

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

DEC
2017

NEW PRODUCT

INVESTMENT

INNOVATION

SUCCESS

OPPORTUNITY
FORTUNE

2018 2018

2018

OPTIMIS LEBIH BAIK

IDR 50.000



Edisi 42 / III / 2017

2017

Tahun "Rebound"



BAGAIMANA PASAR TRUK LDT SECOND?

WASPADA BUKU KIR PALSU

REGROOVABLE TIRE

PERAWATAN TRUK LIFT-GATE

FORM BERLANGGANAN eMAGZ

MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:

NAMA : _____

NAMA PERUSAHAAN : _____

JABATAN : _____

ALAMAT : _____

TELEPON / FAX / HP : _____

E-MAIL : _____

PILIHAN
PAKET LANGGANAN : _____

MULAI LANGGANAN : EDISI : _____ / BULAN : _____

Tunai Transfer

Tanggal Pembayaran _____

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

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



BIAYA PAKET LANGGANAN eMAGZ	
1 TAHUN (12 EDISI)	Rp 310.000
6 BULAN (6 EDISI)	Rp 155.000

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

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

The 16th

IndoBuildTech Jakarta 2018

Indonesia's Biggest Building
Material & Interior Show

2 - 6 May 2018
Indonesia Convention Exhibition
(ICE) BSD City, Indonesia

www.indobuildtech.com

**INDO
BUILD
TECH**

**INDONESIA
BUILDING
TECHNOLOGY
E X P O**

Sustainable
Urban
Development

In Conjunction With :

Sales Inquiries :

- Didik, +62 81311050189 ; didik@debindo-ite.com
- Alfin, +62 818192270 ; alfin@debindo-ite.com
- Nia, +62 8159412337 ; nia@debindo-ite.com
- Ike +62 812 1866 3903; ike@debindo-ite.com
- Ridwan, +62 877 7015 5886; ridwan@debindo-ite.com

Find us :

[f indobuildtech expo](#) [t @_indobuildtech](#) [i indobuildtech](#) [in indobuildtech-expo](#)

The 3rd

IndoConsTech 2018

The Trade Show and Forum
For Construction Development

2 - 6 May 2018
Hall 3, Indonesia Convention Exhibition
(ICE) BSD City, Indonesia

www.indoconstech.com

**INDO
CONS
TECH**

**INDONESIA
CONSTRUCTION
TECHNOLOGY
E X P O**

Commuting
Better,
Connecting
Faster

ORGANISED BY :



MEDIA PARTNER :

TRUCKMAGZ

Sales Inquiries :

- Hafiz : +62 811 1044014, hafiz@debindo-ite.com
- Syeren : +62 812 8630 7089, syeren@debindo-ite.com

Find us :

[f indoconstech](#) [t indoconstech](#) [i indoconstech_expo](#) [in indoconstech expo](#)



Tahun 2018 kian Optimis

Tahun 2017 merupakan fase *rebound* pasar kendaraan komersial Tanah Air. Efek domino dari sektor konstruksi dengan banyaknya pembangunan infrastruktur Pemerintah Indonesia, berkontribusi besar dalam meningkatkan tren positif pada permintaan pasar kendaraan komersial. Berdasarkan data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo), kenaikan tertinggi terjadi di pasar truk kategori GVW di atas 24 ton (*heavy-duty truck*) dengan peningkatan lebih dari 100%. Terlihat dari peningkatan total pasar (*wholesales*) truk *heavy-duty* selama Januari-September 2017 sebesar 14.498 unit, dengan *retail sales* mencapai 14.604 unit. Sedangkan pada periode yang sama di 2016, *wholesales* untuk kategori ini hanya mencapai angka 7.069 unit, dengan *retail sales* sebesar 7.390 unit.

Peningkatan pasar kendaraan komersial terutama untuk kategori *heavy-duty truck* tak luput dari kinerja para pemain besar yang sebelumnya fokus menggarap segmen *off-road* di Tanah Air, belakangan juga mulai fokus ke segmen *on-road* yang selama ini didominasi pabrikan truk Jepang. Semisal Iveco, selain tetap memperkuat jati dirinya di sektor tambang, sektor konstruksi yang saat ini banyak dibangun infrastruktur dianggap sangat potensial dari sisi

kebutuhan unit di kelas heavy-duty untuk membawa material quarry ke lokasi proyek. Sementara Mercedes-Benz Trucks berencana untuk terus berkontribusi di segmen *on-road* baik di sektor konstruksi maupun logistik, melalui produk-produknya yang *disetting* mulai dari kelas 16 ton hingga 25 ton ke atas yang disesuaikan secara khusus untuk pasar domestik Indonesia.

Sektor logistik sejauh ini masih memberikan kontribusi terbesar dalam penjualan truk kategori medium-heavy di Indonesia. Secara kuantitas penjualan di segmen logistik terjadi peningkatan di tahun ini. Pihak agen pemegang merek (APM) truk pun saling berlomba merilis varian atau model baru ke pasaran. Satu sisi, hal ini menguntungkan para pengusaha transportasi barang karena pilihannya semakin banyak ketika hendak melakukan peremajaan armada angkutannya. Namun di sisi lain, harga truk baru pastinya selalu naik setiap tahun, sementara tarif angkutannya tidak naik. Pemerintah dalam hal ini Kementerian Perhubungan diharapkan dapat memberikan acuan dalam penetapan tarif dasar angkutan barang, supaya pengusaha dapat terbantu untuk melakukan peremajaan armada angkutannya serta profesionalisme di bisnis transportasi barang semakin membaik.

REDAKSI

Pemimpin Umum

Ratna Hidayati

Penanggung Jawab

/Pemimpin Redaksi

Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan

Felix Soesanto

Redaksi

Sigit Andriyono

Abdul Wachid

Citra D. Vresti Trisna

Antonius Sulisty

Fotografer

Giovanni Versandi

Iklan

Sefti Nur Isnaini

Kontributor Ahli

Bambang Widjanarko

Accounting

Evi Kumala Putri

Sirkulasi

Muhammad Abdurohman

Penasihat Hukum

Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

 TruckMagz

 @TruckMagz

www.truckmagz.com



Cover

2018 OPTIMIS LEBIH BAIK/ 42

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #42

Laporan Utama	06 TREN POSITIF 2017
	10 PEMAIN HEAVY-DUTY TRUCK UNJUK GIGI DI SEGMENT KONSTRUKSI
	14 SEKTOR LOGISTIK MASIH JADI TULANG PUNGGUNG
	18 WHOLESALERS BY BRAND
	26 PEREMAJAAN PERLU PERTIMBANGAN
	30 SALAH HITUNG INVESTASI BERIMBAS KREDIT MACET
Liputan khusus	34 BUKU KIR PALSU KEMBALI MARAK
	40 PKB BANTAH PERSULIT PROSES UJI KIR
Dunia Ban	44 REGROOVABLE TIRE
Leader interview	50 ALLAN LOI - GOODYEAR INDONESIA
Solusi Pengusaha	54 NAYABANA FOKUS PADA SDM
Market Review	58 PASAR TRUK LDT SECOND SEDANG LESU
Info Produk	62 TRAXIA SMART LOGISTICS
Variasi	64 SIMULASI PEMADAMAN KEBAKARAN MOBIL TANGKI
Tips & Trik	68 PERAWATAN TRUK LIFTGATE
Event	72 UD TRUCKS EXTRA MILE CHALLENGE 2017
	76 INDONESIA INFRASTRUCTURE WEEK 2017
	80 PAMERAN OTOMOTIF SURABAYA 2017
Truk Special	84 DUMP KONTAINER TRAILER
Komunitas	88 APM JABODETABEK

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Percetakan
PT UNIGROW KREATIFINDO

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

Jalan Kutilang No. 23 Sidoarjo
Tlp. 031-8077561



Ilustrasi : Giovanni

Tren Positif 2017

Teks & Foto: Antonius Sulistyo

Tahun 2017 merupakan fase *rebound* pasar kendaraan komersial Tanah Air. Efek domino dari proyek-proyek infrastruktur Pemerintah Indonesia serta membaiknya harga komoditas seperti batu bara dan nikel, berkontribusi besar dalam meningkatkan tren positif pada permintaan pasar kendaraan komersial terutama kategori GVW di atas 24 ton atau kelas *heavy-duty truck* (HDT). Menurut *General Operation Manager-Sales* PT Chakra Jawara, Diler Eksklusif truk Iveco di Indonesia, Rudhi Wibawa, salah satu penyumbang naiknya permintaan truk di kelas HDT adalah sektor tambang yang memberikan dampak yang paling positif. “Kalau kita bicara tambang bukan hanya sektor batu bara tapi juga ada nikel yang sekarang karena regulasi pemerintah memungkinkan untuk relaksasi, artinya bisa ekspor kadar nikel yang 1,7% yang sebelumnya tidak boleh diekspor. Kemudian beberapa *smelter* yang juga sudah mulai berjalan, artinya di sekeliling *smelter* itu juga geliat untuk *core*-nya akan lebih besar,” kata Rudhi.

Berdasarkan data Direktorat Jenderal Mineral dan Batubara (Minerba) Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral (ESDM), sepanjang Januari hingga September 2017 harga batu bara mencapai puncaknya di angka USD 92,03/ton. Sedangkan menurut riset yang dilakukan Mirae Asset Sekuritas Indonesia, sepanjang tahun berjalan (2017) harga nikel menguat 17,6% dan sempat menembus di level USD 12.000/ton.



Markus Villinger,
CEO Daimler Commercial
Vehicles Indonesia



Harga Batubara Acuan (HBA)

2017		2016	
Bulan	HBA (USD/ton)	Bulan	HBA (USD/ton)
Januari	86,23	Januari	53,20
Februari	83,32	Februari	50,92
Maret	81,90	Maret	51,62
April	82,51	April	52,32
Mei	83,81	Mei	51,20
Juni	75,46	Juni	51,81
Juli	78,95	Juli	53,00
Agustus	83,97	Agustus	58,37
September	92,03	September	63,93
Rata-rata HBA Jan-Sept 2017 = 83,13		Rata-rata HBA Jan-Sept 2016 = 54,04	

Sumber: Ditjen Minerba Kementerian ESDM

Pabrikan kendaraan asal Jerman, Mercedes-Benz yang telah mengecap kesuksesan di Indonesia selama lebih dari 40 tahun mengakui bahwa hingga saat ini sektor pertambangan masih memberikan kontribusi utama bagi Mercedes-Benz Truck di Indonesia, selain di segmen *on-road* seperti konstruksi dan logistik. “Kami melihat pemulihan pasar yang sangat kuat di Indonesia di semua segmen, mulai dari logistik sampai konstruksi. Hal ini tentu saja didorong oleh keseluruhan perbaikan situasi ekonomi di Indonesia dan khususnya karena proyek infrastruktur pemerintahan saat ini. Selain itu, kami melihat tren bahwa pasar truk *heavy-duty* berkembang lebih cepat daripada pasar



kendaraan komersial di kelas yang lebih ringan. Secara keseluruhan, kami sangat percaya diri di pasar truk *heavy-duty* Indonesia,” ujar Markus Villinger, CEO Daimler Commercial Vehicles Indonesia selaku prinsipal truk Mercedes-Benz di Tanah Air.

Optimistis pada 2018

Jika mengacu data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo), pertumbuhan pasar kendaraan komersial selama periode Januari-September 2017 untuk kategori GVW 5-10 ton sebesar 40 ribuan unit, GVW 10-24 ton sebanyak 4 ribuan, dan GVW di atas 24 ton sebesar 14 ribuan unit. Di sini terlihat kenaikan paling tinggi ada di kategori GVW di atas 24 ton dengan peningkatan lebih dari 100%. "Jika kita lihat data Gaikindo untuk periode Januari-September 2017 di kelas komersial ternyata untuk kategori GVW di atas 24 ton itu pertumbuhannya yang paling tinggi, kalau kita bandingkan dengan pertumbuhan pada periode yang sama pada tahun 2016. Pada periode Januari-September 2016 angkanya sekitar 7 ribuan unit, sementara untuk periode yang sama pada 2017 angkanya sudah mencapai 14 ribuan unit. Artinya, hal ini kita lihat sebagai indikasi positif terutama untuk para pemain kelas *heavy-duty* di atas 24 ton, di mana kita lihat juga potensi ini akan masih terus naik seiring dengan membaiknya beberapa harga komoditas," ujar Rudhi.

Sedangkan bagi Hino, pasar kategori *medium-duty truck* (MDT) sepanjang Januari-September 2017 terbilang cukup baik jika dibanding periode yang sama tahun sebelumnya. "Dalam kurun waktu Januari-September 2017 ini *market-nya* naik 57 persen. Segmen *medium-duty truck* 6x4 menjadi yang paling ramai. Hino melalui produk

andalannya FM 260 JD *dump truck* yang sangat andal mengangkut beban berat menjadi tipe yang paling laris di sini. Di mana biasanya tipe truk ini banyak digunakan untuk pertambangan, konstruksi, dan tanah urukan," kata Santiko Wardoyo, Direktur Penjualan dan Promosi PT Hino Motors Sales Indonesia, agen pemegang merek (APM) truk Hino.

Selain sektor kargo dan logistik yang mengalami peningkatan cukup stabil pada 2017 dan memberi kontribusi cukup signifikan bagi Mitsubishi Fuso, sektor konstruksi dan pertambangan juga dirasakan geliatnya di tahun ini. "Sektor konstruksi juga meningkat dan semakin diperkuat dengan banyaknya proyek pembangunan infrastruktur dari Pemerintah Indonesia. Sektor *plantation* mengalami peningkatan signifikan dan menjadi pendorong peningkatan *demand* di pasaran sejak akhir tahun 2016. Sektor tambang cenderung, namun batu bara mulai meningkat pada pertengahan 2017," ucap Duljatmono, Direktur Pemasaran PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors, APM truk Mitsubishi Colt Diesel di Tanah Air.

Mengacu pada kondisi pasar yang mengalami tren positif pada 2017, membuat para prinsipal maupun APM truk semakin optimistis pada tahun depan. "Dengan terus meningkatnya harga sumber daya alam Indonesia seperti batu bara, harapan kami tentu saja untuk

melihat pertumbuhan sektor industri yang terus berlanjut di Indonesia. Hal ini kemudian akan memengaruhi perkembangan sekaligus pertumbuhan bisnis kendaraan niaga dan kami siap memenuhi permintaan ke depannya," kata Markus Villinger.

Menurut Duljatmono, jika mengacu kondisi penjualan pada tahun 2017 serta pertumbuhan ekonomi yang ditargetkan Pemerintah Indonesia, pihaknya optimistis pada 2018 pasar kendaraan komersial akan tumbuh. "Karena pertumbuhan kendaraan niaga sangat erat kaitannya dengan aktivitas ekonomi dan pembangunan," kata Duljatmono.

"Optimis akan baik, atau bahkan lebih baik lagi daripada tahun ini. Karena banyak proyek infrastruktur yang akan terus dibangun oleh pemerintah. Begitu juga dengan harga komoditas yang terus naik serta daya beli masyarakat yang terjaga," ujar Santiko Wardoyo.

Sementara itu, Iveco pun optimis tahun 2018 masih memberikan kontribusi yang positif untuk pasar kendaraan komersial terutama kelas GVW di atas 24 ton. "Namun yang perlu diantisipasi pada tahun depan adalah soal pelemahan kurs mata uang rupiah terhadap mata uang asing, karena tren terakhir nilai tukar dolar terhadap rupiah semakin menguat. Kondisi ini sangat berpengaruh terutama bagi para pemain truk yang masih sangat tergantung dengan valuta asing, termasuk Iveco yang semuanya masih didatangkan secara CBU," kata Rudhi Wibawa.

Wholesales Berdasarkan Kategori (Januari-September 2017)

Kategori	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Juni	Juli	Agust	Sept	Market 2017
GVW 5-10 Ton (LDT)	4.148	5.118	5.309	5.157	5.176	3.393	4.823	5.475	5.175	43.774
GVW 10-24 Ton (MDT)	300	495	461	403	555	312	476	594	568	4.164
GVW >24 Ton (HDT)	1.235	1.240	1.654	1.805	1.808	1.041	1.675	1.902	2.138	14.498
Total Pasar Truk										62.436

Retail Sales Berdasarkan Kategori (Januari-September 2017)

Kategori	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Juni	Juli	Agust	Sept	Retail 2017
GVW 5-10 Ton (LDT)	4.555	4.793	5.534	4.416	4.739	4.212	4.328	5.628	5.884	44.089
GVW 10-24 Ton (MDT)	288	428	544	371	481	424	461	560	535	4.092
GVW >24 Ton (HDT)	1.460	1.326	1.376	1.699	1.691	1.380	1.500	2.077	2.095	14.604
Total Retail Truk										62.785

Wholesales Berdasarkan Kategori (Januari-September 2016)

Kategori	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Juni	Juli	Agust	Sept	Market 2016
GVW 5-10 Ton (LDT)	4.565	4.250	4.282	4.006	4.195	4.253	2.727	3.683	5.347	37.308
GVW 10-24 Ton (MDT)	395	499	352	397	364	369	353	442	486	3.657
GVW >24 Ton (HDT)	570	792	741	824	756	802	755	888	941	7.069
Total Pasar Truk										48.034

Retail Sales Berdasarkan Kategori (Januari-September 2016)

Kategori	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Juni	Juli	Agust	Sept	Retail 2016
GVW 5-10 Ton (LDT)	4.487	4.058	4.549	4.073	4.203	3.996	2.942	4.141	4.999	37.448
GVW 10-24 Ton (MDT)	339	394	486	375	406	424	333	486	414	3.657
GVW >24 Ton (HDT)	771	714	811	886	686	857	815	856	994	7.390
Total Retail Truk										48.495



Mercedes-Benz New Axor bakal meramaikan pasar truk di segmen konstruksi

Ilustrasi - Giovanni

PEMAIN *HEAVY-DUTY TRUCK*

Unjuk Gigi di Segmen Konstruksi

Teks & Foto: Antonius Sulisty

Pasar truk di kelas *heavy-duty* (GVW di atas 24 ton) belakangan ini mulai diramaikan oleh para pemain besar yang sebelumnya fokus menggarap segmen *off-road* di Tanah Air. Sebut saja Mercedes-Benz lewat varian anyarnya Axor serta Iveco 682 besutan PT Chakra Jawa, yang mulai merangsek ke ranah *on-road* di Indonesia yang selama ini didominasi pabrikan truk Jepang. Mercedes-Benz melihat peluang pertumbuhan yang luar biasa di Indonesia khususnya di segmen truk *heavy-duty* yang dianggap sangat kompetitif dan menantang. Hal ini diungkapkan oleh Markus Villinger, CEO Daimler Commercial Vehicles Indonesia. Menurutnya, sektor logistik masih menjadi penyumbang terbesar di segmen *on-road* dan Pulau Jawa dengan industri logistiknya yang besar merupakan wilayah dengan penyerapan pasar terbesar untuk kategori truk *heavy-duty* bagi Mercedes-Benz. "Tahun ini pertama kami mengantarkan truk baru Axor ke pasar Indonesia. Dengan produk kami yang secara khusus disesuaikan dengan pasar Indonesia ini, kami yakin bahwa kami dapat terus memperbesar pangsa pasar kami di Indonesia," ujar Markus Villinger.

“Selain sektor tambang kita juga melihat dari sektor konstruksi yang saat ini cukup banyak dibangun jalan tol, kemudian juga ada MRT dan LRT. Sehingga dari sisi kebutuhan unit untuk kelas *heavy-duty* ini juga cukup besar, terutama untuk membawa beberapa material *quarry* ke lokasi proyek,” kata Rudhi Wibawa, *General Operation Manager-Sales* PT Chakra Jawa, Diler Eksklusif truk Iveco di Indonesia.



Iveco 682 besutan PT Chakra Jawa

Kondisi ini pun membuat persaingan kelas *medium-duty truck* (GVW 10-24 ton) di segmen *on-road* semakin ketat. “Maka dari itu kami memperhatikan tidak hanya kualitas produk tetapi juga *after sales service*, agar dapat memberikan layanan terbaik di tengah ketatnya persaingan di segmen ini. Di sini, segmen yang paling dibidik adalah logistik atau kargo dan infrastruktur,” kata Duljatmono, Direktur Pemasaran PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors, agen pemegang merek (APM) Mitsubishi Fuso di Indonesia.

Direktur Penjualan dan Promosi PT Hino Motors Sales Indonesia, Santiko Wardoyo mengatakan bahwa sektor kargo atau logistik pada tahun 2017 cukup stabil, di mana memang setiap tahunnya untuk sektor tersebut selalu tinggi permintaannya. “Untuk sektor konstruksi memang sejalan dengan pemerintah yang giat membangun infrastruktur, hal ini tentunya juga berdampak terhadap penjualan truk Hino di segmen konstruksi. Di mana tahun ini cukup baik dibanding dengan tahun sebelumnya,” ucap Santiko.

Menurut Markus Villingger, pihaknya yakin bahwa sektor kargo atau logistik akan naik ke level yang sehat. “Meningkatnya jumlah impor dan ekspor akan menyebabkan peningkatan aktivitas distribusi di pelabuhan. Dengan demikian logistik akan meningkat. Kami juga mengamati perkembangan program transportasi jalan raya dan kereta api, serta kapal laut yang baru untuk mendistribusikan barang. Jika kedua program tersebut tidak mulai berjalan pada tahun depan, maka pasti truk masih akan menjadi moda transportasi barang yang dominan. Beberapa jalan raya yang akan terbangun tahun depan juga akan membantu kelancaran industri logistik. Kami berencana untuk terus memberikan kontribusi terhadap sektor ini dengan produk dari 16 ton dan 25 ton ke atas yang disesuaikan secara khusus dengan sektor logistik Indonesia,” ujarnya.

Hal itu juga diamini pihak Isuzu, yang melihat bahwa *market* meningkat lantaran mulai meningkatnya proyek-proyek infra-

struktur Pemerintah Indonesia seperti pelabuhan laut dan jalan tol. “Pangsa pasar Isuzu juga meningkat karena pertumbuhan pelanggan di sektor infrastruktur terutama untuk model 6x4 *rigid*. Sektor infrastruktur berkontribusi besar di kelas *medium-duty* dan tren penjualan truk *medium-duty* secara *year to date* September 2016 dibandingkan *year to date* September 2017 naik 66,9 persen. Sedangkan *market shares* truk *medium-duty* dari total penjualan Isuzu Indonesia sebesar 16,2 persen,” kata Suwito, Kepala Wilayah PT Isuzu Astra Motor Indonesia, APM truk Isuzu di Tanah Air.

Sedangkan menurut Duljatmono, *market shares medium-duty truck* dari total penjualan Mitsubishi Fuso lebih kurang 10%, dengan *market shares* dari total penjualan truk secara nasional sekitar 18%. “Tipe yang berkontribusi terbesar di kelas *medium-duty* adalah tipe FN 527 ML (6x4) yang berhasil terjual lebih kurang 700 unit,” ujar Duljatmono.

BERSAING DENGAN MEREK JEPANG



Pertumbuhan industri logistik tidak terlepas dari dukungan infrastruktur penunjang seperti akses jalan baru termasuk jalan tol. Kondisi ini yang saat ini sedang terjadi di Indonesia dan diharapkan pasar logistik akan meningkat, seiring konektivitas di Pulau Jawa dengan jalan tol yang mulai tersambung dari Jakarta hingga Surabaya. "Pastinya kebutuhan akan truk dengan fitur-fitur yang lebih baik akan meningkat karena adanya jalan tol kemudian jalannya juga panjang. Maka kami pikir ke depannya *customer* akan membutuhkan truk yang lebih *durable*, lebih baik secara fitur, dan juga memfokuskan pada kenyamanan buat sopirnya sendiri," kata Rama Harditya Widodo, *Business Manager Truck and Bus Iveco Indonesia*.

Bagi Mercedes-Benz, pembangunan industri cukup bergairah pada tahun 2017 karena banyaknya proyek infrastruktur yang dipacu Pemerintah Indonesia. "Dengan meningkatnya jumlah proyek infrastruktur pemerintah, industri semen terus mencatatkan catatan positif. Oleh karena itu, distribusi semen secara paralel juga terus meningkat. Melihat tren ini, dengan bangga kami mengatakan bahwa Axor menawarkan jajaran seri truk yang sangat sesuai di sektor konstruksi. Produk kami ini dirancang untuk memberikan kinerja terbaik untuk semua kebutuhan konstruksi di Indonesia. Dengan merek Mercedes-Benz yang dikenal dengan produk berkualitas tinggi yang dikombinasikan dengan teknologi paling maju, kami berkomitmen untuk memberikan kualitas terbaik, keselamatan, dan TCO (*total cost ownership*) terbaik untuk pasar ini dan kami terus mendengarkan keinginan pelanggan kami untuk memenuhi kebutuhan mereka yang terbaik," ujar Markus Villinger. Ia juga menegaskan bahwa produk Axor menawarkan rangkaian lengkap truk *heavy-duty* untuk kebutuhan logistik dan konstruksi. "Yang bisa kami katakan adalah bahwa untuk tahun lalu kami telah menyediakan rangkaian lengkap truk Mercedes-Benz mulai dari kelas 16 ton sampai 48 ton yang andal dan tahan lama. Dengan dimulainya produksi lokal di Indonesia, kami akan terus mengantarkan produk yang sesuai untuk memenuhi kebutuhan pasar di Indonesia," imbuhnya.

Sementara brand Iveco yang berkantor pusat di Turin, Italia sebagai bagian dari Fiat Group yang memiliki fasilitas produksi tersebar di beberapa negara seperti Australia, Jerman, Italia, Cina, dan Spanyol, memperkenalkan produk Iveco 682 pada tahun 2015 yang sejatinya diperuntukkan untuk sektor non-tambang namun masih bisa diaplikasikan di sektor tambang. “Tugas kami ke depannya adalah harus bisa meyakinkan kepada para pelanggan dengan produk Iveco 682 ini yang sangat visibel untuk di luar tambang. Filosofi sederhananya, kalau Iveco 682 sudah cukup terbukti di sektor tambang maka seharusnya produk ini akan lebih jauh terbukti lagi di sektor non-tambang atau di *on-road*. Kalau bicara Iveco 682, saat ini produk yang sudah masuk adalah untuk kelas *rigid* yang artinya kita bicara konstruksi dan pasar konstruksi salah satunya yang akan disasar adalah bisnis *quarry* yang sekarang frekuensinya cukup tinggi karena untuk mendukung proyek-proyek infrastruktur pemerintah. Kedua adalah kelas *tractor head* yang juga menyasar sektor logistik dan kargo, dan ketiga adalah *mixer* yang

kami bawa untuk segmen-segmen konstruksi karena hampir semua proyek pemerintah memerlukan *output* dari *batching plant*. Di sini kami melihat peluang kebutuhan yang cukup besar untuk semen dan agregat, karena dari sisi skala ekonomis *batching plant* akan lebih menguntungkan jika dibangun mendekati dengan lokasi. Maka di situlah kami melihat peluang untuk truk *mixer* yang masih cukup besar. Saat ini penjualan Iveco 682 secara total, *full year* 2016 sebanyak 40 unit dan penjualan di 2017 sampai dengan bulan Oktober sebesar 80 unit,” kata Rudhi Wibawa.

Rama Harditya Widodo menambahkan, Iveco 682 hadir untuk bersaing dengan Hino 500 series, Isuzu Giga, Mercedes-Benz New Axor, dan UD Trucks Quester. “Iveco 682 memang disiapkan agar bisa masuk ke segmen truk-truk brand Jepang karena per hari ini kalau kami lihat *market-nya*, misalnya tahun ini pasar truk *heavy-duty* totalnya ada 18 ribu unit yang terjual maka 90 persen kontribusinya dari truk Jepang dan sisanya sebagian dari truk Eropa dan Cina,” ujarnya.



SOLE AGENT

PT. DWI MULTI MAKMUR

4Q: Quality, Qualify, Quantity dan Quick Service

Jl. Kapuk Muara No. 7, Komp. Duta Harapan Indah Blok. OO No. 12 Jakarta Utara 14450

Telp : +62 21 66694881, +62 21 66694882, +62 21 6616073, +62 21 6616037 Fax : +62 21 66694883

email : info@dwimultimakmur.com, dmm@cbn.net.id website : www.dwimultimakmur.com



— No. 1 —

BRAND & QUALITY

Let our sincereness and specialized technique
be always with you



Ilustrasi - Giovanni

SEKTOR LOGISTIK MASIH JADI TULANG PUNGGUNG

Teks & Foto: Antonius Sulistyo

Kebutuhan kendaraan komersial khususnya kategori *medium-duty truck* (GVW 10-24 ton) dan *heavy-duty truck* (GVW >24 ton) pada tahun 2017 terbilang meningkat dengan kenaikan hampir 68% jika dibandingkan dengan kondisi tahun lalu. Secara *wholesales*, kelas *medium-heavy* mencapai 73,3% sampai dengan September 2017. Secara kuantitas naik dari 10.822 unit selama Januari-September 2016 menjadi 18.754 sampai dengan September 2017. Secara sektoral, logistik masih memberi kontribusi terbesar dalam penjualan truk kategori *medium-heavy* di Indonesia. “Banyak proyek pemerintah terkait pelabuhan laut dan jalan tol untuk mendukung sektor logistik, dan ke depannya sektor logistik masih potensial. Sampai dengan saat ini Isuzu *supporting* di logistik termasuk infrastruktur, dan tipe yang berkontribusi paling besar di kelas *medium-duty* seperti model *6x4 rigid class*,” kata Suwito, Kepala Wilayah PT Isuzu Astra Motor Indonesia, agen pemegang merek (APM) truk Isuzu di Tanah Air. Suwito mengatakan, penjualan *medium-duty* Isuzu secara *year to date* (YTD) September 2017 adalah 12,9%, sedangkan YTD September 2016 sebesar 11,6%. Untuk volume penjualan *medium-duty* Isuzu secara *wholesales*, lanjut Suwito, YTD September 2017 sebanyak 2.255 unit dan YTD September 2016 sebesar 1.208. Ia juga memproyeksikan pasar kendaraan komersial pada tahun 2018 juga akan meningkat.



Winarto Martono, Chief Operation Officer Astra UD Trucks

Salah satu pemain besar di sektor logistik, Hino, mengakui bahwa untuk kategori *medium-duty truck* tahun 2017 terbilang cukup baik jika dibanding periode yang sama tahun lalu. Kondisi ini lantaran tren di sektor tambang dan konstruksi yang cukup membaik, selain kargo atau logistik yang tetap menjadi sektor yang paling bagus bagi Hino setiap tahunnya dan memberikan dampak besar bagi penjualan Hino. Dalam kurun waktu Januari-September 2017, menurut analisa Hino Indonesia, pasarnya tumbuh 57% dan di kelas *medium-duty truck* memberikan kontribusi sebesar 56% terhadap total penjualan Hino selama Januari-September 2017. “*Market share Hino di kelas medium-duty truck sangatlah besar di mana Hino menguasai 60% market share sampai dengan September 2017. Hino New Generation Ranger FM 260 JD menjadi tipe yang paling laris di kelas medium-duty,*” kata Santiko Wardoyo, Direktur Penjualan dan Promosi PT Hino Motors Sales Indonesia, APM Hino di Tanah Air.

Sementara pemain besar lainnya di sektor logistik, Mitsubishi Fuso, menyatakan bahwa tren penjualan di segmen *medium-duty truck* selama Januari-September 2017 meningkat 67,9% dibandingkan periode yang sama tahun lalu. “*Sektor yang berkontribusi besar di kelas medium-duty, yaitu logistik sekitar 35%, infrastruktur kurang lebih 35%, dan sektor lainnya 30%. Tipe yang berkontribusi terbesar di kelas medium-duty seperti FN 527 ML (6x4) yang terjual 700 unit pada tahun 2017. Dari kategori heavy-duty pun Mitsubishi Fuso masih mengandalkan sektor logistik yang memberi kontribusi sebesar 40% dan salah satu tipe andalan kami adalah FZ 4028 yang sudah terjual sebanyak 70 unit sepanjang Januari-September 2017,*” ujar Duljatmono, Direktur Pemasaran PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors, APM Mitsubishi Fuso di Indonesia.

Sedangkan UD Trucks pada tahun 2017 memang fokus pada segmen *general cargo* atau logistik yang menjadi *backbone* atau tulang punggung penjualan varian Quester yang menjadi andalannya saat ini. “*Kalau untuk segmen kargo penyerapan pasarnya memang yang terbesar buat UD Trucks. Dari total penjualan UD Trucks pada tahun 2017, komposisinya 39% di logistik atau general cargo, sektor konstruksi komposisinya 21,4%, sektor EMKL (Ekspedisi Muatan Kapal Laut) sebesar 17%, dan dari oil and gas transportation sebesar 10%-12%. Sisanya dari mining, agriculture, plantation. Untuk di mining komposisinya kecil sekitar 5%, karena kami fokusnya memang di segmen on-road,*” kata Winarto Martono, Chief Operation Officer Astra UD Trucks.

Menurut Winarto, sejak Quester diluncurkan pada Juli 2015, sampai September 2017 total Quester yang terjual ke *customer* sebanyak 5.000 unit. Dari 5.000 unit ini komposisi penjualan di segmen *on-road* sebanyak 85% dan sisanya di segmen *off-road*. Secara unit, kata Winarto, tahun 2016 sampai dengan September pihaknya berhasil menjual 496 unit Quester, dan pada 2017 terjual 595 unit selama Januari-September. “*Secara kuantitas atau by unit, penjualan kami di segmen general cargo terjadi peningkatan pada tahun ini, meski komposisinya menurun karena komposisinya tergantikan atau ada tambahan dari segmen konstruksi yang semakin meningkat lagi pada 2017. Tipe yang berkontribusi paling besar dalam penjualan UD Trucks di segmen on-road dari GKE 4x2 tractor head, kedua CDE 6x2 rigid, ketiga 6x4 rigid. Wilayah yang memiliki penyerapan pasar terbesar bagi UD Trucks secara total market, 70% masih di wilayah Pulau Jawa seperti DKI Jakarta yang terbesar kemudian di Jawa Timur. Kedua, di Sumatera sebesar 21% dan sisanya di wilayah yang lain. Kalau secara penjualan, 85% ada di Pulau Jawa untuk UD Trucks,*” ujarnya.

PERKUAT JARINGAN DAN LAYANAN

Strategi dan langkah nyata sudah seharusnya dilakukan agar tetap eksis di pasar kendaraan komersial Indonesia. Selain memberikan produk terbaik, konsumen juga perlu dimanjakan dengan berbagai kemudahan dalam merawat unit armadanya. “Kami memiliki *effective and competitive product line up* yang sesuai dengan pasar Indonesia. Selain itu, Isuzu juga memiliki *competent dealer network*. Isuzu Indonesia juga berperan sebagai *manufacturing*, oleh karena itu kami terus melakukan penyempurnaan produk untuk pasar domestik maupun bisnis ekspor dengan memperkuat kemampuan *manufacturing* serta *research and development*,” kata Suwito.

Sementara itu Hino terus memberikan produk yang paling cocok serta layanan terbaik kepada konsumennya di seluruh Indonesia. “Hino memiliki varian produk terlengkap untuk berbagai segmen bisnis apa pun di Indonesia, di mana pada Agustus lalu Hino telah meluncurkan generasi terbaru, yaitu Hino New Dutro yang memiliki spesifikasi lebih tinggi daripada generasi sebelumnya. Selain memberikan produk yang tangguh dan berkualitas, Hino juga memberikan layanan purnajual yang prima melalui aktivitas Total Support kepada seluruh *customer* Hino di mana Hino memberikan perawatan servis berkala gratis selama dua tahun atau 60.000 km, ketersediaan suku cadang yang terjamin melalui lima *part depo* yang tersebar di Jakarta, Medan, Surabaya, Banjarmasin, dan Balikpapan serta didukung lebih dari 2.900 *part shop* yang tersebar di seluruh Indonesia. Hino Indonesia juga memiliki 161 jaringan diler yang tersebar dari Aceh hingga Papua. Layanan *training* pun diberikan kepada pengemudi dan mekanik yang dimiliki *customer*,” ujar Santiko Wardoyo.

Tak mau ketinggalan dengan rivalnya, Mitsubishi Fuso juga memberi kemudahan layanan 3S (*sales, service, spare part*) kepada pelanggannya. “Kami terus mengembangkan jaringan kami yang saat ini berjumlah 227 *dealer outlet* di seluruh Indonesia. Khusus layanan purnajual, kami menjamin *zero down time* dengan menyediakan fasilitas Truck Center 24 Jam yang tersebar di 15 area. Menyediakan produk berkualitas terus dilakukan, salah satunya dengan varian terbaru kami, FE 74 Long, untuk mengakomodir kebutuhan konsumen dalam hal kapasitas volume angkut serta menjaga hubungan dengan konsumen secara konsisten melalui kegiatan *customer gathering*,” ucap Duljatmono.



Santiko Wardoyo, Direktur Penjualan dan Promosi PT Hino Motors Sales Indonesia

Sedangkan strategi bisnis yang dilakukan UD Trucks untuk semakin eksis di pasar kendaraan komersial Indonesia dengan menerapkan dua strategi utama. “Pertama mempertahankan dan kedua merebut pasar yang baru. Kalau mempertahankan, kami menawarkan produk baru bernama Quester kepada *existing customer* yang pernah menggunakan varian UD Trucks yang lama seperti model Legacy, dengan memberi layanan *free service* setahun tahun atau 60 ribu km yang tidak pernah diberikan pada model UD Trucks yang lama, termasuk memberikan layanan jadwal *maintenance* serta menjamin ketersediaan *spare parts* yang memadai. Rencananya pada tahun 2018 kami akan buka *outlet* atau cabang baru di Tangerang dan Cirebon yang sudah berkonsep 3S. Strategi dalam merebut pasar dengan menambah *customer baru* yang sebelumnya sama sekali tidak pernah menggunakan UD Trucks,” kata Winarto Martono.

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



Mobil Delvac™

Performa oleh ExxonMobil



**Menjaga Kendaraan
dan Bisnis Anda selalu berjalan.**

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



Wholesales by Brand

Light-Duty Truck / GVW 5-10 Ton (Januari-September 2017)

Merek	Tipe	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Total
FAW	Mini Mixer DB130 MT	-	-	1	-	4	-	2	-	-	7
Hino	Dutro 110 SD STD	153	97	135	110	38	19	80	98	54	784
	Dutro 110 SD-LT	26	158	91	101	65	47	61	47	15	611
	Dutro 110 LD STD	46	93	176	42	29	24	28	27	33	498
	Dutro 110 HD STD	13	25	28	25	21	9	47	25	21	214
	Dutro 130 MD STD	3	8	16	2	1	4	2	12	4	52
	Dutro 130 MD-L	54	108	95	103	95	77	88	165	88	873
	Dutro 130 HD STD 6.4	613	562	657	570	534	383	629	761	366	5.075
	New 110 SDR	-	-	-	-	-	-	-	-	6	6
	New 110 SDL	-	-	-	-	-	-	-	7	68	75
	New 110 LD	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	New 110 LDL	-	-	-	-	-	-	-	10	8	18
	New 130 MD	-	-	-	-	-	-	-	3	-	3
	New 130 MDL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	New 130 HD Cargo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	New 130 HDL Cargo	-	-	-	-	-	-	-	24	32	56
Total Hino 300 series / Dutro											8.265
Isuzu	NKR 55 C/C	34	40	50	100	59	52	14	-	-	349
	NQR71 EC	14	39	25	56	52	4	94	59	18	361
	NKR71 STD 5.8	21	36	40	-	-	-	4	-	9	110
	NMR71T SD	13	20	17	11	129	36	58	48	64	396
	NMR71T HD 5.8	65	101	122	176	114	119	145	205	257	1.304
	NLR55 T	-	-	-	-	-	-	4	101	100	205
	NLR55 B	-	-	-	-	-	-	3	7	2	12
	NLR55 BLX	-	-	-	-	-	-	13	57	61	131
	NLR71 T	-	-	-	-	-	-	-	5	8	13
	NLR71 TL	-	-	-	-	-	-	1	21	3	25
	NLR71 BL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	NHR 55 C/C	41	35	27	5	31	37	47	68	30	321
	NHR 55 C/O	58	52	83	20	48	74	92	210	62	699
	NKR 55 C/O	16	12	15	4	10	-	5	6	15	83
	NKR 55 LWB	110	212	241	167	144	123	151	85	88	1.321
	NMR71T SDL	41	18	128	27	56	72	59	107	109	617
	NMR71T HD 6.1	204	240	253	180	174	86	318	154	381	1.990
	FRR90	14	28	8	12	24	5	13	19	11	134
Total Isuzu N series / Elf											8.071
Mitsubishi Fuso	FE 71 - 4 W	514	604	440	757	560	366	576	560	575	4.952
	FE 73 - 6 W	54	68	108	71	121	-	62	178	206	868
	FE 73 HD - 6 W	32	19	41	15	12	1	33	25	30	208
	FE 74 HDV - 6 W	1.064	1.235	1.641	623	1.683	1.044	1.229	1.120	1.210	10.849
	FE 74 S - 6 W	118	349	346	147	221	124	135	394	352	2.186
	FE 75 Super HD - 6 W	537	527	256	1.290	581	415	572	615	551	5.344
	FE 84 - 6 W	193	261	74	268	211	143	144	147	120	1.561
Total FE series / Colt Diesel											25.968
Tata Motors	Ultra 1012/45	1	1	2	6	-	-	2	-	3	15
	Ultra 1012/33	1	-	6	1	2	-	-	-	1	11
	LPT 913	20	5	6	9	7	-	1	16	19	83
Total Tata Motors											109
Toyota	New Dyna ST	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5
	New Dyna ST With PS	15	15	15	10	10	15	10	15	15	120
	Dyna FT With PS	-	-	-	5	5	-	-	-	5	15
	Dyna ET	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Dyna ET With PS	10	10	10	10	30	15	5	5	-	95

Dyna XT	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dyna XT With PS	5	-	-	5	5	5	5	5	-	5	30
Dyna HT Hi Gear	-	-	-	-	-	-	-	-	30	100	130
Dyna HT STD Gear	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dyna HT Hi Gear PS	25	130	141	214	90	79	81	81	-	-	760
Dyna HT STD Gear PS	20	10	15	15	10	15	10	10	5	5	105
Dyna HT 130X HI Gear	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5	10
Dyna HT 130 PS Exp	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5	10
Dyna XT 130 PS Long	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5	10
Dyna XT130PSLHiGear	-	-	-	-	-	-	-	-	14	25	39
Dyna FT 110 PS Long	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5	10
Dyna FT110 PS-L Exp	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5
FT110PS-L Exp HiGear	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5
FT110PS O/R HiGear	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5
Total Toyota Dyna											1.354
Total Wholesales Light-Duty Truck (Jan-Sep 2017)											43.774

Light-Duty Truck / GVW 5-10 Ton (Januari-September 2016)

Merek	Tipe	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Total
FAW	Mini Mixer DB130 MT	-	-	3	-	-	-	-	-	-	3
Hino	Dutro 110 SD STD	39	68	63	85	105	125	29	25	23	562
	Dutro 110SD-LT	78	42	78	70	113	61	146	71	61	720
	Dutro 110 LD STD	45	43	64	62	47	63	22	48	62	456
	Dutro 110 HD STD	37	33	-	25	45	25	31	11	24	231
	Dutro 130 MD STD	4	1	23	8	9	3	15	22	5	90
	Dutro 130 MD-L	110	124	113	87	146	107	103	126	149	1.065
	Dutro 130 HD STD 6.4	422	402	521	496	598	752	405	542	622	4.760
Total Hino 300 series / Dutro											7.884
Isuzu	NHR 55 C/C	48	27	29	15	57	52	18	13	74	333
	NHR 55 C/O	47	27	181	255	199	159	63	107	256	1.294
	NKR 55 C/C	97	45	35	27	57	67	9	39	46	422
	NKR 55 C/O	17	2	14	21	18	3	10	11	7	103
	NKR 55 LWB	60	177	185	124	184	128	62	166	198	1.284
	NKR 55-6T C/C	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	NQR71 EC	15	17	7	9	6	18	6	73	26	177
	NKR71 STD 5.8	280	189	55	62	187	67	49	66	50	1.005
	NKR71 HD 6.5	376	206	215	348	104	49	26	1	6	1.331
	NMR71T SD	-	-	-	-	12	36	20	1	125	194
	NMR71T SDL	-	-	-	-	11	37	20	39	71	178
	NMR71T HD 5.8	-	-	-	-	52	91	26	21	68	258
	NMR71T HD 6.1	-	-	-	-	-	93	47	188	140	468
	FRR90	-	5	17	20	18	3	2	5	27	97
Total Isuzu N series / Elf											7.144
Mitsubishi Fuso	FE 71 - 4 W	474	542	493	373	483	456	285	380	455	3.941
	FE 73 - 6 W	65	119	130	61	121	51	26	97	66	736
	FE 73 HD - 6 W	53	7	-	33	22	15	19	15	29	193
	FE 74 HDV - 6 W	1.169	1.069	1.270	681	571	644	587	758	1.667	8.416
	FE 74 S - 6 W	282	252	281	170	295	172	193	192	238	2.075
	FE 75 Super HD - 6 W	405	376	189	530	401	569	315	423	584	3.792
	FE 84 - 6 W	97	177	24	144	120	132	54	126	216	1.090
Total FE series / Colt Diesel											20.243
Tata Motors	Ultra 1012/45	-	-	5	1	1	-	-	3	1	11
	Ultra 1012/33	-	-	-	-	-	-	1	-	-	1
	LPT 913	-	-	-	-	-	-	-	2	1	3
Total Tata Motors											15



Toyota	New Dyna ST	-	-	5	-	5	-	5	-	-	15
	New Dyna ST With PS	80	15	35	10	35	25	10	15	5	230
	Dyna ST110PS LWB	50	5	14	6	10	10	-	5	5	105
	New Dyna FT	-	5	5	-	-	-	-	-	-	10
	New Dyna FT With PS	25	10	5	10	5	-	5	5	5	70
	New Dyna ET	-	5	-	5	-	-	-	5	-	15
	New Dyna ET With PS	25	15	10	14	16	15	25	15	5	140
	New Dyna XT	-	5	-	-	-	-	5	-	-	10
	New Dyna XT With PS	50	10	5	-	20	-	5	5	5	100
	New Dyna HT Hi Gear	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	New Dyna HT Std Gear	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5
	New Dyna HT Hi PS	100	200	185	223	72	195	70	60	10	1.115
	New Dyna HT Std PS	15	30	24	31	50	30	13	2	10	205
Total Toyota Dyna											2.020
Total Wholesales Light-Duty Truck (Jan-Sep 2016)											37.309

Medium-Duty Truck / GVW 10-24 Ton (Januari-September 2017)

Merek	Type	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Total
Hino	FG 215 JE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	FG 215 JP	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	FC 190 J	1	2	1	2	2	3	3	-	3	17
	FG 235 JJ	16	50	50	56	46	18	37	52	80	405
	FG 245 JJ	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
	FG 235 JK	1	9	8	8	13	10	17	9	10	85
	FG 245 JK	1	-	-	2	-	-	-	-	-	3
	FG 235 JL	15	18	16	25	28	21	36	14	31	204
	FG 245 JL	4	-	-	-	-	-	-	-	-	4
	FG 235 JP	48	94	86	67	114	61	85	120	103	778
	FG 240 JP	-	-	-	-	3	-	-	-	-	3
	FG 245 JP	-	1	-	1	-	-	-	-	-	2
	FG 260 JM	-	4	-	6	-	5	5	-	4	24
	FG 265 JM	-	-	-	-	-	-	1	-	-	1
	FG 245 JS	-	-	-	-	-	-	5	-	-	5
	FG 235 JS	29	58	14	15	42	23	21	78	54	334
Total Hino 500 series / Ranger											1.866
Isuzu	FVR34P	20	22	24	17	22	32	23	40	7	207
	FVR34L	4	-	-	-	6	-	-	9	5	24
	FVR34S	7	13	6	4	14	3	9	12	37	105
	FTR90P	7	-	1	6	3	4	3	-	4	28
	FTR90S	7	14	15	6	19	13	16	12	2	104
	FTR90L	-	3	1	6	-	1	1	-	1	13
	FVM34 Q	-	6	12	5	6	1	8	2	2	42
	GVR34H	9	28	20	27	34	41	38	25	31	253
Total Isuzu Giga series											776
Mitsubishi Fuso	FM 517 HS (4X2)	48	71	70	72	73	26	63	86	49	558
	FM 517 HL (4X2)	23	28	59	36	74	8	24	45	45	342
	FN 517 ML2 (6X2)	48	39	33	41	42	31	44	62	57	397
	FI 1217 (4X2) M/T	2	-	-	-	1	1	1	4	-	9
Total Fuso											1.306
Scania	P310LB-4X2	-	-	-	1	3	-	1	-	-	5
UD Trucks	CKE25042R	10	35	45	-	10	10	35	24	42	211
Total Wholesales Medium-Duty Truck (Jan-Sep 2017)											4.164

Medium-Duty Truck / GVW 10-24 Ton (Januari-September 2016)

Merek	Type	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Total
Hino	FG 215 JE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	FG 215 JP	10	12	4	7	4	16	16	12	3	84
	FC 190 J	6	2	3	4	8	8	-	6	2	39
	FG 235 JJ	39	57	43	50	32	69	76	61	91	518

	FG 245 JJ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	FG 235 JK	1	13	12	3	2	3	11	4	12	61
	FG 245 JK	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1
	FG 235 JL	23	18	33	21	23	14	13	11	12	168
	FG 245 JL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	FG 235 JP	35	112	32	48	99	48	39	72	41	526
	FG 240 JP	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	FG 245 JP	-	-	-	-	-	-	1	-	-	1
	FG 260 JM	-	-	2	1	-	2	7	6	-	18
	FG 265 JM	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
	FG 245 JS	2	-	-	-	-	-	-	-	-	2
	FG 235 JS	21	39	11	26	7	53	33	50	15	255
	Total Hino 500 series / Ranger										1.674
Isuzu	FVR34L	7	5	-	-	1	2	-	9	-	24
	FVR34P	20	22	22	36	3	11	12	34	42	202
	FVR34S	8	3	16	4	6	6	7	9	10	69
	FTR90L	1	4	1	-	-	-	-	-	-	6
	FTR90P	2	-	3	1	11	15	15	4	7	58
	FTR90S	16	7	17	6	-	6	16	10	16	94
	FVM34 Q	6	3	1	2	-	3	2	2	2	21
	FVM34 W	49	21	9	32	25	15	13	33	49	246
	GVR34H	5	8	5	14	18	20	12	10	18	110
	Total Isuzu Giga series										830
Mitsubishi Fuso	FM 517 HS (4X2)	33	61	52	56	51	17	20	31	33	354
	FM 517 HL (4X2)	40	40	35	34	38	23	36	19	70	335
	FN 517 ML2 (6X2)	31	57	27	35	31	29	13	37	51	311
	FI 1217 (4X2) M/T	1	-	-	2	-	1	-	6	-	10
	Total Fuso										1.010
UD Trucks	CKE25042R	39	15	24	14	5	8	11	16	11	143
	Total Wholesales Medium-Duty Truck (Jan-Sep 2016)										3.657

Heavy-Duty Truck / GVW >24 Ton (Januari-September 2017)

Merek	Type	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Total
FAW	Tractor Head DB300TH	1	-	-	-	1	-	-	-	2	4
	Tractor Head FD336TH	-	-	-	-	-	-	-	3	-	3
	Tractor Head FD420TH	-	-	1	-	-	-	-	1	-	2
	Tractor FD420TH/J6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Chassis FD336CG	-	2	2	-	1	-	-	1	-	6
	Chassis HD360CG	-	1	-	-	1	-	4	9	1	16
	Chassis FD280CG	-	-	1	-	2	-	-	-	7	10
	Chassis FD336DT/CC	-	-	-	-	-	-	7	-	-	7
	Chassis HD360DT/CC	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Chassis FD280CT	-	3	2	-	-	-	-	-	-	5
	Chassis HD220 CG	-	-	-	-	-	-	2	-	-	2
	Dump Truck FD336DT	8	-	-	5	1	13	-	-	20	47
	Dump Truck HD360DT	-	-	-	-	-	-	-	-	3	3
	Dump Truck FD 280DT	-	3	1	-	-	-	-	-	-	4
	Mixer FD336MT	4	-	-	-	-	3	2	-	1	10
Mixer FD 280 MT	-	-	-	6	-	2	-	1	2	11	
	Total FAW										130
Hino	SG 260 TH	48	50	54	36	97	38	56	61	45	485
	SG 285 TH	-	8	-	3	30	12	6	7	6	72
	FL 235 JN	31	14	10	49	45	17	8	33	28	235
	FL 245 JN	-	-	-	-	-	-	1	-	-	1
	FL 235 JW	74	129	88	207	82	38	83	100	157	958
	FL 260 JT	9	38	36	26	25	15	35	10	38	232
	FL 265 JT	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	FL 265 JW	-	-	-	-	-	1	-	-	-	1
	FM 235 JD	-	-	-	6	-	-	-	-	-	6
	FL 260 JW	60	48	65	60	59	51	73	52	90	558
	FM 245 JD	-	5	5	-	-	-	-	-	-	10

UD Trucks	GKE28042T	1	40	33	46	40	29	36	75	63	363
	CDE25062R	27	38	30	31	35	38	50	39	45	333
	CDE28062R	24	11	16	33	31	10	5	21	42	193
	CWE28064R	62	5	54	75	98	57	49	43	43	486
	CWE37064R	-	11	55	47	-	36	24	14	17	204
	GWE28064T	8	18	25	5	2	37	11	7	10	123
	GWE33064T	13	6	5	3	-	2	9	6	5	49
	GWE37064T	-	5	1	3	7	7	9	-	2	34
	CWB6BLLDN2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	CWE37064R	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1
	CQE28082R	-	-	-	-	-	-	-	6	18	24
	CGE37084R	-	1	-	-	14	-	-	-	5	20
	Total UD Trucks										
<i>Total Wholesales Heavy-Duty Truck (Jan-Sep 2017)</i>											14.498

Heavy-Duty Truck / GVW >24 Ton (Januari-September 2016)

Merek	Tipe	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Total	
FAW	Tractor Head DB300TH	-	-	2	-	-	-	-	-	-	2	
	Tractor Head FD336TH	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Tractor Head FD420TH	-	-	1	-	-	4	-	-	-	5	
	Tractor FD420TH/J6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Chassis FD336CG	1	1	-	-	-	-	-	-	-	2	
	Chassis HD360CG	-	1	1	-	3	-	-	-	-	3	8
	Chassis FD280CG	-	3	-	-	-	2	-	-	-	5	
	Chassis FD336DT/CC	-	-	5	-	-	-	-	-	-	5	
	Dump Truck FD336DT	2	3	5	-	-	-	-	-	-	10	
	Dump Truck HD360DT	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Dump Truck FD 280DT	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Mixer FD336MT	1	2	-	-	-	-	-	1	1	5	
	Mixer FD280 MT	5	-	-	-	1	-	2	3	-	11	
	Self Loader FD336SL	-	-	-	-	-	1	-	-	-	1	
Tractor Head FD38CNG	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Total FAW											54	
Hino	SG 260 TH	27	47	52	73	52	61	53	38	52	455	
	SG 285 TH	5	23	3	5	1	2	3	1	-	43	
	FL 235 JN	22	36	26	11	9	31	19	19	36	209	
	FL 245 JN	-	1	-	-	-	-	-	-	-	1	
	FL 235 JW	61	91	38	92	82	44	101	89	76	674	
	FL 260 JT	28	44	11	18	26	13	15	16	29	200	
	FL 265 JT	-	-	-	-	1	-	-	-	2	3	
	FL 265 JW	1	-	-	-	-	3	-	-	-	4	
	FM 235 JD	2	-	4	-	-	-	-	-	70	76	
	FL 260 JW	12	30	38	52	19	49	31	60	25	316	
	FM 245 JD	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	FL 240 JW	-	-	-	-	-	3	-	-	-	3	
	FL 245 JW	1	-	1	2	-	12	-	-	-	16	
	FM 260 JW	23	43	24	64	35	55	73	86	37	440	
	FM 260 JD	114	112	92	181	188	118	164	170	198	1.337	
	FM 285 JW	1	5	2	-	-	-	-	-	-	8	
	FM 285 JD	-	-	16	-	-	-	-	1	-	17	
	FM 260 JM	20	38	49	19	11	78	38	40	36	329	
	FM 285 JM	-	1	-	-	-	-	-	1	-	2	
	FM 320 PN	13	5	22	10	-	2	-	1	-	53	
	FM 320 PL	-	-	-	-	-	-	-	6	-	6	
	FM 350 PL	-	-	-	-	-	-	1	-	5	6	
	FM 350 PD	-	1	1	2	-	-	-	-	-	4	
	FM 260 TH	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	FM 265 TH	-	-	2	1	6	10	-	5	13	37	
	FM 285 TH	-	6	2	1	5	5	-	-	4	23	
	FG 235 TH	9	53	41	27	34	29	41	22	5	261	
	FG 245 TH	-	-	1	-	-	-	-	-	-	1	
	ZY - HR	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	GY 350 PU	-	-	-	-	-	18	-	-	1	19	

WHOLESALERS BY BRAND

	FM 320 PD	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	ZS4141	-	-	-	-	3	-	-	1	2	6	-
	SV1E	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	FM 350 TH	3	4	4	3	6	13	-	9	11	53	-
	Total Hino											4.602
Isuzu	FVZ34 P	36	27	18	1	8	12	4	54	40	200	-
	FVZ34 T LWB	5	9	5	5	11	2	5	6	8	56	-
	CYZ 51 Q	-	-	-	-	-	3	-	-	-	3	-
	CYZ 51 N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	GVZ34K	1	2	1	-	-	-	10	8	3	25	-
	Total Isuzu											284
MAN	CLA 18,280 BBS-WW	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	CLA 26,280 BB-WW	6	1	-	-	-	-	-	-	7	14	-
	TGS 40,400 BBS-WW	2	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-
	TGS 40,440 BBS-WW	1	-	1	2	-	-	2	3	-	9	-
	TGS 40,480 BBS-WW	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	TGS 41,480 BB-WW	-	-	5	5	-	-	-	-	-	-	10
	Total MAN											35
Mercedes-Benz	Axor	-	-	-	-	-	-	-	3	1	4	-
	Actros	-	-	1	4	1	2	11	4	6	29	-
	Total Mercedes-Benz											33
Mitsubishi Fuso	FN 527 ML (6X4)	57	75	67	69	66	27	28	37	73	499	-
	FN 527 MS (6X4)	24	10	25	13	23	35	17	29	20	196	-
	FJ 2523 (6X2) M/T	5	3	-	5	5	1	7	8	6	40	-
	FJ 2528 (6X4) M/T	2	1	30	1	9	-	-	5	2	50	-
	FZY1W280T (4x2) M/T	-	-	-	-	8	7	4	6	2	27	-
	FV 51 JH 380 PS (6X4)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	FZ 4928 T 6X4 M/T (T.HEAD)	-	-	-	7	1	1	1	2	-	12	-
	Total Fuso											824
Scania	P360CB-4X4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	P410CB-4X4	-	-	-	-	2	-	-	-	-	2	-
	P360LA-6X4	-	-	-	-	-	-	1	-	-	1	-
	P360CB-6X4	-	-	-	4	10	6	5	6	4	35	-
	P460LA-6X4	-	-	1	-	1	-	-	-	2	4	-
	R580LA-6X4	-	-	3	-	11	8	-	4	-	26	-
	P360CB-6X6	-	7	5	1	-	2	1	-	3	19	-
	P410CA-6X6	-	-	1	-	-	-	-	-	-	1	-
	P410CB-8X4	-	-	14	17	-	-	9	14	-	54	-
	Total Scania											142
Tata Motors	Prima 4023.S NON-AC	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Prima 4028.S NON-AC	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	-
	Total Tata Motors											1
UD Trucks	GKE28042T	40	30	30	30	20	32	6	-	12	200	-
	CDE25062R	2	28	7	13	5	-	5	37	52	149	-
	CDE28062R	23	15	10	23	21	26	2	-	-	120	-
	CWE28064R	11	51	46	56	48	81	71	60	47	471	-
	CWE37064R	-	1	-	6	-	-	-	-	4	11	-
	GWE28064T	15	10	10	8	-	6	3	22	17	91	-
	GWE33064T	-	5	1	-	15	22	6	-	-	49	-
	GWE37064T	-	5	9	5	-	-	10	-	-	29	-
	CGE37084R	-	1	-	-	-	-	-	-	1	2	-
	Total UD Trucks											1.122
	Total Wholesales Heavy-Duty Truck (Jan-Sep 2016)											7.097

682

STRENGTH AT WORK

Tractor Head
6x4 380 HP & 6x4 340 HP



Tipper
6x4 340 HP & 6x4 290 HP



Mixer
6x4 340 HP & 6x4 290 HP



CURSORS 9



DESIGN



CHASSIS



682

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

Integrated after sales service :

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



DESIGN



CUSTOMIZATION



COMFORT & ERGONOMICS



PERFORMANCE



SAFETY



VERSATILITY



RELIABILITY



SERVICES

The Authorized Indonesian Distributor

PT. Chakra Jawara

Head Office :
Gedung TMT 1, Lantai 3 Suite 301 - Jl KKO Raya No.1
Cilandak Jakarta Selatan 12560 INDONESIA
Tel : +62 21 29976849 Fax : +62 21 29976840 - 41
email : info@chakrajawara.co.id
www.chakrajawara.co.id



PEREMAJAAN PERLU PERTIMBANGAN

Teks: Sigit Andriyono, Antonius Sulistyono

Foto: Giovanni Versandi



Kelangsungan industri transportasi barang tidak bisa dilepaskan dari investasi kendaraan. Pemimpin perusahaan biasanya membuat keputusan dengan segala perhitungan dan pertimbangan yang matang untuk melakukan peremajaan armada angkutannya. Selain karena kebutuhan dalam melayani konsumennya, teknologi juga menjadi salah satu pertimbangan penting dalam peremajaan armada. Wakil Ketua Bidang Angkutan Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) DPD Jawa Timur, Ariel Wibisono menilai jika perusahaan transportasi memiliki visi dan peduli pada bisnis aset, artinya harus tepat dalam pemilihan aset. “Aset yang tepat seperti apa? Menurut saya aset yang terus berinovasi. Saya contohkan salah satu pabrikan truk. Merek tersebut berinovasi terus, setiap tahun keluar baru, pasti harganya di atas harga yang lama dan naik terus. Sehingga jika perusahaan mempunyai aset yang berinovasi, pasti *liquid* dan *value*-nya kuat dan tinggi. Jika kita peduli aset secara nominal berarti perlu produk yang selalu evolusi dan revolusi,” kata Ariel.

Ariel menambahkan, revolusi itu ada sejarahnya yang jelas dan ada runutan perkembangannya. “Evolusi itu misal setiap 10 tahun ada *update product*, ini berarti punya konsistensi bagus. Jika itu bagus maka nilai asetnya tinggi. Evolusi itu mengapresiasi aset. Merek yang kami gunakan pasti setiap 10 tahun ada inovasi. Selisih harga setiap keluaran baru kira-kira Rp 150 juta. Jadi jelas konsistensi, evolusi dan revolusinya. Di situ yang bisa adalah aset. Jadi nilai aset itu bukan truk dalam arti jumlah-

nya. Truk 1.000 unit tapi keluaran tahun 1980-an semua, ya buat apa, percuma,” ujarnya.

Senada dengan Ariel, Sopijan selaku Ketua Aprindo DPD Sumatera Utara mengamini jika setiap ada produk truk baru maka para pelaku usaha *trucking* akan melakukan peremajaan armadanya. “Bagi kami, usaha ini tidak mau pusing. Jika usaha bisa pakai unit baru, kenapa pakai unit lama? Permasalahannya adalah pendapatan yang tidak sesuai. Mungkin ada beberapa pengusaha yang cari model baru dan mereka juga bukan tipe orang yang bisa beli banyak, beli juga paling banyak tiga unit. Pengusaha yang punya truk lama tetap jalankan truk itu untuk menutupi kredit kendaraan baru,” katanya.

Sementara menurut Ketua Aprindo DPD Jawa Barat, Widya Wibawa, munculnya tipe atau model truk baru justru menjadikan banyak pilihan di pasaran. “Tergantung kebutuhan yang disesuaikan dengan barang (jenis barang) yang akan dimuat, banyaknya barang yang dimuat dan kondisi infrastruktur yang dilewati. Para pengusaha truk pasti akan memilih tipe atau model truk untuk dipergunakan dalam jangka panjang sehingga bisa menguntungkan. Efek dominonya, jika memang tipe atau model truknya jauh berbeda dengan sebelumnya maka tidak bisa dilakukan penukaran atau penggantian *spare part* karena harus beli yang sesuai atau tidak bisa kanibal,” ujar Widya.

Ketua Aprindo DPD Jawa Tengah, Chandra Budiwan memiliki alasan berbeda terkait peremajaan dari sudut pandang model truk baru. “Truk model baru rata-rata sudah elektrik. Saya tidak suka seperti itu, karena bagi saya yang memahami mesin akan ada kendala jika rusak. Dalam peremajaan saya pilih kabin yang sama baru tetapi yang tidak elektrik dan rata-rata selalu ada keluar tipe baru tetapi manual. Selain itu, tipe elektrik ini jika ada kerusakan, perlu orang diler untuk perbaikan,” kata Chandra.

Dalam peremajaan armada angkutan, selain lantaran kinerja truk yang menurun, usia truk juga menjadi faktor yang cukup vital. Berkaca pada Perda DKI Jakarta No.5 Tahun 2014 Pasal 51 tentang pembatasan usia kendaraan angkutan barang paling lama 10 tahun, pengusaha di daerah lain memiliki acuan bagaimana menilai truk yang sudah berumur. Ariel berpendapat bahwa pembatasan usia truk itu fungsional. “Saya mendukung perda tersebut tetapi harusnya pembatasan itu mulai 20 tahun, tidak boleh lintas provinsi. Truk berusia 20 tahun harus hidup dari proyek dalam kota. Kami punya truk berusia 20 tahun dan masih sehat. Saya setuju itu dan truk yang sudah berusia ini kerja di daerah saja, membantu perekonomian daerah. Selain itu juga mengurai kemacetan dan ini membantu pen-

gusaha yang tidak punya sistem. Ada pengusaha yang berpikir *investment* dulu, supaya bisa bayar investasinya maka truk dikirim ke trayek yang jauh-jauh agar bisa bayar cicilannya. Kenapa jauh-jauh truk tua dikirim ke Jakarta, misalnya. Ini aneh. Padahal proyek dalam kota semestinya bisa dan konsistensinya jauh lebih tinggi. Mereka ini melihat teman pengusaha yang jalan luar kota dengan angka pasti, akhirnya ikut-ikutan. Orang akhirnya lihat omset. Pilih proyek atau investasi dahulu? Jika dapat proyek kemudian baru investasi kan jadi tepat guna investasinya,” ujar Ariel memaparkan kondisi mengenai pembatasan usia truk.

Widya berpendapat, dengan adanya pembatasan usia truk di wilayah DKI Jakarta pastinya akan berpengaruh ke wilayah sekitarnya, yang saat ini belum ada pembatasan usia truk seperti di Jawa Barat dan Banten. “Pengusaha truk di DKI Jakarta tentunya akan mengalihkan operasionalnya ke Jawa Barat atau Banten, dan tentunya akan menambah volume truk di Jawa Barat dan Banten. Pengusaha truk Jakarta melakukan pengalihan operasional truknya karena dijual juga tidak memungkinkan untuk modal peremajaan sementara truk masih bisa dioptimalkan,” katanya.

Sementara itu Sopijan menilai bahwa pembatasan usia truk sepertinya tidak berlaku di daerah. “Kami di Medan tidak ada itu. Jika saya perhatikan di pelabuhan, truk yang beroperasi itu malah di bawah tahun 2000. Kira-kira 70-80 persenlah, Bagaimana kami bisa batasi itu? Jika memang ada batasan usia truk maksimal 10 tahun wajar juga tetapi dilihat dulu ke internal. Dengan pendapatan perusahaan yang tidak memadai, siapa yang mau peremajaan. Tentu ini akan berpengaruh pada pengaturan lalu lintas pemerintah. Menurut saya yang paling bagus adalah truk tua yang dirawat dan laik jalan. Jika tidak dirawat, ketika dipakai angkut lalu kecelakaan kan repot,” tuturnya.

Sedangkan Chandra berpendapat jika melakukan peremajaan tanpa dibarengi pertimbangan matang justru akan menjadi salah langkah. “Perusahaan angkutan ini tidak bisa hanya melihat

keperluan tanpa melihat diri sendiri. Saat beli unit kan bisa dihitung berapa yang diutang. Di luar itu perlu *cash flow* untuk operasional. Ada perusahaan yang beli unit banyak, ketika manajemen tidak baik dan didukung perekonomian yang melorot akhirnya truk tidak jalan maka tidak ada *cash flow*-nya dan akhirnya truk disita," kata Chandra.

Peremajaan memang diperlukan dalam perusahaan transportasi, yang tentunya harus dibarengi dengan proyek yang berkelanjutan. "Jika tidak punya proyek yang sesuai fungsinya dan tidak ada keinginan untuk menyesuaikan aset dengan mediana, lebih baik truk dijual. Karena punya visi, kami tidak menjual aset dan saya mencari proyek. Saya punya proyek dari radius 1 km hingga 1.500 km. Ada proyek dalam kota, dalam pabrik, luar pulau, luar kota, luar provinsi, kami ada semua," ucap Ariel. Saat yang tepat untuk peremajaan, lanjut Ariel, adalah ketika unit tidak bisa membantu efisiensi biaya dan saat itu truk harus segera diremajakan. "Efisiensi biaya adalah fungsional. Tinggal apa yang dipakai, ekspedisi dengan metode trayek atau perusahaan jasa transportasi. Sekali lagi ini menyesuaikan. Truk kami semua jalan meskipun itu truk tua. Karena saya sesuaikan dengan fungsinya. Kalau sudah tidak produktif jual saja. Produktif atau tidak tergantung media dan medan. Tergantung misi, jika tidak menjual aset, pemasaran kami menyesuaikan dengan aset," ujarnya.



Ariel Wibisono
Wakil Ketua Bidang Angkutan
DPD Aprindo Jatim

TEKNOLOGI ADA BIAYANYA

Banyak anggapan awam yang menyudutkan pihak transporter yang akhirnya gulung tikar akibat over-investasi dalam peremajaan armada angkutannya. Ariel menjelaskan fakta di balik investasi armada ini. "Tutupnya satu perusahaan bukan karena salah perhitungan tetapi modal perusahaan tidak mencukupi. Bisnis transportasi ini utang. Sekali piutang itu bergeser kalau tidak pandai mengelola keuangan dengan kemampuan modal yang mencukupi, perusahaan akan tumbang. Bisnis transportasi itu *real time*, setiap hari keluar uang dan belum tentu setiap hari akan dapat uang juga. Ini masalah modal sebenarnya. Kalau investasi beda. Kalau truk dijual masih ada lebih buat bayar cicilan, itu bukan salah investasinya tetapi salah menghitung modalnya. Investasi itu artinya orang mampu bayar cicilan, jadi tidak mementingkan dibayar bank 70% dan punya modal 30% buat DP ditambah harus punya modal untuk operasional. Dari sistem perusahaan bisa dilihat kemampuannya bertahan," ulasnya.

Widya pun tidak setuju bila pengusaha angkutan yang mengalami kebangkrutan hanya dilihat akibat over-investasi. "Pengusaha truk yang tidak bisa bertahan lebih banyak bukan karena over-investasi tetapi karena manajemennya yang kurang baik. Misalnya manajemen *cash flow*, manajemen piutang dan penagihan, manajemen pemasaran, manajemen operasional, dll., semua itu adalah penyebab dari pengusaha truk yang tidak bisa bertahan atau gulung tikar," kata Widya.

Peremajaan armada juga tidak serta-merta memengaruhi kenaikan tarif angkutan, karena pengusaha angkutan juga memiliki pertimbangan tersendiri. Chandra memilih tarif tetap tanpa ada kenaikan karena banyak *customer* yang tidak ada masalah dengan pemakaian unit lama. "Barang aman, sampai tepat waktu, itu yang penting. Unit lama jika mesin dirawat dan *part* rusak diganti *part* baru akan sama saja dengan mesin baru. Kami ada yang beli truk tahun 2005 dan sampai sekarang masih oke, karena truk yang berusia lebih dari 10 tahun jika dirawat baik juga akan sehat. Bagi kami, menaikkan tarif ini menunggu kenaikan BBM. Dengan ongkosan sama meskipun unit baru, jika dihitung di luar cicilan dan mesti

ada perawatan sebenarnya cukup, ditambah pemasukan untuk *cash flow*. Kalau *cash flow* kuat dan baik, dengan perhitungan yang baik, perusahaan tidak akan tumbang," katanya. Ia menambahkan bahwa antara pasar dan jumlah investasi harus dihitung. Dengan adanya unit baru, secara jumlah memang berkurang tetapi yang perlu diperhatikan adalah ritase unit lama dan unit baru berbeda. "Unit lama setelah pulang pergi lalu mendadak ada masalah. Sedangkan unit baru kan bisa setelah pulang pergi, kerja lagi," ujar Chandra.

Terikait ongkos angkutan ini, Widya sependapat dengan Chandra menyoal kondisi eksternal di luar unit. "Kenaikan ongkos seringkali tidak dipengaruhi oleh baru atau tidaknya kendaraan yang digunakan, tetapi dari kondisi lainnya yang memengaruhi seperti BBM, biaya pengemudi, dll. Kenaikan tarif angkutan bisa dilakukan jika ada persyaratan tertentu dari pemilik barang. Misalnya permintaan batasan umur kendaraan, penggunaan teknologi, dll. Jadi semua tergantung permintaan khusus dari pemilik barang. Jika tidak ada permintaan khusus maka kendaraan baru atau lama tarifnya akan sama," katanya.

Namun bagi Sopijan, pihaknya setuju dengan kenaikan tarif angkutan jika perusahaan memiliki unit baru. "Otomatis kami harus naikkan ongkosan untuk kredit kendaraan baru itu. Karena tidak mungkin ada uang *cash* untuk beli truk. Sementara di luar cicilan, kami perlu biaya operasional yang terbilang cukup tinggi. Di Kota Medan operasional itu bisa mencapai 40%-50% dari *total cost*. Lagi pula, uang jalan sopir tidak bisa diutang," ujarnya.

Ariel sepaham dengan Sopijan. "Pengusaha selalu mengeluhkan tarif. Padahal jelas harga truk naik dengan inflasi, harusnya harga truk naik tarif juga bisa naik dan harusnya seperti itu hukum alam. Tidak mungkin harga truk naik, tarif tidak naik. Tinggal berani apa tidak naikkan tarif. Kami akan naikkan tarifnya selama kenaikan itu signifikan. Dengan adanya *update* teknologi kendaraan, memangnya harga truk tidak naik? Pasti naik, tarif juga ikut naik. Jika makro dan mikronya



Sopijan

Ketua Aprindo DPD SUMUT

stabil kita akan diuntungkan dengan hal itu. Cuma jika regulasi dikeluarkan tidak berbarengan dengan iklim politik yang bagus maka pengusaha akan dirugikan. Mau tidak mau namanya teknologi harus kita terima. Teknologi itu ada biayanya. Tidak bisa teknologi *low cost*. Misal ada kenaikan harga truk lagi, ya naik lagi tarifnya. Semua itu efek domino *kok*, kenapa tarif tidak naik?" tegas Ariel.

Menurut Widya, teknologi truk yang *high-end* sebetulnya akan menguntungkan pihak operator truk angkutan barang, yang tentunya mesti diimbangi dengan kemampuannya masing-masing. "Bagi pengusaha truk, jika truk tersebut lebih bertenaga, irit dan harganya bagus, pasti akan menjadi pilihan. Dengan dukungan teknologi yang tinggi maka pengusaha truk juga akan lebih mudah dalam memonitor armada yang dimilikinya," ujarnya.

Sopijan pun berharap tahun depan bisnis transportasi dapat semakin lancar. "Kami ingin pemda memperbaiki infrastruktur yang ada. Karena jika jalan lamban, bisa menimbulkan kemacetan. Selain itu, tahun depan pihak *leasing* bisa memberi ke-longgaran kepada pengusaha angkutan. Yang perlu jadi perhatian adalah kendaraan roda dua dikurangi dengan menggerakkan angkutan massal. Terakhir kami juga minta pemerintah tegas perihal tonase muatan. Jalankan aturan dengan tegas. Jangan sampai aturan kendor karena akan jadi pungli. Kalau tegas tolak overload mungkin tidak ada lagi pungli," katanya.



Salah Hitung Investasi Berimbas Kredit Macet

Teks: Abdul Wachid & Antonius Sulisty

Credit?

Ctrl

Tahun 2017 menjadi angin segar bagi industri pembiayaan di dalam negeri khususnya pembiayaan kendaraan niaga yang tengah tumbuh seiring tumbuh industri lain. Imbas positif tersebut pun dirasakan PT Mandiri Tunas Finance (MTF) yang tahun ini mengalami pertumbuhan sebanyak 20% dibanding tahun 2016. Pertumbuhan tersebut ada seiring dengan membaiknya industri pertambangan, perkebunan, dan meningkatnya proyek infrastruktur, terutama proyek infrastruktur yang berada di Kalimantan dan Sulawesi yang berdampak pada kebutuhan truk. Data MTF mencatat, pembiayaan terbanyak didominasi truk kategori II disusul kemudian kategori III. Pada tahun 2017 MTF telah memberi pembiayaan truk sekitar 1.300 unit kategori II dan kisaran 900 unit kategori III. Secara total unit pembiayaan MTF untuk truk kategori II termasuk paling stabil. Meski begitu, nilai rupiah pembiayaan kategori III lebih besar mengingat harga per unitnya lebih mahal ketimbang kategori II.

Albertus Hendi Trianto, Direktur PT Mandiri Tunas Finance mengatakan, Mandiri Tunas Finance pada dasarnya fokus pasar pembiayaannya untuk *passanger*. Sementara kendaraan komersial seperti pickup, alat berat dan truk juga kontribusinya kecil. “Truk kontribusinya per tahun kisaran 5% sampai 7% dengan nilai penjualan per bulan Rp 2 triliun. Pada tahun ini MTF menargetkan nilai pembiayaan truk Rp 21 triliun dan sejauh ini MTF bisa capai Rp 21,5 triliun,” jelasnya.

Pembiayaan truk di MTF hampir 80% dipegang oleh sebuah divisi khusus yang menangani pembiayaan truk. Alasannya, kata Hendi, sebagai anak perusahaan dari Bank Mandiri yang memiliki portofolio nasabah dari perusahaan besar, sebagian nasabah MTF merupakan hasil rekomendasi Bank Mandiri yang kualitas nasabahnya dipastikan bagus. Jadi diperlukan divisi khusus untuk menangani itu.

MTF memiliki dua jalur pembiayaan, pertama yang ditangani khusus oleh divisi *fleet* untuk menangani nasabah dari

Menatap proyeksi pembiayaan truk pada tahun mendatang, rata-rata pemain *leasing* mengaku optimis.

Terlebih didukung itikad baik dari pemerintah yang membantu memulihkan sektor pertambangan lewat perubahan Peraturan Pemerintah Nomor 7 tahun 2017



Jerry Panggabean

Head of Marketing Division III
PT Mitsubishi UFJ Lease & Finance Indonesia



Albertus Hendi Trianto

Director PT Mandiri Tunas Finance

korporasi. Sisanya retail yang dilayani oleh sekitar 100 cabang MTF tersebar di seluruh Indonesia. Strategi ini dilakukan MTF agar memberi akses kemudahan pembiayaan di banyak daerah.

Tak hanya MTF, sebagian besar perusahaan pembiayaan menasar nasabah dari kalangan korporasi ketimbang perorangan seperti yang dilakukan PT Mitsubishi UFJ Lease & Finance Indonesia. "Kebanyakan yang kami layani selama ini dari perusahaan yang punya aset di atas Rp 500 miliar karena fokus kami memang hanya untuk *corporate*," Jerry Panggabean, *Head of Marketing Division III* PT Mitsubishi UFJ Lease & Finance Indonesia (MUFG Lease and Finance).

Menatap proyeksi pembiayaan truk pada tahun mendatang, rata-rata pemain *leasing* mengaku optimis. Terlebih didukung itikad baik dari pemerintah yang membantu memulihkan sektor pertambangan lewat perubahan Peraturan Pemerintah Nomor 7 tahun 2017 yang memperbolehkan kandungan nikel 1,7% untuk diekspor.

Seperti diketahui, sejak 2014 pemerintah sempat melarang ekspor *raw material* sebelum perusahaan tersebut mengolahnya melalui semelter. "Makanya Pemerintah di bulan Juni 2017 kemarin bikin pengumuman melalui Permen No.7 Tahun 2017 yang memperbolehkan kandungan nikel 1,7% diekspor yang sebelumnya tidak boleh diekspor. Sehingga saat ini mulai banyak lagi *fleet* di pertambangan yang kecil-kecil untuk aktivitas ekspor nikel 1,7% ini," kata Rudhi Wibawa, *General Operation Manager-Sales* PT Chakra Jawara selaku Eksklusif Diler truk Iveco di Indonesia.

Sementara, Jerry memprediksi melihat kondisi di pertambangan saat ini nantinya pasti akan banyak permintaan untuk truk jenis *dump* umumnya kategori *heavy-duty*. Sekarang sudah mulai banyak permintaannya dari Sulawesi kebanyakan dari daerah Morowali dan Pomalaa. "Ke depannya truk dari segmen *off-road* diprediksi akan meningkat, karena terkait kebijakan relaksasi tambang dari pemerintah yang memungkinkan untuk ekspor mineral dengan kadar tertentu," tambahnya.

Kondisi NPL Terkini

Dari tahun ke tahun angka kredit bermasalah atau *Non Performing Loan* (NPL) di Mandiri Tunas Finance cenderung menurun. Tahun 2016 secara total rasio kredit bermasalah hanya berkisar 1%. Menurut Hendi, kondisi tersebut menandakan industri di banyak sektor sedang bertumbuh yang berimbas positif pada kemampuan pembiayaan. Prinsipnya ketika penyedia jasa angkutan mendapatkan permintaan jasa yang tinggi maka kemampuan mereka dalam pembiayaan pun akan memadai.

Kondisi yang sama juga dialami MUFG Lease and Finance. Persentase NPL di perusahaan *leasing* ini pada tahun 2017 lebih kecil dibanding tahun lalu. “Kebetulan selama ini pembiayaan truk yang kami layani belum ada yang *bad customer*. Justru yang sekarang ini *bad customer* banyak datang dari *customer machinery* yang berhubungan dengan industri retail yang saat ini banyak yang mati. Kalau dari sektor logistik belum ada yang masuk dalam kategori *bad customer*,” terang Jerry.

Terkait fenomena kredit bermasalah, Hendi menilai penyebabnya lebih karena pemilik truk tidak bisa memprediksi kondisi industri yang ditangani. Seperti industri kelapa sawit yang awal tahun 2017 anjlok, para pemilik truk tidak menyangka akan terjadi hal itu. Sehingga kebutuhan truk untuk mengangkut komoditas tersebut berkurang yang otomatis berakibat pada pemilik truk yang kesulitan membayar cicilan. “Mereka pun tidak sepenuhnya tidak bayar, tapi meminta untuk menjadwalkan ulang pembayaran. Jadi bukan karena mereka salah hitung investasi,” jelasnya.

Ia menambahkan, tidak ada syarat khusus dalam penjadwalan ulang pembayaran cicilan, tapi sebagai jaminan MTF akan mengkaji industri yang sedang ditangani nasabah. Dalam kajian tersebut MTF akan menilai jika masih prospek industrinya maka bisa dijadwalkan ulang, namun jika sebaliknya kemungkinan terburuk kendaraan akan ditarik. Dari angka NPL yang ada rata-rata unit kendaraan di MTF yang ditarik berkisar delapan unit kendaraan per bulan.

Tapi tidak dipungkiri, penyebab terjadinya kredit bermasalah juga dikarenakan investasi yang berlebihan. Fakta dialami oleh MUFG Lease and Finance. “Pastinya karena mereka tidak bisa bayar kreditnya, ada yang *over-investasi* sehingga *missed management*,” kata Jerry.

Pra-Syarat Pembiayaan

Menurut Jerry, secara umum pertimbangan perusahaan *leasing* memberi pembiayaan kepada pemilik truk memiliki beragam faktor. Seperti rekam jejak nasabah menangani bisnis yang dijalani minimal tiga tahun beroperasi, jumlah tenaga profesional yang dimiliki, modal, kondisi laporan keuangan, dan portofolio perusahaan yang pernah dilayani.

“Itu semua sudah domainnya kreditur dan *leasing* sudah punya parameternya masing-masing. Intinya prinsip 5C yang diterapkan oleh pihak *leasing*, yaitu *character* (karakter), *capacity* (kapasitas), *capital* (modal), *condition* (kondisi), dan *collateral* (agunan/jaminan). Kalau nasabah sudah memenuhi 5C ini maka biasanya akan lebih mudah untuk mendapatkan pembiayaan baik melalui *leasing* atau bank,” tuturnya.

Terkait besaran uang muka saat ini masih berkisar 20%, lanjut Jerry, angka itu masih tergantung dari proses analisa laporan keuangan nasabah di masing-masing *leasing*-nya. Jika setelah dilihat laporan keuangan baik ada kemungkinan pihak *leasing* akan memberikan uang muka cukup 10%. “Bahkan kami pernah memberikan DP hampir nol persen, hanya senilai Rp 1 juta

untuk *corporate* karena sifat pembiayaannya untuk *financial lease* atau sewa guna usaha sesuai dengan peraturan yang berlaku," imbuhnya.

Sesuai Keputusan Menteri Keuangan Nomor 1169/KMK.01/1991, sewa guna usaha adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal baik secara sewa guna usaha dengan hak opsi (*financial lease*) maupun sewa guna usaha tanpa hak opsi (*operating lease/OPL*) untuk digunakan oleh *lessee* (nasabah) selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara berkala. *Finance lease* adalah kegiatan sewa guna usaha di mana *lessee* pada akhir masa kontrak mempunyai hak opsi untuk membeli objek sewa guna usaha berdasarkan nilai sisa yang disepakati. Namun sebaliknya, *operating lease* tidak memiliki hak opsi untuk membeli objek sewa guna usaha.

"Ada istilah FAR atau *finance asset ratio*, jadi kalau ada seseorang yang sudah *booking* di perusahaan *leasing* untuk OPL, karena aset ini milik *leasing* maka kami harus cari *finance lease* sebagai pembandingnya untuk menyeimbangkannya. Jadi katakanlah kalau sudah 20% dari *equity* perusahaannya atau senilai Rp 200 juta untuk OPL di tahun ini, maka perusahaan *leasing* harus cari sekitar 30 persen untuk *finance lease* sebagai pembandingnya. Karena bahaya kalau terlalu besar aset yang dibiayai untuk kesehatan perusahaan *leasing* itu sendiri," terangnya gamblang.

Aturan Terbaru OJK

Sesuai ketentuan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), sejak tahun 2016 OJK membatasi pembiayaan kendaraan bermotor. Seperti halnya pada bank yang memberlakukan Batas Maksimum Pemberian Kredit (BMPK) dalam pemberian kredit melihat terlebih dahulu dari persentase *equity* perusahaan. Untuk pembiayaan nonbank sejak November 2016 berlaku pembatasan bagi lembaga *leasing* hanya bisa memberikan pembiayaan sebesar 20% dari *equity* perusahaannya terhadap satu perusahaan atau satu entitas.

Tetapi jika untuk satu grup perusahaan maksimum bisa sampai 50% dari *equity* perusahaan *leasing*-nya. "Misalnya untuk grup PP (PT Pembangunan Perumahan), kami bisa memberikan maksimum pembiayaan sebesar USD 10 juta ke satu perusahaan dalam grup tersebut. Kepada PP Presisi misalnya sebagai anak perusahaan dari PP pusat. Tapi ada anak perusahaan lainnya seperti PP Property dan PP Urban, itu masih bisa kami berikan naik 30% lagi dari *equity* perusahaan kami, kalau untuk grup ya," kata Jerry.

Artinya, tambah Jerry, pihaknya bisa memberikan *maximum exposure* sebesar 50% dari *equity* MUFG Lease and Finance untuk pembiayaan kepada satu grup secara total. Besarannya tentu berbeda karena tergantung dari *equity* masing-masing perusahaan *leasing* tersebut. *Legal lending limit* (Triple L) ini berlaku untuk pengucuran dana kepada konsumen, baik untuk kendaraan baru maupun unit bekas.

Catatan MUFG Lease and Finance, dahulu aturan pembatasan maksimum pemberian kredit atau *legal lending limit* ini tidak ada di *leasing* seperti halnya BMPK pada lembaga bank. Tetapi triple L ini tidak berlaku bagi proyek-proyek pemerintah karena pembiayaannya bersifat *capital expenditure* (belanja modal). Mengingat investasi yang bertujuan untuk mendukung proyek pemerintah memang tidak dibatasi dan itu tergantung dari kemampuan atau keberanian dari perusahaan *leasing* tersebut.

"Kalau perusahaan yang menjalankan proyek pemerintah dilihat oleh kami besar dan bagus, maka bisa dikasih pembiayaan sampai USD 20 juta. Tapi kalau untuk *private project* tidak bisa diberikan sebesar itu, katakanlah hanya bisa memberikan sebesar USD 10 juta karena *equity* kita maksimumnya segitu. Untuk likuiditas dana pembiayaan rata-rata *leasing* memang pinjam dari pihak perbankan, karena memang *leasing* juga punya aset sebagai jaminannya," pungkasnya.



BUKU KIR PALSU KEMBALI MARAK

Teks : Citra | Foto : Citra



Kasus buku KIR palsu kembali terjadi di DKI Jakarta. Berdasarkan laporan masyarakat yang resah dengan keberadaan buku KIR palsu di pelabuhan, Reserse Kriminal Pelabuhan Tanjung Priok berhasil mengamankan buku KIR palsu beserta penggunanya. Berdasarkan keterangan pihak kepolisian, meski buku KIR memiliki ciri-ciri khusus dan pengaman, tapi disinyalir buku KIR tersebut bisa dicetak oleh percetakan biasa di pinggir-pinggir jalan. Dari dua kasus yang berhasil diungkap, pengguna KIR palsu dijerat dengan pasal 263 KUHP tentang pemalsuan.

”Setelah mendapatkan laporan dari masyarakat bila di pelabuhan banyak beredar buku KIR palsu, kami lakukan proses penyelidikan selama satu bulan. Kami menempatkan beberapa petugas di sejumlah *gate* dan akhirnya pada pertengahan Oktober 2017, kami temukan 25 buku KIR yang disinyalir palsu. Baru setelah itu kami meminta keterangan dari Dishub sebagai ahli, memang benar buku KIR yang kami temukan itu palsu. Sejauh ini baru ditemukan dua kasus,” kata AKP Dedi, Kasat Reskrim Pelabuhan Tanjung Priok.

Menurut Dedi, kasus buku KIR palsu sudah banyak terjadi sejak 2013 namun belum naik ke proses penyelidikan. Baru pada pertengahan Okto-

ber 2017 kasus buku KIR palsu naik ke proses penyelidikan dan pihak kepolisian mendapat 25 buku KIR yang diduga palsu. Dedi meyakini bila peredaran buku KIR palsu dan mafia pembuatnya tidak hanya ada di DKI Jakarta, tapi juga di daerah lain. Selain itu, ia juga yakin akan mengungkap lebih dari dua kasus buku KIR palsu karena pihaknya sedang mendalami buku KIR lainnya.

Hal senada juga disampaikan Kepala Unit Pengelola PKB Cilincing Bernad O. Pasaribu. Menurutnya mafia buku KIR palsu sudah ada sejak tahun 2012 silam. Kasus pemalsuan buku KIR juga terjadi di hampir seluruh wilayah Indonesia. Menurutnya produsen buku KIR palsu adalah mafia yang bekerja terorganisir dimulai dari pencetak buku dan stiker.

”Sejauh ini anak buah saya sudah tiga kali menjadi saksi di Jakarta Barat, Jakarta Selatan, dan Jakarta Utara. Kalau di Jakarta Barat, jaksa menyodorkan kepada kami stempel penguji dari berbagai daerah. Kejadian aneh waktu anak buah saya dipanggil adalah ada penguji kami yang sudah lama meninggal tapi tanda tangannya masih dipakai. Ini kan berarti palsu karena bagaimana mungkin orang sudah meninggal tapi bisa tanda tangan di buku KIR. Meski demikian, yang saya heran adalah mafia itu bisa *update* mengenai pejabat di sini. Kerja mereka profesional karena buku mereka mirip,” ungkap Bernad.

Upaya mengungkap pembuat buku KIR palsu juga masih terus dilakukan. Dedi menuturkan bila beberapa waktu lalu pihaknya hendak melakukan transaksi dengan pembuat buku KIR palsu di deretan percetakan yang terletak di Benhil, Jakarta Pusat. Namun, upaya yang dilakukan belum membuahkan hasil lantaran mafia KIR palsu sudah mencium terlebih dahulu. ”Kami akan mengusut sampai ke pembuatnya dan karena kami masih mencari dugaan keterlibatan oknum dalam, praktik penyuapan dan kelompok-kelompok lain yang terlibat,” jelasnya.

Terkait motif yang ada di balik buku KIR palsu, Dedi menyatakan bila pihaknya baru dapat mendalami motif pengguna dan penyalur. Menurutnya motif pengguna buku KIR palsu adalah sisi praktis dan juga profit. Pengguna buku KIR palsu tidak perlu bersusah-susah mengurus KIR di Pengujian Kendaraan Bermotor (PKB).

Selain itu, pengguna juga melihat jeda waktu mengurus surat-surat sejak awal pembelian mobil hingga siap digunakan sebagai suatu kerugian. Karena setelah pembelian mobil, pemilik truk harus segera mengejar setoran untuk membayar cicilan di *leasing* sehingga pengguna lebih memilih membayar jasa calo atau pembuat buku KIR palsu.

Buku KIR Palsu lebih Mahal

Berdasarkan penyelidikan yang dilakukan Dedi, harga buku KIR palsu itu bervariasi dan berkisar antara Rp 300 ribu sampai Rp 1 juta, bergantung banyaknya pihak yang mengurus. Tapi, yang jelas harga pokok buku KIR palsu adalah Rp 300 ribu. ”Calon konsumen buku KIR palsu biasanya mendapatkan dari calo yang biasa mangkal di tempat pengambilan DO. Para konsumen buku KIR palsu itu juga mendapatkan informasi dari mulut ke mulut dan mereka pesan. Proses pembuatannya pun sangat cepat,” terangnya.

Menurut Wakil Ketua II Aprindo, Sugi Purnoto, biaya yang dikeluarkan untuk membuat KIR asli yang melalui biro jasa dan membuat buku KIR palsu itu tidak jauh berbeda. Mengurus KIR dengan bantuan biro jasa untuk *acc* atau pelulusan di berbagai tahap pengujian membutuhkan biaya hingga Rp 650 ribu. Sedangkan biaya yang harus dikeluarkan untuk membuat buku KIR palsu berkisar antara Rp 600 ribu-Rp 700 ribu. ”Penggunaan buku KIR palsu itu bukan perkara untung dan rugi dan besaran biaya yang harus dikeluarkan. Kalau menggunakan KIR palsu itu mereka tidak perlu parkir seharian dan kendaraan mereka tidak beroperasi,” ujarnya.

Terkait harga pengujian KIR di PKB, Bernad mengatakan, biaya resmi uji KIR itu hanya Rp 87 ribu ditambah Rp 5.000 untuk biaya bank. Menurutnya, menggunakan biro jasa atau menggunakan buku KIR palsu pasti lebih mahal karena dijanjikan pasti lulus. Sedangkan biaya untuk membayar calo KIR, Bernad mengaku tidak tahu berapa nominalnya.

”Harusnya pengusaha angkutan menanyakan kepada biro jasa mengapa bisa menjamin lulus? Kemarin banyak yang minta tolong untuk bantu KIR. Pada awalnya hanya membicarakan STNK dan BPKB, setelah kami lihat buku KIR, ternyata palsu. Saat itu juga langsung saya tanyakan apakah dia mengurus KIR ke biro jasa dan ternyata pengusaha itu mengiyakan. Banyak kejadian yang seperti itu,” ujarnya.

Bernad mengaku, saat ini di wilayahnya sudah tidak ada lagi calo KIR. Namun, bila dalam praktiknya masih banyak yang menggunakan calo disebabkan karena pengusaha angkutan sudah memiliki jaringan ke calo. Ia pun mengaku akan menindak tegas apabila ada calo yang berkeliaran di PKB Cilincing. Sedangkan untuk yang berada di luar PKB, kata Bernad, sudah berada di luar kewenangannya.

Meski harga pengurusan KIR melalui calo atau membeli buku KIR palsu relatif murah, Sugi mengaku bila menggunakan buku KIR palsu dan calo bukan solusi. Karena, fungsi utama pengujian kendaraan adalah mendeteksi kelayakan kendaraan. Dampak dari kendaraan yang tidak melalui KIR adalah tidak terdeteksinya kelayakan yang membuat rawan kecelakaan di jalan dan membahayakan pengguna jalan lainnya.

”Pengujian kendaraan itu bukan perkara mempersulit atau yang lainnya, tetapi lebih untuk mendeteksi dini dan merekomendasikan sebuah truk layak digunakan atau tidak. Jadi bukan sekadar dari sisi harga dan kemudahan. Kalau kendaraan yang tidak lulus KIR digunakan di jalan akan menyebabkan terjadi kecelakaan seperti halnya rem blong yang banyak terjadi di berbagai daerah. Setiap kecelakaan yang terjadi, pihak kepolisian akan langsung mengecek buku KIR. Kalau KIR bermasalah maka pengusahanya akan ditindak,” terang Sugi.

Sugi menambahkan, penggunaan buku KIR palsu bukan merupakan solusi yang baik bagi pemilik perusahaan angkutan. Menurutnya, tidak boleh ada kompromi bila menyangkut unsur *safety*. Di sisi lain, ia juga mengatakan bila Aprindo adalah truk pelopor keselamatan berlalulintas yang secara otomatis kendaraan anggotanya harus layak dan melalui pengujian secara berkala. Menurutnya, apabila pengusaha angkutan dapat melakukan sertifikasi mekanik maka tidak perlu ada pengujian.

”Faktanya kami tidak bisa melakukan pengujian berkala dengan baik. Kalau misal ATPM mampu melakukan pengecekan kendaraan seperti yang ada pada di pengujian KIR, saya rasa tidak perlu ada KIR. Kemudian pihak bengkel resmi juga harus menyertakan surat yang menyatakan sebuah kendaraan itu layak jalan itu sudah cukup. Sedangkan pihak ATPM itu disertifikasi oleh dinas perhubungan di masing-masing provinsi. Sehingga kendaraan yang melakukan pengecekan kendaraan secara berkala di ATPM, tidak perlu dilakukan KIR,” usulnya.

MEMBEDAKAN BUKU KIR ASLI DAN PALSU

Berdasarkan kualitas bahan dan detail buku KIR, buku KIR itu tidak mudah untuk dipalsukan. Bahkan untuk membuktikan keaslian buku, kata Bernad, hanya pihak percetakan yang mampu membedakan keasliannya. ”Di dalam SK Dirjen sudah disebutkan Nomor 2752 Tahun 2006. Di SK ini disebutkan mengenai nomor urut buku KIR sudah ditentukan oleh Dishub jadi tidak bisa sembarangan cetak. Untuk wilayah mana saja itu sudah ditentukan, jenis kertas juga disebutkan di SK Dirjen itu,” terangnya.

Sehingga untuk melakukan pembuktian dan membedakan buku KIR asli dan palsu, Bernad berpatokan dengan pedoman aturan yang ada. Selain itu, Bernad juga mencocokkan data penguji dan riwayat dengan database yang masih berlaku dan apabila berbeda berarti isinya dipalsukan. Begitu juga dengan tanda tangan.

Berdasarkan SK Dirjen Hubdat Nomor 2752/AJ.402/DRJD/2006, ciri-ciri fisik buku KIR di sisi luar bagian sampul buku uji memiliki warna dasar biru tua yang pada halaman depan memuat tulisan "Buku Uji Berkala Kendaraan Bermotor". Sedangkan pada halaman depan sudut kiri atas memuat logo perhubungan berbentuk embos dengan warna foli emas dan biru tua serta bagian kanan atas memuat stiker yang ditempel berupa logo kabupaten/kota tempat dikeluarkannya buku uji. Buku KIR juga terdapat lubang berbentuk bidang segi empat, dengan ukuran panjang 40 mm x 8 mm.

Sedangkan bagian halaman buku uji memiliki warna dasar biru muda yang diberi nomor seri dan nomor urut buku uji berkala dengan nomor berlubang (*perforasi numbering*) 7 digit yang merupakan nomor identifikasi buku uji yang terdiri dari alpabet dan numerik yang ditetapkan oleh Direktur Lalu Lintas dan Angkutan Jalan. Sisi dalam bagian sampul depan berisi cetakan garis-garis relief bergelombang membentuk beberapa buah gambar lambang perhubungan yang utuh dan terpotong sebagian, serta di bagian tengah tercetak satu gambar logo perhubungan yang di cetak dengan tinta *invisible*. Selain itu, buku KIR asli memiliki unsur pengaman yang berupa tinta (tinta anglio dan tinta hitam memendar hijau) dan nomorator hologram.

Berdasarkan meterial buku, jenis kertas buku KIR merupakan kertas cek dengan tanda air (*water mark*) dengan logo perusahaan pencetak buku uji dengan berat dasar 80 gram/m². Sedangkan ciri umum buku KIR asli warnanya tidak memudar bila diterangi dengan sinar ultra violet. Ciri khusus buku KIR asli memiliki tanda air logo perusahaan pencetak buku uji pada setiap lembar bagian dalam sampul. Buku ini sensitif terhadap beberapa bahan pelarut kimia/*solvent*, diantaranya: NaOH 5% (warnanya menjadi coklat muda), H₂SO₄ 2%, (warnanya menjadi merah muda) dan cetakan dasar dapat dihapus dengan penghapus karet yang biasa digunakan untuk menghapus tulisan tinta.

FORM BERLANGGANAN

MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:

NAMA : _____

u.p./ DITUJUKAN : _____

JABATAN : _____

ALAMAT KIRIM : _____

TELEPON/FAKS. : _____

E-MAIL : _____

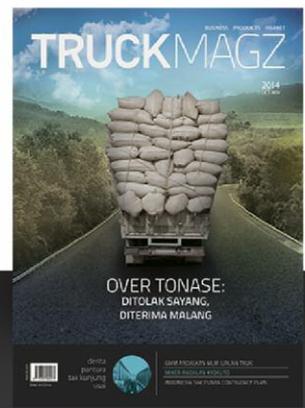
PEMBAYARAN : Rp _____

Tunai Transfer

Tanggal Pembayaran _____

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

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



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

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

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

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

AMAN DAN NYAMAN MENGUNAKAN UANG ELEKTRONIK

- 1. Cek Saldo Secara Berkala**
- 2. Lakukan Top Up Sebelum Masuk Tol**
- 3. Top Up di Minimarket, ATM dan Bank**

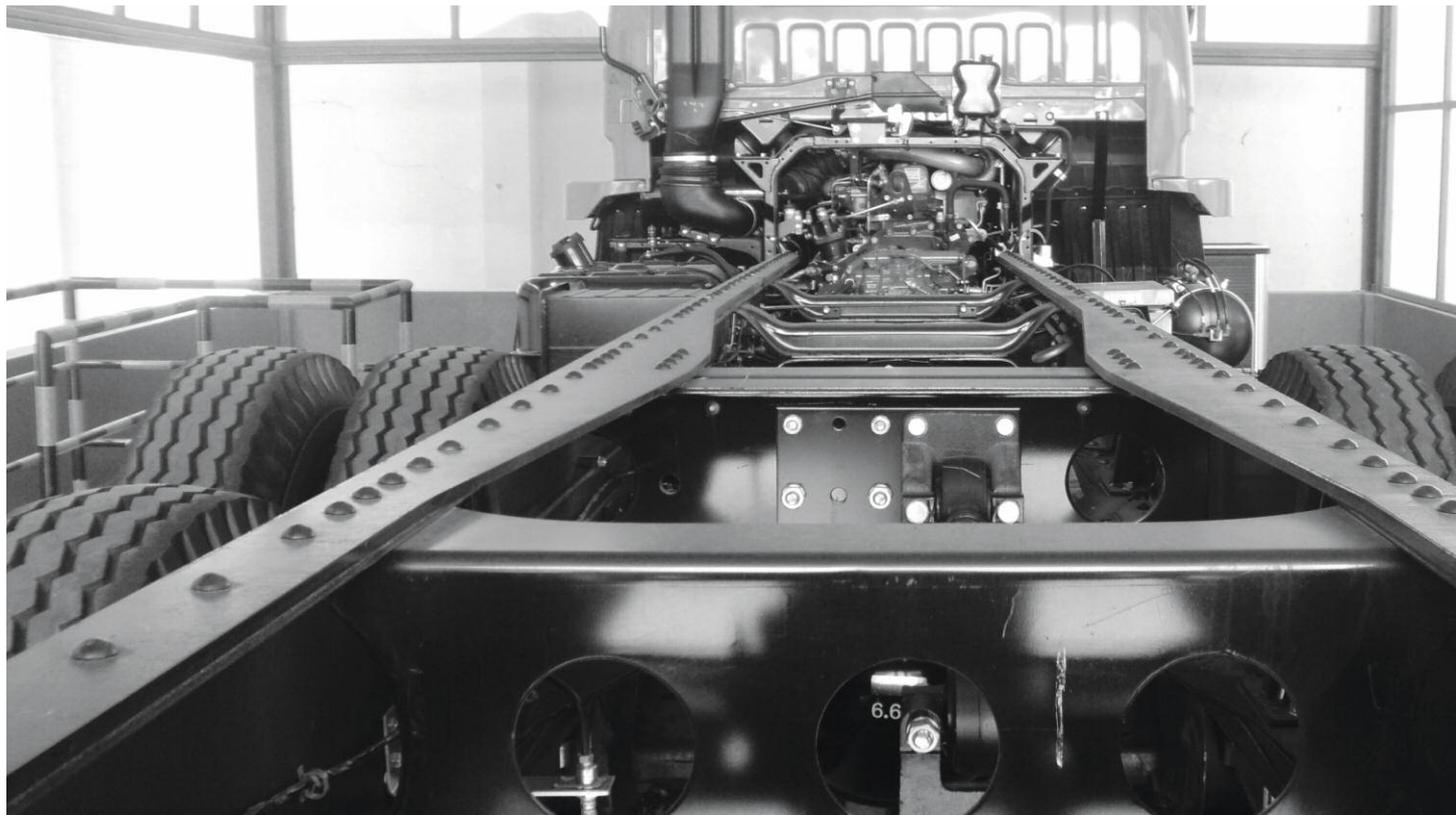
Tarif Tol Cipali (Cikarang Utama - Palimanan)

- **GOL 1 Rp 117.000**
- **GOL 2 Rp 176.500**
- **GOL 3 Rp 234.000**
- **GOL 4 Rp 292.000**
- **GOL 5 Rp 350.000**





PKB Bantah Persulit Proses Uji KIR



Dalam Buku KIR tertulis daya angkut kendaraan berdasar kekuatan sasis truk

Menanggapi penangkapan pengguna buku KIR palsu, Ketua DPD Aprindo DKI Mustajab Susilo Basuki menilai kemunculan kasus buku KIR palsu lebih disebabkan karena pengurusan perizinan Dishub DKI terlalu rumit dan terlalu banyak persyaratan yang harus dipenuhi untuk mengurus KIR. "Banyak persyaratan yang harus kami lalui, seperti harus ada SIPA, lahan parkir, kemudian rancang bangun yang menyangkut karoseri dan kendaraan serta persyaratan lainnya. Padahal pengusaha angkutan berharap setelah membeli armada baru, mereka bisa segera beroperasi," kata Mustajab.

Menurutnya, biro jasa atau mafia pembuatan KIR palsu memanfaatkan kerumitan proses pengurusan KIR baru dan perpanjangan KIR sebagai peluang usaha. Mustajab juga menuturkan bila keberadaan mafia KIR kerap merugikan karena pengusaha angkutan tidak mengetahui bila KIR yang mereka dapat itu asli atau palsu.

"Kami dari pihak Aprindo sudah berulang kali mengomunikasikan kepada Dishub bila KIR kendaraan kami bisa inden sampai tiga-empat bulan. Proses ini bukan sesuatu yang main-main. Inilah mengapa kami mempunyai mimpi untuk membuat KIR swasta karena kebutuhan dan kebutuhan kami tidak terpenuhi secara profesional. Memang ada KIR kolektif dan mandiri tapi harganya jadi harga ekstra dan tidak normal," paparnya.



Di sisi lain, Wakil Ketua II Aprindo Sugi Purnoto menilai, kemunculan dua kasus buku KIR palsu yang kini dialami oleh Polres KP3 Tanjung Priok, disebabkan karena tiga hal, yaitu kelayakan kendaraan, JBI, dan kelayakan layanan Pengujian Kendaraan Bermotor (PKB) di wilayah DKI Jakarta. Ia menampik bila selama ini pengusaha angkutan dianggap enggan direpotkan dengan pengurusan KIR di PKB. Menurutnya, masalah utama pengusaha angkutan adalah bukan karena pengurusan KIR itu sulit. Tetapi, faktor utamanya adalah armada sebagian pengusaha truk yang akan melakukan KIR itu banyak yang tidak layak dan jauh dari unsur *safety*.

”Umumnya masalah yang kerap dialami oleh pengusaha angkutan sehingga enggan KIR adalah body truk mereka keropos. Kemudian penggunaan ban dan asap kenalpot atau emisi yang sudah di ambang batas karena sudah tua. Karena tidak lulus inilah ada pengusaha angkutan yang menggunakan buku KIR palsu,” ujar Sugi.

Selain masalah kelayakan kendaraan dan unsur *safety*, Sugi juga menuturkan bila motif utama pengusaha angkutan menggunakan buku KIR palsu adalah untuk menaikkan JBI. Hal ini dilakukan agar truk dapat mengangkut beban lebih banyak dari ketentuan yang ada. Menurutnya, dalam JBI terdapat tiga komponen, yaitu berat kosong truk, *payload capacity*, dan juga berat orang atau penumpang. Ia mencontohkan, untuk kategori Fuso Engkel yang memiliki *payload* 5160-5560 atau lima ton. Dengan menaikkan buku KIR palsu pemilik kendaraan bisa menaikkan muatan menjadi 6500-7000 atau 10-15 ton.

Selain itu, faktor lain yang membuat pengusaha angkutan enggan mengurus KIR dan memilih menggunakan jasa pembuatan buku KIR palsu adalah masalah kepadatan tempat KIR di hampir semua titik PKB di DKI Jakarta. Ujung Menteng adalah salah satu PKB yang kata Sugi sudah tidak kondusif untuk uji KIR. Karena jalur tengah menuju ke Bekasi sudah dikurangi satu setengah jalur untuk proyek jalan tol.

”Kalau Ujung Menteng sudah tidak memungkinkan, maka alternatifnya adalah melakukan KIR di Cakung-Cilincing, tapi di sana juga tidak lebih baik karena di sana sudah tidak memadai. Tempat KIR di DKI Jakarta itu dibangun sejak 15 tahun lalu, sedangkan pertumbuhan kendaraan itu sudah lebih banyak. Sehingga alternatifnya adalah tempat pengujian harus bertambah. Kemudian ruas area parkir juga tidak bertambah. Inilah yang kurang dipahami oleh Dinas Perhubungan DKI Jakarta. Makanya muncul ide untuk mengajak swasta,” jelasnya.

Penambahan Lajur Uji untuk Mengurangi Kepadatan

Di lain pihak, Kepala Unit Pengelola Pengujian Kendaraan Bermotor (PKB) Cilincing, Bernad O. Pasaribu mengakui bila proses pengurusan buku KIR dan perpanjangan menuntut pengusaha angkutan mengantre dan bersabar. Meski demikian, proses antrean panjang hanya terjadi di waktu-waktu tertentu. Menurutnya, di siang hari ketika antrean tidak terlalu panjang, proses pengurusan perpanjangan KIR hanya membutuhkan waktu 15 menit. Bahkan, menurutnya, proses registrasi juga dapat dilakukan secara *online*.

”Penanganan KIR di Cilincing ini lebih lama dibandingkan di tempat lain. Karena di sini kami menangani kendaraan besar dan prosesnya berbeda dengan kendaraan kecil. Pemilik kendaraan harus menunggu karena setiap hari kami hanya menangani 300 kendaraan per hari. Kalau ditambah dengan layanan kolektif, kami bisa menangani lebih dari 400 kendaraan per hari,” kata Bernad.

Bernad melihat munculnya kasus-kasus buku KIR palsu disebabkan karena adanya kemalasan pemilik angkutan yang enggan direpotkan urusan KIR. Menurutnya, pemilik kendaraan ragu untuk mengurus KIR karena merasa tidak yakin akan lulus di PKB. Karena, menurut dia, wilayah DKI Jakarta lebih ketat dibandingkan dengan di daerah-daerah lainnya. “Kalau untuk di DKI Jakarta, pengguna KIR palsu jangan merasa aman karena tim penindak kami di lapangan memiliki aplikasi cek KIR sehingga bisa diketahui kapan masa berlaku uji KIR. Kalau di daerah mereka mungkin bisa selamat, tapi untuk wilayah DKI Jakarta itu sudah sangat ketat. Penindak kami di lapangan sesuai dengan aturan adalah dari Dishub, Polri dan TNI,” jelasnya.

Ia juga menambahkan yang dibutuhkan dalam pengurusan KIR adalah STNK dan BPKB serta mengisi formulir. Setelah pemilik kendaraan mendaftar, pihak PKB akan menentukan waktu pelaksanaan uji KIR karena di setiap PKB menerapkan sistem kuota. Apabila sudah lebih dari kuota per hari, maka pelaksanaan pengujian akan dilakukan pada hari berikutnya. Setelah ditentukan harinya, wajib uji harus datang ke tempat kami dan mendaftarkan diri bila kendaraan mereka sudah hadir dan kemudian dilakukan proses lainnya. Sedangkan untuk kebutuhan *pool* kendaraan hanya pada KIR kolektif di mana persyaratannya harus ada penerangan untuk malam hari dan kolong untuk pengecekan kendaraan.

Dari sisi teknologi, Bernad mengungkapkan bila pihak Dishub telah banyak melakukan revitalisasi alat karena alat yang ada sudah berumur di atas 10 tahun dan bahkan ada yang sampai di atas 15 tahun. Penggantian alat tersebut dilakukan agar dapat terintegrasi dengan sistem. Dishub juga melakukan penambahan lajur uji kendaraan untuk mengurangi antrean kendaraan di PKB. Ia juga mengakui bila jumlah kendaraan semakin bertambah dari waktu ke waktu.

”Sementara rekomendasi sidak BPK waktu di Kedaung Angke, lajur mekanik idealnya harus ada 21 sementara di DKI baru ada 15. Kami bertahap akan dapat terus membenahi. Di Ujung Menteng dan Pulo Gadung akan menambah dua lajur mekanik, Jagakarsa tahun depan akan menambah dua dari lima lajur. Kedaung Angke ada empat lajur meski belum maksimal karena kuotanya sedikit. Sisanya tahun 2018 sudah akan beroperasi semua,” katanya.

Bernad juga menuturkan, untuk membantu mengurangi volume kendaraan juga sudah ada bantuan KIR swasta. KIR swasta yang sudah tersedia baru ada di PT Hibaindo yang khusus menangani armada pribadi. Sedangkan untuk objektivitas pengujian KIR, pihaknya mengaku dapat menjamin karena pihak penguji dan juga yang memberikan pengesahan kelayakan adalah pihak dari Dishub.

Keringanan dan Toleransi

Bernad mengakui bila kelulusan dalam uji KIR tidak ditentukan oleh usia kendaraan. Meski demikian, ia mengaku bila sudah ada peraturan gubernur yang menyatakan usia kendaraan tidak boleh lebih dari 10 tahun. Namun, sampai hari ini aturan itu belum direalisasikan karena banyak keberatan dari pengusaha angkutan sehingga belum diterapkan.

Karena itu, pihak PKB tidak mempermasalahkan usia kendaraan, melainkan melihatnya dari sisi kelayakan. Sehingga ia tidak mempermasalahkan apabila ada pemilik kendaraan yang mengujikan kendaraan yang umurnya sudah lebih di atas 10 tahun. ”Meski sudah tua, asal kendaraan itu dirawat dengan baik, pasti akan lulus dan layak jalan. Kalau alat penguji kami menyatakan layak, kami tidak akan permasalahan,” ujarnya.

Menurutnya pihak PKB di DKI Jakarta dituntut untuk bekerja dengan profesional dan sesuai prosedur. Meski begitu, pihaknya mengaku tidak akan mempersulit kendaraan bila memang layak jalan. Selain itu, pihaknya juga kerap memberikan imbauan kepada pengusaha agar merawat kendaraan mereka secara berkala. Bahkan PKB di wilayah DKI Jakarta memberikan banyak toleransi, berupa uji ulang kendaraan dalam waktu satu bulan tanpa biaya apabila dalam pengujian pertama dinyatakan tidak lulus.

Bernad mengaku bila ia sering memberikan imbauan kepada anak buahnya untuk memberikan toleransi selama dalam batas wajar. Menurutnya, hal-hal yang masih bisa ditoleransi adalah handel pintu yang susah dibuka, jok mobil yang rusak dan juga lampu yang mati. Apabila kerusakan itu menyangkut kebocoran, rem dan juga kerusakan pada kemudi, tidak dapat ditoleransi karena berkaitan dengan *safety*. Bahkan penggunaan ban vulkanisir juga ditoleransi selama ban tersebut berada di belakang. Sedangkan ban depan memang harus orisinil. Keringanan itu ia berikan karena menyadari bila tidak semua pengusaha angkutan memiliki keuangan yang baik.

”Meski kami memberikan banyak toleransi, kami tetap harus tegas dalam menegakkan aturan. Karena seandainya ada kendaraan, yang pertama kali ditanyakan adalah KIR. Polisi akan mempertanyakan kami sebagai pihak yang meluluskan kendaraan. Mereka pasti akan menanyakan mengapa kami meluluskan kendaraan yang tidak layak. Tapi, kalau kecelakaan terjadi karena *human error* itu lain soal. Kami harus benar-benar bisa memilah antara hal yang bisa ditoleransi dan yang tidak bisa ditoleransi,” pungkasnya.



REGROOVABLE TIRE



oleh:
BAMBANG WIDJANARKO
Independent TBR Tire Analyst

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

Sumber gambar : PIRELLI TIRE CAMPUS

A: Bagaimanakah cara melakukan proses *regrooving* pada ban truk? Apakah semua jenis ban truk bisa di-*regroove*? Apa saja yang harus diperhatikan jika kita ingin melakukan proses *regrooving* pada ban truk? Peralatan seperti apa saja yang diperlukan untuk melakukan proses *regrooving* pada ban truk?

Yonathan Himawan Hendarto,
Rajawali Group Surabaya

Q: Biaya pembelian ban adalah salah satu biaya terbesar dalam pembelanjaan perusahaan angkutan. Oleh sebab itu, pengusaha angkutan orang maupun barang pasti

akan memberikan perhatian yang lebih pada ban. Pemilihan ban merek apa, ukuran berapa, tipe apa, pola telapak yang bagaimana, harga berapa, dan sebagainya. Usia kilometer pemakaian ban sangat berpengaruh pada biaya operasional perusahaan angkutan orang maupun barang. Semakin panjang usia kilometer ban maka semakin murah pula biaya operasional perusahaan angkutan tersebut.

Salah satu cara untuk memperpanjang usia kilometer pemakaian ban yang sudah lama kita kenal adalah dengan divulkanisir. Dengan memberikan tambahan telapak baru dalam upaya menciptakan kehidupan kedua, akan menambah usia kilometer ban (*maximum principle of tire treatment*). Selain dengan cara divulkanisir, ban juga dapat di-*regroove* (diukir ulang/diperdalam cerukan telapaknya). Namun, tidak semua ban dapat di-*regroove*.

APAKAH YANG DIMAKSUD DENGAN REGROOVE?

Regroove atau *regrooving* adalah teknik pembuatan alur kembali pada ban yang sebagian besar telah aus terpakai dengan cara mengukir/memperdalam lagi cerukan pada telapak ban dengan pola yang lebih dalam daripada aslinya untuk memperpanjang usia pemakaian. Berbeda dengan hampir semua ban yang bisa divulkanisir, ban yang bisa di-*regroove* adalah hanya ban dengan spesifikasi khusus dari pabrik yang merupakan keunggulan teknologi tambahan ban tersebut. Ban yang



didesain oleh pabrik untuk dapat di-regroove, lapisan karet pada cerukan alurnya dibuat lebih tebal daripada ban yang tidak bisa di-regroove, supaya memungkinkan dilakukan proses regrooving. Ban yang dapat di-regroove memiliki tanda "REGROOVABLE" yang tercetak di dinding samping ban.

DALAM KONDISI BAN BAGAIMANA DAPAT DILAKUKAN PROSES REGROOVING?

Pada saat telapak ban sudah terpakai dan mulai menipis, tapi masih mempunyai sisa ketebalan telapak (*remain tread depth/RTD* = demikian istilah yang dikenal oleh para teknisi ban di seluruh dunia) minimal sedalam 2,5 milimeter, dapat dilakukan proses regrooving terhadap ban tersebut dengan kedalaman maksimal 3,5 milimeter.

Namun ada kondisi-kondisi khusus yang harus diperhatikan dalam proses regrooving, yaitu:

1. Permukaan ban harus dalam kondisi baik, bersih dan mulus, tanpa ditemukan luka dalam bentuk apa pun.
2. Ban tidak mengalami kerusakan seperti terkikis, mengalami tusukan atau sayatan pada telapaknya.
3. Keausan telapak ban merata, bukan tidak beraturan.

Selain hal tersebut, perlu diperhatikan juga agar menghindari terbukanya *upper belt* (lapisan teratas) dari ban dan memastikan ketebalan lapisan karet yang tersisa masih memadai untuk melindungi kerangka (*casing/carcass*) ban pada posisi cerukan terdalam di alur telapak. Ban yang mengalami kerusakan ringan, perlu terlebih dahulu dilakukan perbaikan sebelum dilakukan proses regrooving.

Departement of Transportation di Amerika memiliki aturan tertulis mengenai proses regrooving.

Menurut 49 CFR 569 : 3 (c) ditentukan:

Regroovable Tire adalah ban (dengan telapak orisinil atau *retread/vulkanisir*), yang didesain dan dibuat dengan bahan baku yang mencukupi untuk dilakukan perbaruan pola telapak atau regenerasi telapak ban baru dengan cara mengukir ulang/memperdalam cerukan pada alur telapaknya.

Regrooved Tire adalah ban (dengan telapak orisinil atau *retread/vulkanisir*), yang pola telapaknya sudah diperbarui atau memiliki telapak baru yang dibuat dengan mengukir telapak dari ban yang sudah usang hingga kedalaman yang lebih dari kedalaman cerukan alur orisinil (maksimal 3,5 milimeter).

European Tire & Rim Technical Organization (ETRTO) di Eropa juga punya regulasi tentang *safety* (keselamatan) yang sama dengan DOT.

Ada syarat-syarat yang harus diperhatikan saat akan melakukan proses *regrooving*, yaitu:

1. Proses *regrooving* harus dilakukan oleh personil atau teknisi yang sudah terlatih khusus dan ahli dalam bidangnya (tidak semua teknisi bisa/boleh melakukannya).
2. Ban aus yang pola telapak aslinya sudah tidak terlihat (di bawah 2,5 milimeter) tidak dapat dilakukan proses *regrooving*, karena akan sulit memperhitungkan kedalaman alur telapak yang tersisa dan sulit untuk dikenali lagi seperti apa wujud jejak alur telapak aslinya.
3. Ban yang sudah aus secara merata harus dicek sisa kedalaman alur telapak orisinilnya (*remain tread depth/RTD*) minimal harus 2,5 milimeter.
4. Sebelum dilakukan proses *regrooving*, ban harus diperiksa terlebih dahulu apakah sudah pernah dilakukan proses *regrooving* terhadap ban tersebut sebelumnya, karena ban yang sudah pernah di- *regroove* tidak bisa di- *regroove* kembali.

Jika ban sudah pernah mengalami proses *regrooving* sebelumnya, maka akan dapat dikenali oleh operator khusus dengan tanda sudut garis alur sudah tidak tajam, khususnya pada area dengan alur zig zag. Apabila ban sudah pernah di- *regroove*, tanda *Tread Wear Indicator (TWI)* berupa tonjolan-tonjolan kecil pada cerukan alur telapak ban akan terhapus pada proses *regrooving* sebelumnya akibat terkerok oleh pisau elektrik yang sangat tajam.

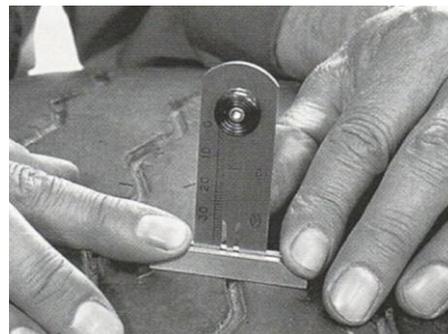
Sebelum memulai proses *regrooving*, semua benda asing yang menempel pada ban yang berpotensi merusak alat potong/ *cutting tool* (batu kerikil dan kotoran lain) harus dibersihkan terlebih dulu. Proses *regrooving* dilakukan dengan menggunakan alat ukir khusus yang disebut " *GOUGE*" berupa pisau elektrik yang dipanaskan. *Regrooving* lebih baik dilakukan dalam ruang yang berventilasi baik.

Pisau *regrooving* sangat tajam dan dapat dengan tepat menambah figur kedalaman pada cerukan alur telapak yang tersisa.

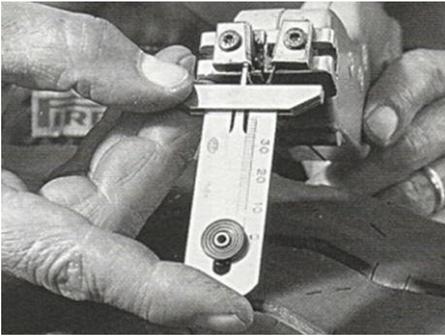
Teknisi yang sudah terbiasa melakukan proses *regrooving* mampu melakukan tekanan yang konstan dan merata untuk menentukan pola telapak dan memotong karet di bagian terdalam dari alur telapak ban. Pertama pada alur lingkaran kemudian pada celah yang melintang. Untuk ban dengan " *Zero Degree Belt*" dilakukan *regrooving* dengan arah rotasi yang diindikasikan oleh tanda panah bertuliskan " *ROTATION*" yang terletak pada dinding samping ban.

PROSEDUR BERIKUT MENGGAMBARAKAN PROSES REGROOVING PADA BAN:

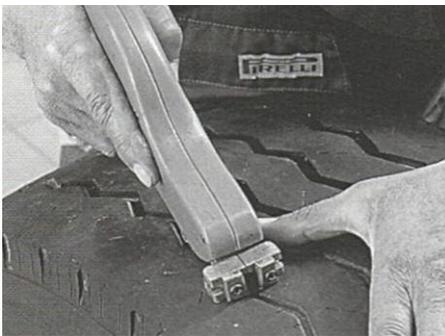
1. Pemeriksaan pada ban apakah ban tersebut merupakan *Regroovable Tire* dengan melihat tanda " *REGROOVABLE*" pada dinding samping ban.
2. Mengukur sisa kedalaman telapak pada beberapa titik yang berbeda (pada 4 kuadran lingkaran ban) di sekitar lingkaran ban dan menentukan kedalaman minimum.



3. Menyesuaikan pisau ukir dengan kedalaman yang tepat dengan menggunakan kalibrator. Periksa dahulu lebar pisau untuk disesuaikan dengan lebar cerukan pada pola telapak ban.



4. Memulai proses *regrooving* dengan alur melingkar mengikuti pola telapak orisinil yang tersisa pada ban.



5. Mengukur kedalaman dari ukiran alur pertama untuk menentukan pengaturan pisau *regroove*.



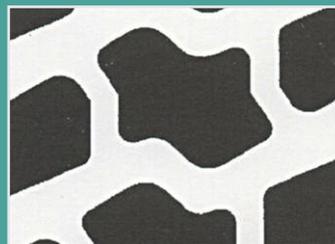
APAKAH KEUNTUNGAN MELAKUKAN REGROOVE?

Regrooving pada ban menawarkan manfaat pada performa maupun biaya operasional kendaraan. Dengan dilakukan proses *regrooving* daya cengkeram ban dan kemampuan mengevakuasi air dari alur telapak ban akan bertambah secara signifikan, karena sudah memperbarui garis alur telapak dari ban. Setelah mengalami proses *regrooving*, ban yang sudah aus dapat memiliki jarak tempuh tambahan lagi (memperpanjang usia kilometer pemakaian ban) 25% dari usia ban yang seharusnya.

Ban yang sudah di-*regroove* memiliki *rolling resistance* (hambatan bergulir) yang lebih kecil yang berarti akan menambah efektivitas penggunaan bahan bakar kendaraan. *Regrooving* juga mengurangi konsumsi bahan mentah karet, karena ban akan memperoleh tambahan usia kilometer 25% lebih panjang.

Ban yang sudah mengalami proses *regrooving* lebih cocok digunakan pada jenis medan *on road* (jalan berpermukaan rata dan halus) dan digunakan pada kendaraan yang tidak *overload* (berlebihan muatan). Ban *regroove* juga direkomendasikan untuk digunakan pada posisi *drive axle* (gardan tarikan) atau pada *trailer axle* (*free rolling tire*/ban kereta gandengan).

CONTOH-CONTOH TEKNIK CERUKAN DALAM PROSES REGROOVING



New Tread



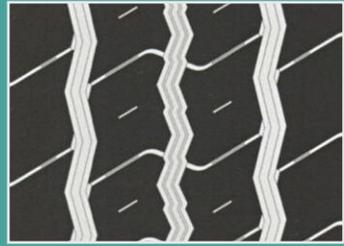
Worn Tread

Regrooved Tread

REGROOVABLE TIRE



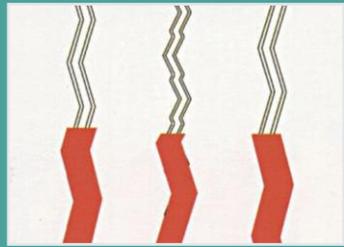
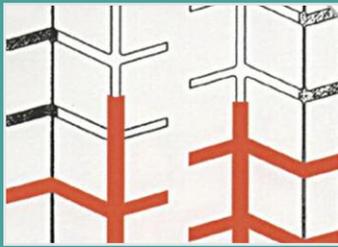
New Tread



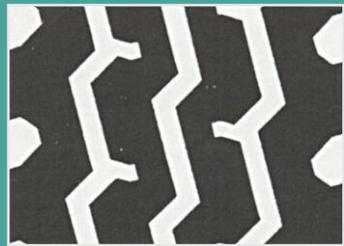
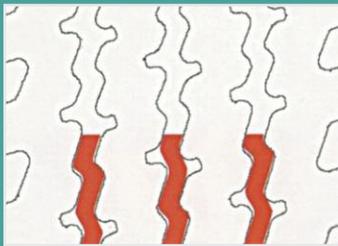
New Tread



New Tread



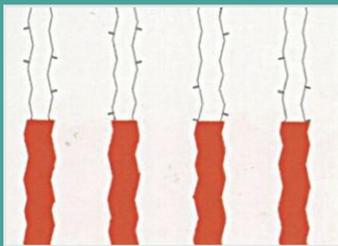
New Tread



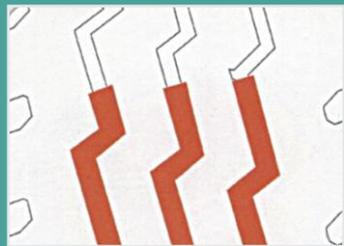
New Tread

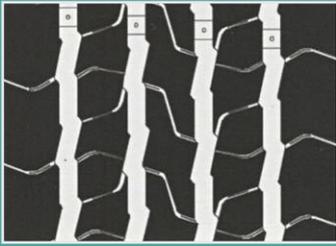


New Tread

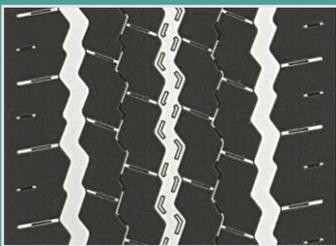
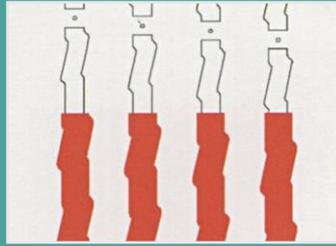


■ Worn Tread ■ Regrooved Tread

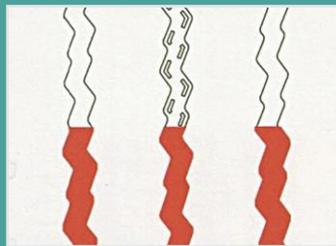




New Tread



New Tread



Garis-garis/ornamen dangkal pada pola telapak awal dan *bridging* (penghubung) konstruksi awal telapak ban sudah tidak tampak lagi dan tidak perlu diperhatikan lagi, karena ban yang akan di- *regroove* sudah sebagian besar telapaknya aus terpakai.

Regrooving merupakan salah satu alternatif untuk menekan biaya operasional kendaraan angkutan orang maupun barang. Namun *regrooving* juga memiliki risiko tertentu, sehingga untuk keamanan kendaraan angkutan, haruslah benar-benar diperhatikan syarat-syarat sebelum melakukan proses *regrooving*. Keahlian personil teknisi merupakan syarat yang paling penting untuk dapat melakukan sebuah proses *regrooving* dengan kualitas yang baik sehingga ban tetap aman digunakan.

Regrooving (mengukir) atau *retreading* (vulkanisir) sama-sama memiliki tujuan untuk efisiensi biaya. Namun akhirnya semua kembali pada pengguna atau pemilik kendaraan apakah akan memanfaatkannya atau tidak. Selamat mencoba.



Allan Loi - Goodyear Indonesia

GENAP SATU ABAD

Teks & Foto : Antonius Sulisty

Goodyear Indonesia Kampanye *Safety* dan Radialisasi

Goodyear merupakan salah satu merek ban ternama dunia. Sejarah telah mengukir keberadaan produk ban asal Ohio, Amerika Serikat ini sebagai produsen ban terlama di Tanah Air. Cikal bakal Goodyear Indonesia sendiri berawal dari NV Goodyear Tire & Rubber Company Ltd. yang didirikan pada 26 Januari 1917 di kota Batavia sebagai perusahaan ban pertama di Indonesia dan berganti nama menjadi PT Goodyear Indonesia pada 1977. Pabrik bannya sendiri baru didirikan di Indonesia pada tahun 1935 di Bogor, Jawa Barat dan merupakan pabrik ban pertama di Indonesia yang saat ini memiliki luas 17 hektare. Lokasi pabrikasi ban Goodyear juga tergolong unik. Jika umumnya lokasi pabrik ban berada di kawasan industri, Goodyear sudah bercokol di area turisme di kota hujan yang berdekatan dengan Istana Bogor sejak 82 tahun lalu.

Genap di usianya yang ke-100 tahun di Indonesia pada Januari 2017 lalu, Goodyear Indonesia terus memantapkan traksinya di pasar ban kendaraan komersial Tanah Air melalui beragam inovasi produk serta layanan yang terintegrasi kepada pelanggannya. Ibarat sosok yang sudah makan asam-garam di industri ban, bagaimana kesan dan harapan dari Goodyear Indonesia terhadap industri *trucking* di Tanah Air? Berikut petikan wawancara TruckMagz dengan Allan Loi, Presiden Direktur PT Goodyear Indonesia.

Bagaimana kondisi riil di industri ban kendaraan secara global?

Dalam satu tahun terakhir ini, industri ban di seluruh dunia sangat terpengaruh dengan harga raw material. Tidak hanya karet alam atau karet sintetis, tapi juga carbon black yang merupakan salah satu bahan baku pembuat kompon ban.

Harga carbon black sendiri telah naik dalam satu tahun terakhir ini dan diharapkan akan stabil mulai pertengahan tahun ini. Harga karet alam bahkan sudah naik banyak hampir dua kali lipat dan secara keseluruhan mencapai satu atau dua ratus persen, demikianpun karet sintetis naik banyak. Dalam hal ini produsen ban menunggu stabilitas harga di pasar karena sangat memengaruhi pergerakan harga dari produk bannya itu sendiri.

Respon semua orang pada kenaikan harga bahan baku pasti sama. Mereka butuh waktu lama menunggu hingga harga menjadi stabil sedemikian rupa, meski sebenarnya proses penurunan harga raw material sudah terjadi sejak sembilan bulan yang lalu dan sedikit terpengaruh kondisi harga komoditas di China. Namun, semua harga komoditas seperti karet alam dan karet sintetis sangat terpengaruh oleh harga minyak.

Secara keseluruhan, pertumbuhan industri secara keseluruhan memang jauh lebih lambat dari tahun lalu karena kondisinya juga masih tidak menentu sampai saat ini. Kestabilan harga tergantung pada kondisi pasar, oleh sebab itu pelaku industri ban memperlambat produksinya dan terus berkreasi supaya kapasitas produksinya tetap terbuka.

Untuk pasar Indonesia, bagaimana kondisinya?

Jika kita berbicara tentang pasar Indonesia dalam hal ban komersial untuk truk dan bus pertumbuhan industrinya cukup datar tahun ini, dan tahun depan diperkirakan akan *flat* tapi sedikit lebih baik dari tahun sebelumnya. Secara akumulatif, jumlah penjualan ban komersial truk dan bus secara umum tidak meningkat. Hal ini terkait aturan dan transisi

dari penggunaan ban BIAS ke ban radial, karena truk-truk baru saat ini banyak menggunakan ban radial dengan konstruksi *steel belted*. Saat ini pertumbuhan radialisasi (aplikasi ban truk radial) semakin membaik di Indonesia meski angkanya belum signifikan. Dulu ban BIAS rata-rata penggunaannya sesuai aplikasi sekitar empat puluh sampai lima puluh ribu kilometer sebelum mengganti atau vulkanisir, sementara ban radial rata-rata dapat menghasilkan waktu pemakaian yang lebih baik.

Kalau rata-rata satu truk punya sepuluh roda maka kalau ada satu juta truk maka ada 10 juta posisi roda di jalan. Jika sepuluh persen dari satu juta sekitar 100.000 sudah radialisasi, tapi kalau dari ban BIAS ke radial jumlahnya 50.000. Makanya jumlah penggantian ban akan tetap datar dan dalam hal penggantian ban radial justru akan turun. Tapi karena penjualan truk mulai naik jadi angkanya menjadi rata, sehingga industri pasar ban truk dan bus dari tahun lalu sampai tahun depan diperkirakan akan rata, tidak naik.

Prospek ban radial truk dan bus di Indonesia?

Radialisasi diperkirakan akan meningkat sebesar sembilan persen di tahun depan, artinya dengan asumsi jumlah ban radial untuk truk dan bus di Indonesia katakanlah 100.000 dan tahun depan diperkirakan akan mencapai 9.000. Ini berarti jumlah produksi ban baru di industri ban diperkirakan cukup datar, namun ban radial diperkirakan juga akan mengurangi pemakaian ban BIAS. Karena truk dan bus baru saat ini juga hadir dengan ban radial.

Radialisasi memungkinkan sejauh infrastruktur semakin membaik. Kalau nanti katakanlah pada saat Trans Sumatera selesai, Anda bisa menggunakan ban radial dengan lebih baik. Penggunaan ban radial tidak bisa maksimal kalau jalanan masih banyak yang rusak, ada lubang disana-sini misalnya. Memang ban BIAS lebih unggul daripada ban radial di jalan rusak. Perbedaannya, kalau ban radial bagian *sidewall* nya sangat lembut dan yang kuat ada di atas karena ada *steel belted* (serat baja). Kalau BIAS kekuatannya ada di *sidewall* nya karena ada serat nilonnya yang dirajut model *cross ply*, tapi di bagian mahkotanya yang ada kembangnya menjadi bagian yang lemah kalau dibandingkan dengan tapak ban radial. Jika Anda berkendara dengan ban radial jangan sampai terkena *sidewall* karena ban akan pecah dan *sidewall* tidak bisa diperbaiki. Tetapi *steel belted* di bagian tapak ban radial tetap lebih karena membuat permukaan tapak ban yang banyak karetnya menapak di permukaan jalan, sehingga lebih baik untuk meningkatkan jarak tempuh. Selain itu,

footprint pada tapak ban radial juga membuat ban jadi lebih dingin dibandingkan model BIAS yang menciptakan panas berlebih pada ban.

Bagaimana Anda melihat peluang pasar ban radial truk dan bus di Indonesia?

Pasar ban radial untuk kendaraan komersial truk dan bus masih tetap kecil di pasar Indonesia. Karena berdasarkan data kami, rata-rata pemakaian ban BIAS mencapai 6,8 juta dan ban radial hanya sekitar 750 ribu per tahun. Porsi ban radial sekitar sebelas persen dari penggunaan ban komersial secara total. Data ini berdasarkan riset yang sudah kami lakukan selama ini.

Radialisasi di Indonesia memang masih rendah jika dibanding dengan negara tetangga seperti Malaysia, karena Malaysia pemakaian ban radial truknya sangat tinggi lantaran faktor jalannya sangat bagus. Thailand juga tinggi, Vietnam bahkan jauh lebih tinggi. Tapi kalau dari segi jumlah ban, Indonesia adalah pasar terbesar. Jika dilihat berdasarkan persentasi ban radial secara total di tingkat manufaktur, suplai ban radial OE kita ke Hino dan Mitsubishi untuk truk porsinya masih sangat kecil dibandingkan ban BIAS. Kalau melihat infrastruktur jalan seperti Trans Sumatera dan Trans Jawa khususnya di Pulau Jawa yang dari barat ke timur sudah hampir selesai, radialisasi di Indonesia juga belum bisa maksimal karena kondisi jalannya belum memenuhi standar jalan raya internasional yang punya kontur rata dan tidak ada kerusakan sama sekali.

Apakah pembangunan infrastruktur di Indonesia beberapa tahun belakangan ini menjadi momen untuk memperbesar pasar ban Goodyear di segmen kendaraan komersial?

Infrastruktur menjadi bagian yang sangat penting seperti pembangunan jalan raya yang lebih banyak. Jika infrastrukturnya lebih banyak maka distribusi barang juga bisa lebih baik. Kalau penggunaan truk lebih banyak maka pemakaian ban BIAS dan ban radial ikut naik. Ketika semua jalan raya menjadi lebih baik otomatis radialisasi juga meningkat. Jika

radialisasi naik dan penjualan truk naik itu akan bagus bagi keduanya, untuk industri manufaktur truk maupun industri ban di Indonesia.

Komposisi produk ban truk dan bus yang diproduksi di pabrik ban Goodyear di Bogor?

Kebanyakan produk ban Goodyear khusus truk dan bus untuk ekspor ke Malaysia dan Filipina dan ke beberapa negara di ASEAN, kami juga mengeksport ke Timur Tengah seperti Dubai dan sekali dalam setahun kami juga melakukan ekspor ke Amerika Latin. Goodyear sudah memproduksi ban radial untuk seluruh mobil penumpang, tapi untuk saat ini ban radial truk dan bus masih diproduksi di China dan kami hanya memproduksi ban jenis BIAS untuk saat ini. Kami belum tahu kapan bisa memproduksi ban radial untuk truk dan bus di pabrik kami di Indonesia, karena sekarang ini seluruh pasar di Asia-Pasifik *based on* China.

Apakah Goodyear menjadi vendor resmi (OE) untuk manufaktur truk di Indonesia?

Ya, kami sebagai salah satu OE (*original equipment*) ban truk Hino dan Mitsubishi Fuso untuk *light-duty truck* and *medium-heavy truck*.

Produk terbaru dari Goodyear?

Kami ada tipe terbaru yaitu S210 KMAX yang diluncurkan pertama kali di GIIAS 2017 beberapa waktu lalu untuk pasar Indonesia dan juga untuk pasar Asia-Pasifik. Tipe baru ini memberikan beberapa benefit seperti *low-rolling resistance* (daya tahan bergulir yang rendah) dan jarak tempuh yang lebih bagus serta meningkatkan efisiensi bahan bakar. Jika ban sudah memiliki tingkat *rolling resistance* yang rendah maka akan menciptakan efek *tire run collar* yang pastinya juga baik untuk keamanan di jalan karena ban tidak mudah panas dan pecah. S210 KMAX diperuntukkan untuk aplikasi regional

mengingat di Asia, 70 persen penggunaan ban radial seluruhnya untuk regional yang memiliki jalur 80 persen jalan konstan dan selebihnya naik-turun bukit. Seperti di jalur tol Jagorawi yang punya jalan rata, tapi selepas Jagorawi jalannya sudah tidak rata dan cenderung naik-turun bukit seperti di jalur Puncak.

Keunggulan apa yang Goodyear tawarkan kepada pelanggan Indonesia?

Setiap merek besar tentunya tidak dapat mengatakan bahwa setiap produk yang dibuatnya lebih baik daripada setiap produk dari merek lain. Setiap orang memiliki kelebihan yang berbeda. Secara keseluruhan, arah produk Goodyear mencakup dua hal, yaitu aspek *safety* dan *cost ownership*. *Safety* selalu menjadi hal penting yang utama bagi kita, karena itulah kami meluncurkan program Worry Free Assurance untuk konsumen di tahun 2014 sebagai pelengkap dari *customer value proposition*. Bagi kami, konsumen ban baik itu di segmen penumpang ataupun truk dan bus butuh ketenangan pikiran, itu sebabnya kami membuat program bebas khawatir tadi. Artinya, kami tidak berkompromi soal keselamatan karena keselamatan adalah nilai kebaikan dari Goodyear. Jadi Anda tidak bisa berkompromi dengan keselamatan meskipun *cost ownership* bisa lebih rendah.

Strategi dalam layanan purna jual Goodyear di Indonesia?

Layanan purna jual Goodyear ada di jaringan kami yang secara total berjumlah 60 distributor di seluruh Indonesia, itu belum termasuk toko-toko. Kaitan dengan after-sales service untuk commercial tire kita menawarkan paket lengkap mulai dari range ban baru secara lengkap, layanan manajemen tire, sampai dengan vulkanisir. Jadi intinya kami tidak sekadar menjual ban terus putus, tetapi Goodyear juga mengurus soal vulkanisir bannya dan mengedukasi mengenai cara merawatnya. Karena di Goodyear ada yang namanya Goodyear authorized retreader dimana kami mengaplikasikan cara, desain,

teknologi, dan proses vulkanisir sesuai standar Goodyear kepada para distributor maupun untuk pihak *independent* yang sekarang jumlahnya 7 *independent retreader*.

Adakah rencana besar dari Goodyear Indonesia di tahun-tahun mendatang?

Kita sudah 100 tahun di Indonesia dan sesuai dengan tagline kami, Rolling Into The Next Century. Terkait investasi, kami sudah ada di Indonesia selama 100 tahun dan akan di sini untuk melanjutkan perayaan ulang tahun Goodyear yang ke-200. Artinya, Saya ingin berada di sini lah dan Goodyear akan terus berinvestasi di Indonesia. Masa depan Indonesia punya potensi yang bagus karena Indonesia seharusnya bisa menjadi negara yang memiliki pertumbuhan ekonomi yang besar setelah Amerika Serikat, China dan India jika dikaitkan dengan jumlah populasinya yang mencapai 250 juta penduduk. Kami memang bukan yang terbesar tapi sekali lagi kami tetap menawarkan perbedaan dengan *brand* lain.

Apa harapan Anda dalam industri kendaraan komersial di Indonesia?

Indonesia punya 250 juta penduduk dan sekarang sedang mengarah pada pertumbuhan ekonomi yang sangat cepat di kawasan ASEAN dengan pertumbuhan PDB sekitar 5-6%, dan dari segi industri otomotif Indonesia merupakan salah satu negara yang sedang tumbuh setelah Thailand. Satu dekade lagi di 2020 atau 2021 diperkirakan akan lebih besar dari Thailand dalam industri otomotif termasuk industri bannya. Indikasinya saat ini sudah banyak manufaktur atau pabrik mobil baru dan pabrik ban yang buka di Indonesia. Hal ini membuktikan bahwa Indonesia sudah dianggap sebagai pasar yang besar. Ditambah pula dengan banyaknya pembangunan infrastruktur yang sedang berjalan di Indonesia, mulai dari jalan sampai pelabuhan dan bandar udara. beberapa tahun yang lalu Indonesia ibarat wanita cantik dan masih cantik hingga saat ini, dan Indonesia sangat potensial bagi kami.

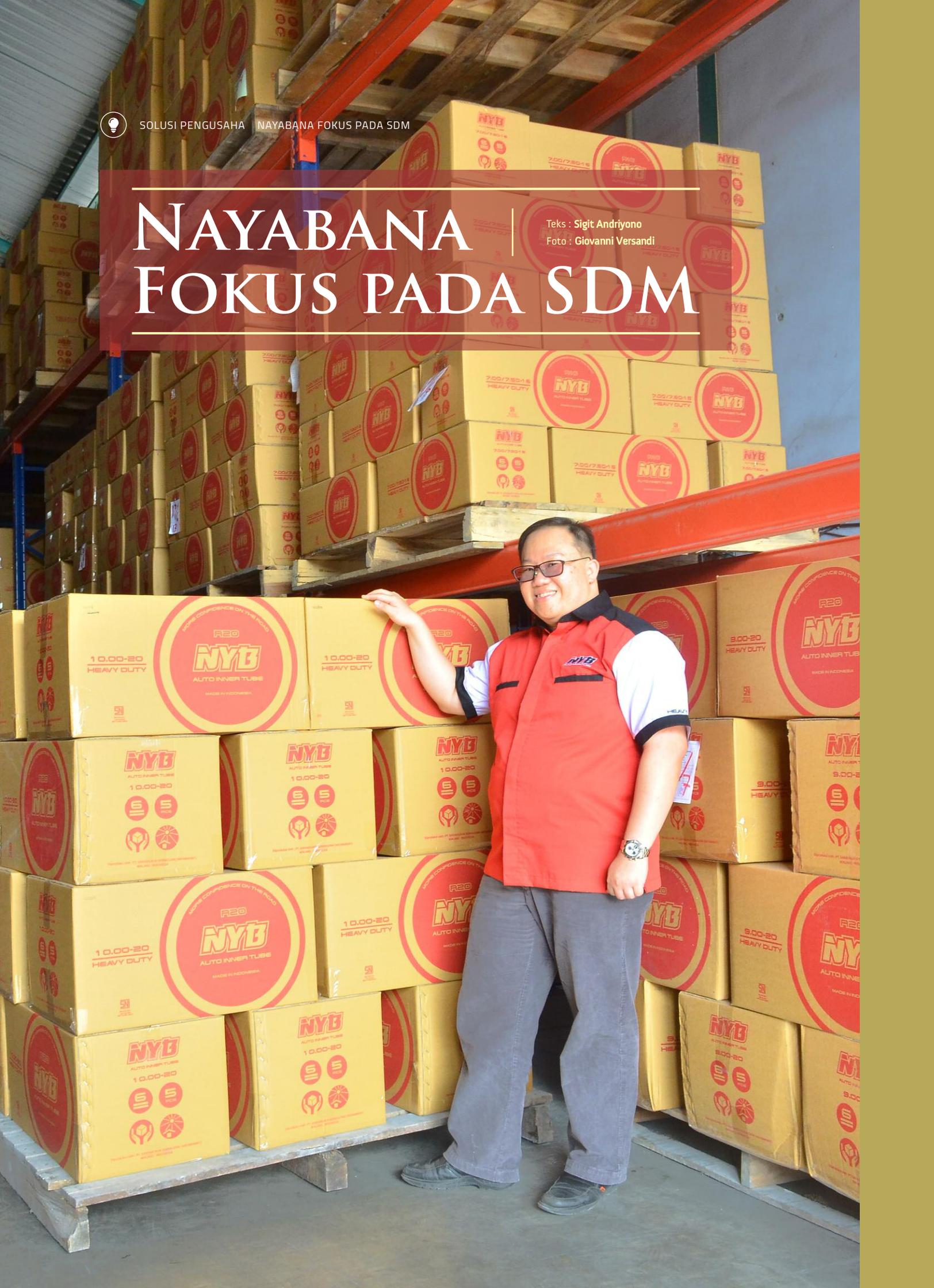


SOLUSI PENGUSAHA NAYABANA FOKUS PADA SDM

NAYABANA FOKUS PADA SDM

Teks : Sigit Andriyono

Foto : Giovanni Versandi



PT Sarana Jaya Serbaguna (Nayabana) yang berdiri sejak tahun 1989 merupakan perusahaan yang bergerak di bidang komponen otomotif berbahan karet. Produk PT Nayabana adalah maret, ban dalam sepeda motor, ban dalam mobil, dan ban dalam truk. "Kata Nayabana berasal dari Sarana Jaya Serbaguna. Saya ambil suku kata akhir setiap kata pada nama perusahaan. Jadilah Nayabana," terang Ivan Setiawan Direktur PT PT Sarana Jaya Serbaguna.



Nayabana mulanya produksi flap saja pada tahun 1991. Area pemasaran juga terbatas di Jawa Timur dan Lampung. Tahun berlalu pasar terus berkembang ke Jawa Tengah, Jawa Barat, Sumatera, Kalimantan, Sulawesi dan akhirnya ke seluruh Indonesia.

Berdirinya pabrik ban dalam tidak serta-merta ada, tetapi bagian dari perjalanan ayahanda Ivan, Tjoe Khay Kie yang bermula dari membuka sebuah toko ban di Semarang tahun 1980an. "Tahun 1990 ada temannya yang memiliki usaha vulkanisir di Malang, ayah saya diajak membuat karet roll untuk mesin penggilingan padi. Karena usaha ini sifatnya musiman, saat tidak musim panen, pabrik kesulitan dana. Setelah beberapa lama, akhirnya memilih untuk ganti produk. Pilihan jatuh pada flap. Kenapa flap? Karena tidak memerlukan teknologi mesin yang canggih," cerita Ivan menjelaskan perjalanan ayahnya mendirikan Nayabana.

"Setelah lulus SMA, saya kuliah di Amerika, lalu satu tahun kerja di sana. Tahun 1999 langsung pulang ke Malang untuk membantu mengembangkan perusahaan ini. Usaha produksi flap sempat terkena imbas krisis ekonomi pada tahun 1998. Bersyukur pabrik masih bisa bertahan kala itu," kata pria kelahiran Semarang ini.

Perusahaan terus berkembang, tahun 2002 ada dua *shift*, tahun 2007 jadi tiga *shift* dan tahun 2012, Nayabana mulai produksi ban dalam sepeda motor. Tahun 2015, perusahaan mulai merambah produk ban dalam truk dan tahun 2016 sudah produksi ban dalam mobil. Sebagai generasi kedua Ivan memiliki tantangan untuk melanjutkan usaha keluarga.



Ketika Ivan datang, karyawan perusahaan hanya 27 orang. "Kala itu divisi kami sederhana sekali. Cuma ada *finance* dan produksi. *Marketing* ditangani oleh bagian *finance*, sehingga kerjanya rangkap. HRD belum ada. *Research and development* belum ada. Lab tidak ada. Setelah saya datang, kami perbaiki dulu dengan mencari tenaga *marketing*. Kami didatangi orang *freelance* yang mau memasarkan produk kami, awalnya seperti itu. Setelah saya pikir lagi kami perlu *marketing* yang profesional. Untuk mendukung manajemen kami menggunakan ISO 9001:2008. Sejak tahun 2011 kami mulai buat divisi-divisi untuk *resource*. *Manager marketing*, manajer keuangan, semua mulai diatur. Jadi mulai bertahap kami bentuk HRD, *research and development*, *warehouse*, *general affair*. Lama-lama terbentuk struktur yang lebih *establish* sehingga sekarang ini misal saya tidak ada di kantor, sistem bisa berjalan. Ada kepala *shift*, ada laporan produksi," tuturnya.

PRODUK NAYABANA

Nayabana memproduksi dua jenis barang yang semuanya menggunakan bahan baku utama karet, ban dalam kendaraan dan flap. "Untuk flap menggunakan karet alam yaitu RSS1 (*rubber smoked sheet*). Karet untuk flap, kami gunakan karet terbaik dalam negeri di Indonesia. Untuk produk flap kelas menengah kami menggunakan karet alam dari Kalimantan. Produk kami memiliki beberapa tingkatan. Semakin berat tonasenya semakin memerlukan spek karet terbaik. Semakin ringan boleh ambil spek di bawahnya," jelas Ivan.

Ivan melanjutkan, untuk ban dalam truk menggunakan karet butyl. "Jenis karet sintesis yang dibuat dengan pori-pori yang sangat rapat sehingga udara di dalam ban tidak keluar. Hasil produk selalu kami tes di atas standarnya SNI agar kami di pasar juga lebih percaya diri," jelasnya.

Dalam mengembangkan produk lazimnya berkaitan dengan bahan baku. Bahan baku didapat dari *supplier*. Dalam pengembangan produk, perusahaan akan riset beberapa material. *Supplier* akan menawarkan barang. "Dari situ kami memilih satu produk menggunakan material dari *supplier* tersebut. Dalam industri kami tidak ingin mengandalkan satu *supplier*. Kami harus punya beberapa *supplier*. Tetap kami pilih yang terbaik. Misal material A, ada beberapa *supplier*, tetapi ada material tertentu yang hanya satu *supplier*. Ini tergantung tingkat seberapa krusial. Jika sudah dapat produk yang terbaik, ya sudah kami hanya pakai *supplier* itu. Jika tidak begitu krusial bisa pakai dari *supplier* lain," jelas Ivan.

Ivan juga berkisah mengenai ketersediaan material. "Dalam satu kasus *supplier* berhalangan, tidak bisa kirim barang. Kami bisa *switch* dengan *supplier* lain dengan barang yang sederajat. Kadang ada masalah barang impor, sehingga ada *dwelling time*. Jika kami hanya mengandalkan satu *supplier* dan ada masalah, bisa-bisa kami berhenti produksi. Kami ada alternatifnya. Produk sama tapi beda *supplier*," jelasnya atas problem ketersediaan bahan baku.

INTERNAL NAYABANA

Tumbuh besarnya usaha Nayabana karena tekad untuk bisa memasarkan produk terbaik kepada masyarakat. Produk Nayabana sudah mengantongi SNI. "Kami punya ISO 9001:2008 dan sedang berproses ke ISO 9001:2015. Untuk mencapainya, di ISO tersebut salah satu parameternya adalah *customer complaint*, itu yang paling disorot oleh tim auditor. Kebetulan kami tidak begitu banyak complain," jelas Ivan.



Sebagai perusahaan yang menghasilkan produk wajar jika menerima complain. Ketika Nayabana menerima complain akan diserahkan ke bagian *Research and Development*. "Data complain lalu di-copy juga ke *Quality Assurance* dan *Quality Control* (QC). Produk complain tadi harus dikembalikan ke QC lalu diperiksa apakah rusak dari pemakai, atau dari rusak dari pabrik. Jika rusak karena pabrik, ya kami ganti. Tetapi jika dari pemakaian, kami tidak bisa ganti. Semua complain masuk dalam catatan *Research and Development* lalu diolah bagaimana agar menghindari kesalahan yang sama dilanjutkan dengan rapat dengan tim produksi. *Research and Development* menurut saya adalah otak perusahaan. Jika *Research and Development* tidak ada maka perusahaan sulit maju," tutur Ivan.

Bagi Nayabana masukan penting bagi *Research and Development* adalah pasar. "Jadi jika ada masukan dari pasar kami akan melakukan diskusi bersama. Hasil masukan dari pasar, kami olah supaya bisa menghasilkan apa yang diinginkan pasar. Pasar di dunia ban perbedaannya tidak terlalu signifikan. Misalkan orang suka produk murah tapi kuat, itu kan general. Kita bisa buat harga terjangkau tetapi kualitasnya masih bagus," katanya.

Ada begitu banyak bentuk *marketing*, mulai *door sales* hingga pameran. Dengan produk ban dalam dan flap, Ivan lebih nyaman *door to doors sales*. "Bagi saya *marketing* itu lebih langsung ketemu *customer* dan tahu lokasinya sehingga lebih tahu kebutuhannya. Jika datang kami bisa tahu truk seperti apa, muatan seperti apa, kami bisa menyarankan kebutuhan seperti apa yang cocok untuk mereka," jelas Ivan.

Untuk mengembangkan perusahaan pasti memiliki prioritas sektor mana yang didahulukan agar tercapai misi dan visi perusahaan. Antara *marketing*, *research and development* dan sumber daya manusia. Ivan *concern* pada SDM. "Kami akan cari dulu SDM-nya. Jika SDM bagus, produk pasti bagus, *marketing* akan ikut bagus. Semua dari manusia dulu. Meskipun produknya bagus, tapi SDM tidak bagus, kasihan kerja *marketing*. Misalkan *marketing* bagus, SDM tidak bagus, alhasil produk pun jadi tidak bagus juga. Lama-lama *marketing* jadi ikut tidak bagus. Bagi saya SDM ini tetap nomor satu, jika SDM sudah tepat lainnya akan mengikuti," ungkap Ivan.



PERKEMBANGAN BAN DALAM

Produk ban dalam merupakan produk yang sudah lama ada. Inovasi produksi ban dalam sudah dilakukan di hampir seluruh dunia. Ivan berpendapat, paduan ban dalam dan ban radial sangat sempurna. "Milleage lebih tinggi, tonase lebih kuat, penggunaan ban dalam pada kabin menjadi lebih empuk. Sopir lebih suka, ini bicara kenyamanan. Ban radial *tubeless* agak sedikit berguncang. Lalu bagaimana masa depan ban ini, apakah akan jadi *tubeless* semua? Saya mendengar hal itu sudah sejak SMP. Buktinya sampai sekarang masih ada yang menggunakan ban dalam. Beberapa negara berkembang masih agak susah dengan *tubeless*. Itu disebabkan kondisi jalan, misalnya Afrika Selatan, Brasil, Vietnam dan Filipina masih menggunakan ban dalam. Faktor kondisi jalan, karakter sopir dan overtonase juga ikut andil. Lalu, peraturan truk tua yang masih beredar. Menurut saya ban dalam ini tidak akan hilang. Karena pertambahan di luar negeri, ban dalam masih dipakai," tegasnya.

Ivan melanjutkan, memang ban *tubeless* itu teknologi bagus. Jika ban *tubeless* digunakan di tempat yang tidak sesuai, akan muncul masalah. "Di Indonesia jalan-jalan perbukitan seperti pegunungan ini tidak lurus. Padahal radial *tubeless* itu ban lurus. Kalau luar negeri jalanan lurus rata ketemu ban *tubeless* yang lurus, oke saja. Jika di sini, ban bisa habis sebelah dan itu memengaruhi tekanan angin. Hal-hal seperti itu yang menjadi masalah. Sedangkan ban bias seperti *curve* produknya fleksibel, jadi cocok jalan miring," tambah Ivan mengenai karakteristik ban dan pengaruh lingkungan.



Pasar Truk LDT *Second* sedang Lesu

Teks & Foto: Antonius Sulistyo

Kondisi permintaan pasar terhadap truk bekas khususnya untuk kategori *light-duty truck* (LDT) tidak sebaik versi barunya. Jika mengacu data Gaikindo, secara *wholesales* LDT mengalami kenaikan dari total 37.309 unit selama Januari-September 2016 meningkat menjadi 43.774 unit pada periode yang sama tahun 2017. Hal ini tentunya tak terlepas dari sepak terjang para agen pemegang merek (APM) truk di Indonesia yang menggelontorkan beragam program penjualan dalam persaingan pasar kendaraan komersial Tanah Air yang semakin ketat. Menurut H. Adnan, salah seorang pedagang truk bekas di Bogor, Jawa Barat, peminat truk bekas sejauh ini masih tetap ada meski permintaannya cenderung turun di tahun 2017. “Sekarang ini banyak diler truk (baru) yang pasang program menarik untuk pembelian unit barunya. Katakanlah seperti *free service* selama setahun dan diskon untuk pembelian kredit,” kata Adnan di *showroom* kecilnya di daerah Cimanggu. Meski begitu, kata Adnan, konsumen truk bekas lebih banyak mencari model truk ringan (LDT) untuk operasional di wilayah Bogor dan sekitarnya seperti ke Jakarta, Bekasi, atau Tangerang.

Menurut Tony dari Jaya Abadi Motor di Jakarta, saat ini pasarnya sedang mengalami penyusutan jika dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya. “Penurunannya hampir 40 persen di semua model. Karena kalau kita lihat dari segi ekonomi, yang namanya permintaan tergantung dari pasar dan pasarnya di Indonesia saat ini sedang lesu sehingga permintaan untuk truk *second* juga mengikuti dunia bisnis. Kalau misalnya banyak pabrik tetap berjalan dan bisnis retail tetap berjalan, dengan sendirinya truk-truk ini pasti laku. Tetapi kalau sekarang sudah banyak bisnis *retail* yang tutup dan kami juga mengalami penurunan dari segi penjualan,” kata *marketing showroom* khusus truk di Jelambar, Jakarta Barat ini.



Tony, Jaya Abadi Motor- Jakarta

Sama halnya dengan yang terjadi di wilayah Tangerang, Banten. Menurut Sri, staf penjualan dari *showroom* khusus truk bekas di Tangerang, Banten ini, permintaan truk bekas di tahun 2017 agak lesu dibanding tahun 2016. “Selama tahun 2017 ini memang agak sepi penjualannya dibandingkan dengan tahun lalu, karena konsumen kalau dikonfirmasi bilangnya minta *schedule* ulang. Memang penurunannya tidak sampai separuhnya, sekitar 20 persen tidak sampai 30 persen. Biasanya bisa jual 10 unit sebulan sekarang paling cuma 7-8 unit per bulan. Kalau untuk penjualan kendaraan niaga ini memang agak ribet karena jarang orang menjual mobil barang karena kendaraan ini *kan* buat cari duit, dan kebanyakan jarang ada yang ditarik kalau kredit karena buat cari duit dan kebanyakan pemainnya para pengusaha,” ujar wanita ramah ini.



Toyota Dyna bersaing dengan Hino Dutro

Tony menambahkan bahwa penurunan permintaan mulai terasa di *showroom*-nya sejak pertengahan tahun 2017. “Kalau tahun lalu masih oke dan tahun 2015 masih lebih oke dibanding tahun ini. Jadi kondisi pasar truk bekas ini sebenarnya setiap tahunnya ada penurunan, tetapi yang paling besar penurunannya di tahun ini dan tren pasarnya lebih kecil lagi di tahun ini sejak pertengahan tahun 2017,” ungkapnya.



Populasi Isuzu Elf cukup banyak di pasar truk bekas

Colt Diesel Favorit

Ketersediaan unit truk LDT *second* di pasaran selama ini memang didominasi oleh merek Mitsubishi Colt Diesel. Menurut Adnan, alasan konsumen banyak mencari truk yang dikenal dengan sebutan Kepala Kuning ini tak terlepas dari ketersediaan onderdilnya. "Pemain truk pasti sudah tahu kalau suku cadang Mitsubishi itu banyak - mana, sampai ke pelosok pun ada yang menjual suku cadang Colt Diesel. Itu salah satu alasan konsumen banyak mencari truk ini, karena aspek perawatan sangat diutamakan bagi pengusaha angkutan supaya operasionalnya tetap lancar," kata Adnan.

Senada dengan Adnan, Tony pun mengamini jika tipe favorit konsumen adalah Mitsubishi Colt Diesel baik untuk model 6 roda (dobel) maupun tipe 4 roda (engkel). "Kalau yang model dobel ban paling favorit tipe FE74 yang 125 PS, kalau untuk engkelnya FE71 110 PS. Untuk Isuzu paling favorit tipe Elf NKR55 engkel model bak kalau model dobelnya kurang peminatnya. Toyota Dyna 110 PS yang engkel model boks itu juga ada peminatnya. Kalau untuk mobil barang atau kendaraan niaga, Mitsubishi ini memang domainnya sangat besar dan persentasenya bisa mencapai 60 persen menguasai pasar truk bekas dan sisanya berbagi di antara merek-merek lain," ujar Tony. Kalau mau diranking, lanjut Tony, urutan pertama milik

Mitsubishi Colt Diesel, nomor duanya Hino Dutro, ketiga Isuzu Elf, dan posisi keempat Toyota Dyna. "Khusus untuk Hino, memang dia bisa dibilang pelopornya model *long chassis* dan permintaannya cukup bagus saat ini, tapi untuk model standarnya tidak kita ambil karena susah menjualnya sebab dulu pernah punya dan hampir satu setengah tahun baru bisa jual," imbuhnya.

"Mitsubishi Colt Diesel baik model dobel maupun engkel memang jadi favorit, pokoknya kalau sudah warna kuning kepalanya itu jadi favorit *leasing* dibanding dengan merek Hino, Dyna atau Rhino, dan Elf. Kalau mau diurutkan, pertama adalah Colt Diesel, kedua Toyota Dyna, ketiga Isuzu Elf. Untuk Hino Dutro kebanyakan buat *dump truck* dan banyak dipakai di luar daerah, jarang dipakai di dalam kota kalau di Kota Tangerang. Kalau truk kelas medium seperti Mitsubishi Fuso atau Hino Ranger kebanyakan buat ekspedisi ke luar daerah dan peminatnya kebanyakan dari konsumen daerah, dan kalau untuk ekspedisi paling banyak cuma model 125HD. Kalau yang 110 PS biasanya untuk peruntukan distribusi dalam kota seperti buat pabrik dan ke toko-toko retail seperti Alfamart dll.," ucap Sri, tenaga pemasaran *showroom* Jaya Abadi Motor di Tangerang, Banten.



Tony mengatakan, untuk truk medium pihaknya hanya mau jual paling besar seperti Mitsubishi Fuso. “Fuso yang 10 ban kami suka ambil, tetapi kalau sudah yang 22 ban seperti jenis trailer kami tidak ambil. Kalau model tronton 6 ban ke bawah masih kami ambil tapi akhir-akhir ini memang lagi tidak ada stoknya. Kami memang kebanyakan mainnya di kelas 6 roda dan 4 roda untuk kategori truk kecil (LDT) seperti Mitsubishi Colt Diesel dan Isuzu elf,” katanya. Terkait garansi produk yang diujakannya, menurut Tony, pihaknya juga menjamin garansi selama satu minggu. “Kami berani garansi selama seminggu untuk mesin dan sasisnya. Kalau misalnya konsumen beli kendaraan dari *showroom* kami dan kemudian dalam waktu seminggu setelah pembelian ada kendala misalnya mesinnya bermasalah, boleh komplain ke kami. Ini yang membedakan kami dengan di tempat lain,” ujarnya.

Terkait pembiayaan kredit, rata-rata pedagang kelas *showroom* sudah bekerja sama dengan pihak pembiayaan kendaraan atau *leasing*. “Kalau untuk pembelian kredit di *showroom* kami disesuaikan dengan ketentuan dari OJK. Kalau sekarang ketentuan dari OJK untuk DP kendaraan bekas 30% dari harga *cash*, kalau minimumnya 25 persen. Untuk tenor kredit paling lama 3 tahun, lebih dari itu tidak bisa. Kami untuk pembiayaan kredit kita langsung dari pihak finance dan kami pakai *leasing* dari Trihamas Finance,” kata Tony.

Maksimum pembiayaan memang rata-rata hanya 3 tahun untuk kendaraan bekas. “Maksimum kredit 3 tahun dan lebih dari 3 tahun tidak bisa, kalau kendaraan baru bisa lebih dari 3 tahun. Rata-rata DP di *showroom* kami 20% minimum dan kami pakai *leasing* dari Mitsui Finance,” ujar Sri.

HARGA PASARAN TRUK LDT BEKAS

Merek & Tipe	Nopol	Tahun	Rentang Harga
Hino 110 SD (engkel) bak	A	2009	Rp 133 juta-Rp 139 juta
Hino 110 SD (dobel) boks	B	2009	Rp 140 juta-Rp 145 juta
Hino 110 SD (dobel) long chassis-boks	B	2011	Rp 166 juta-Rp 170 juta
Isuzu Elf 125 bak	B	2012	Rp 150 juta-Rp 161 juta
Isuzu NKR 55 dobel	B	2012	Rp 155 juta-Rp 165 juta
Isuzu NKR71 Std	B	2013	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Isuzu NKR71 HD	B	2013	Rp 180 juta-Rp 190 juta
Mitsubishi Colt Diesel 110 PS(dobel) boks	B	2007	Rp 137 juta-Rp 145 juta
Mitsubishi Colt Diesel 110 PS(dobel) bak	B	2008	Rp 135 juta-Rp 137 juta
Mitsubishi Colt Diesel 110 PS(engkel) bak	B	2009	Rp 140 juta-Rp 145 juta
Mitsubishi Colt Diesel 110 PS(engkel) boks	B	2009	Rp 148 juta-Rp 150 juta
Mitsubishi Colt Diesel 110 PS(dobel) boks	B	2010	Rp 158 juta-Rp 160 juta
Mitsubishi Colt Diesel 110 PS(engkel) bak	B	2011	Rp 163 juta-Rp 166 juta
Mitsubishi Colt Diesel 110 PS(engkel) boks	B	2011	Rp 165 juta-Rp 170 juta
Mitsubishi Colt Diesel 110 PS(dobel) flat deck	B	2012	Rp 172 juta-Rp 176 juta
Mitsubishi Colt Diesel 110 PS(dobel) boks	B	2012	Rp 176 juta-Rp 185 juta
Mitsubishi Colt Diesel 110 PS(dobel) boks	F	2012	Rp 160 juta-Rp 165 juta
Mitsubishi Colt Diesel 110 PS(dobel) bak	F	2012	Rp 155 juta-Rp 160 juta
Mitsubishi Colt Diesel 110 PS(engkel) bak	F	2012	Rp 150 juta-Rp 155 juta
Mitsubishi Colt Diesel 110 PS(dobel) boks	B	2012	Rp 165 juta-Rp 180 juta
Mitsubishi Colt Diesel 110 PS(dobel) bak	B	2012	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Mitsubishi Colt Diesel 110 PS(engkel) boks	B	2012	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Mitsubishi Colt Diesel 125 HD(dobel) bak	B	2013	Rp 198 juta-Rp 203 juta
Mitsubishi Colt Diesel 110 PS(dobel) boks	B	2014	Rp 205 juta-Rp 210 juta
Toyota Dyna 110 ST(engkel) bak	B	2010	Rp 118 juta-Rp 122 juta
Toyota Dyna 110 FT(dobel) bak	B	2012	Rp 150 juta-Rp 154 juta
Toyota Dyna 110 FT(dobel) boks	B	2012	Rp 155 juta-Rp 158 juta
Toyota Dyna 110 FT(dobel) bak	B	2013	Rp 162 juta-Rp 166 juta
Toyota Dyna 110 FT(dobel) boks	B	2013	Rp 170 juta-Rp 175 juta

Catatan : Daftar harga disusun berdasarkan data yang diterima hingga 18 November 2017. Data merupakan harga pasaran truk bekas dalam kondisi standar dari pedagang khusus truk bekas di wilayah Jakarta, Tangerang, dan Bogor. Harga tidak mengikat dan dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.



Traxia Smart Logistics

Lebih dari sekadar Melacak Truk

Teks : Abdul Wachid

Foto : PT Digitalinstincts Teknologi



Penerapan sistem integrasi dalam manajemen bisnis angkutan kian tinggi seiring persaingan bisnis dan tuntutan efisiensi. Tak terkecuali dalam penerapan teknologi informasi dalam manajemen armada yang tak lagi cukup mengandalkan fitur pelacak kendaraan semata. Dibutuhkan perangkat yang mampu membantu operasional bisnis dimulai dari perencanaan, pelaksanaan sampai dengan hasil kerja yang bisa dievaluasi.

Traxia Smart Logistics (TSL), sebuah layanan aplikasi berbasis android mencoba menjawab masalah tersebut dengan keunggulan teknologi intergrasinya. TSL tak hanya memiliki fitur pelacak yang dimiliki oleh provider GPS (*Global Positioning System*) pada umumnya. Aplikasi produksi dalam negeri ini memiliki fitur yang memudahkan pebisnis *trucking* mengatur pengiriman barang ke sejumlah lokasi berbeda. Keuntungan yang didapat kapasitas pengiriman akan semakin luas.

Melalui TSL, pengguna bisa mengirimkan penugasan pengiriman kepada pengemudi. Kemudian status pengiriman atau posisi kendaraan akan bisa dipantau secara *realtime*. Pihak pengemudi pun bisa menggunakan aplikasi ini sebagai navigasi untuk menghindari risiko salah rute. Dari semua kegiatan operasional tersebut akan tercatat dan terkap secara otomatis dalam bentuk laporan.



Kenny Marchel

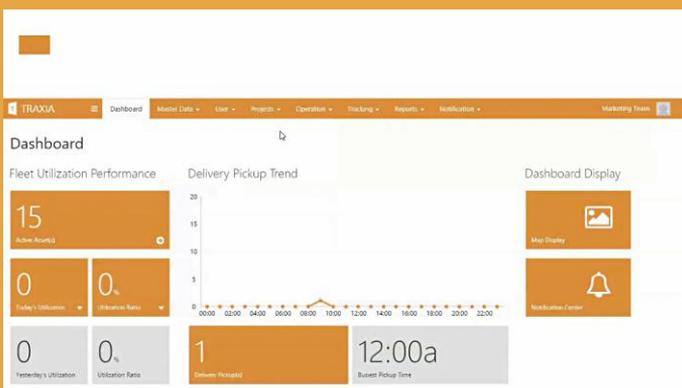
Chief Technology Officer PT Digitalinstincts Teknologi



Tampilan aplikasi di android



Rekapan delivery order



Tampilan dashboard Traxia Smart Logistics

“Aplikasi ini dibuat untuk membantu pengusaha *trucking* meningkatkan utilisasi armadanya. Berbeda dengan teknologi GPS yang sudah banyak digunakan hanya mengandalkan fitur *tracking* lokasi. Kami menawarkan layanan pro-aktif bagi pemilik truk yang tidak mau tahu tentang sistem,” terang Kenny Marchel, *Chief Technology Officer* PT Digitalinstincts Teknologi.

Lebih lanjut, Marchel mengatakan, melalui TSL nantinya pelanggan akan secara *realtime* memperoleh notifikasi melalui aplikasi, *email* atau pesan singkat terhadap laporan-laporan yang biasanya dilakukan secara manual. Misalnya, laporan *delivery order*, jumlah armada yang beroperasi sampai dengan laporan perjalanan masing-masing unit kendaraan. Semua dilaporkan secara otomatis.

Lebih detail terkait perencanaan, TSL memiliki fitur yang bisa digunakan untuk pengiriman dengan jadwal rutin, permintaan kontrak atau satu kali pengiriman termasuk bisa merencanakan rute yang dilewati dan urutan pengiriman. Sementara pengemudi akan dimudahkan karena informasi yang tersaji sebatas tentang rute, tetapi juga informasi manifest barang yang diangkut.

TSL sendiri merupakan hasil pengembangan karya anak negeri yang dalam prosesnya menyesuaikan karakteristik bisnis angkutan di dalam negeri termasuk permasalahan yang berkaitan dengan perilaku negatif segelintir sopir. Marchel mengklaim TCL dapat menimalisir perilaku sopir seperti mengambil orderan lain atau sopir seandainya mengubah rute.

“Intinya lewat TSL kami berusaha menjembatani pebisnis *trucking* konvensional untuk tidak takut menggunakan teknologi. Selain itu, keunggulan kami bisa memungkinkan untuk integrasi dengan provider lain seperti SPBU, bengkel dan penyedia layanan telekomunikasi. Kalau penyedia GPS lain biasanya membeli dari luar negeri sehingga akan susah melakukan integrasi pihak ketiga,” tutupnya.



VARIASI

SIMULASI PEMADAMAN KEBAKARAN MOBIL TANGKI



Teks : Citra
Foto : Citra

Simulasi Pemadaman Kebakaran Mobil Tangki

Upaya PT Pertamina Persero dalam meminimalisasi risiko pendistribusian BBM di seluruh pelosok negeri semakin ditingkatkan. Di berbagai kesempatan, Pertamina kerap melakukan simulasi guna memberikan edukasi dengan melibatkan berbagai pihak, seperti pemadam kebakaran dan masyarakat karena Pertamina memiliki intensitas yang cukup tinggi dalam mendistribusikan BBM di seluruh pelosok. Selain itu, Pertamina memiliki lebih dari 5.000 mobil tangki yang dikelola oleh anak perusahaan PT Pertamina Persero, yaitu PT Pertamina Patra Niaga dan PT Elnusa Petrofin.

Department Head of QHSSE PT Elnusa Petrofin Lisda Dwi Rahayu mengatakan, simulasi pemadaman api adalah kegiatan yang cukup penting untuk memberikan pendidikan kepada masyarakat dan semua pihak mengenai mekanisme pemadaman kebakaran akibat kecelakaan pada mobil tangki. Menurutnya, simulasi juga penting dilakukan karena dampak yang ditimbulkan pada kecelakaan tangki pengangkut BBM lebih besar dibandingkan dengan kendaraan biasa.

Selain melakukan antisipasi kecelakaan, Pertamina juga belajar dari pengalaman yang sudah ada, seperti kecelakaan di beberapa daerah serta belajar dari pengalaman ledakan tangki minyak di Pakistan yang menewaskan 153 orang pada Juli 2017 silam. Tingginya jumlah korban ledakan tangki minyak di Pakistan disebabkan karena kurangnya pemahaman masyarakat untuk tidak mengambil dan mengumpulkan minyak yang tumpah ke jalanan. Simulasi secara berkala yang dilakukan Pertamina juga dilakukan untuk melatih kesiapan awak mobil tangki dalam menghadapi kondisi gawat darurat.



Simulasi pemadaman api ketika terjadi kebakaran Mobil Tangki (MT) Pertamina.

”Seluruh mobil tangki yang dikelola oleh dua anak perusahaan Pertamina dilengkapi dengan *safety device*, yaitu dua buah Alat Pemadam Api Ringan (APAR) ukuran sembilan kilogram, satu APAR ukuran tiga kilogram dalam kabin, *safety cone*, *spill kit* dan peralatan *safety* lainnya,” kata Lisda usai memandu dan memberikan pemaparan simulasi pemadaman api di mobil tangki Pertamina, di Smesco Convention Center, Pancoran, Jakarta (27/9).

Menurut Lisda, berdasarkan SOP yang ada, seluruh mobil tangki yang hendak melakukan pendistribusian BBM diwajibkan untuk melakukan *pre-trip inspection* pada pagi hari. Inspeksi pada seluruh kendaraan yang akan beroperasi dilakukan untuk melihat kesiapan kendaraan dan meminimalisasi masalah ketika mengangkut BBM. Apabila dalam proses inspeksi ditemukan ketidakberesan kendaraan atau masalah pada tangki maka bisa dipastikan mobil tangki tersebut tidak dapat memasuki area *filling shed* untuk mengisi BBM.

”Apabila mobil tangki sudah mendapat perbaikan dari teknisi, maka mobil tersebut baru dapat diisi BBM. Agar mobil tangki tetap dalam keadaan prima, Pertamina memiliki program pemeliharaan secara berkala, yaitu dua hari servis besar dalam satu bulan, inspeksi per minggu dan per bulan. Dengan upaya ini, mobil tangki yang beroperasi dan memasok BBM ke SPBU selalu dalam kondisi prima,” jelas Lisda.

Sebuah mobil tangki harus diawaki oleh dua orang awak mobil tangki. Sopir mobil tangki atau AMT 1 harus memiliki SIM B2 umum, sedangkan AMT 2 atau kernet harus memiliki SIM B1 umum. Kedua sopir tersebut juga harus sudah mendapatkan *defensive driving training* minimal setahun sekali. Lisda melanjutkan, kedua sopir mobil tangki juga harus mendapat pelatihan *fire fighting*, *first aid*, dan *journey management* minimal satu tahun sekali.

SIMULASI PEMADAMAN KEBAKARAN MOBIL TANGKI



Upaya menjauhkan masyarakat dari jangkauan bahaya kebakaran mobil tangki.



Dept Head of QHSSE PT Elnusa Petrofin Lisda Dwi Rahayu menjelaskan tentang prosedur pemadaman api ketika terjadi kecelakaan Mobil Tangki (MT).

Kedua sopir yang hendak membawa kendaraan juga harus dipastikan dalam kondisi sehat. Petugas medik Pertamina akan melakukan berbagai pemeriksaan, di antaranya tekanan darah, kadar alkohol dalam darah, konsentrasi dan pemeriksaan pupil mata. "Jika awak mobil tangki dinyatakan sehat atau *fit to work* maka petugas medis akan mendata kondisinya dalam sistem informasi *online delivery* sehingga keduanya dapat membawa kendaraan untuk menyalurkan BBM ke SPBU," jelasnya.

Apabila mobil tangki yang dikendarai awak mobil tangki terjadi kecelakaan yang mengakibatkan mobil tangki terbakar, tanggung jawab AMT 1 dan AMT 2 adalah melakukan pemadaman dengan menggunakan alat yang tersedia di kendaraan. Selain itu, kedua awak mobil tangki juga bertugas menelpon bantuan yang ada dari pihak yang berwenang. Ketika bantuan datang, salah satu awak mobil tangki bertanggung jawab untuk menjelaskan kronologi kejadian yang menyebabkan mobil tangki terbakar serta menjelaskan muatan yang dibawa oleh kendaraan.

"Isi muatan adalah yang paling penting untuk disampaikan karena isi muatan akan menentukan bahaya yang terjadi dan cara penanggulangannya. Karena muatan kami itu banyak dan berbeda-beda," jelasnya.

Edukasi Masyarakat Bahaya Kebakaran Mobil Tangki

Meski pengiriman BBM ke SPBU telah dipersiapkan sebaik mungkin, baik menyangkut kelengkapan peralatan di kondisi gawat darurat dan kompetensi awak mobil tangki, namun Lisda mengaku bila pihaknya kerap tidak dapat mengendalikan masyarakat yang berada di lokasi kecelakaan mobil tangki. Ia berharap agar berbagai simulasi yang dilakukan Pertamina memberikan edukasi kepada masyarakat akan bahaya kecelakaan mobil tangki. Ia juga berharap agar masyarakat tidak ceroboh dan mengambil BBM yang tercecer dari mobil tangki yang terguling.

”Ada pelajaran berharga yang kami harapkan dari masyarakat bahwa ketika mobil tangki berada di jalan raya bersama dengan kita, pahamiilah bahwa mobil tangki adalah membawa bahan berbahaya dan beracun, yang mudah terbakar. Untuk itu hindarilah dengan menjaga jarak aman. Mobil tangki juga memiliki *blind spot* atau titik buta, yang jika masyarakat berada di posisi tersebut tidak dapat terlihat awak mobil tangki, untuk itu hindari dan pastikan posisi kita terlihat oleh mereka,” harapnya.

Lisda mengaku bila selama ini kesulitan dalam menangani kebakaran adalah menertibkan masyarakat yang berada di area minyak tumpah. Karena, menurutnya, besar kemungkinan kecelakaan mobil tangki membuat masyarakat berebut untuk mengambil minyak tersebut. Ia mencontohkan, kecelakaan yang menewaskan 153 orang di Pakistan terjadi karena minyak yang tumpah terkena titik panas dan meledak.

”BBM bisa terbakar bila ada sumber api. Selama tidak ada sumber panas, BBM tidak akan meledak. Intinya, awak mobil tangki kami ajarkan agar ketika terjadi kecelakaan, mereka lebih dulu mematikan sumber panas agar tangki tidak meledak. Awak mobil tangki sudah dibekali *emergency response procedure*, sehingga begitu mereka berada di area yang penuh orang, mereka harus segera evakuasi orang bersama aparat sebelum melakukan penanganan,” paparnya.

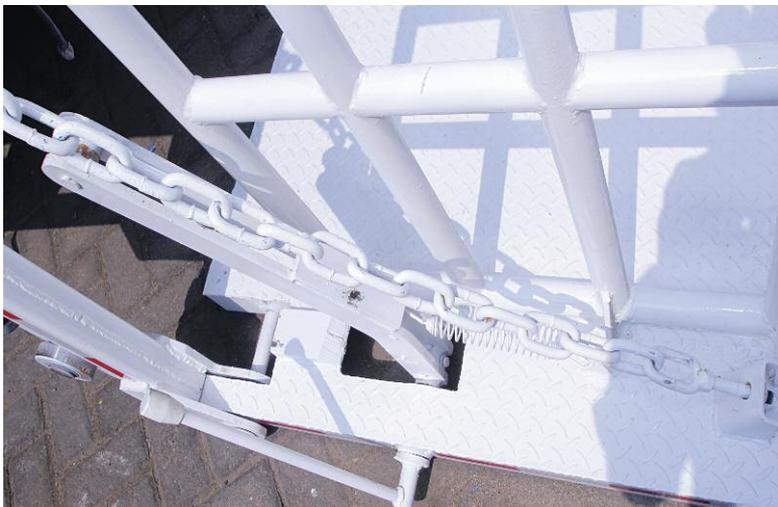
Untuk melakukan antisipasi pada penanganan kecelakaan mobil tangki di daerah yang jauh dari lokasi Pertamina, Pertamina telah melakukan kerja sama dengan pemadam kebarahan di berbagai daerah. Pertamina melakukan kerja sama dengan menyelenggarakan pelatihan pemadaman mobil tangki yang terbakar dan berbagi pengetahuan. Simulasi yang dilakukan Pertamina tersebut dibuat cukup besar dan melibatkan berbagai elemen, di antaranya Basarnas, TNI, Polri dan beberapa komponen masyarakat.

”Salah satu yang kami harapkan dari partisipasi masyarakat dalam penanganan kebakaran mobil tangki adalah melaporkan kebakaran di nomor 1500000. Petugas kami akan siaga dalam 24 jam. Kami juga memberikan instruksi kepada masyarakat untuk tidak mendekat dan mengambil BBM yang tercecer apabila terjadi kecelakaan mobil tangki karena sangat berbahaya,” ujarnya.

Pertamina juga memberikan sosialisasi kepada seluruh SPBU apabila terjadi kebakaran mobil tangki di sekitar SPBU. Selain itu, Pertamina memberikan sosialisasi secara meluas melalui media cetak maupun elektronik.



Perawatan Truk *Liftgate*

Teks : **Sigit Andriyono**Foto : **Giovanni Versandi**

Perawatan preventif adalah salah satu bentuk upaya efisiensi biaya yang dapat diterapkan oleh setiap pemilik kendaraan. Jika bisa dijabarkan dalam waktu, mungkin inspeksi singkat hanya memerlukan waktu sekitar 15 menit dari waktu operasional kendaraan dan bisa menghasilkan penghematan ratusan hingga jutaan rupiah jika ada kerusakan besar.

Heri Sitorus, Kepala Bengkel PT Rangi Domart menjelaskan penghematan ini bisa didapatkan dari perawatan preventif yaitu:

- Meningkatnya waktu operasi artinya tidak ada kerusakan yang tidak terjadwal.
- Keausan normal akan bertahan lebih lama karena dipelihara dan mendapat pelumasan dengan benar.
- Sedikit kemungkinan korban atau seseorang yang terluka karena bagian kendaraan gagal berfungsi.

Bekerja di perusahaan sewa kendaraan gudang untuk distribusi perusahaan waralaba, Heri bertanggung jawab terhadap kendaraan operasional yang sebagian besar menggunakan truk box *lift gate*. "Semua kendaraan memerlukan inspeksi preventif dan harus dilakukan rutin. Langkah pemeliharaan ini dimaksudkan untuk mendorong fungsionalitas *liftgate*. Kinerja keseluruhan *liftgate* berhubungan langsung dengan pengetahuan mekanik dan operator ketika melakukan inspeksi. Jika mekanik tidak dapat melihat potensi masalah atau tidak menyadari tanda-tanda masalah potensial, *maintenance* menjadi bentuk pemborosan waktu yang mahal," katanya.

Truk *liftgate* adalah bentuk pengembangan dari truk box atau bak. Untuk mekanisme bongkar muat yang dimensional, *platform liftgate* memiliki spesifikasi yang disesuaikan dengan sebagian besar ukuran barang. "Sehingga kapasitas hidrolik dan luas *platform* pasti ideal untuk semua kubikasi barang *customer* kami," tambah Heri.

"Perawatan preventif harus dilakukan terjadwal bisa bulanan atau kapan saja, saat unit menunjukkan tanda-tanda operasional yang tidak normal. Langkah-langkah perawatan, membantu memastikan keamanan operator secara maksimum dan keseluruhan kepuasan kinerja layanan perusahaan," katanya. Prosedur inspeksi ini dimulai di bagian depan truk lalu kembali ke *liftgate*. Pastikan kendaraan diparkir dengan aman sebelum melakukan langkah-langkah berikut.

1. Periksa aki truk

- Pastikan air aki dengan benar.
- Periksa kondisi aki dari retakan atau kebocoran.
- Pastikan penahan atau dudukan aki terpasang dengan kencang.
- Pastikan koneksi kabel *power liftgate* dan kencang.
- Hilangkan korosi, kotoran, atau grease dari terminal aki atau sambungan kabel.
- Ganti aki secara berkala.

2. Periksa pemutus sirkuit, untuk memastikan cek koneksi sirkuit yang berada di kotak aki truk dan sisa kabel sirkuit lain di kotak aki *liftgate*. Periksa saklar pemutus daya untuk memastikan arus listrik ke unit ketika akan diputar pada posisi *off*.

3. Periksa kabel daya dari aki truk untuk memeriksa kekuatan angkat *liftgate*.

- Pastikan semua koneksi bebas dari kotoran dan korosi.
- Pastikan semua koneksi kabel dalam keadaan ketat.
- Pastikan seluruh kabel tidak terkelupas, terpotong atau rusak.

4. Periksa kotak *power pack* dan kotak aki dari kerusakan.

- Bersihkan semua penumpukan kotoran.
- Pastikan semua *seal* terpasang ke lubang akses. Ini

untuk mencegah kerusakan pada kabel dan selang dari gesekan terhadap pergerakan logam.

5. Periksa sambungan listrik dan hidrolik di kotak *power pack* dan kotak aki.

- Periksa semua kabel kontrol dari korosi dan kendur. Koneksi kabel harus ketat dan hanya gunakan konektor *Heat Shrink Terminal*.
- Periksa sambungan listrik ke *starter solenoid*.
- Periksa semua kabel dan selang hidrolik dari kebocoran oli.
- Kencangkan *valve* untuk menghentikan kebocoran atau ganti jika rusak
- Periksa kondisi selang hidrolik, ganti jika menunjukkan tanda-tanda kebocoran atau abrasi yang berlebihan.

6. Periksa level oli secara rutin di tangki hidrolik.

Isi tangki dengan spesifikasi oli yang direkomendasikan dari karoseri. Jangan gunakan minyak rem. "Meskipun dalam keadaan darurat tetap gunakan oli hidrolik yang direkomendasikan. Karena pencampuran oli akan memiliki efek pada komponen hidrolik ke depan," kata Heri.

7. Periksa selang dan kabel kontrol yang berasal daya ke *liftgate*.

- Periksa tanda-tanda kebocoran di bagian luar penutup selang dan kabel.
- Pastikan kabelnya terpasang kencang ke *body* truk dan tidak menggantung atau terjantai hampir ke tanah.
- Bersihkan penumpukan kotoran yang menempel pada selang dan kabel.

8. Pastikan *liftgate* beroperasi dengan benar.

Periksa siklus buka dan tutup tekanan oli. Sebelum mengoperasikan *liftgate*, pastikan area bebas dari semua hambatan, penghalang, atau orang yang tidak berkepentingan. Jika *liftgate* dilengkapi dengan *power cut-off switch*, putar ke arah posisi *on*.

- Periksa adanya kerusakan yang terlihat jelas. Ini untuk mencegah *liftgate* gagal beroperasi.
- Periksa saklar kontrol dari korosi. Bersihkan kotoran disekitar sakelar.
- Periksa bunyi atau getaran yang tidak biasa ketika *liftgate* beroperasi.
- Periksa gangguan mekanis pada *slide runner*. Ini memastikan kelancaran proses naik dan turun.
- Pastikan *liftgate* beroperasi dengan bebas dan lancar dari seluruh pergerakannya, mulai dari atas, bawah, buka, dan tutup.
- Pastikan *platform* dinaikkan ke *bed* setelah pengoperasian.
- Pastikan *platform* bisa diturunkan lurus ke bawah ke dek barang.

9. Periksa *liftgate*.

- Periksa *liftgate* dari kerusakan seperti *platform* tertekuk, dek penyok atau retak.
- Periksa semua pengencang pada pin. Pastikan bagian-bagian itu terpasang dengan aman.
- Periksa rantai *platform* dan tautan rantai pengamanannya. Pastikan dalam keadaan baik dan ujungnya terhubung dengan benar.

10. Periksa *slide runner*.

- Bersihkan penumpukan kotoran yang menempel di *slide runner*.
- Periksa koneksi mekanis dan hidrolik ke silinder.
- Periksa apakah ada perubahan yang berlebihan pada *bearing*-nya.
- Lumasi lengan *slide runner*. Bisa gunakan *grease* dengan viskositas yang halus.

11. Periksa kebocoran oli hidrolik pada ketiga silinder, yaitu satu pada *cover* tangki dan dua pada *lifting*. Ganti selang jika menunjukkan tanda-tanda abrasi atau kebocoran. Kencangkan semua *valve* dan sambungan mur perangkat hidrolik yang menunjukkan tanda-tanda kebocoran. Segera ganti komponen hidrolik yang rusak.

12. Periksa semua tanda, *level* meter dan petunjuk lain pada kontrol monitor yang menunjukkan indikasi tidak normal.

13. Posisikan *liftgate*, pada area yang benar dan aktifkan *power cut-off switch* setiap selesai penggunaan atau inspeksi.

14. Jika mekanik atau operator menemukan sesuatu yang menunjukkan tanda-tanda keausan atau kerusakan, ganti bersamaan bagian lain dalam hal ini komponen satu set.

15. Pemeriksaan tekanan sistem

Power down untuk *liftgate* memiliki dua pengaturan katup, satu untuk menaikkan *platform* atau *power up* dan satu untuk menurunkan *platform* atau *power down*.

Untuk memeriksa pengaturan tekanan:

1. Posisikan *liftgate* di atas tanah dan lepaskan selang tekanan dari *port* pompanya.
2. Pasang pengukur tekanan ke *port power up*.
3. Sambungkan pengukur tekanan dan sambungkan kembali selang hidrolik. Alat pengukur tekanan harus menunjukkan nilai di atas maksimum tekanan *liftgate*. Misalnya menggunakan 4.000 psi. pada pengukur tekanan, kapasitas angkat maksimum adalah 3.000 psi.
4. Angkat *liftgate* dan periksa tekanannya.
5. Jika tekanan yang dicapai tidak tepat, ganti pompa.
6. Periksa tekanan katup dengan cara yang sama untuk *power up*.
7. Tekanan turun tidak boleh melebihi 500 psi.

Setelah memahami *maintenance* rutin *liftgate*. Perlu juga mengetahui risiko untuk mencegah insiden yang berkenaan dengan *lift-gate*:

- Jangan pernah meletakkan atau menaruh benda apa pun di bawah *liftgate* yang terangkat.
- Turunkan *liftgate* ke tanah dan periksa bagian belakang trailer untuk memastikan *liftgate* memiliki jarak yang sesuai dengan spesifikasinya.
- Gunakan *remote control* untuk gerakan apapun pada *liftgate*. Genggam *remote*, operasikan sambil berdiri di pintu *liftgate* atau di tanah, mana yang lebih baik. Jangan mencoba berdiri di *liftgate* dan menggunakan kontrol yang terpasang pada truk.
- Kenali kapasitas *liftgate* dan jangan *overload*.
- Baca manual operator *liftgate* dan ikuti petunjuknya. Perhatikan secara khusus peringatan keselamatan yang tertulis.
- Periksa secara visual *liftgate* setiap hari sebagai bagian dari pemeriksaan rutin sebelum beroperasi dan lapor ke mekanik jika ada kejanggalan. Jangan gunakan *liftgate* jika ada tanda-tanda tidak normal.
- Sebelum menghidupkan *liftgate*, parkir truk dengan benar untuk memastikan area bongkar muat cukup untuk membuka dan menurunkan *liftgate*.

Mengoperasikan *liftgate*

- Periksa distribusi beban truk untuk mencegah barang tumpah atau terguling.
- Gunakan penahan untuk mencegah beban bergeser atau menggelinging ke bagian *liftgate*.
- Operator hendaknya tidak menaikkan barang yang tidak sesuai dengan spesifikasi *platform liftgate*.
- Selalu siapkan rencana untuk menghindari jika barang yang dinaikkan atau diturunkan mendadak bergerak. Operator hendaknya menyiapkan area yang lebih luas dan tidak pernah terburu-buru demi kecepatan bongkar muat barang.
- Atur rem kendaraan, operasikan *liftgate* pada permukaan landasan yang rata.
- Beri tanda kepada operator di bawah jika barang sudah siap diturunkan, yang artinya *liftgate* akan turun.
- Jangan sekali-kali menggunakan *liftgate* untuk tujuan selain mengangkat atau menurunkan kargo dari truk. Jangan gunakan *liftgate* untuk mengangkat orang.
- Jauhkan tangan dan kaki dari komponen hidro-lis. Perhatikan di mana *liftgate* dan *platform* truk menutup. Kaki dan tangan sangat rentan, saat menaikkan dan menurunkan *liftgate*.
- Jika bongkar muat di jalan ramai pasang lampu *hazard* dan *cone* di sekitar kendaraan.
- Pastikan *platform* tidak licin, bersihkan dari minyak, air atau muatan cair lain yang mungkin tercecer.
- Jangan kemudikan truk dengan *liftgate* pada posisi turun meskipun hanya untuk mendapatkan lokasi parkir yang ideal. *Liftgate* harus dilipat dan diamankan sebelum truk bergerak.



Indonesia Juara Pengemudi Irit BBM *UD Trucks Extra Mile Challenge 2017*

Teks : Sigit Andriyono | Foto : Sigit Andriyono

UD Trucks Extra Mile Challenge 2017 adalah kompetisi pengemudi truk yang terbuka bagi pemilik armada UD Quon dan Quester. Ini adalah bentuk hubungan yang lebih erat antara UD Trucks dan *customer*-nya, serta esensi nilai positif dalam membantu meningkatkan efisiensi penggunaan bahan bakar, keselamatan berkendara, dan kompetensi mengemudi di antara pengemudi truk.

Pertama kali diadakan pada 2015, tahun ini menandai tahun ketiga UD Trucks menggelar perlombaan *Extra Mile Challenge* bagi para pengemudi UD Trucks di seluruh dunia. Nobuhiko Kishi *Senior Vice President of UD Trucks* mengatakan, “UD Trucks berkomitmen untuk menciptakan pengemudi yang lebih baik melalui budaya *Gemba Spirit* mereka. *Gemba Spirit* artinya *action taken* dengan memahami apa yang *customer* inginkan dari sudut pandangnya. Kami membantu mewujudkan keinginan *customer*. Ini adalah cara kerja kami dan bagaimana kami mengenalkan budaya kami untuk memberikan yang terbaik kepada *customer*,” ujarnya.

Bahan bakar adalah masalah besar yang dihadapi industri logistik. Dengan *UD Trucks Extra Mile Challenge 2017*, yang mengambil metode teknis dalam mengolah keterampilan pengemudi, perawatan kendaraan, dan kinerja kendaraan yang semuanya berkontribusi pada efisiensi dan keamanan. *UD Trucks Extra Mile Challenge 2017* dirancang agar perusahaan dapat bermitra dengan *customer* untuk memberikan pendekatan komprehensif dalam meningkatkan efisiensi bahan bakar.



Catherine Wang *Brand and Communication Projects Manager* UD Trucks menjelaskan lebih jauh mengenai konsep kompetisi. *UD Trucks Extra Mile Challenge 2017* terdiri dari beberapa elemen yang mencakup inspeksi, efisiensi, keamanan, dan kemampuan mengemudi. “Semua elemen penting dalam kompetisi ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan mengemudi dan mengurangi biaya operasional dan waktu henti selama perjalanan. Selama tahap seleksi, pengemudi diberi arahan mengenai konsep kompetisi, peraturan, penilaian, dan bagaimana mereka dapat mempertahankan *uptime* truk. Setelah itu, mereka diuji pada serangkaian tes untuk menilai pengetahuan dan keterampilan mereka. Di babak final, semua peserta juga dinilai secara keseluruhan dengan penilaian terbaik yaitu *pra-drive inspection*, *fuel efficient*, dan *driving skill*. Pemenang masing-masing kategori akan menerima penghargaan,” jelasnya.

Pre-drive inspection adalah serangkaian pemeriksaan komponen dan fitur kendaraan seperti tekanan angin, level *coolant*, *pipeline* sistem pengereman hingga sistem penerangan. *Driving skill* meliputi tes kemampuan pengemudi dalam membawa kargo. Pada tes ini setiap peserta diwajibkan mengelilingi arena sebanyak empat putaran yang dibatasi waktu. Tantangannya, *cargo box* diberi wadah berisi air yang diletakkan di dalam kotak

kaca. Setelah putaran terakhir, truk parkir mundur ke lokasi yang sudah ditentukan. Panitia akan mengukur berapa banyak air yang tumpah selama perjalanan. Sedangkan, *fuel efficient* adalah tes pengemudi yang paling hemat penggunaan bahan bakar diukur dari teknik dan gaya mengemudi.

Penilaian dalam kompetisi dijabarkan lebih detail oleh Rosqvist Bengt-Goran Ingemar *Driver Development Manager* UD Trucks. “Tahap awal kompetisi ini adalah *Pre-Drive Inspection*. Ini bagian penting dari seluruh prosedur berkendara. Dengan melakukan pemeriksaan kendaraan sebelum berangkat, pengemudi akan merasa aman dan nyaman ketika berkendara. Kedua, menghindari penghentian yang tidak direncanakan dalam perjalanan. Penghentian kendaraan di luar rencana jelas memengaruhi ritase. Ketiga, konsep ramah lingkungan. Dengan mengurangi konsumsi bahan bakar yang berlebih berarti juga berkontribusi aktif terhadap lingkungan sekitar,” katanya.

Ingemar melanjutkan paparannya mengenai area inspeksi dari kendaraan. Pemeriksaan kendaraan dibagi dalam lima wilayah utama. Pertama adalah sisi depan kendaraan. Bagian ini terdapat komponen rem seperti selang, tabung reservoir minyak rem hingga sistem kelistrikan lampu depan. Lalu sisi kanan kendaraan. Selain roda juga terdapat tabung udara untuk sistem pengereman. Lalu bagian belakang, terdapat perangkat lampu belakang dan *axle* belakang. Sisi kiri kendaraan, biasa terdapat tangki BBM atau juga aki. Terakhir adalah kabin truk yang berisi panel-panel kontrol sistem kendaraan itu sendiri.



Jimmy Martin Tomasowa dan Handi Lim usai *driving skill* tes

Event rutin tahunan yang dihelat UD Trucks ini sudah menginjak tahun ketiga. Dan setiap tahun nuansa kompetitif semakin terasa. Sederetan seleksi harus dijalani peserta di negara asal, yaitu Indonesia, Malaysia, Thailand, Jepang, Middle East and North Africa (MENA), Singapura dan Afrika Selatan. *Grand final UD Trucks Extra Mile Challenge 2017* yang diselenggarakan pada 7 November 2017 menyisihkan tujuh peserta yang beradu kemampuan UD Trucks Experience Center di Ageo, Saitama, Jepang. Indonesia diwakili oleh Jimmy Martin Tomasuwa dari PT Sinar Indah Jaya Kencana.

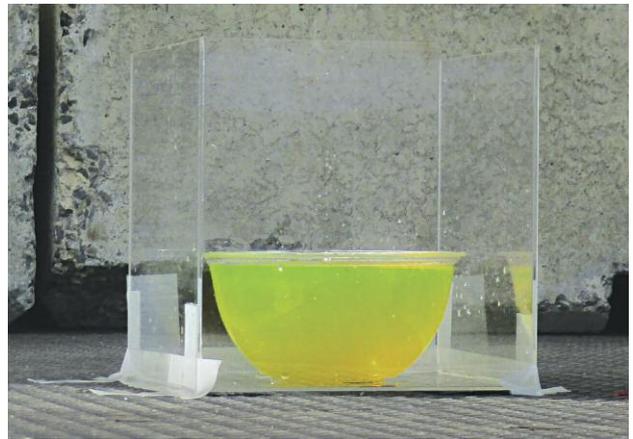
Handi Lim, *Sales Director* UD Trucks Indonesia yang hadir dalam *grand final* mengatakan, “Melalui *UD Trucks Extra Mile Challenge 2017*, kami membawa semangat ‘gembira’ ini pada pengemudi truk untuk meningkatkan keterampilan mereka dan mengembangkan lebih banyak penghargaan dan kebanggaan dalam pekerjaan mereka. Pengemudi itu adalah aset penting perusahaan. Jika dilatih dengan baik, *skill* mereka sesuai dengan standar, maka akan membawa pengaruh yang positif sekali kepada perusahaan, terutama dalam hal konsumsi bahan bakar. Bahan bakar bisa mencapai total 65% dari biaya operasional. Jika bisa menghemat konsumsi bahan bakar dengan cara mengemudi yang tepat, *saving* akan luar biasa. Lalu kedua adalah *maintenance*, yang dipengaruhi oleh kebiasaan mengemudi. Umur komponen seperti kopling atau kampas rem dipengaruhi oleh pengemudi,” katanya.

Handi berharap *event* ini mampu mempromosikan *safety driving* yang berujung pada efisiensi biaya perawatan hingga *uptime* kendaraan. Kompetisi tahun ini diikuti lebih banyak peserta. UD Trucks Indonesia juga melakukan seleksi lebih ketat dari sebelumnya, hingga terpilih satu orang pemenang.

Jimmy adalah pengemudi angkutan semen curah dengan trayek Tuban – Cibitung yang turun di kelas Quester. Serangkaian tes telah dijalani Jimmy hingga lolos sebagai perwakilan dari Indonesia. “Sebelum kompetisi di Jepang, kami menjalani latihan sesuai kategori yang dilombakan,



Tantangan Cargo-friendly dari Panitia UDEMC



yaitu *pre-drive inspection*, *driving skills*, dan *fuel efficient*. *UD Trucks Extra Mile Challenge 2017* telah mengajarkan saya banyak hal tentang bagaimana memaksimalkan kemampuan Quester untuk memastikan penggunaan bahan bakar yang efisien. Kompetisi ini bukan sekadar pertandingan biasa, tetapi juga tentang bagaimana menjaga Quester dalam kondisi optimal sehingga kami dapat bekerja ekstra bersama,” papar Jimmy.

Rangkaian *UD Trucks Extra Mile Challenge 2017* ditutup dengan *gala dinner* sekaligus pengumuman pemenang kompetisi. Jimmy berhasil mengharumkan nama Indonesia dengan pulang mengantongi juara *Fuel Efficient Winner UD Trucks Extra Mile Challenge 2017* di kelas UD Quester. Malam itu juga, gelar pengemudi terbaik UD Trucks diberikan kepada Lafras Kruger dari RA Transport dari Afrika Selatan.



Driving Skill Test, 4 putaran dibatasi waktu



Bengt-Goran Ingerman



Nobuhiko Kishi



Catherine Wang

Kategori truk	Negara	Nama	Perusahaan	Penghargaan
Quon	Jepang	Daishoku Kanai	Chuo Ace Logistics Corp.	<i>Pre-Drive Inspection Winner</i>
	Singapura	Seng Ann Neo	CWT Limited	<i>Driving Skill Winner</i>
	Afrika Selatan	Buza Ngcelwane	Dairy Farmers	<i>Fuel Efficient Winner</i>
Quester	Malaysia	Anuar Bin Ahmad	Gardenia Bakeries (KL) Sdn. Bhd.	<i>Pre-Drive Inspection Winner</i>
	Thailand	Boon-Peng Khongcharoen	Tipco Asphalt Public Company Limited	<i>Driving Skill Winner</i>
	Indonesia	Jimmy Martin Tomasowa	PT Sinar Indah Jaya Kencana	<i>Fuel Efficient Winner</i>



Indonesia Infrastructure Week 2017

Pameran Konstruksi Terlengkap di Indonesia

Teks: Abdul Wachid | Foto: Tarsus Indonesia

Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR) bekerjasama dengan Kamar Dagang Indonesia (Kadin) menyelenggarakan pameran konstruksi bertajuk *Indonesia Infrastructure Week 2017* di Jakarta Convention Center pada 8-10 November 2017. *Event* yang terselenggara untuk kelima kalinya ini diikuti 315 peserta dari 15 negara dengan sasaran utama pihak swasta agar berpartisipasi mempercepat pembangunan infrastruktur di Indonesia. Mengingat realisasi peran swasta khususnya dalam pembiayaan hanya mencapai 20 persen dari target yang diharapkan, yakni 36 persen.

”Pembangunan infrastruktur di Indonesia harus terus digenjot karena Indonesia masuk dalam kategori negara dengan pendapatan per kapita yang tergolong rendah. Namun, hal ini tidak berlangsung selamanya jika pembangunan infrastruktur terus berlangsung dan diselenggarakan secara berkelanjutan,” kata Bambang Permadi Soemantri Brodjonegoro, Menteri Perencanaan Pembangunan Nasional Indonesia saat memberi sambutan.



Bambang Permadi Soemantri Brodjonegoro, Menteri Perencanaan Pembangunan Nasional Indonesia memberi sambutan pada Indonesia Infrastructure Week 2017



Indonesia Infrastructure Week terselenggara untuk kelima kalinya tahun ini diikuti 315 peserta dari 15 negara



Ia menambahkan, pembangunan infrastruktur merupakan keharusan. Lantaran stok infrastruktur di Indonesia pada tahun 2012 hanya 38 persen. Untuk itu pemerintah terus menggaet semua pihak untuk menambah stok infrastruktur terhadap GDP (*Gross Domestic Product*). Dengan skema *Public Private Partnership* dan Proyek Investasi Non-Anggaran Pemerintah diharapkan swasta bisa lebih banyak bergabung.

Catatan Bappenas, dibutuhkan sebesar USD 131,1 miliar atau 36 persen dari kebutuhan yang ada. Dari jumlah tersebut baru USD 9 miliar dari skema *Public Private Partnership* yang sedang dalam pembangunan. Untuk Proyek Investasi Non-Anggaran, baru ada tiga proyek yang sedang berproses dengan nilai pembiayaan ekuitas sekitar Rp 10 triliun.

Selama kurun waktu 2015-2019 pemerintah memiliki target pembangunan infrastruktur di antaranya, pembangunan 1.000 km jalan tol, pembangunan jalan baru sepanjang 2.650 km, pembangunan 65 waduk, serta penyediaan satu juta rumah. Dari target tersebut, selama tiga tahun masa pemerintahan telah tercapai berbagai pembangunan infrastruktur seperti 39 bendungan, pembangunan jalan tol sepanjang 568 km. Ditambah capaian penyediaan perumahan sebanyak 2.204.939 unit.



Rosan Roeslani, Ketua Umum Kadin Indonesia mengatakan, pihaknya berharap adanya sinergi antara pemerintah, BUMN, dan pihak swasta semakin kuat agar pembangunan infrastruktur di Indonesia menjadi lebih baik. Terkait pembagian tanggung jawab, dalam Undang-undang Nomor 2 tahun 2017 tentang Jasa Konstruksi telah diatur adanya pembagian tugas antar-pemerintah pusat dan daerah dalam penyelenggaraan jasa konstruksi termasuk mengatur peningkatan peran masyarakat atau dalam hal ini swasta sebagai bagian kemitraan.

Jumlah Peserta Meningkat

Selain menyelenggarakan pameran, pada momen *Indonesia Infrastructure Week 2017* ini juga digelar konferensi dan seminar tentang Rencana Pembangunan Nasional Pemerintah: Investasi Infrastruktur Transportasi, Konektivitas, dan Pengembangan Industri. Terdapat lima segmen yang dibahas secara khusus yaitu *Infracapital Indonesia*, *Infrarail Indonesia*, *Infracaport Indonesia*, *Infracapital Indonesia*, dan *Special Economic & Industrial Zone*.

”Pameran infrastuktur kali ini lebih semarak dibandingkan dengan tahun sebelumnya yang hanya menghadirkan 188 peserta. Saat ini 315 *exhibitor* dari dalam dan luar negeri hadir untuk mendukung pembangunan infrastruktur di Indonesia,” tambah Rosan.

Indonesia Infrastructure Week 2017 terselenggara dalam satu lokasi *event* bersama Konstruksi Indonesia 2017 dan *The Big 5 Construct Indonesia 2017* (KIBIG 5). Kedua *event* yang terselenggara sejak tahun 2003 tersebut memamerkan beragam produk peralatan serta teknologi konstruksi dan inovatif. Tak hanya perusahaan konstruksi, pameran ini juga diikuti perusahaan penyedia jasa logistik yang turut menasar segmen konstruksi seperti PT Cipta Krida Bahari (CKB Logistics).

CKB Logistics merupakan penyedia jasa logistik yang berpengalaman menangani proyek logistik pada sektor infrastruktur, termasuk layanan *project cargo* di mana barang atau muatan yang ditangani *oversize* dan *overweight* dengan penanganan khusus. Serta titik distribusinya juga sampai kawasan pedalaman dengan medan jalan yang sulit.

“Tentunya CKB Logistics mengikuti *event* ini agar bisa membantu calon-calon klien yang membutuhkan jasa logistik di bidang infrastruktur. Targetnya mendapatkan sebanyak mungkin klien,” kata Napitupulu, *Commercial Representative* CKB Logistics. Ia memandang saat ini sektor infrastruktur sangat menjanjikan maka dari itu CKB Logistics ikut bagian dalam *Indonesia Infrastructure Week 2017*.





Bambang Permedi Soemantri Brodjonegoro, Menteri Perencanaan Pembangunan Nasional Indonesia mengunjungi beberapa booth pameran.





Pameran Otomotif Surabaya 2017

Pesta Otomotif Warga Jatim

Teks : Sigit Andriyono

Foto : Giovanni Versandi

Pameran otomotif milik Dyandra Promosindo kembali diselenggarakan di Kota Surabaya. Acara yang berinduk pada *Indonesia International Motor Show* (IIMS) ini dibuka secara resmi oleh Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Timur Drs. Ir. Moch. Ardi Prasetiawan, M. Eng.Sc., M.E. pada Rabu (1/11). Pameran Otomotif Surabaya (POS) 2017 diikuti oleh 10 merek kendaraan, yaitu Chevrolet, Honda, Hyundai, Mazda, Mercedes Benz, Mitsubishi Motors, Suzuki, Tata Motor, Toyota, dan Wuling.

Acara pembukaan POS 2017 juga dihadiri oleh Drs. Joko Sulisty, M.M. selaku Kabid Pemasaran Dinas Perdagangan Kota Surabaya, Daswar Marpaung selaku Presiden Direktur PT Dyandra Promosindo, Suprapti Soeprobo selaku Ketua Asperapi Jawa Timur dan Gito Sugianto selaku Presiden Direktur Grand City Surabaya.



Dalam sambutannya, Ardi mengatakan, "Jatim menjadi tempat yang cocok berkenan penyelenggaraan event ini. Dalam konteks perdagangan Jatim ini dari produk domestik regional bruto (PDRB), Jatim didukung dari tiga sektor utama, yaitu industri pengolahan, perdagangan lalu pertanian. Dominasi PDRB dari perdagangan dan industri pengolahan. Jika event ini sukses pasti akan meningkatkan perekonomian Jatim. Event ini selaras dengan apa yang diprogramkan di Jatim. Selain itu pendapatan asli daerah (PAD) Jatim paling besar dari bea balik nama kendaraan bermotor (BBNKB) dan Pajak Kendaraan Bermotor (PKB). Jika penjualan kendaraan semakin menurun otomatis PAD juga akan turun. Kami berharap POS ini bisa memberikan kontribusi positif terhadap daerah. Dengan banyak aktivitas yang ada dalam rangkaian, kami berharap semua bisa memberikan suguhan dan edukasi bagi masyarakat Jatim," kata Ardi. "Kesuksesan IIMS menjadikan motivasi untuk membawa suasana serupa pada pameran otomotif regional lainnya," imbuhnya.

“ Kesuksesan IIMS menjadikan motivasi untuk membawa suasana serupa pada pameran otomotif regional lainnya ”

Program acara baru juga ditambahkan untuk menambah sisi edukasi dan entertainment. Dyandra Promosindo bekerja sama dengan Satlantas menghadirkan Safety Riding Kids bagi anak-anak. Kehadiran Mini GP dan Mobile Sound Festival memberikan warna baru menambah daya tarik pengunjung. Hadirnya Oto Modification, Stunride Competition, Slalom dan Gymkhana War menyemarakkan rangkaian POS 2017.

Satu hal yang menjadi magnet dalam event kali ini adalah Stunride Competition. Panitia bekerja sama dengan Indonesia Stunride Association (ISA) mengadakan kompetisi *stunride*. Aksi para *stunrider* mempertontonkan *skill* mengendarai sepeda motor mendapat sambutan yang sangat meriah dari warga Surabaya. Ada dua kategori yang dilombakan, yaitu *sport* dan *matic*.

Kehadiran Safety Riding Kids yang menjadi daya tarik baru bagi pengunjung yang sudah berkeluarga. Orangtua yang datang ke POS bersama putra-putrinya bisa bermain sambil belajar tentang aturan dasar lalu lintas. Panitia juga membuatkan replika surat izin mengemudi bagi anak-anak. Kegiatan CSR yang dilakukan oleh PT Dyandra Promosindo ini bertujuan memberikan edukasi anak-anak sedini mungkin untuk lebih memahami aturan-aturan lalu lintas. "Kami berharap setelah mengikut program acara ini, anak-anak juga dapat selalu ingat dan menerapkan aturan-aturan lalu lintas pada pengaplikasiannya nanti," ujar Tofani Lazuardi, selaku Surabaya Branch Manager PT Dyandra Promosindo.



Slalom Contest POS 2017



Oto Modification bekerjasama dengan tabloid otomotif di Jatim



Moch. Ardi Prasetiawan Kepala Disperindag Jatim



Opening Ceremony POS 2017 oleh Moch. Ardi Prasetiawan



Tata Motors satu-satunya peserta dari sekmen kendaraan komersial



Halaman parkir Grand City Convex disulap menjadi Area outdoor POS 2017



Dump Kontainer Trailer

Bongkar Muat Curah lebih Cepat

Teks : Sigit Andriyono

Foto : Giovanni Versandi

Salah satu latar belakang dari pengembangan karoseri ada nilai praktis. Bentuk praktis kendaraan dikembangkan dari model sebelumnya dengan menambahkan perangkat tertentu agar lebih efisien. Salah satu contoh pengembangan itu adalah *dump* trailer. Pada edisi ini kami mengulas *dump* trailer untuk kontainer. Trailer kontainer umumnya rigid tanpa perangkat hidrolis. Tetapi karena kebutuhan efisiensi bongkar muat, pada trailer ditanam perangkat hidrolis untuk untuk mempercepat bongkar muat.

Edrik Sugiono, Kepala *Support Departement* PT Patani Hasil Merkah memaparkan bahwa *dump* trailer ini dipergunakan untuk mengangkut bahan curah kering terutama biji-bijian yang sudah dikeringkan dari pelabuhan ke pabrik. Karena waktu bongkar muat terbatas sehingga memerlukan cara

agar dengan cepat bongkar seluruh muatan kontainer, karoseri seperti ini cocok untuk digunakan dalam transportasi intermodal dan *doublestacking*. Beberapa manfaat *dump* trailer adalah meningkatkan efisiensi bongkar muat hingga dua kali lipat jika dibandingkan dengan bak kayu atau bak bes, cocok untuk semua kepala trailer, memanfaatkan lokasi *loading* pabrik yang sempit, dan perawatan sama praktis dengan *dump* truk.

Secara fungsi yang sama dengan *dump* truk, *dump* trailer yang memiliki dimensi lebih panjang memerlukan beberapa pengetahuan dari operator. Edrik menjelaskan cara *loading* yang benar menggunakan *dump* trailer. "*Loading* trailer yang tidak benar menyebabkan kecelakaan dan bisa berakibat kematian. Karena itu, memerlukan penanganan khusus untuk operator yang belum familiar dengan trailer," tegasnya.

Beberapa pertimbangan yang harus diperhatikan ketika memasang trailer ke *head tractor* adalah berat beban keseluruhan, distribusi berat ke seluruh *body* kendaraan, memahami bobot ujung trailer dengan yang tepat, dan pengamanan muatan ketika trailer terhubung.

Untuk menentukan bahwa operator telah memperoleh posisi yang tepat ketika akan memasang trailer, operator harus mengetahui distribusi berat, berat total trailer dan isinya. As roda trailer menahan sebagian besar berat dari total trailer dan isinya, sedangkan sisanya dari total berat dibebankan kepada tautan pada *head tractor*.

Penting bagi keselamatan pengguna jalan dan muatan untuk memperhatikan bobot muatan dan total muatan dan trailer sesuai dengan aturan spesifikasi kendaraan. Jika trailernya dapat berguncang di luar kewajaran pada kecepatan normal atau bagian belakang *head tractor* kelebihan beban, berarti ada distribusi beban yang tidak merata pada trailer.



"Distribusi beban yang merata harus sedemikian rupa sehingga tidak ada bagian komponen dari trailer yang membawa beban di luar kemampuannya. Operator harus mempertimbangkan kekuatan tonase ban, roda dan as roda. Untuk jenis trailer tandem dan poros *triple*, distribusi beban *front-to-rear* tidak menghasilkan kelebihan beban pada as roda mana pun," jelas Edrik.

Stabilitas angkut trailer juga tergantung pada kestabilan pusat gravitasi serendah mungkin. Biasanya muatan paling berat atau pusat berat dari muatan berada di atas as roda. Saat menaikkan muatan tambahan yang lebih ringan pastikan untuk mempertahankan distribusi berat di sisi dan ujung depan trailer. Berat total trailer dan isinya tidak boleh melebihi *Gross Vehicle Weight* (GVW) kendaraan. Trailer juga tidak diperbolehkan mengangkut orang atau cairan yang mudah terbakar, kecuali memang muatan bahan bakar di dalam tangki.



Perangkat hidrolis utama di tengah-tengah trailer



Jack landing gear



Tangki oli hidrolis



Ancaman Bahaya *Dump Trailer*

Dump trailer dirancang khusus untuk mengangkut muatan tertentu. *Dump trailer* tidak dirancang untuk mengangkut ternak dan/atau mahluk hidup. Bahaya utama yang terkait dengan *dump trailer* adalah:

- *Overloading*.
- Distribusi berat yang tidak tepat pada kedua sisi dan depan ke belakang.
- Memodifikasi atau mengubah kontrol *dump*.
- Memodifikasi pondasi atau rangka yang solid dan sejajar.
- Tidak mengunci pintu bak atau kontainer dalam perjalanan.
- Tidak menggunakan kunci *body* pada rangka trailer.
- Memodifikasi atau mengubah komponen hidrolik dan *jack trailer* untuk mengurangi beban.
- Trailer terhubung langsung ke saluran listrik ketika posisi *dump*.

Sebagaimana fungsi *dump trailer* untuk keperluan curah berikut prosedur bongkar muatan curah pada *dump trailer* :

1. Baca dan pahami prosedur pengoperasian hidrolis sebelum mengoperasikan kendaraan.
2. Kosongkan area di sekitar *dump trailer*.
3. Parkir kepala trailer dan trailer pada permukaan keras. Pada bagian sisi samping maupun depan belakang, operator hendaknya memeriksa kekerasan permukaan yang gembur atau tidak merata yang dapat menyebabkan trailer terbalik, dan mengakibatkan kematian atau cedera serius.
4. Buka kunci pada kedua pintu belakang.
5. Buka kotak *power pack*.
6. Temukan *body dump controller*. Saat menggunakan *controller*, posisikan operator di lokasi yang aman dari area *dump*. Periksa saluran listrik di atas dan penghalang lainnya sebelum mengangkat *body dump*.
7. Tekan dan tahan tombol arah atas untuk mengangkat *body dump*. Lepaskan tombol saat *body* mencapai separuh sudut *dumping*-nya, atau beban mulai bergeser dengan sendirinya ke belakang. Jangan pernah meninggalkan *controller dump* saat mengoperasikannya.
8. Hentikan menekan tombol arah atas dan periksa ke bagian belakang trailer sehingga operator dapat memperkirakan apakah ada cukup ruang untuk sisa muatan agar proses selanjutnya berjalan lancar dan aman. Jika tidak, maka operator harus menurunkan *body dump* dengan menekan tombol arah bawah, kemudian majukan trailer sedikit ke depan dan kemudian ulangi langkah 7.

9. Untuk memastikan semua muatan habis, naikan *body dump* ke sudut *dump* maksimum. Hentikan menekan tombol arah atas dan periksa kembali ke bagian belakang trailer untuk memeriksa muatan apakah sudah habis.
10. Jika belum ulangi proses sampai muatan seluruhnya diturunkan.
11. Jika beban belum sepenuhnya turun ke belakang, jangan menggunakan teknik sentakan kejut dari posisi *dump* maksimum. Jika ada muatan yang tersangkut sebaiknya turunkan posisi *dump*, dan selesaikan bongkar muat dengan cangkul atau sekop.
12. Jika sudah selesai tekan dan tahan tombol arah bawah untuk menurunkan badan *dump*.
13. Kontrol *body dump* untuk sepenuhnya turun. Tempatkan *controller dump* di kotak kontrol. Tutup dan kunci kotak kontrol.
14. Tutup dan kunci pintu belakang sebelum memindahkan trailer.

Bagian terpenting dari proses bongkar muat adalah pemasangan trailer ke *head tractor*. Hampir tidak ada perbedaan pemasangan antara trailer dan *dump trailer*, hanya perlu penambahan tahap. Berikut persiapannya.

1. Periksa kondisi *kingpin* dan *mounting plate*. Lap bersih *kingpin* dan periksa dari retakan dan lubang kecil.
2. Pastikan *kingpin plate* dan pengencangnya pada posisi rapat.
3. Lumasi mekanisme kunci *plate* dan pastikan bisa bergerak bebas.
4. Lepaskan semua selang dan kabel listrik dari area *mounting*.
5. Pastikan kunci *plate* pada posisi terbuka.

Pemasangan *dump trailer* ke *head tractor*.

1. Tempatkan pengaman roda pada ban belakang trailer.
2. Tempatkan *head tractor* tepat di depan trailer. Jangan membuat sudut apa pun.
3. Mundurkan kepala trailer hingga dekat dengan trailer.
4. Pasang rem parkir truk dan tempatkan transmisi pada posisi netral.
5. Periksa ketinggian trailer dan kunci *plate*. *Kingpin* *plate* di bagian depan trailer harus menjadi yang pertama terhubung dengan kunci *plate* dari garis tengahnya. Trailer harus posisi sedikit naik saat truk menyentuh dari bagian bawahnya. Jika trailernya terlalu rendah, bisa merusak bagian depan trailer. Jika trailer terlalu tinggi, tidak akan bisa menyentuh titik kunci. Sesuaikan kondisi keduanya untuk mencapai ketinggian trailer yang sesuai.
6. Pastikan *kingpin* dan kunci *plate* sejajar.
7. Perlahan-lahan mundurkan truk sambil menahan *kingpin* yang sejajar. Lanjutkan gerakan mundur hingga *kingpin* dan kunci *plate* terkunci dengan kuat. Operator bisa mencoba untuk menarik ke depan sebagai bentuk verifikasi bahwa keduanya terkunci. Jangan terburu-buru memindahkan truk dan trailer saat ini. Pasang rem parkir truk dan tempatkan transmisi pada posisi netral.
8. Periksa kunci *plate*. Pastikan tidak ada ruang antara *kingpin* dan kunci *plate*. Jika ada ruang, *kingpin* bisa berada di atas kunci *plate*. Naikkan trailer dengan *jack landing*, tarik tuas pelepas kunci *plate* dan majukan truk ke depan. Ulangi langkah 5-8 lagi untuk memasang trailer dengan benar.
9. Periksa ke bagian bawah trailer dengan senter dan lihat di bagian belakang kunci *plate*.
10. Sambungkan selang *supply* untuk *service*, hidrolik dan konektor listrik.
11. Angkat *jack landing*.
12. Tekan katup *supply* angin ke trailer di truk untuk mengisi tangki udara pada trailer. Jangan lepaskan rem parkir.
13. Lakukan pemeriksaan kelilingi. Pastikan semua konektor atau selang untuk hidrolik terhubung dengan benar. Periksa juga dari kebocoran dengan inspeksi visual pada bagian tangki oli di belakang kabin.



Pengaman landing gear



Kunci Kontainer Trailer



Kabel kelistrikan dan selang hidrolis untuk trailer



APM Jabodetabek **Bertahan dan Bangkit di Situasi Sulit**

Teks : Citra | Foto : Giovani

Pelemahan ekonomi dan kedatangan mobil baru di pasaran membuat pasar mobil bekas gulung tikar. Eksistensi pedagang mobil bekas masih terlihat dari menjamurnya *showroom* mobil bekas dan baru di wilayah Jabodetabek. Barang yang dijual di *showroom* mereka pun cukup beragam, dari kendaraan pribadi sampai kendaraan niaga seperti truk dan pikup juga dijual. Di dalam naungan Asosiasi Pedagang Mobil (APM) Jabodetabek mereka masih setia mewarnai pasar mobil di Indonesia.

Menjamurnya *showroom* mobil bekas dan baru di Jakarta mulai marak usai kerusuhan 1998 yang membuat banyak perusahaan tutup. Kondisi ini membuat profesional muda yang tidak lagi bekerja itu mencoba mengalokasikan simpanan mereka untuk membuat usaha mobil bekas. Karena pada saat itu harga mobil bekas dan mobil baru tidak berbeda jauh. Saat itu untuk mendapat mobil baru, konsumen pun masih harus inden. Bahkan menjual lagi mobil baru bisa mendapat untung yang lebih besar. Selain itu, usaha *showroom* mobil bekas dan baru hanya beberapa ada di Pecenongan, Kelapa Gading, dan di Cideng.

”Profesional muda melakoni usaha mobil bekas karena usaha ini tidak membutuhkan keterampilan khusus dan saat itu usaha ini tergolong cepat. Kalau pada awalnya mereka ingin berjualan mobil sambil mencari pekerjaan, akhirnya banyak di antara mereka keterusan dan fokus di usaha mobil bekas dan baru sampai sekarang,” kata Agustono, Ketua Umum APM Jabodetabek.

Pada awalnya *showroom* mobil bekas dan baru di Jabodetabek belum terorganisir dengan baik. Untuk berkomunikasi antar-sesama pedagang mobil bekas dan baru, pemilik *showroom* ini membentuk paguyuban di beberapa titik penjualan mobil, seperti Kemayoran, Kelapa Gading dan beberapa tempat lain. Baru pada 2012, masing-masing paguyuban itu berkumpul dan bersepakat untuk membuat asosiasi pedagang mobil.



Agustono, Ketua Asosiasi Pedagang Mobil (APM)

Agustono menuturkan, tujuan pendirian asosiasi pedagang mobil di Jabodetabek adalah menjalin komunikasi antar-pedagang mobil dan melakukan advokasi pada permasalahan yang dialami anggota. Asosiasi ini juga menjadi penghubung antara pemerintah dengan pelaku usaha mobil. Menurut dia, masalah yang sering dihadapi oleh anggota APM adalah masalah pajak usaha. **”Biasanya masalah-masalah yang dihadapi pemilik *showroom* akan diselesaikan di tataran peguyuban, bila belum dapat diselesaikan barulah asosiasi membantu menyelesaikan,”** jelas Agustono.

Organisasi yang beranggotakan lebih dari 1.000 *showroom* ini masih tetap melakukan komunikasi antar-sesama anggota. Masalah yang dibahas di dalam pertemuan asosiasi ini berfokus pada banyak hal, di antaranya perkembangan dunia otomotif, tren penjualan dan strategi agar dapat bertahan di bisnis mobil bekas. Bahkan melalui pertemuan asosiasi terjadi kerja sama antar-pemilik *showroom*.

Penjualan Merosot

Agustono mengaku, masa keemasan mobil bekas di Indonesia sudah lama berlalu. Peningkatan jumlah produksi industri otomotif di Indonesia membawa dampak serius pada pelaku usaha mobil bekas. *Over supply* mobil baru di pasaran membuat minat konsumen pada mobil bekas menurun drastis. Terlebih lagi harga dan paket penjualan menarik dari mobil baru itu membuat harga mobil bekas kian merosot dari waktu ke waktu.

Kondisi *over supply* mobil baru di Indonesia juga membuat stok mobil bekas tidak terserap di daerah-daerah. Padahal sebelumnya pangsa pasar mobil bekas ini cukup tinggi di daerah-daerah. Sebelumnya pemilik *showroom* mobil di daerah selalu mengambil barang dari Jakarta dalam jumlah besar karena pertimbangan harga yang murah. Namun, saat ini peluang pasar di daerah juga ikut merosot akibat *over supply*. "Kalau dulu sebelum lebaran, penjualan kami akan meningkat tajam. Sekarang sudah tidak lagi. Dulu per bulan kami mampu jualan hingga 60 unit, sekarang sudah bisa menjual empat sampai lima mobil per bulan itu sudah bagus," katanya.

Penurunan angka penjualan juga kian diperparah dengan kebijakan pemerintah yang membebani pedagang mobil bekas dengan pajak 1% dari penjualan. Akibat kebijakan ini pedagang mobil bekas semakin tidak dapat bersaing dengan mobil baru dan penjual mobil rumahan (kaki lima) yang tidak dikenakan pajak.

"Membebankan pajak 1% itu masalah berat buat kami. Karena sebelum ada pajak ini, mobil sudah banyak dikenai beban pajak, seperti pajak barang mewah. Kami selalu menekankan pada anggota kami agar mereka punya NPWP karena kami ingin membayar pajak. Tapi, kalau dari usaha kami harus dibebani lagi dengan pajak 1% tentu akan sangat

memberatkan karena tidak sebanding dengan ketuntungan," papar Agustono.

Untuk mengatasi masalah itu, Agustono mengaku kerap mendiskusikan masalah pajak dengan rekan asosiasi dan pemerintah. Karena, menurut dia, pembeli tidak ingin dibebani dengan pajak sehingga harus ditanggung pedagang. Ketua umum pertama APM itu juga menuturkan bila eksistensi *showroom* anggotanya juga terancam karena keberadaan kaki lima. Menurutnya, jumlah kaki lima yang ada di Jabodetabek itu lebih banyak ketimbang *showroom* anggota APM.

"Biasanya pedagang kaki lima kerap menjual mobil di rumah-rumah dan diiklankan di koran dan internet. Jumlah mereka itu melebihi *showroom*. Pedagang kaki lima itu biasanya kerap beralasan bila mobil yang mereka jual adalah mobil pribadi, padahal mereka adalah pedagang. Pedagang kaki lima itu juga beli dari *showroom*, terkadang mereka tukar tambah dengan kami," ujarnya.

Selain itu, Agustono juga mengaku dibebani juga dengan masalah reklame di depan *showroom* mobilnya. Menurutnya, pada era Gubernur Basuki Tjahaja Purnama (Ahok) menjabat, reklame di *showroom* mereka dibebaskan dari pajak. Setelah Ahok berhenti menjabat, pihaknya mengaku kerap dikejar-kejar masalah reklame di *showroom*.

"Akhirnya semua reklame di sini dicopot. Teman-teman kami juga melakukan hal yang sama. Kalau kata Pak Ahok dulu, kami tidak dibebani pajak karena reklame itu kami letakkan di rumah sendiri. Kalau sekarang tidak. Saya pernah dengar langsung dari Ahok, bahkan dia juga berkata reklame yang menempel di toko tidak dikenakan pajak, kecuali yang menjorok ke jalan baru dikenakan pajak," ungkapnya.

Merambah ke *Online*

Kelesuan pasar mobil bekas akibat pelemahan ekonomi dan *over supply* mobil baru memang belum berakhir. Namun, di tengah situasi sulit ini tidak membuat APM berpangku tangan. Tren penjualan via *online* juga dicoba untuk memperluas pangsa pasar mereka. Beberapa lapak *online* mereka jajaki demi meraih konsumen sebanyak-banyaknya.

Meski demikian, upaya yang mereka lakukan tidak banyak membuahkan hasil. Dari lapak-lapak *online* itu hanya berkontribusi satu sampai dua pembeli yang bisa didapatkan. Jumlah itu tidak sebanding seperti pada masa kejayaan mobil bekas.

Tidak hanya berhenti di *online*, APM pun kerap membuat *event* besar di beberapa daerah untuk menarik minat pembeli. Meski demikian, minat konsumen pada mobil bekas juga tidak kunjung meningkat. "Dulu kami

sering kerja sama dengan *Poskota* untuk membuat pasar besar untuk menjual mobil di Senayan. Tapi waktu itu penjualan usahanya juga tidak bisa diharapkan. Dulu asosiasi sering menyelenggarakan. Kami juga menjalankan *event* penjualan tapi juga tidak jalan karena sepi peminat," keluhnya.

Di tengah kondisi sulit, Agustono mengaku kerap mempertanyakan perpindahan konsumen dari mobil bekas ke mobil baru. Menurutnya, ketika harga mobil bekas telah menurun drastis, seharusnya selera konsumen pada mobil bekas meningkat. Padahal, menurutnya, dari sisi kondisi mesin dan body kendaraan tidak jauh berbeda dengan mobil baru. Setiap mobil bekas yang baru dibeli, kata Agustono, selalu diberikan perawatan dan pembenahan khusus agar tampak seperti baru.

"Alasan konsumen lebih memilih mobil baru itu karena pembayaran uang muka yang ringan saja. Kalau mobil bekas, tidak ada yang mensubsidi. Kalau pun ada *leasing* yang mau membiayai, bunga yang dibebankan tinggi dan tidak seperti mobil baru," jelasnya.

Agar situasi dapat berubah, Agustono berharap pemerintah kembali menstabilkan kondisi ekonomi agar berdampak pada peningkatan penjualan mobil bekas karena daya beli masyarakat juga meningkat. Ia juga berharap pemerintah mau peduli dengan cara meringankan beban usaha mereka karena dari usaha mereka negara juga mendapatkan pemasukan.

 <p>mandiri tunas finance</p> <p>PT MANDIRI TUNAS FINANCE GrahaMandiri Lt. 3A Jl. Imam Bonjol No.61, Jakarta 10310 Telp.021-230 5608 / Fax. 021-230 5618</p>	 <p>PT ASTRA INTERNATIONAL TBK. Jl. DanauSunter Selatan Blok O/5 Sunter II, Jakarta Telp.021 – 650 8008</p>	 <p>PT CHAKRA JAWARA Gedung TMT 1, 3rd Floor Suite 301, Jalan Cilandak KKO No. 1, Jakarta 12560 – Indonesia Telpon : +62 21 2997 6849 Email : info@chakrajawara.co.id Website : www.chakrajawara.co.id</p>	 <p>PT VOLVO INDONESIA SentralSenayan III 12th Floor Jl. Asia Afrika No.8, Gelora Bung KarnoSenayan, Jakarta Pusat Telp. 021-29354200</p>
 <p>METRO PARCEL SERVICE PT Metro Tara Jl. TerusanKiaracandong No. 260 Bandung, 40287 Telp. 022-750 9877</p>	 <p>PT. DIGITALINSTINCTSTEKNOLOGI Grand Onchard Office Square Blok GOS No. F 07 Jl. Raya KelapaHybrida, Jakarta Utara 14140 Telp. 021-2286 09995</p>	 <p>PT ISUZU ASTRA MOTOR INDONESIA Head Office Jl. DanauSunter Utara Blok 0-3 Kav.30 Sunter II Jakarta Utara 14350, Indonesia Telpon : +62 21 650 1000 Fax : +62 21 651 7777</p>	 <p>PT KRAMA YUDHA TIGA BERLIAN MOTORS Jl. Jend. A. Yani Proyek Pulo Mas, Jakarta 13210 Telpon : 62 21 4891608 Fax : 62 21 4891577 Website : www.ktb.co.id</p>
 <p>PT MITSUBHISI UFJ LEASE & FINANCE INDONESIA Mid Plaza 2 Building 9th Floor Jl. Jend. SudirmanKav. 10-11, Jakarta, 10220 Telp. 021-573 5905</p>	 <p>GAIKINDO Jl. TeukuCikDitiro 1, RT.8/RW.2, Gondangdia, Menteng, Jakarta, 10350 021-3157178</p>	 <p>JAYA ABADI MOTOR Jl. Satria Raya No. 170 Jakarta Barat, Telp.021-567 0172 / 56700512 Jl. Raya Kalimalang No. 1, Jakarta Timur, Telp. 021-864 3592</p>	 <p>PT. HINO MOTORS SALES INDONESIA Wisma Indomobil Jl. Letjen Haryono MT. Kav. 9, Jakarta 021 – 856 4570 PT Isuzu Astra Motro Indonesia Jl. Danau Sunter Utara Blok 0-3 Kav. 30, Sunter II, Jakarta Utara Telp. 021 – 650 1000</p>
 <p>PT PUTRA RAJAWALI KENCANA Jln. Letjend Sutoyo Waru Ruko Niaga Sentosa Waru, Indonesia T : (031) 3537939 F : (031) 3537531</p>	 <p>RAJAWALI INTI Jl. Brantas Km 1 Probolinggo, Jawa Timur T : (0335) 423259</p>	 <p>JAYA ABADI MOTOR Jl. Imam Bonjol No. 6 (Jl. Karawaci), Tangerang 15115 Telp. 021-5520 232 / 5520649</p>	 <p>MASTER Karoseri Jl. Pakal 1 Surabaya Barat, 60196 Telp. 031 7413008 Fax. 031 7413008 Email. info@masterkaroseri.com</p>
 <p>PT Exxon Mobil Lubricants Indonesia Lt. G Unit G07, Wisma GKBI Jl. Jend. Sudirman No. 28, Tanah Abang Jakarta Pusat, DKI Jakarta 10210 T : (021) 6501000 ext 7700 F : (021) 6503854</p>	 <p>NAYABANA Jl. Suropati No. 75 Bululawang, Malang 65171 Telp. 0341-833126 / 833326</p>	 <p>PT ELNUSA PETROFIN Graha Elnusa, Jl. Graha Elnusa No. 1 B, Jakarta Selatan 12560 Telp : 021-78830850</p>	 <p>Mercedes-Benz PT MERCEDES BENZ DISTRIBUTION INDONESIA Deutsche Bank Building Lantai 17-18 Jalan Imam Bonjol No.80, RT.1/RW.5, Menteng, Jakarta,10310 Telp. 021-30003699</p>
 <p>DPP APTRINDO Jln. Yos Sudarso No.1 perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B.3 Tanjung Priok – Jakarta 14320 Email : dppaptrindo@gmail.com Telpon : +6221.439 00464 FAX : +6221.439 00465</p>	 <p>PT CHAKRA JAWARA Gedung TMT 1, 3rd Floor Suite 301, Jalan Cilandak KKO No. 1, Jakarta 12560 – Indonesia Telpon : +62 21 2997 6849 Email : info@chakrajawara.co.id Website : www.chakrajawara.co.id</p>	 <p>PT. Goodyer Indonesia Tbk. Jl. Pemuda No.27, Bogor, Jawa Barat 0251 – 832 2071</p>	 <p>HJ BRIDGE AXLE Komp. Duta Harapan Indah (DHI) Blok 00/12 - Jakarta Utara 14450 Telp : +6221 66694881 - 82 Fax : +6221 66694883 Email : info@dwimultimakmur.com</p>

**Be Part of INDONESIA's Largest
International Trade Show for **Bus,
Truck & Component****



ENDORSED BY:



Association of Indonesian
Carosserie Industries
(ASKARINDO)



Indonesian Trucking
Association
(APTRINDO)

22-24 March 2018

JIExpo Kemayoran, Jakarta - Indonesia

Held in Conjunction :



The 10th Indonesia International
Trade Show for Automotive
Industry 2018



The 7th Indonesia International
Tyre, Rubber and Wheel Industry
Exhibition 2018



The 2nd Indonesia International Auto
Garage Tool, Equipment, Maintenance,
Care and Technology Exhibition 2018



The 4th Indonesia International
Forklift, Lifting Equipment, Parts &
Services Exhibition 2018



The 8th Indonesia International
Construction, Infrastructure and
Mining Exhibition 2018



The Indonesia International Lubricants,
Grease, Maintenance & Technology
Exhibition 2018

Organized by:



GEM INDONESIA
Subsidiary of GEMISEN GROUP



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



info@gem-indonesia.net



+62 21 54358119



www.gem-indonesia.net

MERRY CHRISTMAS 2017



HAPPY NEW YEAR 2018

Melangkah Lebih Maju Bersama UD Trucks

