

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

SEPT
2018

KAMBING HITAM OVERLOAD-OVERDIMENSI



IDR 50.000



Edisi 51 / IV / 2018

**DASAR PENINDAKAN
DIPERTANYAKAN**



MENGHITUNG TARIF TRUK TANPA OVERLOAD

PERAWATAN TRUK VACUUM

TRUK CRANE RAIL GATE

PENGUKURAN KINERJA WAREHOUSE

CeMAT ASIA 2018

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

6-9 November 2018

Shanghai New International Expo
Centre (SNIEC) • CHINA

cemat-asia.com



Contact us for planning your visit!

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

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

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

CeMAT
ASIA



* On behalf of Hannover Milano Fairs Shanghai

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

**DESIGNED TO GO
BEYOND THE MOST
ADVERSE CONDITION**



IVECO
6 8 2



Potensi Karoseri di Tengah Polemik Overdimensi

Industri karoseri menjadi mitra sejati dalam industri otomotif segmen kendaraan komersial. Dalam perkembangannya, kemampuan karoseri Indonesia khususnya di segmen angkutan barang, saat ini tengah dilirik konsumen luar negeri karena dari sisi desain dan kualitas sudah memenuhi kebutuhan pasar internasional terutama untuk kawasan ASEAN. Terkait animo beberapa negara ASEAN yang tertarik mengimpor produk karoseri dari Indonesia, Pemerintah Indonesia sebenarnya telah mendukung industri karoseri melalui fasilitas kredit untuk ekspor termasuk penjaminannya melalui Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI). Kebijakan itu pun sesuai UU No.3 Tahun 2014 tentang Perindustrian terutama Pasal 45 (ayat 1), yang menyatakan bahwa pemerintah dapat mengalokasikan pembiayaan dan / atau memberikan kemudahan pembiayaan kepada perusahaan indus-

tri swasta.

Justru permasalahan cukup kompleks datang dari pasar dalam negeri. Saat ini Pemerintah Indonesia sedang gencar melakukan penegakan terhadap pelanggaran overdimensi dan *overload* yang menyeret industri karoseri karena dianggap masih melakukan praktik memanjangkan sasis kendaraan yang memicu praktik *overloading* selama ini. Alhasil karoseri pun dijadikan kambing hitam terkait polemik overdimensi, padahal dari kalangan pengusaha karoseri sebenarnya mendukung regulasi overdimensi dan *overload* ini. Bahkan para agen pemegang merek (APM) truk juga telah sepakat menolak untuk memberikan rekomendasi, terkait praktik memanjangkan sasis demi meningkatkan jumlah muatan.

Pemerintah dalam hal ini Kementerian Perhubungan mengakui bila pihaknya belum bisa mengawasi seluruh industri karoseri 100 persen. Dalam konteks ini, Direktorat Sarana Perhubungan Darat harus dapat memastikan, apakah SKRB (Surat Keputusan Rancang Bangun) yang diterbitkannya sesuai dengan karoseri yang dibangun secara fisik berdasarkan gambar rancang bangun yang telah disepakati dalam SKRB. Termasuk pengawasan ketat pada level pengujian tahap awal di balai-balai pengujian kendaraan. Di lain pihak, pengusaha karoseri juga mesti bersikap tegas kepada konsumennya saat proses pembangunan karoseri. Karena di sini lah celah krusial yang kerap menimbulkan masalah overdimensi di lapangan.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Penanggung Jawab
/Pemimpin Redaksi
Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

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

Fotografer
Giovanni Versandi

Iklan
Maria Imaculata Jessica M.

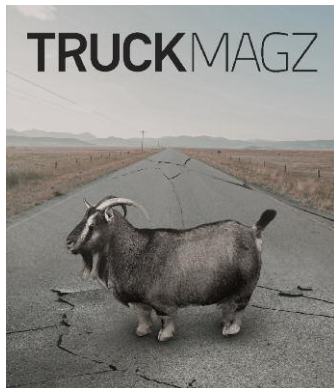
Kontributor Ahli
Zaroni
Bambang Widjanarko

Accounting
Evi Kumala Putri

Sirkulasi
M. Abdurrohman

Penasihat Hukum
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

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



Cover
KAMBING HITAM
OVERLOAD-OVERDIMENSI/ 51

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI

TRUCKMAGZ #51

Laporan Utama

- 06 INDUSTRI KAROSERI JADI KAMBING HITAM OVERDIMENSI
- 10 INDUSTRI KAROSERI DIMINATI PASAR ASEAN
- 14 TINJAU ULANG BIAYA RANCANG BANGUN KENDARAAN
- 22 STANDARDISASI PRODUK KAROSERI MASIH DIUPAYAKANI

Liputan khusus

- 26 RANCANG BANGUN DIPERKETAT
- 30 BEA MASUK NOL PERSEN TERSEDIA
- 34 UU LALU LINTAS PERLU REVISI
- 38 DAYA ANGKUT DARI PABRIK 40 TON
- 42 LOAD CARGO TURUN, TARIF ANGKUT TETAP

Market Review

- 46 POTENSI KAROSERI FOOD TRUCK
- 50 PENGUKURAN KINERJA WAREHOUSE

Rantai Pasok

- 56 KOLABORASI, KUNCI MEMENANGKAN PERSAINGAN

Fokus Diler

- 60 UPDATE (JANUARI-JUNI 2018)

Data Gaikindo

- 62 DELTALUBE MULTIPURPOSE 757/SAE 30

Info Produk

- 64 INDEKS HARGA TRUK BEKAS

Bursa Truk

- 68 PERAWATAN LENGKAP TRUK VAKUM

Tips & Trik

- 72 TRUK CRANE RAIL GATE

Truk Special

- 76 MALANG RAYA TRUCK LOVERS

Komunitas

- 78 INDONESIA TRUCKERS CLUB TALKBIZ BANDUNG

Event

- 82 GIIAS 2018

Otobus

- 87 BUS DI INDONESIA MAKIN JANGKUNG

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Percetakan
PT UNIGROW KREATIFINDO

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

Jalan Kutilang No. 23 Sidoarjo
Tlp. 031-8077561



Industri Karoseri

Teks: Antonius Sulistyio / Foto: Giovanni Versandi

Jadi Kambing Hitam Overdimensi

Body maker atau perusahaan karoseri bisa dikatakan mitra sejati dalam industri kendaraan angkutan barang maupun penumpang. Pemilik kendaraan pun sangat dimanjakan dengan layanan yang diberikan oleh pihak karoseri, mengingat industri ini punya skala bisnis berdasarkan pesanan dengan proses penggarapan yang dapat menyesuaikan dengan selera setiap konsumennya. Sayangnya, permasalahan justru muncul akibat permintaan si pemilik kendaraan, yang menginginkan hasil akhirnya melenceng dari ketentuan seperti diatur dalam Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 55 Tahun 2012 tentang Kendaraan.



Dalam hal ini, pelanggaran dimensi menjadi permasalahannya. Sesuai PP No. 55 Tahun 2012 Paragraf 4 tentang Ukuran, Pasal 54 dinyatakan bahwa ukuran kendaraan bermotor tanpa kereta gandengan atau kereta tempelan selain mobil bus, panjangnya tidak boleh melebihi 12.000 milimeter (mm); 13.500 mm untuk mobil bus tunggal; dan 18.000 mm untuk kendaraan bermotor yang dilengkapi kereta gandengan atau kereta tempelan. Sementara lebarnya tidak melebihi 2.500 mm untuk seluruh kategori kendaraan tersebut. Sedangkan tinggi tidak melebihi 4.200 mm dan tidak lebih dari 1,7 kali lebar kendaraan dalam kategori tersebut.

“Hal yang paling penting adalah panjang-lebar-tinggi. Jadi selama kami punya satu tipe tertentu dengan ukuran sesuai regulasinya maka kami bisa pasarkan ke *customer*. Memang kami sebagai pengusaha karoseri sebenarnya kalau mau bertahan hidup perusahaannya mesti dapat order sehingga kami juga susah menolak permintaan *customer* sebenarnya,” kata Winston Wiyanta, *Managing Director* Delima Jaya Group. Ia menjelaskan jika masih ada karoseri yang melakukan praktik memanjangkan atau meninggikan bodi karoseri truk. “Memang secara aktualnya masih ada toleransi tetapi *customer* mintanya melebihi batas toleransi yang diizinkan. Di satu sisi kami sebagai pembuat karoseri kalau mau mendapatkan pekerjaan juga harus mengikuti maunya konsumen. Karena itu pasti kami mengikuti keinginan *customer*; tetapi perusahaan karoseri biasanya pasti mengatakan tidak ikut campur untuk urusan nantinya di lapangan,” ujar Winston.

Padahal dalam proses pembuatan karoseri, sejatinya mengacu pada Surat Keputusan Pengesahan Rancang Bangun dan Rekayasa Kendaraan Bermotor (SKRB) yang diterbitkan oleh Kementerian Perhubungan (Kemenhub). Direktur Sarana Perhubungan Darat, Ditjen Perhubungan Darat, Kemenhub, Sigit Irfansyah menegaskan bahwa standardisasi pembuatan karoseri sebenarnya sudah ada dan diatur semuanya dalam peraturan. “Mulai dari PP No. 55 Tahun 2012 tentang Kendaraan dan UU No. 22 Tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan, yang belum terjadi adalah implementasi dengan baik. Bangun karoseri sudah ada ketentuan rancang bangunnya, yang menjadi masalah adalah adanya pelanggaran di lapangan, baik pelanggaran di tahap awal atau pelanggaran di tahap berikutnya, atau bahkan jangan-jangan tidak diuji samasekali,” ujar Sigit.

Winston juga menambahkan bahwa rancang bangun ini terbit tidak mungkin melenceng dari semua peraturan yang memayunginya. “Karena prosedurnya mengacu dari tiga peraturan, yaitu PP No. 55 Tahun 2012 tentang Kendaraan, UU No. 22 Tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan, dan yang terbaru PM 33 tahun 2018 tentang Pengujian Tipe Kendaraan Bermotor sehingga standardisasi ukuran sudah pasti ada di SKRB dan tidak mungkin menyalahi aturan,” ucapnya.

Lemah dalam Pengawasan

Terkait implementasi yang belum berjalan dengan baik di lapangan, Sigit Irfansyah menyinggung mengapa masih bisa lolos pengawasannya? "Kalau bicara dokumen memang semuanya legal, yang menjadi masalah adalah pengawasan kita lemah pada saat dia membangun karoserinya. Kami tidak mengatakan bahwa semua karoseri itu tidak baik, tetapi pengawasan kami lemah terhadap gambar rancang bangun yang sudah disetujui dengan implementasinya. Karena kejadiannya saat pembangunan karoserinya, bukan pada gambar rancang bangun dan dokumen legalitas lainnya. Pada saat prosedur pengurusan legalitas ini yang jalan adalah dokumennya semua, dan kami berasumsi positif bahwa tidak akan ada pelanggaran saat pembuatan karoserinya. Di sini pada tahap awal ada kelemahan dalam pengawasannya," kata mantan Direktur Perencanaan dan Pengembangan, Badan Pengelola Transportasi Jabodetabek (BPTJ) ini.

Kondisi yang terjadi di lapangan, banyak pemilik kendaraan yang tidak pakai SRUT (Sertifikat Registrasi Uji Tipe) saat melakukan uji keur pertama, bahkan ada yang menggunakan SRUT bodong hasil kerja sama dengan oknum dinas perhubungan pemerintah daerah (Pemda) setempat. "Ada juga yang langsung *bypass* ke tempat uji keur dan pihak balai pengujiannya mengabaikan tidak pakai SRUT, karena pemilik kendaraannya nembak maka jadilah surat lulus uji keur-nya. Makanya banyak truk dirazia dan kena potong karena overdimensi ini karena masih banyak praktik *bypass* dalam prosedur pengujiannya. Saat proses pengerjaan karoseri secara aktual juga tidak mengikuti ketentuan dimensi atau di luar dari SKRB karena permintaan dari si *customer*. Mungkin maunya dipanjangkan atau dibikin lebih tinggi supaya bisa mengangkut lebih banyak," ujar Charles, salah seorang biro jasa yang biasa melayani pelanggannya di Unit Pelayanan Teknis Daerah (UPTD) Pengujian Kendaraan Bermotor Kota Tangerang.

Di sinilah pihak karoseri kerap dijadikan kambing hitam dalam konteks pelanggaran overdimensi. "Memang kami ada upaya agar tidak selalu dijadikan kambing hitam terkait pelanggaran overdimensi ini. Paling kami komunikasikannya dengan cara agak mengancam, dengan mengatakan kalau kami tidak bertanggung jawab untuk pengurusan SRUT kalau memang permintaan *customer* sudah overdimensi. Atau ekstremnya, kami tidak membuatkan SKRB-nya karena buat apa bikin SKRB mahal-mahal kalau akhirnya menyalahi aturan. Sebab tujuannya kami bikin SKRB itu untuk mendapatkan SRUT," kata Winston Wiyanta.

Meski demikian kondisinya, Sigit menegaskan bahwa dari pihak Kementerian Perhubungan tidak menganggap karoseri sebagai kambing hitamnya. "Karena sebenarnya, siapa *sih* yang butuh overdimensi? Pemilik kendaraan atau transporterlah yang butuh overdimensi. Kenapa ada overdimensi? Karena ada negosiasi harga angkutan, misalnya bicara berdasarkan ton. Pemilik barangnya melakukan negosiasi dan dia bilang, saya hanya punya uang Rp 10 juta buat dua ton, *you* mau angkut sekali atau dua kali terserah Anda. Kalau dipojokkan seperti itu apa yang terjadi? Makanya tergantung dari posisi tawar pihak transporter dengan pemilik barang, ini mana yang lebih kuat. Pada saat transporter lemah karena dia butuh muatan maka posisi dia yang kalah, karena pemilik barang bisa pakai transporter lain dan ini murni bisnis. Sehingga saat ini posisinya saling menyalahkan," ujar Sigit.

Dalam upaya meningkatkan pengawasan, Ditjen Perhubungan Darat sedang bekerja sama dengan personel di balai pengujian untuk melakukan pengawasan karoseri. Terutama pada saat pembangun karoseri, akan dilakukan pengecekan atas gambar rancang bangun yang telah disetujui, apakah sesuai dengan apa yang sedang dibangunnya sekarang. “Kami berharap, pembangunan karoseri pada tahap pertama sesuai gambar rancang bangunnya, target kami itu dulu. Kalau selang enam bulan dimodifikasi lagi, itu lain cerita dan sudah ilegal karena tidak pakai gambar rancang bangun. Seharusnya kalau mau memodifikasi wajib mengajukan rancang bangun yang baru karena berkaitan dengan *safety*,” kata Sigit. Ia mengakui jika pihaknya belum bisa mengawasi seluruh industri karoseri 100 persen. “Dengan kata lain belum bisa memastikan apakah SKRB yang kami terbitkan dengan produk yang dibangun sesuai dengan gambar rancang bangun dalam SKRB,” ujarnya.

Menurut Sigit, seharusnya filter pada uji pertama adalah saat pengujian kendaraan bermotor atau uji keur. Sedangkan balai pengujian ini di luar kendali Kemenhub karena uji keur domainnya ada di pemerintah daerah.



“Kaitannya dengan keur, kami sedang melakukan akreditasi dan saat ini yang sudah kami akreditasi sebanyak 161 balai pengujian, walaupun jumlah seluruh balai pengujian sekitar 500-an yang diasumsikan dari 500 kota/kabupaten di Indonesia punya balai pengujian dengan fasilitas uji memadai. Untuk pengujian tahap pertama dengan mengecek fisik kendaraan setelah dibangun karoserinya, apakah sesuai antara SRUT dengan salinan yang ada di buku uji keurnya karena di situ ada semua ukuran dimensinya. Sedangkan ke pihak karoseri terutama perusahaan yang besar, kami sudah sering berkomunikasi untuk melakukan pengawasan ini, dan perusahaan karoseri yang besar-besar ini cenderung patuh pada aturan karena menjaga nama baik mereka. Tetapi karoseri yang skalanya kecil dan jumlahnya sangat banyak ini yang tidak bisa kami pantau satu per satu,” kata Sigit menjabarkan.



Industri Karoseri Diminati Pasar ASEAN

Industri otomotif segmen kendaraan komersial mengalami tren kenaikan di tahun 2018. Mengacu data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo), total produksi kendaraan komersial mulai *light commercial* hingga *heavy-duty truck* pada Januari-Juni 2018 mencapai 133.647 unit. Sedangkan pada periode yang sama tahun 2017 hanya membukukan 117.048 unit kendaraan. Angka ini pun dibarengi dengan penjualannya. *Retail sales* Januari-Juni 2018 totalnya 121.404 unit, dan pada periode yang sama tahun sebelumnya hanya mencapai 104.001 kendaraan.

Sekretaris Jenderal DPP Asosiasi Karoseri Indonesia (Askarindo), T.Y. Subagio mengungkapkan, dari jumlah produksi dan penjualan kendaraan komersial yang tercermin pada data Gaikindo inilah sebenarnya yang dilakukan oleh industri karoseri. “Meskipun tidak 100 persen dapat diasumsikan seluruhnya digarap oleh industri karoseri. Sebab ada kemungkinan memakai produk karoseri buatan APM seperti model pikap, boks, atau bak yang diinginkan konsumennya,” kata Subagio.

Bagi para pelaku industri karoseri Tanah Air, tentunya tren positif pasar kendaraan komersial beberapa tahun belakangan tetap memicu optimisme. “Industri karoseri dari kacamata bisnis masih dipandang sebagai industri yang menjanjikan di Indonesia sampai saat ini. Sederhananya, banyaknya jumlah penduduk di Indonesia yang membutuhkan banyaknya kendaraan angkutan orang dan untuk lalu lintas barang. Hal itu tentunya membutuhkan banyak produk dari industri karoseri untuk menyuplai kebutuhan tersebut,” ujar Mario Aristo, *Assistant Sales Manager* PT Hydraxle Perkasa (ADR Group). Mario menambahkan, khusus Indonesia, sektor pertambangan dan perkebunan menjadi pasar potensial karena Indonesia memiliki wilayah tambang dan kebun yang sangat luas. “Sehingga menurut pandangan saya, model karoseri yang memiliki kontribusi besar untuk segmen truk di Indonesia adalah bus, boks aluminium, *dump truck*, serta tangki CPO. Kebetulan di karoseri kami kebanyakan model *dump truck* ukuran besar 6x4, dan rata-rata produksi 400-500 unit setiap tahun,” ujarnya.

Kenaikan permintaan juga dirasakan karoseri Delima Jaya di Bogor, Jawa Barat. “Naiknya sekitar 30-40 persen karena ada banyak proyek pemerintah yang memang sudah kami *setting* dari tahun sebelumnya. Sehingga untuk tahun 2018 ini hasilnya baru kami tuai. Selain itu, tahun ini sektor *mining* juga sedang bagus seperti harga batu bara yang semakin membaik. Kemudian infrastruktur juga lagi digenjot pemerintah sehingga alat-alat berat seperti *construction equipment* juga lebih banyak *demand*-nya. Karena kami juga mengerjakan *heavy equipment component* dan *attachment*-nya,” kata Winston Wiyanta, *Managing Director* Delima Jaya Group.

Dari sisi kapasitas, menurut Subagio, industri karoseri mempunyai peluang sangat besar untuk lebih meningkatkan volume produksinya mengingat pasarnya juga lebih besar saat ini. “Konteks ini utamanya untuk kategori angkutan barang seperti truk. Total produksi karoseri untuk kategori angkutan barang rata-rata bisa sampai 100.000 per tahunnya dalam kondisi pasar normal. Angka ini merupakan total produksi karoseri dari yang terkecil seperti pikap sampai dengan truk *heavy-duty*. Sedangkan untuk angkutan penumpang seperti bus, memang pasarnya masih kecil seperti tahun-tahun sebelumnya yang rata-rata sekitar 2.000 unit per tahun untuk semua kategori, mulai dari bus besar sampai bus kecil,” ujarnya.



Karoseri juga merupakan salah satu sektor industri padat karya yang menyerap banyak tenaga kerja di dalamnya. "Bisa dikatakan 70-80 persen dilakukan sendiri. Misalnya untuk pembuatan bodi termasuk pengelasan dan pengecatan, itu dilakukan sendiri atau *customize* dan tidak dipesankan kepada subkontraktor untuk membuatnya. Kecuali untuk komponen yang tidak bisa dibuat sendiri seperti lampu-lampu, atau interior yang sudah menjadi produk jadi untuk karoseri bus. Dengan demikian, proses produksinya bisa memakan waktu untuk satu unit bisa sampai tiga bulan," kata Subagio.

Ia menambahkan, industri karoseri juga belum memungkinkan untuk didesain menjadi industri dengan produk massal. "Contoh, ada lima orang *customer* yang masing-masing permintaannya berbeda, ini juga yang menyebabkan produk karoseri tidak bisa dibuat secara massal. Sehingga dibutuhkan banyak tenaga kerja karena belum memungkinkan dilakukan secara robotik atau otomasi. Apalagi kalau setahun hanya memproduksi 500 unit misalnya, akan tidak efisien jika melakukan investasi dengan sistem robotik, mengingat industri karoseri bukan menjual unit melainkan berdasarkan pesanan," ujarnya.



Sigit Irfansyah

Direktur Sarana Perhubungan
Darat, Kementerian Perhubungan

Pasar Ekspor

Prospek karoseri Indonesia kini semakin terbuka lebar sejak mulai banyaknya ajang pameran karoseri di Tanah Air berskala internasional beberapa tahun belakangan ini. Teknologi karoseri Indonesia sejauh ini sebenarnya sudah cukup maju, dan inilah yang ikut mendorong banyaknya permintaan dari *customer* luar negeri. "Untuk karoseri angkutan barang, sebenarnya beberapa negara di ASEAN seperti Filipina, Malaysia, Vietnam, dan Laos, sudah ada keinginan untuk mengimpor karoseri truk dari Indonesia. Hal yang membuat *customer* dari luar negeri tertarik dengan karoseri Indonesia, pertama dari sisi desain kemudian kualitas produk karoseri kita sudah diakui oleh internasional. Hal ini terindikasi dari pameran-pameran kendaraan komersial yang diadakan di Indone-

sia yang bertaraf internasional," ujar Subagio.

Tetapi permasalahannya, kata Subagio, produk truk di Indonesia masih mengacu pada standar Euro II. Sementara di beberapa negara ASEAN sudah ada yang menerapkan standar Euro IV seperti Malaysia dan Thailand. "Kalau kita ekspor ke negara-negara yang sudah menggunakan standar Euro yang lebih tinggi maka tidak bisa masuk. Oleh karena pemerintah bersama APM saat ini berusaha untuk masuk ke Euro IV pada tahun 2021, dan hal ini sebenarnya membuka kesempatan bagi industri karoseri agar bisa menembus pasar ekspor," ucapnya.

Menurut Subagio, kendala terbesar untuk menembus pasar ekspor terkait *after sales service*. Misalnya pakai sasis Hino sementara di ne-

gara tujuan ekspor tidak ada jaringan Hino, maka akan mempersulit *customer* di negara tersebut. Kalaupun ada diler Hino di sana, apakah Hino di sana mau terima? Ini juga menjadi salah satu kendalanya. "Memang sudah ada permintaan dari salah satu negara di ASEAN untuk melakukan kerja sama antar-jaringan APM. Kementerian Perindustrian beberapa waktu lalu pernah menawarkan kepada Askarindo, apakah ada pemain karoseri kita yang mau melakukan investasi di negara tersebut. Tetapi untuk investasi di suatu negara tujuan ekspor juga harus mempertimbangkan pasarnya. Apakah cukup besar untuk digarap. Kemudian apakah pemerintah kita ada fasilitas untuk mendukung investasi karoseri di luar negeri, karena hal ini sebenarnya juga akan meningkatkan persaingan industri karoseri lokal," kata Subagio.

Tren Karoseri

Industri karoseri angkutan barang sejatinya telah berevolusi mengikuti tuntutan pasar. Sejauh ini tren perkembangan karoseri lebih kepada material dan sistem pendukungnya. Seperti karoseri boks model *curtain* yang kini lazim dipakai di negara-negara Eropa dan Amerika. "Memang keunggulan bisa di-*printing* bagian *curtain*-nya untuk *branding* perusahaan atau produk klien, dan untuk akses *loading-unloading* tidak menyita banyak *space* karena bukaan tidak pakai pintu. Untuk melayani kebutuhan boks *curtain* ini sebenarnya bisa dilayani karena kami sudah punya *supplier* dari Malaysia," ujar Winston. Meski begitu, menurutnya, boks *curtain* belum populer di Indonesia mengingat harganya lebih mahal dibanding model konvensional karena masih harus diimpor. "Yang bikin mahal juga karena bahan *curtain*-nya itu terbuat dari serat *webbing*, yang bagian dalamnya dilapisi bahan lagi supaya tidak mudah robek kalau tertusuk benda tajam. Mungkin bagi pengusaha angkutan perorangan belum memungkinkan menggunakan model ini. Tetapi ada juga perusahaan transporter asing yang masuk ke Indonesia sudah pakai boks *curtain*, karena di negara asalnya sudah biasa pakai boks model ini," katanya.

Menurut Subagio, model karoseri memang terus berkembang. Dari segi desain, kalau dilihat secara fisik memang tidak ada perubahan signifikan. Tetapi sebenarnya pelaku industri karoseri terus melakukan perubahan pada produknya supaya lebih berkualitas. "Misalnya untuk karoseri *wingbox*, itu pasti ada inovasinya tetapi secara kasat mata memang tidak begitu tampak. Biasanya mereka main di detailnya seperti pada bagian hidroliknya, karena pelaku bisnis karoseri selalu komunikasi dengan pasar. Dengan begitu, apa yang menjadi kelemahan pada produk karoserinya akan dilakukan penyempurnaan, melalui inovasi seperti inovasi pada sistem hidroliknya," ujarnya.

Boleh dikatakan karoseri *wingbox* yang terus mengalami perbaikan, baik pada sistem hidrolik maupun materialnya. Menurut *Assistant General Manager* PT Mitra Toyota Indonesia, Susbiyantoro, produk hidrolik baru yang digunakan pada produknya kini lebih presisi dibanding sebelumnya. "Sebelumnya menggunakan hidrolik dari produk HydroPen (Jerman) dan sekarang pakai HPU atau *hydraulic power unit* dari produk Parker dari Amerika Serikat. Kalau menggunakan HydroPen tidak bisa mengatur sesuai standar karena komponen *power pack* (HPU) dengan *hosing* (slang) tidak satu merek. Dari negara pembuatnya sendiri hanya menjual HPU-nya saja, mereka tidak menjualnya satu set dan komponen lain dijual terpisah sehingga mereka bisa bermacam-macam. Hal ini membuat sistemnya tidak bisa dibikin standar," kata Susbiyantoro. Sedangkan pada sistem hidrolik dari Parker, kata Susbiyantoro, seluruh komponennya sudah disediakan mulai dari HPU, *power pack*, *hosing*, *fitting*, sampai *flow control*-nya.

"Untuk operasionalnya, memang secara fungsi tetap sama hanya yang membedakannya untuk risiko kebocoran pada sistem hidroliknya lebih kecil menggunakan produk dengan satu *brand*. Kami sudah melakukan *trial-error* dan hasilnya kebocoran sudah tidak terjadi lagi. Sementara dulu yang menggunakan HydroPen, karena beberapa komponennya tidak satu merek, itu sering mengalami kebocoran seperti di bagian *fitting*-nya, *flow control*, termasuk pada silinder hidroliknya," ujar Susbiyantoro.

Secara umum memang karoseri seperti model boks atau *wingbox* tidak banyak terlihat perubahan yang signifikan, tetapi dari sisi materialnya terus mengalami perbaikan. "Contohnya model boks aluminium, di lokalan masih banyak pakai model profil-profil yang di-*ripped*. Kalau di luar negeri, paling dekat Singapura atau Malaysia, sudah pakai jenis *aluminium composite panel* (ACP). ACP ini karakteristiknya *flat* dan bisa dibentuk satu panel *full* tanpa perlu disambung-sambung dengan sistem profil dan di-*ripped*. ACP punya keunggulan selain lebih ringan juga ada insulator dengan ketebalan 4 mm. Sistem pemasangan panelnya juga di-*bounding* pakai lem besi setelah dilas sehingga lebih kuat dan lebih mudah untuk dipasangi stiker. Selain itu, kalau boksnya mau diubah jadi boks pendingin itu tinggal dibolongi sisi depannya untuk tempat dudukan AC-nya, kemudian di dalamnya diberi insulator sudah langsung jadi tanpa perlu mengubah konstruksi secara total," kata Winston memaparkan. Ia pun menawarkan ke *customer*-nya pakai ACP dengan harga yang sama jika pakai material *aluminum profile extrusion*.

Sementara produk dari Mitra Toyota mendapat penyempurnaan di bagian ketebalan pelatnya. “Material sebelumnya pakai Zinalume, sekarang menggunakan galvanis. Secara kekuatan memang sama dan tidak ada yang berubah, tetapi perubahan ini lebih kepada spesifikasinya saja. Kalau dulu Zinalume yang kami pakai ketebalannya 0,5 mm, sekarang pakai material galvanis yang tebalnya 0,7 mm,” kata Susbiyantoro. Material Zinalume sendiri merupakan campuran seng dan aluminium, sedangkan galvanis sebenarnya pelat koil yang dicampur dengan seng. “Keduanya merupakan bahan pembuat bodi karoseri yang punya karakteristik antitarat dengan bobot lebih ringan dibandingkan material besi,” ujarnya.

Susbiyantoro kemudian menjelaskan tentang pilihan model bukaan pintunya. Seperti model bukaan *wing* dua pintu masing-masing di sisi kanan-kiri, ada pula model bukaan *wing* empat pintu. “Kalau model bukaan empat pintu, sisi kanan dan kiri terdapat dua pintu model *wing* yang dipisahkan dengan satu pilar pada masing-masing sisinya sehingga harus menggunakan empat silinder hidrolik di setiap sisi. Model *wingbox* sebenarnya bisa diaplikasi untuk semua jenis kendaraan angkutan mulai dari basis pikap, sasis truk medium, sampai sasis kategori *medium-heavy duty*,” kata Susbiyantoro.

Ada pun ukuran panjangnya, kata Susbiyantoro, tersedia beberapa pilihan mulai dari 6,5 m, 7,5 m, 8,5 m, dan 9,5 m tergantung *customer* mau yang mana. Kalau panjang maksimum dari ujung depan kabin sampai ujung belakang boks mencapai 12 m. Sementara tinggi boks dan lebar boks ukurannya standar. Tinggi boks bagian dalam 2.500 mm (2,5 m) dan bagian luar 2.700 mm (2,7 m), sedangkan lebar boks sisi luar 2.500 mm (2,5 m) dan sisi dalam 2.400 mm (2,4 m). Kalau melebihi 12 m pihaknya tidak merekomendasikan karena terkait legalitas, seperti saat pembuatan SRUT (Sertifikat Registrasi Uji Tipe) dan ketika melakukan uji keur. “Untuk harga karoseri *wingbox* dengan panjang 9,5 m ditawarkan dengan rentang harga Rp 135 juta-Rp 280 juta belum termasuk PPN 10 persen,” ujarnya.

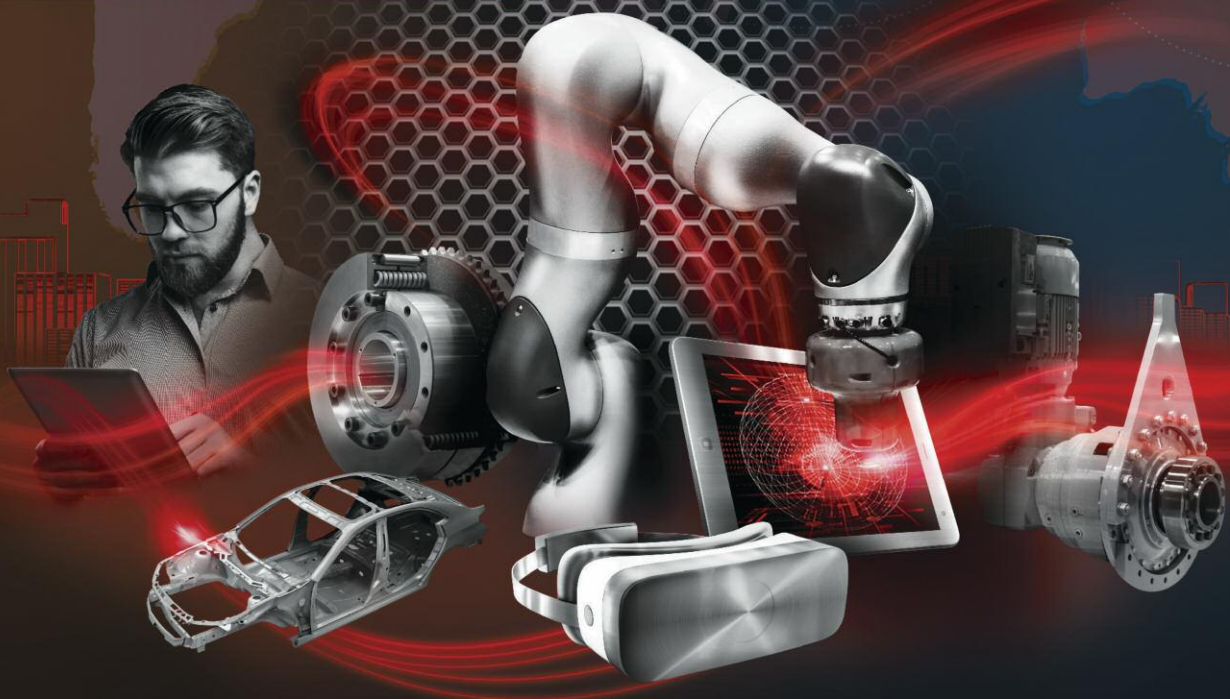
Meski begitu, Menurut Subagio, pasar karoseri Indonesia kerap terbentur pada harga. “Kalau saya menggunakan aluminium misalnya, mungkin harganya bisa mahal sekali, apakah penggunaanya siap dengan itu? Karena pengguna produk karoseri mayoritas adalah para pebisnis. Sehingga mereka pasti akan berhitung, berapa lama kekuatannya dan berapa tahun BEP-nya jika menggunakan produk dengan harga tertentu atau harga yang lebih mahal,” kata mantan pejabat di lingkungan Direktorat Jenderal Industri Logam, Mesin, Alat Transportasi, dan Elektronika, Kementerian Perindustrian ini.

Industrial Transformation ASIA-PACIFIC 2018

Asia-Pacific's Leading Trade Event for Industry 4.0

16 – 18 October 2018
Singapore EXPO

www.industrial-transformation.com



SAVE THE DATES

- Designed and curated to help companies in Asia-Pacific start, scale and sustain their adoption of Industry 4.0 processes and solutions.
- Bringing together the ecosystem of stakeholders across the value chain to learn, share, collaborate, networking and do business with each other.

Organised By



International Partner



Deutsche Messe

HANNOVER
MESSE
a
event

Industrial
Transformation
ASIA-PACIFIC

Tel: + 65 6403 2121 | Email: sales.itap@singex.com



TINJAU ULANG BIAYA RANCANG BANGUN KENDARAAN

Teks: Sigit Andriyono, Antonius Sulisty / Foto: Giovanni Versandi

Industri karoseri Indonesia pernah mencapai masa kejayaannya di era 1970-an hingga akhir 1980-an. Bahkan pihak agen pemegang merek (APM) mobil penumpang pun ikut menciptakan tren bodi karoseri sendiri, seperti kemunculan varian *full pressed body* yang penjualannya saat itu terbilang laris manis. Namun seiring kebutuhan pasar otomotif yang terus berkembang, saat ini karoseri lebih banyak bermain di segmen kendaraan komersial seperti bus untuk angkutan penumpang.

Selain itu, karoseri juga banyak dibutuhkan di segmen truk dan kendaraan khusus. “Beberapa tahun terakhir ini banyak sekali kegiatan pembangunan infrastruktur yang dilakukan hampir di semua provinsi. Kebutuhan terhadap kendaraan truk termasuk kendaraan khusus sangat meningkat saat ini. Kondisi ini juga mendorong perkembangan industri karoseri,” kata Putu Juli Ardika, Direktur Industri Maritim, Alat Transportasi, dan Alat Pertahanan, Ditjen ILMATE, Kementerian Perindustrian.



Menurut Putu, karoseri truk memang sekarang ini lebih banyak untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri, mengingat kebutuhan domestik sangat banyak untuk angkutan barang. “Karena kebutuhan domestik akan kendaraan angkutan barang peningkatannya cukup tinggi, ini yang coba digenjot supaya bisa dipenuhi terlebih dulu. Dari data yang kami miliki, tahun 2017 total penjualan truk dan bus sebanyak 89.000 unit dengan produksi total 93.000 unit. Kalau melihat data 2016 hanya 70.000 unit untuk total penjualan truk dan bus. Sehingga peningkatannya cukup tinggi di segmen ini dengan kenaikan sekitar 30 persen lebih. Mungkin setelah mampu memenuhi kebutuhan dalam negeri dan industri karoserinya berkembang, baru kami memikirkan untuk ekspor lagi,” kata Putu.

Putu mengakui bahwa kualitas pengerjaan fisik karoseri Indonesia sudah terbukti, karena tangan-tangan tenaga kerja di sektor industri ini memang jagonya dengan hasil kerapian mumpuni. Sehingga ke depannya, menurut Putu, tidak menutup kemungkinan industri karoseri akan kembali didorong untuk kebutuhan pasar ekspor. “Karena permintaan ekspor karoseri ini beberapa tahun lalu banyak dari kawasan Timur Tengah, dan belum lama ini juga ada permintaan dari Banglades,” imbuhnya. Meski begitu, kata Putu, terdapat kendala ekspor terkait pembagian tanggung jawab dan kewenangan untuk produk sasis kendaraan dan bodi karoserinya. “Ini yang terkadang menjadi kendala saat produk karoseri kita dijual ke luar negeri. Masalah ini sedang didiskusikan dan kami mendorong agar nantinya ada suatu yang bisa menjembatani keduanya. Kalau produk karoseri ini dijual ke luar negeri, nanti apakah pihak karoserinya yang menjamin karoserinya sendiri sementara APM-nya yang menjamin sasis kendaraannya,” ujarnya.

FASILITAS PEMBIAYAAN EKSPOR

Pemerintah melalui Kementerian Perindustrian sebagai pembina di sektor industri kendaraan bermotor sebenarnya punya beberapa program, baik terkait rekayasa maupun sertifikasinya. Putu Juli Ardika mengatakan, pihak Kementerian Perindustrian sebenarnya nanti akan Bergeraknya lebih kepada aspek standarnya, termasuk melakukan pembenahan dan pembinaannya. "Selama ini pembinaan yang kami lakukan masih sebatas untuk meningkatkan kemampuan karoseri, mulai dari SDM-nya sampai permesinannya atau mesin-mesin produksinya. Sejauh ini sudah beberapa karoseri yang mendapat bantuan alat dari kami," kata Putu. Sedangkan kebijakan industri terkait ekspor, menurut Putu, pemerintah sebenarnya dapat membiayai melalui fasilitas kredit untuk ekspor maupun penjaminannya. "Tetapi sekarang ini kami masih menjajaki karena permintaan dari industri karoseri itu sendiri masih belum ada," ujarnya.

Fasilitas yang dimaksud adalah Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI) yang dibentuk melalui UU No. 2 Tahun 2009. Lembaga ini berfungsi memberikan fasilitas kepada badan usaha termasuk perorangan dalam rangka mendorong kegiatan ekspor nasional berupa bantuan pembiayaan untuk menghasilkan barang dan jasa dalam rangka me-

nunjang ekspor; menyediakan pembiayaan bagi transaksi atau proyek yang dikategorikan tidak dapat dibiayai oleh perbankan tetapi mempunyai prospek (*non-bankable but feasible*) untuk peningkatan ekspor nasional; dan membantu mengatasi hambatan yang dihadapi oleh bank atau lembaga keuangan dalam penyediaan pembiayaan bagi eksportir, yang secara komersial cukup potensial dan penting dalam perkembangan ekonomi Indonesia; serta melakukan penjaminan dan asuransi guna pengembangan.

Kebijakan tersebut sesuai UU No.3 Tahun 2014 tentang Perindustrian, Pasal 45 (ayat 1) Pemerintah dapat mengalokasikan pembiayaan dan/atau memberikan kemudahan pembiayaan kepada perusahaan industri swasta; (ayat 2) Alokasi pembiayaan dan/atau pemberian kemudahan dalam bentuk penyertaan modal, pemberian pinjaman, keringanan bunga pinjaman, potongan harga pembelian mesin dan peralatan, dan/atau bantuan mesin dan peralatan; (ayat 3) Pembiayaan tersebut dibebankan pada anggaran pendapatan dan belanja negara (APBN).

"Fasilitas ini sekarang sudah dipakai oleh industri kereta api dan dana yang telah dikucurkan sebesar Rp 1 triliun untuk pembiayaan ekspor. Industri karoseri juga bisa menggunakan fasilitas ini. Prose-

durnya tidak begitu sulit, hal terpenting dia punya *business plan* untuk ekspor, kemudian akan diusulkan kepada LPEI dan setelah itu akan dialokasikan dananya sesuai dengan *business plan* mereka," kata Putu Juli Ardika. Ia menambahkan, untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan dalam rangka ekspor ini dapat mengajukannya ke Direktorat Industri Maritim, Alat Transportasi, dan Alat Pertahanan, Ditjen ILMATE. "Atau bisa juga melalui Direktorat Ketahanan Industri, Ditjen KPAIL (Ketahanan dan Pengembangan Akses Industri Internasional) yang ditunjuk sebagai *person in charge* untuk ekspor. Bisa juga melalui Pusat Penelitian dan Pengembangan Kebijakan Iklim Usaha Industri di BPPI (Badan Penelitian dan Pengembangan Industri). Jadi banyak *channel*-nya di Kementerian Perindustrian ini untuk produk industri karoseri terkait ekspor," ujarnya.

"Saya juga kaget setelah kami melakukan diskusi internal, ternyata banyak industri-industri yang belum memanfaatkannya padahal fasilitas itu ada. Karena dulu itu memang hanya industri-industri tertentu yang bisa memanfaatkan fasilitas ini. Setelah itu, berkembang dan semua industri bisa memakainya karena sekarang kebijakan Pemerintah Indonesia adalah bagaimana kita mendorong ekspor," kata Putu.

SKRB VARIAN

Kendala lain yang sampai sekarang masih dirasakan membebani pelaku industri karoseri adalah terkait biaya pembuatan Surat Keputusan Pengesahan Rancang Bangun dan Rekayasa Kendaraan Bermotor (SKRB). "Biaya SKRB memang kami akui masih mahal untuk satu surat saja, tolong ditinjau kembali. Tetapi untuk biaya SRUT, kami rasa masih normal standar dan tidak terlalu mahal," ujar Priska L. Pangkey, Direktur PT Adicitra Bhirawa di Surabaya, Jawa Timur. Senada dengan Priska, keberatan dalam prosedur pengurusan SKRB juga datang dari karoseri Antika Raya. "SKRB mungkin sekarang kendala yang dihadapi oleh produsen karoseri. Kami diharuskan untuk mempunyai SKRB untuk setiap tipe *chassis* dari setiap pabrikan *truck*, yang terkadang ukuran mereka sama juga harus dibuatkan SKRB baru. Ditambah lagi dengan biaya SKRB yang mencapai Rp 35 juta," ungkap Johan Tenacious, Direktur PT Antika Raya.

"SKRB sebelumnya memang sudah masuk dalam PNPB, tetapi kemudian pada tahun 2016 tarif PNPB terkait SKRB ini naiknya sangat-sangat luar biasa. Dari Rp 125 ribu dan 150 ribu per tipe/model karoseri menjadi Rp 35 juta dan 40 juta per tipe/model karoseri," kata T.Y. Subagio Sekretaris Jenderal DPP Asosiasi Karoseri Indonesia (Askarindo).

Regulasi itu mengacu pada Peraturan Pemerintah (PP) No.15 Tahun 2016 tentang Jenis dan Tarif atas Jenis Penerimaan Negara bukan Pajak (PNBP) yang berlaku pada Kementerian Perhubungan, yang menetapkan tarif pengujian tipe rancang bangun kendaraan bermotor (SKRB) untuk mobil barang sebesar Rp 35 juta per surat pengesahan, sedangkan untuk bus tarifnya Rp 40 juta per surat pengesahan. Sebelumnya di PP No.11 Tahun 2015 tentang Jenis dan Tarif atas Jenis PNPB yang Berlaku pada Kementerian Perhubungan, menetapkan tarif pengujian SKRB untuk mobil barang hanya Rp 125.000 dan untuk bus Rp 150.000 per pengesahan rancang bangun.

Subagio menjelaskan alasan keberatannya, karena faktor pembagiannya tidak masuk akal dalam skala bisnis mengingat karoseri ini berdasarkan pesanan. "Sementara di industri karoseri juga dituntut oleh pasar untuk punya rancang bangun terlebih dulu supaya bisa jualan produknya. Misalnya, kalau saya datang ke karoseri A dan mau bikin produk B, saya pasti akan nanya, sudah punya rancang bangun atau belum? Kalau belum punya saya akan pindah ke karoseri yang sudah punya rancang bangunnya. Sebab rancang bangun ini menjadi modal dari setiap perusahaan karoseri, dan modal ini tidak bisa dibagi secara unit berapa akan saya produksi karena produksinya berdasarkan pesanan. Jadi kalau saya keluar uang Rp 35 juta ini belum tahu akan jadi berapa produk, dan kalau saya bebankan kepada *customer* pertama yang pesan lima unit misalnya, maka harganya akan jadi tinggi. Ini juga menjadi masalah berat yang dihadapi industri karoseri Indonesia," ujarnya.

Menurut Kepala Produksi Master Karoseri, Priyono, tarif pembuatan SKRB diharapkan jangan terlalu mahal hingga mencapai puluhan juta rupiah. "Selain itu, regulasi pengurusan untuk STNK juga kami harap disamakan. Di Jakarta, sebelum SRUT atau rekomendasi dari karoseri jadi, bisa urus STNK dulu. Di Surabaya harus ada rekomendasi dulu dari karoseri, baru bisa urus ke diler untuk STNK. Jadi tolonglah hal seperti ini disamakan sehingga unit bisa tetap selesai," katanya.

Sedangkan menurut karoseri ADR, biaya SKRB saat ini bagaikan buah simalakama. "Di satu sisi hal tersebut menyebabkan meningkatnya modal bagi para pengusaha industri karoseri untuk beroperasi. Namun di sisi lain juga memberikan kepastian bagi pelaku industri *existing*, bahwa pendatang baru di bisnis karoseri harus benar-benar serius berbisnis, bukan sekadar merusak harga dengan sistem bisnis *hit and run*," kata Mario Aristo, *Assistant Sales Manager* PT Hydraxle Perkasa (ADR Group).

Bagi perusahaan *existing*, biaya pembuatan SKRB dengan kenaikan sangat tinggi ini justru dianggap akan bermanfaat ke depannya bagi industri karoseri Indonesia. “Kalau dibilang berat ya memang berat, tetapi kalau kita mengikuti mungkin untuk jangka panjangnya bagus juga buat pelaku bisnis karoseri. Karena ini juga merupakan seleksi sehingga nantinya perusahaan-perusahaan karoseri yang memang mungkin modalnya terbatas, khusus untuk mengerjakan tipe atau model karoseri tertentu saja. Tetapi perusahaan yang misalkan bisa lebih berkembang atau modalnya lebih banyak, dia bisa mengerjakan item atau tipe yang lebih banyak. Sehingga tidak terjadi lagi tumpang-tindih seperti zaman dulu,” ujar Winston Wiyanta, *Managing Director* Delima Jaya Group.

Winston memaparkan jika zaman dulu seluruh karoseri masih bisa bikin apa pun itu modelnya. Kalau sekarang, dengan biaya SKRB yang mahal maka hanya perusahaan karoseri yang punya *project* banyak baru berani membayar biaya sebesar ini. “Karena kalau dikasih pekerjaan satu dan mesti bikin SKRB Rp 35 juta, secara bisnis ini tidak akan sebanding (dengan ongkos produksinya). Kalau perusahaan karoseri yang volume produksi atau kapasitasnya besar, dia bisa buat 20 unit dengan bikin satu SKRB seharga Rp 35 juta, mungkin bisa terdepresiasi dari Rp 35 juta ke 20 unit. Jadi satu unit hanya terbebani Rp 1.750.000 dan ini masuk akal karena masih berbanding dengan kuantitasnya. Sehingga menurut saya kebijakan ini akan membuat perusahaan karoseri terseleksi dengan sendirinya,” katanya.

Direktur Sarana Perhubungan Darat, Ditjen Perhubungan Darat, Kementerian Perhubungan, Sigit Irfansyah mengakui bahwa komplain terkait SKRB memang sudah banyak diterima pihaknya, terutama dari karoseri yang skala industrinya masih kecil. “Karena biaya untuk membangun karoserinya hampir sama dengan pajaknya. Memang jika melihat dari *cost* yang ada, ke depan yang akan *survive* mungkin karoseri di level menengah-atas, sementara karoseri yang dapat pekerjaan setahun sekali mungkin juga tidak akan *survive*,” kata Sigit.

Di sisi lain, Kementerian Perindustrian lebih melihat konteks ini sebagai faktor yang dapat memengaruhi rekayasa di industri karoseri. “Karena semuanya itu demi mendorong ke arah kami melakukan rekayasa. Karena dengan tarif pembuatan SKRB yang dianggap sangat mahal ini dikhawatirkan membuat industri karoseri menjadi tidak berkembang,” ujar Putu Juli Ardika. Ia menegaskan bahwa pihaknya telah melakukan pembahasan bersama, untuk mengupayakan biaya-biaya administrasi ini bisa diturunkan. “SKRB ini kan lebih terkait masalah administrasinya saja. Dari hasil diskusi yang sudah kami lakukan, PNBPN terkait tarif jasa pembuatan SKRB sudah ada rencana untuk diturunkan, terutama untuk kendaraan angkutan besar seperti kendaraan angkutan penumpang di atas 10 orang. Hal itu sudah direspons dengan bagus karena kami sudah saling terbuka sekali dengan kementerian yang lain. Sekarang tinggal menunggu SK-nya saja dari Kementerian Keuangan, karena PNBPN ini domainnya Kementerian Keuangan untuk penetapannya,” kata Putu menjelaskan.

Sementara pihak Kementerian Perhubungan tengah berupaya mencari celah untuk mengatasi kendala ini. “Sejauh ini saya sedang pelajari untuk mengetahui apakah masih ada celah untuk mereduksi, mengingat ini sudah diatur dalam PP No.15 Tahun 2016 dan untuk mengubah PP itu luar biasa dan butuh waktu. Kami akan diskusi untuk mencari celah seperti apa yang bisa dilakukan, karena PNBPN ini levelnya sudah PP. Celahnya misalnya, apakah ada regulasi yang membolehkan diskon untuk tarif pembuatan SKRB ini, simpelnya begitu. Mungkin ada tarif untuk jasa di kementerian lain yang bisa diskon, dan harus kami cari dan pelajari dulu. Syukur-syukur industri karoseri sudah punya contohnya, dan kami datangi yang memberikan contoh regulasi itu. Lagi pula tidak bisa setiap bulan PP kita ganti,” ujar Sigit Irfansyah.



Putu Juli Ardika

Direktur Industri Maritim, Alat Transportasi
dan Alat Pertahanan, Ditjen ILMATE,
Kementerian Perindustrian



Johan Tenacious

Direktur PT Antika Raya



Mario Aristo

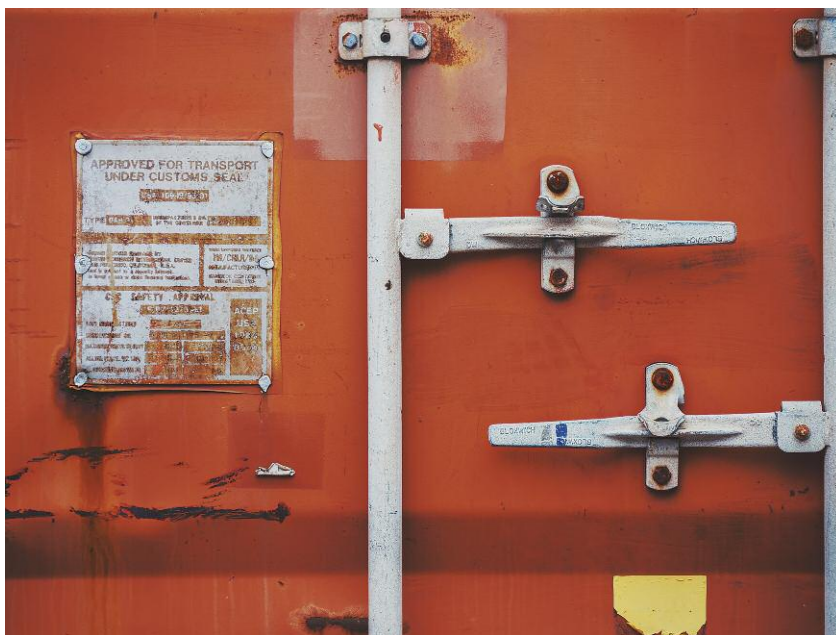
Assistant Sales Manager
PT Hydraxle Perkasa

Terkait durasi pengurusan SKRB, Sigit mengatakan bahwa pihaknya berencana membuat semacam *open manual* bersama industri karoseri dan pihak APM. "Jadi untuk prosedur rancang bangun karoseri, nanti sudah punya gambar yang *given* khususnya untuk kendaraan baru. Dalam konteks ini saya sudah berkomunikasi dengan APM Hino dan Askarindo. Contohnya Hino tipe A, biasanya rancang bangunnya seperti apa *sih*? Oh, ternyata rancang bangunnya tersedia untuk 10 varian/model. Saat orang masuk melalui *online* tinggal klik varian B misalnya, sudah selesai.

Artinya, sudah tidak ada model rancang bangun yang aneh-aneh lagi. Sebab kebanyakan yang bikin lama proses pembuatan SKRB itu karena dia mau *customize*, dia gambar lagi sendiri yang pada akhirnya salah ukurannya, itu yang bikin memperlambat pembuatan SKRB-nya. Tapi kalau berdasarkan gambar yang *given*, tidak perlu *customize* lagi dan akan cepat prosesnya," katanya.

Johan Tenacious mengapresiasi upaya dari Kementerian Perhubungan ini. "Saya setuju dengan langkah terbaru dari Kemenhub yang telah menerapkan SKRB varian, karena kita bisa mengajukan beberapa varian di SKRB yang sudah ada dan bebas biaya (tambahan)," ujar Johan. Ia juga menyarankan ke depannya supaya SKRB ini ditiadakan dan mencontoh negara lain. "Tetapi pemerintah dapat mengeluarkan aturan-aturan baku untuk pembuatan karoseri yang tidak boleh dilanggar dan disesuaikan dengan kondisi jalan.

Sebagai contoh yang saya pernah tahu dijalankan di negara-negara lain seperti lebar bodi maksimum 2.500 mm untuk segala tipe unit, maksimum ROH, serta posisi pemasangan lampu belakang. Ada aturan sudut pandang pengguna jalan lain dan jarak yang ditentukan," ujarnya.



Standardisasi Produk Karoseri masih Diupayakan

Teks : Anton, Citra

Sekretaris Jenderal DPP Asosiasi Karoseri Indonesia (Askarindo), T.Y. Subagyo mengatakan, standardisasi produk karoseri di Indonesia mengacu pada PP Nomor 55 Tahun 2012 tentang Kendaraan dan Peraturan Menteri (Permen) Perhubungan Nomor 33 Tahun 2018 tentang Pengujian Tipe Kendaraan Bermotor. Menurut dia, wacana untuk melakukan standardisasi produk (karoseri) dalam satu ketentuan baku sudah pernah dilakukan, namun belum dapat terealisasi hingga saat ini.

”Pasar karoseri di Indonesia punya bermacam-macam selera dari masing-masing *customer*. Contohnya wingbox, saya mau misalnya yang bukannya model *swing* di samping dan model di bagian belakang kendaraannya seperti apa, itu tidak bisa distandarkan. Hanya yang dibuat standar adalah aspek *safety* seperti acuan dimensi yang semuanya sudah ada di PP No. 55 Tahun 2012, baik untuk kendaraan angkutan barang maupun angkutan penumpang,” kata Subagyo.

Menurut Subagyo, para pemangku kepentingan di bidang karoseri juga telah membicarakan perihal penetapan ketentuan umum kendaraan bermotor dari sisi bak muatan, ketentuan modifikasi (dimensi, mesin, daya angkut), kelengkapan tambahan seperti perisai kolong dan kelas jalan. Para pemangku kepentingan terkait terdiri dari pihak APM, Ditjen Perhubungan Darat Kementerian Perhubungan, dan pihak karoseri yang terkait dengan masing-masing diler dan tidak selalu dari Askarindo.



Christine Arifin

Direktur Marketing and Business Planing
PT Volvo Indonesia



Gideon Hasan

Presiden Direktur PT United Tractor



Robert Lie

Presiden Direktur Gaya Makmur Mobil

"Dalam penetapan standar ini kami tidak melibatkan pemilik barang. Karena dalam proses pembuatan karoseri ini diawali dari pemilik kendaraan, melalui diler dari masing-masing APM, dari diler minta modelnya seperti ini ke karoseri sesuai permintaan *customer*-nya sehingga perlu dilakukan modifikasi. Modifikasi ini dirancang oleh karoseri dalam bentuk gambar desain kemudian diajukan ke APM guna mendapatkan rekomendasi untuk melakukan modifikasi tersebut, dan modifikasi ini disahkan oleh Kementerian Perhubungan," jelasnya.

Sedangkan untuk biaya modifikasi, Subagyo mengaku belum ada kejelasan mengenai besaran biayanya. Namun, untuk biaya rancang bangun, terkait Surat Keputusan Pengesahan Rancang Bangun dan Rekayasa Kendaraan Bermotor (SKRB) biayanya ditentukan berdasarkan PP No.15 Tahun 2016. Karena, rancang bangun ini berada di wilayah karoseri dan dibuat oleh karoseri.

"Misalnya saya produksi *wingbox* dan bak, APM yang mengeluarkan tipe sasisnya kemudian dari tipe sasis itu baru dibuatkan gambar rancang bangunnya yang dilakukan oleh karoseri, lalu mengajukan ke Kementerian Perhubungan untuk dilegalkan. Untuk satu tipe sasis bisa lebih dari satu gambar rancang bangun, misalnya untuk *wingbox*, atau untuk *hi-blow*, atau *dump truck*, dan itu semua dibuat oleh karoseri," paparnya.

Berdasarkan PP No.15 Tahun 2016 tentang Jenis dan Tarif atas Jenis Penerimaan Negara bukan Pajak yang Berlaku pada Kementerian Perhubungan, biaya penerbitan pengesahan Surat Keputusan Pengesahan Rancang Bangun dan Rekayasa Kendaraan Bermotor sebagai berikut.

Sepeda motor	:	Rp 10.000.000 per surat pengesahan
Mobil penumpang	:	Rp 35.000.000 per surat pengesahan
Mobil barang	:	Rp 35.000.000 per surat pengesahan
Bus	:	Rp 40.000.000 per surat pengesahan
Kereta gandengan	:	Rp 20.000.000 per surat pengesahan
Kereta tempelan	:	Rp 20.000.000 per surat pengesahan

Penerbitan Sertifikat Registrasi Uji Tipe (SRUT)

1. Mobil bus, mobil barang, kendaraan khusus, kereta –tempelan, dan kereta gandengan dikenakan **Rp 250.000 per sertifikat**
2. Mobil penumpang dikenakan **Rp 500.000 per sertifikat**
3. Sepeda motor dikenakan **Rp 100.000 per sertifikat**

Perlu Nomor Identifikasi Produk Karoseri

Sedangkan dari sisi penerapan nomor identifikasi kendaraan pada produk karoseri, Subagyo mengaku bila pihaknya sudah dapat menerapkan hal tersebut. Menurutnya, tujuan dari memberikan identifikasi nomor seri ini adalah untuk mengetahui produsen, tahun pembuatan, dan tempat produksinya. Tanpa adanya nomor identifikasi, akan membuat pihak berwenang kesulitan dalam memantau di sisi produk karoseri.

”Nomor identifikasi sangat berguna ketika terjadi kecelakaan. Karena, di setiap kecelakaan selalu dilakukan investigasi atau penelusuran secara menyeluruh hingga sampai ke karoseri. Sehingga apabila ada karoseri yang dibuat tanpa mempertimbangkan unsur *safety* akan dimintai pertanggungjawaban. Meski dalam praktiknya, hal ini belum dapat dilakukan secara maksimal karena hanya beberapa perusahaan karoseri yang memiliki nomor identifikasi dan sisanya belum ada,” ungkapnya.

Ditjen Perhubungan Darat, Kementerian Perhubungan, Sigit Irfansyah menyambut baik pada upaya implementasi pemberian nomor identifikasi karoseri kendaraan pada produk karoseri. Menurutnya, hal ini dapat digunakan sebagai dasar bagi *customer* yang ingin komplain dengan berbagai masalah yang ada di karoseri. Selain itu, nomor identifikasi produk karoseri juga berguna dalam mengecek keabsahan dari Surat Keputusan Rancang Bangun (SKRB).

Melalui nomor identifikasi ini, kata Sigit, pihak berwenang dapat melihat apakah pemilik kendaraan telah melakukan modifikasi atau belum karoseri di kendaraan mereka. Sehingga ketika ditemukan ketidaksesuaian bentuk kendaraan dengan gambar rancang bangun di SKRB, maka bisa dipastikan kendaraan itu sudah dimodifikasi di tengah jalan.

”Saya pikir ini ide yang bagus buat industri karoseri ke depannya, karena bisa meningkatkan aspek legalitas dan *safety* tentunya. Mungkin dengan adanya nomor identifikasi karoseri ini akan memudahkan kami dalam pendataan karoseri. Kami juga bisa lebih mudah untuk melacak setiap karoseri yang ada dan cara ini lebih *fair*,” kata Sigit.

Sigit menambahkan, adanya nomor identifikasi pada produk karoseri juga sangat bermanfaat dalam mengontrol perusahaan karoseri agar dapat lebih berhati-hati dan lebih bertanggung jawab dalam membuat produk serta ketika menjual ke *customer*. Karena, menurut dia, produk karoseri akan terus dimonitor selama masih berproduksi.

”Melalui kode ini kami juga bisa tahu usia pakai karoserinya, dan di situ juga akan terbukti kualitas karoserinya seperti apa. Kalau dalam jangka waktu 20 tahun masih dipakai berarti kualitasnya baik. Bagi regulator juga positif karena memudahkan dalam pengawasan setiap produk karoseri yang ada di lapangan, karena dengan nomor identifikasi ini kami bisa mengetahui produk bikinan karoseri mana saja yang baik atau buruk. Kalau yang sudah ada sekarang masih sebatas merek dari perusahaan karoserinya, dan itu masih bisa hilang kalau emblem mereknya copot,” jelasnya.

Sigit berharap agar nomor identifikasi pada produk karoseri dapat diembos secara permanen di bodi karoseri. Selain itu, ia juga berharap agar jangan sampai ada nomor identifikasi yang kembar. Sehingga untuk mengantisipasi hal ini semua pelaku usaha karoseri harus membuat kesepakatan. Kemudian, hal terpenting lainnya adalah agar produk karoseri tidak boleh melanggar ketentuan karena nomor identifikasi hanya sebatas untuk database di masing-masing perusahaan karoseri dan tidak dimasukkan ke STNK. Sedangkan pihak pemerintah hanya perlu diberikan informasi mengenai database dari masing-masing perusahaan karoseri agar pemerintah dapat mengontrol.

Mengacu Pada Standar Nasional

Terkait standardisasi produk karoseri, pihak Agen Tunggal Pemegang Merk (ATPM) telah memiliki kesepakatan bersama untuk mengikuti standar nasional. Karena, pembuatan karoseri kendaraan adalah hal yang sangat mendesak dan memiliki peranan besar terutama pada aspek *safety*. Seluruh ATPM berharap agar vendor produsen karoseri membuat karoseri tidak hanya berdasarkan keinginan *customer*, melainkan harus mengacu kepada standar dan disesuaikan dengan ketentuan dari pabrikan kendaraan.

Robert Lie, Presiden Direktur PT Gaya Makmur Mobil selaku APM kendaraan truk merek FAW mengaku bila selama ini mengambil karoseri dari Cina untuk tipe-tipe standar seperti *mixer* dan *dump truck*. Karoseri yang didatangkan dari luar itu, kata Robert, telah mengacu pada standar nasional. Namun, untuk produk karoseri dengan kebutuhan khusus diserahkan kepada *customer* dalam proses pembuatannya.

"Kami semua mengacu kepada standar nasional. Kalau bagi kami, ada beberapa karoseri yang kami impor dan karoseri ini juga sesuai dengan standar nasional yang tepat. Ukuran sasis tidak boleh melebihi standar nasional. Kalau jalan kelas satu, maksimum 12 meter, lebar 2,5 meter. Kalau ketinggian, tidak ada masalah. Standar ini harus kami penuhi. Karena kalau tidak memenuhi, kami tidak akan lulus uji tipe. Sedangkan karoseri, harus mengikuti apa yang sudah kami tetapkan," kata Robert.

Hal senada juga dikatakan Presiden Direktur PT United Tractors, Gidion Hasan. Menurutnya, pabrikan Scania tidak pernah merekomendasikan penggunaan karoseri yang tidak sesuai dengan standar terutama pada penggunaan karoseri yang tidak memenuhi ketentuan. Ia mengaku tidak pernah merekomendasikan produknya dipakaikan karoseri yang tidak sesuai ketentuan hanya untuk meningkatkan muatan karena sasis dan juga karoseri adalah salah satu hal yang menentukan keselamatan di jalan untuk kendaraan jenis truk.

"Kami sudah mengupayakan agar karoseri kami dapat mengangkut muatan yang lebih banyak. Karena itu, kami memasang karoseri Scania dengan produk karoseri dari Patria. Semua produksi Patria di Cikarang itu kami fasilitasi dengan baik khusus untuk membuat karoseri yang sesuai dengan ketentuan pemerintah. Proses pembuatannya kami awasi dengan baik sehingga dapat dipastikan produk yang dikeluarkan tidak melanggar aturan pemerintah," ujar Gidion.

Christine Arifin, Direktur *Marketing and Business Planning* PT Volvo Indonesia mengatakan, pihaknya tidak pernah merekomendasikan *customer* untuk membuat karoseri sendiri. UD Trucks memiliki rekanan tersendiri untuk membuat karoseri yang dibutuhkan *customer*. "Kami tidak akan melepas begitu saja karoseri untuk produk-produk kami. Mitra kami yang membuat karoseri sudah memiliki kompetensi yang sesuai dengan standar kami dan juga standar pemerintah. Karena kami berfokus pada keselamatan di jalan untuk itu kami selalu menyeleksi perusahaan karoseri yang ingin bermitra dengan kami. Setelah mereka lolos seleksi, barulah mereka kami kenalkan produk kami dan kami berikan *training* agar dapat menghasilkan produk yang baik dan sesuai dengan standar," ujarnya.

Terkait standar karoseri, hal senada juga disampaikan *President Director* PT Isuzu Astra Motor Indonesia Ernando Demily. Menurutnya, karoseri adalah salah satu faktor yang penting bagi keselamatan truk di jalan karena fungsinya untuk menampung muatan. Ia mengaku, pihaknya tidak merekomendasikan *customer* untuk membuat karoseri tanpa mengacu standar yang jelas. "Semua *customer* kami telah mendapat arahan agar menggunakan produk karoseri yang baik dan sesuai standar karena ini menyangkut keselamatan di jalan," katanya.



Rancang Bangun Diperketat,

ATPM Larang Praktik Pemanjangan Sasis

Komitmen pemerintah dalam melarang praktik overdimensi dan overload didukung oleh Agen Tunggal Pemegang Merk (ATPM). Sejumlah ATPM menyatakan bila pihaknya menolak untuk memberikan rekomendasi untuk memanjangkan sasis guna meningkatkan jumlah muatan.

Product Planning & Development Division PT HMSI Tri Hariyanto mengatakan, regulasi rancang bangun saat ini merupakan regulasi yang paling benar dibandingkan kebijakan sebelumnya. Karena, menurutnya, persoalan rancang bangun terkait overtonase sudah coba diselesaikan sejak lama, meski realisasinya belum maksimal.

"Kami harap aturan yang dibuat pemerintah lebih serius. Karena pengusaha angkutan masih menunggu kepastian, apakah aturan ini memang untuk selamanya atau sementara. Konsumen akan berhati-hati ulang karena ini menyangkut penghitungan ulang biaya mereka," kata Tri.

Di sisi lain, *Division Head Engineering dan Operation Sub Support*, PT Chakra Jawara, Yogi Aditya menyatakan dukungannya pada upaya pemerintah yang mulai memperketat persoalan rancang bangun truk di Indonesia. Meski demikian, Yogi melihat kebijakan pemerintah terkait rancang bangun lebih merujuk ke infrastruktur jalan dan bukan pada kemampuan kendaraan.

Bila pemerintah benar-benar menjalankan regulasi yang sudah dibuat, kata Yogi, pemerintah seharusnya membolehkan lebih banyak truk yang dijual di Indonesia. Karena, pembatasan harus diimbangi dengan adanya jumlah alat angkut yang lebih banyak. Meski menurutnya, kebijakan tersebut bukan tanpa risiko kemacetan.

"Kalau pemerintah benar-benar menjalankan regulasi yang sudah dibuat, seharusnya lebih banyak truk yang harus dijual ke pasar. Karena pemerintah melakukan pembatasan, sehingga seharusnya alat angkut yang dijual harus lebih banyak. Meski kebijakan ini bukan tanpa risiko, seperti kemacetan dan lain sebagainya, ini lain hal. Kalau dari ATPM semua senang," ujarnya.

Sedangkan terkait peran ATPM dalam pembuatan rancang bangun, Tri menuturkan, peran ATPM itu lebih pada edukasi kepada pihak karoseri tentang panduan membuat karoseri yang baik dan benar sesuai dengan regulasi dan standar prinsipal. Menurutnya, setiap ada produk baru, pihaknya selalu mengundang ATPM untuk seminar *body maker* di pusat Hino Tangerang dan juga di daerah.

"Seminar tersebut dilakukan dengan bekerja sama dengan pihak Asosiasi Karoseri Indonesia (Askarindo). Setelah kami memberikan arahan dan juga pendidikan kepada perusahaan karoseri, kami akan menyelenggarakan sertifikasi," kata Tri.



Hal senada juga disampaikan Yogi. Menurutnya, pihaknya selalu melakukan sosialisasi teknis ketika terdapat unit baru yang akan dijual. Selama ini perusahaan karoseri yang lebih aktif untuk mencari tahu ke APM karena hal itu menyangkut pasar mereka.

Menurut Yogi, peran aktif perusahaan karoseri terkait sosialisasi rancang bangun produk baru ini menyebabkan pembuatan karoseri kendaraan untuk produk Iveco lebih terkontrol. Selain itu, selama ini 99% *customer* Iveco selalu memer-cayakan karoserinya pada rekanan Iveco sedangkan kurang dari 1% *customer* yang membawa kabin-sasis ke karoseri lang-ganan *customer*.

”Baik pihak Iveco dan juga karoseri sama-sama memiliki kepedulian yang tinggi terhadap regulasi. Tapi, pihak karoseri yang lebih fokus dalam hal ini karena mereka adalah pihak yang mem-bangun karoseri di belakang kendaraan. Kalau kami, setiap sasis yang masuk se-lalu dilakukan uji tipe. Justru pihak karoseri yang selama ini aktif untuk menyampaikan ke *customer* terkait ke-sanggupan mereka dalam mengurus SKRB,” jelas Yogi.

Hal senada juga disampaikan Wilda Bachtiar, Manajer Pemasaran Kendaraan Komersial TMDI. Sebagai pihak yang mendapat surat uji tipe dari pemerintah, ATPM mempunyai peran vital dalam menyosialisasikan rancang bangunnya untuk pembu-atan karoseri. Menurutnya, sosial-isasi menjadi hal yang penting karena masing-masing unit memiliki karakter yang berbeda.

Wilda menambahkan, selama ini pihaknya telah memberikan sosial-isasi rancang bangun setiap produk baru pada perusahaan karoseri yang menjadi vendor dan perusahaan karoseri pilihan *customer*. Karena pihak karoseri yang akan membuat rancang bangun akan meminta ran-cang bangun dari ATPM dan pada saat itulah ATPM akan memberikan penjelasan terkait produk yang akan dibuat karoserinya.

”Perlakuan dalam pembuatan karoseri itu bisa berbeda di satu merek karena tiap produk itu berbeda-beda pembuatan karoserinya. Ada unit yang di-bolehkan di bor dalam pembuatan

karoserinya dan ada unit yang tidak boleh. Sedangkan terkait izin yang diberikan oleh Ke-menterian Perhubungan batas maksimum tonase dan di-mensinya sudah tercantum di surat uji tipenya,” kata Wilda.

Berbeda dengan Yogi, Presi-den Direktur PT Gaya Makmur Mobil, Robert Lie mengaku bila pihaknya mengaku menyerahkan pembuatan karoseri pada *cus-tomer* mereka karena umumnya telah memiliki langganan sendiri. Menurutnya, ATPM tidak dapat sepenuhnya mengontrol *cus-tomer* apabila pembayaran kendaraan telah lunas.

”Kalau *customer* menginginkan karoseri yang standar seperti *dump truck* dan *mixer*, kami menyarankan agar memakai produk impor. Tapi, kalau nantinya setelah *cus-tomer* membeli dan mereka mengubah sesuai kebutuhan mereka, itu sudah berada di luar tanggung jawab kami se-laku ATPM,” tuturnya.



Wilda Bachtiar

Pemanjangan Sasis tidak Direkomendasikan

Terkait modifikasi kendaraan, Sekretaris Jenderal DPP Asosiasi Karoseri Indonesia (Askarindo) T.Y. Subagio mengatakan, modifikasi kendaraan seperti pemanjangan sasis guna menambah jumlah muatan memerlukan rekomendasi ATPM. Selain itu, terkait modifikasi kendaraan juga merupakan tanggung jawab pihak karoseri terkait dengan aspek keselamatan pada saat digunakan.

”Biasanya pihak ATPM mengundang rekanan karoseri dan menyampaikan bahwa mereka ada produk baru. Mereka juga akan memberikan arahan terkait spesifikasi kendaraan. Mereka memberikan panduan dalam membuat karoseri. Sedangkan untuk karoseri truk lebih kepada sosialisasi teknis terkait pemasangan bodi karoseri di atas sasis, bagian mana dari sasis yang tidak boleh dibor, dan semua yang sifatnya standar dalam pemasangan bodi karoseri pada produk mereka masing-masing. Hal ini sudah dilakukan oleh semua APM,” katanya.

Yogi masih melihat praktik pemanjangan sasis di Indonesia masih dilakukan meski saat ini sudah ada larangan yang cukup tegas dari pemerintah. Menurutnya, saat ini semua yang didaftarkan uji tipe dan rancang bangun untuk pemain impor harus sama dengan yang dibuat oleh pabrik.

Yogi menuturkan, praktik pemanjangan sasis dapat dilihat dari dua hal, yakni dari sisi regulasi dan teknis. Kalau dari regulasi, praktik pemanjangan sudah dilarang. Kalau dari sisi teknis, pemanjangan sasis itu tidak ada salahnya selama mengikuti kaidah *engineering*. Menurutnya, pemanjangan sasis masih bisa dilakukan selama ROH kendaraan tidak boleh lebih panjang 30% dari ukuran *wheelbase*. Kemudian, selama melakukan pemanjangan sasis, aplikasinya tidak boleh lebih dari GVW.

Selain itu, setiap ATPM punya aturan tersendiri terkait pemanjangan sasis. ”Selama *customer* mengikuti secara *engineering*, pemanjangan sasis boleh dilakukan. Tapi tetap saja secara regulasi tidak boleh dilakukan,” tuturnya.

Terkait pemanjangan sasis, Wilda juga bersepakat bila praktik tersebut sudah tidak dibolehkan. Ia mengaku, sampai hari ini belum ada *customer* yang meminta rekomendasi pemanjangan sasis. Karena, menurutnya, untuk *dump truck* tidak terlalu butuh pemanjangan sasis di belakang. Menurutnya, truk yang paling membutuhkan pemanjangan sasis adalah truk untuk kebutuhan pengiriman logistik.

"Pada produk kami Tata Ultra yang dijual di pasaran sudah memiliki sasis panjang sehingga saya pikir tidak perlu diperpanjang lagi. Setiap perubahan bentuk rancang bangun yang dilakukan karoseri itu butuh izin dari Kementerian Perhubungan terkait boleh dan tidaknya. Jadi ada verifikasi. Saya yakin ATPM tidak 100% mengontrol karoseri karena bukan wilayah mereka. Jadi apa saja yang dibuat oleh karoseri itu pasti harus dimintakan izin ke pemerintah sehingga keluar rancang bangun," jelasnya.

Sedangkan menurut Robert, praktik pemanjangan sasis adalah sesuatu yang sudah berada di luar jangkauan ATPM. Menurutnya, ketika *customer* telah membayar lunas unit yang dibeli, *customer* bebas memperlakukan kendaraannya. Meski demikian, Robert tetap memberikan peringatan pada *customer* terkait risiko kehilangan garansi apabila melakukan pemanjangan sasis.

"Melalui garansi inilah kami mengupayakan agar *customer* tidak melakukan perubahan bentuk kendaraan di karoseri, tapi kalau *customer* tetap ingin mengubah, itu berada di luar wewenang kami dan berani menanggung risiko sendiri. Kami tidak pernah merekomendasikan untuk melakukan perubahan dimensi karena itu dapat membahayakan keselamatan pengguna jalan yang lain. Begitu juga dengan praktik *overtone*, kami tidak merekomendasikan karena itu membahayakan orang lain," tuturnya.

Didesain untuk Overtone?

Jumlah truk yang *overtone* di Indonesia terbilang cukup banyak. Namun, kebanyakan ATPM menyatakan bila tidak membuat produk khusus untuk konsumen Indonesia. Kendaraan yang dibuat untuk konsumen Indonesia tetap sesuai dengan yang dibuat oleh pabrikan di negara asalnya. Sedangkan untuk desain, semuanya mengacu pada standar nasional. "Kami tidak meminta spesifikasi khusus pada pabrikan untuk truk yang akan dijual dari Indonesia. Jadi apa yang kami beli itu sudah seperti yang dipakai di sana dan tidak ada standar khusus untuk pasar Indonesia," kata Robert.

Meski demikian, Robert mengaku bila produk yang ia jual didesain untuk mengantisipasi dan mentoleransi jalan yang tidak rata. Karena, pada saat truk melewati jalan yang tidak rata, truk akan menjadi lebih berat dibandingkan beban aslinya. Beban yang bertambah itu, kata Robert, mencapai lebih 30% sehingga harus didesain lebih kuat daripada beban itu.

"Kalau ada jalan berlubang atau tidak mulus, truk bisa menahan beban guncangan. Misal sebuah truk didesain dengan berat 26 ton, pasti truk itu bisa tahan 30% ke atas untuk mengantisipasi muatan," jelas Robert.

Sedangkan untuk mengantisipasi beban berat, Yogi menuturkan bila truk Iveco selalu mengikuti rekomendasi pabrikan. Meski secara teknis, Yogi mengklaim bila spesifikasi kendaraannya berada di atas truk buatan Jepang. "Kami bukan menyediakan truk yang sengaja untuk *overload*, tapi kendaraan kami memang memiliki kemampuan *payload* lebih besar. Kami tetap tidak merekomendasikan truk-truk di Indonesia melakukan praktik *overtone* meski kami punya GVW lebih besar dan kami pun tidak mengatakan kepada *customer* bila kendaraan kami bisa dimuati lebih besar," ujarnya.



BEA MASUK NOL PERSEN TERSEDIA

Industri Karoseri tak bisa Manfaatkan

Teks: Sigit Andriyono, Antonius Sulistyo / Foto: Giovanni Versandi

Sebagai salah satu industri padat karya yang banyak menyerap tenaga kerja, industri karoseri sangat membutuhkan peran aktif pemerintah guna menciptakan iklim bisnis yang sehat. Dalam hal manufaktur, pelaku bisnis *body maker* kendaraan angkutan barang maupun penumpang ini butuh kebijakan yang berpihak pada kepentingan industri lokal untuk meningkatkan daya saingnya. Ada pun kebijakan terkait manufaktur ini sejatinya mengacu pada UU No. 3 Tahun 2014 tentang Perindustrian, Pasal 12 (ayat 2) point g, tentang fasilitas fiskal dan nonfiskal. "Fasilitas di sini lebih kepada kebijakan bea masuk yang dapat ditanggung oleh pemerintah atau bea masuk nol persen. Pasalnya, industri karoseri dalam negeri masih tergantung pada komponen impor karena belum diproduksi secara lokal," kata T.Y. Subagio, Sekretaris Jenderal DPP Asosiasi Karoseri Indonesia (Askarindo).

Fasilitas fiskal terkait industri dalam negeri juga diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan (PMK) No.12/PMK.010/2018 tentang Bea Masuk Ditanggung Pemerintah (BMDTP) Sektor Industri Tertentu Tahun Anggaran 2018. Pada lampiran huruf B poin 17, PMK No.12 Tahun 2018, tentang barang dan bahan yang diimpor oleh perusahaan pada sektor industri pembuatan komponen kendaraan bermotor, terdapat 71 item yang mendapatkan fasilitas BMDTP. Beberapa di antaranya timbal tidak ditempa; pelat, lembaran dan strip tembaga dengan ketebalan melebihi 0,15 mm; batang kecil dan profil; tembaga dimurnikan dan paduan tembaga tidak ditempa; *steel pipe stem steering (formed)*; pembuluh, pipa dan profil berongga, tanpa kampuh, dari besi (selain besi tuang) atau baja; kawat dari baja paduan lainnya; kawat besi atau baja bukan paduan; kawat dari baja *stainless*; batang dan batang kecil lainnya dari besi, atau baja bukan paduan; serta produk canai (sudah dihaluskan) lantainya dari besi atau baja bukan paduan.

"BMDTP itu memang untuk *raw material* yang mencakup bahan baku, bahan penolong, dan komponen-komponen tertentu yang memang kita belum bisa memproduksinya. Atau memang kondisinya, untuk diproduksi di dalam negeri itu skala ekonominya tidak ketemu sehingga harganya jadi mahal. Industri otomotif termasuk karoseri di dalamnya bisa mendapatkan fasilitas ini. Karena yang diberikan fasilitas ini juga termasuk industri pembuatan komponen kendaraan bermotor. Sehingga itu dapat digunakan di industri otomotifnya sendiri, atau bisa digunakan juga di industri karoseri kendaraan bermotor," kata Putu Juli Ardika, Direktur Industri Maritim, Alat Transportasi, dan Alat Pertahanan, Ditjen ILMATE, Kementerian Perindustrian.

Menurut Subagio, ada beberapa kendala di industri karoseri lokal agar bisa memanfaatkan fasilitas bebas bea masuk itu. Pertama, agar bisa mendapatkannya, industri itu harus dapat memberikan prediksi data, berapa jumlah komponen atau bahan baku yang dibutuhkan selama satu tahun. Misalnya karoseri memproduksi 1.000 unit kendaraan setahun dan butuh material a sampai z untuk membuat kendaraan tadi dengan bea masuk normal 5-20 persen misalnya, maka bea masuk ini dapat dinolkan.

"Kenapa karoseri tidak bisa mendapatkan fasilitas bea masuk nol persen, karena industri karoseri tidak bisa memprediksi berapa produksi per tahunnya. Sebab ini yang akan diaudit oleh pemerintah nantinya, dan data produksi tahunan itu tidak bisa diambil dari *history* sebelumnya. Misalnya tahun ini saya bisa produksi 100 unit, tahun depan saya belum tentu dapat orderan 100 unit. Kalau saya misalnya minta 100 unit kemudian produksi saya ternyata hanya 50 unit, sisanya yang 50 lagi akan dipertanyakan karena fasilitas ini tidak bisa digunakan untuk tahun berikutnya," ujar Subagio. Ia juga pernah mengusulkan agar fasilitas itu bisa diperoleh melalui mekanisme konsorsium. "Kalau dengan konsorsium, artinya ada pihak yang mengimpor dan ada pihak yang memproduksi dengan mengambil dari importir tadi. Sayangnya di ketentuannya tidak memungkinkan hal itu, apalagi karoseri ini yang banyak dibutuhkan adalah impor komponen, bukan bahan baku," katanya.



Winston Wiyanta.

Managing Director
Delima Jaya Group



Priska L. Pangkey

Direktur PT Adicitra Bhirawa

Sedangkan menurut Putu Juli Ardika, industri karoseri perlu dukungan seperti insentif seperti fasilitas BMDTP. Karena sangat berbeda dengan industri otomotif segmen *passenger car* dengan kapasitas produksi sangat besar, industri karoseri truk dan bus kuantitasnya tidak banyak. Ia mengatakan, kalau industri karoseri bus dan truk ini sudah kena prosedur yang mahal, hal itu justru akan membebani industri karoseri itu sendiri. Sehingga bila diperlukan, kata Putu, harus benar-benar diberikan suatu kemudahan.

“Karena dengan kemudahan mendapatkan insentif maka dimungkinkan kreativitas juga akan berkembang. Kalau kreativitas itu berkembang maka otomatis dia akan meningkatkan teknologinya dengan menguji teknologi baru, yang secara langsung akan menguji ide-ide para pelaku industri karoseri. Sebenarnya dari sini bisa digunakan sebagai suatu area atau media untuk peningkatan *research and development*. Sebab kalau di sana sudah tidak diberikan insentif maka dia akan sulit untuk melakukan R & D, seperti untuk desain maupun teknologinya,” kata Putu.

Selain itu, Putu juga mendorong supaya tidak ada lagi praktik impor truk bekas. “Kalau industrinya mau lebih berkembang lagi, paling utama adalah kendaraan truk *second* dari luar negeri tidak boleh masuk ke Indonesia. Ada pula istilahnya kendaraan *remanufactured* yang membuat persaingan menjadi sangat tidak kompetitif dengan kendaraan baru yang resmi dipasarkan di dalam negeri. Itu paling fundamental. Makanya kebijakan pelarangan impor truk bekas dikeluarkan Kementerian Perindustrian, dan sejak saya di sini per Oktober 2017 sudah tidak ada lagi kebijakan yang dikeluarkan terkait impor truk bekas,” ujarnya.

Sementara itu menurut Direktur PT Adicitra Bhirawa, Priska L. Pangkey, upaya pemerintah mengurangi truk impor yang masuk ke Indonesia sangat menguntungkan industri karoseri dalam negeri. “Jika impor kendaraan siap pakai ini diteruskan maka karoseri dalam negeri ini yang akan terpukul nantinya. Harga kendaraan impor yang langsung jadi itu lebih murah dibandingkan kami karoseri dalam negeri. Dengan adanya batasan kami berterima kasih sehingga karoseri bisa bertumbuh,” kata Priska.

Putu menegaskan, jika kendaraan truk bekas dari luar negeri masuk ke Indonesia secara masif, dikhawatirkan akan memengaruhi industri karoseri lokal sehingga tidak bisa berkembang. “Padahal di luar negeri, kalau kendaraan mau di-*scrap* itu harus bayar. Sedangkan kalau dibawa ke Indonesia masih bisa dijual dan kita juga tidak mau seperti itu. Karena kalau dibandingkan harganya sangat tidak *apple to apple* dengan produksi manufaktur di sini,” ujarnya.

DIUNTUNGGAN DENGAN PENEGAKAN ODOL

Dalam hal menjaga kualitas karoseri sangat berkaitan dengan SKRB (Surat Keputusan Pengesahan Rancang Bangun dan Rekayasa Kendaraan Bermotor). SKRB diterbitkan untuk mendapatkan SRUT (Sertifikat Registrasi Uji Tipe), SRUT ini berguna untuk melakukan proses pengujian kendaraan bermotor atau uji keur. "Program khusus dari Kementerian Perhubungan yang terkait dengan karoseri, sebenarnya kami ingin mengajak seluruh teman-teman kepala balai transportasi darat di 25 daerah di Indonesia yang merupakan UPT Direktorat Perhubungan Darat di daerah, supaya ke depannya seluruh gambar rancang bangun yang diterbitkan dari Kementerian Perhubungan ada *soft copy*-nya dan mereka semuanya pegang *soft copy* itu. Tujuannya untuk saling membantu mengecek melalui gambar rancang bangun dalam format digital tadi, supaya mereka bisa mengawasi semua industri karoseri yang ada khususnya di daerahnya masing-masing berdasarkan gambar rancang bangun yang mereka punya itu. Ini salah satu cara dalam rangka pengawasan karoseri. Kami akan berikan *soft copy* rancang bangun kepada semua teman-teman Kepala Balai Transportasi Darat di 25 daerah," kata Sigit Irfansyah, Direktur Sarana Perhubungan Darat, Ditjen Perhubungan Darat, Kementerian Perhubungan.

Sigit menjelaskan upaya menekan pelanggaran overdimensi di karoseri yang berujung pada praktik *overload* di jalan umum, dengan mengawalinya dari kendaraan yang baru keluar dari *shooroom* APM ke karoserinya. "Kami sudah berkomitmen bahwa untuk kendaraan baru yang diproduksi untuk dibangun karoserinya tidak ada lagi overdimensi dan harus sesuai regulasi. Sedangkan untuk kendaraan yang sudah beroperasi sebelumnya, sementara ini kami sedang berkoordinasi dengan teman-teman dari Binkes (Direktorat Pembinaan Keselamatan) yang sedang memantau pergerakan truk di jembatan timbang," katanya.

Jika merunut proses yang benar, setelah mendapatkan SKRB harus membuat SRUT (Sertifikat Registrasi Uji Tipe) ke dinas perhubungan setempat. "Kalau saya di Bogor, berarti SRUT yang mengeluarkan Dinas Perhubungan Pemprov. Jawa Barat. Setiap kali selesai produksi satu unit saya harus mendapatkan SRUT ini karena merupakan kewajiban pihak karoseri, supaya pemilik kendaraan bisa melakukan uji keur. SRUT ini bisa terbit setelah Dinas Perhubungan Jawa Barat datang ke karoseri kami untuk verifikasi fisiknya, apakah sesuai dengan SKRB yang kami punya. Kalau ukuran secara fisik sudah sesuai dengan SKRB maka akan dibuatkan berita acara bahwa mereka telah melakukan verifikasi atau pengecekan fisik. Kalau sudah oke, kami mengajukan ke Kementerian Perhubungan melalui sistem *online* dan nanti akan terbit SRUT. SRUT ini yang dibawa saat melakukan uji keur," jelas Winston Wiyanta, *Managing Director* Delima Jaya Group.

Menurut Winston, pihak APM sebenarnya senang dengan penerapan larangan ODOL (*over dimension-overloading*) ini. Karena ini menyangkut masalah klaim terhadap produk mereka. "Menurut beberapa APM yang datang untuk komunikasi dengan saya, selama ini banyak klaim yang masuk ke mereka akibat *axle* patah. Kalau konsumen mereka beli 20 unit dan ada dua unit yang *axle*-nya patah, masak APM tidak mau ganti? Meskipun itu juga bukan kesalahan dari produknya karena *axle* itu patah akibat *overloading*. Tetapi demi menjaga pelayanan ke *customer* akhirnya harus mengganti *axle* yang patah tadi. Makanya APM merasa diuntungkan dengan pelarangan ODOL ini karena klaim seperti *axle* patah akan berkurang," kata Winston.

Assistant Sales Manager PT Hydraxle Perkasa (ADR Group) Mario Aristo mengatakan, salah bila dikatakan larangan ODOL akan merugikan industri karoseri. Berbalik 180 derajat, industri karoseri malah diuntungkan dengan larangan ODOL yang semakin genjar disosialisasikan dan diterapkan oleh Kementerian Perhubungan akhir-akhir ini. "Contoh, pengusaha ABC yang selama ini menggunakan truk overdimensi, tentunya harus menambah armada angkutannya bila dimensi angkutannya ditertibkan. Hanya saja tidak bisa dilupakan, penambahan aset para pengusaha logistik tersebut pasti akan berdampak ke harga jual produk di pasar karena ongkos angkutan akan terpaksa dinaikkan. Dalam hal ini bukan aturannya yang salah, namun pelaksanaannya di lapangan yang terkadang belum adil merata di seluruh Indonesia. Karena ada oknum-oknum di daerah tertentu yang masih memberikan keleluasaan pemberian izin operasi untuk truk ODOL, dan ini menghambat perkembangan industri karoseri," kata Mario.

Sementara itu menurut Direktur PT Adicitra Bhirawa, Priska L. Pangkey, industri karoseri akan lebih maju jika aturan ditegakkan dan pemain karoseri tertib dan patuh. "Kami sudah memberikan edukasi ke konsumen pada saat akan memesan produk, dan kebanyakan mereka melanggar itu karena alasan mengukur kebutuhan muatan. Tetapi sekarang konsumen lebih mau mengikuti aturan. Dengan ada penegakan aturan seperti halnya ODOL ini, kami merasa diuntungkan juga. Jika tidak punya legalitas perusahaan karoseri yang jelas sekarang akan ketahuan. Perusahaan karoseri juga harus didukung dengan dokumen-dokumen yang legal. Semua dokumen itu harus

jelas. Kami perusahaan karoseri juga ingin konsumen yang pesan sesuai aturan. Jadi saran kami kepada pemesan, ikuti saja aturan yang ada mengenai dimensi kendaraan. Dengan aturan keur yang juga menjadi ketat, pengusaha angkutan akan sadar sendiri dengan keamanan," ujar Priska.

"Ketika *dealing* harga, semua konsumen pasti menawar, kalau masih pemula pasti tidak mengikuti standar dan cari murah. Jika yang berpengalaman dapat harga murah pasti akan curiga. Mengenai pelanggaran ukuran, selama ini kami sampaikan ke konsumen, kami beritahukan untuk menggunakan yang standar dulu," kata Priyono, Kepala Produksi Master Karoseri.

Sigit Irfansyah mengatakan, intinya harus mulai menggunakan dokumen rancang bangun sebaik-baiknya dan bertanggung jawab dalam setiap pembuatan karoseri. Juga kalau ingin melakukan modifikasi, harus mengajukan gambar rancang bangun yang baru supaya regulator dapat mengetahui dari aspek *safety*-nya. "Kalau dikaitkan dengan industri karoseri, memang dari aspek dokumen sudah benar yang keluar dari Kementerian Perhubungan karena kami mainnya *saklek*. Kami memanfaatkan teman-teman di Balai Pengujian Daerah untuk menertibkan karoseri yang masih nakal. Kemudian kami akreditasi semua Balai Pengujian di seluruh kota/kabupaten di Indonesia. Kalau SDM-nya kurang bisa kami buat program pelatihan buat SDM mereka. Jadi secara total, apa yang bisa kami bantu akan kami bantu di situ," ujar Sigit.

PENGEMBANGAN SDM

Terkait pengembangan sumber daya manusia (SDM) di industri karoseri, sebenarnya di Kementerian Perindustrian ada banyak sekali kegiatan-kegiatan yang bisa dimanfaatkan untuk mendukung SDM karoseri. "Konkretnya, sistem pendidikan industri kita itu sudah dijadikan *role model*, seperti program *Three in One* yang sudah diapresiasi oleh Bapak Presiden Jokowi. Dalam *Three in One* ini kami akan menyiapkan SDM mulai dari merekrut, melakukan pendidikan, sertifikasi, setelah itu penempatan, dan ini bisa dibiayai oleh pemerintah. Kami juga melakukan pengembangan tenaga-tenaga profesional seperti untuk *welding*, yang bisa menerapkan seperti di program *Three in One* tadi," ujar Putu Juli Ardika. Jika memang diperlukan, kata Putu, perusahaan karoseri juga bisa memanfaatkan fasilitas ini sebagai penghasil SDM profesional di bidangnya. "Sekarang ini sedang kami diskusikan dengan Kementerian Keuangan untuk memberikan *deduction tax* kepada perusahaan-perusahaan yang membantu untuk penyiapan SDM, dengan memberikan potongan 200 persen PPh (Pajak Penghasilan) badannya," kata Putu.

Menurut Putu, pihaknya saat ini sedang mendorong supaya SDM industri lebih berkualitas dalam keterampilan dan tersertifikasi. "Karena kami juga melakukan program *Link and Match*. Dalam *Link and Match* ini, 50 persen belajar di bangku sekolah dan 50 persen lagi belajar langsung di industrinya. Di sekolah ini juga teorinya sebagian dan lainnya lebih kepada praktik, karena di sini lebih diutamakan aspek praktiknya dan tim pengajar langsung di-datangkan dari industrinya. Sehingga apa yang dibutuhkan industrinya betul-betul cocok dengan anak didiknya. Program ini sudah berjalan dan kami bisa memfasilitasi. Dari *Link and Match* SMK-nya, kami sudah mendukung semuanya," ujar Putu.

Dalam pelaksanaannya akan disiapkan tiga hal. Pertama berupa SKKNI atau Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia. Kedua, lembaga penilai kesesuaiannya. Ketiga, memfasilitasi penyiapan asesornya. Sehingga dari segi kompetensi dan sertifikasi, asesor yang akan menilai bagaimana seseorang dapat menjadi benar-benar profesional. "Ini semua sudah dilakukan dan SKKNI-nya sudah banyak, seperti di industri alat berat cukup sukses terutama untuk tenaga profesional *welding*-nya. Kemudian di industri perkapalan juga cukup sukses. Kalau memang industri karoseri merasa perlu untuk kebutuhan SDM maka kita akan bergerak ke sana dan bisa menyikapkannya sama-sama, dan kita bisa diskusikan berapa banyak yang dibutuhkan. Bahkan kalau memang mau, tahun ini pun kita bisa, dan semua dilakukan oleh Pusat Pendidikan dan Pelatihan (Pusdiklat) Industri, Kementerian Perindustrian," kata Putu.

Kalau program ini memang dibutuhkan oleh industri karoseri, kata Putu, pihaknya akan sangat mendukungnya. Bisa pakai program *Three in One* kalau kebutuhannya untuk langsung dipekerjakan di karoseri, atau kalau punya rencana jangka panjang ada program *Link and Match*. Tetapi kalau kebutuhannya memang masif, bisa disiapkan politekniknya. "Karena kami sudah membangun banyak politeknik seperti di industri nikel, yang membutuhkan banyak SDM jurusan metalurgi untuk proses *smelter*-nya dan itu langsung kami siapkan. Kalau karoseri mau seperti itu, kami mengundang pihak karoserinya dan kami akan memasukkannya di dalam *roadmap* kebijakan pengembangan industri otomotif nasional. Sehingga bisa mengetahui arahnya seperti apa, teknologi apa ke depannya yang dibutuhkan, dan bagaimana kita menyiapkan SDM-nya. Sehingga lebih gampang untuk memprediksi dan melihat kompetensi apa yang dibutuhkan," kata Putu.



UU LALU LINTAS PERLU REVISI

Teks: Abdul Wachid / Foto: Ditjen Hubdat



Awal tahun 2018 Direktorat Jenderal Perhubungan Darat secara bertahap serius menangani pelanggaran overloading dan overdimensi (ODOL) angkutan barang.

Sejak awal tahun 2018 Kementerian Perhubungan melalui Direktorat Jenderal Perhubungan Darat secara bertahap serius menangani pelanggaran *overload* dan overdimensi angkutan barang. Tahapan tersebut dimulai dengan diubahnya Rencana Kegiatan Pengoperasian Unit Pelaksanaan Penimbangan Kendaraan Bermotor (UPPKB) Tahun Anggaran 2018 pada awal Januari tahun ini. Diketahui dalam perubahannya, pemerintah akan mengalihkan 43 UPPKB ke pihak swasta yang tiga di antaranya, di Balonggandu, Losarang, dan Widang dijadikan percontohan.

Pada bulan yang sama Ditjen Perhubungan Darat telah melakukan operasi penindakan pelanggar *overload* dan overdimensi di beberapa lokasi salah satunya jalan tol Jakarta-Cikampek. “Kami melihat data tahun 2017, dari 100% kendaraan barang yang beroperasi di jalan, hampir 75% melanggar semuanya. Kerugian negara mencapai Rp 43 triliun untuk perbaikan kerusakan jalan, salah satunya dampak dari *overload* dan overdimensi. Itu alasan kami sekarang akan tegas menindak,” kata Budi Setiyadi, Direktur Jenderal Perhubungan Darat, Kementerian Perhubungan.



Budi Setiyadi

Direktur Jenderal
Perhubungan Darat



Chandra Budiman

Ketua Aptrindo DPD Jateng

Sebagai bentuk sosialisasi, pada 2 Maret 2018, Ditjen Hubdat menerbitkan Surat Edaran tentang Pengoperasian Alat Penimbangan Bermotor. Selang, beberapa hari kemudian, Menteri Perhubungan, Budi Karya Sumadi meluncurkan E-Tilang, aplikasi berbasis android yang diklaim dapat memudahkan penggunanya mengurus pelanggaran tilang tanpa perlu datang ke pengadilan. Budi Setiyadi mengatakan, keberadaan E-Tilang sudah diterapkan di 11 jembatan timbang. Selain untuk memudahkan pelanggar, tujuan adanya E-Tilang adalah meminimalisir potensi pungutan liar.

Pada sosialisasi lainnya, Kemenhub secara maraton mengadakan diskusi dengan pelaku angkutan barang dan pemilik barang. Periode Maret-April 2018, Kawasan Industri Jababeka dan Kawasan Industri Karawang menjadi sasaran sosialisasi. Tak hanya itu, semua pihak terkait dilibatkan seperti, Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo), Asosiasi Karoseri Indonesia (Askarindo), Organisasi Angkutan Darat (Organda), Kamar Dagang dan Industri Indonesia (Kadin), dan Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo).

Khusus untuk pelaku industri karoseri, Ditjen Hubdat pada 14 Mei 2018 menyosialisasikan aturan overdimensi dengan mengirim surat. Isi surat tersebut perihal memberi pedoman ukuran panjang bak dan box maksimum sesuai merek dan tipe. Disebutkan pula larangan bagi perusahaan karoseri membuat bak muatan di luar pedoman yang telah diterbitkan.

Hingga 3 Juli 2018, Menteri Perhubungan melakukan deklarasi larangan truk *overload* dan overdimensi yang saat itu hanya perwakilan asosiasi semen dan baja menolak menandatangani. Acara itu sekaligus penegasan bagi Kemhub bahwa pihaknya dalam mengeluarkan kebijakan berupaya melibatkan lainnya. “Dari hasil deklarasi itu truk semen dan baja kemungkinan akan paling banyak ditindak. Tentunya diawali dengan surat teguran kepada pihak asosiasi. Kalau masih tidak kooperatif, kami langsung tindak di lapangan,” ujar Budi.



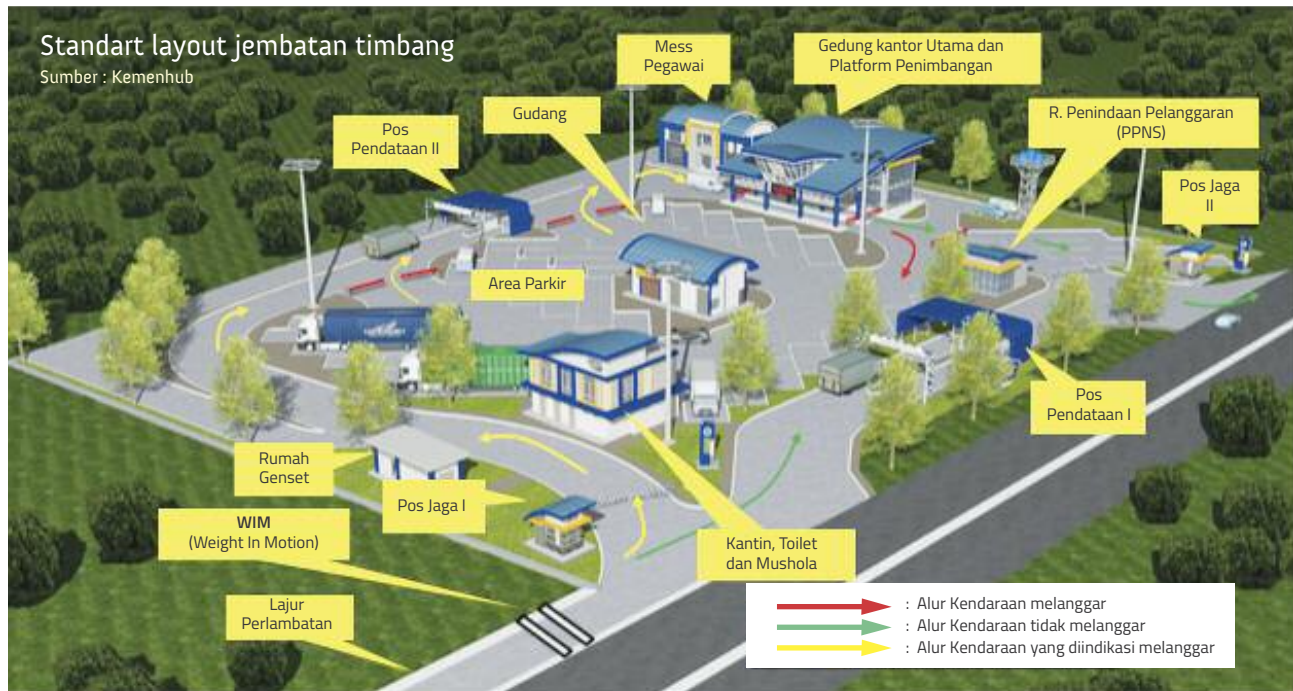
Pada Januari Ditjen Perhubungan Darat telah melakukan operasi penindakan pelanggaran ODOL di beberapa jalan TOL.

Dasar Hukum Penindakan Dipertanyakan

Dalam jangka pendek Ditjen Perhubungan Darat menyiapkan tiga tahapan dalam penindakan pelanggaran *overload* dan overdimensi. Penindakan pertama dilaksanakan 1 Agustus 2018 dengan menyasar truk bermuatan hingga 100%. Bentuk penindakannya, truk tidak diizinkan melanjutkan perjalanan kecuali muatannya dipindah ke kendaraan lain. Tahap kedua, pada 1 September 2018 penindakan dilakukan terhadap truk pelanggar muatan melebihi 75% hingga 100%. Terakhir, Ditjen Hubdat akan menggelar evaluasi guna mengatur penindakan truk bermuatan lebih dari 50%.

Dalam melakukan penindakan, Ditjen Hubdat menggunakan dasar hukum Undang-Undang Nomor 22 Tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan (LLAJ), UU No. 8 Tahun 1981 tentang Hukum Acara Pidana, Peraturan Pemerintah Nomor 55 tahun 2012 tentang Kendaraan, Peraturan Pemerintah Nomor 80 tahun 2012 tentang Tata Cara Pemeriksaan Kendaraan Motor di Jalan dan Penindakan Pelanggaran Lalu Lintas dan Angkutan Jalan, Peraturan Pemerintah No. 79 Tahun 2013 tentang Jaringan Lalu Lintas dan Angkutan Jalan, Peraturan Pemerintah Nomor 74 Tahun 2014 tentang Angkutan Jalan, Undang-Undang Nomor 23 tahun 2014 tentang Pemerintah Daerah, Peraturan Menteri Perhubungan Nomor 134 tahun 2015 tentang Penyelesaian Penimbangan Kendaraan Bermotor di Jalan, Peraturan Pemerintah No. 37 Tahun 2017 tentang Keselamatan Lalu Lintas dan Angkutan Jalan.

Selain itu, Kemenhub juga mengeluarkan Surat Edaran Direktur Jenderal Perhubungan Darat No. SE.3/AJ.108/DRJD/2018 tentang Pengoperasian Alat Penimbangan Kendaraan Bermotor



Jalan dan Surat Edaran Direktur Jenderal Perhubungan Darat No. AJ.004/I/II/DRJD/2018 tertanggal 24 Juli 2018 perihal Sosialisasi Pemotongan Kendaraan Overdimensi, Surat Edaran Direktur Jenderal Perhubungan Darat No. AJ.004/I/10/DRJD/ 2018 tentang Penandaan Pilok terhadap Kendaraan Overdimensi. Terkait surat edaran penandaan pilok ini, kendaraan yang tertangkap melanggar overdimensi saat operasi penertiban di jalan dan di pengujian kendaraan bermotor akan ditandai dengan pilok dan diberikan surat peringatan. Dinas Perhubungan juga diminta melakukan database kendaraan dan perusahaan yang masih melanggar. Jika dalam satu bulan belum melakukan perbaikan akan dilakukan penyidikan terhadap penyelenggaraan angkutan barang. Sementara dalam pengoperasian penimbangan kendaraan bermotor di jalan, kendaraan yang melebihi muatan 5% akan ditilang dan dilarang meneruskan perjalanan; pengemudi dapat meneruskan perjalanan setelah memindahkan muatan ke kendaraan lain dan berdasarkan hasil penimbangan tidak melanggar.

Beberapa dasar hukum tersebut kemudian dipertanyakan oleh pengusaha angkutan barang yang dinilai terdapat aturan ganda. Misalnya, pengenaan sanksi pelanggar truk overdimensi, pada Pasal 307 Undang-undang No. 22 Tahun 2009 tentang LLAJ tertulis;

Setiap orang yang mengemudikan Kendaraan Bermotor Angkutan Umum Barang yang tidak mematuhi ketentuan mengenai tata cara pemuatan, daya angkut, dimensi kendaraan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 169 ayat (1) dipidana dengan kurungan paling lama dua bulan atau denda paling banyak Rp 500.000.

Namun, pemerintah dalam menjerat pelanggar *overload* dan *overdimensi* tak hanya mengacu pada pasal sebelumnya. Ditjen Hubdat juga menggunakan, Pasal 176 Peraturan Pemerintah Nomor 55 tahun 2012 tentang Kendaraan menyebutkan, pihak yang terbukti melanggar overdimensi bisa dipidana penjara setahun atau denda paling banyak Rp 24 juta.

“Di dalamnya tercantum bagi pelanggar muatan berlebih diancam kurungan 1 bulan atau denda Rp 500 ribu. Harusnya itu menjadi hukum tertinggi di Undang-undang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan, kenyataannya aturan itu tidak dijadikan acuan utama. Ini kan semacam sanksi ganda kalau keduanya dipakai,” jelas Chandra Budiwan, Ketua Aprindo Jawa Tengah.

Pengamatannya, di beberapa pasal lain yang mengatur pengawasan muatan juga diatur dalam Undang-undang No. 22 Tahun 2009 tentang LLAJ. Salah satu aturan yang juga tercantum pada Peraturan Pemerintah Nomor 74 Tahun 2014 tentang Angkutan Jalan tepatnya pada Pasal 121 hingga Pasal 124. Dalam Pasal 124 PP No. 74 Tahun 2014 disebutkan, denda paling tinggi Rp 24 juta. “Harusnya secara tata hukum tata negara seharusnya PP No.74 tahun 2014 tidak bisa diberlakukan. Bukannya undang-undang itu aturan tertinggi?” tambahnya.

Roadmap Penyelenggaraan UPPKB

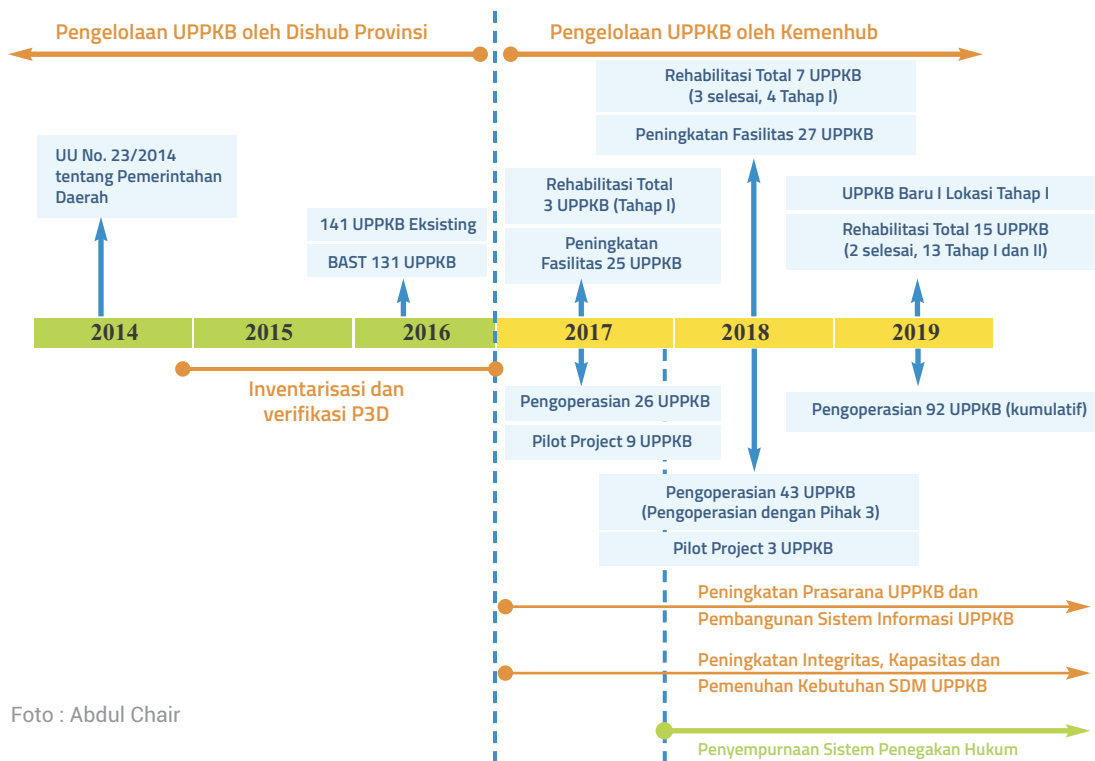


Foto : Abdul Chair

UU Jangan Tabrakan

Abdul Chair Ramadhan, Ahli Hukum Pidana memiliki pendapat serupa dengan Chandra Budiwan. Semestinya, Ditjen Hubdat perlu lagi mengkaji Undang-undang No. 22 Tahun 2009 tentang LLAJ sebagai acuan utama agar tidak bertabrakan dengan perangkat hukum lain. Pemerintah juga perlu lebih giat untuk menerapkan E-Tilang karena dasar hukum jelas sesuai yang tercantum pada Pasal 272 Undang-undang Nomor 22 tahun 2009 tentang LLAJ.

Untuk mendukung kegiatan penindakan pelanggaran di bidang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan dapat digunakan peralatan elektronik.

Hasil penggunaan peralatan elektronik sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat digunakan sebagai alat bukti di pengadilan.

"Penindakan pelanggaran *overload* dan *overdimensi* idealnya memang perlu memanfaatkan informasi teknologi elektronik, seperti E-Tilang. Sebab pemanfaatannya dapat digunakan sebagai alat bukti di pengadilan, sejalan dengan ketentuan yang diatur dalam Undang-undang Nomor 11 tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik. Dengan berlakunya Undang-undang tersebut telah meletakkan dasar terhadap pengakuan informasi dan dokumen elektronik sebagai alat bukti yang sah," terangnya.

Terkait aturan pengawasan muatan yang diatur Undang-undang No. 22 tahun 2009 tentang LLAJ. Abdul mengkritisi undang-undang tersebut belum mengatur pelanggaran dan termasuk sanksi hukumnya terhadap muatan berlebih yang berdampak pada kerusakan jalan. Selain itu, jika terjadi kecelakaan Lalu Lintas yang menyebabkan kerugian atau korban luka bahkan meninggal. Pasal 168 ayat (1) juncto 306 hanya mengatur tentang ketiadaan surat muatan dokumen perjalanan, dengan kurungan pidana.

Sedangkan Pasal 169 ayat (1) juncto Pasal 307, hanya mengatur tidak mematuhi ketentuan mengenai tata cara pemuatan, daya angkut, dimensi kendaraan dengan pidana kurungan atau denda. Memang ada ancaman pidana penjara dan denda, sebagaimana diatur dalam Pasal 310 dan Pasal 311. Namun norma hukum yang diatur di dalamnya adalah delik culpa (akibat kelalaian).

"Pelanggaran muatan berlebih yang menimbulkan kerusakan jalan, kecelakaan yang memakan korban jiwa semestinya memenuhi unsur kesengajaan. Untuk itu perlu ada revisi Undang-undang Nomor 22 tahun 2009 tentang LLAJ khususnya dalam hal pelanggaran muatan berlebih yang menimbulkan kerusakan jalan dan memicu kecelakaan," tutupnya.



Daya Angkut dari Pabrik 40 Ton Izin Kir hanya 11 Ton

Teks: Abdul Wachid / Foto: Ditjen Hubdat

Sejak diberlakukan operasi penanganan operasi *overload* dan *overdimensi* (ODOL) per 1 Agustus 2018 Direktorat Jenderal Perhubungan Darat telah memeriksa 4.091 kendaraan barang. Jumlah tersebut terhitung 1-7 Agustus 2018 dengan tiga lokasi jembatan timbang yang berbeda, yakni Balonggandu, Losarang dan Widang. Operasi ini merupakan tahap awal dengan menyasar angkutan barang bermuatan lebih dari 100%. Hasilnya 154 kendaraan muatannya lebih 100% dan 26 kendaraan muatannya dipindahkan.

Sementara yang melanggar dimensi terdapat 36 kendaraan. Dari total kendaraan yang diperiksa ada 452 kendaraan terkena tilang. Semuanya dengan jenis muatan yang beragam, seperti beras, semen, baja ringan, kertas, limbah rongsokan, minuman, pakan ternak, dan benang. Beberapa penindakan ada dua kasus pelanggaran melarikan diri pada saat ditindak, masing-masing terjadi di Balonggandu dan Losarang.

Sebelumnya, sepanjang April sampai Juli 2018 Direktorat Jenderal Perhubungan Darat, sudah memeriksa 129.267 kendaraan di jembatan timbang. Hasilnya 67% melanggar baik itu *overload* atau pun *overdimensi*, sisanya yang tidak melanggar 33%. "Tahap awal memang yang kami target adalah kendaraan bermuatan lebih dari 100%. Hasil tahap awal ini nanti kami kaji dan evaluasi pada akhir bulan," ujar Mohammad Risal Wasal, Direktur Pembinaan Keselamatan, Direktorat Jenderal Perhubungan Darat.

Dalam melakukan pemindahan muatan Unit Pelaksanaan Penimbangan Kendaraan Bermotor (UPPKB) menyediakan fasilitas tenaga bongkar muat. Meski begitu, masih saja ditemukan kendala seperti pemilik barang yang butuh waktu lama untuk memutuskan agar bersedia memindahkan muatannya. Kondisi tersebut berpotensi menimbulkan penumpukan kendaraan di jembatan timbang.

Menurut Risal, *warehouse management* saat ini sulit diterapkan di jembatan timbang mengingat ragam jenis dan komoditas. Lahan yang terbatas, kelayakan gudang dan kebutuhan akan penanganan yang profesional menjadi kendala lain. Misalnya, di jembatan timbang Losarang hanya bisa menampung 12 truk tronton.

"Proses pemindahan muatan paling cepat membutuhkan waktu 1 jam 29 menit dengan muatan margarin. Sedangkan muatan paling lama proses pemindahannya adalah gula rafinasi membutuhkan waktu 2 jam 37 menit," jelasnya.

Terlanjur Investasi Armada

Direktorat Perhubungan Darat memberikan batas toleransi khusus kepada empat komoditas sembako, pupuk, semen, dan baja. Pemilik muatan sembako diberikan batas toleransi selama setahun untuk melakukan penyesuaian muatan dan dimensi. Sedangkan pupuk, semen dan baja diberikan penyesuaian persyaratan selama enam bulan. Namun, menariknya pada pelaksanaan operasi di jembatan timbang pemilik barang telah menyesuaikan muatannya guna menghindari penindakan.



Terhadap kebijakan ini, Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo) DPD Jawa Barat memberi kritik. Menurut Sekretaris Aptrindo DPD Jabar Budi Setiawan, kebijakan tersebut terkesan tebang pilih. Selain itu, ada temuan beberapa kendaraan barang bisa lolos dari sasaran penindakan. “Seharusnya Kementerian Perhubungan melakukan pendekatan ke semua pemilik barang bukan hanya semen, pupuk, dan besi baja,” tuturnya.

Beberapa pengusaha angkutan merasa menjadi korban kebijakan penanganan *overload* dan *overdimensi* terutama yang terlanjur melakukan investasi armada. Sebab ternyata kendaraan yang baru dibeli melanggar *overdimensi*. Sebagai ganti rugi, Aptrindo Jabar menginginkan ada insentif dari pemerintah, Agen Pemegang Merek (APM), dan perusahaan karoseri.

DATA PELANGGARAN OVERDIMENSI & OVERLOADING

NO	LOKASI	PELAKSANAAN	PEMERIKSAAN	MELANGGAR			TIDAK MELANGGAR
				OVERDIMENSI	OVERLOADING	ADMINISTRASI	
1	TOL JAKARTA CIKAMPEK PARKING BAY KM 59	22 - 24 Januari 2018	306	39	151	-	115
		27 - 28 Maret 2018	127	17	51	22	37
		7 - 9 Mei 2018	240	17	150	-	73
2	TOL JAGORAWI KM 218	22 - 24 JANUARI 2018	130	-	108	39	13
3	TOL MERAK REST AREA KM 68	22 - 24 JANUARI 2018	305	115	62	128	-
		7 MARET 2018	54	11	35	8	-
4	PELABUHAN MERAK	8 MARET 2018	44	12	27	5	-
5	KAWASAN INDUSTRI JABABEKA CILEGON	9 MERTA 2018	15	5	7	3	-
6	TOL CIPULARANG REST AREA KM 88	13 - 15 MARET 2018	808	51	403	50	324
7	TOL WIYOTO WIYONO KM 15+600	3 - 5 APRIL 2018	78	-	21	-	57
8	TOL LINGKAR LUAR EXIT KEBON BAWANG	10 APRIL 2018	36	-	18	-	18
9	TOL LINGKAR LUAR GERBANG TOL ROBOTAN	11 - 12 APRIL 2018	56	-	36	-	20
		19 - 20 JULI 2018	70	4	24	0	42
10	TOL PURBALEUNYI KM 120	17 - 19 JULI 2018	270	20	121	27	102
11	TOL BSD REST AREA KM 7	2 - 3 MEI 2018	91	-	37	-	54
12	JALAN NASIONAL KABUPATEN SUBANG	17 - 18 MEI 2018	80	2	36	14	28
13	JALAN NASIONAL TEGAL - AJIBARANG	30 MEI 2018 - 29 JUNI 2018	561	0	160	43	358
	JUMLAH KESELURUHAHAN		3271	293	1447	339	1241



Masalah ketidaksinkronan JBI dengan daya angkut truk yang tersedia saat ini juga disinggung Ariel Wibisono, Ketua Aprindo DPD Jawa Timur. Sebagai contoh, di Indonesia tipe truk tronton box dua sumbu hanya mendapatkan daya angkut di buku keur sebanyak 10,5 ton dan mendapat toleransi sebesar 5%, menjadi 11 ton. Sedangkan truk Hino 235 JW memiliki kapasitas daya angkut hingga mencapai 40 ton. "Hal ini tentu saja mengakibatkan adanya *space* dimensi yang terbuang sebesar 29 ton," kata Ariel.

Menanggapi hal itu, Sugihardjo, Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Perhubungan (Balitbang), Kementerian Perhubungan, mengakui pemberian toleransi waktu tersebut atas permintaan pemilik barang. Mereka beralasan selisih jumlah penyesuaian muatannya sangat besar dari muatan yang biasa diangkut sehingga dapat berpengaruh signifikan secara harga terhadap muatan yang diangkut.

"Pilihannya sekarang, kalau mengacu dari JBI (jumlah berat yang diizinkan) maka muatannya harus dikurangi dan tidak boleh *overload*. Tetapi kalau pilihannya agar distribusinya lancar dengan muatan tetap untuk sekali jalan, konsekuensinya harus ganti sarananya dalam hal ini kendaraan dengan *multi-axle policy*," katanya.

Lebih lanjut, kata Sugihardjo yang menjadi tantangan adalah model distribusi saat ini lebih mengutamakan *bigger-cheaper-faster* (lebih besar-lebih murah-lebih cepat). Oleh karena itu, kata kuncinya adalah penerapan teknologi. Meski begitu, kalau pengusaha angkutan menginvestasikan teknologi kemudian tidak ada kompensasi terhadap daya angkut maka akan menjadi mubazir.

Sebagai contoh, menggunakan truk yang sama memiliki dua sumbu maka beban ke jalannya menjadi lebih besar dibanding yang tiga sumbu. Sebab dengan tiga sumbu beban muatan akan menjadi lebih terdistribusi. "Ketika penetapan setiap kendaraan itu boleh mengangkut berapa ton, itu dihitung dari berat kotor ditambah jumlah sumbu sesuai kelas jalannya maka akan kelihatan muatannya berapa," jelasnya.

Solusi lain yang bisa memberi daya angkut lebih besar adalah teknologi ban tapak lebar. Pengamatan Sugihardjo saat ini sudah banyak teknologi ban tapak lebar. Namun banyak pihak masih mempertanyakan pemakaian ban tapak lebar ini secara formal bisa memberikan daya angkut yang lebih besar daripada yang menggunakan ban yang standar tapaknya.

"Dalam konteks ini, berapa penambahan berat muatannya dikaitkan dengan jumlah sumbu lebih banyak dan tapak ban lebih lebar. Kemudian terkait dengan teknologi ban, kalau mengacu pada MST (Muatan Sumbu Terberat) maka asumsinya lebar tapak ban berapa?"

Pendapat sama turut disampaikan Agus Indaryanto, General Manager PT Naga Surya. Menurutnya, agar kapasitas angkut meningkat pemerintah dapat mengubah standar MST menjadi 10 ton dari yang sebelumnya hanya 8 ton. "Sekarang saya pakai 16x3 ban *double*. Antara ban *single* dengan ban *double* kekuatannya sudah berbeda. Semakin lebar telapak ban akan semakin efisien," paparnya.



M Risal Wasal

Direktur Pembinaan
Keselamatan Ditjen Hubdat

Terbentur Peraturan Kendaraan

Wacana penerapan teknologi multi axle dan evaluasi penetapan JBI (Jumlah Berat yang Diizinkan) dan JBKI (Jumlah Berat Kombinasi yang Diizinkan) pun dikaji pemerintah. Kamis (23/8), Direktorat Jenderal Perhubungan Darat mengadakan pertemuan dengan beberapa pihak terkait membahas penerapan teknologi *multi-axle* dan evaluasi penetapan JBI (Jumlah Berat yang Diizinkan) dan JBKI (Jumlah Berat Kombinasi yang Diizinkan).

Dalam pembahasannya, pemerintah sulit melakukan penerapan *multi-axle* karena terbentur aturan Pemerintah Nomor 55 Tahun 2012 tentang Kendaraan. Di dalamnya tertulis bahwa modifikasi kendaraan dan panduan teknisnya harus memiliki izin tertulis dari Agen Pemegang Merek (APM).

PP No. 55 Tahun 2012 juga mengatur perubahan terhadap spesifikasi teknis dimensi, mesin, dan kemampuan daya angkut. Misalnya, dimensi hanya dapat dilakukan pada perpanjangan atau pemendekan landasan tanpa mengubah jarak sumbu dan konstruksi kendaraan. Pergantian mesin kendaraan hanya boleh dilakukan menggunakan mesin dengan merek dan tipe sama. Sementara perubahan daya angkut hanya dapat dilakukan pada kendaraan dengan menambah sumbu bagian belakang tanpa mengubah jarak sumbu aslinya.

Data update, 1 - 7 Agustus (23.59 WIB)

REKAPITULASI DATA PENEGAKAN ANTI ODOL DI 3 UPPKB PERCONTOHAN							
NO	JUMLAH PELANGGARAN / UPPKB	BALONGGANDU		LOSARANG		WIDANG	
1	Jumlah Kendaraan yang diperiksa	1703		815		1.573	
2	Jumlah Kendaraan yang Melebihi Muatan 100%	54		34		66	
3	Jumlah Kendaraan yang ditindak melebihi muatan	8		8		10	
4	Jumlah Kendaraan yang Melanggar dimensi	4		8		24	
5	Jenis konoditi yang melanggar (Bold, yang dipindah-muatan-kan)	1. Beras		1. Tepung Batu		1. Paket	
		2. Dolomit		2. Gula		2. Unilever	
		3. Keramik		3. Bata putih		3. Kacang	
		4. Benang		4. Asbes		4. Pakan Ternak	
		5. Limbah Batu Bara		5. Margarin		5. Minuman	
		6. Semen Cair		6. Beras Ketan		6. Lada	
		7. Kertas		7. Pupuk		7. Semen	
		8. Padi / Gabah		8. Hebel			
		9. besi		9. Paket			
		10. Minuman kemasan		10.Susu			
		11. Kopi		11. Keramik			
		12. Garam		12. Besi			
		13. Limbah Rongsokan		13. Kertas			
		14. Genteng		14. Tepung (BGSR)			
				15. Baja Ringan			
6	Realisasi pemindahan Muatan yang (Kasus, (%))	7	88%	6	75%	8	80%
7	Jumlah kendaraan yang ditilang	52		132		268	
1 Kasus barang bau dan basah, TKBM tidak mau memindahkan 2 Kasus melarikan diri pada saat ditindak 2 Kasus melarikan diri pada saat ditindak							

1 Kasus barang bau dan basah, TKBM tidak mau memindahkan

2 Kasus melarikan diri pada saat ditindak

2 Kasus melarikan diri pada saat ditindak

FASILITAS 3 UPPKB PERCONTOHAN KEGIATAN PENGAWASAN ODOL

LOSARANG	BALONGGANDU	WIDANG
KESIAPAN UPPKB : FASILITAS : Memiliki Lahan Parkir yang cukup untuk 12 Truk Tronton (JBI 21 Ton). KENDARAAN LANGSIR : Standby di Parkiran. TKBM : Standby di UPPKB. TENAGA ADMINISTRASI : 1 Personil PTSI per shift (waktu shift 8 jam). PERALATAN : Tablet android untuk menjalankan aplikasi ritase.com, Printer untuk mencetak surat jalan origin UPPKB. Memiliki Forklift dengan kondisi tidak dapat dioperasikan. PPNS dan Pihak Keamanan Standby di UPPKB. Pengujian Kendaraan untuk pengukuran dimensi dibantu oleh Taruna PKTJ.	KESIAPAN UPPKB : FASILITAS : Memiliki Lahan Parkir relatif Luas. KENDARAAN LANGSIR : Standby di Parkiran. TKBM : Standby di UPPKB. TENAGA ADMINISTRASI : 1 Personil PTSI per shift (waktu shift 8 jam). PERALATAN : Tablet android untuk menjalankan aplikasi Ritase.com, Printer untuk mencetak surat jalan origin UPPKB. PPNS dan Pihak Keamanan Standby di UPPKB. Pengujian Kendaraan untuk pengukuran dimensi dibantu oleh Taruna PKTJ.	KESIAPAN UPPKB : FASILITAS : Memiliki Lahan Parkir relatif Luas. KENDARAAN LANGSIR : Standby di Parkiran. TKBM : Standby di UPPKB. TENAGA ADMINISTRASI : 1 Personil PTSI per shift (waktu shift 8 jam). PERALATAN : Tablet android untuk menjalankan aplikasi ritase.com, Printer untuk mencetak surat jalan origin UPPKB. PPNS dan Pihak Keamanan Standby di UPPKB. Pengujian Kendaraan untuk pengukuran dimensi dibantu oleh Taruna PKTJ.

Rencananya, akan diadakan pertemuan lanjutan khusus dengan APM tentang kemungkinan penerapan modifikasi *multi-axle*. Nantinya diharapkan pihak APM terbuka terhadap desain kendaraan yang diproduksi sekaligus memberi daftar tipe kendaraan yang boleh dimodifikasi atau sebaliknya. Ditjen Perhubungan Darat tidak memperlmasalahkan jika nantinya hasil dari modifikasi tersebut harus dilakukan uji tipe kembali.

“Kalau dalam pertemuan tersebut ternyata APM mengatakan semua tipe kendaraan tidak mungkin untuk dimodifikasi, selesai sudah upaya diskusi kecuali kita mengubah Peraturan Pemerintah Nomor 55 Tahun 2012 tentang Kendaraan karena di dalamnya jelas tertulis panduan teknis modifikasi harus izin tertulis APM. Sayangnya ini memakan waktu yang lama,” terang Sigit Irfansyah, Direktur Sarana Perhubungan Darat.



Load Cargo Turun, Tarif Angkut Tetap

Teks : Citra / Anton / Sigit / Abdul / Ratna • Foto Ilustrasi : Giovani Versandi

Membahas penanganan truk *overload* dan *overdimensi*, salah satu yang akan berdampak langsung adalah tarif angkutan. Dasar perhitungan tarif setiap perusahaan angkutan bisa berbeda-beda.

Syaiful Bahri pemilik Saba Transindo Cilegon memaparkan perhitungan tarif di perusahaannya. "Di Saba Transindo, perhitungan tarif angkutan kami yang jelas komponennya dari sisi inflasi sudah pasti dan inflasi ini kami perhitungkan tiap tahun. Kemudian dari sisi kenaikan UMP tenaga kerja, harga suku cadang, ban, perawatan, biaya solar, dan otomatis margin keuntungan buat perusahaan juga masuk di dalam perhitungan ini. Untuk biaya BBM, persentasenya bisa sampai 70%-80% dalam penentuan tarif angkutan.

Komponen kedua yang persentasenya cukup besar adalah ban, kalau treknya tanah atau bebatuan paling lama tiga bulan sudah harus ganti ban, sedangkan harga ban tidak pernah turun. Selain itu, biaya operasional seperti upah sopir, karena kami menerapkan sistem kemitraan dengan sopir truk sehingga tidak ada sistem penggajian, termasuk biaya solar itu otomatis berpotensi terhadap perhitungan tarif angkutan. Tapi komponen yang paling besar perannya adalah di BBM," jelas Syaiful.

Sementara itu, General Manager PT Naga Surya Surabaya Agus Indaryanto punya perhitungan yang mirip. "Pertama yang kami lihat adalah kebutuhan bahan bakar. Kami survei saat truk datang pertama kali, dan per lima tahun kami survei lagi. Unit truk datang dengan jalan normal kondisi 3-5 tahun pasti kebutuhan bahan bakarnya akan bertambah karena keausan suku cadang. Kedua loading dan unloading, handle muatan di lokasi. Setelah itu, biaya makan sopir berdasar berapa lama dalam per-

jalanan ada juga uang parkir, uang lain-lain, gaji sopir, gaji kenek. BBM muatan sedang dengan muatan berat bedanya tipis sekali. BBM antara muatan sedang dan ringan bedanya juga tipis sekali," ungkap Agus Indaryanto yang akrab dipanggil Ian ini.

Mega Samudratama adalah perusahaan angkutan yang berbasis kontainer. "Terkait penanganan overload dan overdimensi, kami paling aman karena kami pakai kontainer standar. Kubikasinya kan sudah jelas, tinggal pilih dulu 20 feet, 40 feet atau 40 feet high cube. Overdimensi tidak mungkin kecuali kasus khusus yang biasanya disebut open top. Atasnya terbuka dimensi kiri dan kanan pas. Tarif kami hitung berdasarkan jarak, volume, dimensi juga bobot muatan. Tarif dari perhitungan jarak pasti beda. Volume juga begitu, dengan kubikasi ringan atau besar dengan jarak misalnya Jakarta dan Mojokerto pasti beda. Berat juga begitu, jarak jauh dengan 40 ton dengan jarak jauh 10 ton. Perhitungan untuk angkutan kontainer hitungan per boks, pakai 20 feet atau 40 feet. Itu harga sudah standar dan berat juga tidak mungkin lebih. Selain itu, harga juga tergantung dari customer reguler atau temporary. Customer reguler kan ada kepastian rutin memberi kami muatan dalam hal ini. Tentu harganya beda dengan yang order dadakan dari customer temporary," kata Lingga.

Syaiful menjabarkan perhitungan tarif angkutan jika dibuat ideal. "Kalau di Cilegon, tarif angkutan ada yang berdasarkan ritase dan ada pula yang berdasarkan tonase. Saya contohkan tarif angkutan dari Cilegon ke Jakarta, rata-rata kalau pakai wing box sekitar Rp 2,5 juta sampai Rp 2,7 juta baik untuk ritase atau tonase. Tapi tergantung juga dengan muatannya, karena ada yang pakai perhitungan tonase dan ada juga yang acuannya pakai ritase. Kalau acuannya ritase ada minimalnya, misalkan 20 ton atau 17 ton. Kalau yang tonase itu berdasarkan jumlah yang dimuat, semakin banyak tonasenya maka semakin tinggi tarifnya dan ini yang bikin kami repot. Menguntungkan yang mana? Keduanya menguntungkan bagi kami pengusaha angkutan barang. Kalau ritase itu kan sudah dipatok harganya, misal muat 20 ton dari Cilegon ke Jakarta tarifnya Rp 2,7 juta. Tetapi kalau yang tonase, muat misalnya 20 ton dan kalau dia muat sampai 25 ton itu ada tambahannya bisa sampai Rp 3 juta untuk trip Ci-

legon-Jakarta. Namun kalau bicara penyusutan kendaraan, lebih aman pakai metode ritase, seperti untuk umur pakai ban juga bisa lebih panjang karena jumlah yang diangkut relatif stabil. Sedangkan kalau pakai metode tonase itu kan tergantung sopirnya, yang terkadang dipaksakan muatannya sampai dua kali lipat dari yang seharusnya dia angkut," jelas Syaiful yang memiliki armada wing box 6x2 dengan panjang 9 meter, tronton 6x4 panjang 9 meter dan tractor head 4x2 dengan trailer.

Syaiful melanjutkan simulasinya. "Misalkan tarif angkut rute Cilegon-Jakarta dengan muatan 20 ton ongkosnya payload-nya saat ini Rp 2,5 juta-Rp 2,7 juta. Kalau dengan kebijakan pembatasan overload ini tiba-tiba harus diturunkan sampai katakanlah 12,5 - 12,8 ton, saya inginnya harga itu tetap. Dampaknya pasti pemilik barang akan membebaskan ongkos angkutannya ke harga barangnya, dan itu pasti negosiasinya lumayan alot dengan pemilik barang. Karena kalau aturan ini diberlakukan, ongkos angkut paling maksimal turunnya bisa sampai 50 persen jadi Rp 1.250.000. Tapi kami yang kelojotan nantinya, karena dengan tarif Rp 2,5 juta – Rp 2,7 juta ini saja keuntungannya sudah kecil sekali," tambahnya.

Sementara Naga Surya basis truk menggunakan tractor head memberikan gambaran untuk trailer engkel 32 ton dan trailer dobel 40 ton. "Untuk trailer dobel yang cc besar bisa 50 ton. Contoh perhitungannya seperti ini, trailer engkel muatan 50 ton tarif standar Rp 200/kg adalah Rp 10 juta. Yang cc besar kisaran 12.000cc ke atas bisa 50 ton jika harus muat JBI dengan 32 ton jadinya Rp 312/kg. Sedangkan untuk trailer dobel muatan 60 ton tarif standar Rp 200/kg adalah Rp 12 juta jika kena JBI 40 ton akan ketemu Rp 300/kg. Jelas sekali dari perhitungan, yang jadi korban ada pembeli barang. Pabrik hanya akan membayar biaya produksi karena ongkos angkutan naik, otomatis biaya produksi naik. Korbannya adalah customer atau pembeli dan inflasi akan tinggi. Jika 48 ton dianggap overtonase ya gunakanlah 40 ton. Jika dibuat tarif dobel menjadi Rp 300 naiknya bisa 50 persen. Pemilik barang akan menanggung barang lebih tinggi lagi," kata Ian.

Syaiful menyarankan, "Sebetulnya JBI kita ini seharusnya dinaikkan, karena teknologi kendaraan sudah berubah dan lebih modern, bannya juga bukan tipe 1.000 dan sekarang sudah pakai jenis ban 1.100 malah dulu masih pakai ban 900. Sementara aturannya masih pakai produk yang lama. Kalau di negara lain MST-nya sudah 10 ton, sedangkan di Indonesia masih pakai MST 8 ton."

Sementara itu, Sugi Purnoto Wakil Ketua DPP Aprindo mengatakan, metode penggunaan standar tarif angkutan yang berbeda-beda untuk berbagai moda transportasi sehingga tidak ada standar tarif angkutan. "Kebijakan penertiban truk *overload* dan overdimensi oleh Kementerian Perhubungan jelas berdampak kepada penetapan tarif angkutan," katanya.

Sugi menuturkan, struktur biaya transportasi adalah biaya BBM 20% - 40%; biaya sopir 10%; biaya ban 8%-10%; biaya perawatan 3%-5%; biaya non-operasional 8%-10%; biaya leasing/bunga 20%; biaya perizinan dan asuransi 2%.

Moda tarif transportasi yang terdampak penertiban truk *overload* dan overdimensi adalah pertama, tarif angkutan yang menggunakan standar harga per kg/ton seperti barang-barang industri baja dan sejenis, barang-barang kebutuhan

pokok atau sembako, semen dan produk bahan bangunan lainnya. Kedua, tarif angkutan per *trip* yang *over load* dengan kapasitas di atas *payload* seperti barang-barang *consumer goods*/FMCG, *chemical* curah cair maupun curah kering, otomotif (angkutan motor dan mobil). Ketiga, tarif angkutan per M3 yang menggunakan truk jenis overdimensi seperti barang elektronik dan makanan ringan.

Sementara itu, tarif transportasi yang tidak terdampak adalah tarif angkutan peti kemas/kontainer baik ekspor maupun impor karena tarif angkutan peti kemas sudah dibuat dan disepakati berdasarkan *trip base*; tarif angkutan barang per trip yang tidak menjalankan kebijakan *overload*, sehingga tidak berdampak kepada tarif yang saat ini sudah berjalan dan tarif angkutan angkutan barang khusus seperti angkutan BBM dan angkutan GAS/LPG yang menggunakan sarana pengangkut barang khusus.

Simulasi Perhitungan Tarif Angkutan

DESKRIPSI	KONDISI DENGAN OVERLOAD / OVERDIMENSI	KONDISI TANPA OVERLOAD / OVERDIMENSI	CATATAN
Jenis Truk	Tronton Bak	Tronton Bak	Pengusaha angkutan tidak dirugikan dan tidak perlu mengubah tarif tetapi pemilik barang harus menurunkan <i>load cargo</i> .
Jenis Kargo	Elektronik	Elektronik	
Jenis Kargo	Makanan ringan	Makanan ringan	
Tujuan Kargo	Surabaya	Surabaya	
Asal Kargo	Jabodetabek	Jabodetabek	
Tarif saat ini per M3	Rp 100.000	Rp 100.000	
Load Cargo	6.000 kg	6.000 kg	
Volume Kargo	100 m3	70 m3	
Total Income	Rp 10.000.000	Rp 7.000.000	
Jarak Tempuh	800 km	800 km	
Biaya uang jalan	Rp 2.800.000	Rp 2.800.000	
Payload	10.500 kg	10.500 kg	

Tabel Tarif Muatan Truk (Surabaya - Semarang)

NO.	JENIS KENDARAAN	TONASE	TARIF RP/KG
1	Pick Up Diesel	1,5 ton	460
2	Colt Diesel Double	4 ton	750
3	Engkel	7 ton	350
4	Tronton	10 ton	325
5	Tractor head	20 ton	225

Tabel Tarif Muatan Truk (Surabaya - Jakarta)

NO	JENIS KENDARAAN	TONASE	TARIF (Rp/Kg)
1	Pick Up	1,5 ton	800
3	Colt Diesel Double	4 ton	875
4	Engkel	7 ton	450
5	Tronton	10 ton	600
6	Tractor head Engkel	32 ton	200
7	Tractor head double	40 ton	300

*Data disusun dari berbagai sumber informasi di wilayah Surabaya dan sekitarnya

Sementara itu, Kandradi Lookman, Komisaris Utama PT Lookman Djaja, memiliki pandangan yang sama dengan Agus. Menurutnya, larangan *overload* dan *overdimensi* ini akan mengurangi risiko kecelakaan sopir ketika memuat muatan berlebih dan kendaraan *overdimensi*. Terlebih jika kendaraan muatan berlebih melewati jalan tanjakan dan turunan.

"Pemerintah harus bijak. Pemerintah harus bisa membedakan berat kosong kendaraan agar *customer* punya kepastian untuk angkutan tanpa perlu melihat berat kendaraannya ditentukan tonasenya. Pemerintah harus adil karena kami yang selalu jadi korban. Sementara pemilik barang belum tersentuh," ujarnya.



The **Biggest** Spare Parts Manufacture

4Q: Quality, Qualify, Quantity & Quick Service

Sole Agent | PT. Dwi Multi Makmur |

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

HUBRIDGE



Potensi Karoseri *Food Truck*

Media Promosi Korporasi

Teks: Antonius Sulistyo / Foto: OMBI, Anton



Bisnis kuliner bisa dikatakan tidak pernah ada matinya. Seperti bisnis *food truck* yang sempat booming di Indonesia karena dipicu oleh tren jajanan pinggir jalan di Amerika Serikat. “Booming *food truck* di Indonesia mulainya sejak akhir 2014, dan saat itu di Asia tren ini belum banyak. Perkembangan bisnis *food truck* paling bagus pada 2015 sampai dengan semester pertama 2017,” kata Ferry Dafira, founder Organisasi Mobil Bisnis Indonesia (OMBI). Menurut Ferry, bisnis *food truck* yang dilakukan member OMBI selama ini adalah menyuguhkan sesuatu yang unik. Sebab, harga menjadi isu utama di bisnis *food truck* Tanah Air karena konsumen Indonesia masih menganggap *food truck* sebagai jajanan pinggir jalan.

“Kalau terlalu mahal konsumen tidak akan beli di *food truck*, konsumen lebih pilih makan di restoran dengan porsi Rp 35.000 misalnya dan sudah pakai AC ruangnya. Makanya di bisnis *food truck* ini harus ada keunikan supaya bisa menjual dengan harga bersaing. Tetapi jangan terlalu mahal juga karena lagi-lagi pasarnya *food truck* di Indonesia berbeda dengan di luar negeri. Kecuali kalau jenis makanannya memang eksklusif mungkin itu bisa jadi pembeda dan kasih harga Rp 50.000 per porsi juga masih masuk akal. Tapi kalau makanannya biasa-biasa saja dan dihargai Rp 50.000 per porsi ini yang bisa jadi problem bagi si pengusahnya,” ujar Ferry.



Selain rasanya harus oke, makanan juga harus punya keunikan

Sejauh ini pengusaha *food truck* yang tergabung dalam OMBI dan masih *survive* sampai sekarang jumlahnya sekitar 40-an. Menurut Ferry, mereka yang masih bertahan di bisnis ini lantaran faktor kegigihan dalam menjalankan bisnis ini. "Produknya harus bisa dimakan, itu yang paling penting. Karena teman-teman yang masih bertahan ini makanan yang dijualnya masih oke rasanya dan oke harganya. Sekali lagi, *food truck is not for A class* karena kebanyakan *A class* tidak makan di *food truck*. Sehingga harga di *food truck* harus menengah dan jangan pakai harga kelas atas," ujarnya. Ia menambahkan, biasanya bisnis *food truck* yang dijalankan sendiri itu yang *survive* karena biayanya lebih rendah. Mengingat gaji karyawan menjadi biaya yang tinggi bagi pengusaha *food truck* perorangan.

Namun tren *food truck* perlahan mulai turun sejak semester kedua 2017 sampai sekarang. Menurut Ferry, kondisi ini terjadi akibat pergeseran *buying behavior* di masyarakat. "Konsumen saat ini lebih memilih tempat makan yang kekinian yang bisa sekalian foto, istilahnya yang Instagramable. Sedangkan *food truck*, mungkin awalnya orang-orang penasaran makanya pasarnya sempat bagus beberapa tahun lalu dan kita semua tahu kalau tren di Indonesia itu bertahan paling 2-3 tahun setelah itu selesai," ujarnya.

Potensi bisnis *food truck*, menurut Ferry, masih tetap ada namun saat ini kebutuhan *food truck* cenderung digunakan sebagai alat pemasaran. "Mereka yang sudah punya restoran biasanya untuk perpanjangan *marketing* mereka dengan *food truck*. Itu yang saya lihat masih jalan bisnisnya dan cukup bagus. Sedangkan kalau yang baru memulai bisnis makanan atau minuman kemudian langsung punya *food truck*, itu mungkin kerjanya harus lebih keras," katanya. Ferry menambahkan bahwa sekarang OMBI juga membantu perusahaan-perusahaan yang mau menyewa *food truck* buat *branding* mereka. "Saya tinggal kontak pemilik *food truck*-nya supaya langsung berhubungan dengan calon penyewa," ujarnya.

Kebutuhan *food truck* untuk *media branding* juga diakui oleh karoseri Delima Jaya sebagai perintis karoseri *food truck* di Tanah Air. "Tren *food truck* saat ini lebih untuk kebutuhan promosi korporasi atau perusahaan. Seperti dilakukan JJ Royal Coffee sejak lama yang mempromosikan produknya sekalian ikut pameran, dan tujuannya bukan untuk omzet jualan tapi sekalian untuk eksistensi termasuk untuk *branding* juga," ujar Winston Wiyanta, *Managing Director* Delima Jaya Group. Winston menyebut bahwa *customer food truck* yang datang ke *workshop*-nya lebih banyak dari kalangan korporasi. "*Customer* kami banyak dari kalangan korporasi atau perusahaan-perusahaan besar seperti Starbucks, Chatime, dan Bakmi GM. Dalam mendesain *food truck* untuk kalangan korporasi juga bekerja sama dengan vendornya masing-masing, seperti untuk peralatan makan biasanya mereka sudah ada vendor sendiri untuk *kitchen set*," katanya.



Ferry Dafira. *Founder OMBI*

Material *Food Grade*

Faktor *safety* menjadi isu penting di industri karoseri *food truck*. "Paling penting diperhatikan untuk *food truck* ini adalah masalah *safety*-nya. Apa pun kendaraannya, *safety* nomor satu sehingga perlu diperhatikan saat operasionalnya. Seperti penggunaan genset sebagai komponen tambahan di *food truck*, apakah genset ini digerakkan oleh *engine* atau tidak awalnya, ini untuk penggunaan genset di dalam kendaraan ya," kata T.Y. Subagio, Sekretaris Jenderal DPP Asosiasi Karoseri Indonesia (Askarindo). Subagio menjelaskan, untuk menggerakkan hidrolik pada *dump truck* menggunakan tenaga dari *engine* kendaraan. "Sama halnya dengan *food truck*, kalau *power*-nya tidak *digedein* dan ada tambahan komponen di situ, maka itu seharusnya ada modifikasi dan itu seharusnya sudah ada hitung-hitungannya supaya tidak menyebabkan bahaya," ujarnya.

Terkait hal ini, *Managing Director* Delima Jaya Group, Winston Wiyanta mengatakan, aspek *safety* sangat diutamakan seperti dari genset yang sudah ada peredam menggunakan *aluminium foil* dan dilengkapi rel, tangki air, dengan *water pump*. Sampai instalasi untuk gas bekerja sama dengan pihak-pihak vendor yang memang kompeten dalam hal ini. "Tidak lupa kalau di *food truck* wajib ada APAR (Alat Pemadam Api Ringan). Untuk *safety* ini acuan kami adalah PP No. 55 Tahun 2012 tentang Kendaraan, UU No.22 Tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan, dan PM 33 tahun 2018 tentang Pengujian Tipe Kendaraan Bermotor," ujar Winston.

"Kalau bodinya, kami memang kasih model *wide body* yang memang lebih keluar daripada kabin depannya, tetapi tidak menyalahi aturan di PP No. 55 Tahun 2012 tentang Kendaraan untuk rancang bangunnya. PP No. 55 Tahun 2012 kan mengatur lebar maksimum yang mana itu lebih luar baik itu kabin atau ban, hanya boleh ditambah 5 cm-5 cm, itu peraturannya. Masing-masing varian bodi karoseri *food truck* ini ada SKRB-nya, sehingga kami bisa mengurusi SRUT sampai keur-nya secara resmi," ujar Winston. Sedangkan untuk kompartemen dalamnya, kata Winston, Delima Jaya selalu menggunakan material *food grade*. "Seperti *fiberglass* yang materialnya ada *chemical*-nya supaya aman saat dikonsumsi. Biasanya ini lebih berhubungan langsung ke mulut, contohnya seperti tangki air. Kemudian kalau kita perhatikan *kitchen set* di dapur-dapur yang mewah, itu umumnya pakai *stainless* semua dan *grade*-nya pakai SUS-314 yang tahan suhu tinggi dan itu masuk material *food grade*," ujarnya.

Bagian interior juga mendapat sentuhan keamanan. Menurut Winston, terutama bagian elektrikalnya semua pakai slang insulok, *grounding*-nya juga jelas, pakai soket-soket supaya tidak terjadi *shortage*, insulator pakai bahan *polyurethane foam*, dan peredam. Kemudian dinding bagian dalam pakai bahan *stainless* yang dapat disesuaikan dengan permintaan *customer*. "Kalau mau dikurangin supaya harganya masuk *budget customer*, kami bisa lakukan. Misalnya interior yang tadinya pakai *stainless* mau diganti pakai ABS (*akrilonitril-butadiena-stirena*) saja, atau HPL (*high pressure laminate*) saja yang biasa harganya itu bisa. Lantai kami kan standarnya pakai aluminium bordes, kalau mau diganti pakai material yang biasa juga bisa untuk mengurangi harganya. Prinsipnya, kami bisa sesuaikan *budget*-nya *customer*. Kalau memang harganya tidak masuk dengan *budget customer*, kami akan coba upayakan dengan *setting* terlebih dulu material semuanya seperti apa supaya masuk dengan *budget*-nya karena karoseri sifatnya *customize*. Jadi harga kami tidak selalu lebih mahal, relatif saja karena kembali lagi pada spesifikasi yang diinginkan *customer*," kata Winston menjelaskan.

Sementara kendaraan yang umumnya menjadi basis *food truck* adalah truk kategori *light truck*. "Kendaraan paling besar yang digunakan anggota OMBI kebanyakan varian *light truck* versi *long wheel base*. Paling banyak pakai Isuzu Elf, beberapa juga ada yang pakai Mitsubishi Colt Diesel dan Hino Dutro," kata Ferry.

Sedangkan biaya pembuatan *food truck* di karoseri Delima Jaya terbagi menjadi tiga kategori. Kategori kecil seperti basis Daihatsu Gran Max atau Suzuki APV seharga Rp 55-Rp 135 juta. Kemudian kategori medium untuk *light truck* empat ban termasuk tipe *long chassis* kisaran Rp 95-Rp 195 juta. Untuk kategori besar seperti Colt Diesel FE 74 yang enam ban mulai dari Rp 125-Rp 220 juta. "Kami kasih garansi selama satu tahun," kata Winston.



Pengukuran KINERJA WAREHOUSE

Tom Peters, guru manajemen, mengatakan, *“Bila Anda tidak bisa mengukur kinerja suatu bisnis, maka anda tidak akan pernah dapat mengendalikannya”*. Pesan yang disampaikan Tom Peters lebih kurang 30 tahun lalu tetap terasa relevan dengan kondisi organisasi bisnis saat ini.

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

Perubahan lingkungan bisnis saat ini bisa dikatakan menempatkan pelanggan tidak hanya sebagai raja, namun pelanggan telah menjadi diktator. Dalam arti, pelangganlah yang mendikte dan menentukan bagaimana seharusnya perusahaan menghasilkan produk dan memberikan pelayanan ke pelanggan.

Struktur pasar yang cenderung persaingan sempurna menyebabkan produk dan jasa yang ditawarkan tidak unik lagi. Perusahaan perlu melakukan diferensiasi melalui peningkatan kualitas pelayanan yang melebihi harapan pelanggan. Ketepatan waktu pemenuhan produk dan keakuratan produk menjadi faktor penting dalam kualitas pelayanan.





Zaroni

Head of Consulting Division
Supply Chain Indonesia

Di era model bisnis e-dagang, seberapa cepat pemenuhan order (*order fulfillment*) dan keakuratan produk merupakan hal penting untuk dapat memenangkan pasar. Tidak ada lagi perusahaan yang dapat bertahan di pasar kalau pemenuhan order memerlukan waktu lebih dari dua minggu. Saat ini konsumen menginginkan hitungan jam. Produk harus diterima secepatnya dalam beberapa jam sejak order dilakukan. Bahkan dalam beberapa segmen konsumen tertentu, mereka menginginkan produk diterima pada hari yang sama (*same day delivery*).

Kualitas pelayanan yang ditunjukkan dengan kecepatan pemenuhan order, kecepatan pengantaran, dan keakuratan pengiriman produk menjadi faktor penting dalam retensi pelanggan. Bagi perusahaan, lebih mudah mempertahankan pelanggan lama daripada mencari pelanggan baru. Riset yang dilakukan Reichheld dan Teal pada tahun 2001 menemukan bahwa bagi banyak perusahaan, dengan meningkatkan 5% tingkat retensi pelanggan akan dapat menaikkan profit sekitar 25% sampai 95%.

Studi yang sama juga menemukan fakta empiris bahwa biaya untuk mendapatkan pelanggan baru mencapai lima sampai enam kali lebih besar daripada menjaga dan mempertahankan pelanggan lama. Upaya perusahaan untuk terus meningkatkan kepuasan pelanggan sangatlah penting.

Dari perspektif logistik ini berarti bahwa perusahaan perlu menjamin keakuratan, ketepatan waktu, kualitas, dan biaya yang efektif dalam pengelolaan *warehouse* dengan melakukan pengelolaan *warehouse* yang efektif, tim *warehouse* berkontribusi dalam meningkatkan kepuasan dan menjaga retensi pelanggan.

Warehouse memiliki peran penting dalam menjamin pelanggan untuk mendapatkan produk yang tepat, pada waktu yang tepat, dan kondisi yang tepat. Untuk mengetahui apakah operasional *warehouse* dapat memenuhi harapan pelanggan, kita perlu melakukan pengukuran kinerja *warehouse*. Dari sana kita bisa melakukan monitoring, pengendalian, dan upaya perbaikan.

Artikel ini akan membahas beberapa isu penting dalam pengukuran kinerja *warehouse*. Pembahasan akan dimulai dengan mengajukan pertanyaan mendasar: *Mengapa kita perlu melakukan pengukuran kinerja warehouse? Apa saja yang sebaiknya kita ukur? dan bagaimana kita melakukan pengukuran kinerja warehouse dengan benar?*

Pentingnya Pengukuran Kinerja

Ada beberapa pertimbangan mengapa kita perlu melakukan pengukuran kinerja dan produktivitas *warehouse*. Gwynne Richards (2014) mengemukakan beberapa alasan pentingnya pengukuran kinerja *warehouse*:

- ◆ Menjamin kepuasan pelanggan;
- ◆ Memastikan bahwa perusahaan telah menerapkan budaya *continous improvement* dalam operasi;
- ◆ Menemukan isu-isu potensi masalah sebelum menjadi masalah besar;
- ◆ Membiasakan dan mengajarkan staf untuk bekerja dengan benar; dan
- ◆ Memberikan penghargaan atas pencapaian kinerja yang baik.

Bila kita tidak melakukan pengukuran kinerja dan tidak melakukan perbaikan kinerja secara terus-menerus, maka kita tidak hanya kehilangan pelanggan namun akan menimbulkan tambahan biaya di kemudian hari. Pengukuran kinerja akan memastikan kualitas kinerja *warehouse* selalu termonitor dan dapat dikendalikan secara efektif. Kemungkinan terjadinya kekeliruan kuantitas jenis barang pun dapat dihindari.

Gwynne Richards mencontohkan bahayanya jika terjadi kekeliruan pengiriman jenis barang dalam operasional *warehouse*:

- ◆ Kemungkinan keterlambatan pembayaran dari pelanggan karena kekeliruan barang yang diterima;
- ◆ Perlu ekstra persediaan untuk meng-cover kekurangan stok barang;
- ◆ Adanya komplain dan produk *return* dari pelanggan;
- ◆ Perlu ekstra transportasi dan pengantaran ulang;
- ◆ Operasional *warehouse* harus melakukan *re-pick*, *re-pack*, dan beberapa duplikasi aktivitas;
- ◆ Kemungkinan ada pembuangan produk (*product disposal*) dan penghapusan produk (*product write-off*);
- ◆ Perlu tambahan pelatihan staf;
- ◆ Perlu melakukan tinjauan kembali atas proses dan prosedur *return*;
- ◆ Kehilangan produk jika terjadi kekeliruan kelebihan barang dan pelanggan tidak mengembalikannya;
- ◆ Kemungkinan kehilangan pelanggan.

Apa saja yang sebaiknya diukur?

Umumnya, area kinerja *warehouse* yang sebaiknya diukur adalah (Ackerman, 2003):

- ◆ Keandalan (*reliability*);
- ◆ Fleksibilitas (*flexibility*);
- ◆ Biaya (*cost*);
- ◆ Utilisasi aset (*asset utilization*).

Kendala dan fleksibilitas operasional *warehouse* mencakup ketepatan pengantaran barang (*on-time delivery*), tingkat pemenuhan order (*fill rates*), dan keakuratan pengiriman barang (*accuracy*).

Pengukuran kinerja *warehouse* dari dimensi *reliability* mencakup semua aspek proses order; bagaimana mengelola penerimaan order, apakah *stock* tersedia, seberapa cepat memproses order dan memenuhi order melalui *warehouse*, dan akhirnya bagaimana melakukan pengiriman barang secepat mungkin ke pelanggan.

Sementara dimensi biaya mengukur biaya pengelolaan *warehouse* sebagai persentase dari penjualan, atau mengukur produktivitas *warehouse* dibandingkan dengan jam tenaga kerja.

Utilisasi aset diukur dari beberapa indikator pengukuran seperti penggunaan ruangan *warehouse*, pemanfaatan MHE, penggunaan tenaga kerja, dan peralatan penyimpanan.

Umumnya utilisasi *warehouse* diukur dengan cara jumlah ruangan atau *volume space* yang telah digunakan. Beberapa perusahaan mengukur utilisasi *warehouse* dengan cara menghitung jumlah lokasi *pallet* yang digunakan dibandingkan dengan lokasi *pallet* yang tersedia.

Para pemimpin perusahaan perlu mengoptimalkan utilisasi *warehouse*. Menariknya, bahwa tingkat utilisasi aset pada batas angka tertentu berkorelasi negatif terhadap produktivitas dan keselamatan kerja (Frazelle, 2002). Dalam risetnya, Frazelle pada tingkat pemakaian (*occupancy*) gudang melebihi 86%, justru akan menurunkan produktivitas dan keselamatan kerja.

Bagi perusahaan 3PL, memandang peningkatan utilisasi ruangan gudang sebagai cara untuk meningkatkan pendapatan secara maksimal. Meskipun demikian, produktivitas akan menurun bila utilisasi ruangan gudang melebihi 86%. Mengapa bisa terjadi? Penjelasannya, operasional *warehouse* memerlukan koordinasi yang terkendali antara *pallet* masuk dan *pallet* keluar. Semakin banyak jumlah *pallet* dan barang yang dikelola di *warehouse*, koordinasi dan pengendalian semakin kompleks. Koordinasi dan pengendalian yang kurang efektif akan menyebabkan *bottlenecks*.

Kinerja mencakup dua aspek besar, yaitu nilai ekonomi dan operasional. Slack *et. al.* (2001) memberikan kriteria pengelolaan *warehouse* dikatakan berhasil bila:

- ◆ Tidak ada pemborosan pemakaian sumber daya dan pengulangan proses pekerjaan;
- ◆ Proses operasi *warehouse* cepat untuk menjamin perputaran order yang cepat;
- ◆ Perencanaan dan koordinasi yang baik antara operasi *warehouse* dengan distribusi atau *delivery*;
- ◆ Operasi *warehouse* yang fleksibel untuk mengantisipasi kemungkinan perubahan yang sangat cepat dan tanpa adanya penghentian operasional;
- ◆ Biaya operasional *warehouse* yang rendah sehingga memungkinkan pencapaian profit yang tinggi atau perusahaan dapat menjual produk dengan harga yang bersaing.

Kinerja *warehouse* dipandang dari dua perspektif: pelanggan (*customer centric*) dan operator atau penyedia jasa (*operational centric*). Perspektif pelanggan memandang pengukuran kinerja dengan cara membandingkan kriteria yang penting bagi pelanggan, seperti pengantaran order (*delivery of the perfect order*).

Sementara dari perspektif penyedia jasa, kinerja dibandingkan dengan kriteria penting bagi operator, umumnya biaya. Dari kedua perspektif ini dikembangkanlah KPIs (*Key Performance Indicators*) *warehouse*. Idealnya, KPIs yang dirumuskan haruslah berimbang antara kriteria yang penting bagi pelanggan dan operator.

Bagaimana memilih pengukuran kinerja yang benar?

Setiap perusahaan mempunyai prioritas dan sasaran yang telah ditetapkan. Perusahaan perlu memilih ukuran kinerja *warehouse* secara tepat. Gwynne Richards memberikan pedoman cara mengembangkan ukuran kinerja *warehouse*:

- ◆ Pahami bisnis dan strateginya;
- ◆ Tetapkan sasaran-sasaran bisnis yang ingin dicapai;
- ◆ Tetapkan KPIs sesuai dengan sasaran bisnis;
- ◆ Selaraskan KPIs unit dengan kpis pekerja;
- ◆ Pastikan bahwa setiap pekerja berupaya secara maksimal untuk mencapai target;
- ◆ Jika target tidak dicapai, lakukan analisis penyebabnya dan lakukan perbaikan;
- ◆ Jika target tidak realistis, segera ganti.

Vitasek (2004) mengembangkan suatu proses yang membantu dalam penyusunan ukuran kinerja departemen sesuai aktivitas *warehouse* yang dikerjakan seperti ditunjukkan pada tabel berikut.

DEPARTEMEN	TARGET
<i>Receiving</i>	Penurunan <i>dock to stock time</i>
<i>Customer service</i>	Penurunan <i>order process time</i>
<i>Picking</i>	Perbaikan <i>pick accuracy</i> Peningkatan <i>pick productivity</i>

KPIs yang dirumuskan haruslah SMART:

- ◆ **Specific.** Target dan KPIs harus dirumuskan secara spesifik, jelas, dan tidak ambigu.
- ◆ **Measurable.** KPIs agar terukur dalam nilai kuantitatif, seperti berapa banyak, berapa lama, dan lain-lain.
- ◆ **Achievable.** Apakah target KPIs dapat dicapai?
- ◆ **Relevant.** Apakah KPIs relevan dengan tujuan dan strategi perusahaan secara menyeluruh?
- ◆ **Timely.** Target KPIs harus dapat dicapai dalam rentang waktu yang terukur dan realistis.

Selain itu, dalam mengembangkan KPIs, pastikan data untuk menghitung KPIs dapat diperoleh secara akurat.

Moseley (2004) dan Vitasek (2004) lebih jauh menyarankan ketika mengenalkan KPIs ke tim organisasi perusahaan sebaiknya:

- ◆ Gunakan istilah yang mudah dipahami oleh staf;
- ◆ Usahakan gunakan kpis yang telah biasa diterapkan di industri sejenis atau industri lain agar dapat dilakukan *benchmark*;
- ◆ Tinjau data secara periodik dan lakukan analisis *trend*;
- ◆ Hanya memilih KPIs yang memang dapat diukur dan implementasikan;
- ◆ Hanya memilih KPIs yang indikatornya dapat dilakukan perbaikan atau perubahan;
- ◆ Sebaliknya, jangan mengukur KPIs yang memang anda tidak ingin atau tidak dapat mengubahnya.

Beberapa pengukuran kinerja *warehouse* yang dikembangkan mencakup utilisasi pengelolaan *warehouse*, efisiensi pengelolaan *warehouse*, produktivitas *warehouse*, kualitas pelayanan pelanggan, dan kualitas operasional. Secara lengkap KPIs pengukuran kinerja *warehouse* diringkaskan dalam tabel berikut.

KPIs	RUMUS PENGHITUNGAN	MAKNA
Labour hours utilization	$(\text{Labour hours used} \times 100) / \text{labour hours available}$	Utilisasi <i>warehouse</i> yang diukur berdasarkan penggunaan jam kerja tenaga kerja dari jam kerja total yang tersedia.
Warehouse area utilization	$(\text{Space used} \times 100) / \text{space available}$ (luas lantai atau kapasitas kubik)	Utilisasi <i>warehouse</i> yang diukur berdasarkan penggunaan ruangan dari ruangan <i>warehouse</i> yang tersedia.
MHE utilization	$(\text{MHE hours used} \times 100) / \text{MHE hours available}$	Utilisasi <i>warehouse</i> yang diukur berdasarkan penggunaan jam kerja MHE dari jam kerja total MHE yang tersedia.
Cost as a percentage of sales	$(\text{Total warehousing cost} \times 100) / \text{total revenue}$	Efisiensi <i>warehouse</i> yang diukur berdasarkan persentase biaya <i>warehouse</i> total terhadap pendapatan total.
Cost per order despatched	$\text{Total warehouse cost} / \text{total number of orders shipped}$	Efisiensi <i>warehouse</i> yang diukur berdasarkan rata-rata biaya <i>warehouse</i> per <i>order</i> yang dikirim.
Units picked per hour	$\text{Units picked} / \text{total hours available}$	Produktivitas <i>warehouse</i> yang diukur berdasarkan rata-rata unit item (carton, <i>pallet</i> , individual item).
Order accuracy	$(\text{orders picked and despatched accurately} \times 100) / \text{total orders received}$	Kualitas pelayanan pelanggan yang diukur berdasarkan tingkat keakuratan pemenuhan <i>order</i> .
On-time shipments	$\text{Orders delivered as per customers' requests} / \text{total orders received}$	Kualitas pelayanan pelanggan yang diukur berdasarkan tingkat pemenuhan <i>order</i> .
On time and in full (OTIF)	$\text{On-time delivery} \times \text{In full delivery} \times \text{Damage free} \times \text{Accurate documentation, labelling, and invoicing}$	Kualitas operasional <i>warehouse</i> (<i>perfect order</i>). Formula ini merupakan pengukuran gabungan dari beberapa ukuran kualitas pelayanan pelanggan.
Stock cover in days	$(\text{Current level of stock} / \text{total annual sales}) \times 365$	Rata-rata jumlah hari <i>stock</i> berada dalam <i>warehouse</i> .
Stock accuracy	1. Location stock accuracy percentage = $(\text{number of correct locations} / \text{number of locations counted}) \times 100$ 2. Stock line accuracy = $(\text{number of correct lines counted} / \text{total number of lines counted}) \times 100$ 3. Stock unit accuracy = $(\text{actual quantity by SKU} / \text{expected quantity by SKU}) \times 100$	Kualitas operasional <i>warehouse</i> yang diukur berdasarkan tingkat keakuratan <i>stock</i> . Penghitungan <i>stock</i> , baik dilakukan secara perpetual maupun <i>stock</i> opname secara periodik, keakuratan <i>stock</i> merupakan hal yang sangat penting.
Damage inventory	$\text{Damaged items percentage} = \text{items found damaged} / \text{items despatched per month}$	Pengukuran tingkat kerusakan <i>stock</i> selama di <i>warehouse</i> .

Sumber: Gwynne Richards (2014)

Model pengukuran kinerja terintegrasi telah dikembangkan untuk pengukuran kinerja *warehouse* berdasarkan kinerja aktual dan persepsi pelanggan. Data dikumpulkan dari kinerja aktual *warehouse* dan survei persepsi pelanggan terhadap kualitas pengelolaan *warehouse*. Nilai aktual dibandingkan dengan nilai target. Dari perbandingan ini dikelompokkan menjadi tiga kategori: *red*, *amber*, dan *green* (RAG model). Peluang untuk perbaikan dilakukan pada area *red* dan *amber*. Area *red* perlu mendapat perhatian serius.

CATEGORY	TARGET RATING	WEIGHT	TARGET SCORE	RATING	ACTUAL SCORE
Perfect order completion	5	50	250	3	150 (R)
Inventory accuracy	5	40	200	5	200 (G)
Safety	5	40	200	4	160 (A)
Labour productivity	5	30	150	4	120 (A)
Space utilization	4	30	120	3	90 (A)
Labour utilization	4	30	120	3	90 (A)
Damaged items	5	30	150	3	90 (A)
Warehouse layout	4	20	80	5	100 (G)
MHE utilization	4	10	40	5	50 (G)
Staff training	5	10	50	5	50 (G)
Environmental	4	10	40	2	20 (R)
Total		300	1400		1120 (R)
Performance index					80%

Sumber: Tompkins Association (1998) dalam Gvrynne Richards (2014)

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

Pengukuran kinerja akan mendorong adanya pengendalian dan perbaikan secara terus-menerus. *Benchmarking* perlu dilakukan agar ditemukan praktik-praktik terbaik dalam mengelola *warehouse*. Dari sana, perbaikan pengelolaan *warehouse* terus dilakukan untuk memberikan pelayanan terbaik bagi pelanggan.



KOLABORASI, KUNCI MEMENANGKAN PERSAINGAN

Teks : Citra / Foto : Citra



PT Astra International-Isuzu Sales Operation (Astra Isuzu) Sunter merupakan *head office* dari jaringan distributor kendaraan komersial merek Isuzu di Indonesia. Dalam aktivitas bisnisnya, Astra Isuzu berhubungan dengan PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI) selaku agen pemegang merek (APM) Isuzu. Saat ini Astra Isuzu merupakan diler Isuzu terbesar di Indonesia yang menguasai 45 persen dari total penjualan Isuzu di Tanah Air. Untuk wilayah DKI Jakarta, Tangerang dan Banten, Astra Isuzu memiliki 13 cabang dengan total penjualan antara 350-400 unit per bulan. Penjualan di tingkat cabang dengan level tertinggi bermain di angka 50 unit per bulan, sementara pada *outlet* kelas menengah bermain di angka 20 unit per bulan. Bagaimana cara diler ini memenangkan persaingan ketat khususnya di wilayah DKI Jakarta? Berikut wawancara *TruckMagz* dengan Yohanes Kurniawan, Kepala Wilayah DKI, PT Astra International-Isuzu Sales Operation.

Bagaimana penjualan kendaraan komersial sejauh ini?

Inputnya di angka 55 persen dan 45 persen untuk mobil penumpang. Total *market* di Jadetabek pada tahun lalu 27.200 unit per bulan (Januari-April) dengan total auto 327.160 unit. Tahun ini, data sampai April 28.200 unit per bulan, artinya ada peningkatan *market* 3,7 persen. Sedangkan untuk Isuzu secara total di DKI Jakarta ada kenaikan *market* 29 persen dibandingkan sebelumnya. Rata-rata penjualan 475.000 unit per bulan, dan tahun ini rata-rata 550.000 unit per bulan.

Kami masih punya peluang menjual lebih besar, kami masih ada *challenge* lebih bagus lagi. Karena jika bicara *sharing* kami terhadap total auto, yaitu dua persen. Ini angka belum per tipenya. Tidak semua varian kami punya seperti *pick low* dan MPV *low*. Jika kami ukur terhadap total *market* yang bisa kami layani, *share* kami cukup besar dan telah mencapai di angka sembilan persen. Kami masih punya peluang hingga 15 persen. Jadi, jika dihitung bisa naik dua kali lipat lagi penjualannya. Dengan data seperti itu maka rata-rata penjualan kami ada di 600-700 unit. Kami berharap *market* bisa terus tumbuh seiring dengan pembangunan infrastruktur. Kami juga melihat di sektor *mining* seperti batu bara, *oil and gas* juga terus meningkat.

Persaingan sedang meningkat, apa yang perlu ditingkatkan untuk meningkatkan performa?

Persaingan dengan kompetitor itu pasti. Tapi kami memberikan benefit dengan nilai produk yang kami tawarkan. Nilai itu bisa kita hitung secara materi, juga bisa dihitung secara *secure*. Karena secara material, kami memiliki produk hemat BBM hingga 15 persen. Selain itu, biaya *maintenance* kami sangat murah. Ini menjadi daya jual tersendiri jika *customer* berorientasi kepada biaya operasional yang serendah-rendahnya. Ketiga adalah *durability*. Kami ini lebih tangguh. *Life*-nya bisa lebih panjang. *Service ratio* lebih dari 95 persen. Tiga hal ini menjadi *value* tersendiri untuk *customer*.

Di luar produk, kami juga ada Astra Isuzu yang jaringannya yang tidak hanya DKI Jakarta tetapi menyebar sampai luar Jakarta. Di semua provinsi kami ada. Pengusaha *trucking* punya kecenderungan bisnis yang *mobile* atau berkembang. Jika unit ini *move* ke suatu daerah, dia akan memerlukan *after sales service* yang bagus. Karena paket Isuzu lengkap dan ini bisa menjadi sesuatu *value* yang akan kami tawarkan ke *customer*, dengan produk dan layanan yang bisa jauh lebih efisien serta jangkauan luas. Harapannya ini akan menjadi daya jual kami dibanding kompetitor. Jadi kami bisa terintegrasi secara *service*.



Yohanes Kurniawan

Kepala Wilayah DKI Jakarta,
PT Astra International

Apa tantangan dalam menjaga performa penjualan?

Hal terpenting dalam menjaga performa adalah melihat pertumbuhan ekonomi, *income* per kapita nasional atau pendapatan per area. Kami selalu menyamakan target kami dengan segmen dan kapasitas produksi. Kami juga harus lebih jeli membaca pertumbuhan ekonomi dan pendapatan per kapita di masing-masing daerah agar kami mendapatkan peluang. Jika kami jeli, kami pasti bisa menjual produk kami lebih banyak.

Kami juga terus meningkatkan kompetensi di sisi *manpower*, dengan menambah SDM yang terbaik agar dapat disesuaikan dengan pertumbuhan bisnis serta tuntutan zaman. Hal ini harus terus kami lakukan agar dapat menang bersaing di bisnis otomotif. Kami juga terus berinovasi agar ke depan dapat menjual lebih *simple*. Kalau dulu proses penjualan bisa sampai tujuh tahap, sekarang bisa dua tahap saja. Selain itu, hal yang terpenting adalah efektif dan efisien.

Apakah konsumen saat ini masih berorientasi harga?

Harga selalu jadi rujukan dan pertimbangan utama konsumen. Tetapi kalau hanya melihat harga, itu seperti hanya melihat keuntungan harga murah di depan. Sedangkan ada sisi *service* yang kalau tidak diperhatikan tentu tidak bermanfaat apa-apa ke *customer*. Karena biaya yang akan keluar di belakang lebih besar. Sedangkan terkait harga penjualan produk, kami ada di tengah. Karena harga bukan prioritas, namun kami mengedepankan *durability* dan layanan yang bisa disesuaikan dengan kondisi *customer*.

Bagaimana karakter konsumen saat ini, khususnya di wilayah DKI Jakarta?

Sejauh yang kami layani saat ini, konsumen kami punya karakter yang berbeda masing-masing segmen. Jika konsumen logistik, mereka akan sensitif terhadap jangkauan *service*. Artinya, kendaraan ini akan digunakan jarak jauh dan membutuhkan layanan tinggi setiap saat. Karena memang mobilitas kendaraan logistik lebih tinggi dan jarang berhenti. Mereka ingin agar di mana saja mampu mendapatkan *service*. Permintaan seperti ini selalu kami respons dengan baik, bahkan kami juga bisa mendatangi bengkel mereka. Berbeda dengan konsumen di segmen konstruksi yang lebih cenderung fokus pada *durability* kendaraan, baik yang menyangkut tonase dan BBM.

Di semua segmen, kami telah melakukan studi dan memilih produk yang sesuai dengan segmennya. Contohnya, kami punya produk *wheel base* panjang. Produk ini memang kami siapkan di kategori II atau III untuk konsumen *consumer goods*. Memang hanya untuk mengangkut muatan tiga-empat ton, tetapi untuk segmen ini dibutuhkan kendaraan berbasis panjang. Seperti produk NMR 71 L yang sesuai di segmen *consumer goods*. Kami juga punya produk terbaru, yakni Isuzu Traga. Produk ini sekelas pikap dengan kubikasi lebih besar dibandingkan dengan produk sejenis dari kompetitor.

Bagaimana peta persaingan di DKI Jakarta?

Di wilayah ini, *market* terbesar hampir di semua merek. Kontribusi DKI Jakarta secara nasional ada di angka 30-40 persen. Semua merek pasti akan habis-habisan untuk bersaing di DKI Jakarta, karena di samping menjual juga harus ada *image* dan *pride*. Bagaimana sebuah produk itu dipasarkan dan menjadi dominan *player* di DKI. Pasti dari sisi *pricing* ada. Kami hari ini melihat dulu berapa harga di kompetitor agar kami dapat memilah-milah harga ke konsumen, dan persaingan di wilayah ini jauh lebih ketat dibandingkan area lain. Sedangkan segmen yang paling ketat persaingannya adalah logistik. Karena di sini sangat sensitif dan semua merek menawarkan *price*, diskon, dan layanan yang berbeda. Di wilayah ini margin yang didapat masing-masing merek mungkin sangat kecil karena persaingan yang ada.

Mana yang lebih besar antara penjualan unit dan service?

Kami tidak memiliki patokan, mana yang lebih besar. Terkadang kami mengorbankan dari sisi *sales* karena kami ambil jangka *service* jangka panjang. Karena *service* ini bisa sampai pemakaian unit. Kami lebih melihat dari sisi *service* dan *spare part* sebagai satu paket dan penjualan kami tidak lepas dari *service*. Kami jual ke konsumen ini satu paket termasuk biaya *maintenance*. *Full maintenance contract* sampai sekian tahun itu tergantung konsumen minta yang mana.

Sedangkan untuk persaingan di sisi *service* dan *spare part*, kami di Astra Internasional memiliki standar *service* yang tinggi sehingga kami pasti menjaga *customer experience*. Kami juga memiliki target dan KPI yang tinggi terhadap target *service*. *Company* yang skalanya internasional harusnya lebih membuat konsumen merasa *secure*. Margin dari *service* akan meningkat per tahun apabila jumlah unit yang masuk cukup banyak. Kami memiliki target yang tinggi dari penjualan *spare part* dan peningkatannya bisa 10-15 persen dari margin penjualan.

Bagaimana pasar di Jakarta lima tahun mendatang?

Indonesia adalah negara berkembang dengan kebutuhan kendaraan komersial yang sangat tinggi. Pembangunan infrastruktur juga terus dilakukan dari Sumatera, Jawa bahkan sampai ke Papua. Apabila semua infrastruktur seperti tol ini sudah tersambung, saya yakin kendaraan komersial akan jadi alat distribusi yang sangat dibutuhkan. Nilai *cost* distribusi ini masih sangat tinggi dibanding negara Asia yang lain. Konsumen akan berlomba mencari kendaraan yang efisien dan memiliki *durability* yang tinggi, dan Isuzu ada untuk menjawab tantangan ini.

Memang ada yang memprediksi bahwa penjualan bakal menurun karena ada aturan yang melarang truk dilarang melintas di kota. Kalau yang saya lihat, meski truk tidak dapat masuk ke kota dan pindah ke pinggiran, tetapi *central of company* masih ada di Jakarta. Secara dokumen dan legalitas mereka ada di Jakarta, sehingga pengurusannya tetap ada di sini. Transaksi ada di Jakarta, ini yang membuat mereka tetap menggunakan STNK Jakarta. Meskipun tidak menggunakan plat B, pemegang keputusannya ada di Jakarta. *Market* ini tetap akan ada di Jakarta. Maka saya melihatnya, *market* yang tadinya 40 persen bisa lebih. Karena melihatnya *by register* plat B. Padahal bisa saja plat (nomor polisi) Kalimantan tetapi beli di Jakarta. Bahkan menurut saya bisa sampai 50 persen karena pemegang keputusan ada di Jakarta.



Apakah ada rencana penambahan diler dalam waktu dekat?

Kami berencana akan menambah diler lagi. Kami sedang melihat secara pertumbuhan dan bagaimana kebutuhan *customer* sendiri. Kami sebenarnya berupaya mendekatkan dengan kebutuhan pelanggan saja. Potensi itu tetap ada karena kami ingin konsumen lebih terjangkau.

Mengapa harus beli di diler Astra Isuzu?

Pertama, kami punya jaringan yang sangat luas. Kedua, kami memberikan *experience* yang sangat tinggi. Kami punya standar kepuasan pelanggan yang sangat tinggi. Harapannya, orang yang beli ke kami, bisnisnya akan semakin meningkat. Sedangkan untuk urusan yang berkaitan dengan kendaraan diserahkan ke kami semua. Sedangkan untuk sesama diler Isuzu, kami tidak bersaing melainkan berkolaborasi. Jika ada benturan masih bisa dibicarakan karena visi ke depan kami sama. Kalau pun ada persaingan, tentu persaingan secara sehat. Kami berkompetisi untuk menjual banyak, tetapi untuk saling mengalahkan tentu saja tidak. Terkadang satu konsumen bisa kami garap bersama-sama.

Apa yang membuat diler Astra Isuzu berbeda?

Secara unit, kami memperhatikan *market* dengan potensi yang berbeda. Kami melihat konsumen dengan visi jangka panjang. *Market* jangka panjang ini akan kami *customize* dari sisi pelayanan. Bagaimana bengkel pelanggan, mekaniknya hingga *driver* mereka. Itu kami bisa *training* semua sehingga memahami cara mengemudi secara ekonomis dan tetap memperhatikan aspek *safety driving*. Kami bisa *training* mekanik gratis supaya dapat menangani masalah dan selalu melakukan *check and recheck*. Kami justru akan mentransfer *knowledge*. Kami ada beberapa PKL mekanik bagi pelajar STM. Kami semangat dalam *transfer of skill* ke orang lain.



NEW
DUTRO
MAKIN PANJANG UMURNYA

**BELI DUTRO SEKARANG
LANGSUNG GRATIS EMAS 35gr***



FREE*

**KAMERA MUNDUR &
MONITOR 5,5" WITH PARKING LINE**

**BERKENDARA JADI
LEBIH AMAN**



JANGAN LEWATKAN KESEMPATAN INI!

Program ini berlaku untuk pembelian Dutro tipe tertentu periode Juli 2018

*) Syarat dan ketentuan berlaku

*) Promo tidak berlaku untuk pembelian pemerintahan

PT HINO MOTORS SALES INDONESIA
Wisma Indomobil II, Jl Letjen MT. Haryono Kav. 9, DKI Jakarta 13330

@ hino.hotline@hino.co.id

www.hino.co.id

f HinoID | Fanpage: Hino Indonesia

@HinoID





Data Gaikindo

Diolah oleh: Antonius Sulistyo

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

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	SUZUKI	25777	38.93%
2	DAIHATSU	19987	30.19%
3	MITSUBISHI MOTORS	16360	24.71%
4	TOYOTA	1855	2.80%
5	ISUZU	1417	2.14%
6	TATA MOTORS	384	0.58%
7	DFSK	269	0.41%
8	CHEVROLET	82	0.12%
9	KIA	50	0.08%
10	HYUNDAI	29	0.04%
TOTAL PENJUALAN		66210	100.00%

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

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI MOTORS	4641	57.13%
2	TOYOTA	2635	32.44%
3	NISSAN	571	7.03%
4	ISUZU	276	3.40%
TOTAL PENJUALAN		8123	100.00%

Wholesales Light-Duty Truck / GVW 5-10 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI FUSO	22779	61.94%
2	ISUZU	6869	18.68%
3	HINO	6414	17.44%
4	TOYOTA	584	1.59%
5	TATA MOTORS	123	0.33%
6	FAW	5	0.01%
TOTAL PENJUALAN		36774	100.00%

Wholesales Medium-Duty Truck / GVW 10-24 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	HINO	1486	48.6%
2	MITSUBISHI FUSO	863	28.2%
3	ISUZU	605	19.8%
4	UD TRUCKS	105	3.4%
5	FAW	1	0.0%
TOTAL PENJUALAN		3060	100.00%

Wholesales Heavy-Duty Truck / GVW >24 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	HINO	8073	58.3%
2	MITSUBISHI FUSO	2194	15.8%
3	UD TRUCKS	1492	10.8%
4	ISUZU	1373	9.9%
5	SCANIA	494	3.6%
6	FAW	155	1.1%
7	MAN TRUCK	49	0.4%
8	TATA MOTORS	20	0.1%
TOTAL PENJUALAN		13850	100.00%

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

NO	KATEGORI	BULAN						TOTAL PRODUKSI
		JANUARI	FEBRUARI	MARET	APRIL	MEI	JUNI	
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	15735	13624	14622	12853	11730	6835	75399
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	0	0	0	0	0	0	0
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	6950	7065	7695	7490	6978	5396	41574
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	729	789	824	782	939	521	4584
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	1724	1920	2297	2287	2329	1533	12090
	TOTAL PRODUKSI	25138	23398	25438	23412	21976	14285	133647

WHOLESALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI-JUNI 2018

NO	KATEGORI	JANUARI-JUNI 2018	JANUARI-JUNI 2017	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	66224	62701	3523	6%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	8123	6575	1548	24%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	36774	28301	8473	30%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	3060	2528	532	21%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	13850	8785	5065	58%

RETAIL SALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI-JUNI 2018

NO	KATEGORI	JANUARI-JUNI 2018	JANUARI-JUNI 2017	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	62824	58090	4734	8%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	7126	6194	932	15%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	34352	28249	6103	22%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	3322	2536	786	31%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	13780	8932	4848	54%

PRODUKSI BERDASARKAN KATEGORI JANUARI-JUNI 2018

NO	KATEGORI	JANUARI-JUNI 2018	JANUARI-JUNI 2017	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	75399	76184	-785	-1%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	0	0	0	0%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	41574	30555	11019	36%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	4584	2964	1620	55%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	12090	7345	4745	65%



Deltalube Multipurpose 757/SAE 30 HEMAT 20 PERSEN PEMAKAIAN OLI

Teks: Abdul Wachid / Foto: Deltalube

Pengetahuan konsumen yang minim tentang mutu produk pelumas mesin membuat mereka salah memilih produk. Hanya sedikit yang mengetahui untuk menentukan jenis oli yang sesuai, konsumen perlu melihat pada tingkat kekentalan. Khusus tingkat kekentalan disesuaikan dengan iklim yang telah diatur oleh Society of Automotive Engineers (SAE). Kualitas oli juga bisa dilihat dari sertifikasi yang dimiliki produk tersebut.

Sertifikasi ini menunjukkan bahwa pelumas telah lulus uji dan disetujui untuk digunakan pada kendaraan. Saat ini sertifikasi yang diakui dunia adalah American Petroleum Institute (API). Tidak banyak produk oli mesin yang beredar di pasaran memiliki standar mutu tersebut. Salah satu, pelumas kendaraan niaga yang memiliki standar API adalah Deltalube.

Perusahaan lokal ini memiliki varian khusus Deltalube Multipurpose 757/SAE 30 yang mutu produknya diklaim melebihi standar API Service. Varian ini menawarkan pelumas mesin dengan kandungan aditif berteknologi Amerika. "Pemakaian bisa sampai tiga kali dari pemakaian normal tanpa perlu menambah aditif lagi. Normalnya kalau oli biasa 5.000 kilometer sudah ganti, pakai Deltalube bisa 15.000 kilometer baru ganti," jelas Ronald Gultom, *Lubricant Consultant* Deltalube.



Harga Deltalube Multipurpose 757/SAE 30 dibanderol Rp 51.000 per liter. Menurut Ronald, Meski secara harga sedikit mahal, tapi secara mutu produk pengusaha angkutan bisa menghemat biaya operasional sampai 20 persen.

"Sejauh ini konsumen puas, karena kami tahu masalah yang mereka keluhkan. Pemilik truk mengeluh seringnya terjadi penguapan yang membuat khawatir oli mesin cepat habis dan banyak sisa kerak mempercepat turun mesin. Dengan Deltalube semua teratasi," tambahnya.

Giti GT01 TANGGUH DI JALAN RUSAK & MULUS

Teks: Abdul Wachid / Foto: Giti

Sejak awal tahun 2018 PT Gajah Tunggal Tbk. telah melakukan transisi merek ban komersial radial dari semula merek GT Radial menjadi Giti. Merek baru tersebut dikhususkan untuk kendaraan niaga seperti truk dan bus. Sementara merek GT Radial digunakan hanya untuk produk ban *passenger car radial* (PCR) atau kendaraan penumpang. Asep Faisal Heriyana, *Manager-Technical Sales Support* PT Gajah Tunggal Tbk. memastikan tidak ada perubahan mutu sekalipun merek telah berubah.

Ditemui saat pameran Gaikindo Indonesia International Auto Show (GIIAS) 2018, Asep mengungkapkan strategi Gajah Tunggal memenangkan pasar lewat produk unggulannya, yakni ban Giti tipe GT01. Ban ini mengguna pola tapak dan desain *open shoulder* dengan tiga alur zig-zag lebar. Keuntungannya, memungkinkan daya tarik yang baik dalam kondisi jalan raya yang kontur tanah yang dilewati selalu berubah-ubah.

Memiliki komposisi daya tahan terhadap keausan, antisayat, dan serpihan sehingga pemakaian akan lebih optimal dan terhindar dari kerusakan akibat sayatan. "Ban ini punya desain sudut *groove* yang unik. Dapat melindungi *groove* dari terselipnya batu dan dapat member-
sihkan dengan sendirinya," terang Asep.



Kelebihan lain, GT01 memiliki desain *shoulder* terbuka. Berfungsi sebagai penghilang panas yang efektif. Pengamatan Asep, karakteristik konsumen Indonesia inginnya praktis dan tidak mau repot harus ganti ban sesuai dengan kondisi jalannya. Kehadiran ban Giti GT01 mencoba menjawab permasalahan tersebut agar target efisiensi yang diinginkan pengusaha angkutan bisa terpenuhi.

"Jalan di Indonesia bisa dibayangkan walaupun di Pulau Jawa yang kesannya kondisi jalan lebih bagus dengan daerah lain, kenyataannya masih ditemukan jalan-jalan rusak, jalan tanah atau jalan kampung. Makanya tipe ini, GT01 cocok digunakan untuk dua kondisi jalan. Baik mulus atau rusak," katanya.

LE Monolec 8800 BEKERJA SAMPAI SUHU 300° CELCIUS

Teks: Abdul Wachid / Foto: LE Indonesia

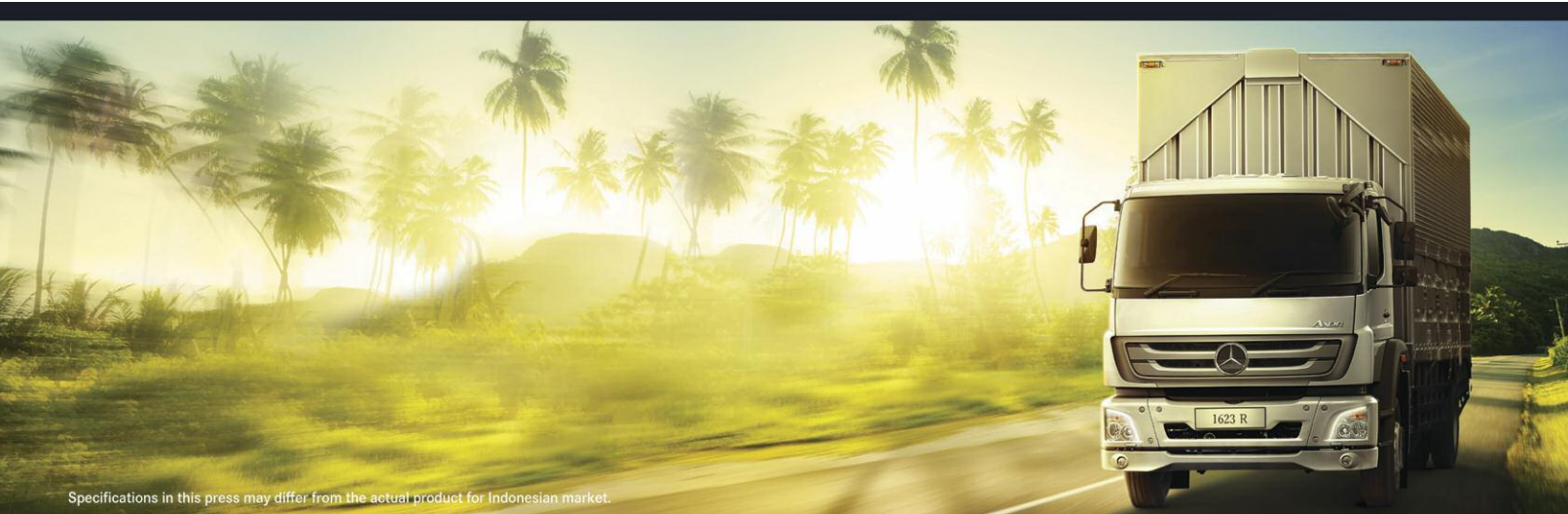
Sukses menggarap pasar pelumas industri sejak tahun 1992 PT Timurlaya Kurnia Manunggal distributor resmi pelumas merek LE (Lubricant Engineers) sejak tahun ini mulai memasarkan pelumas otomotif. Selain untuk kendaraan penumpang dan alat berat, merek asal Amerika Serikat ini juga memasarkan pelumas kendaraan niaga. Salah satu yang menjadi produk andalannya adalah LE Monolec 8800. Pelumas ini dikhususkan kendaraan berat yang operasionalnya digunakan untuk sektor konstruksi atau tambang.

LE Monolec 8800 memiliki batas kekentalan 15W-40 dan 24W-50. Sementara Monolec merupakan nama zat aditif yang terkandung dalam pelumas berguna mengurangi keausan. Zat aditif ini di dalam mesin akan menciptakan selaput pelumas molekul pada permukaan metal. "Sangat mengurangi gesekan, panas, dan aus serta dapat bekerja sampai suhu 300 derajat Celcius," terang Imam Tugianto, *Marketing Manager* LE Indonesia.

Kelebihan lain, pelumas ini masa pergantiannya bisa dua sampai tiga kali lebih lama daripada pelumas lain bisa mencapai 25.000 kilometer tergantung kondisi jalan dan lingkungannya. Memiliki kemampuan mencegah terjadinya pengentalan berlebihan atau pembentukan endapan terhadap mesin.



Imam menambakan, LE Monolec 8800 dalam beberapa uji kendaraan mampu meningkatkan efisiensi bahan bakar sampai 2,5%. Kandungan aditif lain, seperti deterjen dan dispersan dapat menjaga bagian-bagian mesin agar tetap bersih. Kemampuannya bekerja sampai suhu 300 derajat Celcius membuat pelumas ini dapat bekerja untuk segala musim.



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

Advancing business.

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

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

Mercedes-Benz

Trucks you can trust.





Indeks Harga Truk Bekas

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

Hino 500	SG260TI	2015	Rp 550 juta-Rp 560 juta
Hino 500	FM285JD	2016	Rp 840 juta-Rp 850 juta
Hino 500	FM260TI	2017	Rp 780 juta-Rp 800 juta
Hino 500	SG260TI	2017	Rp 600 juta-Rp 635 juta
Hino 500	FG235TI	2017	Rp 535 juta-Rp 550 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2000	Rp 55 juta-Rp 60 juta
Isuzu Elf	100PS	2010	Rp 75 juta-Rp 80 juta
Isuzu Elf	125PS HDL	2011	Rp 140 juta-Rp 145 juta
Isuzu Elf	100PS	2012	Rp 130 juta-Rp 135 juta
Isuzu Elf	125PS	2012	Rp 150 juta-Rp 160 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2012	Rp 155 juta-Rp 165 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2012	Rp 110 juta-Rp 115 juta
Isuzu Elf	NKR71	2013	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Isuzu Elf	NKR71HD	2013	Rp 180 juta-Rp 190 juta
Isuzu Elf	120PS HD	2013	Rp 170 juta-Rp 176 juta
Isuzu Elf	100PS	2014	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2014	Rp 150 juta-Rp 155 juta
Isuzu Elf	125PS	2014	Rp 185 juta-Rp 190 juta
Isuzu Elf	125PS HDL	2015	Rp 190 juta-Rp 195 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2015	Rp 165 juta-Rp 170 juta
Isuzu Elf	100PS	2015	Rp 150 juta-Rp 155 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2015	Rp 185 juta-Rp 190 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2016	Rp. 165 juta-Rp 170 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2016	Rp 155 juta-Rp 160 juta
Isuzu Giga	FVZ34P 285PS	2012	Rp 380 juta-Rp 390 juta
Isuzu Giga	FVM240 240PS	2012	Rp 330 juta-Rp 355 juta
Isuzu Giga	FVM240W 240PS	2012	Rp 350 juta-Rp 360 juta
Isuzu Giga	FTR90S 210PS	2014	Rp 300 juta-Rp 315 juta
Isuzu Giga	FVM34Q 240PS	2014	Rp 390 juta-Rp 395 juta
Isuzu Giga	FVR34P 240PS	2016	Rp 440 juta-Rp 450 juta
Iveco	Trakker 8x4	2012	Rp 790 juta-Rp 800 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2007	Rp 125 juta-Rp 140 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2008	Rp 120 juta-Rp 135 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2009	Rp 135 juta-Rp 150 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2010	Rp 155 juta-Rp 160 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2011	Rp 160 juta-Rp 170 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2012	Rp 150 juta-Rp 180 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2014	Rp 160 juta-Rp 165 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2011	Rp 215 juta-Rp 225 juta

Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2013	Rp 195 juta-Rp 200 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 136PS HD-L	2013	Rp 225 juta-Rp 235 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2014	Rp 205 juta-Rp 215 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 Super HD	2014	Rp 220 juta-Rp 245 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125PS	2015	Rp 220 juta-Rp 225 juta
Mitsubishi Fuso	FN517	1986	Rp 120 juta-Rp 130 juta
Mitsubishi Fuso	190PS HD	2005	Rp 225 juta-Rp 230 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2005	Rp 320 juta-Rp 330 juta
Mitsubishi Fuso	190PS	2005	Rp 180 juta-Rp 190 juta
Mitsubishi Fuso	220 PS HD	2008	Rp 360 juta-Rp 370 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2009	Rp 350 juta-Rp 390 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2011	Rp 378 juta-Rp 385 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2012	Rp 335 juta-Rp 340 juta
Mitsubishi Fuso	FM517 220PS	2012	Rp 335 juta-Rp 340 juta
Mitsubishi Fuso	FN517	2012	Rp 400 juta-Rp 405 juta
Mitsubishi Fuso	FN 627	2012	Rp 850 juta-Rp 875 juta
Mitsubishi Fuso	FM517HL 220PS	2012	Rp 300 juta-Rp 310 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2013	Rp 340 juta-Rp 600 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2014	Rp 460 juta-Rp 470 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2015	Rp 490 juta-Rp 500 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2015	Rp 620 juta-Rp 630 juta
Mitsubishi Fuso	FJ2523 230PS	2017	Rp 630 juta-Rp 645 juta
Toyota Dyna	115 ET	2005	Rp 65 juta-Rp 70 juta
Toyota Dyna	110 ST	2010	Rp 115 juta-Rp 120 juta
Toyota Dyna	110 ST	2011	Rp 145 juta-Rp 150 juta
Toyota Dyna	110 FT	2012	Rp 145 juta-Rp 160 juta
Toyota Dyna	110 ST	2012	Rp 125 juta-Rp 130 juta
Toyota Dyna	130 HT	2012	Rp 160 juta-Rp 165 juta
Toyota Dyna	130 XT	2012	Rp 165 juta-Rp 175 juta
Toyota Dyna	130 HT	2013	Rp 185 juta-Rp 190 juta
Toyota Dyna	110 FT	2013	Rp 160 juta-Rp 175 juta
UD Trucks	CWA 260	2007	Rp 310 juta-Rp 325 juta
UD Trucks	CDA 260	2007	Rp 315 juta-Rp 320 juta
UD Trucks	CWM 330	2008	Rp 285 juta-Rp 295 juta
UD Trucks	PK 215	2010	Rp 335 juta-Rp 350 juta
UD Trucks	CWA260HT	2013	Rp 420 juta-Rp 480 juta
UD Trucks	PK260CT	2013	Rp 420 juta-Rp 430 juta
UD Trucks	PK260CT	2014	Rp 475 juta-Rp 490 juta
Volvo	FH12 tractor head 6x4 A/T	2004	Rp 165 juta-Rp 175 juta
Volvo	FMX 440 rigid 8x4 A/T	2012	Rp 540 juta-Rp 550 juta

CATATAN : Daftar harga disusun berdasarkan data yang terkumpul sampai dengan 16 Agustus 2018. Data merupakan harga pasaran truk bekas dalam kondisi laik jalan dari pedagang truk bekas dan pemilik unit di wilayah Jabotabek, Karawang, Jateng, Sumatra, dan Kalimantan. Harga tidak mengikat dan dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu



Kementerian
Pekerjaan Umum dan
Perumahan Rakyat



KONSTRUKSI INDONESIA

31 Oktober - 2 November 2018
Jakarta International Expo, Jakarta, Indonesia



Lembaga
Pengembangan
Jasa Konstruksi
Nasional

GRATIS!
SERTIFIKASI
PEKERJA
TERAMPIL
KONSTRUKSI



PEMANFAATAN PELUANG BISNIS KONSTRUKSI DI INDONESIA



200
PESERTA PAMERAN



10,000sqm
TOTAL AREA PAMERAN



12,000
KEY BUYERS



7,000
PESERTA SERTIFIKASI



33
SERI WORKSHOP

Diorganisir oleh



Rekan Media

TRUCKMAGZ

Diselenggarakan
bersamaan
dengan



Intertraffic
INDONESIA

Untuk info lebih lanjut!

Hubungi +62 21 57991465 atau email: registration@constructionindonesia.com

WWW.CONSTRUCTIONINDONESIA.COM/ID/REGISTRASI



Perawatan rutin tangki vakum berarti juga minim risiko kecelakaan kerja



Truk vakum di tambang memerlukan maintenance yang ketat karena rata-rata bekerja 24 jam

PERAWATAN LENGKAP TRUK VAKUM

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

Selalu memastikan armada dalam keadaan optimal adalah keharusan. Begitu juga truk vakum yang memiliki tugas berat baik di area perkotaan atau pertambangan. Truk vakum adalah salah satu dari kendaraan yang dirancang dengan mesin tangguh untuk pekerjaan berat. Selama perawatan dilakukan dengan baik, truk akan bekerja sempurna dan awet.

Hampir semua pekerjaan truk vakum mengandalkan tekanan tinggi baik untuk *loading* atau *unloading* mulai dari cairan, limbah, lumpur, padatan, dan sebagainya. Perubahan konstan dalam tekanan dan vakum, yang dikombinasikan material cair dengan tekstur beragam yang melewati katup, dapat melemahkan bagian di truk tangki vakum. Jadi penting sekali untuk merawat truk secara teratur daripada hanya pemeriksaan visual.

Mahmudi Asyudin, Asisten Kepala Bengkel Langkah Tanjung Gresik menjelaskan bahwa jenis perawatan truk vakum terbagi menjadi dua hal, yaitu bodi truk dan mesin pompa. “Jadwal perawatan yang dijaga oleh SDM terdidik di suatu perusahaan, maka truk vakum akan awet dan berumur panjang. Bodi truk dengan *mounting* kokoh dan proporsional diperlukan untuk menunjang pekerjaan berat pompa vakum,” katanya.

Ada dua pekerjaan yang biasa ditangani truk vakum, yaitu *vacuum* dan *pump* atau *pressure*. “Muatan apa pun yang dimasukkan atau dikeluarkan dari dalam tangki pasti menggunakan dua prinsip kerja isap dan pompa. Sebelum melangkah ke *maintenance*, perlu dipahami dulu pekerjaan truk vakum saat *loading* dan *unloading*,” jelas Mahmudi.

Yang perlu diperhatikan saat saat *loading* adalah memeriksa beberapa hal yang bersinggungan dengan mesin seperti oli transmisi, oli mesin, BBM dan ban. Selain itu juga perlu memeriksa komponen yang terkait dengan sistem pompa vakum adalah oli vakum, filter primer, filter sekunder, selang, dan koneksi lain.



Filter primer dan sekunder bekerja memastikan tidak ada partikel yang masuk ke pompa vakum

Mengisi Muatan

- Coba putar pompa dengan tangan sebelum dihidupkan untuk memastikan bahwa putaran tidak keras. Putaran keras bisa karena karat atau sebab cuaca.
- Nyalakan mesin dan tunggu hingga suhu operasional.
- Posisikan truk untuk mengambil muatan, pasang rem parkir, dan transmisi pada posisi secara netral.
- Tutup katup pembuangan di bagian belakang tangki.
- Lepaskan tutup katup isap.
- Posisikan tuas pompa ke posisi netral.
- Ubah posisi ke PTO dan selalu awali dengan saat mesin *idle*.
- Hubungkan selang isap ke bagian belakang tangki, dan masukkan ujung selang lainnya ke material yang akan dimuat. "Untuk tambang truk vakum biasa digunakan untuk mengisap lumpur bekas galian. Sedangkan di perkotaan biasa bekerja untuk menghisap sampah lumpur di gorong-gorong jalan atau yang paling sederhana prinsip kerja pompanya adalah truk tinja," terang Mahmudi.
- Pindahkan tuas pompa ke posisi *vacuum*.
- Tunggu sampai tekanan pada alat ukur terbaca angka negatif 18-22.
- Buka katup isap di bagian belakang tangki.
- Ketika material naik, maka akan tampak pada lubang kaca bawah. Perlahan tutup katup utama.
- Posisikan tuas pompa ke posisi netral.
- Lepaskan sambungan selang dari *fitting* isap. Jika tidak ada, alternatifnya menggunakan dua selang panjang, masing-masing terhubung ke *fitting* isap dan *fitting* pengosongan.
- Dorong ujung selang *fitting* isap ke material muatan.
- Pindahkan tuas pompa ke posisi *pressure*.
- Tunggu sampai tekanan pada alat ukur terbaca positif 5 psi.
- Perlahan-lahan buka katup pengosongan.
- Periksa tangki dan tekanan yang terbaca.
- Masukkan tuas pompa ke posisi netral.
- Lepaskan selang dari *fitting* pengosongan dan sambungkan kembali selang ke *fitting* isap.
- Dekatkan selang ke tengah cairan material.
- Pindahkan tuas pompa ke posisi *vacuum*.
- Tunggu sampai tekanan pada alat ukur terbaca negatif 18-22.
- Perlahan-lahan buka katup isap.
- Tutup katup isap di bagian belakang tangki ketika tangki penuh. Permukaan cairan akan terlihat pada lubang kaca atas.
- Matikan pompa melalui panel kontrol.
- Lepaskan sambungan ke PTO.
- Masukkan tuas pompa ke posisi netral.
- Akhiri dengan melepas sambungan selang.

Bongkar Muat

- Posisikan truk, pasang rem parkir, dan transmisi dalam keadaan netral.
- Posisikan tuas pompa ke posisi netral.
- Lepaskan tutup katup isap dan pengosongan.
- Hubungkan selang isap di bagian belakang tangki, dan letakkan ujung selang yang lain di tempat area sekitar cairan akan dibuang.
- Buka katup pengosongan dan biarkan cairan mulai mengalir.
- Posisikan PTO.
- Naikkan RPM seperlunya. "Pompa biasanya tidak diperlukan ketika pengosongan, tetapi jika memerlukan bantuan pompa sebaiknya tidak melebihi 1250 RPM. Penggunaan pompa hanya untuk membantu mempercepat proses pengosongan, terutama dengan cairan limbah yang agak padat seperti lumpur," tambah Mahmudi.
- Jika muatan adalah lumpur dari sumur minyak, bisa mengalir sendiri tanpa dipompa.
- Pindahkan tuas pompa ke posisi *pressure*.
- Tutup katup pembuangan di bagian belakang ketika semua cairan sudah keluar.
- Matikan mesin pompa melalui panel kontrol.
- Lepaskan sambungan ke PTO.
- Pindahkan tuas pompa ke posisi netral.
- Lepaskan sambungan dan keluarkan sisa cairan yang terdapat di *fitting* dan selang isap.

Maintenance

Bagian dari tahap awal perawatan adalah pembersihan. Ketika selang dipisahkan dari *fitting* tangki, siapkan timba di bawahnya untuk menangkap tetesan limbah. Sebelum meletakkan selang di permukaan tanah, tinggikan selang secara bertahap dari ujung selang ke ujung satunya untuk mengalirkan kembali sisa cairan ke tangki penyimpanan. Pastikan untuk menjauhkan anak-anak dan binatang dari area kerja.

1 Pastikan kondisi pompa tetap bersih. Jauhkan komponen pompa dari benda atau alat yang memancarkan panas. Jaga kebersihan bagian luar pompa ketika truk tidak sedang beroperasi.

2 Bersihkan bagian-bagian internal pompa. Sebagian besar produsen menyarankan *flushing* pompa secara teratur. "Ini biasanya dilakukan dengan mengalirkan solar melalui pompa pada *level* vakum rendah dan rpm rendah. Frekuensi *flushing* bervariasi tergantung pada penggunaan pompa setiap hari. Disarankan minimal *flushing* setiap minggu jika truk bekerja setiap hari. Ini dilakukan untuk menghilangkan tumpukan karbon dan menjaga slot baling-baling tetap bersih," terangnya.

3 Periksa secara rutin serta pastikan tidak terdapat penumpukan *grease*. Ini untuk menjamin kinerja *float ball* dapat beroperasi dengan benar.

4 Periksa filter sekunder, karena ini salah satu cara untuk memastikan tekanan pompa tetap optimal. Filter sekunder bekerja untuk mendukung filter utama.

5 Pada tipe truk vakum tertentu terdapat *muffler* resapan oli. "Buang oli kotor yang tertampung setiap akhir dari kerja harian. Pastikan salurannya tidak bocor. Resapan oli juga ikut berinvestasi pada kerusakan pompa vakum. Jika resapan penuh dan dibiarkan dengan oli yang kotor, lama-lama oli kotor akan naik ke pompa vakum dan membuat masalah internal," tambah Mahmudi.

6 *Level* oli pada *reservoir*. Pertahankan tangki oli pompa tetap penuh, dan pastikan bagian-bagian internalnya diminyaki dengan benar. Pompa akan bekerja optimal jika bagian-bagiannya dilumasi dengan benar. Pabrikan biasanya memberikan catatan dalam buku manual berapa liter oli yang dipakai per sekali pompa bekerja.

Pemeriksaan Rutin

Maintenance truk dari semua pabrikan lebih spesifik ke *maintenance* mesin, sasis, dan transmisi truk. Sedangkan untuk pompa vakum lebih spesifik ke komponen sistem *vacuum*. Pekerjaan di sektor tambang umumnya memiliki *shift* kerja yang panjang dan lama. Kondisi operasional truk vakum harus tetap terjaga sepanjang *shift* kerja tersebut.

Harian

- Awali pekerjaan dengan mengeluarkan udara yang terjebak di *pressure tanks*. Ini untuk memastikan akurasi pengukuran tekanan.
- Sebelum berangkat kerja kendaraan diesel membutuhkan solar yang berkualitas baik. Jangan gunakan solar oplosan.
- Periksa sistem pompa oli.
- Periksa filter udara di truk dan ganti jika sudah aus.
- Periksa oli transmisi di truk.
- Periksa ban untuk tekanan udara yang tepat, dan *bearing* roda serta kekencangannya.
- Periksa selang dan koneksi dari keausan dan kekencangan. Periksa katup isap dan pengosongan di bagian belakang tangki. Periksa alat pengukur vakum atau tekanan, katup pengaman, dan lubang kaca.

Selama Bekerja

- Pastikan oli mengalir ke pompa vakum. Operator harus memperhatikan gelembung-gelembung kecil yang tampak ketika masuk ke sirkulasi pompa vakum untuk memverifikasi kondisi oli.
- Pastikan pengukur vakum bekerja dengan benar.
- Periksa apakah katup relief filter sekunder berfungsi baik. Fungsi ini bisa dilihat dari hasil pengukuran alat ukur tekanan, apakah tekanan normal atau ada hambatan yang tidak lazim.
- Periksa *valve* primer dan selang dari kebocoran.

Setelah Truk Vakum Bekerja

- Buang endapan yang terperangkap di filter sekunder jika filter primer gagal menyaring kotoran.
- Keringkan resapan oli setiap akhir operasi truk.
- Bersihkan filter tambahan secara berkala jika ada.
- Cuci filter udara di inlet filter BBM secara berkala.
- Periksa secara visual filter dan kedudukan filter sekunder. Posisinya tergantung jenis pompa dan merek.

Bulanan

- Bersihkan filter tambahan.
- Bersihkan tangki oli.
- Lumasi onderdil melalui *nipple grease* termasuk *joint*.
- Periksa kopling PTO.
- *Flushing* pompa vakum.
- Lumasi dengan *grease* bagian-bagian pompa vakum.
- Bersihkan dan lumasi semua *valve* dengan oli. Periksa kekencangan *packing* tuas *valve*.
- Berikan *grease* ke semua *nipple grease* di pompa vakum, *boom* hidrolik dan *driveline* pompa vakum.
- Periksa kekencangan semua baut sesuai torsi, terutama baut *mounting* pompa vakum dan tangki vakum.
- Periksa *fitting* selang *loading*. Pastikan semua gasket sudah terpasang.
- Periksa dan kencangkan baut *mounting* tangki setiap bulan. Baut *mounting* yang longgar dapat menyebabkan banyak masalah ketika operasional, yang mungkin tidak tercakup dalam garansi karoseri.

Pencucian

- Cucilah kendaraan dengan air busa untuk menghilangkan kotoran dan menjaga warna cat.
- Setelah dicuci jangan memarkir kendaraan di bawah sinar matahari langsung karena ada bagian tangki dan pompa vakum yang sensitif terhadap panas dari logam.
- Jangan gunakan air panas atau deterjen yang kuat untuk membersihkan kotoran ketika permukaannya kering dikhawatirkan ada lapisan pelindung yang terkikis.



Truk rail gate dengan knuckle boom crane

TRUK CRANE RAIL GATE

Mempercepat Proses Bongkar Muat

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

Truk *crane* adalah salah satu bentuk kombinasi truk dan mekanisme hidrolik yang bisa diaplikasikan untuk sektor logistik, konstruksi hingga migas. Truk ini dipasang paket lengkap *crane* yang dijual satu set, dipergunakan untuk membantu bongkar muat. Tambahan fungsi *crane* pada truk *rail gate* ini untuk mempercepat proses bongkar muat tabung gas dari bak.

Fajar Irokhman Supervisor Engineering Karoseri Antika Raya menjelaskan bahwa kombinasi truk dan *crane* bisa sangat luas. Fungsi *crane* sebagai *lifting* bisa diaplikasikan di hampir semua sektor industri. “Paket *crane* seperti ini sangat praktis, karena karoseri tinggal memasang pada kendaraan dan tipe *crane* disesuaikan dengan kebutuhan konsumen,” katanya.

Paket set *crane* yang umum di pasaran ada *telescopic boom* dan *knuckle*. Untuk *telescopic* menawarkan *winch* yang secara permanen menempel pada ujung derek dan siap untuk menderek. Sedangkan *articulated*, biasanya menggunakan *hook* di ujung *boom* untuk mengangkat beban. Pada pengembangan *crane*, *telescopic* dikombinasikan dengan struktur putaran untuk memindahkan beban secara linier, sehingga membuat lebih mudah dioperasikan.



Crane dan outrigger



Rail gate dalam posisi menutup

Ketika penggunaan muatan tertentu seperti material curah, *winch* memungkinkan pemuatan beban menggunakan *bucket* sehingga secara fungsi terlepas dari radius angkatnya. Kawat *winch* cukup membantu ketika menempatkan atau menaikkan beban. Karena *winch* adalah mekanisme pengangkatan utama, ia memiliki mekanisme penahan yang memungkinkan untuk menahan beban berat pada ketinggian tertentu dalam waktu lama.

Sedangkan *knuckle boom crane* tidak dirancang untuk menahan beban dalam jangka waktu lama, tetapi sangat efisien untuk memuat dan membongkar material bangunan atau apa pun muatan yang menggunakan *hook*. Jika memerlukan *stick* yang lebih panjang, beban harus dikosongkan dahulu baru muatan dikaitkan ke *hook*. “Jadi perpanjangan lengan biar selesai dulu baru fungsi *crane* digunakan. Kadang orang-orang memaksakan fungsi itu bersamaan. Jadi tahanan pada lengan fungsinya untuk penghantar lengan bukan untuk mengangkat beban. Yang menerima kerja adalah lengan *stick*-nya,” kata Fajar.



Lengan crane tiga stick

Saat mengangkat beban dengan *boom telescopic*, *winch* bekerja terlebih dahulu, kemudian kemudian diikuti *crane*. Dengan *crane* jenis *boom*, memindahkan muatan ke radius yang berbeda, biasanya dilakukan dengan menaikkan dan menurunkan *boom*. Dengan menuntaskan kerja *telescopic* lebih dulu, secara signifikan mengurangi kerusakan pada bantalan *boom* dan keausan dini. Sedangkan *boom knuckle*, proses kerjanya dari gaya angkat masuk ke dalam struktur *boom* dan silinder ekstensi, kemudian ke mekanisme hidrolis lalu struktur *crane*.

Dengan pertumbuhan sektor konstruksi bangunan dan kebutuhan penggunaan truk *crane*, karoseri ini menjadi salah satu opsi untuk efisiensi waktu bongkar muat. Selain pada truk, aplikasi *crane* bisa juga untuk kapal laut yang umumnya menggunakan *articulated crane*. Sedangkan *crane* tipe *boom knuckle*, karena kemampuan manuver yang luas dan kekuatannya, sering digunakan dalam industri migas.

Crane jenis *boom* bisa dikendalikan melalui kontrol manual atau elektrik bahkan *remote control*. Ketika mengoperasikan dari kontrol manual, operator dapat dengan aman mengendalikan *crane*, baik berdiri di *turret* atau di dalam kabin. Ini memberikan visibilitas maksimal dari aktivitas kerja *crane*. Untuk *boom knuckle*, panel kontrol biasanya dipasang di sisi *turret* dan operator harus berdiri di samping kendaraan. Kekurangannya, visibilitas operator kurang maksimal selama bekerja.

Keuntungan Knuckle Boom Crane

Knuckle boom crane cukup populer di Eropa untuk operasional level medium hingga berat. Berikut beberapa kelebihanannya.

- Bobot *payload* yang lebih besar, *crane boom knuckle* lebih ringan diaplikasikan pada jenis truk medium hingga *light truck*.
- Fleksibilitas pemasangan yang lebih baik. *Crane* bisa dipasang di belakang kabin atau di bagian belakang unit sehingga memungkinkan distribusi berat pada as roda tetap terjaga stabil ketika operasional.



Valve hidrolis pintu rail gate

- Kemampuan manuver yang lebih baik. *Crane* tipe *boom* sedikit kaku dalam pergerakan mengangkat beban tinggi sedangkan *crane articulated* unggul dalam mengangkat beban secara horizontal.
- Aplikasi *crane* lebih luas mulai dari katrol hingga *bucket*.
- Waktu pengaturan *crane* yang lebih singkat. *Crane* jenis ini biasanya menggunakan *hook* sebagai pengganti *winch*, pengaturan pengangkatan muatan menjadi lebih efisien.

Spesifikasi Crane

Kendaraan ini menggunakan *crane* Amcoveba tipe 108 3S. Daya angkut lengan pertama, yaitu 2.200 kg dengan jangkauan 3,53 m. Lengan kedua 1.420 kg dengan jangkauan 4,89 m. Dan lengan ketiga, 880 kg dengan 7,61 m. Semakin panjang lengan, daya angkut semakin berkurang. Lebar *crane* ketika tersimpan 1,48 m dan tingginya tinggi 2,34 m. Bobot *crane* 965 kg. Jangkauan keseluruhan lengan *crane* maksimal 8 m.

Outrigger

Outrigger atau kaki yang mirip *landing jack* menggunakan pompa hidrolis untuk menciptakan tekanan yang menggerakkan piston. Umumnya truk *crane* hidrolis memiliki *boom* yang memiliki beberapa bagian *telescopic*. *Crane* hidrolis digunakan untuk mengangkat beban berat ke ketinggian tertentu dan yang terpenting truk harus benar-benar stabil selama operasional.

Pada saat operasional, roda depan hanya berfungsi sebagai pelengkap karena truk menggunakan sudah menumpu pada *outrigger* untuk menjaga keseimbangan agar *crane* tidak condong ke salah satu sisi. *Outrigger* menggunakan mekanisme hidrolik untuk menjadi tumpuan truk, ban, dan semuanya dari tanah. *Outrigger* terdiri dari balok lalu dikombinasi dengan kaki-kaki hidrolis. Kadang-kadang pada operasi permukaan yang tidak rata, perlu menempatkan semacam *pad* untuk kekuatan *crane* di atas lantai.

"*Outrigger* pada kendaraan ini memiliki jangkauan yang berbeda antara kanan dan kiri. Keduanya perlu ditarik secara manual terlebih dahulu baru kaki dikeluarkan untuk menyeimbangkan *crane* selama bekerja," tambahnya. Pada *crane* AmcoVeba jenis ini memiliki dua *boom* sebagai mekanisme gerakan *crane*. Kekuatan *boom* dibuat berbeda untuk memaksimalkan fungsi masing-masing, yaitu sebagai penahan beban dan pangkal *crane* sebagai tumpuannya.

Dinding Bak

"Kami mengurangi pengelasan di dinding bak pada kendaraan ini. Kami tetap menggunakan titik-titik pengelasan tetapi tidak keseluruhan. Kami menggunakan *sealant* khusus untuk besi. Merekatkan besi ke besi sehingga menambah kerapian dinding samping," kata Fajar.

PTO

Pergerakan *crane* menggunakan *gear pump* lalu dihubungkan ke PTO. Gigi perlu dinetralkan lalu masukkan ke fungsi PTO. Mengaktifkan PTO menggunakan tombol di kabin sopir.

Rail gate

Kendaraan ini digunakan untuk mengangkut tabung gas. Fungsi *rail gate* pada penutup bak belakang dimodifikasi sesuai lokasi perusahaan. Kontrol *rail gate* sama menggunakan tuas kontrol di samping kendaran.



Panel kontrol





Malang Raya Truck Lovers

Rangkul Semua Pecinta Truk

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi



Suasana Stadion Kanjuruhan dari udara saat anniversary ketiga MRTL

Komunitas adalah sebuah keluarga yang bisa kamu pilih. Dari pertemanan menjadi keluarga, di situ ada interaksi dan berbagi pengalaman. Apa yang mengikat sebuah komunitas adalah identitas anggota. Sama halnya dengan komunitas asal Kota Apel, Malang Raya Truck Lovers (MRTL), komunitas yang terbentuk sejak Juni 2015. "Pertama kali dibentuk namanya bukan MRTL tetapi Malang Raya Truck Cakep. Otomatis anggota harus truk yang cakep, harus tampilan truknya bagus kan. Lalu guna lebih menguatkan pada identitas pecinta truk, kami ganti nama MRTL. Karena kami pecinta truk," ungkap Ryan Masel Ketua Umum MRTL.

Kata Malang pada nama komunitas ini tidak berarti hanya untuk warga Malang, tetapi MRTL terbuka luas untuk pecinta truk di mana saja. "MRTL tidak harus warga Malang saja. Kami pecinta truk, dari mana pun boleh asalkan tujuan tetap satu, cinta truk," tambah Ryan.

"Kami ini sebenarnya semua saudara, MRTL ini kan Malang Raya. Anggota kami ada dari Jepara, Banyuwangi, Lumajang, Lampung dan kota-kota lain di Indonesia. Kami merangkul semua," kata Andika Humas MRTL. Andika menambahkan bahwa awal dibentuk anggota cuma beberapa orang saja termasuk pemilik truk. "Berawal situs sosial media, jumlah anggota berangsur-angsur bertambah, dari antusias anggota lalu pengurus mengadakan kopi darat (kopdar) pertama waktu itu," jelas Andika.

Tujuan dari MRTL dibentuk adalah menyambung hubungan kekeluargaan tidak hanya antar-sopir truk atau pemilik truk. "Anggota MRTL mencakup semua yang ingin gabung, bisa kenek, penggemar truk lalu ada Youtuber yang biasa merekam video selama di jalan hingga penghobi fotografi. Mengenai truk yang boleh ikut, kami tidak ada batasan. Kami tidak memandang bahwa truk yang boleh gabung harus bagus. Kami tidak memandang truk tua atau baru. Karena kami paham tampilan truk itu adalah kreativitas sopir sendiri. MRTL tidak pilih-pilih anggota atau truk. Bebas saja meskipun tidak punya truk," jelas Andika mengenai keanggotaan MRTL.

Ada unsur sosial dan edukasi juga yang diusung oleh MRTL dengan mempertemukan penghobi truk ini. Mereka paham bahwa masyarakat masih ada yang memandang rendah profesi sopir dan kebiasaan sopir itu buruk. "Dengan melihat kopdar dan anniversary, kami ingin masyarakat bisa mengubah pikiran bahwa dunia truk itu tidak seburuk pandangan orang dan profesi sebagai sopir truk sama seperti pekerjaan lain, mereka juga bekerja untuk memenuhi kebutuhan keluarga," tegas Andika.



Corak warna adalah bentuk kreativitas sopir truk itu sendiri

Dengan banyaknya anggota yang gabung hingga ratusan ribu di situs jejaring sosial, dengan mudah juga MRTL mengumpulkan truk hingga 600-an unit ketika kopdar atau *anniversary*. “Tiap kopdar kami terus memperkenalkan diri kepada semua anggota yang hadir. Dengan begitu semua juga kenal pribadi kami, tambah dulur istilahnya. Konsep mulai awal MRTL dibentuk seperti itu. Sampai sekarang juga itu, ini sudah berjalan tiga tahun,” jelas Andika.



Tidak hanya light truck, pick up hingga truk tronton bisa gabung MRTL

MRTL terbuka untuk semua jenis truk yang ingin bergabung. Komunitas penghobi truk ini tidak memberi batasan antara truk dan *pick up*. “Anggota bisa bertemu secara langsung pada saat kopdar atau *anniversary*, kami berharap peserta bisa saling sapa dan kenal sehingga tambah kawan. Kami mencari saudara bukan mencari popularitas, karena ini bukan komunitas bagus-bagusan truk. Selain itu, kami adakan kopdar dan *anniversary* juga untuk

sopir agar *refreshing* di luar rutinitasnya. Dengan bertemu teman-teman seprofesi, sopir bisa sama-sama senang dan bertukar pikiran atau mungkin juga termotivasi dengan rekan lain. *Sharing* antar-anggota juga harapan kami bisa mengembangkan diri dan taraf hidup mereka menjadi lebih baik,” pesan Andika.

Pemilihan lokasi dan waktu untuk kopdar memang selalu dipertimbangkan oleh MRTL. “Senin sampai Sabtu banyak rekan-rekan yang bekerja. Minggu hari libur, kadang bisa dimanfaatkan sebagai *family time*. Itu waktu yang tepat juga untuk acara. Tak jarang juga sopir yang datang ke sini bersama keluarga atau muatannya. Selain itu, kami juga atur jadwal dengan lokasi, yaitu Stadion Kanjuruhan, Malang. Kopdar kami rutin 4-5 bulan sekali. Tidak ada lokasi lain yang bisa sesuai dengan kapasitas anggota kami. Dari sisi jalan, alur transportasi dan fasilitas memang Stadion Kanjuruhan yang sesuai,” ungkap Andika perihal lokasi dan waktu kopdar atau *anniversary* MRTL.

Ryan menjelaskan bahwa anggota di MRTL tidak ditarik iuran anggota. Sumber dana kas berasal dari keuntungan penjualan *merchandise* seperti kaus, topi, handuk, dan stiker ketika kopdar dan *anniversary*. Dana yang terkumpul dipakai untuk sewa tempat dan hiburan saat acara. Perihal dana, Ryan juga menjelaskan bahwa MRTL juga melakukan kegiatan kemanusiaan. “Pada *anniversary* ketiga, kami juga mengumpulkan dana sumbangan untuk korban gempa Lombok. Di luar itu, kami juga ada dana sosial untuk anggota yang terkena musibah. Mungkin dana dari kami tidak bisa membantu keseluruhan biaya, tetapi paling tidak membantu meringankan. Lalu ada juga bentuk kegiatan sosial ke anak yatim piatu dan keluarga kurang mampu,” ujar Ryan.

Ryan berpesan kepada semua anggota MRTL, “Semoga dengan adanya komunitas seperti ini *trukers* bisa menciptakan suasana kekeluargaan dan mempererat silaturahmi. Sehingga sopir-sopir truk di sini bisa gampang akses minta tolongnya jika ada masalah di jalan. Bersaudara lagi lebih erat dengan seluruh anggota,” pesannya.



Indonesia Truckers Club TalkBiz Bandung

TRAFFIC DI LAPANGAN JADI PENYEBAB BEDA KEBIJAKAN

Teks : Sigit Andriyono / Foto: Giovanni Versandi



Suasana ITC Talkbiz Bandung 2018

Indonesia Truckers Club TalkBiz by TruckMagz yang selalu mengupas isu terhangat di di bidang transportasi dan logistik kembali digelar. Kali ini diadakan di Bandung (15/8), yang mengangkat tema Beda Kebijakan Pemerintah Pusat dan Daerah, Bagaimana Seharusnya?

Acara ini menghadirkan narasumber Deny Kusdyana Kepala Sub-Direktorat (Kasubdit) Angkutan Barang Direktorat Jenderal Perhubungan Darat Kementerian Perhubungan, Did-ing Kepala Bidang Darat dan Perkeretaapian Dinas Perhubungan Provinsi Jawa Barat, Widya Wibawa Ketua Aprindo DPD Jawa Barat, Trismawan Sanjaya Sekretaris ALFI DPW Jawa Barat dan moderator Dhanang Widijawan *Senior Consultant* Supply Chain Indonesia (SCI). Acara ini dibuka oleh Ketua Kadin Jawa Barat Agung Suryamal. Acara ini didukung sepenuhnya oleh Mobil Delvac by ExxonMobil, Tata Motors, Sailun Tyre, PT Dwi Multi Makmur agen tunggal pemegang merek HJ Bridge, MRF Tyre, dan SCI.

Perbedaan kebijakan yang dibuat oleh pemerintah pusat dan daerah yang terjadi di Jawa Barat adalah Dinas Perhubungan Jawa Barat membuat kebijakan larangan operasional truk saat Lebaran yang berbeda dengan Kementerian Perhubungan. Kemenhub mengeluarkan PM 34 tahun 2018 pada 26 April 2018. Pada pasal 3, pengaturan dilakukan mulai 12 Juni 2018 mulai pukul 00.00 WIB sampai dengan 14 Juni 2018 sampai pukul 24.00 WIB dan 22 Juni 2018 mulai pukul 00.00 WIB sampai dengan 24 Juni 2018 sampai pukul 24.00 WIB. Di samping itu, terdapat surat dari Menteri Perhubungan No. AJ.201/1/24 PHB 2018 tentang Antisipasi Peningkatan Volume Lalu Lintas di Ruas Jalan Tol pada 8-9 Juni 2018 dan mengimbau pada tanggal tersebut angkutan barang tidak melakukan aktivitasnya.



Narasumber saat diskusi



Bergambar bersama usai penyerahan kenang-kenangan dari TruckMagz

Sementara itu, Kepala Dinas Perhubungan Provinsi Jawa Barat membuat kebijakan yang berbeda, dengan mengeluarkan surat kepada Kepala Dinas Perhubungan/LLAJ Kabupaten dan Kota se-Jawa Barat dengan nomor: 551.6/959/Perkeretaapian tanggal 28 Mei 2018 tentang Penghentian Pengoperasian Kendaraan Angkutan Barang pada saat Libur Panjang Hari Raya Idul Fitri Tahun 2018/1439 H. Surat itu menyebutkan pada poin 2, penghentian pengoperasian angkutan barang dimulai sejak 8 Juni 2018 (H-7) pukul 00.00 WIB sampai dengan 23 Juni 2018 (H+7) pukul 24.00 WIB dengan pertimbangan Jawa Barat merupakan perlintasan dan tujuan arus mudik serta kendaraan angkutan barang di atas 2 sumbu dengan kecepatan rendah. Surat dengan nomor yang ujungnya perkeretaapian tersebut tidak memberikan dispensasi untuk angkutan BBM, ternak, hantaran pos, uang, bahan pokok dan sepeda motor dalam rangka mudik dan balik gratis, tidak seperti yang tercantum dalam PM 34 tahun 2018 pasal 5 di mana pembatasan operasional tersebut tidak berlaku bagi angkutan BBM, ternak, hantaran pos dan uang, bahan pokok dan sepeda motor dalam rangka mudik dan balik gratis.

Tahun 2017, perbedaan kebijakan juga terjadi. Direktorat Jenderal Perhubungan Darat Kementerian Perhubungan, telah menerbitkan Peraturan Direktur Jenderal (Perdirjen) Perhubungan Darat (Hubdat) No.SK.2717/AJ.201/DRJD/2017 tentang Pengaturan Lalu Lintas dan Pengaturan Kendaraan Angkutan Barang pada Masa Angkutan Lebaran Tahun 2017 (1438 H) dan efektif berlaku mulai 31 Mei 2017. Pemerintah Daerah Provinsi Jawa Barat (Jabar) melalui Dinas Perhubungan (Dishub) juga menerbitkan surat edaran mengenai larangan operasional untuk kendaraan angkutan barang pada saat libur Hari Raya Idul Fitri 2017.

Edaran Dishub Jabar No.551/1238/T.Darat tertanggal 14 Juni 2017, berisi himbauan penghentian pengoperasian angkutan barang yang dimulai sejak 18 Juni pukul 00.00 WIB sampai dengan 3 Juli pukul 24.00. Pertimbangannya, menurut surat edaran Dishub Jabar tersebut, lantaran diperkirakan puncak arus mudik akan terjadi pada 22-23 Juni dan arus balik diprediksi mulai terjadi pada 1-2 Juli.

"Kami akui Dishub Jabar ada perbedaan kebijakan dengan Kemenhub. Dari sisi waktu ada perbedaan. Menyao muatan sembako dan muatan lain kami sama. Kami mengacu pada pemerintahan pusat. Dalam hal waktu operasional kami berbeda, karena nyatanya ada perbedaan *traffic* di lapangan. Kami menghendaki proses selama arus mudik dan balik Lebaran berjalan lancar. Dari sisi distribusi logistik mestinya terdistribusi dengan lancar. Dengan mempertimbangkan kondisi *traffic* tadi, kami melakukan pengaturan di waktu operasional. Ada kebijakan pembatasan waktu ketika angkutan Lebaran. Ini kaitan dengan operasi yang berpengaruh pada angkutan logistik. Ke depan kami sosialisasikan tidak hanya ke kabupaten kota saja, tapi kami juga akan sosialisasi ke transporter khususnya menjelang lebaran dan *long weekend*," katanya.

Hal yang perlu diketahui pemerintah, ketika terjadi perbedaan kebijakan, masalah lain muncul. "Kami pengusaha truk sebenarnya tidak ada masalah dengan hal itu, pengaturan pada H-1 atau H-10 pun Lebaran asalkan antara ketetapan oleh pemerintah pusat dan daerah ini sama dan berlaku secara nasional. Akibat dari perbedaan kebijakan ini adalah pemilik barang ini produksinya terganggu, distribusi terganggu, jadwal pengiriman berubah, otomatis ada denda dari pembeli. Bagi angkutan barang, perlu dispensasi artinya tambahan biaya operasional. Transporter juga mengalami gangguan jadwal pengiriman dan yang paling parah adalah hubungan dengan pemilik barang terganggu. Kami sudah biasa mengurus surat dispensasi ini ke Dishub Jabar atau Kepolisian," tegasnya.

Widya menjelaskan bahwa PM No. 34 tahun 2018 berlaku mulai 12 Juni 2018 tapi polisi mengandangkan truk mulai 9 Juni 2018. "Siapa yang dirugikan? Pasti pengusaha angkutan. Jika unit sudah dikandangkan penawarannya minimal Rp 5 juta. Kami serba-salah, jika unit ditinggal di sana sarana dan prasarana bagaimana? Rekomendasi kami adalah minta tidak ada perbedaan kebijakan di pusat dan daerah. Pejabat di pemerintahan daerah harus mengikuti UU No. 23 tahun 2014 tentang Pemerintahan Daerah. Diberikan sanksi bagi pejabat daerah yang membuat kebijakan berbeda dengan pusat dan merugikan perekonomian daerah dan nasional," katanya.

Trismawan Sanjaya Sekretaris ALFI Jabar menyoroti tumpang tindih kebijakan di bidang logistik. "Di Indonesia logistik itu sendiri di-cover oleh kepres dan keputusan menteri. Sementara kebijakan sektoral ada UU. Bagaimana bisa berintegrasi? Pabean memakai UU padahal bagian dari logistik. Bicara monopoli persaingan usaha ada UU-nya, sementara di PP ada multimoda, ini terbalik sebenarnya. Kereta api kan bagian dari multimoda. Semua di bawah UU padahal secara teknis mereka terintegrasi dalam logistik, kok malah diatur dalam kepres. Maka dari itu perlu menyusun UU Logistik Nasional yang bisa menyatukan multimoda dan *supply chain*," ujarnya.

Trismawan melanjutkan, "Jika bicara logistik nasional tidak bicara Perhubungan Darat atau Perdagangan saja, tapi secara makro harus ada pusat informasi komunikasi yang bisa diakses oleh pelaku usaha, pemerintah atau produsen sehingga semua bisa terintegrasi. Dalam perizinan juga belum terintegrasi dan masih banyak aturan yang tidak satu arah," keluhnya.

Deny Kusdyana menjelaskan wewenangnya dalam pengaturan transportasi darat yaitu sebagai pihak yang melakukan pengujian kendaraan, pembinaan karoseri, dan pengawasan. Fungsi pengawasan dilakukan oleh pemerintah pusat melalui pengelolaan jembatan timbang. Menjawab persoalan perbedaan kebijakan pada Lebaran 2018, Deny mengungkapkan, sebenarnya penerapan pembatasan angkutan Lebaran itu dibuat awal tahun. "Kami ingin setiap perusahaan angkutan barang bisa merencanakan sebelumnya. Putusannya diambil melalui kajian. Sehingga dari awal bisa melakukan stok barang dulu. Perihal pembatasan akses jalan, kami tidak menutup semua, masih ada jalan-jalan alternatif. Hanya saja kemarin ada kebijakan cuti bersama yang di luar dugaan sehingga memperpanjang waktu libur. Kami juga tidak mudah untuk mengubah keputusan menteri. Karena ini merupakan hasil kompromi yang panjang antar-instansi dan pemangku kepentingan," katanya.

Dalam diskusi, pelaku ekspor, Tatik, meminta regulator meninjau kembali jika ingin membuat peraturan. Tatik juga mengeluhkan larangan operasional truk di hari libur dan jam tertentu. Ia meminta ke depan tidak ada perbedaan kebijakan lagi antara pemerintah pusat dan daerah yang berakibat merugikan pelaku bisnis transportasi.

Diding mengomentari pertanyaan dari Tatik. Pihaknya memahami kondisi Jabar sebagai perlintasan dan daerah tujuan transportasi. Diding juga berterima kasih atas masukannya. "Mungkin ini memang sosialisasi yang kurang dari kami, ke depannya kami diskusikan khusus sebelum jatuh tempo pemberlakuan kebijakan," jawabnya.



Diding

Kepala Bidang Darat
dan Perkereta apian
Dinas Perhubungan
Provinsi Jawa Barat



Deny Kusdyana

Kasubdit Angkutan Barang
Direktorat Jenderal
Perhubungan Darat
Kemenhub



Trismawan Sanjaya

Sekretaris ALFI
DPW Jawa Barat



Widya Wibawa

Ketua Aprindo
DPD Jawa Barat

Widya juga mendukung pertanyaan Tatik. “Mewakili Aprindo, tolong pengusaha angkutan ini diperhatikan. Pengusaha jasa ini juga terjun di bidang logistik. Ke depan mohon diperhatikan semoga kebijakan yang dikeluarkan bisa memihak kepada pengusaha. Saya mengusulkan setiap ada penyusunan kebijakan atau rapat sebaiknya dari pelaku usaha juga didengarkan. “Selama ini kami dipanggil, tapi biasanya sudah ada keputusan dulu. Mungkin dalam hal ini pelaku usaha bisa diwakili oleh Kadin,” usulnya.

Trismawan menyimpulkan, perbedaan kebijakan ini kurang menguntungkan pelaku usaha. “Ada kalanya saat membuat kebijakan sebaiknya melibatkan pengusaha. Biasanya ada kerja sama dengan instansi dan swasta. Jika ada hal-hal yang perlu dilibatkan, pengusaha bisa memberi solusi,” tambahnya.

Deny menerima masukan yang diberikan ke Kemenhub. “Kami terima masukan dulu. Akan kami evaluasi. Kami sadar kecepatan truk di jalan ini sangat rendah sehingga kerap membuat macet. Kami juga melihat di jalan ada pengangkutan yang tidak pas dengan muatannya. Pada saat libur panjang kami sudah sosialisasikan ke semua pemangku kepentingan. Kami sarankan angkutan barang bisa naik kereta api. Kami sudah ada subsidi untuk naikkan barang ke kapal. Kereta api ini sekarang ada *double track*. Mengenai larangan truk masuk tol ini harusnya kapasitas sarana ini sesuai dengan kapasitas jalan, tapi yang terjadi tidak begitu. Jadi sebenarnya infrastruktur tidak untuk didesain *traffic* liburan tiga hari, apalagi Lebaran untuk tiap hari saja sudah tidak muat. Harus ada yang mengalah, tetapi sebenarnya kami mengatur. Jika tidak diatur maka macet semua. Sepertinya angkutan barang ini yang seolah-olah dikorbankan,” jawabnya.

Ia menambahkan bahwa Kemenhub sebenarnya ingin melakukan regulasi yang tegas. “Tapi kami mempertimbangkan kondisi pelaku usaha saat ini. Kami terus berupaya ke *green logistics*, harus menurunkan kadar CO2. Di Euro 2 saja sudah sulit. Kami ingin transportasi jalan ini bisa bergeser ke kereta api atau kapal laut,” katanya.

Pada akhir diskusi Dhanang menarik simpulan. *Pertama*, perlu koordinasi penyusunan dan pelaksanaan regulasi yang dikembangkan antara pemerintah pusat dan daerah. *Kedua*, kebijakan yang kreatif dan inovatif perlu melibatkan pelaku usaha dalam hal ini tim ahli atau Kadin sehingga diperoleh *win-win solution*. *Ketiga*, perencanaan strategi dengan pelaksanaan kebijakan secara konsisten.



GIIAS 2018

GAIKINDO SIAP KAWAL IMPLEMENTASI EURO4

Teks: Abdul Wachid / Foto: Gaikindo

Sejak berubah ganti nama tahun 2015 untuk kali pertama Presiden Joko Widodo membuka gelaran Gaikindo Indonesia International Auto Show (GIIAS) 2018 di Indonesia Convention Exhibition (ICE), BSD City, Tangerang (2/8). Bersamaan dengan itu Jokowi turut meluncurkan Alat Mekanis Multiguna Pedesaan (AMMDes), mobil yang dirancang khusus oleh PT Kiat Mahesa Wintor Indonesia untuk angkutan perdesaan. Sebuah moda transportasi untuk memobilisasi hasil-hasil pertanian dari desa ke kota sekaligus memiliki fungsi alat produksi.

Didampingi oleh Airlangga Hartato, Menteri Perindustrian, dalam sambutannya Jokowi berpandangan bahwa industri otomotif memainkan peran penting sebagai sektor manufaktur nomor dua terbesar termasuk salah satu dari lima industri yang menerima investasi terbesar.

“Pemerintah tengah melakukan sejumlah upaya yang turut mendukung industri otomotif seperti berdiskusi dengan kepala negara lain. Menyiapkan insentif yang diberikan kepada industri otomotif melalui *tax holiday*, *tax allowance*, dan *super-deduction* yang sedang menjadi kajian di Kementerian Keuangan,” ungkap.

Menurutnya, setidaknya ada tiga hal yang perlu dicermati oleh pelaku industri otomotif dalam negeri. Pertama, tren pertumbuhan industri mobil listrik yang semakin meningkat. Kedua, terjadinya disrupsi teknologi dengan munculnya kendaraan otonom dan transportasi daring. Ketiga, risiko jangka pendek terkait siklus industri otomotif yang tren penjualannya menurun di negara-negara maju.

Ketiga hal tersebut, lanjut Jokowi, perlu menjadi perhatian karena bisa menjadi peluang atau sebaliknya acaman. Meski begitu, menurut Airlangga Hartato, industri otomotif sejauh ini masih menjadi salah satu andalan di sektor manufaktur yang berkontribusi besar terhadap Produk Domestik Bruto.

“Salah satu subsektor yang pertumbuhan tinggi di atas pertumbuhan ekonomi nasional, yakni 6,53 % per tahun. Secara investasi urutan lima besar dengan senilai Rp 3,3 triliun dengan memberi kesempatan kerja terhadap 1,5 juta orang,” ujarnya.



Permata Islam, General Manager Marketing PT Sokonindo Automobile (kiri), bercakap-cakap dengan Presiden Jokowi, ditemani Menteri Perindustrian Airlangga Hartarto

GIIAS 2018 berlangsung pada 2-12 Agustus 2018 diikuti 25 merek mobil anggota Gaikindo, dengan enam merek kendaraan niaga, yaitu FAW, Hino, Isuzu, Mitsubishi Fuso, Tata Motors, dan UD Truck. Pameran terselenggara untuk ke-26 kalinya telah meluncurkan 40 kendaraan dan kendaraan konsep terbaru.

"Tema GIIAS tahun ini adalah *Beyond Mobility*. Artinya, gerakan evolusi kendaraan bermotor dari sebuah alat transportasi menjadi sebuah kontribusi yang dapat mendorong percepatan kualitas kehidupan manusia," terang Yohanes Nangoi, Ketua Umum Gaikindo. Pameran masuk dalam kalender pameran tahunan Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles (OICA).

Di sisi lain, lanjut Nangoi, Gaikindo menyambut baik rencana pemerintah untuk implementasi atas penerapan Euro4. Industri otomotif berkomitmen untuk mempersiapkan seluruh lini industri otomotif menyambut spesifikasi Euro4, baik dari sisi teknologi kendaraan hingga kesiapan industri pendukung. Euro4 adalah sebuah standar baku emisi gas buang kendaraan bermotor. Tujuan utama dibuatnya standar emisi gas buang Euro adalah untuk mengurangi dampak polusi udara yang bersumber dari gas buang kendaraan bermotor.

“Kami ingin menggarisbawahi pentingnya implementasi Euro4, bukan hanya untuk mendukung perkembangan industri otomotif, penerapan Euro4 akan membuktikan kesiapan kita berkomitmen untuk mendukung terwujudnya Indonesia minim polusi. Implementasi Euro4 akan menempatkan Indonesia memasuki standar dunia global,” jelas Airlangga.



Menteri Perindustrian Airlangga Hartarto menyerahkan penghargaan kepada Yohannes Nangoi



Menteri Perindustrian Airlangga Hartarto menemani Presiden Joko Widodo kunjungan ke Booth peserta Pameran

Hadirkan Produk Baru dan Kendaraan Konsep

Segmen kendaraan komersial turut memanfaatkan pameran GIIAS 2018 dengan meluncurkan berbagai produk terbaru serta menampilkan kendaraan konsepnya. Terdapat tiga merek yang meluncurkan produk terbarunya, yaitu Tata Motors, FAW, dan Isuzu. Sisanya memperkenalkan kendaraan konsep dan produk lama yang masih menjadi andalan.

Tata Motors melalui PT Tata Motors Distribusi Indonesia (TMDI) memperkenalkan Tata Prima 3338, truk 8x4 yang dikhususkan untuk sektor tambang dan logistik. FAW memperkenalkan FAW Light Truck 4x4/130HP dan FAW Tractor Head. PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI) meluncurkan Isuzu Elf NMR 81, merupakan truk ringan 6 roda yang menggunakan mesin *commomrail* pertama di kelasnya.

Mitsubishi Fuso di bawah naungan PT Krama Yudha Tiga Berlian (KTB) hadir dengan truk konsep berbentuk laba-laba dinamakan Mitsubishi Fuso The Super Great V Spider. Hino lewat PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI) menampilkan truk berbahan bakar gas atau compressed natural gas (CNG) yakni Hino FM 360 Tractor Head. Kendaraan ini memiliki tenaga 360 PS dengan torsi maksimal 125 per 1.200 kgm/rpm.

GIIAS 2018 tak hanya menyajikan pameran kendaraan, diselenggarakan pula beberapa konferensi membahas isu industri otomotif terkini. Salah satunya yang menghadirkan konferensi, Harjanto selaku Direktur Jenderal ILMATE Kementerian Perindustrian sebagai narasumber utama. Dalam konferensi tersebut yang diselenggarakan pada 7 Agustus 2018 dibahas beragam isu, seperti urban mobility energi terbarukan, transportasi berkelanjutan, implementasi Euro4 dan studi komprehensif mobil listrik di Indonesia.

PAMERAN MOBIL TERBESAR
HADIR DI SURABAYA !!



GIIAS SURABAYA AUTO SHOW

2018

15 - 23 SEPTEMBER
GRAND CITY CONVEX

f **GIIAS Surabaya** @ **giias_surabaya** ▶ **One Event**

www.giiasroadshow.com

Media Partner :

TRUCKMAGZ

Organized By :

1one event

Member Of :

AMARA GROUP

TRUCKMAGZ

SUBSCRIBE NOW!

FORM BERLANGGANAN

MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:

NAMA : _____
u.p./ DITUJUKAN : _____
JABATAN : _____
ALAMAT KIRIM : _____
TELEPON/FAKS. : _____
E-MAIL : _____
PEMBAYARAN : Rp _____



Tunai

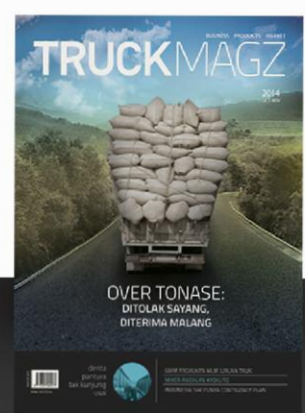


Transfer

Tanggal Pembayaran _____

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

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



BIAYA

1 TAHUN (12 EDISI)

6 BULAN (6 EDISI)

Iuran berlangganan

Rp 400.000

Rp 250.000

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

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Ruko Niaga Sentosa Kav. 5, Jalan Letjend Sutoyo 140 A Medaeng, Waru, Sidoarjo
Telp 031-85581699 , 085 6366607 (Rohman)

OTOBUS

SUPLEMEN KENDARAAN NIAGA



BUS DI INDONESIA
MAKIN JANGKUNG

MAKSIMALKAN BISNIS KARGO



**PILIHAN SASIS BUS BERAGAM
BIKIN KAROSERI MUDAH BERKREASI**



BUS DI INDONESIA MAKIN JANGKUNG

Teks: Harry Whizkid

Foto: New Armada, Harry Whizkid



Bus Avante SHD dari Karoseri Tentrem ini pesanan PO Bintang Utara Prima dan diperkenalkan di GIIAS 2018. Bus maxi ini memiliki panjang 13,5 meter dan dibangun di atas sasis Mercedes-Benz OC500RF 2542.

Sejak empat-lima tahun terakhir, dunia transportasi darat di Tanah Air dimerikan oleh hadirnya bus-bus dengan rancang bangun bodi lebih tinggi atau jangkung. Bus dengan tinggi standar 3,6-3,65 meter mulai ditinggalkan pengusaha transportasi bus antarkota antarprovinsi (AKAP) maupun operator bus pariwisata. Selain lebih jangkung, badan bus juga lebih panjang, dari biasanya maksimal 12 meter pada tipe bus *single* 4x2 kini bisa sampai 13,5 meter dengan *platform* sasis 6x2 dan didukung mesin bertenaga lebih besar.



Bus jangkung Jetbus 3+ ultra high deck (UHD) produksi Karoseri Adi Putro saat diperkenalkan perdana di GIIAS 2018.

Tren bus dengan bodi jangkung di atas standar 3,6 meter ini dimulai ketika Karoseri Adi Putro Wirasejati di Malang, Jawa Timur, memperkenalkan bus *super high deck* (SHD) pada model bus terlarisnya, Jetbus, tahun 2014. Bus SHD ini dirancang 20 cm lebih tinggi daripada tinggi badan bus standar dengan tinggi 3,80 meter. Sehingga bus terlihat lebih bongor sekaligus lebih gagah.

Kehadiran bus SHD ini langsung disambut konsumen karena memberikan kelegaan bagi penumpang di kabin bus untuk melihat pemandangan ke arah depan selama perjalanan. Sejak saat itu sejumlah PO bus pariwisata memesan bus SHD dan kemudian diikuti pengusaha bus dengan trayek terjadwal di rute AKAP dan AKDP. Direktur Karoseri Adi Putro Wirasejati, David Jethrokusumo mengatakan, bus SHD yang diperkenalkan karoserinya saat itu masih menggunakan kaca depan tunggal (model *single*), dengan ciri khas kaca depan lebar dan tinggi.



Bus *double decker* Highlander produksi Karoseri New Armada Magelang ini merupakan pesanan PO Primadona, Makassar. Bus maxi 13,5 meter ini dibangun di atas sasis Mercedes-Benz OC500RF 2542.

"Pada tahun 2014 kami mulai membuat bus SHD tapi masih satu kaca di bagian depan. Bus SHD kami saat itu belum banyak diproduksi karena konsumen masih khawatir pesan pada kami. Bus dengan satu kaca depan, kacanya kok besar. Kalau pecah bagaimana," kata David menirukan keraguan di sebagian kalangan pengusaha bus saat itu. Tetapi kekhawatiran itu tidak terbukti, karena pesanan bus SHD dengan *single glass* berukuran lebar malah makin banyak. Tren bus SHD *single glass* ini terus bertahan dan Adi Putro menerima pesanan ratusan unit bus dari para pelanggannya.

Tren bus SHD kemudian bergeser. Adi Putro kemudian memperkenalkan bus SHD dengan kaca depan ganda alias *double glass*. Kaca depan bus dibuat model atas dan bawah yang dipisahkan pilar horizontal. Kaca depan bagian atas dibuat melengkung ke belakang untuk menurunkan hambatan angin, sekaligus untuk mendapatkan sisi ergonomis. Inovasi ini dihadirkan Adi Putro demi mengikuti tren perkembangan desain karoseri bus di luar negeri khususnya Eropa, yang mulai memperkenalkan bus *double glass* pada kaca depannya. Pasalnya, desain bus-bus di Eropa selama ini memang menjadi kiblat karoseri ini dalam memproduksi bus.

"Kami ada ide bikin kaca ganda dengan menghadirkan bus dengan kaca depan ganda, *double glass*. Bus pertama kaca depan *double glass* ini kami rilis 2015 di pameran perdana GIIAS 2015. Saat itulah untuk pertama kalinya bus tipe ini dipamerkan," ujar David saat ditemui di sela pameran otomotif Gaikindo Indonesia International Auto Show (GIIAS) 2018 di BSD City, Tangerang, Jumat (10/Agustus/2018).

Bus SHD *double glass* terbukti amat meledak. Adi Putro menerima banyak pesanan bus SHD *double glass* dari berbagai operator. Sejumlah perusahaan otobus (PO) yang bergerak di bisnis bus pariwisata seperti PO Subur Jaya di Rembang, Jawa Tengah, dan grup Hiba Utama di Jakarta, memesan bus SHD ini sampai puluhan bahkan ratusan unit. Begitu juga sejumlah PO lainnya yang bermain di trayek bus malam AKAP.

Bus SHD *double glass* dari karoseri Adi Putro ini banyak diaplikasi pada sasis bus tipe single berpengerak 4x2 enam ban, dengan panjang bodi maksimal 12 meter. Seperti Hino R260, Hino RN 285, Mercedes-Benz OH 1526, dan Mercedes-Benz OH 1626. Menurut David, ide menghadirkan bus *double glass* oleh karoserinya sepenuhnya upaya Adi Putro untuk terus menghadirkan inovasi. "Ini ide kami. Kemunculan bus *double glass* sempat diragukan konsumen karena dianggap mengganggu pemandangan ke depan. Sekarang ini malah jadi tren karena ternyata diikuti oleh karoseri lain," kata David.

Memasuki tahun 2018 tren bus SHD ini terus bertahan, bahkan hingga memasuki paruh kedua tahun ini. Karoseri Adi Putro sempat menyegarkan tampilan eksterior bus ini dengan membuat model *facelift*. Ubahan terjadi pada *headlamp*, *stoplamp*, dan sebagian interior yang kemudian diberi nama Jetbus 3+. "Sekarang semua pesanan bus baru dari *customer* ke kami, 98 persen sudah *double glass*. Memang masih ada pesanan bus *single glass*, tapi jumlahnya kecil seperti untuk *project tender* di pertambangan," ujar David.



David Jethrokusumo, Direktur Karoseri Adi Putro

BERBAGI PASAR

Saat bus SHD model kaca depan *double glass* ini booming, Adi Putro harus berbagi pasar. Sejumlah karoseri lain juga menciptakan bus jangkung SHD *double glass*. Misalnya Karoseri Laksana di Ungaran, Jawa Tengah; karoseri Gunung Mas di Madiun, Jawa Timur; Karoseri Tentrem di Malang, Jawa Timur; Karoseri New Armada di Magelang dan Karoseri Rahayu Santosa dan Restu Ibu di Bogor, Jawa Barat. Masing-masing karoseri ini memberi nama bus jangkung SHD kaca depan *double glass* ini dengan *branding* yang berbeda. Karoseri Laksana misalnya, menamakannya dengan Legacy SR-2 XHD, Karoseri New Armada memberi nama Evolander SHD, sementara Karoseri Tentrem menamainya Avante SHD. Sedangkan Karoseri Rahayu Santosa merilis bus *semi high deck* model kaca depan *double glass* ini dengan nama Jetliner SHD pada tahun 2016.

Sebagai bus *semi high deck*, Jetliner SHD ini memiliki tinggi 3,7 meter. Setahun sebelumnya, Karoseri Rahayu Santosa sudah lebih dulu merilis bus Jetliner varian *high deck* untuk PO Putra Pelangi Perkasa. Bus ini memiliki tinggi 3,9 meter dan membuatnya terlihat sangat jangkung. Menurut *Marketing Manager* PT Rahayu Santosa, Chrystianto Sutardi, bus ini menjadi varian jangkung pertama yang dioperasikan untuk melayani trayek reguler di Pulau Sumatera.

Karoseri Gunung Mas menghadirkan bus SHD *double glass* Zeppelin Next-G. Bus ini pernah dipamerkan di event IIBT tahun 2017 lalu. Sebelumnya, varian Zeppelin G-3 merupakan bus SHD generasi terbaru produk Zeppelin series, dari karoseri bus yang memiliki *workshop* di Kecamatan Jiwa, Kabupaten Madiun, Jawa Timur ini. Dua generasi Zeppelin sebelumnya pernah dipamerkan karoseri ini di ajang yang sama di 2015 dan 2016.

Sedangkan Karoseri Restu Ibu terbilang yang paling belakangan memproduksi bus SHD *double glass*. Bus ini dinamai Arctic SHD dan untuk pertama kalinya *project* bus ini diproduksi untuk armada Big Bird, perusahaan transportasi dan *charter* bus ternama yang tak lain adalah induk dari Karoseri Restu Ibu. Beberapa bus Arctic SHD dari Karoseri Restu Ibu mulai melayani pelanggan pada musim mudik Lebaran 2018.

MAKSIMALKAN BISNIS KARGO

Tren munculnya bus jangkung SHD oleh berbagai karoseri sebagai tren yang bagus. Menurut Direktur Karoseri Tentrem, Yohan Wahyudi, bus jangkung ala SHD ini membuat pengusaha bus bisa memaksimalkan bisnis jasa kiriman paket pada trayek bus reguler antarkota yang mereka layani. Ini karena bus SHD membuat volume ruang bagasi menjadi meningkat karena naiknya posisi lantai kabin bus. Bus bisa mengangkut barang bervolume besar, bahkan membawa muatan sepeda motor. "Bus ini harus dipisahkan dari angkutan penumpang dan barang. Kalau di luar Pulau Jawa, bus dipakai untuk angkutan barang sekaligus angkutan penumpang. Misalnya dipakai untuk para pedagang yang tak mungkin membawa barang dagangannya naik pesawat. Ini menjadi peluang bagi pengusaha bus dengan bus SHD ini," kata Yohan Wahyudi.

Munculnya regulasi dari Ditjen Perhubungan Darat, Kementerian Perhubungan, juga dinilai Yohan ikut menopang industri karoseri dalam rancang bangun bus jangkung untuk para *customer*-nya. "Bus-bus yang dibuat oleh industri karoseri sekarang harus mematuhi aturan, apakah dibuat menjadi bus *single* atau bus *maxi*. Kalau bus *single*, panjangnya maksimal 12 meter. Sementara bus *maxi* bisa mencapai 13,5 meter. Di situ menjadi ada kesempatan dari banyak *owner* PO bus untuk memilih desain busnya ke karoseri. Termasuk untuk menentukan, muatan sekian tonasenya sekian," ujarnya. Ia menambahkan, pengusaha bus yang baik akan menentukan pilihan jenis bus yang akan dibeli dan dipesan, dengan mengacu pada hasil hitung-hitungan, mana yang paling ekonomis dan memberikan keuntungan maksimal bagi bisnis transportasinya.

"Takarannya adalah rupiah per kilometer, itu yang jadi PR. Kalau infrastruktur makin baik, itu salah satu pemuncunya. Kalau sudah dinyatakan legal, (sebagai penumpang) sekarang saya bisa bepergian bawa sepeda motor naik bus. Perjalanan jarak jauh penumpang jadi tak capek. Ini yang dicermati oleh pengusaha bus," kata Yohan. Ia menambahkan, sebagai pelaku industri karoseri, pihaknya ingin menjembatani semua kebutuhan *customer* ketika mereka membutuhkan bus SHD dengan volume bagasi besar. Lima sampai 10 tahun lalu, PO bus berusaha memaksimalkan muatan di atas atap. Namun dengan hadirnya model SHD ini, bus dapat mengangkut bagasi lebih banyak dalam satu *trip*.

PILIHAN SASIS BUS BERAGAM BIKINKAROSERI MUDAH BERKREASI

Teks & Foto: Harry Whizkid

Tren banyaknya industri karoseri membuat bus dengan bodi jangkung di Indonesia tak lepas dari fenomena dipasarkannya sasis bus premium di pasar Indonesia. Produsen bus ternama dunia seperti Mercedes-Benz, Scania, Volvo dan kemudian disusul Hino berlomba menawarkan sasis premium ke pelanggannya di Indonesia. Tren ini mendorong industri karoseri menggeliat, berinovasi menciptakan produk karoseri bus dengan bodi lebih tinggi. "Selama 18 tahun saya bekerja ikut Karoseri Adi Putro, bus yang diproduksi selama bertahun-tahun yang begitu-begitu saja model dan tingginya. Kemunculan bus jangkung ini kan ditunjang oleh sasis. Kami berusaha maksimalkan pilihan sasis bus yang ada. Selain bus bisa dirancang lebih tinggi, kabinnya juga bisa dibuat lebih panjang, tidak hanya bus *single* 12 meter, tapi bisa menjadi 13,5 meter," kata David Jethrokusumo, Direktur Karoseri Adi Putro Wirasejati.

David mengatakan, empat tahun lalu untuk pertama kalinya Karoseri Adi Putro membuat bus *double decker* yang kemudian untuk pertama kalinya diperkenalkan di pameran otomotif GIIAS 2015. Adi Putro menamainya Jetbus *super double decker* (SDD). Unit Jetbus SDD yang dipamerkan ini kemudian ini dibeli oleh operator bus di Sumatera Utara, PT Bintang Sempati. "Karena kiblat Adi Putro ini adalah bus-bus di Eropa dan setiap tahun ada ajang pameran bus IAA (di Jerman) dan Busworld di Eropa. Kami jadi punya ide, punya mainan baru. Menciptakan bus *double decker*. Ini juga tak lepas dari berkembangnya sektor infrastruktur, serta ditunjang oleh permintaan dari operator," ujarnya menjelaskan.

Diprediksi, tren bus *double decker* di Indonesia akan terus berlanjut dengan makin bertambahnya operator bus yang mengoperasikan bus *double decker* untuk layanan ke pelanggannya. Terbukti, Karoseri Laksana di Ungaran juga baru saja meluncurkan bus *super double decker* Legacy SR-2 SDD di ajang pameran otomotif GIIAS 2018, 2-12 Agustus 2018 di ICE BSD City, Tangerang. Laksana menyusul langkah karoseri lainnya yang sudah lebih dulu memproduksi bus *double decker* seperti Karoseri Adi Putro, Karoseri New Ar-

mada, dan Karoseri Nusantara Gemilang di Kudus, Jawa Tengah. "Tren bus *double decker* ini akan terus berlanjut. Apalagi didukung oleh mesin-mesin bus bertenaga besar serta aturan dari pemerintah yang kondusif," ungkap Yohan Wahyudi, Direktur Karoseri Tentrem di Malang, Jawa Timur.

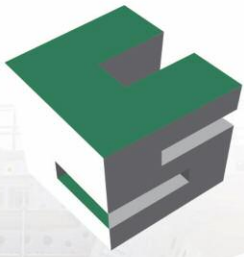
Yohan mengatakan, meski selama ini karoserinya belum pernah mendapatkan order pembuatan bus *double decker*, secara teknis sumber daya manusia (SDM) di karoserinya bisa memproduksi bus *double decker*. "Kami sudah bisa kerjakan pesanan bus *double decker*," ungkap Yohan Wahyudi. Menurutnya, pesanan bus jangkung yang masuk ke karoseri Tentrem selama ini datang dari sejumlah PO bus seperti PO Bintang Utara Putra yang memesan bus jangkung Avante SHD tipe bus *maxi* dengan panjang 13,5 meter di atas sasis Mercedes-Benz OC500RF 2452 dan bus Avante HDD tipe bus *single* seperti pesanan PO Harapan Jaya yang dibangun pakai sasis Hino RN285.

Selain bus *double decker* dan SHD, Karoseri Adi Putro juga membuat kejutan dengan memperkenalkan bus jangkung terbarunya dengan varia *ultra-high deck* (UHD). Bus UHD ini memiliki tinggi bodi 4 meter, sedikit di atas bus SHD ukuran 2,85 meter dan agak lebih rendah dari bus *double decker* dengan tinggi 4,15 meter. Untuk pertama kalinya bus UHD produksi awal dari Adi Putro ini diperkenalkan di pameran GIIAS 2018. "Bus *double decker* itu kan bus untuk *people carrier*. Kalau bus SHD itu untuk mengangkut orang yang juga untuk bisnis kargo. Sementara, model UHD ini bus untuk *people carrier* tapi ruang kargonya besar," ujar David.

Sementara ini Adi Putro baru menerima pesanan pembuatan bus UHD dengan *platform* sasis Mercedes-Benz OC500RF 2542. "Yang sasis Scania (K410 IB) kami masih ada kendala, masih kami siapkan dengan pihak United Tractors," ungkapnya. David mengatakan, sasis premium Hino RM 380 belum bisa diaplikasikan untuk bus UHD ini, namun pihaknya membuka ruang untuk APM Hino dalam pembuatan bus UHD ini menggunakan sasis mereka. "Jika Hino membuka diskusi dengan kami, misalnya mereka merekomendasikan ke kami untuk bangun UHD, kami juga bisa. Kami tidak mungkin membangun begini (bus UHD) tanpa persetujuan APM. Itu *nggak* mungkin," kata David menegaskan.



 ADI CITRA PT. Adicitra Bhirawa Jalan Raya Mastrip No. 70, Warugunung, Karang Pilang Surabaya 60221	 ADIPUTRO PT Adiputro Wirasejati Jl. Kapten P.Tendean No.47, Jakarta Selatan 12790, Indonesia Telp. 021 520 5293	 ASKARINDO Gd.Sentra Bisnis Graha Jatibaru Blok E1/B11 Lantai 3 Jl. Jatibaru Timur No.56, Cideng, Gambir, Jakarta Pusat 10150. 021-34835443	 APTRINDO Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B 3, Jalan Yos Sudarso No. 1, Tanjung Priok, Jakarta 14320 021-43900464
 DELIMA JAYA Jl. Baru, Cibuluh, No.5 Bogor Utara, Kota Bogor, Jawa Barat Telp. (0251) 8654300	 ISUZU ASTRA MOTOR INDONESIA Jl. Danau Sunter Utara Blok 0-3 Kav. 30, Sunter II, Jakarta Utara 021 - 650 1000	 PT. ANTIKA RAYA Jl. Demak NO 153, Surabaya 6017 Telp (031) 5322662 FAX. (031) 5312088	 GITI PT Gajah Tunggal Tbk Wisma Hayam Muruk 10th Floor Jl. Hayam Muruk No.8 Jakarta Telp. 021 - 3805916
 SUPPLY CHAIN INDONESIA Taman Melati B1/22, Pasir Impun, Bandung 40194, Telp. +62 22- 7205375 HP/WA. +62 821 1515 9595	 Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia The Association of Indonesia Automotive Industries GAIKINDO Jl. Teuku Cik Ditiro 1, RT.8/RW.2, Gondangdia, Menteng, Jakarta, 10350 021-3157178	 PT HINO SALES MOTOR INDONESIA Wisma Indomobil 2, Jl. MT. Haryono Kav.9, Jakarta Telp. 021 8564570	 ALFI PERKANTORAN YOS SUDARSO MEGAH BLOK A/8, JL. YOS, SUDARSO NO.1 TANJUNG PRIOK JAKARTA UTARA, JAKARTA 14320 - INDONESIA TELPON : +62 21 4391 2283/84 FAX : +62 21 4391 2285, WEBSITE : ILFA.OR.ID
 KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN REPUBLIK INDONESIA KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN Jl. Gatot Subroto No. KAv 52-53 Telp.021-5255509	 LE INDONESIA PT Timurraya Kurniamanunggal Graha Arteri Mas Kav 11-12 Jl.Panjang No. 68, Kedoya Selatan, Jakarta Telp. 021 - 5802749	 PT CHAKRA JAWARA Gedung TMT 1,3rd Floor, Suite 301 Jl. Cilindak KKO No. 1, Jakarta Selatan Telp. 021 - 2997 6849	 Mercedes-Benz PT HARTONO RAYA MOTOR JL. DEMAK NO.166-170, GUNDIH, BUBUTAN, SURABAYA / Telp. (031) 5311306
 FAW PT Gaya Makmur Mobil Jl. Lingkar Luar No.9, RT.14, Rw. Buaya, Cengkareng, Kota Jakarta Barat, 11740, 021-58300788	 UD TRUCKS PT ASTRA INTERNATIONAL - UD TRUCKS SALES OPERATION JL. DANAU SUNTER SELATAN BLOCK 0/5, SUNTER II, JAKARTA UTARA 14350 EMAIL : MARKETING@UDTRUCKS.ASTRA.CO.ID TEL POK - 021-6508888 / FAX - 021-6508885	 DUMP HOIST PT HYDRAXLE PERKASA Jl. Lppu Curug No.88, Kadu Jaya, Curug, Tangerang, Banten 15810 021) 5980160	 UNITED TRACTORS PT UNITED TRACTORS Jl. Raya Bekasi Km 22, Cakung, Jakarta Telp. 021-24579999
 KEMENTERIAN KOORDINATOR BIDANG PEREKONOMIAN REPUBLIK INDONESIA KEMENKO PEREKONOMIAN RI Jl. Medan Merdeka Barat No.7, RT.2/RW.3, Gambir, Jakarta Pusat, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khususibukota Jakarta 1011	 KEMENTERIAN PERHUBUNGAN Jl. Medan Merdeka Barat No, 8, Jakarta 021 - 3811308	 PT. TATA MOTORS INDONESIA Pondok Indah Office Tower 3 Floor 8 Suite 801A-B Jl. Sultan Iskandar Muda Kav. V-TA, Pondok Pinang Jakarta Selatan 12310 Telp.021-2932 8041	 PT. RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA Jln. Letjend Sutoyo 110-112 Waru, Sidoarjo, Jawa Timur Telp : 031-8531668



CONCRETE SHOW

SOUTH EAST ASIA | INDONESIA

19-21 September 2018
Jakarta International Expo



**ESTABLISH YOUR
NETWORK IN
SOUTH EAST ASIA**

REGISTER YOURSELF ONLINE BY CLICK:

www.concreteshowseasia.com/regtruckmagz/

MAIN EXHIBITION



Business Meeting



Live Demonstrations



Conference, Seminars, Workshops



THE **ONLY** DEDICATED EVENT FOR
CONCRETE & CONSTRUCTION
INDUSTRY IN THE REGION

Co-located with

A PAMERINDO INDONESIA TRADE EVENT
**CONSTRUCTION
INDONESIA 2018**

Media Partner

TRUCKMAGZ

For more information :

☑ niekke.budiman@ubm.com
+62 21 2930 5959

☑ septi.maulana@ubm.com
+62 21 2525 320

www.concreteshowseasia.com



INDONESIA TRUCKS & COMMERCIAL VEHICLES

12 - 14 September 2018

Jakarta International Expo, Indonesia

Host:



Event Partner:

TRUCKMAGZ

Organiser:



**ACT
NOW!**

Howu Zebua
Assistant Sales Manager
P: +62 21 2556 5033
E: Howu.Zebua@reedpanorama.com

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

For Sponsorship and
Marketing assistances, please contact:

Adityo Nugroho
Marketing Executive
P: +62 21 2556 5032
E: Adityo.Nugroho@reedpanorama.com