BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

SEPT
2015

CELAH BISNIS BARU TRANSPORTER

IDR 50.000

9 772355 584573

Edisi 15/II/2015

Bisnis Pergudangan Naik Daun

INDONESIA PERLU REFORMASI LOGISTIK

BAN RADIAL DI RODA KEMUDI, BERBAHAYAKAH?

PENGHAPUSAN SANKSI ADMINISTRASI PAJAK

TATA CARA MUAT KAYU

Untuk informasi lebih lanjut atau untuk menghubungi distributor kami:

• **JAKARTA, BOGOR, BEKASI** : PT. IndoOne Citra Abadi +62 (21) 294 96340 rudy_bd@indoone.co.id • **JAKARTA, JAWA BARAT** : PT. Mitra Asmoco Utama +62 (21) 658 33483 info@ptmau.com • **BANTEN** : PT. Sari Sarana Kimiatama +62 (21) 540 2211 alex@ssktama.com • **BALI, NUSA TENGGARA** : PT. TAT Petroleum Indonesia +62 (361) 471 5232 novia@tatco.id • **JAWA TIMUR** : PT. Artha Permai Kencana +62 (31) 371 8489 sales@apk.co.id • **BATAM, SUMATERA** : PT. Prima Karya Nusa +62 (778) 450 745 tvera@ptpkn.com • **KALIMANTAN** : PT. Artha Pusaka Mitra Sakti +62 (542) 770 788 bryan.wijaya@ptapms.com • **SULAWESI SELATAN, BARAT, TENGAH, TENGGARA** : PT. Catur Putra Harmonis +62 (411) 512 278 rocky.rustan @catur-putraharmonis.com • **SULAWESI UTARA, TENGAH, GORONTALO** : PT. Jaya Trade +62 (431) 813162 morris@jayatrade.com

Untuk informasi lebih lengkap kunjungi **www.mobildelvac.com**

© 2015 Exxon Mobil Corporation. Mobil dan Mobil Delvac merupakan merek dagang atau merek dagang terdaftar dari Exxon Mobil Corporation atau salah satu anak perusahaannya. Merek dagang dan nama produk lain yang tercantum di sini merupakan properti pemiliknya masing-masing. Bukti Kinerja ini berdasarkan pengalaman konsumen secara individual. Hasil yang sebenarnya bisa bervariasi tergantung pada jenis peralatan yang digunakan dan perawatannya, kondisi dan lingkungan saat pengoperasian, serta pelumas yang digunakan sebelumnya.

Chakra Jawara
Integrated Machineries and Transport Equipment Solutions

IVECO

682

STRENGTH AT WORK

Tractor Head

Tipper

Mixer

CURSOR 9

DESIGN

CHASSIS

6 8 2

The NEW 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. The NEW 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.

3E

Energy

Effeciency

Ecology

DESIGN · CUSTOMIZATION · COMFORT & ERGONOMICS · PERFORMANCE · SAFETY · VERSATILITY · RELIABILITY · SERVICES

The Authorized Indonesian Distributor
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

HI-RELIABILITY IS POSSIBLE

a member of MahaDasha Group

Ciptakan Keunggulan Kompetitif

Outsourcing atau alih daya menjadi pilihan perusahaan dengan beragam pertimbangan. Dalam teori alih daya, mengurangi biaya bukan satu-satunya pertimbangan perusahaan dalam melakukan *business process outsourcing*. Alih daya dilakukan juga karena perusahaan ingin mencapai keunggulan kompetitif dalam perusahaan. Michael Porter menerjemahkan keunggulan kompetitif adalah kemampuan yang diperoleh melalui karakteristik dan sumber daya suatu perusahaan untuk memiliki kinerja yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan lain pada industri atau pasar yang sama. Selain itu, fokus pada kompetensi inti juga mejadi alternatif pertimbangan dalam melakukan alih daya.

Alasan di balik rencana alih daya akan turut memengaruhi keputusan perusahaan memilih vendor yang sesuai. Perusahaan tak semata-mata melihat harga rendah yang ditawarkan vendor tetapi juga akan melihat keunggulan kompetitif yang dimiliki vendor guna menambah nilai tambah bagi perusahaan.

Dalam bisnis logistik, pergudangan menjadi biaya terbesar yang dikeluarkan perusahaan selain biaya transportasi. Frost & Sullivan Indonesia mencatat, rata-rata biaya komposisi biaya logistik di Indonesia berasal dari jasa transportasi (53 persen), jasa pergudangan (22 persen), dan biaya lainnya seperti *freight forwarding* (21 persen) dan *value added service* (empat persen).

Strategi perusahaan transportasi membangun pergudangan agar bisa memberikan layanan terpadu bisa menjadi pilihan bagi perusahaan pengguna jasa. Meski begitu, perusahaan transportasi tak bisa hanya mengandalkan harga murah dalam paket layanan tetapi juga harus mampu menciptakan nilai tambah bagi pengguna jasa. Keinginan transporter meraup untung lebih besar dari bisnis pergudangan haruslah didukung dengan peningkatan keunggulan kompetitif yang ditawarkan. Dengan begitu, kerja sama akan lebih menguntungkan dan dibina jangka panjang.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Penanggung Jawab /Pemimpin Redaksi
Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

Reporter
Sigit Andriyono
Abdul Wachid
Citra D. Vresti Trisna

Fotografer
Giovanni Versandi
Bayu Yoga Dinata

Iklan
Sefti Nur Isnaini

Administrasi
Moulida Ashari

Sirkulasi
Muhammad Abdurohman

Penasihat Hukum
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

RALAT

Pada rubrik Leader Interview edisi Agustus 2015 halaman 65, disebutkan ...Tata Motors telah mengakuisisi Hyundai Trucks. Seharusnya adalah Tata Motors telah mengakuisisi Daewoo Trucks.

TRUCKMAGZ

Cover

CELAH BISNIS BARU TRANSPORTER / 15

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI

TRUCKMAGZ *#15*

Laporan Utama	06	TREN BISNIS PERGUDANGAN NAIK
	10	POTENSI LABA HINGGA 10 PERSEN
	14	MEMAHAMI INTEGRATED LOGISTICS SERVICE
	18	TAK CUKUP DENGAN BANGUN GUDANG
	22	ALIH DAYA PANGKAS BIAYA LOGISTIK
	26	CROSS DOCKING
Logistik & Rantai Pasok	32	PERAN TRUK ANGKUTAN BARANG
Fleet Management	36	TRAFFIC MANAGEMENT
Perpajakan	38	PMK 91 TAHUN 2015
Dunia Ban	42	BAN RADIAL DI RODA KEMUDI
Leader Interview	46	PT GAYA MAKMUR MOBIL
Solusi Pengusaha	52	CV SATYA RAGAM
Mata Lensa	56	PEMBANGUNAN TOL TANJUNG PRIOK
Tips & Trik	64	TATA CARA MUAT KAYU DENGAN TRAILER
Event	68	LOGISTIC TALKSHOW SERIES
	72	LTS SURABAYA
	80	LTS MEDAN
	88	LTS MAKASSAR
	94	GIIAS 2015
	98	IIBT SURABAYA 2015
Variasi	100	MERENCANAKAN KEBUTUHAN WAREHOUSE

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

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

Percetakan
PT UNIGROW KREATIFINDO

TREN BISNIS PERGUDANGAN NAIK

Teks: Abdul Wachid
Foto: Bayu Yoga Dinata

Berdasarkan catatan Frost & Sullivan Indonesia, pertumbuhan dan kebutuhan sektor pergudangan mengikuti tren bisnis logistik dalam beberapa tahun terakhir tumbuh rata-rata 14 persen hingga 15 persen per tahun. Faktor lain, kondisi geografis dan populasi penduduk yang besar ditunjang mobilitas penduduk yang meningkat sangat memengaruhi bisnis pergudangan.

Mobilitas penduduk yang tinggi tersebut membuat perusahaan manufaktur akan mengondisikan bagaimana barang bisa dekat dengan konsumennya sehingga memengaruhi kebutuhan produsen terhadap gudang menjadi besar. Efek dari tingginya kebutuhan terhadap sektor pergudangan tersebut menjadi faktor terbesar perusahaan yang semula fokus pada angkutan barang saja, kini mulai merambah bisnis pergudangan kemudian mengintegrasikan layanan keduanya.

Kini integrasi layanan jasa angkutan barang dengan pergudangan atau lebih dikenal *integrated logistics service* menjadi tren baru bisnis logistik. Menurut Mochammad Taufik Natsir, *General Manager Operation* PT Wira Logitama Saksama (Wira Logistics), lebih dari 100 perusahaan di kawasan Jakarta secara pelan-pelan mulai merambah bisnis pergudangan. Selain perusahaan *trucking*, beberapa di antara mereka merupakan perusahaan kurir, angkutan penumpang, bahkan penerbangan.

"Meskipun mereka menyebut dirinya sebagai *integrated logistics service provider,* dalam praktiknya perusahaan tersebut belum melakukan integrasi logistik secara ideal. Dalam *integrated logistics service* tidak hanya cukup dengan armada dan pergudangan, tetapi perlu kompetensi serta manajemen pengelolaan keduanya," kata Natsir.

Berbeda dengan Natsir, Nofrisel, Direktur Operasi dan Pengembangan PT Bhanda Ghara Reksa (BGR) mengatakan, tren perusahaan *trucking* merambah bisnis pergudangan tidak ada yang istimewa alias lumrah saja. *Roadmap* pengembangan bisnis logistik itu akan selalu berujung pada *integrated logistics service*. "Sekarang fungsi gudang makin penting karena aspek-aspek ketidakpastian transportasi kian tinggi. Jadi wajar jika kebutuhan perusahaan manufaktur terhadap gudang seperti bandara atau pelabuhan meningkat karena mereka tidak bisa memastikan barang akan bisa langsung didistribusikan ke konsumen tanpa harus melalui *stop over* dulu," papar Nofrisel.

PT Bhanda Ghara Reksa dan Wira Logistics merupakan perusahaan logistik yang telah lama menerapkan *integrated logistics service.* BGR mengelola sekitar 600 gudang yang terdiri dari gudang milik, gudang sewa, dan gudang manajemen yang luasnya sekitar satu juta meter persegi yang tersebar di seluruh Indonesia. Gudang milik sebanyak 150 unit dengan kapasitas 455.800 ton, gudang sewa sebanyak 200 unit dengan kapasitas 756.500 ton, dan gudang manajemen sebanyak 129 unit dengan kapasitas 342.632 ribu ton.

Sementara Wira Logistics merupakan perusahaan *third party logistics* (3PL) yang memiliki 40 *customer*. Sebesar 60 persen dari total *customer* merupakan pengguna jasa *integrated logistics service,* kemudian sisanya 20 persen *trucking,* dan 20 persen pergudangan.

MARGIN KEUNTUNGAN TINGGI

Salah satu perusahaan *trucking* yang berencana merambah bisnis pergudangan ialah PT Toval Trans. Perusahaan yang muatannya dominan *consumers good* ini menganggap peluang untuk membuka unit usaha pergudangan sangat baik. Hal ini dari didasari oleh rencana pemerintah yang menggenjot pembangunan infrastruktur seperti pembangunan bandara dan pelabuhan.

"Pasti akan sangat memberi peluang yang baik untuk bisnis logistik. Karena infrastruktur yang baik akan memicu pertumbuhan industri manufaktur dan mereka pasti butuh jasa angkutan dan gudang," kata Valdy Ashab Firdausi, Direktur PT Toval Trans.

Menurut Valdy, pertimbangan lain PT Toval Trans merambah bisnis pergudangan karena margin keuntungan yang signifikan. Melalui layanan terpadu, perusahaan logistik akan memasukkan dua tarif sekaligus, yakni tarif angkutan dan pergudangan. Berdasarkan pengamatan Wira Logistics, secara jumlah margin sektor pergudangan lebih tinggi, yakni sekitar 10 persen sampai 12 persen, sedangkan jasa angkutan hanya empat persen sampai lima persen.

Namun hal itu dipandang relatif oleh Natsir. Menurutnya, tidak selalu perusahaan logistik menomorsatukan margin. Terdapat hal yang tidak bisa dinilai oleh *customer* terhadap jasa logistik, yaitu sistem dan *man power.* Faktor yang membentuk margin adalah kemampuan perusahaan logistik mengelola barang dengan integrasi layanan transportasi dan pergudangan. Kecilnya margin jasa angkutan lebih karena persaingan bisnis *trucking* saat ini sudah sangat ketat dan risikonya lebih besar ketimbang pergudangan.

"Bukan margin keuntungan yang tinggi, tapi proses bisnisnya menjadi lebih efisien. Justru yang menonjol efisiensi yang diperoleh melalui *integrated logistics service,* otomatis margin ikut naik," ujarnya.

Kebutuhan sektor pergudangan mengikuti tren bisnis logistik dalam beberapa tahun terakhir tumbuh 14-15% pertahun

PRINCIPAL MEMILIH OUTSOURCING

Frost & Sullivan Indonesia mencatat, rata-rata biaya komposisi biaya logistik di Indonesia berasal dari jasa transportasi (53 persen), jasa pergudangan (22 persen), dan biaya lainnya seperti *freight forwarding* (21 persen) dan *value added service* (empat persen). Menurut Samuel Sianturi, *Senior Consultant Transportation & Logistics* Frost & Sullivan Indonesia, sektor pergudangan menjadi biaya logistik terbesar kedua setelah transportasi sehingga wajar perusahaan manufaktur melakukan efisiensi.

"Menghadapi kompetisi pasar yang makin ketat, terutama dalam konteks *ASEAN Economic Community*, perusahaan manufaktur perlu lebih fokus dalam pengembangan perusahaan," tambahnya. Selain itu, dengan memercayakan logistik kepada pihak ketiga, skala ekonomi dari biaya logistik akan lebih tercapai karena jumlah kargo yang ditangani penyedia jasa logistik merupakan agregat dari beberapa perusahaan sehingga lebih besar jumlahnya. Ditambah penyedia jasa logistik biasanya sudah mengenal cara-cara mengurus dokumen dengan cepat sehingga proses logistik lebih efisien.

Tren *principal* mulai menyerahkan proses *supply chain* kepada perusahaan logistik, diakui Natsir telah berlangsung 10 tahun terakhir. Menurutnya, ke depan industri manufaktur akan fokus pada dua hal saja, yakni produksi dan penjualan. Saat ini Wira Logistics proaktif mendekati *customer* untuk memberikan jasa *outsourcing*. Semua yang akhirnya melakukan *outsourcing* diklaim Natsir berhasil melakukan efisiensi.

Meski begitu, efisiensi tidak selalu kaitannya dengan penghematan biaya logistik. Ketika perusahaan manufaktur melakukan *outsourcing,* mereka akan lebih fokus pada produksi dan penjualan. Hal ini dapat meningkatkan mutu barang karena masing-masing pekerjaan ditangani oleh pihak yang sesuai bidangnya. Pendapat serupa diungkapkan Nofrisel, *outsourcing* pergudangan atau kegiatan logistik makin banyak sedangkan *insourcing* sebaliknya. Hanya perusahaan manufaktur tertentu yang mempertahankan kegiatan pergudangannya untuk dikelola sendiri seperti produsen farmasi dan rokok.

Seperti yang dilakukan PT Enseval Putra Megatrading, perusahaan farmasi multinasional yang masih mengelola gudang secara mandiri. Namun ke depannya, perusahaan yang menggunakan 40 vendor *trucking* ini tidak menutup kemungkinan untuk beralih menggunakan jasa *integrated logistics service*.

"Yang diharapkan dari perusahaan *trucking* yang menerapkan layanan logistik terpadu adalah adanya efisiensi dan kepraktisan dalam pengelolaan logistik karena semuanya dikelola dalam satu atap sehingga tidak perlu lagi bekerja dengan banyak vendor," tutur Berty Argiyantari, *Logistic General Manager* PT Enseval Putra Megatrading.

Saat ini kapasitas gudang PT Enseval Putera Megatrading sebanyak 100 ribu palet yang tersebar di dua *distribution centre* dan 46 cabang di seluruh Indonesia. Dengan pertumbuhan bisnis seperti saat ini, kebutuhan gudang akan meningkat sebesar 15 persen setiap tahunnya. Dari jumlah kapasitas tersebut, sebanyak 99 persen adalah milik PT Enseval Putera Megatrading.

Di sisi lain, secara keseluruhan menurut Frost & Sullivan Indonesia, biaya logistik Indonesia dari sisi gudang sudah cukup efisien. Meski demikian, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan, seperti kapasitas gudang yang besar, penggunaan ruang, peralatan, dan tenaga kerja yang maksimal akan menjadi patokan seberapa efisienkah penggunaan gudang.

Beberapa penyedia jasa logistik dan perusahaan bahkan melakukan joint venture untuk mendirikan gudang dengan kapasitas yang besar untuk mencapai skala ekonomi," kata Samuel.

Senior Consultan
Transportation & Logistics
Indonesia, Frost & Sullivan
Samuel Sianturi

Potensi Laba Hingga 10 PERSEN

Teks: Abdul Wachid | Foto: Bayu Yoga Dinata

Tren sedang meningkatnya permintaan layanan integrasi logistik atau *integrated logistics service* ternyata hanya salah satu pertimbangan perusahaan *trucking* mengembangkan bisnisnya. Alasan lain, perusahaan *trucking* ingin menghindari risiko *loss* yang besar di mana jika satu jasa mengalami penurunan, bisnis akan ditopang oleh unit jasa yang lainnya. Hal itu disampaikan Sugi Purnoto, *Director & Chief Operating Officer* PT Inprase Group. Ia menambahkan, melalui *integrated logistics service* akan mampu meningkatkan laba perusahaan secara rata-rata lima persen sampai 10 persen.

PT Inprase Group berencana membangun gudang seluas 1,2 hektare di Jababeka 7 Cikarang. Kawasan ini dinilai sangat strategis karena dekat dengan pusat industri di kawasan Jababeka. Inprase memiliki aset tanah yang sangat besar di beberapa area di Jabodetabek. Aset tanah tersebut sengaja dipersiapkan jika ada *customer* yang menginginkan gudang di luar Jababeka. "Kami akan atur untuk dibangunkan sesuai dengan standar yang diminta *customer*. Juga beberapa area yang sudah ada yang gudangnya siap pakai. Kami juga bekerja sama dengan rekan-rekan di Surabaya dan saat ini sudah tersedia 7.000 meter persegi di dua lokasi di Surabaya," katanya.

Menurut Sugi, persiapan utama untuk mengembangkan usaha integrasi pergudangan ialah adanya pengguna jasa. Setelah sudah dipastikan pengguna jasanya, selanjutnya perusahaan mulai menyusun persiapannya dari mulai pengadaan tanah, kontraktor sampai kepada pengadaan dana. Jika perusahaan menggunakan gudang vendor yang lain, perusahaan cukup mencari di lokasi yang ditentukan oleh *customer*. Sampai pembangunan gudang selesai, dibutuhkan waktu sekitar tiga sampai enam bulan untuk mempersiapkan peralatan dan fasilitas penunjangnya.

Pergudangan kawasan Tangerang

Segmen pengguna jasa yang disasar adalah principal FMCG, chemical, otomotif, dan telekomunikasi. Integrasi pelayanan akan diberikan mulai dari kegiatan inbound baik lokal maupun impor, warehouse storage and handling, value add service, transport, dan distribusi. Semuanya berlaku untuk inland, interisland, maupun ekspor.

Sugi Purnoto, Director & Chief Operating Officer PT Inprase Group

Terkait margin jasa pergudangan dinilai relatif lebih tinggi daripada jasa transportasi, Sugi tidak sependapat. Faktanya tidak selalu benar, kegiatan pergudangan mencakup jasa *storage*, *handling*, *value add service* yang masuk struktur *cost logistic* memberikan *share* maksimal 45 persen, sisanya 55 persen transportasi. "Margin antara jasa pergudangan dan angkutan barang relatif sama. Keuntungan jasa gudang jika milik sendiri bisa didapat dari kenaikan harga tanah dan bangunan. Sedangkan *book value truck* semakin tahun semakin menurun," kata Sugi.

Sementara untuk perbandingan biaya operasional, biaya di pergudangan hampir 90 persen merupakan biaya *fixed*, dari mulai biaya *leasing*, sewa MHE, sewa *space*, *manpower*, dan 10 persen biaya *utilities*. Sedangkan untuk tranportasi hampir 70 persen adalah *variable cost* dari mulai uang jalan, biaya perawatan kendaraan, dan lain-lain.

Risiko Lebih Kecil

Merambah bisnis pergudangan bukan tidak ada risiko. Menurut Valdy Ashab Firdausi, Direktur PT Toval Trans, perbandingan risiko antara jasa angkutan barang dengan jasa pergudangan sekitar 70 berbanding 30. Risiko pergudangan mulai kebakaran, tindak pencurian, bencana banjir. "Risiko barang yang hanya tersimpan lebih kecil ketimbang barang yang dalam proses distribusi. Karena ketika dalam perjalanan tentu banyak faktor teknis dan nonteknis yang sulit diprediksi," katanya.

PT Toval Trans merupakan perusahaan *trucking* yang juga akan merambah bisnis pergudangan. Perusahaan yang berdiri lima tahun lalu berencana membangun gudang di daerah Cikarang seluas 1,3 hektare. Kawasan tersebut dinilai strategis, meskipun saat ini PT Toval Trans masih dalam *feasability study* dengan merencanakan alternatif tempat, yakni di Karawang.

Valdy mengaku keputusan perusahaannya merambah bisnis tentu dengan pertimbangan matang. PT Toval Trans selalu mempertimbangkan *benefit financial* yang bisa diperoleh, membuka unit usaha pergudangan yang terintegrasi dengan transportasi diyakininya akan menambah keuntungan. "Target yang kami incar lebih ke *consumer goods,* tergantung nanti apakah *customer* tersebut ingin eksklusif atau bisa digabung dengan yang lain," jelas Valdy.

Di tempat lain, satu lagi perusahaan *trucking* memiliki rencana merambah bisnis pergudangan, ialah PT Sidomulyo Selaras Tbk. Berbeda dengan dua

Gudang penyimpanan bahan bakar dan B3 (Bahan Berbahaya dan Beracun) memerlukan penanganan khusus

Valdy Ashab Firdausi
Direktur PT Toval Trans

Sasminto Tjoe
President Director PT
Sidomulyo Selaras Tbk.

perusahaan sebelumnya, PT Sidomulyo Selaras Tbk. berencana membangun *chemical warehouse* (gudang khusus untuk produk kimia). Perusahaan yang berdiri sejak tahun 1993 ini akan membangun gudang di beberapa lokasi, yakni Cilegon, Merak, dan Anyer. Ketiga lokasi tersebut merupakan tempat pengguna jasa atau perusahaan *chemical* berada dengan total luas sekitar 36.000 meter persegi.

Karena jenis gudang yang akan dibangun terbilang khusus dan B3 (Bahan Berbahaya dan Beracun), maka cara *handling* dan standar keamanan harus tinggi. "Target kami adalah *zero complain*. Bukan lagi *zero accident* karena sudah pasti ketika terjadi insiden otomatis akan menimbulkan komplain dari klien," tutur Sasminto Tjoe, *President Director* PT Sidomulyo Selaras Tbk.

Ia menambahkan, pengadaan *chemical warehouse* oleh perusahaannya merupakan tindak lanjut layanan kepada para *customer* yang memang memerlukan gudang. Pria berkacamata ini tidak terlalu memikirkan margin keuntungan yang diperoleh, sebab hal itu akan datang dengan sendirinya ketika *customer* puas dan terpenuhi kebutuhannya.

Melalui pergudangan yang akan dibangun, PT Sidomulyo Selaras Tbk. memberi nilai tambah kepada *customer*. Perusahaan ini akan melakukan *drumming process* agar *customers* bisa menjual dalam kemasan drum sekitar 200 kilogram per drum dan *bulk quantity* (5-20ton). Dua keuntungan lainnya, *customer* akan memperoleh efisiensi biaya logistik hingga 16 persen dan pengiriman akan jauh lebih tepat waktu.

PT Inprase Group berencana membangun gudang seluas 1,2 hektar di Jababeka 7 Cikarang

MEMAHAMI *INTEGRATED LOGISTICS SERVICE*

Teks: Abdul Wachid
Foto: Bayu Yoga Dinata

Penyedia jasa logistik dalam hal ini third party logistics tidak harus memilik aset gudang untuk menyelenggarkan intergrated logistics service, mereka cukup menyewa gudang kepada vendor lain

Penyedia jasa logistik dalam hal ini *third party logistics* tidak harus memiliki aset gudang untuk meyelenggarakan *integrated logistics service*. Mereka cukup menyewa gudang kepada vendor lain. Sementara pengelolaannya ditangani oleh *third party logistics* (3PL) atau biasa disebut gudang sewa. Rata-rata perusahaan 3PL biasanya enggan ada beban terlalu besar untuk investasi gudang, mengingat nilai investasi untuk membangun gudang sangat besar.

"Perusahaan 3PL fokusnya hanya menjual solusi. *Integrated logistics service* yang terbilang standar dalam menerapkan *warehouse management* memiliki beberapa kualifikasi dan risiko," jelas Mahendra Rianto, *Commercial Deputy Director* PT Cardig Logistics Indonesia. Perusahaan logistik harus menanggung selisih *inventory* dan mengasuransikan gudang terhadap kebakaran atau insiden lainnya. Selain itu, perusahaan logistik harus melakukan sertifikasi profesi terhadap pegawainya dan memiliki standar keselamatan *Health Safety Enviroment* (HSE).

Ia menjelaskan, Cardig Logistics dalam bekerja khususnya pengelolaan *warehouse management* berdasarkan perencanaan *principal*. Biasanya dalam sebulan *principal* sudah menentukan jumlah barang yang akan disimpan di gudang. Kemudian frekuensi keluar-masuk barang dalam seminggu. Dua hal tersebut menentukan jumlah SDM yang

Gudang PT Cardig Logistics

harus didayagunakan, jumlah *material handling equipment,* dan finansial. Tiap minggunya dilakukan *monitoring* dan evaluasi. Di luar itu, kalau penyedia logistik tidak bisa mengontrol, hasilnya tidak akan efisien.

Sejauh ini, kata Mahendra, perusahaan logistik yang memiliki standar tersebut hanya 3PL. Kehadiran perusahaan 3PL bukan menjadi *fix cost* tetapi menjadi *variable cost.* Perusahaan 3PL yang ideal adalah perusahaan yang berhasil mengubah *cost* menjadi *revenue.* Selain itu, perusahaan 3PL juga harus bisa mereduksi total biaya logistik *principal.*

Sementara itu, menurut Mochammad Taufik Natsir, *General Manager Operation* PT Wira Logitama Saksama (Wira Logistics), banyak perusahaan angkutan barang yang menyebut dirinya sebagai perusahaan logistik, padahal inti dari kegiatan logistik terletak pada pengelolaan gudang bukan transportasinya. "*Integrated logistics service* erat kaitannya dengan *end to end process* dari pengelolaan bahan baku produsen sampai pada *end user*. Dari berbagai proses tersebut terlihat

Mahendra Rianto
Deputi Comercial PT Cardig Logistics

kegiatan logistik dominan dilakukan di gudang," katanya.

Ia menambahkan, tidak semua perusahaan bisa membuka atau mengelola bisnis pergudangan. Terdapat dua layanan utama diberikan dalam bisnis pergudangan, yakni *storage* dan *handling*. Banyak perusahaan logistik bisa membangun gudang tetapi tidak banyak yang bisa mengelolanya atau memiliki *warehouse management*.

Senada dengan Natsir, Leonard Merari, Konsultan Logistik PT Inti Logika Cipta mengatakan, pebisnis pergudangan yang hanya menyewakan tempatnya tidak bisa dikatakan penyedia jasa logistik. Semestinya, selain tempat penyedia jasa logistik juga harus mampu mengelolanya atau biasa dikenal dengan *warehouse management*. "Justru nilai tambah terletak pada *warehouse management* bukan pada luas atau kapasitas gudang. Jika penyedia jasa logistik hanya mengandalkan *space* gudang, margin yang diperoleh akan kecil," kata Leonard.

Dalam pengamatannya, beberapa perusahaan properti memang mengalihkan fokus bisnisnya ke pergudangan baik itu sewa atau dijual. Banyak dari *developer* mengakusisi

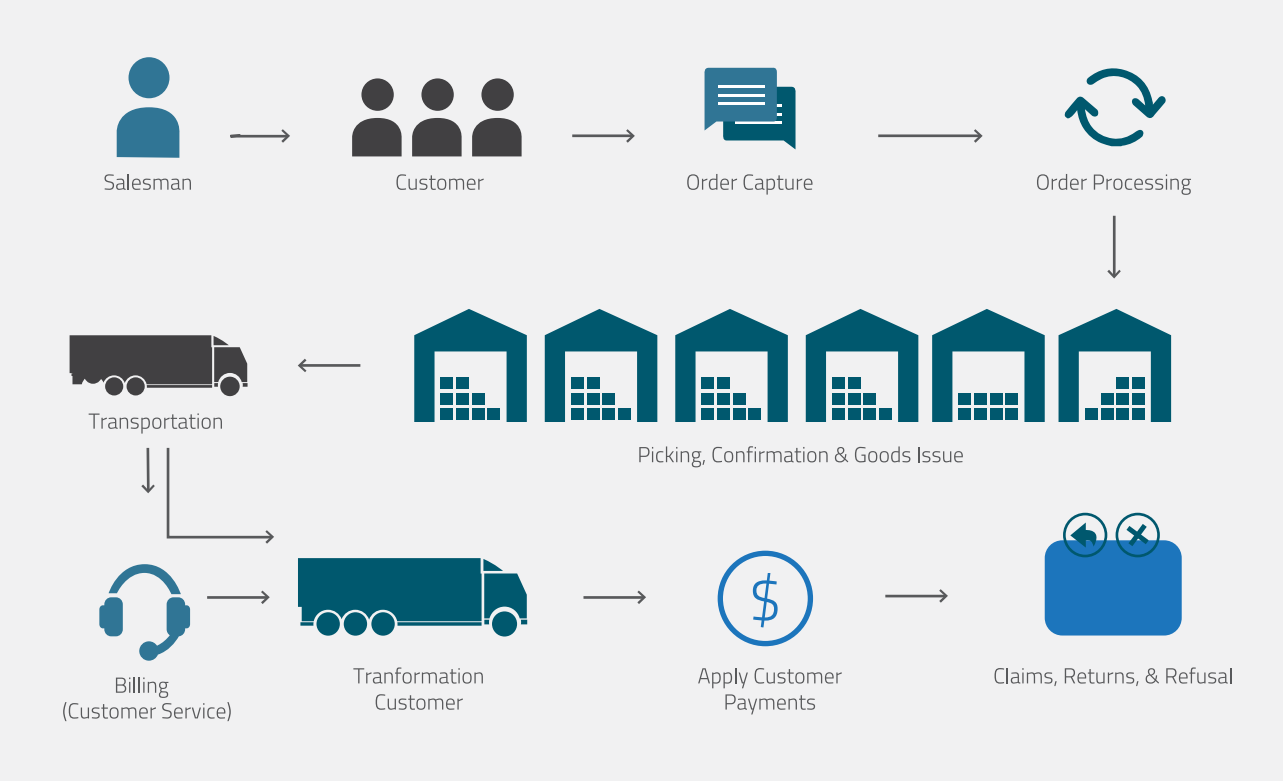
Leonard Merari
Training & Logistics Consultant

Proses bongkar muat peti kemas di Pelabuhan Teluk Lamong Surabaya

tanah di kawasan industri kemudian mereka membangun kompleks pergudangan dengan menyasar perusahaan 3PL dan *principal*. Khusus *developer* yang hanya menyewakan gudang, akan lebih diuntungkan karena gudang masih dalam kepemilikan dan mereka memperoleh profit dari biaya sewa.

Terkait *integrated logistics service*, diakui Leonard, pemahaman pelaku jasa logistik masih kurang tentang penggunaan istilah tersebut. Idealnya, yang dimaksud *integrated logistics service* perusahaan yang mampu melayani transportasi, pergudangan, kepabeanan dan *forwarding* baik untuk domestik atau internasional. "Istilah *integrated logistics service* tidak mudah digunakan, karena tidak semua perusahaan yang menamai dirinya penyedia jasa logistik telah menerapkan *integrated logistics service*," ujarnya.

WAREHOUSE IN ORDER PROCESS



WAREHOUSE ACTIVITIES

INBOUND	STORAGE				OUTBOUND
RECEIVING	PUT-AWAY	STORAGE	ORDER PICKING	PACKING MARKING & STAGING	SHIPPING
1. Unloading the vehicle 2. Product checking	Location for product is identified & inventory records are update	Product are physically stored	Product are removed from storage, inventory records update	Products are appropiate labelled & placed on loading dock for shipment	1. Loading the vehicle. 2. 2. BL and shipment notification prepared

Sumber : Supply Chain Indonesia

Beberapa contoh Material Handling Equipment (MHE) yang umum digunakan:

Trolley

Hand Pallet

Hand Lift

Fork Lift

Reach Truck

Electric Pallet Truck

Drum Grabber

Light Duty Racking

TAK CUKUP DENGAN BANGUN GUDANG

Teks: Abdul Wachid
Foto: Bayu Yoga Dinata

PT Inprase Group memprediksi persaingan pada lingkup integrated logistics service dalam kurun waktu lima tahun mendatang masih cukup bagus. Alasannya, belum banyak perusahaan trucking yang melakukan integrasi layanan dan ketersediaan tanah untuk dibangun pergudangan telah menipis. Kondisi ini harus disiasati transporter minimal melakukan kolaborasi dengan perusahaan integrated logistics service lainnya dengan saling bekerja sama untuk mendapatkan profit margin yang lebih baik.

Guna menghadapi persaingan PT Inprase Group telah mempersiapkan strategi, yakni dengan memberi nilai tambah. "Nilai tambah yang kami tawarkan kepada setiap *customer* dengan pengembangan layanan terpadu yang kami lakukan adalah pertama peningkatan *service level*. Karena jika terpisah maka diperlukan waktu untuk melakukan eksekusi pada kegiatan logistik," kata Sugi Purnoto, *Director & Chief Operating Officer* PT Inprase Group.

Melalui layanan satu atap tersebut diyakini PT Inprase Group akan mempercepat semua proses komunikasi dan eksekusi order. Kemudian akan menghasilkan efisiensi biaya, sebab selama ini dari masing-masing penyedia jasa yang terpisah akan terjadi *double margin*. Sugi menjelaskan, secara spesifik yang membedakan Inprase dengan perusahaan *third party logistics* (3PL) adalah pada kekuatan dukungan transportasinya. Menurutnya, banyak dijumpai perusahaan 3PL yang sudah memiliki gudang sendiri kadang kesulitan mendapatkan dukungan

Desain gudang milik INPRASE Logistics. Penerapan cross docking belum banyak perusahaan yang bisa melakukannya. Walupun sistem telah siap, diperlukan SDM yang mampu menjalankan sistem tersebut

dari transportasi. Sedangkan Inprase sebagai perusahaan yang memulai dari *trucking* akan lebih mudah dalam mendapatkan dukungan transportasi.

Lain halnya Inprase, menurut Mahendra Rianto, *Commercial Deputy Director* PT Cardig Logistics Indonesia, ranah persaingan bisnis logistik mendatang ialah penyedia jasa logistik harus bisa menjadi pemungkin terjadinya *supply chain*. Jika yang terjadi malah sebaliknya, pelan-pelan mereka akan ditinggalkan pelanggannya. "Sebenarnya sejak lama pelaku jasa logistik telah mengetahui visi tersebut hanya saja banyak dari mereka lebih memilih di zona nyaman. Sejalan dengan kenaikan bahan bakar minyak, upah minimum regional, *lead time* yang semakin lama yang berdampak pada biaya logistik," kata Mahendra.

Selain itu, daya beli masyarakat menurun ditambah ekonomi melemah, namun sebaliknya biaya logistik terus naik membuat margin keuntungan kian berkurang. Pengguna jasa logistik menjadi pihak yang paling dirugikan dalam situasi tersebut sehingga mereka harus memutar otak bagaimana melakukan penghematan biaya. Secara berantai, penghematan biaya kemudian akan dibebankan kepada penyedia jasa.

Mahendra mengatakan, dalam situasi tersebut penyedia jasa harus kreatif, mereka harus mampu melakukan efisiensi biaya yang dikeluarkan pengguna jasa. Gambarannya, distributor besar maupun menengah dalam proses distribusi sebaiknya melakukan *outsourcing* ke 3PL atau perusahaan *trucking*. Kemudian, untuk mengantisipasi *lead time* yang tidak mampu dikontrol, distributor membutuhkan gudang.

Semua proses tersebut bisa diserahkan untuk dikelola perusahaan logistik yang mampu menangani keduanya. Penyedia jasa yang jeli dan kreatif pasti akan mengambil peluang tersebut. "Hal ini menjadi peluang besar bagi penyedia logistik untuk mengambil alih peran tersebut. Mengingat karena rata-rata semua industri manufaktur, seperti *consumer goods, electronic product, nutrition food,* dan lainnya memiliki pergerakan logistik yang besar," tambahnya.

PERSAINGAN KETAT

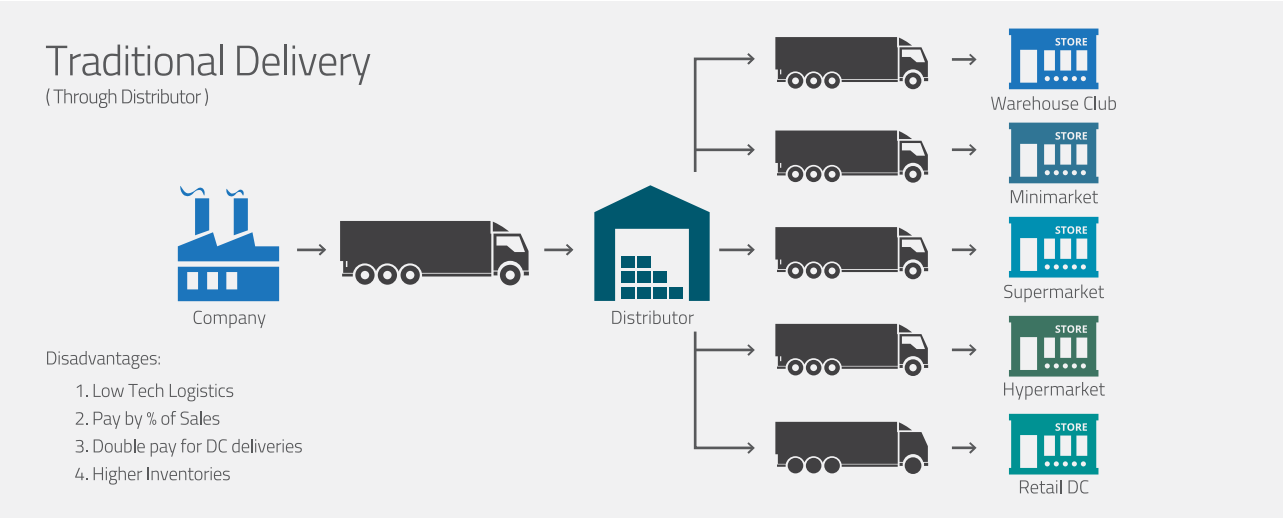
Menurut Mochammad Taufik Natsir, *General Manager Operation* PT Wira Logitama Saksama (Wira Logistics), ke depan persaingan *integrated logistics service* ketat, tapi karena permintaan juga sedang banyak maka prospek bisnisnya masih bagus. Meski demikian, adanya persaingan disambut baik oleh Wira Logistics. Bagi Natsir, dengan persaingan membuat perusahaannya harus terus mamacu kompetensi, nilai tambah, dan inovasi yang bisa diberikan kepada *customer*.

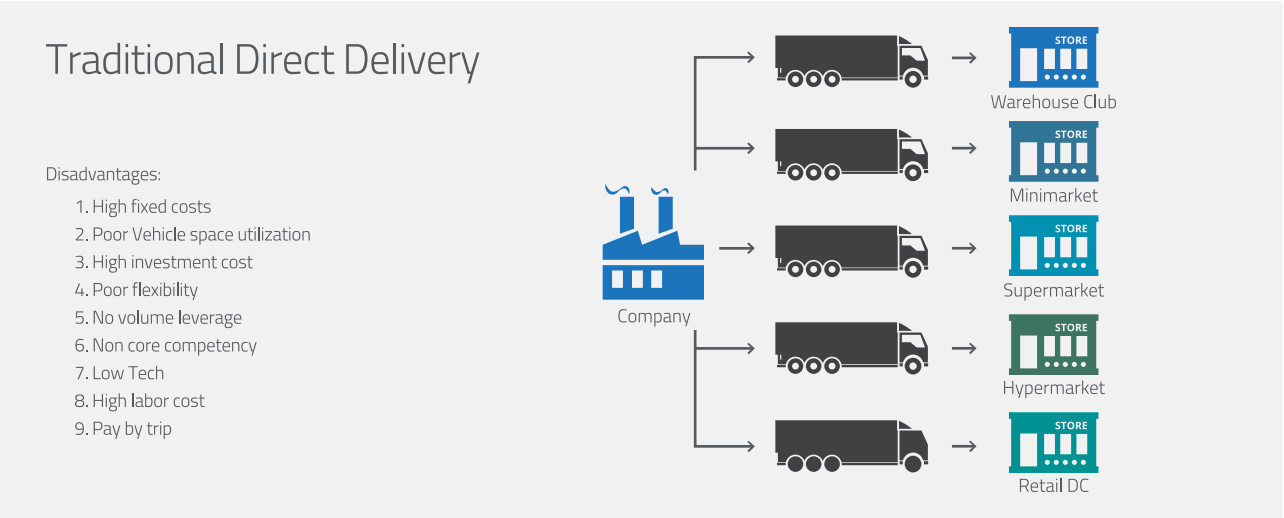
Seperti halnya penerapan *croos docking* belum banyak perusahaan yang bisa melakukannya. Tetapi Wira Logistics sadar kurun waktu lima tahun ke depan semua perusahaan akan mempelajari hal itu. "Khusus *croos docking* tidak semua perusahaan mudah menerapkannya, sekalipun sistem telah disiapkan. Tetapi juga dibutuhkan SDM yang mampu mengelola sistem tersebut," kata Natsir. Ia menambahkan, artinya persaingan ke depan lebih mengarah pada *man power* dan sistem. Tanpa keduanya susah penyedia jasa logistik untuk bersaing.

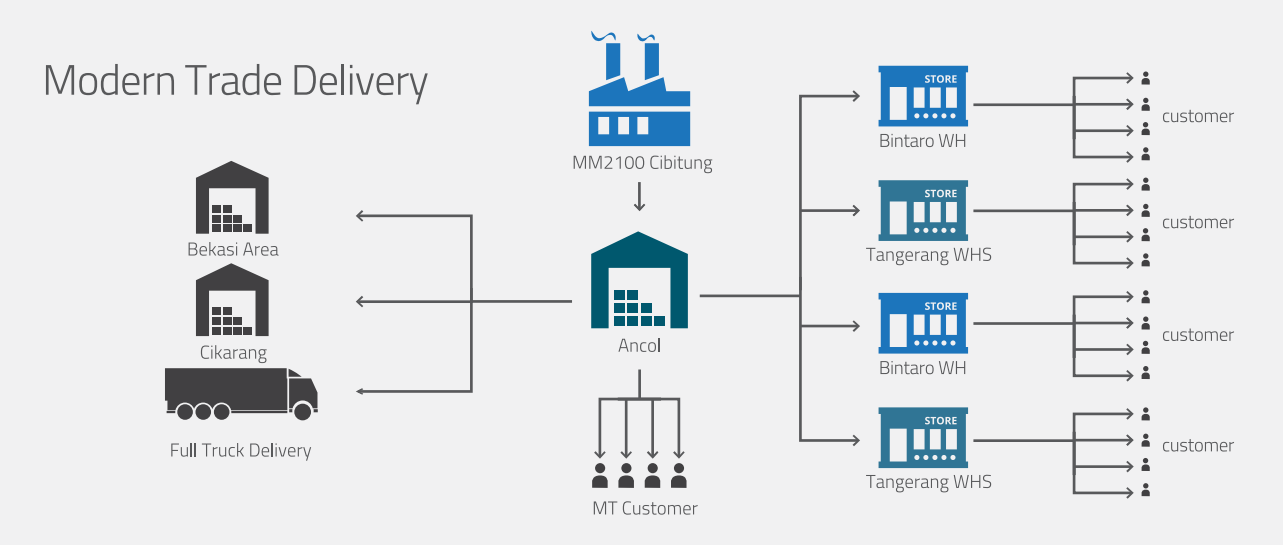
Di sisi lain, meski mayoritas perusahaan logistik terutama yang berada di Jabodetabek telah memberlakukan *integrated logistics services,* dari riset Frost & Sullivan Indonesia menemukan bahwa ada beberapa kekurangan yang belum dapat terpenuhi secara maksimal di antaranya fleksibilitas dari layanan, keberagaman layanan, dan jaringan. Selain itu, masih banyak juga beberapa gudang yang belum memiliki standar industri yang baik.

"Belum ada standardisasi berskala nasional untuk pergudangan tetapi beberapa perusahaan biasanya memiliki standar sendiri untuk sistem pergudangannya. Biasanya standar khusus diterapkan pada barang-barang tertentu seperti *good storage practices* (GSP) untuk produk farmasi," papar Samuel Sianturi, *Senior Consultant Transportation & Logistics* Frost & Sullivan Indonesia.

Rata-rata semua industri manufaktur, seperti consumer good, electronic product, nutrition food dan lainnya memiliki pergerakan logistik yang besar. Hal ini tentu menjadi peluang bagi pengusaha logistik







Sumber: Wira Logistics

ALIH DAYA PANGKAS BIAYA LOGISTIK

Teks: Abdul Wachid
Foto: Bayu Yoga Dinata

Fenomena perusahaan manufaktur mulai beralih dari perusahaan yang hanya menyediakan layanan angkutan barang ke perusahaan yang menerapkan *integrated logisctics service* (ILS) dinilai wajar. Sebab industri ingin proses pengiriman dan pendistribusian barangnya lebih optimal dan efisien. Meski demikian bukan berarti permintaan terhadap angkutan truk itu turun karena dari perusahaan ILS masih membutuhkan perusahaan *trucking*. Kebutuhan itu ada ketika perusahaan ILS mengalami kelebihan order mutan yang melebihi kapasitas armada yang dimilikinya.

Pada beberapa kasus, tidak efisiennya sektor pergudangan karena barang yang tersimpan di gudang seringkali tidak dihitung biayanya. Padahal kontribusinya cukup besar terhadap pengurangan dari harga produk atau margin yang akan diperoleh produsen. "Sebetulnya perusahaan manufaktur mulai menggunakan jasa perusahaan ILS untuk mempermudah perhitungan biaya-biaya yang muncul setelah barang selesai di produksi dan barang dikirim ke konsumen," jelas Budi Setiawan, Praktisi Pergudangan.

Komposisi biaya logistik paling besar adalah transportasi, kemudian urutan keduanya sektor pergudangan. Sementara sisanya, antara lain biaya bongkar muat, biaya pegawai dan biaya administrasi (untuk pengerjaan dokumen baik langsung maupun tidak langsung). Semua komponen biaya logistik kemudian memengaruhi nilai atau

Harga sewa gudang per tahun disesuaikan dengan kapasitas muat gudang dan nilai barang yang disimpan, maka akan bisa diketahui biaya logistiknya

harga barang telah diproduk termasuk biaya gudang.

Terdapat dua hal untuk mengetahui biaya logistik sebuah barang, yakni dilihat dari Produk Domestik Bruto (PDB) dan omzet penjualan. Kontribusi biaya logistik terhadap PDB adalah kontribusi yang tidak langsung terhadap kegiatan proses pengiriman barang, tetapi terhadap seluruh pendapatan yang diterima yang diperhitungkan dalam PDB. Sedangkan, biaya logistik kontribusinya terhadap omzet penjualan atau nilai barang itu akan diperhitungkan langsung.

Sebagai contoh, pengiriman barang dengan nilai jual Rp 100 juta dikirim dari Jakarta ke Surabaya dengan angkutan truk dengan biaya berkisar Rp 7,5 juta. Maka sudah terlihat komponen biaya transportasinya 7,5 persen dari nilai barang yang dikirim dan otomatis akan memengaruhi omzet.

Khusus gudang, Budi memberi gambaran sederhana mengenai biaya operasionalnya. "Gambarannya, harga sewa gudang per tahun disesuaikan dengan kapasitas muat gudang dan nilai barang yang disimpan, maka akan bisa diketahui biaya logistiknya. Misalnya *principal* menyewa gudang berukuran 60 meter persegi dalam setahun dengan biaya sewa Rp 100 juta," katanya.

Ia menambahkan, efisiensi terhadap biaya logistik yang paling mudah adalah selesai produksi langsung kirim atau barang hanya transit di gudang itu otomatis akan mengurangi biaya logistik. Jika barang semakin lama disimpan maka biaya penyimpanan bisa lebih tinggi daripada biaya transportasi. Selain itu, idealnya dekat kawasan industri harusnya memiliki *logistic center*, karena itu akan bermanfaat bagi perusahaan manufaktur.

Sektor pergudangan punya peran penting dalam menjaga mutu barang, hal ini sangat berpengaruh pada kegiatan penyimpanan dan handlingnya

HARUS DITANGANI PROFESIONAL

Perusahaan manufaktur akan lebih efisien dengan melakukan *outsourcing* (alih daya) gudang sekaligus pengelolaannya ke perusahaan logistik ketimbang mengelola sendiri. Dengan melakukan *outsourcing,* produsen akan lebih fokus pada pada produksi barang. Nilai tambah lain ialah target efisiensi biaya logistik dari sektor pergudangan akan tercapai. "Sebenarnya kalau *principal* memang ingin menurunkan biaya logistiknya ada baiknya memilih perusahaan logistik yang memiliki layanan *integrated logistics service,"* tutur Nofrisel, Direktur Operasi dan Pengembangan PT Bhanda Ghara Reksa.

Menurutnya, melalui *integrated logistics service* biaya logistik bisa ditekan menjadi 20 persen dari sebelumnya rata-rata 30 sampai 40 persen. Sekalipun ditangani sendiri, perusahaan manufaktur harus mengetahui kualitas pergudangan dan manajemen yang dikelola. Jangan sampai penanganan gudang yang salah membuat nilai produk menjadi turun yang akhirnya membuat konsumen kecewa.

Tirtana Siregar
Peneliti bidang logistik Politeknik APP Jakarta

Peneliti bidang logistik Politeknik APP Jakarta, Tirtana Siregar pernah melakukan penelitian mengenai apa saja penyebab tidak puasnya konsumen terhadap sebuah barang yang telah dibeli. Hasilnya, ternyata penyebabnya tidak hanya dari kualitas barangnya, ada sekitar 30 persen barang yang diterima konsumen bermasalah pada proses disribusi dan pergudangan. Banyak kasus seperti itu terjadi terutama untuk barang yang titik distribusinya dengan rute jauh.

Nofrisel
Direktur Operasi dan Pengembangan
PT Bhanda Ghara Reksa

"Misalnya, barang-barang tersebut diproduksi di Cikarang kemudian didistribusikan ke Sumatera dengan moda transportasi darat. Barang yang semula dari pabrik dalam kondisi baik tetapi saat sudah di tangan konsumen terdapat cacat atau kerusakan," paparnya.

Sependapat dengan Tirtana, Budi Setiawan mengatakan, sektor pergudangan punya peran penting dalam menjaga mutu barang, hal ini pengaruh dari kegiatan penyimpanan dan *handlingnya*. Jika *handling* salah bisa memengaruhi kualitas dan harga barang karena mengakibatkan barang rusak. Menyimpan barang juga bisa mengakibatkan barang rusak jika tidak tepat dan benar. Kemudian dampak dari barang rusak akan berakibat pada kualitas dan harga.

Hal serupa juga dikatakan Berty Argiyantari, *Logistics General Manager* PT Enseval Putera Megatrading. Menurutnya, peran sektor pergudangan sangat strategis dalam menjaga mutu barang karena selama penyimpanan dan penanganan keluar-masuk sangat rentan terhadap kerusakan jika tidak dikelola secara benar. Oleh karena itu, perlu *adanya Good Distribution Practices* (GDP) yang mengatur tata kelola penyimpanan dan pendistribusian barang secara tepat untuk menjaga mutu barang.

Agar perusahaannya mendapatkan efisiensi biaya logistik, PT Enseval Putera Megatrading melakukan penerapan *lean logistic*. Dalam hal ini, pemborosan-pemborosan proses yang tidak memberikan nilai tambah dihilangkan sehingga hanya proses-proses yang menghasilkan nilai tambah yang dipertahankan. Dengan penerapan *lean logistic* ini selain menjadi lebih efisien, produktivitas karyawan juga meningkat. "Di perusahaan kami, komponen biaya logistik yang terbesar adalah transportasi yang mencapai sekitar 75-85 persen. Sedangkan biaya pergudangan sekitar 10 persen," kata Berty.

Berty Argiyantari
Logistic General Manager
PT Enseval Putera Megatrading Tbk

Cross Docking

HEMAT 40 PERSEN DARI TOTAL BIAYA LOGISTIK

Teks: Abdul Wachid | Foto: Bayu Yoga Dinata

Biaya logistik yang masih tinggi mengharuskan perusahaan manufaktur mengubah sistem distribusinya agar menjadi efisien. Dibutuhkan pula kecepatan dan produktivitas *supply chain* agar efisiensi yang diharapkan bisa tercapai. Salah satu cara inovasi dalam distribusi barang adalah *cross docking*. *Cross docking* menjaga *costumers costumize* dan menekan biaya distribusi.

Dalam prakteknya, *cross docking* menerapkan sistem di mana produk yang diterima dari *supplier* atau dari pabrik pusat produksi akan langsung didistribusikan kepada *customers* atau *retailer.* Waktu simpan yang dilakukan hanya sedikit atau bahkan tanpa perlu disimpan di gudang terlebih dahulu. "*Cross docking* adalah salah satu strategi yang dapat diterapkan untuk membantu mencapai keunggulan kompetitif. Jika diimplementasikan dengan tepat dan dalam kondisi yang tepat, *cross docking* dapat memberikan perbaikan yang signifikan dalam efisiensi dan waktu *handling*," kata Mochammad Taufik Natsir, *General Manager Operation* PT Wira Logitama Saksama.

Natsir kemudian memberi gambaran singkat tentang bagaimana *cross docking* mampu mereduksi biaya logistik. Pengurangan bahkan peniadaan *inventory* dalam gudang, lebih karena produk langsung dilakukan *cross dock*, dari kedatangan *supplier* di gudang langsung dialihkan ke truk pengangkut ke *customer*. Fungsi gudang hanya sebagai tempat untuk sortir kualitas produk dan sebagai tempat konsolidasi sehingga tidak diperlukan ruang yang besar untuk kegiatan ini.

Mochammad Taufik Natsir
General Manager Operation
PT Wira Logitama Saksama.

Menggunakan sistem cross docking dapat menghemat biaya storage yang sekitar 25 - 40 persen dari total biaya logistik

Cukup diperlukan area transit, sortir, dan persiapan pengiriman (*staging area*), jadi tidak diperlukan ruang yang besar. Melalui beberapa proses itu target reduksi akan bisa dicapai. Natsir mengaku, terkait tingkat efisiensi yang didapat, angka pastinya ia belum bisa memastikan. Tapi bisa diambil perbandingan komponen biaya *storage* yang sekitar 25-40 persen dari total biaya logistik. Atau jika dibandingkan dengan penjualan sekitar 2 persen hingga 2,8 persen dari total penjualan.

Metode ini banyak digunakan untuk produk segar seperti buah dan sayuran lokal. Belum banyak yang menggunakannya untuk produk pabrikan atau produk olahan. Meski begitu, sebenarnya metode ini bisa diterapkan untuk hampir semua jenis produk, asalkan bisa menyelaraskan antara *supply* atau *inbound product* dengan *demand* atau *outbound product*. "Konsumen di supermarket atau retail toko buah segar bisa menerima produk segar buah atau sayur, paling lama 15-24 jam setelah dipetik dari kebun, dengan harga yang lebih kompetitif. Jelas sekali ini memberi kepuasan bagi konsumen," papar Natsir.

Penerapan *cross docking* tidak membutuhkan spesifikasi khusus pada sisi kendaraan yang digunakan, dikarenakan metode ini lebih banyak terkait dengan proses gudang. Meski demikian, truk yang memiliki kemampuan buka pintu samping dan belakang cukup membantu untuk proses muat dan mengurangi waktu tunggu kendaraan. *Cross docking* rata-rata lebih efektif untuk rute jarak pendek dengan memanfaatkan truk besar dan kecil. Artinya, setelah produk dibawa oleh truk besar (tronton atau *wing box*) ke gudang untuk dilakukan *cross dock* ke kendaraan kecil.

Agar *cross docking* berjalan dengan baik, *slot time* saat muat di gudang harus diinformasikan secara akurat kepada transporter. Hal ini perlu supaya saat produk selesai sortir dan siap muat, kendaraan telah siap di pintu *loading*. Natsir menjelaskan, metode *dedicated truck* dinilai lebih cocok dibanding dengan angkutan *on call* untuk kegiatan *cross docking*.

Pelaku Cross Docking Masih Sedikit

Sejauh ini perusahaan logistik yang menerapkan *cross docking* didominasi *Third Party Logistics* (3PL). Beberapa dari mereka telah mampu mengatur dan memberikan jadwal kepada *supplier* kepastian waktu tiba di gudang. Untuk itu 3PL harus mendapatkan data sebelumnya dari pihak *retailer* mengenai kebutuhan atau order dari masing-masing *outlet*. Data ini kemudian dikonsolidasi oleh 3PL dan ditindaklanjuti kembali kepada *retailer* untuk dilanjutkan kepada *supplier*.

Untuk beberapa kasus, pihak 3PL bisa menginformasikan langsung kepada *supplier* setelah mendapat persetujuan dari perusahaan *retailer*.Tetapi semuanya tergantung pada persetujuan awal antara 3PL dengan perusahaan retail. Sebab data order *outlet* biasanya data *confidential* yang harus dijaga oleh 3PL. Jadi dalam hal ini 3PL bertindak sebagai data konsolidator sekaligus yang melakukan *cross docking* di gudang 3PL.

Secara umum semua perusahaan logistik yang memiliki fasilitas pergudangan bisa menerapkan metode ini. Namun diperlukan penyelarasan dan kajian mendalam dalam hal keperluan *inbound* dan *outbound*, atau *supply* dan *demand* sehingga tidak diperlukan *inventory* di gudang. Selain itu, *cross docking* paling cocok digunakan untuk produk buah dan sayuran segar, khususnya untuk produk lokal.

Hingga saat ini perusahaan logistik yang menerapkan pola *cross docking* belum terlalu banyak. Natsir menyebutkan, metode ini perlu sinergi kerja sama yang erat dan baku dalam sebuah organisasi logistik. Di samping itu, dibutuhkan pula sistem teknologi informasi yang mendukung dan juga sumber daya manusia yang terlatih.

Truk yang memiliki kemampuan buka pintu samping dan belakang cukup membantu untuk proses muat, dan mengurangi waktu tunggu kendaraan

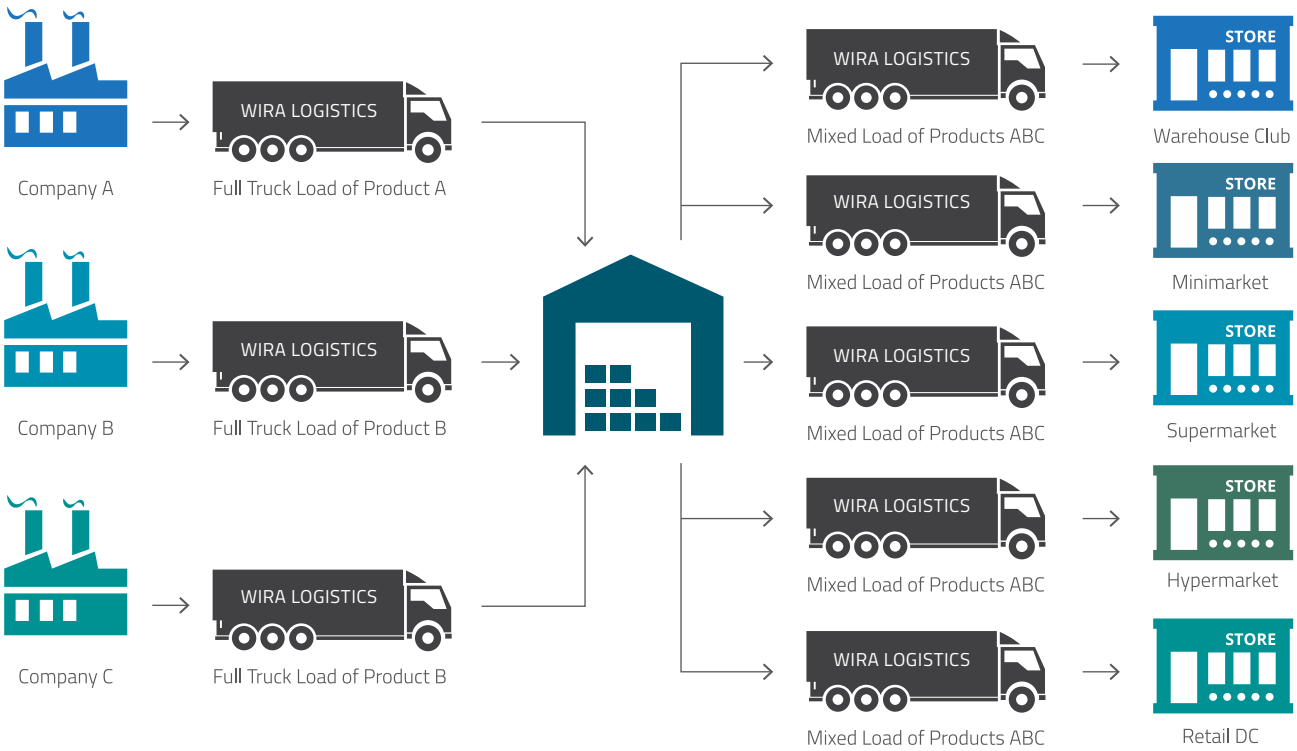
Cross docking menerapkan sistem dimana produk yang diterima dari supplier atau dari pabrik pusat produksi akan langsung didistribusikan kepada costumers atau retailer

Karakteristik Cross Docking

Barang datang dan keluar dari gudang tidak lebih dari satu hari, kemudian tidak masuk atau berada dalam area penyimpanan.	Barang tidak ada di *inventory record*. Barang tetap di-*record* dalam *inventory*, dalam *process receive*.	Tidak terdapat aktivitas *relabeling* dan *packaging*. Bisa juga dilakukan *process packaging* dan *relabeling*.
Permintaan barang yang stabil dan konstan. Bisa dilakukan untuk barang dengan *demand* yang fluktuatif namun perlu sistem IT yang andal untuk melakukannya.	*Stock out cost*-nya rendah.	Lebih banyak mengangkut barang-barang yang tidak tahan lama seperti sayuran, buah-buahan. Bisa juga diterapkan untuk jenis produk olahan/ pabrikan.

Cross Docking

Sumber: Wira Logistics



Zero Inventory

NO. 1

BRAND & QUALITY

LET OUR SINCERENESS AND
SPECIALIZED TECHNIQUE
BE ALWAYS WITH YOU

HJBRIDGE

SOLE AGENT

PT DWI MULTI MAKMUR

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

T +62 21 66694881, +62 21 66694882
+62 21 6616073, +62 21 6616037
F +62 21 66694883
E info@dwimultimakmur.com
marketing1@dwimultimakmur.com

EXPRESS MAINTENANCE

Waktu perbaikan kendaraan niaga/truk sering menjadi masalah yang serius bagi konsumen Hino saat kendaraan tersebut mempunyai jadwal operasional yang padat. Untuk memberikan kecepatan dan kualitas pelayanan terhadap konsumen Hino, Hino Cemaco mempunyai *bay express maintenance.*

Bay express maintenance adalah *bay* khusus pekerjaan *maintenance/* perawatan rutin yang dilengkapi dengan *special service tool* (SST) dan peralatan khusus untuk pekerjaan *maintenance*. Dioperasikan oleh dua tenaga ahli mekanik yang mendapatkan pelatihan khusus dari Hino Jepang serta telah disiapkan juga *spare part* untuk setiap pekerjaan yang dilakukan di *bay* ini. Waktu perawatan, setiap kendaraan truk hanya 59 menit.

Sistem *booking* yang dikelola oleh *Customer Care Office* (CCO) juga dikembangkan untuk mendukung *express maintenance*, sebab tanpa adanya sistem *booking* manfaat *bay express maintenance* tidak akan maksimal. Mengingat animo pelanggan Hino yang cukup besar untuk merasakan manfaat dari *express maintenance*, CCO akan mengatur sistem antrian kendaraan dengan menggunakan skema *booking*.

Bagi pelanggan Hino khususnya yang beroperasi di Jawa Tengah atau jalur operasinya melewati Jawa Tengah silahkan datang ke Dealer Hino Cemaco yang sudah memiliki fasilitas 3S (*Sales, Service, Sparepart*) berada di **Semarang-Genuk** (Jln. Raya Semarang Demak Km. 7 Genuk Semarang, 024-6581 893), **Semarang Pudakpayung** (Jln. Perintis Kemerdekaan No. 42 Pudakpayung Semarang, 024-7466 333), **Kudus** (Jln. Lingkar Kudus Pati Km.4 Jati Kudus, 0291-4257 333) dan **Cilacap** (Jln. Urip Sumoharjo No. 184 Cilacap, 0282 – 546 333) untuk mendapatkan manfaat dari *bay express maintenance* kami. Untuk wilayah Pantura Hino Cemaco juga sudah melebarkan sayap di kota **Pekalongan** (Jln. Raya Tegalsari No. 41 Batang Pekalongan, 0285-786 1188, 391234) dan **Tegal** (Jln. Dr. Cipto Mangunkusumo No. 89-93 Tegal, 0283-341 700).

PERAN TRUK ANGKUTAN BARANG
DALAM MENDUKUNG KELANCARAN TOL LAUT

R. BUDI SETIAWAN, M.M., CISCP.
KEPALA DIVISI PENDIDIKAN DAN PELATIHAN
SUPPLY CHAIN INDONESIA

Tol laut yang disampaikan oleh Presiden Republik Indonesia, Joko Widodo bukanlah merupakan jalan tol yang dibangun di atas laut atau di bawah laut tetapi merupakan sebuah konsep logistik angkutan barang yang dilakukan melalui laut. Dalam konsep Tol Laut, dibentuk jalur angkutan barang dengan menggunakan kapal-kapal besar yang menghubungkan pelabuhan-pelabuhan utama Indonesia. Kapal-kapal besar tersebut akan rutin berlayar dari Sumatera ke Papua dan sebaliknya dari Papua ke Sumatera.

Konsep Tol Laut ini bertujuan untuk menghubungkan pelabuhan-pelabuhan besar yang ada di Nusantara. Dengan adanya hubungan antara pelabuhan-pelabuhan laut ini, maka dapat diciptakan kelancaran distribusi barang hingga ke pelosok-pelosok Nusantara. Setidaknya dengan adanya Tol Laut tersebut diharapkan juga akan terjadi pemerataan pembangunan di Indonesia.

Dilihat dari sisi maritim, di mana Indonesia merupakan negara kepulauan terbesar dengan memiliki 17.504 pulau dan sebagian besar wilayah Indonesia merupakan lautan dan mengandung posisi strategis, baik aspek pertahanan, keamanan, politik, ekonomi, sosial, budaya dan lingkungan. Selain itu, Indonesia berada di persimpangan dunia, di antara dunia benua dan dua samudera. Letak strategis ini menjadikan Indonesia penting bagi negara mana pun yang hendak membangun hubungan internasional dan regional. Di samping itu Indonesia juga berbatasan dengan 10 negara antara lain Malaysia, Singapura, India, Thailand, Vietnam, Filipina, Palau, Papua Nugini, Timor Leste, dan Australia.

Tol Laut diwujudkan dengan menyiapkan infrastruktur pelabuhan dan penyeberangan. Dengan infrastruktur pelabuhan dan penyeberangan yang memadai dan terkelola dengan manajemen yang efisien, maka nantinya arus barang dan jasa serta orang akan lebih baik. Dalam infrastruktur pelabuhan atau penyeberangan tersebut ada hal yang tidak kalah pentingnya, yaitu fasilitas bongkar muat barang dan teknologi sistem informasi untuk kelancaran kegiatan tersebut. Infrastruktur pelabuhan dan penyeberangan bukan hanya di lokasi pelabuhan dan penyeberangan saja tetapi juga meliputi area yang ada di sekitarnya yang menjadi akses atau jalan bagi alat angkutan barang lainnya memasuki pelabuhan atau penyeberangan.

Konsep Tol Laut, dilakukan melalui pembentukan 24 pelabuhan. Pelabuhan sebanyak itu terbagi atas pelabuhan yang menjadi hubungan internasional, pelabuhan utama dan pelabuhan pengumpul. Sebanyak 24 pelabuhan itu, antara lain, Pelabuhan Banda Aceh, Belawan, Kuala Tanjung, Dumai, Batam, Padang, Pangkal Pinang, Pelabuhan Panjang. Selanjutnya, Pelabuhan Tanjung Priok, Cilacap, Tanjung Perak, Lombok, Kupang, Pontianak, Palangkaraya, Banjarmasin, Maloy, Makassar, Bitung, Halmahera, Ambon, Sorong, Merauke dan Jayapura. Dari 24 pelabuhan, hanya Pelabuhan Kuala

Tanjung, Bitung dan Sorong yang akan dibangun baru, sedangkan sisanya hanya perluasan atau pengembangan.

Di antara 24 pelabuhan itu, terbagi dua hubungan internasional, yaitu Kuala Tanjung dan Bitung yang akan menjadi ruang tamu bagi kapal-kapal asing dari berbagai negara. Selanjutnya pemerintah menyiapkan enam pelabuhan utama yang dapat dilalui kapal-kapal besar berbobot 3.000 hingga 10 ribu TEUs. Enam pelabuhan itu adalah Pelabuhan Belawan, Tanjung Priok, Tanjung Perak, Makassar dan Sorong. Nantinya, pelabuhan utama akan menjadi jalur utama atau Tol Laut, sedangkan 24 pelabuhan dari Belawan sampai Jayapura disebut pelabuhan pengumpul.

Sebanyak 24 pelabuhan tersebut merupakan bagian dari 110 pelabuhan milik PT Pelabuhan Indonesia (Pelindo), sementara total pelabuhan di Tanah Air sekitar 1.230 pelabuhan. Sebanyak 110 pelabuhan dari total 1.230 pelabuhan dikelola oleh Satuan Kerja Perhubungan, Provinsi, dan lainnya. Gambaran rancangan Tol Laut tersebut, seperti terlihat dalam gambar berikut ini.

RANCANGAN ARISTEKTUR TOL LAUT INDONESIA

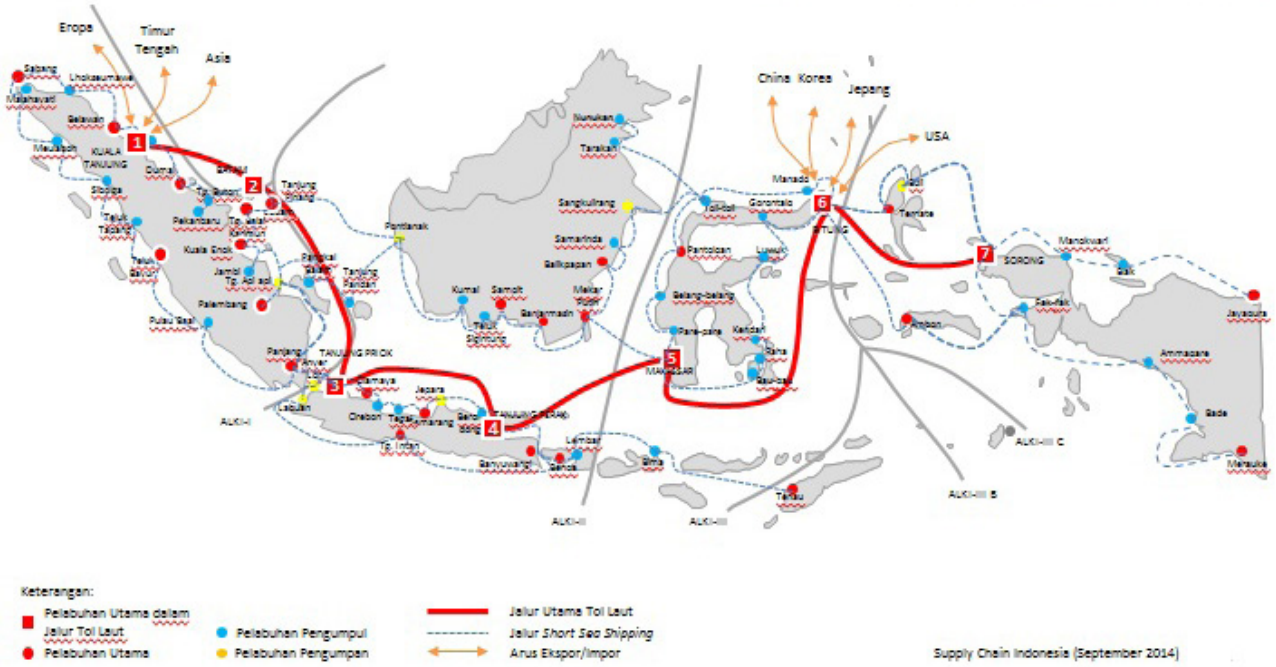
Gambar Rancangan Arsitektur Tol Laut Indonesia (Versi Supply Chain Indonesia 2014)

Melewati **7** Pelabuhan Utama

1. Pel. Kuala Tanjung
2. Pel. Batam
3. Pel. Tanjang Priok
4. Pel. Tanjung Perak
5. Pel. Makassasr
6. Pel. Bitung
7. Pel. Sorong

Terhubung dengan **67** = **24** + **36** + **7**

Pelabuhan SSS — Pelabuhan Utama — Pelabuhan Pengumpul — Pelabuhan Pengumpan



Dengan penerapan Tol Laut tersebut maka selain dukungan infrastruktur pelabuhan, perlu juga dukungan infrastruktur jalan dan lingkungan menuju area pelabuhan. Ada hal yang sangat penting dalam implementasi Tol Laut, yaitu peran dari truk angkutan barang. Pertanyaan yang perlu disampaikan dan diperhitungkan dalam implementasi Tol Laut "dalam kegiatan angkutan barang dari dan ke pelabuhan" antara lain adalah:

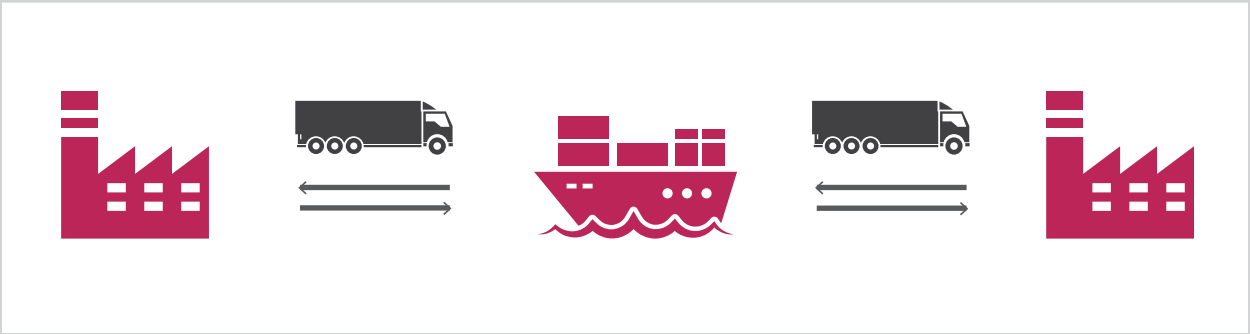
- Berapakah jarak antara lokasi pengirim/industri ke pelabuhan atau dari pelabuhan ke lokasi penerima?
- Menggunakan apakah, agar barang dari pengirim atau industri bisa sampai ke pelabuhan?
- Bagaimanakah kondisi infrastruktur menuju ke pelabuhan dan dari pelabuhan?
- Berapa kapasitas muat dari kapal dan berapa jumlah barang yang dibongkar muat di pelabuhan tersebut?

Dari pertanyaan pada poin 2 tersebut, di situlah terlihat peran truk angkutan barang yang menghubungkan antara pengirim dengan pelabuhan atau pelabuhan dengan penerima. Oleh karena itu, peran truk angkutan barang sangat penting karena truk tersebut menjadi shuttle antara pemilik barang dengan kapal dan antara kapal dengan penerima barang, jadi truk angkutan barang memiliki peranan yang sangat vital. Jika tidak ada angkutan yang membawa ke dekat kapal maka barang tersebut tidak akan bisa dikirim atau kapal tidak akan bisa memuat barang.

Dengan demikian perlu suatu infrastruktur pendukung yang sangat baik agar barang dari pemilik dapat dengan cepat dan aman sampai ke dalam kapal dan barang yang ada di kapal bisa diserahkan ke penerima barang dengan tepat waktu dan aman. Dengan demikian dalam rangka mendukung kelancaran implementasi Tol Laut tersebut perlu dipersiapkan jalan untuk truk yang baik, tempat antrean bongkar muat barang dan sistem untuk mendukung kegiatan tersebut.

R. BUDI SETIAWAN, M.M., CISCP.
KEPALA DIVISI PENDIDIKAN DAN PELATIHAN
SUPPLY CHAIN INDONESIA

Berikut ini adalah gambaran dari peran truk angkutan barang dalam kelancaran Tol Laut.



Gambar Ilustrasi Peran Truk Angkutan Barang dalam Tol Laut

Dari gambar tersebut terlihat jelas bahwa angkutan truk memiliki peran sentral agar barang bisa mencapai kapal dan barang dari kapal bisa terkirim ke penerima.

Sebagai angkutan yang sangat sentral dalam mendukung Tol Laut tersebut untuk itu perlu dibuat rancangan yang sangat baik dalam mengelola keluar masuknya truk tersebut di area pelabuhan dan lama waktu bongkar muat dari dan ke truk. Rancangan tersebut tentunya terkait dengan target muatan kapal yang harus menjadi dasar untuk memperkirakan frekuensi dan jumlah truk yang akan keluar masuk ke dan dari pelabuhan.

Dalam Tol Laut lebih diprioritaskan untuk jalur yang panjang dan tidak dilewati oleh alat angkutan darat sehingga dalam Tol Laut tidak ada persaingan yang pasti antara truk dengan kapal. Untuk angkutan jarak pendek dan lokasi di darat, tidak akan mungkin menggantikan angkutan darat, sudah barang tentu yang dipergunakan adalah truk atau sejenisnya.

Jika memungkinkan dan diperhitungkan dari sisi biaya lebih efisien tidak menutup kemungkinan bukan barang saja yang dimuat dalam armada Tol Laut, tetapi truk yang memuat barang bisa sekalian masuk dalam kapal. Dari sinilah diketahui peran masing-masing dalam mendukung Tol Laut dan yang pasti truk angkutan barang memiliki peranan yang sangat penting dalam pelaksanaan dan implementasi tol terutama dalam mendukung armada Tol Laut untuk bisa mengangkut kirimannya.

Traffic Management Jantung *Fleet Management*

Bagian pilar ketiga dalam pengelolaan *fleet management* adalah *traffic management* atau *distribution planning*. Bagian ini mempunyai peranan yang sangat penting atau bisa disebut sebagai jantungnya *fleet management* karena bagian ini mengatur alokasi order ke masing-masing truk dan sopir serta masing-masing *customer*.

Bisa kita bayangkan jika tim *distribution planning* ini mengelola armada *fleet* sebanyak 500 unit dengan berbagai jenis dan moda truk, melayani 100 *customer* dari berbagai jenis industri, dari mulai FMCG yang terkenal dengan distribusi untuk MT dan GT, industri BBM, *chemical*, otomotif, dan *project* lainnya.

Tim *distribution planning* harus menguasai secara geografis setiap rencana dan tujuan pengiriman.

Sugi Purnoto
Director & Chief Operating Officer PT Inprase Group

Fungsi utama pada bagian pada *distribution planning* adalah sebagai berikut :

1. Melakukan *sorting* dan eksekusi order.
2. Melakukan *truck arrangement* atau pengaturan jadwal perjalanan truk dari mulai keluar *pool* sampai *on time loading* di *customer.*
3. Melakukan *monitoring* perjalanan sopir dari *customer loading* sampai tiba di *customer unloading.*
4. Mengatur *order back cargo* untuk yang melayani pengiriman keluar kota.
5. Mengatur uang jalan sopir sesuai jenis truk dan sesuai tujuan pengiriman.
6. Melakukan *monitoring POD return* atau surat jalan kembali dari pengiriman sopir supaya tidak terlambat kembali ke *customer* maupun terlambat untuk kepentingan pembuatan *invoice.*
7. Mencari *vendor* sebagai alternatif jika semua order tidak bisa dilayani oleh armada *fleet management* milik sendiri.
8. Membuat laporan pertanggungjawaban penggunaan uang jalan yang sudah diberikan kepada sopir untuk kepentingan penyediaan uang jalan.
9. Mengontrol perizinan truk dari mulai STNK, KIR, Izin Usaha, Izin B3 dan izin-izin lain yang diperlukan untuk kegiatan transportasi.
10. Mengatur jadwal *service reguler* untuk semua armada *fleet management.*

Jadi bagian *traffic management* atau *distribution planning* ini berperan penting dalam pengelolaan *fleet management*, hampir semua KPI untuk transportasi dikelola dalam pilar ini, utilisasi armada juga dikelola pada pilar ini, untuk itulah pilar *traffic management* ini kita katakan sebagai jantungnya *fleet management.*

Dalam menjalankan peranan dan fungsi dalam pilar ini, secara umum untuk perusahaan *fleet middle up* atau menengah besar, sudah tidak bisa lagi mengandalkan administrasi manual, semua sudah harus didukung dengan *fleet management system* atau *transport management system* yang sering kita sebut FMS/TrMS yang harus sudah terintregasi dengan *maintenance system* dan *monitoring* perizinan.

Kedua, *monitoring* untuk perjalanan sopir juga harus didukung dengan *Global Positioning System* atau GPS yang baik sehingga pergerakan semua armada *fleet* bisa dilakukan *monitoring* dengan baik oleh bagian *distribution planning* ini.

Melihat beban yang cukup berat dalam pilar ini, maka diperlukan seseorang yang mempunyai *skill, knowledge, managerial*, juga pengalaman yang baik supaya pilar ini bisa berfungsi dengan baik.

PENGHAPUSAN SANKSI ADMINISTRASI

Berdasarkan PMK Nomor 91/PMK.03/2015 untuk Jasa Angkutan di Darat

Andreas Ario Kusumo
Praktisi Perpajakan (Managing Director PT Mitra Solusi Taxindo)

Pada tahun 2015 Direktorat Jenderal Pajak meluncurkan program baru untuk mengulangi kesuksesan *sunset policy* pada tahun 2008, yaitu *reinventing policy. Reinventing policy* merupakan kebijakan penghapusan sanksi administrasi bagi semua wajib pajak termasuk di dalamnya WP jasa angkutan di darat yang telah memenuhi persyaratan yang ditentukan.

Direktorat Jenderal Pajak memiliki beberapa landasan yang melatarbelakangi keluarnya kebijakan penghapusan sanksi administrasi ini. Landasan dikeluarkannya kebijakan ini adalah landasan filosofis di mana tingkat *tax ratio* di Indonesia masih rendah, landasan sosiologis, yaitu mendorong kepatuhan wajib pajak yang masih rendah, landasan yuridis, yaitu UU KUP Pasal 36 (1) a dan landasan paling penting adalah tingginya target penerimaan pajak pada tahun 2015 yang mencapai 1.295 triliun sehingga DJP mengeluarkan segala jurus untuk mencapai target tersebut.

Ada beberapa hal yang harus diperhatikan oleh para pengusaha jasa angkutan darat agar bisa memanfaatkan kebijakan penghapusan sanksi amdinistrasi ini. Penghapusan sanksi administrasi diberikan kepada wajib pajak jasa angkutan darat yang pada tahun 2015 dikenakan sanksi administrasi akibat hal-hal sebagai berikut.

1. Terlambat menyampaikan SPT Tahunan PPh (Badan dan Orang Pribadi) untuk Tahun Pajak 2014 dan sebelumnya yang terjadi pada tahun 2015.
2. Terlambat menyampaikan SPT Masa (PPh dan PPN) untuk Masa Pajak Desember 2014 dan sebelumnya yang terjadi pada tahun 2015.
3. Terlambat membayar atau menyetor kekurangan pembayaran pajak yang terutang berdasarkan SPT Tahunan PPh (Badan dan Orang Pribadi) untuk Tahun Pajak 2014 dan sebelumnya yang terjadi pada tahun 2015.
4. Terlambat membayar atau menyetor pajak yang terutang untuk suatu saat atau masa pajak sebagaimana tercantum dalam SPT Masa (PPh dan PPN) untuk Masa Pajak Desember 2014 dan sebelumnya yang terjadi pada tahun 2015.
5. Melakukan pembetulan dengan kemauan sendiri atas SPT Tahunan PPh (Badan dan Orang Pribadi) untuk Tahun Pajak 2014 dan sebelumnya yang mengakibatkan utang pajak menjadi lebih besar pada tahun 2015.
6. Melakukan pembetulan dengan kemauan sendiri atas SPT Masa (PPh dan PPN) untuk Masa Pajak Desember 2014 dan sebelumnya yang mengakibatkan utang pajak menjadi lebih besar pada tahun 2015.

Para wajib pajak jasa angkutan darat perlu mengetahui bahwa penghapusan sanksi administrasi ini hanya diberikan atas sanksi-sanksi berikut ini.

Bunga atau denda dalam Undang-Undang KUP:

- Pasal 7 (keterlambatan penyampaian SPT)
  Rp 500.000 untuk SPT Masa PPN,
  Rp 100.000 untuk SPT Masa lainnya, dan
  Rp 1.000.000 untuk SPT Tahunan PPh badan
  Rp 100.000 untuk SPT Tahunan PPh orang pribadi
- Pasal 9 ayat (2a) & (2b)
  (keterlambatan pembayaran/penyetoran)
  2% per bulan, dihitung dari tanggal jatuh tempo pembayaran SPT masa/penyampaian SPT Tahunan PPh s.d. tanggal pembayaran.
- Pasal 8 ayat (2) & (2a) (pembetulan SPT)
  2% per bulan dari jumlah pajak yang kurang dibayar, dihitung sejak jatuh tempo pembayaran SPT masa/ penyampaian SPT Tahunan PPh s.d. tanggal pembayaran.
- Pasal 14 ayat (4)
  (Pengusaha Kena Pajak tidak membuat Faktur Pajak)
  2% dari Dasar Pengenaan Pajak.

Secara formal ada beberapa persyaratan yang harus dipenuhi oleh para wajib pajak jasa angkutan darat agar surat permohonan pengurangan sanksi administrasi bisa diproses oleh Direktorat Jenderal Pajak yaitu sbb.

- Satu permohonan untuk satu STP.
- Surat ditulis dalam bahasa Indonesia.
- Surat ditandatangani wajib pajak (tidak dapat dikuasakan).
- Surat disampaikan ke KPP tempat wajib pajak terdaftar.

Selain itu, surat permohonan penghapusan sanksi administrasi harus dilampiri oleh dokumen-dokumen sebagai berikut.

- Surat pernyataan yang ditandatangani WP di atas meterai Rp 6.000 dan tidak dapat dikuasakan (contoh format Lampiran A.2 PMK);
- Fotokopi SPT atau SPT pembetulan atau *print-out* SPT atau SPT pembetulan berbentuk dokumen elektronik;
- Fotokopi bukti penerimaan atau bukti pengiriman surat sebagai bukti penerimaan penyampaian SPT atau SPT pembetulan;
- Fotokopi SSP atau sarana administrasi lain sebagai bukti pelunasan kurang bayar dalam SPT atau SPT pembetulan; dan
- Fotokopi STP

Selain persyaratan formal, ada beberapa persyaratan material yang harus dipenuhi oleh wajib pajak jasa angkutan darat agar permohonan pengurangan sanksi administrasi dipertimbangkan dan dikabulkan oleh DJP, yaitu sbb.

- Sanksi administrasi dalam STP belum dibayar oleh wajib pajak; atau
- Sanksi administrasi dalam STP sudah dibayar sebagian oleh wajib pajak.
- Dalam hal sanksi administrasi dalam STP telah diperhitungkan dengan kelebihan pembayaran pajak, yang dilakukan melalui potongan SPM dan/atau transfer pembayaran, sanksi administrasi dalam STP dianggap belum dibayar oleh wajib pajak.

Andreas Ario Kusumo
Praktisi Perpajakan
(Managing Director PT Mitra Solusi Taxindo)

Permohonan penghapusan sanksi administrasi dapat diajukan maksimal dua kali dan permohonan kedua hanya dapat diajukan setelah SK atas permohonan pertama dikirim. Selama proses penghapusan sanksi administrasi berjalan, tindakan penagihan atas STP ditangguhkan.

Untuk memudahkan pemahaman, berikut ini ada contoh kasus permohonan penghapusan sanksi administrasi yang memenuhi kriteria PMK Nomor 91.

CONTOH KASUS PELAPORAN SPT TAHUNAN PPH BADAN TERLAMBAT

1. PT ABC yang bergerak di bidang usaha jasa angkutan darat menyampaikan SPT Tahunan PPh Badan Tahun Pajak 2013 pada 3 September 2015 dengan status kurang bayar.
2. Pada 11 September 2015, KPP menerbitkan STP atas sanksi administrasi (misal total Rp 16.000.000) berupa:
   - Denda (Pasal 7UU KUP): Rp 1.000.000
   - Bunga (Pasal 9 UU KUP): Rp 15.000.000
3. Pada 25 September 2015, WP mengajukan permohonan pengurangan/penghapusan sanksi administrasi.
4. Variasi kasus:
   - WP belum membayar STP
   - Pada 18 September 2015, sanksi administrasi (senilai Rp 10.000.000) dalam STP telah diperhitungkan dengan kelebihan pembayaran pajak (potongan SPM Rp 10.000.000)
   - Pada 18 September 2015, WP membayar sebagian STP (senilai Rp 1.000.000)
   - Pada 18 September 2015, WP membayar seluruh STP (Rp 16.000.000)

Penyelesaian permohonan tersebut yaitu sbb.

- WP belum membayar STP
  Sanksi administrasi berupa denda sebesar Rp 1.000.000 dan bunga. Pasal 9 UU KUP sebesar Rp 15.000.000 dihapuskan seluruhnya;

- Sanksi administrasi dalam STP telah diperhitungkan dengan kelebihan pembayaran pajak.
  - Sanksi administrasi berupa denda sebesar Rp 1.000.000 dan bunga Pasal 9 UU KUP sebesar Rp 15.000.000 dihapuskan seluruhnya;
  - Kelebihan pembayaran sebesar Rp 10.000.000 dikembalikan sesuai dengan ketentuan Pasal 11 ayat (1a) Undang-undang KUP dan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 16/PMK.03/2011 tentang Tata Cara Penghitungan dan Pengembalian Kelebihan Pembayaran Pajak.

- WP membayar sebagian
  Sanksi administrasi yang dapat dihapuskan adalah sebesar Rp 15.000.000

- WP membayar seluruhnya
  Berdasarkan PMK ini, WP tidak dapat mengajukan permohonan pengurangan atau penghapusan sanksi amdinistrasi atau apabila tetap mengajukan akan ditolak seluruhnya berdasarkan PMK Nomor 91.

Permohonan penghapusan sanksi administrasi dapat diajukan maksimal dua kali dan permohonan kedua hanya dapat diajukan setelah SK atas permohonan pertama dikirim.

CONTOH KASUS PEMBETULAN SPT MASA PPN YANG MENYEBABKAN PPN KURANG DIBAYAR

1. PT ABC yang bergerak di bidang usaha jasa angkutan darat menyampaikan pembetulan SPT Masa PPN Masa Pajak Desember 2014 pada 3 September 2015 dengan status PPN kurang bayar.
2. Pada 11 September 2015, KPP menerbitkan STP atas sanksi administrasi berupa bunga Pasal 8 UU KUP sebesar Rp 25.000.000.
3. Pada 25 September 2015, WP mengajukan permohonan pengurangan/penghapusan sanksi administrasi.
4. Variasi kasus:
   - WP belum membayar STP
   - Pada 18 September 2015, sanksi administrasi (senilai Rp 15.000.000) dalam STP telah diperhitungkan dengan kelebihan pembayaran pajak (potongan SPM Rp 15.000.000)
   - Pada 18 September 2015, WP membayar sebagian STP (senilai Rp 20.000.000)
   - Pada 18 September 2015, WP membayar seluruh STP (Rp 25.000.000)

Penyelesaian permohonan tersebut yaitu sbb.

- WP belum membayar STP
  Sanksi administrasi berupa bunga Pasal 8 UU KUP sebesar Rp 25.000.000 dihapuskan seluruhnya

- Sanksi administrasi dalam STP telah diperhitungkan dengan kelebihan pembayaran pajak.
  - Sanksi administrasi berupa bunga Pasal 8 UU KUP sebesar Rp 25.000.000 dihapuskan seluruhnya;
    Kelebihan pembayaran sebesar Rp 15.000.000 dikembalikan sesuai dengan ketentuan Pasal
  - 11 ayat (1a) Undang-undang KUP dan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 16/PMK.03/2011 tentang Tata Cara Penghitungan dan Pengembalian Kelebihan Pembayaran Pajak.

- WP membayar sebagian
  Sanksi administrasi yang dapat dihapuskan adalah sebesar Rp 5.000.000.

- WP membayar seluruhnya
  Berdasarkan PMK ini, WP tidak dapat mengajukan permohonan pengurangan atau penghapusan sanksi amdinistrasi atau apabila tetap mengajukan akan ditolak seluruhnya berdasarkan PMK Nomor 91.

BAN RADIAL DI RODA KEMUDI ?

Beberapa sopir truk berpendapat, ban radial tidak cocok digunakan untuk posisi steer axle (roda kemudi). Mereka merasa seolah-olah truk berjalan oleng/tidak stabil pada saat menikung atau bermanuver di jalan yang berkelak-kelok. Benarkah?

Bendy, Jaya Abdi Trans, Medan

Jawaban oleh:
Bambang Widjanarko
Independent TBR Tire Analyst

Pengemudi kendaraan besar seperti jenis truk membutuhkan keterampilan tersendiri agar dapat mengemudikan dengan aman. Namun, kebanyakan keterampilan ini diperoleh bukan dari pendidikan khusus yang membekali para pengemudi untuk mengoperasikan kendaraan. Para sopir tersebut, sebagian besar belajar keterampilan mengemudi dari sopir seniornya dengan mengawali kariernya sebagai kernet. Sehingga, pendapat para sopir ini seringkali tidak didasarkan pada pengetahuan dan logika teknik melainkan dari perasaan dan kebiasaan yang menular.

Hal ini berlaku pula pada pendapat para sopir mengenai pemakaian ban radial, yang seringkali hanya "menurut perasaan" mereka. Termasuk juga pendapat para sopir tentang pemakaian ban radial pada posisi steer axle (roda kemudi) bahwa pemakaian ban radial pada posisi ini membuat seolah olah truk berjalan oleng/tidak stabil saat menikung atau bermanuver.

Pendapat tersebut adalah salah karena tidak didasari oleh argumentasi yang masuk logika teknik.

Perasaan tidak dapat digunakan untuk mengukur keberhasilan sebuah karya teknik, karena teknologi, khususnya ban radial, diciptakan dengan pemikiran dan perhitungan matematika dan fisika yang sangat cermat oleh para ahlinya dengan melalui serangkaian uji coba dan analisa sebelum diluncurkan. Para ahli sudah mempelajari, menguji, dan memperhitungkan segala faktor yang mungkin dapat memberikan efek terhadap pemakaian teknologi ban radial, seperti efek pemanasan, aerodinamika, kecepatan, pengereman, kontrol traksi, daya angkut, abrasi, benturan, tusukan, goresan, dan tentu saja efek gaya.

Dalam teknologi ban radial berlaku Hukum Pascal, Hukum Newton, Thermodinamika, Ilmu Kimia, dan Ilmu Gaya.

Semua produk ban yang diluncurkan ke pasaran telah terlebih dahulu melalui serangkaian statical & dynamical indoor test (di dalam laboratorium pabrik) dan Dynamical Outdoor Test (di-proving ground/circuit).

Salah satu ajang yang bertujuan untuk riset dan pengembangan teknologi ban adalah arena balapan Formula 1 (F1) dan Moto GP. Jadi, balapan F1 dan Moto GP bukan sekadar untuk penghamburan uang tidak berguna yang hanya bertujuan untuk menyenangkan penonton.

Teknologi ban radial (kawat baja) diciptakan untuk menggantikan teknologi ban bias (nilon) pendahulunya yang telah usang dan tidak dapat dikembangkan lagi (mentok).

Sekarang para tire engineer merasa lebih tertarik dan

tertantang untuk mengembangkan teknologi ban radial yang dianggap sebagai ban masa kini dan masa mendatang yang masih memiliki beberapa aspek untuk dikembangkan dengan berbagai inovasi (reinforce). Juga akibat dari imbauan pemerintah di beberapa negara untuk menggunakan ban radial berdasarkan faktor keamanan.

Ban radial diciptakan untuk menyambut kemajuan teknologi di bidang kendaraan baik pribadi maupun niaga yang semakin besar, panjang, bertenaga dan cepat (bigger, longer, stronger, faster).

Persaingan dalam dunia bisnis angkutan yang semakin ketat dewasa ini menuntut para pelaku bisnis angkutan agar cermat memikirkan tentang efektivitas dan efisiensi dalam perusahaannya.

Biaya ban merupakan pengeluaran terbesar kedua setelah biaya BBM. Sektor biaya BBM cenderung hampir tidak mungkin lagi untuk disiasati, mengingat harga pembelian BBM berlaku sama bagi semua pengusaha angkutan jenis yang sama dan di daerah yang sama pula.

Berbeda halnya dengan ban yang harga, jenis, merek, dan performanya sangat beragam di pasaran.

Pada era ini, ban radial adalah alternatif pilihan yang paling masuk akal untuk menggantikan ban bias. Karena selain biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan angkutan secara rupiah per kilometer jauh lebih rendah daripada ban bias, ban radial juga lebih ramah lingkungan serta lebih berperan dalam pelestarian hutan. Mengingat dengan bahan baku alami (karet) yang sama banyaknya digunakan dalam memproduksi ban radial maupun ban bias, namun usia pakai ban radial bisa mencapai dua kali lipat daripada ban bias, jika dipakai dengan baik dan benar.

Namun bukan berarti ban bias akan punah sejalan dengan makin banyaknya ban radial yang terus menggerogoti pasarnya. Ban bias akan tetap eksis karena masih dibutuhkan di perusahaan angkutan yang SDM-nya belum bisa menggunakan ban radial dengan baik dan benar, yang SOP-nya tidak terkontrol dan yang lokasi muatnya jorok sehingga berpotensi besar terjadi accidential damage (kerusakan akibat faktor kecelakaan). Walaupun sebenarnya pabrikan ban radial telah menyediakan beberapa jenis pattern (pola telapak) untuk menyikapi beragam jenis medan jalan dan posisi di segala axle (sumbu roda) kendaraan serta beberapa jenis ukuran untuk menyikapi beragam jenis beban muatan/tonase.

Lalu mengapa masih ada beberapa sopir truk yang beranggapan, ban radial tidak dapat dikendalikan jika digunakan pada posisi steer axle (roda kemudi)?

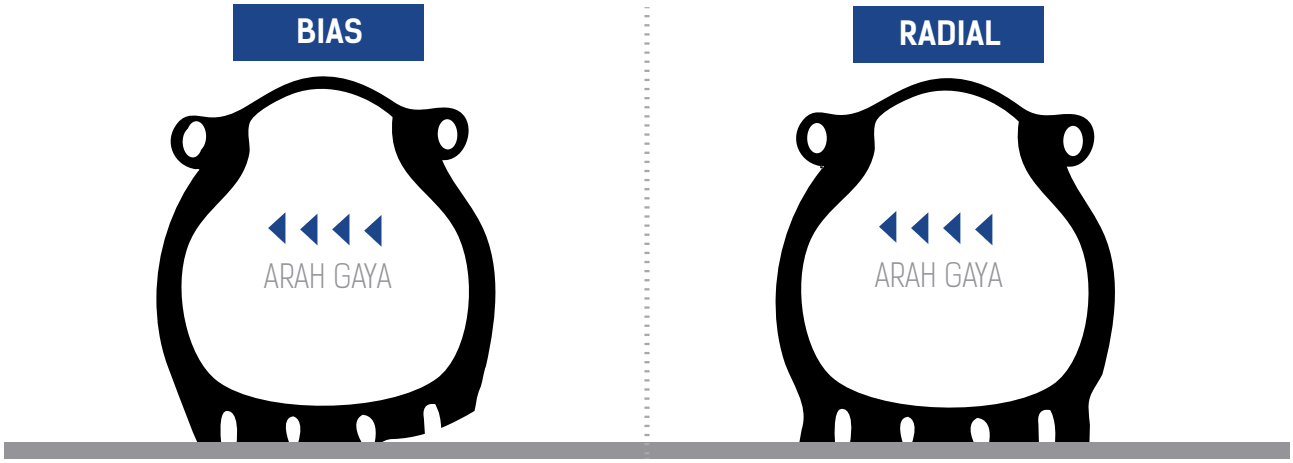
Jawabnya adalah pada ketepatan tekanan angin yang digunakan di ban tersebut.

Kita harus menyadari terlebih dulu bahwa semua ban yang menggunakan angin (pneumatic tire), jika kekurangan tekanan angin digunakan pada kendaraan jenis apa pun (sepeda, sepeda motor, mobil penumpang, bus, truk) akan terasa berat dan tidak stabil/oleng pada saat menikung atau bermanuver.

Berat dapat mengakibatkan borosnya BBM, oleng dapat mengakibatkan kecelakaan.

Jadi, seandainya sopir dapat menerapkan tekanan angin yang sesuai dengan kondisi beban muatan kendaraan, maka truk akan terasa lebih mudah dikendalikan dan gejala oleng/tidak stabil akan hilang dengan sendirinya.

Buktinya para sopir bus yang kecepatannya jauh lebih tinggi daripada truk lebih memilih ban radial jenis tubeless (tanpa ban dalam), karena mereka merasa lebih aman dan nyaman saat menikung atau bermanuver dengan kecepatan tinggi.



Namun celakanya, kita sangat sulit untuk mengedukasi sopir-sopir karena umumnya mereka belajar tentang teknik mengemudi dan merawat kendaraan hanya dari kebiasaan, perasaan dan getok tular dari sopir lainnya bukan dengan teori yang benar.

Mereka sangat sulit untuk menerima teknologi yang masih tergolong baru, karena tidak jarang mereka sudah punya mindset sendiri yang belum tentu benar secara logika teknik. Itulah yang membuat mereka awalnya selalu menolak setiap masukan yang bukan berasal dari sesama sopir.

Sebetulnya penjabaran telapak ban radial pada permukaan jalan jauh lebih merata dan menjamin keselamatan kendaraan yang menggunakannya dibanding ban bias yang bagian tengahnya saja yang menapak di permukaan jalan.

Pada medan yang berkelak-kelok sangat ekstrem dan menjadi momok bagi sopir-sopir truk, seperti di Kelok 9 di Kabupaten Lima Puluh Kota dan di Kelok 44 di Kabupaten Agam Sumatera Barat, sebenarnya akan lebih aman dengan menggunakan ban radial karena daya cengkeram ban radial terhadap permukaan jalan dan daya pengeremannya sangat bagus.

Sifat dinding samping (sidewall) ban radial yang lebih lentur daripada ban bias, menjamin telapak ban radial tetap dapat mencengkeram permukaan jalan dengan baik pada saat kendaraan menikung atau bermanuver.

Dinding samping ban radial tersebut akan melentur mengikuti arah gaya tanpa memengaruhi daya cengkeram telapak pada permukaan jalan.

Berbeda dengan ban bias yang dinding sampingnya lebih keras dan kaku, sebagian dari telapaknya akan terangkat mengikuti arah gaya sehingga memengaruhi daya cengkeram telapak pada permukaan jalan saat kendaraan menikung atau bermanuver.

Tidak hanya saat menikung daya cengkeram telapak ban radial jauh lebih baik daripada ban bias, bahkan di jalan basah sekalipun daya cengkeram telapak ban radial tetap jauh lebih baik daripada ban bias.

Dewasa ini beberapa negara maju di seluruh dunia sudah berhasil melakukan radialisasi pada segala jenis kendaraan. Bahkan di beberapa negara di benua Eropa, Amerika dan Australia sudah banyak truk yang menggunakan ban radial tubeless low section (profil rendah) yang umur pakainya jauh lebih panjang lagi dan daya muatnya lebih kuat daripada ban radial tubeless seri 100's. Berbeda halnya dengan Indonesia, India, dan beberapa negara Afrika yang sementara ini baru berhasil melakukan radialisasi pada kendaraan pribadi (passenger car) saja.

Kemajuan teknologi yang pesat memang tidak akan memberi manfaat yang optimal apabila sumber daya manusia yang menggunakannya tidak mendapatkan edukasi yang memadai. Karena sehebat-hebatnya sebuah teknologi modern, tidak akan berguna bila kualitas sumber daya manusia yang menggunakannya tidak seimbang dengan teknologi tersebut. Jadi, sekaranglah waktunya bagi kita untuk memberikan perhatian lebih kepada kualitas sumber daya manusia, agar Indonesia bisa berkembang pesat dalam dunia transportasi seperti negara-negara maju lainnya, serta mempunyai daya saing dalam MEA.

HINO PAKARNYA TRUK DAN BUS

PT. CATUR KOKOH MOBIL NASIONAL

Authorized Dealer: Jl. Kalianak Timur 352 B Surabaya. Telepon: 031-7499919, 7494414 Fax: 031-7494458
Jl. Kalimas Baru 22-24 Surabaya. Telepon: 031-3293843 Fax: 031-3295375

PT HINO MOTORS SALES INDONESIA
Hino Customer Care Center:
0 800 100 4466 | www.hino.co.id

Hino Genuine Parts & HMSI Original Parts (HOP) tersedia lebih dari 2.400 toko suku cadang di Indonesia
HOP HMSI Original Parts
HINO GENUINE PARTS

HINO FSP FREE SERVICE PROGRAM
GRATIS 1 TAHUN
SERVICE BERKALA
ATAU 60.000 Km MANA YANG LEBIH DULU
Syarat dan ketentuan berlaku

TOTAL SUPPORT
MAXIMIZE UPTIME + MINIMIZE COST

Robert Lie,
President Director
PT Gaya Makmur Mobil.

PT GAYA MAKMUR MOBIL

UNGGUL TEKNOLOGI DAN INOVASI

Teks: Abdul Wachid
Foto: Bayu Yoga Dinata

Dalam tiga tahun terakhir PT Gaya Makmur Mobil (GMM) yang merupakan Agen Tunggal Pemegang Merek FAW berhasil menjual 1.500 unit truk berbagai tipe. Penjualan tertinggi terjadi pada tipe *Prime Mover* sekitar 45 persen dari total penjualan. Sementara sisanya ialah *dump truck, cargo truck,* dan *mixer truck*. PT Gaya Makmur Mobil kini sedang berjuang agar FAW bisa menjadi truk Cina nomor satu di Indonesia.

Bagaimana cara mewujudkannya agar bisa menjadi nomor satu? Produk apa saja yang menjadi andalan FAW agar bisa bersaing dengan pabrikan lain? Apa keunggulan teknologi dan inovasi yang sudah dikembangkan FAW? Berikut petikan wawancara dengan Robert Lie, *President Director* PT Gaya Makmur Mobil.

PT Gaya Makmur Mobil sejak Oktober 2009 secara resmi menjadi Agen Tunggal Pemegang Merek FAW. Bagaimana perkembangan perusahaan Anda selama beberapa tahun terakhir?

Pertumbuhan kendaraan niaga erat kaitannya dengan pembangunan ekonomi dan kebijakan pemerintahan. Untuk produk truk komersial seperti FAW juga mengalami pertumbuhan seiring dengan pertumbuhan ekonomi nasional. Tetapi, kami mengakui sempat mengalami pasang surut atau penurunan setelah masa puncak di tahun 2012. Pada tahun 2013 sempat terjadi krisis dalam negeri yang berakibat menurunnya produksi dan penjualan kendaraan niaga sehingga juga berdampak pada penjualan truk FAW.

Kuartal I tahun 2015 menjadi tantangan terberat bagi semua pelaku bisnis truk akibat sedang lemahnya ekonomi dalam negeri. Memasuki kuartal II tahun 2015, bagaimana dengan perusahaan Anda?

Belum terlihat pergerakan yang positif untuk *demand* kendaraan niaga pada kuartal II tahun 2015. Dari pihak pemerintah sendiri sudah menyampaikan bahwa pada kuartal II kondisi ekonomi akan membaik, namun sampai dengan saat ini keadaannya hampir sama dengan kuartal sebelumnya. Meskipun nanti terjadi pertumbuhan, industri otomotif khususnya kendaraan niaga menjadi industri yang mungkin paling terakhir terlihat naik. Dikarenakan dengan kondisi pasang surut ekonomi seperti ini menimbulkan banyak *idle* (armada menganggur) pada perusahaan *trucking*. Sekiranya memang kondisi bisa dikatakan stabil, maka banyaknya *idle* tersebut harus terserap penuh sampai muncul *demand* baru.

Apa yang dilakukan PT Gaya Makmur Mobil guna mengatasi situasi itu?

Menghadapi pasar yang sedang melemah kami melakukan usaha yang lebih besar lagi untuk menjangkau *customer* yang jumlahnya makin mengecil. Selain itu, kami selalu berusaha melakukan terobosan-terobosan lain yang dianggap perlu untuk merespons kondisi sulit tersebut.

FAW mengandalkan produk jenis *heavy duty truck* untuk penjualannya. Seberapa prospektif sebenarnya pangsar *heavy duty truck* di Indonesia?

Segmen *heavy duty truck* di Indonesia tidak terlalu besar hanya berkisar lebih kurang 20.000 unit per tahun. Angka ini tidak besar kalau melihat besarnya dan geografi Indonesia. Angka kebutuhan *heavy duty truck* dapat meningkat signifikan apabila Indonesia benar-benar melakukan program pembangunan secara merata. Kondisi pembangunan di Indonesia masih jauh ketinggalan dibandingkan negara maju lainnya. Apabila pembangunan dapat digenjot mengikuti tren negara maju, maka dapat dibayangkan betapa besarnya kebutuhan akan truk komersial ini.

Truck tanki FAW FD420TH J6 6X4

Adakah pencapaian atau target lain yang ingin diraih PT Gaya Makmur Mobil khususnya untuk produk *heavy duty truck?*

PT Gaya Makmur Mobil berusaha untuk mencapai hasil yang sebesar-besarnya sesuai dengan kemampuan pengembangan jaringan penjualan dan pelayanan purnajual karena kami mengedepankan *customer satisfaction.* Kami berjuang supaya truk FAW bisa menjadi truk Cina nomor 1 di Indonesia.

Potensi pasar truk untuk 5 tahun kedepan sangat besar. Terlihat dari gencarnya pembangunan infrastruktur yang akan dilakukan pemerintah.

Truck FAW tipe FD380 TH LNG 6X4 berbahan bakar LNG

Beberapa pihak menilai produk truk pabrikan Cina memiliki keunggulan dari inovasi teknologi. Khusus produk FAW inovasi teknologi apa yang dimiliki ketimbang produk lain?

Dari sisi inovasi untuk truk bermesin diesel FAW mencoba menjawab permasalahan muatan berlebih dan kebutuhan konsumen akan kendaraan berkapasitas muatan besar. Salah satunya FAW sudah melakukan terobosan dengan memproduksi truk dengan multisumbu. Inovasi lainnya, untuk memenuhi kebutuhan kendaraan ramah lingkungan FAW juga memiliki truk berbahan gas CNG dan LNG. Untuk truk berbahan bakar gas, FAW sudah mengenalkannya sejak tahun lalu dan sudah dilakukan beberapa kali uji coba di banyak perusahaan.

Agar keberadaan truk berbahan gas bisa berkembang, apa yang bisa diharapkan kepada pemerintah?

FAW berharap pemerintah Indonesia memiliki kebijakan energi yang baik untuk mengarahkan masyarakatnya mulai beralih ke bahan bakar gas. Untuk itu pemerintah harus mempersiapkan infrastruktur agar masyarakat yang terlanjur beralih memperoleh kepastian suplai gas. Sebenarnya dari pihak pemerintah cukup berkomitmen mengembangkan bahan bakar gas, terbukti beberapa tahun terakhir sudah terbangun jaringan gas di beberapa daerah. Tetapi, jika benar-benar nanti bahan bakar gas sudah berkembang pemerintah harus mengeluarkan kebijakan terhadap harganya agar pengusaha bisa berhitung nilai investasinya.

Dump Truck FAW
tipe JD360DT 10X4

Bisakah Anda memberi gambaran singkat terkait penghematan yang bisa didapat dengan menggunakan truk BBG?

Misalnya harga solar Rp 6.900 sedangkan harga BBG Rp 3.100, maka terdapat selisih harga Rp 3.800. Penghematan lebih dari 100 persen tersebut tinggal dilipatkan saja dengan jumlah trayek dalam setahun, jelas akan terlihat signifikan penghematannya. Memang harga jual truk lebih mahal 30 persen ketimbang truk diesel, tapi dengan penghematan bahan bakar tersebut selisih harga kendaraan bisa tertutupi.

Apa yang sudah dilakukan FAW agar pebisnis *trucking* lainnya menyadari akan keuntungan truk BBG?

Kami secara intensif melakukan sosialisasi kepada konsumen dan calon konsumen tentang keuntungan menggunakan truk berbahan bakar gas. Hasilnya mereka telah mengakui terdapat keuntungan menggunakan truk BBG karena bisa menghemat pengeluaran bahan bakar. Kuncinya terdapat pada pemerintah agar bisa membangun jaringan gas SPBG dan menetapkan harga pasti BBG supaya konsumen bisa mengetahui penghematan yang diperoleh ketimbang menggunakan diesel.

Khusus untuk truk multisumbu apa yang menjadi penghambat?

Penegakan hukum di dalam negeri khususnya terkait aturan muatan berlebih tidak berjalan maksimal. Hal ini tentu menghambat perkembangan teknologi multisumbu akibat pemerintah masih terkesan toleran terhadap pelaku pelanggaran. Penegakan hukum secara tegas menjadi penting agar perkembangan teknologi multisumbu bisa tumbuh dengan baik. Akan menjadi percuma jika terdapat teknologi yang bisa menjadi solusi tetapi tidak didukung payung hukum.

Ceruk pasar kendaraan niaga di Indonesia cukuplah tinggi. Bagaimana FAW menangkap peluang tersebut? Produk andalan apa yang ditawarkan ke konsumen guna bisa memenuhinya?

Jenis truk niaga FAW yang ditawarkan kepada konsumen di Indonesia beragam tipe. Tipe *Tractor Head (Prime Mover)* 4x2 dan 6x4 *horse power* 300-420 HP, tipe *Cargo Truck* 6x4, 8x4, 10x4 *horse power* 220-360 HP, tipe *Dump Truck* 6x4 dan 8x4 *horse power* 280-360 HP, tipe *Mixer Truck* 4x2 dan 6x4 *horse power* 130-336 HP. Di samping tipe-tipe truk berbahan bakar diesel, FAW juga sudah memasukkan prototipe truk yang berbahan bakar CNG dan LNG seperti tipe *Tractor Head* 6x4/380 HP dan *Dump Truck* 6x4/380HP yang saat ini sudah berhasil diujicobakan.

Truck FAW FD380TH
CNG 6X4

10 tahun terakhir pabrikan Jepang menguasai pasar truk di Indonesia. Apa yang menjadi strategi bisnis PT Gaya Makmur Mobil agar bisa bersaing?

FAW memasuki ceruk pasar yang belum sepenuhnya dikuasai pabrikan Jepang seperti kelas 300 HP ke atas dan truk multi-sumbu 8x4.

Beberapa kali PT Gaya Makmur Mobil mengikuti pameran, apa yang ingin dicapai dengan keikutsertaan tersebut?

Keikutsertaan FAW di berbagai pameran bertujuan untuk membangun *brand image* bukan hanya pada penjualan. Kedua, untuk kepentingan eksistensi atau kesinambungan keberadaan FAW di mata konsumen. Ketiga, sebagai ajang berinteraksi dan membangun hubungan secara langsung dengan konsumen. Dari banyak evaluasi yang dilakukan perusahaan, keikutsertaan FAW dalam pameran cukup membantu meningkatkan penjualan meski pun tidak dirasakan langsung.

Menurut PT Gaya Makmur Mobil potensi pasar truk pada masa lima tahun mendatang? Di mana posisi FAW nantinya?

Kendaraan niaga ke depan sangat besar potensinya jika melihat gencarnya pembangunan infrastrukur yang akan dilakukan pemerintah. Potensi tersebut akan berjalan baik apabila stabilitas politik di dalam negeri selalu kondusif dan pemerintah mempunyai perhatian terhadap pelaku bisnis. Seiring dengan kebijakan pemerintahan baru kita mengharapkan bisa mendapatkan dukungan seluruh rakyat Indonesia sehingga pembangunan menjadi positif.

CV. Satya Ragam

HARUS PUNYA NILAI TAMBAH

Teks: Abdul Wachid | Foto: Dok. CV. Satya Ragam

Armada CV. Satya Ragam

Tahun 2014 menjadi tahun keemasan bagi CV Satya Ragam, di mana saat itu perusahaan yang berkantor pusat di Semarang ini melakukan pengadaan armada baru hingga 60 unit. Jumlah itu menjadi paling tertinggi sejak perusahaan berdiri 40 tahun lalu. Kondisi ekonomi yang sedang baik saat itu berdampak positif meningkatnya jumlah muatan. Meski menambah jumlah armadanya Satya Ragam mengaku beberapa tahun terakhir malah mengurangi kliennya.

Perusahaan yang masih satu kelompok perusahaan dengan Ping Logistra Group ini sekarang hanya menangani 12 klien. Alasan perampingan jumlah klien dikarenakan perusahaan mulai menerapkan standar layanan baru. Satya Ragam kini lebih mempriotaskan klien yang tidak memaksakan untuk melanggar aturan salah satunya terkait muatan berlebih. "Kami memilih untuk menghindari klien tersebut. Sebab yang saya pahami yang dibutuhkan klien hanya ada dua. Tarif angkut yang masuk akal dan tepat waktu dalam pengiriman," kata Irham Fauzi, *Semarang Site & Fleet Manager* CV Satya Ragam.

Sejak tahun 1999 Satya Ragam secara bertahap mengganti beberapa unit armada dari truk bak terbuka diganti dengan truk berjenis boks. Hal itu dilakukan juga sebagai upaya menghindari klien dengan risiko muatan berlebih yang umumnya terjadi pada truk terbuka. Penggunaan truk jenis boks memberi keuntungan bagi perusahaan karena lebih aman dan memudahkan kernet saat bongkar muat tanpa harus memasang terpal. Terlebih

efisien dalam penggunaan tenaga manusia karena truk boks saat bongkar muat menggunakan *forklift* sehingga lebih cepat.

Perusahaan yang kini memiliki 150 armada ini tidak khawatir akan ditinggalkan klien atas kebijakannya tersebut. Bagi perusahaan yang memiliki lima titik distribusi ini melayani tidaklah harus menuruti semua yang diinginkan klien. Hubungan antara pemberi jasa dan klien haruslah proporsional dan tidak saling merugikan. Menurut Irham, selagi Satya Ragam konsisten memberikan layanan terbaiknya pasti klien tidak akan beralih.

Ukuran proporsional bagi Satya Ragam adalah ketika pengguna jasa memiliki kemampuan untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Sebagai contoh, beberapa perusahaan besar menuntut perusahaan *trucking* agar armada yang dimiliki harus baru atau setidaknya memiliki masa pemakaian lima tahun. Sejauh ini Satya Ragam masih bisa memenuhi kebutuhan tersebut karena secara investasi lebih menguntungkan ketimbang terlalu mengandalkan armada lama. Selain karena risiko perbaikan yang minim, dengan bermodal armada baru memperbesar peluang Satya Ragam memperoleh klien besar.

"Pertimbangan klien lebih kepada performa kendaraan dan keamanan yang ujungnya adalah menjaga kondisi barang yang dimuat. Apabila perusahaan *trucking* memenuhi beberapa syarat tersebut, maka pengguna jasa akan mengizinkan mengikuti lelang. Itu menjadi alasan Satya Ragam setiap tahun membeli armada baru," kata Irham.

Selain mengharuskan armada baru, salah satu klien Satya Ragam menghendaki boks kendaraan dipastikan telah bersih sebelum siap muat barang. Guna memastikan benar-benar bersih mereka melakukan pengecekan langsung pada setiap kendaraan. Klien yang melakukan pengecekan tersebut biasanya produsen makanan yang pertimbangannya agar produk yang diangkut tidak kotor atau terkontaminasi.

Bentuk pengecekannya mulai dari kebersihan boks, steril dari bau atau wewangian menyengat dan tidak adanya lubang yang membuat cahaya matahari dan air masuk. Supaya memenuhi standar itu semua, Satya Ragam secara rutin melakukan pencucian boks setelah unit tersebut digunakan. Sementara untuk menghindari kebocoran perusahaan menambahkan terpal di atas boks.

Kegiatan CV. Satya Ragam

NILAI TAMBAH LAYANAN

Persaingan bisnis sesama *trucking* di kawasan Semarang sangat ketat. Gambarannya, ada salah satu pengguna jasa Satya Ragam mengaku pada waktu tertentu secara bersamaan perusahaannya memperoleh penawaran jasa angkutan dari 23 perusahaan. Hal itu pun diakui Irham, menurutnya, khusus muatan *consumer good* lambat laun makin dilirik. Terbukti kini beberapa perusahaan *trucking* yang awalnya mengakut material-material berat mulai beralih ke *consumer good*. Termasuk salah satu perusahaan besar di Semarang yang memiliki armada hingga ribuan unit secara bertahap mulai melirik *consumer goods*. Terkait persaingan sesama transporter, bagi Satya Ragam pesaing terberatnya adalah transporter besar ketimbang transporter yang baru berdiri. Keberadaaan transporter besar menjadi tantangan bagi Satya Ragam untuk bersaing mendapatkan klien yang besar pula. "Sekarang persaingannya terjadi pada layanan dan nilai tambah yang ditawarkan bukan pada tarif. Agar bisa memenangkan persaingan tersebut Satya Ragam minimal harus menyamai pesaingnya atau bahkan mengungguli," paparnya.

Nilai tambah yang menjadi keharusan Satya Ragam ialah bagaimana bisa bersikap terbuka kepada pengguna jasa. Satya Ragam selalu terbuka terhadap kliennya, segala informasi yang dibutuhkan klien perusahaan selalu disampaikan. Keterbukaan itu juga terkait kendala apa pun yang terjadi sehingga mengganggu operasional kerja, Satya Ragam akan menyampaikannya disertai solusi untuk mengatasi masalah tersebut.

Sebagai contoh, ketika klien mendadak membutuhkan armada tapi sayangnya semua armada sedang beroperasi, Satya Ragam mengatakan apa adanya tanpa harus memaksakan klien untuk menunggu. Begitu pun ketika terjadi masalah di jalan Satya Ragam tidak akan mendiamkan. Klien pasti akan mendapatkan informasi tersebut secara detail bersamaan jalan keluarnya.

"Sikap berorientasi pada hasil layanan terbaik menjadi fokus bagi kami. Satya Ragam tidak masalah harus mengeluarkan biaya tambahan asalkan kebutuhan klien bisa terpenuhi," kata Irham. Ia mencontohkan, seringkali armadanya harus melewati jalur tol agar bisa memenuhi waktu tiba yang dihendaki kliennya. Hal itu harus dilakukan jika di rute sebelumnya tidak memungkinkan untuk armadanya tiba tepat waktu.

CV. Satya Ragam juga aktif dalam beragam kegiatan sosial

Office CV. Satya Ragam di Semarang

WAJIB MENGGUNAKAN KERNET

Nilai tambah lain yang selalu ditawarkan Satya Ragam ialah penggunaan kernet saat operasional. Jika di perusahaan lain sudah tidak memanfaatkan lagi kernet karena dirasa memberatkan biaya operasional, Satya Ragam justru sebaliknya. Keberadaan kernet di Satya Ragam bersifat wajib.

Di Satya Ragam kernet memiliki tanggung jawab yang jelas, mereka bertugas memastikan kondisi unit layak jalan dengan memeriksa tekanan angin ban, kondisi bahan bakar, oli dan memastikan kebersihan armada terutama di dalam boks. Ditambah, sebelum dan setelah tiba lokasi tujuan kernet membantu proses serah terima barang dengan menghitung jumlah yang dimuat.

"Prinsipnya kehadiran kernet harus bisa membuat sopir hanya fokus pada tugas utamanya, yakni mengantar barang dengan aman dan tepat waktu. Satya Ragam sangat tegas dengan hal ini. Jika ada seorang sopir ternyata tidak membawa kernet, sopir tersebut akan disuruh kembali ke garasi," tutur Irham.

Keberadaan kernet juga sebagai sarana pengaderan sopir, adanya kernet diperuntukkan membantu sopir. Hal ini sangat membantu perusahaan dalam merekrut sopir tanpa harus melakukan seleksi ketat terutama untuk mengetahui rekam jejak sopir. Perusahaan cukup hanya membekali calon sopir yang berangkat dari kernet tersebut keterampilan mengendarai.

Satya Ragam mengalokasikan anggaran khusus untuk upah kernet sehingga tidak mengurangi uang jalan atau komisi sopir. Meskipun biaya operasional menjadi membengkak Satya Ragam lebih memilih risiko tersebut demi menjaga keamanan barang karena kebutuhan itu yang lebih diutamakan.

Pembangunan Tol Tanjung Priok

Teks dan foto: Bayu Yoga Dinata

Proyek pembangunan jalan tol tanjung priok telah berlangsung 7 tahun (terhitung sejak 2008) namun hingga kini masih berjalan.Direncanakan awalnya akan selesai pada Oktober 2015 nyatanya hingga saat ini belum ada tanda-tanda proyek akan selesai 100%. Pemerintah mengagendakan kembali bahwa tol yang akan menjadi akses utama masuk tanjung priok ini akan selesai pertengahan 2017.

Tiang-tiang penyangga yang belum terhubung di JL. Cakung-Cilincing Raya. Salah satu penghambat utama lambatnya pembangunan akses tol Tanjung Priok ini disebut-sebut adalah dampak dari lambatnya pembebasan lahan.

Kemacetan pada jalan raya Sulawesi yang terdapat akses utama masuk pelabuhan Tanjung Priok. Pemandangan seperti ini telah lumrah terjadi terutama saat jam masuk dan jam pulang karyawan di Jakarta maupun karyawan di pelabuhan sendiri yang berbarengan dengan jadwal bongkar muat barang di pelabuhan.

Pengendara sepeda motor melewati salah satu area tol Tanjung Priok yang telah rampung. Pembangunan akses tol masuk dan keluar Pelabuhan Tanjung Priok ini diharapkan menjadi salah satu solusi mengatasi kemacetan disekitar pelabuhan.

Area di dalam pelabuhan tanjung priok yang akan menjadi pintu masuk segala akses tol tanjung priok. Di area inilah direncanakan menjadi akses utama keluar masuk tol Tanjung Priok.

Kemacetan juga terjadi hingga beberapa kilometer di JL. Cakung-Cilincing Raya. Penyebab utamanya selain belum berfungsinya akses Tol Tanjung Priok, banyaknya depo kontiner disekitar jalan ini menyumbang andil tersendiri karena menyebabkan banyak truk keluar masuk sehingga memperlambat arus lalu lintas.

Truk melintasi jalan di bawah tol tanjung priok.

Kemacetan dan ramainya arus lalu lintas disekitar kawasan tanjung priok mengundang bermunculan “polisi cepek” yang mengatur arus lalu lintas dengan mengharap receh dari pengguna jalan.

Salah satu tiang penyangga tol tanjung priok. Semoga tol tanjung priok dapat cepat selesai dan membawa banyak dampak positif.

Gelandangan dan pengemis memanfaatkan pembangunan tol tanjung priok sebagai tempat bernaung mereka. Tak jarang pekerja pelabuhan atau pekerja konstruk memberi nasi atau sekedar beras pada mereka.

“Polisi cepek” ini tentu tidak perlu bermunculan ketika petugas yang berwenang selalu siap siaga dilokasi rawan kemacetan. Namun jumlah personil yang kurang dan banyaknya lokasi kemacetan menjadi alasan tersendiri bertahannya profesi “polisi cepek” dikawasan pelabuhan tanjung priok.

TATA CARA MUAT KAYU DENGAN TRAILER

Teks: Sigit Andriyono | Foto: Giovanni Versandi

Pengangkutan barang memiliki aturan yang berbeda berdasar komoditas tertentu yang menentukan cara pemuatan berdasar aturan yang sudah ditetapkan. Pada SK Dirjen SK 727/AJ.307/DRJD/2004 tentang Pedoman Teknis Penyelenggaraan Angkutan Barang Umum di Jalan dijelaskan bahwa pengamanan adalah bagian utama dari pemuatan barang.

Pemilik barang dan pengusaha angkutan harus bisa memahami itu. Tentunya masih memerlukan syarat tambahan untuk setiap komoditas tertentu di luar syarat umum yang telah dicantumkan dalam aturan. M. Chisjqiel Kasi Bimbingan Keamanan dan Keselamatan Lalu Lintas Dishub LLAJ Provinsi Jatim juga mengingatkan pengusaha angkutan wajib memenuhi persyaratan umum dan memberlakukan persyaratan tambahan yang lebih rinci.

Aturan untuk transportasi kayu berlaku untuk transportasi yang mengangkut kayu log hingga papan kayu dengan pengecualian berikut.

Penataan kayu log yang tidak terlalu banyak biasanya tidak lebih dari empat log dapat diangkut sesuai dengan aturan kargo umum. Potongan kayu bakar, kayu pendek, atau puing-puing bongkaran rumah harus diangkut di dalam kendaraan atau tempat tertutup di kedua sisi, depan, dan belakang. Tempat harus memiliki kekuatan yang memadai untuk menampungnya.

Khusus untuk kayu log bisa menggunakan pengaman tambahan berupa rantai besi

Muatan kayu log rentan terhadap guncangan, pastikan ricek muatan setiap beberapa jam

Pada umumnya prinsip-prinsip distribusi kayu harus diikuti dan penting untuk memastikan bahwa muatan diletakkan menghadap headboard. Penggunaan rantai dan semua tali harus mampu mengikat dengan menggunakan pengikat (toggle) atau pengikat muatan (load binder). Terakhir harus diikatkan pada anchorage point yang cocok.

Muatan dan ikatan harus diperiksa sebelum truk berangkat keluar dari hutan ke jalan umum dan secara reguler diperiksa ulang selama perjalanan, dengan cara mengencangkan tali seperlunya.

Pengangkutan kayu bulat harus ditumpuk secara melintang lalu ditopang oleh headboard depan dan penggunaan penyangga belakang (bolster) tidak dianjurkan, karena akan lebih aman untuk mengangkutnya secara membujur dalam beberapa tumpuk dan masing-masingnya disangga dengan benar.

Kayu yang ditumpuk melintang pada bak kendaraan yang datar dan terbuka sebenarnya tidak cukup aman jika menggunakan penahan konvensional. Jika kayu diangkut secara melintang, penahan samping harus digunakan. Muatan jangan lebih tinggi daripada penahan samping.

Memasang tali atau rantai dari depan kendaraan melalui bagian atas kayu hingga bagian belakang dengan tali silang.

Moh. Chisjqiel
Wakil Sekjen Ikatan Penguji
Kendaraan Bermotor Indonesia

KAYU LOG

Masing-masing log atau potongan kayu pada bagian luar harus ditahan dengan sedikitnya dua penyangga tegak lurus yang diletakaan di sisi trailer.

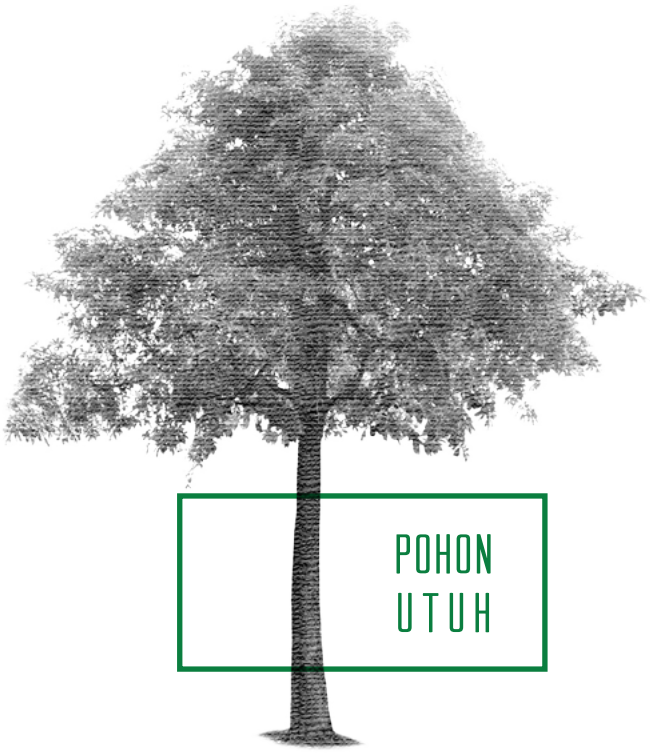
Bagian-bagian kayu yang lebih pendek jika dibandingkan jarak antara dua penyangga tegak lurus harus diletakkan di bagian dalam muatan. Ini menjaga agar kayu pendek tidak menggelinding ke luar penyangga.

Penyangga tegak lurus harus memiliki kekuatan cukup atau terpasang dengan rantai utama untuk mencegah muatan agar tidak mendesak keluar.

Jika log disangga dengan dua penyangga tegak lurus, ujung akhir log sebelah luar harus lebih panjang sedikitnya 300 mm melebihi penyangga tegak lurus.

Masing-masing tumpukan harus diikat bersama-sama dan tali diamankan dengan peralatan yang sesuai. Bila diperlukan, kawat jepret (*staple*) digunakan bersama-sama dengan rantai. Sebaiknya gunakan rantai yang merentang antara penyangga. Sekalipun sudah aman, tidaklah cukup untuk kayu bulat yang masih berkulit, khusus spek kayu ini setidaknya memerlukan dua ikatan.

Kayu pada bagian atas sebelah luar harus tidak lebih tinggi daripada tiang penyangga. Kayu bagian tengah sebelah atas harus lebih tinggi daripada kayu di bagian samping sehingga bisa membuat tegangannya pas untuk pengikatan.

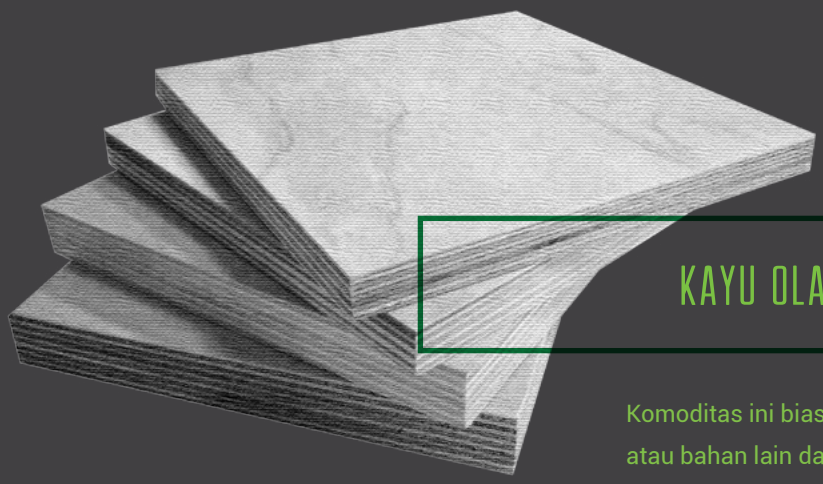


POHON UTUH

Pengangkutan pohon utuh merupakan bidang pengangkutan kayu dengan spek tinggi dan pada umumnya dilengkapi dengan menggunakan pole vehicle atau kendaraan yang khusus memiliki perangkat tambahan untuk pengamanan pohon utuh.

Kendaraan harus dilengkapi dengan bolster dan tiang penyangga dengan kekuatan yang cukup untuk menahan muatan. Rantai atau webbing lashing perlu digunakan untuk mengamankan muatan dan biasanya menggunakan minimal tiga rantai atau webbing lashing. Satu di antaranya harus diikat bersama-sama dengan bagian yang menggantung atau yang berbentuk tidak beraturan.

Tali harus bisa dieratkan dengan meggunakan toggle atau load binder.



KAYU OLAHAN

Komoditas ini biasanya seperti kayu lapis, papan gypsum atau bahan lain dari bentuk yang sama. Kayu olahan yang tidak dikemas memerlukan area muatan yang longgar dan diangkut sesuai dengan aturan *general cargo.*

Penting untuk memastikan bahwa muatan diletakkan menghadap *headboard* atau penahan statis. Jika ini tidak mungkin, semua fungsi penahan menggunakan tali.

Terpalan/lembaran kayu yang dipak dalam jumlah besar seperti kayu lapis, *chip-board* dll., biasanya diikat dengan kawat. Setiap ujung diikat dengan tali. Tali harus diperiksa demi keamanannya. "Jika tali rusak dan tidak aman, ini akan merugikan pemilik barang dan pengguna jalan lain. Harap memperhatikan dan cek ulang bahwa muatan cukup aman berada di kendaraan," tambah Chisjqiel.

Kayu lepasan biasanya disusun ke dalam tumpukan standar yang harus dimuat dengan menyamakan dengan tinggi kendaraan. Ujung yang tak rata sebisa mungkin berada di bagian belakang kendaraan dan dibungkus rapat dan rapi.

Muatan kayu ringan, misalnya untuk pengiriman ritel, bisa diangkut pada bagian pinggir kendaraan di mana tinggi muatan tidak melebihi tinggi *headboard, sideboard*, dan *tailboard* sehingga menghindari pengikatan konstan dan pengikatan ulang muatan. Bila tinggi muatan melebihi tinggi *headboard*, *sideboard* atau *tailboard*, mesti dilakukan pengikatan ulang yang lebih rapi.

Muatan kayu log memerlukan kewaspadaan tinggi, pengemudi harus cek dan ricek selama dalam perjalanan

LOGISTICS TALKSHOW SERIES

TRANSPORTASI JADI LOKOMOTIF

Teks: Sigit Andriyono/Ratna Hidayati
Foto: Giovanni Versandi

Kamar Dagang Indonesia, Asosiasi Logistik Indonesia (ALI), *Indonesia National Shipowners' Association* (INSA), Asosiasi Badan Usaha Pelabuhan Indonesia (ABUPI), Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI), dan Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo) bekerja sama dengan *TruckMagz* mengadakan *Logistics Talkshow Series* yang dihelat di tiga kota, Surabaya (29/7), Medan (5/8), dan Makassar (12/8). Acara yang diselenggarakan dalam rangkaian *Indonesia Transport, Supply Chain, Logistics* ini mengambil tema "Peluang dan Tantangan Logistik di Daerah Dalam Era Poros Maritim."

Hermanto Dwiatmoko, Dirjen Perkeretaapian Kementerian Perhubungan yang mewakili Menteri Perhubungan Ignasius Jonan di Surabaya memaparkan, kebijakan dan strategi sektor transportasi meliputi pembangunan transportasi multimoda (darat, perkeretaapian, laut dan udara) untuk mendukung Sislognas, kawasan industri; mempercepat pembangunan sistem transportasi multimoda; melakukan upaya keseimbangan antara transportasi yang berorientasi nasional dengan transportasi yang berorientasi lokal dan kewilayahan; membangun sistem dan jaringan transportasi laut yang terintegrasi untuk mendukung investasi pada koridor ekonomi, kawasan industri khusus, kompleks industri, dan pusat-pusat pertumbuhan lainnya di wilayah non-koridor ekonomi; meningkatkan keselamatan dan keamanan dalam penyelengaraan transportasi laut; mengembangkan sarana dan prasarana transportasi laut yang ramah lingkungan.

Rencana pembangunan jangka menengah nasional, target di sektor transportasi adalah terpenuhinya ketersediaan infrastruktur yang didukung oleh mantapnya kerja sama pemerintah dan dunia usaha dan ketersediaan infrastruktur yang sesuai dengan rencana tata ruang ditandai oleh berkembangnya jaringan infrastruktur transportasi.

Defisit infrastruktur transportasi di semua lini dan kesenjangan transportasi antardaerah menjadi beban masa lalu yang harus diemban oleh rencana strategis 2015-2019. Renstra juga harus mengurus masalah *bottlenecking* dan *gridlock* yang terus meluas di banyak tempat di jalur-jalur utama dan di perkotaan. RPJMN III yang disusun ke depan ini membawa misi besar untuk terpenuhinya ketersediaan infrastruktur transportasi yang didukung oleh mantapnya kerja sama pemerintah dan dunia usaha. Selain itu juga diamanatkan agar ketersediaan infrastruktur tersebut sesuai dengan rencana tata ruang nasional ditandai oleh berkembangnya jaringan infrastruktur transportasi. Misi besar ini menjadi beban berat bagi RPJMN III dan Renstra III oleh karena beban pembangunan masa lalu yang harus diselesaikan dan beban pembangunan ke depan yang berakumulasi untuk mencapai hasil-hasil pembangunan seperti diamanatkan oleh RPJPN.

RPJMN & RENSTRA 2015-2019 seharusnya mengacu kepada "long-term full-scale economic study" ekonomi regional dan global. Suatu studi skala penuh untuk mengetahui situasi perekonomian nasional dalam kurun waktu 2015-2030 diperlukan dengan mempertimbangkan situasi perekonomian regional Asia dan global serta dampak dari beberapa inisiatif ekonomi baru. Dari studi tersebut dapat diproyeksikan berapa besar mobilitas ekonomi yang dibangkitkan dan dihitung berapa besar skala pelayanan transportasi yang dibutuhkan dalam konteks kapasitas, moda, tarif, insentif, dan harga *(optimal distribution of traffic)*.

Studi non-linier diperlukan karena terjadi ketidakseimbangan moda yang sangat timpang dan ideologi transportasi Indonesia adalah *mewujudkan modal share* yang lebih seimbang. Hermanto memaparkan, data tahun 2013, angkutan barang menggunakan jalan sebesar 91 persen, kereta api 0,7 persen, pelabuhan dan bandara 8,3 persen. Sementara itu, angkutan penumpang menggunakan jalan raya sebesar 85 persen, kereta api tujuh persen, pelabuhan dan bandara sebesar delapan persen.

Peran dan fungsi moda transportasi Indonesia sangat tidak seimbang. Pergerakan ekonomi Indonesia ke depan tidak dapat dibebankan sepenuhnya kepada jalan raya saja. Skenario RIPNAS 2030 pangsa KA akan menjadi 13 persen dan 17 persen masing-masing untuk penumpang dan barang. Diperlukan USD 67,3 miliar investasi untuk *tracks* dan *rolling stocks* dengan pembagian 30 persen dari investasi pemerintah dan 70 persen dari swasta. Terlepas dari ketelitian dan kemungkinan tercapainya angka-angka tersebut, semangatnya adalah segera saja pemerintah melaksanakan upaya besar "modal shifts" ini secepat dan sebesar mungkin.

Dari data aspirasi percepatan PDB Indonesia MP3EI tahun 2011, PDB/kapita Indonesia tahun 2010 sebesar USD 3.000. Diperkirakan, pada 2025 naik menjadi USD 14.250-15.500 PDB/kapita. Pada saat itu Indonesia bisa dikatakan negara berpendapatan tinggi yang terus diprediksi naik menjadi USD 44.500-49.000 PDB/kapita pada 2045. Hingga tahun 2030, Indonesia akan melalui lintasan kritis keluar dari *middle income trap*.

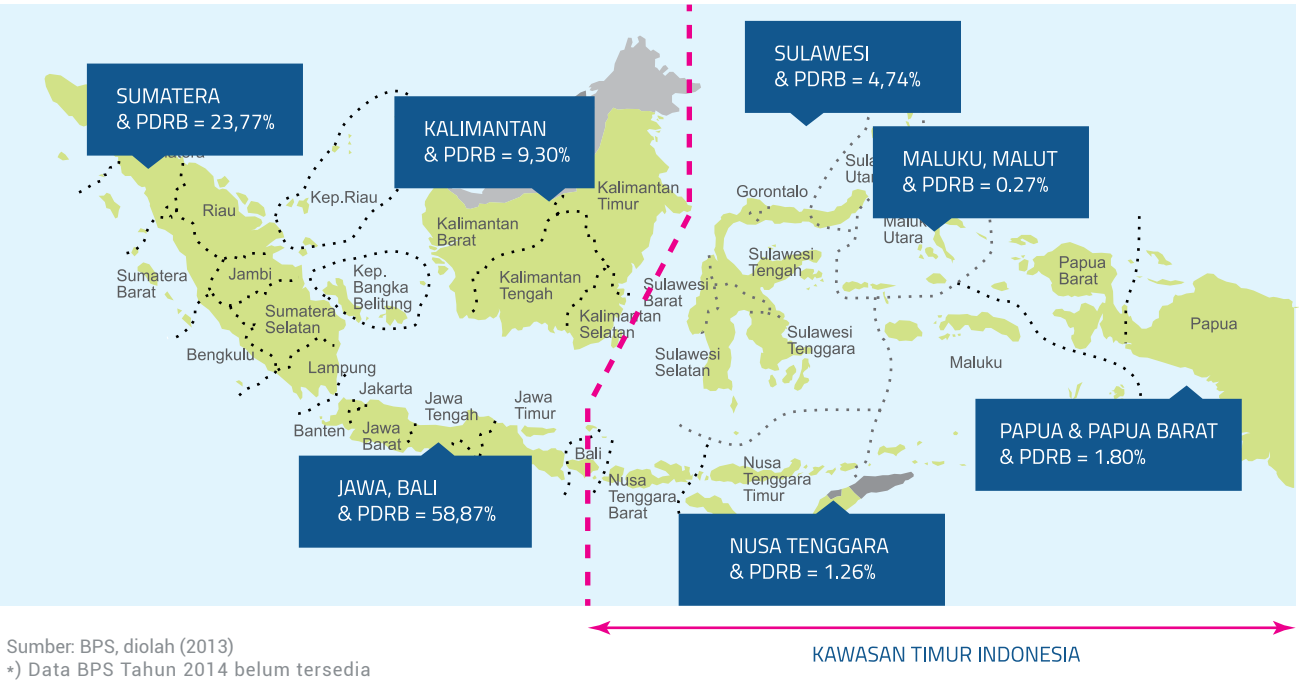
HERMANTO DWIATMOKO
Dirjen Perkeretaapian Kementerian Perhubungan

"Apakah kita akan terus menerapkan pertumbuhan ekonomi enam persen sampai tujuh persen? Sulit rasanya tanpa transportasi yang maju dan efisien," katanya. Transportasi adalah lokomotif yang ikut memacu pembangunan Indonesia keluar dari jebakan negara berpenghasilan menengah.

Secara umum, ekonomi Indonesia tumbuh stabil dalam kisaran 6,3 persen per tahun dalam periode 2004-2013 (kecuali 2008-2009 akibat krisis global. Diproyeksikan ekonomi Indonesia akan tetap tumbuh enam persen sampai tujuh persen di tahun mendatang dalam perjalanan keluar dari jebakan negara berpendapatan menengah bawah dan menjadi salah satu negara ekonomi besar di tahun 2030. Sementara itu McKinsey meramalkan jumlah penduduk yang masuk kategori "*consuming class*" akan meningkat ke angka 85 juta di tahun 2020. Ini adalah golongan menengah yang menuntut pelayanan publik termasuk transportasi yang jauh lebih baik. Proyeksi perekonomian jangka panjang tersebut hanya dapat diraih dan dipertahankan apabila sistem dan jaringan transportasi dalam keaadan maju, efisien, dan andal untuk mendukung mobilitas ekonomi nasional.

Ada beberapa hal yang perlu dicermati. Adanya ketimpangan tingkat pertumbuhan perekonomian antara kawasan barat dan timur Indonesia sehingga diperlukan upaya pemerataan melalui upaya pembangunan pada sektor-sektor yang sangat berpengaruh terhadap tingkat perekonomian.

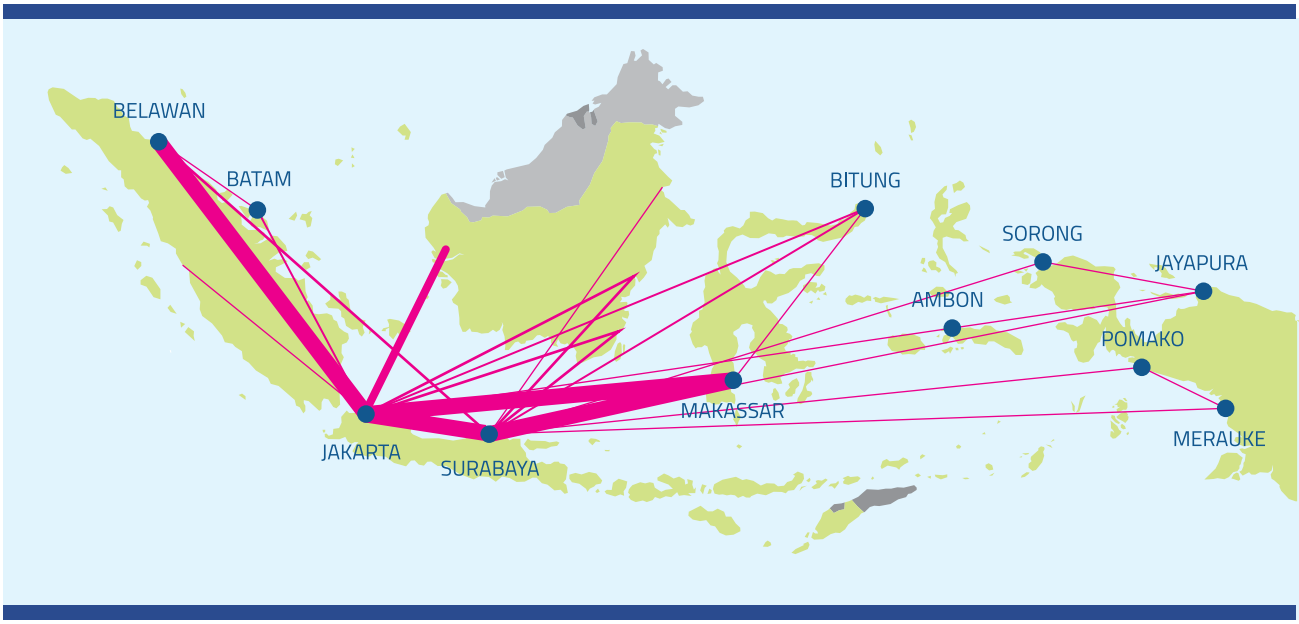
INDIKATOR KESENJANGAN PEREKONOMIAN SECARA NASIONAL



Sumber: BPS, diolah (2013)
*) Data BPS Tahun 2014 belum tersedia

"Ada pulau yang PDRB di bawah satu persen. Sebaliknya, ada pulau yang tingkat pertumbuhan ekonominya sampai 58%," kata Hermanto. Selain itu, problem lain adalah logistik masih terkonsentrasi di wilayah barat Indonesia. Kondisi saat ini muatan terkonsentrasi di Kawasan Barat Indonesia, maka untuk menyeimbangkan muatan ke Kawasan Timur Indonesia diperlukan upaya optimalisasi kerjasama antar sektor seperti perindustrian, pertanian, pertambangan, dsb guna menyeimbangkan mata rantai jaringan logistik barat dan timur Indonesia, selain itu didukung dengan peningkatan infrastruktur pelabuhan di Kawasan Timur Indonesia antara lain pengadaan peralatan bongkar muat sehingga dapat meningkatkan kinerja pelayanan pelabuhan lebih efisien.

INDIKATOR KESENJANGAN
LOGISTIK MUATAN ANTARA BARAT & TIMUR INDONESIA



"Pemerintah berusaha meningkatkan pemerataan hingga wilayah timur Indonesia dan membangun konektivitas nasional," kata Hermanto. Program tol laut diharapkan bisa memperbaiki kesenjangan antara wilayah timur dan barat. Ada lima komponen pengembangan tol laut, yaitu pengembangan prasarana dan sarana multimoda, pengembangan prasarana pelabuhan, peningkatan sarana angkutan laut, peningkatan SDM dan pembenahan sistem pelabuhan. "Intinya adalah mengembangkan konektivitas pelabuhan untuk memaksimalkan kapal reguler. Pertama kali kami akan mulai dari 24 pelabuhan yang terdiri dari lima pelabuhan utama dan 19 pelabuhan pengumpul. Berikutnya baru membangun dan mengembangkan 200 lokasi pelabuhan termasuk 163 pelabuhan non-komersial.

Armada nasional juga mengalami peningkatan yang signifikan dilihat dari bandingan data tahun 2005 dan 2014. Posisi 31 Desember 2014 total armada sebanyak 14.156 unit kapal (20,79 juta GT), bila dibandingkan dengan Mei 2005 yang total armadanya sebanyak 6.041 unit kapal (5,67 juta GT) maka terjadi peningkatan jumlah armada sebanyak 8,023 unit kapal (132,8 persen) dan peningkatan jumlah GT sebesar 255,2 persen. "Tak hanya itu kami juga menerapkan azas *cabotage,* yaitu mengubah 50 persen kapal asing menjadi 98 persen kapal Indonesia," kata Hermanto.

Program perhubungan laut tahun 2015, yaitu pembangunan kapal perintis, kapal kenavigasian, kapal patroli, kapal tunda, dan kapal pandu. "Selama ini jaringan kapal kontainer masih di wilayah barat, dengan pengembangan pelabuhan dan pembangunan kapal, kami berharap bisa mengoptimalkan hingga wilayah timur. Selain itu, strategi dan upaya mengimplementasikan tol laut antara lain dengan cara mendorong operator kapal mengoperasikan kapal-kapal yang lebih besar, pengunaan sistem kontainerisasi, revitalisasi struktur pelabuhan, pengembangan *dry port*, pembangunan kawasan industri dan subsidi angkutan laut.

"Beberapa hal perlu mendapat perhatian dalam mewujudkan poros maritim nasional. Pertama, menumbuhkan pusat-pusat di luar Jawa agar terjadi pemerataan pembangunan. Kedua, pelabuhan harus dikembangkan sebagai bagian dari pusat pelayanan logistik dan multimoda. Ketiga, penguatan industri galangan kapal. Keempat, pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi," papar Hermanto.

LOGISTICS TALKSHOW SERIES SURABAYA

PERLU TRANSPARANSI TARIF

Teks: Sigit Andriyono
Foto: Giovanni Versandi

Logistics Talkshow Series di Surabaya menghadirkan lima narasumber utama, yaitu Rosan P. Roeslani Ketua Dewan Penasihat Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia, Carmelita Hartoto Ketua *Indonesia National Shipowners' Association,* Zaldy Ilham Masita Ketua Asosiasi Logistik Indonesia, Yukky Nugraha Hanafi Ketua Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia, dan Aulia Febrial Fatwa Ketua Asosiasi Badan Usaha Pelabuhan Indonesia.

Rosan Roeslani memaparkan, Indonesia ini sangat unik, negara satu-satunya merupakan negara kepualaun yang memiliki pulau lebih dari 17 ribu. Indonesia negara kepulauan tetapi kebijakan kita selama ini justru bertolak belakang dengan apa yang disebut negara maritim. Salah satu program pemerintah adalah tol laut. Itu bukan berarti jalan tol dari Sabang sampai Merauke tetapi lebih kepada masalah logistik. Penggunaan transportasi darat hampir 91,5 persen, lautnya hanya 7,07 persen. "Padahal kita negara kepulauan. Karena itu, yang direncanakan Jokowi sangat tepat, yaitu kita harus membangun moda pengangkutan menggunakan laut. Walaupun anggaran yang diberikan dari 2014-2019 untuk infrastruktur khusus kelautan Rp 19 triliun dari total dana pembenahan infrastruktur Rp 5.500 triliun," katanya.

Untuk membangun logistik kelautan itu memang tidak mudah karena harus dibangun juga sarana dan prasarana guna mendukung transportasi laut secara penuh. Infrastruktur perlu ditingkatkan secara kualitas maupun kuantitas. Pemerintah rencananya akan membangun 24 pelabuhan, jika sektor logistik tidak bisa mengefisienkan biaya logistik. Biaya lokal kita semisal dibandingkan dengan sampai

Aulia Febrial Fatwa, Ketua ABUPI

ke Timur-Timur bisa sampai USD 1.000. Padahal pengangkutan ke Cina cuma USD 400, sedangkan tujuan Singapura hanya USD 100. *Logistic Performance Index* kita masih buruk, kita hanya menang dengan Kamboja, Myanmar, Laos dan Filipina.

Padahal, kita siap atau tidak siap, MEA akan tetap berlaku akhir tahun ini. Rasio logistik kita juga masih kalah tinggi dibanding dengan negara-negara lain. Ini juga yang membuat daya saing kita juga rendah dan harga barang-barang jadi mahal. *Cost energy* menurut moda transportasi adalah dari sektor laut lebih kurang 0,1 persen per ton per KM laut. Justru transportasi darat memiliki porsi yang cukup tinggi 1,8%-4,5% per ton per KM. Kereta api 0,4%-1%. Ini bisa kita lihat sebagai peluang. Dengan menggunakan laut, kita bisa menekan biaya produksi sehingga bisa bersaing.

Suasana pendaftaran peserta LTS Surabaya

Pertumbuhan PDB dari sisi laut memang sudah mengalami peningkatan kalau dilihat dari 2007-2008 agak turun karena memang kondisi perekonomian. Rencana pemerintah akan membangun 24 pelabuhan di Sumatera, Jawa, Kepualuan Nusa Tenggara, Kalimantan, Sulawesi, Maluku, dan Papua. Rencana juga akan membeli 609 kapal berupa 83 kapal kontainer, 500 kapal rakyat, dan 26 kapal perintis. Biaya kelautan kita memang tidak

(dua dari kanan) Carmelita menanggapi pertanyaan peserta LTS Surabaya

efisien, perbandingan antara jarak dan biaya cukup tinggi. "Saya contohkan untuk pengangkutan dari Tanjung Priok ke Banjarmasin perlu biaya USD 600. Tetapi Priok ke Singapura hanya USD 185. Kenapa hal ini bisa terjadi? Saat kapal berangkat, kapal berisi 90% kontainer tetapi saat balik isi 10% saja. Itu yang menyebabkan biaya logistik tersebut tinggi. Jika berlangsung terus-menerus akan susah," papar Rosan. Problem kita adalah transportasi domestik masih belum optimal. Sumber ketidakefisienan pelayaran niaga domestik salah satunya diakibatkan oleh buruknya infrastuktur laut seperti pelabuhan dan mahalnya biaya bunker karena pengenaan PPN. Lalu tantangannya adalah konsep tol laut membutuhkan investasi yang sangat besar. Ini terutama karena para operator kapal didorong untuk mengoperasikan kapal-kapal yang lebih memiliki kapasitas besar sehingga akan menurunkan biaya logistik. Hal ini sangat memerlukan keterlibatan swasta dan regulasi yang baik termasuk pemberian insentif agar pihak swasta mau berinvestasi membeli kapal-kapal besar berukuran 3.000 TEUs ke atas.

Penggunaan kontainer juga menjadi bagian penting dari bisnis ini. Di Indonesia, umumnya semua operator bisnis sudah menggunakan kontainer sebagai kargonya, sementara di sisi lain, pasar petikemas pada pelayaran domestik masih terbilang rendah. Padahal, inti dari konsep tol laut adalah menggunakan kapal superbesar yang mengangkut kontainer di sepanjang jalur seperti Belawan, Tanjung Priok, Tanjung Perak, Makassar, dan Sorong. Perlu pula diperhitungkan risiko mengubah pola bisnis yang tadinya tidak menggunakan kontainer kemudian mengusahakan sewa atau beli kontainer.

Hubungan bilateral juga sebenarnya cukup menjanjikan untuk memperbaiki biaya logistik di Indonesia. Karena pasti ada kesepakatan dan prasyarat yang tentu bisa sama mengutungkan kedua negara.

Pembangunan lokasi industri di sekitar pelabuhan juga penting untuk mendukung perjalanan pulang-pergi kapal. Jika tidak dibangun lokasi industri di sekitar pelabuhan, biaya logistik dipastikan akan tetap mahal. Salah satu solusi untuk ini adalah pembangunan industri di wilayah timur dan perlu disiapkan investasi terkait hal ini.

Menurut Rosan, perlu pengembangan infrastruktur (revitalisasi) pelabuhan agar tidak penumpukan kontainer di pelabuhan-pelabuhan utama, serta menghindari terjadinya kemacetan baru saat pengangkutan barang. Ini berarti diperlukan pula investasi untuk pengembangan sistem packaging terintegrasi di pelabuhan, *railway* dan *canal-way.*

Adanya infrastruktur pelabuhan yang memadai untuk perpindahan barang ke jalan, rel dan moda air pedalaman sehingga hal itu akan menarik pengguna jasa tersebut untuk menggunakannya sebagai alat distribusi logistik dengan biaya rendah.

Sementara itu, Ketua Asosiasi Logistik Indonesia Zaldy Ilham Masita mengatakan, Surabaya itu perkembangan logistiknya jauh lebih cepat dibanding kota-kota besar lain termasuk Jakarta. Pelabuhan yang paling bagus adalah Terminal Teluk Lamong. Jatim ini sangat bagus perkembangan logistiknya, Kamadjaja memiliki gudang terbesar se-Indonesia yang berada di Surabaya. Meratus yang memiliki armada kontainer terbesar juga dari Surabaya. Jadi benar, Surabaya bisa jadi poros logistik. Pertanyaannya apakah masih bisa bertahan? Dengan gempuran dari pemain asing atau juga perubahan model bisnis logistik. "Model bisnis itu kalau kita lihat 2-3 tahun terakhir sangat cepat. Kalau dulu cuma mengantar orang, sekarang bisa mengantar barang. Kalau ditanya izinnya apa? Izin perusahaan *software,*" kata Zaldy. Dari situ ada perubahan yang sangat besar. Jadi tidak hanya sekadar *shipping line, freight forwarding, logistic, warehousing, trucking.* Perubahan bisnis sangat cepat. Dengan seperti ini, teman-teman di daerah jadi tertinggal. Kita lihat satu fenomena menarik, kalau kita defensif, gampang sekali. Selama tidak ada izin, itu pihak asing yang kita larang. "Tetapi apakah bisnis kita bisa berkembang baik atau tidak. Ini yang saya rasa menjadi tantangan ke depan dari sisi pemain logistik. Yang kita butuhkan inovasi-inovasi baru dari sisi pemain logistik," kata Zaldy.

Asisten Bidang Ekonomi dan Pembangunan Pemerintah Provinsi Jawa Timur, Hadi Prasetyo

Dari data 2014, *e-commerce* di luar Jawa sangat cepat, bisa sampai 370%, di Jakarta saja cuma 70%. Dari situ bisa disimpulkan luar Jawa tiga kali lebih kuat dibanding Jakarta. Kelas pengiriman di *remote area*

Ketua DPC INSA Surabaya, Steven H Lasawengen

Dirjen Perkeretaapian Kementerian Perhubungan, Hermanto Dwiatmoko

Tri dari Institut Teknologi Sepuluh November

menjadi bisnis baru untuk teman-teman di daerah. Apalagi dengan adanya poros maritim atau tol laut, dengan begitu distribusi keluar Jawa atau juga wilayah Timur bisa lebih bagus. Surabaya memiliki peluang besar untuk pasar itu. Maka, naikkan volume ke Indonesia Timur. Ini yang perlu kita sadari sama-sama. Ada perusahaan logistik daerah yang berusaha mengekspansi operasionalnya ke daerah lain. Kesempatan kita yang paling bagus adalah membuat satu konsorsium perusahaan logistik di daerah. Tidak harus yang sama, misal yang punya *trucking* dengan perusahaan *warehouse*. Kalau tidak bisa bekerja sama, jelas agak susah menghadapi era pasar bebas karena gempuran itu sangat besar. Karena dominannya kemampuan perusahaan logistik nasional selalu ada masalah pada SDM dan modal. Ada SDM bagus tetapi mahal, jadi kemampuan kita sangat terhambat. Dalam hal SDM sebenarnya kita kalah jauh dengan negara ASEAN yang lain. Misalnya mereka sudah ada sarjana logistik, sampai sekarang kita belum ada.

Berikutnya modal, kalau Singapura bisa beli truk baru dengan bunga 2%, di Indonesia sudah belasan persen. Jadi levelnya memang tidak sama. Tetapi kalau kita mencegah mereka untuk masuk juga tidak bisa karena belum ada peraturan yang melarang. Ini yang mengharuskan kita berkolaborasi dengan pemain logistik di daerah. Tetapi bagi pemain daerah jangan juga berusaha menguasai logistik secara penuh. Jadi dengan bersinergi dengan perusahaan logistik di daerah ke depan akan menjadi solsusi untuk menghadapi era pasar bebas.

Carmelita Hartoto menambahkan, permasalahan logistik juga termasuk pemetaan wilayah yang banyak dibangun di Pulau Jawa dan sedikit sekali di wilayah timur Indonesia. Pasar bebas ASEAN akan diikuti oleh semua negara di Asia Tenggara. Kehadiran pemerintah masih kami butuhkan karena kami tidak punya proteksi. Dalam hal ini, kebijakan yang setara dengan negara ASEAN yang lain. Sekarang mereka bisa masuk dengan mudah, pelabuhan kita juga masih terbuka. Tantangan ini serasa semakin besar.

"Kami juga harus menghadapi tantangan logistik yang ada, kami berharap tarif di pelabuhan bisa lebih ringan. Mengenai tantangan kebijakan, pemerintah katanya membangun infrastruktur. Tetapi uangnya ada atau tidak? Dengan subsidi BBM sudah dihilangkan, harapannya uang subsidi tersebut untuk pembangunan infrastruktur. Apa yang kita perlukan dari teman-teman logistik? Paling tidak kebijakan fiskal dan moneter. Kami juga berharap lebih pada peran daerah," katanya.

Ketua DPW ALFI Jatim, Hengky Pratoko,

Wakil Ketua Umum Bidang Pebankan dan Finansial Kadin Indonesia, Rosan P. Roeslani

Ketua Umum Asosiasi Badan Usaha Pelabuhan Indonesia Aulia Febrial Fatwa mengatakan, beberapa tahun lalu kita melalui proses yang disebut reformasi kepelabuhanan. Dasarnya adalah UU No. 17 Tahun 2008 dan PP No. 61 Tahun 2009. Terjadi satu reformasi tatanan kepelabuhanan yang cukup bagus. Saat ini ada pemisahan antara regulator dan operator. Dengan begitu, ada kejelasan antara kebijakan atau orietasi bisnis.

Jika bicara tentang jumlah pelabuhan, mengacu pada data Kemenhub, kita punya 2.200 pelabuhan. Sejumlah 111 pelabuhan dikelola pelabuhan BUMN. Sisanya dikelola Perhubungan Laut. Ada lagi tipe pelabuhan yang disebut dengan terminal khusus dan terminal pribadi, jumlahnya 800-900 terminal. Jadi kalau mau bicara poros maritim, semua sudah ada fasilitas pelabuhannya, cuma kita selama ini terlena dan fokus kita bukan ke maritim.

"Menurut data, ada 187 perusahaan yang memiliki izin sebagai Badan Usaha Pelabuhan tetapi yang beroperasi sebagai BUP hanya 50%. Padahal sisanya bisa dioperasikan oleh BUP tadi," kata Febri.

Jika dibandingkan dengan negara tetangga, operator pelabuhan mereka mungkin tidak sampai 20. Kita punya 187 operator dan 2.200 pelabuhan. Kenyataan yang terjadi tidak seperti jumlahnya. Jumlah besar tetapi kualitasnya belum. Cukup memprihatinkan, jika saat MEA berjalan kemudian pihak asing bisa berbisnis di Indonesia, jangan-jangan operator asing banyak masuk. Nantinya ke mana 2.200 pelabuhan ini? Ini tantangan, kita harus bersinergi karena logistik ini tidak bicara hanya satu sisi, harus semua kolaborasi karena ujung-ujungnya *supply chain progress*," tambah Febri.

Sementara itu, Ketua Umum Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia Yukki Nugraha Hanafi mengatakan, perlu adanya reformasi logistic. ALFI mengusulkan ada lima

Gemilang Tarigan berdialog dengan peserta LTS Surabaya

(tengah) Kasat PJR Ditlantas Polda Jatim AKBP Irfan Susanto sedang berdiskusi dengan peserta LTS Surabaya

pilar harmonisasi regulasi, yang tentu saja berhubungan dengan tumpang tindih regulasi. Kedua, infrastruktur. Kita selalu terjebak dengan konsep selalu membangun fasilitas baru yang juga belum tentu membutuhkan waktu yang relatif banyak. Seandainya bisa dilakukan optimal, prosesnya tentu akan lebih cepat apalagi menggunakan dukungan IT yang lebih maju.

Ketiga adalah kebijakan fiskal, kita punya suku bunga tinggi. Ada orang yang mau beli kapal dengan periode waktunya pendek. Keempat, SDM dan kelima adalah komitmen pelaku bisnis di bidang ini.

"Kadang kalau kita bicara logistik sering parsial. Kalau lagi ada problem sedikit di pokok masalah laut misalnya, semua orang bicara maritim. Perihal tol laut, semua orang sudah angkat bicara di atas kertas membicarakan rencana. Bicara laut dan kalau mengupas tentang persentase, pasti mengarah ke angkutan darat. Memang angkutan darat secara persentase sangat tinggi karena kebutuhan ekonomi terbesar kita ada di Jawa. Hampir 60% di Jawa. Dari Jawa, sebagian besar menggunakan transportasi darat. Secara pasti perhitungan laut itu murni hanya 7% karena kebetulan saja banyak trasnportasi darat yang menuju laut. Ada 5 pilar transportasi, yaitu darat, laut, udara, kereta api dan transportasi gas. Selain itu, tantangan kita ada perubahan tarif yang perlu menjadi catatan bagi pelaku bisnis. Jika bicara efiseinsi atau efektif tetapi semua harga naik karena memang tidak ada persepsi bersama membangun sistem yang terkoneksi darat, laut, dan udara, kereta api dan sungai. Itulah sebabnya yang membuat biaya logistik jadi naik.

Problem kedua adalah begitu banyaknya pelaku logistik yaitu 3.812 perusahaan di 34 provinsi menghadapi persaingan perusahaan negara melalui anak perusahaan bergerak di bidang sama. Dengan seperti itu alangkah baiknya kita memperhatikan keseimbangan dan fokus pada perusahaannya. "Yang bergerak di pelabuhan fokuslah di pelabuhan, angkutan udara fokus pada itu, supaya tidak ada intervensi. Kita harus bisa satu suara, sebab banyak kebijakan pemerintah yang memang memberatkan," kata Yukky.

BERDAYAKAN TOL LAUT

Steven dari INSA Surabaya mengatakan, kenapa pelayaran dari Surabaya ke Papua lebih mahal daripada Surabaya ke Amerika, ya karena surplus kontainer, infrastruktur, dan tidak ada barang yang dimuat juga.

Jika bicara tol laut, subtansi masalahnya adalah pada industrinya. Tugas pemerintah adalah memberdayakan tol laut yang ada dengan membangun industri di daerah. "Saya contohkan, industri yang ada di Sulsel itu mampu memberi kontribusi terhadap daerah-daerah di sekitarnya. Sekarang Makassar itu menjadi pelabuhan perdagangan, lima tahun terakhir ini Makassar sangat luar biasa. Kapal-kapal kami yang sudah siap ini tinggal kerja saja. Kapal kami sejumlah 70% masih bagus untuk arus barangnya, antrinya luar biasa. Untuk tujuan Sumatera normal, kadang tidak banyak. Kami punya kapal 1.600 buah saja tidak tahu mau disandarkan ke mana. Kalau Jakarta Surabaya masih bagus. Tapi kota lainnya?" katanya.

Carmelita menambahkan, barang dari timur juga tidak cukup banyak. "Benarkah biaya logistik kita itu tinggi? Banyaknya di mana? Justru biaya terbesar ada di sisi darat, pelabuhan juga. Jadi kalau dilihat semua, Jakarta-Belawan 70% *cost freight* habis di darat. Sisanya 30% saja. Sisa 30% itu bayar cicilan, bayar perawatan, asuransi. Jadi yang kami dapat itu berapa dari total biaya tadi? Hanya 7%," imbuh Carmelita.

Selain itu, Hengky dari ALFI Jatim mempertanyakan kurs dolar di pelayaran. "*Shipping line* di Surabaya tidak hanya jualan *freight* tetapi juga jualan dolar. Ini yang menyakitkan, dan dari sisi pemerintah juga tidak bisa kontrol. Siapa yang bisa? BI pun kami tanya juga tidak punya patokan yang bisa diaplikasikan di bisnis *freight*, pakai aturan yang mana dan patokan yang mana. Kalau sekarang katakan dolar Rp 13.400, kalau kami menebus di pelayaran bisa kena Rp 15.500 atau Rp. 15.700. Terus bagaimana kita? Posisi kami memang biasanya membayar dulu tagihan, jadi risiko *loss*-nya cukup besar. Ini benar-benar berat dirasakan anggota kami maupun pihak eksportir dan importer," ujar Hengky.

Menurut Zaldy, kasus dolar ini memang cukup parah, sebenarnya kalau kita lihat US dolar. Pertama adalah tarif bongkar muat dan tarif kiriman internasional, kita harus pisahkan dua ini. Tarif pelabuhan dalam dolar itu memang dalam rupiah malah kami minta jangan dolar yang dirupiahkan tapi harus tarif rupiah, kita minta tarif pelabuhan wajib memakai rupiah. Kalau tarif *freight*, dalam aturan BI sebenarnya boleh dalam dolar karena merupakan transaksi internasional, karena perusahaan asing aturannya memakai agen di sini. Begitu memakai agen, mereka tidak boleh menagih dalam dolar, harus memakai rupiah.

Sebenarnya kalau pemerintah tidak mewajibkan agennya pakai rupiah, boleh saja dengan dolar. Karena tarif *freight* adalah transaksi internasional, kelas internasional mendapat pengecualian. Masalahnya agen-agen ini bayar ke *shipping line* asing dalam jangka waktu 30 hari. Selama 30 hari apakah ada jaminan dolar naik atau turun? Sama juga dari pihak *forwarding*, dibayar dua minggu atau 30 hari. Fluktuasi naik turun. Itu yang kita usulkan pemerintah. Untuk tarif *freight* ini ada dua opsi, boleh pakai dolar dan dipatok bisa ikut BI atau beacukai. Tetapi dari sisi bisnis agen juga memiliki risiko berat. "Jadi yang saya bisa lihat ini agak susah dan jalan jangka panjang. Lama-lama agen yang memakai kurs paling tinggi akan tidak laku. Jadi dalam skala bisnis pun lama-lama akan kembali ke normal. Tetapi yang kami mau dari pelabuhan adalah tarif pelabuhan dalam rupiah. Bukan dolar yang dirupiahkan, karena Pelindo kan jelas SDM dan investasinya juga lokal. Itu yang harus kita tekan ke pihak pemerintah," kata Zaldy.

Hengky juga mempertanyakan mengenai infrastruktur. "Saya rasa, kita harus punya pembanding di wilayah ASEAN. Jika kita

(berdiri) Carmelita menyampaikan materi mengenai tantangan logistik menjelang MEA

bersaing terbuka dengan ASEAN, THC kita saja sudah jauh lebih mahal dibandingkan rata-rata ASEAN. Dengan Vietnam bisa selisih USD 15-20. Jika ini ada potensi bisnis, ada orang Eropa mau belanja furnitur di Surabaya 300 kontainer kalau selisih THC saja sudah beda USD 20 dolar, berarti sudah selisih USD 6.000. Persoalan ini harus dibawa ke mana? Saya mendengar bahwa pelabuhan-pelabuhan itu mau ditekankan tidak boleh mengambil keuntungan lebih dari 25%. Ini cuma omong kosong saja menurut saya karena mereka bentuknya sudah PT. Sesuai UU mereka bisa mengambil keuntungan sebesar-besarnya tanpa ada batasan," tanya Hengky.

Mengenai THC, kata Zaldy, komponen paling besar adalah di CHC. Begitu Pelindo menetapkan CHC sekian, THC pun akan ikut. Waktu itu saya juga lihat INSA mengusulkan beberapa *charge* untuk *shipping line* juga dihapus tetapi Pelindo tidak mau. Kalau kita ngomong tarif sebagai pemilik barang seperti ada tambahan tarif *subcharge* di Priok, di Perak juga berlaku, tetapi yang menyetujui adalah asosiasi di pelabuhan.

"Lah ini kami bingung, kalau omong di DPP, mereka juga tidak setuju. Tetapi asosiasi yang di pelabuhan atau DPD malah setuju dan itu *apply*, dan itu yang kami minta kepada INSA di masing-masing daerah tolong hati-hati menyetujui tarif yang diajukan pihak pelabuhan. Begitu disetujui, kami semua yang kena. Kami harap dengan sering bertemu menjadi tahu masalah itu ada di mana," kata Zaldy.

Kalau angkanya Rp 4,5 juta buat *freight* tanyakan saja kenapa *forwarding* menagih sampai Rp 6 juta. Katanya, itu dari *shipping line*. "Maka dari itu kadang tarif-tarif kita tidak jelas, jika dikejar jawabannya mereka saling menyalahkan. Mari mulai dari sekarang membuat tarif menjadi transparan," kata Zaldy.

Zaldy juga menyorot *trucking*. "*Trucking* juga seperti itu dan di beberapa daerah *trucking* itu menjadi kartel terutama di pelabuhan, saya juga komplain seperti itu. Barang bapak tidak bisa keluar pelabuhan, jadi harus menggunakan truk ini dengan harga sekian. Jadi jangan sampai asosiasi kita dipakai lembaga memvalidasi harga. Ini yang kita minta ada transparansi tarif. Dari pihak pemilik

Narasumber dan tamu undangan LTS Surabaya

Narasumber dan Pengurus Aptrindo Jatim

barang bisa melihat apakah tarif itu adil atau tidak, kadang ada satu pihak mengambil margin terlalu tinggi. Berani atau tidak? Jika kita ingin menurunkan biaya logistik kita mulai dari itu," tantang Zaldy.

Mengenai tarif batas maksimum jenis layanan kepelabuhanan, Tri dari Institut Teknologi Sepuluh November Surabaya mengatakan, yang diminta oleh Kemenhub karena sebenarnya pelabuhan adalah *public service*. Yang menjadi kendala adalah konsep transparansi biaya, angka 20%-25% itu tidak mendadak muncul karena harus dikeluarkan dulu transaksi biayanya. Baik Pelindo atau BUP swasta saya minta untuk menjabarkan dulu konstruksi biayanya dan besaran masing-masing tarif. Sampai beberapa kali rapat sampai akhirnya antara INSA dan pemerintah sepakat di angka 25%. Jadi memang itu belum sempurna tetapi itu sudah langkah maju," papar Tri.

LOGISTIC TALKSHOW SERIES MEDAN

PERLU REFORMASI LOGISTIK

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

Menjelang akhir tahun 2015 mendatang, Indonesia dihadapkan pada tantangan pasar bebas ASEAN yang membawa dampak yang cukup besar di dalam dunia logistik tanah air. Guna menjawab tantangan tersebut, pemerintah telah menerbitkan Perpres No 26 tahun 2012 tentang cetak biru Sistem Logistik Nasional (Sislognas) yang kemudian menjadi perhatian khusus pemerintah untuk segera dijalankan. Konsep sislognas juga selaras dengan Nawacita Presiden Jokowi untuk mewujudkan Indonesia sebagai poros maritim dunia. Sehingga pendekatan yang paling tepat sesuai dengan Sislognas adalah menjadikan laut atau wilayah perairan sebagai tulangpunggung logistik nasional.

Deputi Menko Perekonomian Bidang Industri dan Perdagangan, Erwin Raza mengatakan, peluang Indonesia dalam mewujudkan poros maritim dunia adalah kondisi geografis yang sangat strategis karena memiliki 17.000 pulau dan sekitar 3,2 juta kilometer persegi wilayah perairan. Dari segi luas wilayah, Indonesia adalah yang terbesar di ASEAN dan memiliki jumlah penduduk sekitar 250 juta jiwa, di mana 48% adalah usia produktif yang sangat mungkin menjadikan negara ini memiliki potensi yang besar sebagai poros maritim dan logistik dunia.

Indonesia juga merupakan salah satu negara terbesar di ASEAN yang sangat kaya dengan berbagai sumberdaya sehingga Indonesia harus menjadi basis produksi yang memiliki daya saing di tingkat ASEAN dan bukan semata dibanjiri barang dari negara-negara lain. Pemberlakuan MEA awal Januari 2016 mendatang, semua negara-negara ASEAN bebas mendirikan usahanya di semua wilayah ASEAN melalui *joint venture* dengan asumsi kepemilikan modal asing maksimal sebesar 70%. Bahkan SDM dari negara-negara ASEAN juga akan bebas masuk dan mengisi pos-pos logistik di Indonesia.

Talkshow series diselenggarakan di Hotel Grand Serela, Medan.

Meski begitu, Erwin menyayangkan bila sampai saat ini sektor logistik belum sepenuhnya terintegrasi dengan baik. Padahal seharusnya integrasi di sektor logistik sudah harus selesai pada 2013. Bila mengacu pada visi Sislognas, seluruh aktivitas logistik nasional dari tingkat desa, perkotaan, di dalam satu pulau dan antarpulau harus menjadi satu kesatuan yang terintegrasi secara efektif dan efisien. "Titik-titik penting berupa pelabuhan, bandar udara, terminal, kawasan industri, pusat-pusat logistik, harus terintegrasi dengan jaringan jalan raya, kereta api, pelayaran dan penerbangan sehingga terjadi perkembangan yang sangat cepat," kata Erwin dalam acara *Logistics Talkshow Series* dengan tema "Peluang dan Tantangan Logistik di Daerah Dalam Era Poros Maritim" di Hotel Grand Serela, Medan.

Menurut Erwin, jika kegiatan logistik berjalan dengan terintegrasi, efektif dan efisien secara tidak langsung dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Kerena berasarkan konsep *value chain*, tingkat produktivitas suatu negara sangat ditentukan oleh produktivitas perusahaan suatu negara tersebut. Suatu negara tidak mungkin dapat bersaing bila perusahaan-perusahaan yang beroperasi di negara tersebut tidak memiliki daya saing yang kuat. Sehingga pada tataran makro, negara harus menjadi bagian integral dari *value chain* seluruh entitas bisnis dalam lingkungan perdagangan global. "Kegiatan logistik merupakan kombinasi antara kegiatan di level makro dan mikro. Kegiatan di level makro atau negara yang menjadi domain adalah pemerintah. Kedua hal ini tidak dapat dipisahkan antara satu dengan lainnya. Saling keterkaitan antara keduanya didasarkan kepada perspektif *supply chain management*," katanya.

Erwin menekankan, kunci utama memenangkan persaingan dalam kancah integrasi ekonomi global dan MEA adalah peningkatan daya saing, keandalan penyedia jasa logistik nasional dan kesiapan agar mampu bertarung di kancah regional dan global. SDM yang kompeten di bidang logistik dan *supply chain* adalah modal utamanya. Untuk memperjelas uraiannya, Erwin mengambil contoh Singapura sebagai negara yang tidak punya cukup banyak SDM. Kendati demikian, Singapura mampu mendatangkan ahli-ahli yang kompeten dari berbagai negara mereka dan membuat Singapura menjadi *hub* internasional dan global.

"MEA 2015 adalah momentum yang sangat tepat untuk mewujudkan indonesia sebagai poros maritim dunia. Kita tidak perlu khawatir dan harus menjadikan momen ini sebagai peluang memasuki pasar ASEAN sehingga kita perlu memperkuat diri dan daya saing kita secara bersama-sama. Serta adanya partisipasi dan kontribusi dari semua pemangku kepentingan, baik dari pemerintah, pelaku usaha, swasta, asosiasi, dan akademisi," ujar Erwin.

Meja registrasi Logistik Talkshow Series Medan

Peserta melakukan registrasi Logistik Talkshow Series Medan.

Pembicara dari beragam bidang dan organisasi memberikan material pada acara Logistik Talkshow series Medan.

Peserta terlibat aktif dalam sesi diskusi interaktif dengan pembicara.

Dalam kesempatan yang sama, Gemilang Tarigan, Ketua Umum Aptrindo memberikan uraian singkat mengenai realitas yang terjadi di dalam implementasi Sislognas. Menurut dia, dibandingkan dengan jalur laut, pergerakan arus barang masih didominasi oleh truk di jalur darat, di mana porsinya mencapai 91%. Sedangkan total armada truk di Indonesia mencapai 5,5 juta dan yang terkelola di dalam asosiasi hanya sekitar 44.000. "Meski demikian, permasalahan angkutan barang di Indonesia saat ini cukup rumit, terutama yang paling menjadi persoalan adalah *overload*, armada yang sudah tua. Selain itu, masalah BBM, pungli, dan kejahatan" katanya.

Dari sisi pelabuhan, Ketua Umum Asosiasi Badan Usaha Pelabuhan Indonesia, Aulia Febrial Fatwa mengatakan, munculnya UU No. 17 Tahun 2008 tentang Pelayaran, PP 61 Tahun 2009 dan Permen No. 51 Tahun 2009 tentang Terminal, mendasari adanya reformasi kepelabuhan. Tiga aspek reformasi kepelabuhanan berdasarkan peraturan pemerintah tersebut mengacu pada tiga hal. *Pertama*, penghapusan monopoli untuk menciptakan kesempatan yang luas bagi para investor berinvestasi di sektor kepelabuhanan. *Kedua*, menciptakan aturan dalam kompetisi di sektor kepelabuhanan. *Ketiga*, adalah pemisahan antara regulator dan operator pelabuhan sebagai pihak yang mengatur jalannya kompetisi pelabuhan.

Reformasi kepelabuhanan membuat fungsi regulator dikembalikan kepada pemerintah di mana fokusnya ada di Kementerian Perhubungan. Sedangkan direktorat yang membawahi secara teknis adalah Dirjen Perhubungan Laut. Kalau dari sisi operator, disebut Badan Usaha Pelabuhan (BUP) atau perusahaan yang bergerak di bisnis kepelabuhanan. Sedangkan, berdasarkan bentuknya, BUP terdiri dari tiga jenis: bersifat BUMN, bersifat swasta dan perusahaan milik pemerintah daerah (BUMD).

Sampai hari ini, tercatat ada 187 BUP dan dari jumlah tersebut, empat di antaranya adalah perusahaan BUMN. Sisanya adalah kombinasi antara swasta dan pemerintah daerah. Meski, dari 183 perusahaan BUP tersebut, yang benar-benar beroperasi sebagai badan usaha pelabuhan itu sekitar 50-60 perusahaan saja. Sedangkan perusahaan lainnya hanya mengantongi izin. Menurut Aulia, hal ini terjadi karena banyak BUP yang tidak punya kesempatan untuk melakukan investasi secara riil atau belum punya kesempatan untuk mengelola sebuah pelabuhan.

Febri optimis, reformasi kepelabuhanan dapat membuat

Peserta Logistik Talkshow Series Medan datangdari beragam daerah di Sumatera seperti Padang, Aceh dan beragam daerah lainnya.

Beragam permasalahan logistik di daerah menjadi perbincangan hangat di LTS Medan.

peluang keberhasilan Indonesia menjadi poros maritim dunia menjadi terbuka lebar. Karena BUP itu sama seperti perusahaan logistik. Perusahaan tersebut bisa beroperasi di pelabuhan mana pun selama masih di kawasan Indonesia. "Kalau misalnya pemerintah daerah ingin membuka pelabuhan karena melihat ada potensi di daerahnya, silakan saja. Karena dengan adanya UU No. 17 dan PP 61 itu membuat pemerintah terbuka dan kementerian perhubungan sangat mendukung hal itu," imbuhnya.

Peserta tampak serius memperhatikan pemaparan pembicara.

Berdasarkan data terkait pelabuhan dari ABUPI, total pelabuhan di Indonesia itu totalnya lebih dari 2.000 pelabuhan. Dari jumlah tersebut, hanya 111 pelabuhan yang bersifat komersial dan dikelola oleh Pelindo. Kemudian terdapat 1.129 pelabuhan yang sifatnya nonkomersial yang dikelola pihak pemerintah dan dapat dikomersialkan untuk dikelola swasta. Selain itu, di Indonesia juga terdapat hampir 800 lebih terminal khusus dan terminal untuk kepentingan sendiri. Sedangkan persyaratan bagi pengelola pelabuhan adalah surat izin BUP. "Jadi peluangnya sangat besar, tinggal pemerintah membuka diri untuk menerima perusahaan yang sudah memiliki izin usaha pelabuhan. Bagi perusahaan yang sudah mengantongi izin maka sesegeralah untuk mengambil alih pelabuhan-pelabuhan yang belum dikomersialkan. Pelabuhan-pelabuhan tersebut bisa dipilih, dari skala kecil sampai besar itu ada datanya. Kami dari ABUPI bisa memfasilitasi Anda," ujar Aulia.

Menurut Febri, pelabuhan merupakan bagian penting dari sektor logistik di mana ketika MEA resmi dibuka, operator dari negara-negara di ASEAN juga dapat beroperasi di Indonesia dengan lebih bebas sehingga pemain lokal akan bersaing ketat dengan pemain-pemain dari ASEAN. ABUPI siap untuk menjadi fasilitator para pemain lokal untuk menjembatani pengelolaan pelabuhan.

Di sisi lain, Khairul Mahalli, Koordinator ALFI Wilayah Sumatera memaparkan bila konsep poros maritim hanya sekadar istilah dan perubahan nama dari konsep Sislognas di era SBY. Karena, menurut dia, yang paling penting dari persaingan di era pasar bebas dan pewujudan poros maritim adalah keseriusan pemerintah dan pemangku kepentingan dalam merealisasikan cetak biru Sislognas. Menurut Khairul, konsep poros maritim tetap tidak dapat dipisahkan dari peran dan fungsi moda transpotasi darat dan udara. Karena, sinergi antara masing-masing moda transportasi adalah kunci kesuksesan dalam mengurangi biaya logistik yang sampai sekarang masih tinggi.

Menurut Khairul, upaya mewujudkan Indonesia sebagai poros maritim itu tidak mudah. Karena, menurut dia, meski saat ini sudah ada pemisahan antara regulator dan operator pelabuhan, namun selama ini keduanya tidak mempunyai daya yang cukup kuat. Dia juga mengeluhkan bila selama ini pelaku logistik di Sumatera Utara tidak punya pilihan lain kecuali tetap menggunakan Pelindo. "Meski sudah ada BUP, tapi tetap masih tidak berdaya. Kawan-kawan dari Palembang ingin membuat pelabuhan saja susahnya bukan main," keluhnya.

Khairul mengungkapkan, selama ini tantangan terbesar dalam reformasi logistik di Indonesia adalah dalam hal harmonisasi regulasi guna mendorong perbaikan kinerja bea cukai. Karena selama ini berbagai regulasi dari beberapa kementerian dititipkan di bea cukai dan membuat perjalanan arus barang tidak berjalan dengan efektif dan efisien. Selain itu, dia juga mengungkapkan bila tantangan Indonesia untuk melakukan reformasi logistik adalah menghilangkan ego sektoral di masing-masing moda. Masalah infrastruktur juga menjadi sorotannya. Khairul menilai, perlunya pengembangan kawasan industri, penerapan dan pengembangan program *short sea shipping,* mendorong perbaikan dan penambahan jaringan jalan di seluruh wilayah Indonesia, termasuk wilayah perbatasan, pembangunan *logistics center*, ketersediaan fasilitas untuk kargo udara, percepatan pengembangan kawasan pelabuhan terpadu, penerapan Sistem Logistik Nasional (Sislognas) di daerah. Dari sisi kebijakan fiskal, perlu solusi atas permasalahan perpajakan bagi perusahaan *freight forwarding*, revitalisasi moda angkutan darat penunjang logistik, revitalisasi kapal laut, perubahan *term of trade* ekspor menjadi CIF, dan penerapan *National Single Window.*

Melalui LTS Medan banyak disinggung perlunya reformasi kepelabuhan.

Erwin Raza membuka secara resmi acara Logistik Talkshow Series Medan.

Head truck dari IVECO dipamerkan dalam ajang LTS Medan di depan hotel Grand Serela

Selain mendorong reformasi logistik, maka untuk penguatan daya saing daerah perlu juga dilakukan langkah-langkah. Pertama, memaksimalkan usaha kecil dan menegah (UKM). Peran usaha kecil dan menengah dimaksimalkan untuk menopang kekuatan ekspor. Pemerintah membantu mengurus izin pendirian UKM dan menerapkan sistem plasma sehingga biaya produksi tidak tinggi. Kedua, pembangunan infrastruktur. Pemerintah Daerah perlu mengembangkan infrastruktur untuk memacu ekspor/impor dan domestik, yang meliputi jalan raya, pelabuhan, bandar udara dan sentra logistik agar biaya logistik rendah. Ketiga, insentif ekspor. Pemerintah daerah perlu memberikan insentif bunga kredit rendah serta pemotongan pajak untuk mendukung ekspor. Keempat, meningkatkan kompetensi dan produktivitas tenaga kerja di sektor industri serta sektor logistik. Kelima, Pemda perlu mendorong produksi barang/pertanian dalam jumlah besar sehingga biaya per unit barang bisa ditekan lebih rendah. Keenam, pengembangan teknologi industri, teknologi informasi dan komunikasi di sektor industri maupun logistik. Ketujuh, pengembangan industri bahan baku/komponen. Pemerintah derah perlu mendorong pengembangan industri bahan baku/kompenen lokal. Kedelapan, Pemda perlu segera menyusun dan menerapkan sistem logistik daerah (sislogda) dengan melibatkan seluruh pemangku kepentingan.

Nofrizel, Ketua Dewan Pakar Aliansi Logistik Indonesia (ALI) mengatakan, sebelum pemerintah mewacanakan menjadikan Indonesia menjadi poros maritim, pemerintah harus membenahi cara pandangnya dalam hal pembangunan infrastruktur untuk menunjang aktivitas logistik. Menurut dia, pemerintah harus mempertanyakan apakah pembangunan tersebut dapat mengurangi ongkos logistik atau tidak. Selain itu, dia juga menyarankan agar pemerintah tidak hanya melakukan pembangunan infrastruktur dari segi fisik saja, melainkan juga harus memperhatikan pelayanan di dalamnya. "Fasilitas fisik itu perlu, tapi yang jauh lebih perlu adalah layanan, yang membangun nilai dari segi fisik. Di bandara luar negeri misalnya, tidak ada pungli sehingga membuat nyaman," katanya.

Truck IVECO meramaikan LTS Medan

Nofrisel
Dewan Penasehat ALI

Erwin Raza
Deputi Menko Perekonomian
Bidang Industri dan Perdagangan

BUMD BISA BERPERAN

Acara *Logistic talkshow series* di Medan ini juga membuka sesi tanya jawab dengan para peserta *talkshow*. Diskusi dibuka dengan penjelasan dari perwakilan Bank Indonesia (BI) mengenai kewajiban penggunaan rupiah di dalam perdagangan di NKRI. Menurut dia, tujuan utama BI adalah menjaga kestabilan nilai rupiah. Sehingga persoalan menentukan patokan kurs yang dipakai dalam transaksi di dalam negeri bukan menjadi tanggung jawab BI karena tidak mengatur pada nilai tukar yang aman di dalam transaksi logistik.

Menanggapi pernyataan dari perwakilan BI, Erwin Raza mengatakan, BI sejak tahun 2013 sangat menyadari bahwa salah satu penyebab inflasi di Indonesia adalah sistem logistik yang tidak efisien. Oleh karena itu, BI beberapa kali membuat seminar untuk mengatasi inflasi dari sistem logistik. Menurut dia, selama ini penggunaan mata uang rupiah dan kurs acuan dalam transaksi di sektor logistik menjadi keluhan pelaku usaha dan asosiasi. "Kami sudah menyurati Deputi Gubernur BI agar menetapkan standar acuan baku untuk kurs rupiah. Karena tanpa adanya hal itu, akan menimbulkan masalah baru dan penyedia jasa akan menentukan kurs seenaknya," jawabnya.

Pertanyaan selanjutnya berasal dari salah satu anggota ALFI Cabang Sumatera Utara. Dia menanyakan tentang peran pemerintah daerah dalam pembangunan pembangunan pelabuhan di masing-masing daerah. Dia menyayangkan selama ini pelabuhan-pelabuhan di daerah selalu ditangani oleh pihak asing sehingga pemda tidak mendapat peran serta keuntungan dari jasa kepelabuhanan.

Aulia Febrial Fatwa
Ketua Umum Asosiasi Badan Usaha
Pelabuhan Indonesia

Gemilang Tarigan,
Ketua Umum APTRINDO

Menanggapi pertanyaan tersebut, Erwin Raza mengatakan, pengikut sertaan daerah, terutama dalam pembangunan pelabuhan adalah harapan dari pemerintah pusat. Pihak pemerintah membuka peluang untuk swasta dan daerah serta mengharapkan pihak swasta atau pemda dapat memiliki saham di sana. Meski demikian, Erwin menyayangkan bila keinginan pemda untuk berperan selalu terganjal pada persoalan keterbatasan dana. "Hanya saja regulasi belum mendukung ke sana. Tapi permasalahannya, tanpa adanya bantuan dari investor asing, anggaran pemerintah daerah tidak mampu untuk menyangga," tuturnya.

Di sisi lain, Febri tidak sepakat apabila pemerintah daerah tidak bisa berperan di dalam pembangunan pelabuhan di daerah. Menurut Febri, yang harus dilakukan pemerintah daerah adalah melihat rencana induk pelabuhan nasional, di sana sudah tertera di mana pemerintah akan membangun pelabuhan dari Aceh sampai Papua. Di dalam rencana induk itu dibagi menjadi tiga hierarki, yaitu pelabuhan utama, pelabuhan pengumpul, dan pelabuhan pengumpan. Kesempatan pemerintah daerah untuk berperan ada di pelabuhan pengumpul dan pengumpan. Untuk membuat pelabuhan pengumpul harus dengan rekomendasi pemerintah provinsi dan pelabuhan pengumpan dibangun atas dasar rekomendasi pemerintah kota. Sedangkan pelabuhan utama dibangun atas rekomendasi Kementerian Perhubungan. Sebenarnya, contoh pemda yang sudah mengambil peran adalah BUMD dari Lamongan. BUMD tersebut bekerja sama dengan Singapura untuk mengembangkan pelabuhan untuk industri minyak bumi. Jadi semua kapal yang melakukan eksplorasi bersandar di pelabuhan itu. "Di pelabuhan tersebut, saham yang dimiliki adalah lahannya. Sedangkan Singapura berperan dalam mendatangkan para ahli mereka untuk mengelola pelabuhan. Pelabuhan Lamongan tersebut ada di rencana induk pelabuhan nasional. Jadi kalau pemerintah daerah mau teliti, bisa melihat rencana induk pelabuhan," kata Febri.

LOGISTICS TALKSHOW SERIES MAKASSAR

SULSEL MEMETAKAN JALUR LOGISTIK

Teks: Sigit Andriyono
Foto: Giovanni Versandi

"Sebagai negara kepulauan, seharusnya kita menguasai logistik," kata Agung Kuswandono, Deputi II Bidang Koordinasi Sumber Daya Alam dan Jasa Kementerian Koordinator Perekonomian yang mewakili Menko Perekonomian dalam acara *Logistics Talkshow Series* di Makassar.

Menurut Agung, pelabuhan di Indonesia yang berstandar internasional, yaitu Terminal Teluk Lamong Gresik. "Di Teluk Lamong, standar melakukan kegiatan kepelabuhanan betul-betul dilakukan menurut standar internasional. Tidak banyak pihak yang ikut berproses tetapi semua kegiatan bisnis sudah masuk di dalamnya. Ini harus kita kembangkan ke daerah-daerah lain," ujarnya.

Ia mencermati kapal Mother Vessel yang tidak bisa masuk ke Indonesia. Kalau kita lihat sekarang berapa besar kapal yang bisa masuk ke Indonesia? Mother Vessel belum bisa masuk Tanjung Priok karena pelabuhannya dangkal. Tiap tahun harus dikeruk dan sampai sekarang pelabuhannya belum jadi juga. Meskipun katanya akhir 2014 kemarin harusnya sudah bisa beroperasi. Di lain pihak, kita punya pelabuhan alami yang tidak dikeruk kedalamannya sudah 30 meter lebih. Mother Vessel sebesar apa pun bisa masuk ke sana. Tetapi, pelabuhan itu berada di *remote area* yang secara ekonomi belum berkembang contohnya Dumai, Bitung, Sorong. "Kalau kita bisa mengembangkan ini, sebenarnya logistik kita bisa ditata jauh lebih baik," kata Agung.

Agung juga mencontohkan jalur logistik darat. "Kita punya trayek kereta api yang tembus ke Banyuwangi, Surabaya, Semarang, Bandung tapi tidak sampai ke Priok. Padahal, tinggal beberapa meter saja. Sebenarnya

bisa sampai ke dermaga pelabuhan, tetapi sampai sekarang tidak pernah terwujud hanya karena perhitungan bisnis yang tidak tepat," kata Agung. Kalau itu tembus, jalur kereta api menjadi salah satu trayek logistik yang bagus dan mengurangi kepadatan lalu lintas.

"Sekarang mari kita lihat kondisi kita ini secara nasional. Sebab kalau tidak, kita akan selalu dibanding-bandingkan dengan negara jiran. Kenapa mereka logistiknya bisa lebih murah, *dwelling time* bisa lebih kecil. Negara kita juga bisa, asal mau saja dan tidak perlu menyalahkan satu sama lain. Jadi masalah kita, kualitas dari logistik masih kurang baik, penyelesaian logistik kita masih terkotak-kotak," imbuh Agung.

Menurutnya, banyak yang bisa kita lakukan, dengan mengembangkan berbagai macam moda atau berbagai macam infrastruktur dan tidak harus di laut. Bisa juga dengan membuat *dryport*, membangun tempat penimbunan yang tidak berada di pelabuhan. "Kami mengulas soal *dwelling time*, yang dipermasalahkan pelabuhan dijadikan tempat penimbunan barang. Bagaimana jika penimbunan dipindah, pelabuhan menjadi hub. Jadi hanya untuk bongkar muat. Dwelling time akan selesai. Kemacetan akan jauh berkurang. Tentu pendapatan jasa di pelabuhan akan berkurang karena fee dari penimbunan akan otomatis berkurang. Ternyata ada yang terkorbankan. Hal-hal seperti itulah yang harus diperbaiki," katanya lagi.

Perwakilan Semen Bosowa memberikan kenang-kenangan kepada Agung Kuswandono

Agung menekankan, kita masih menjadi *feeder* dari pelabuhan Singapura. Tiap Jumat, Sabtu, dan Minggu di Tanjung Priok itu mesti macet karena semua trem ekspor berlomba-lomba masuk untuk dapat antrian karena hari Selasa harus berlomba-lomba masuk kapal ke Singapura. Sekarang bagaimana cara menyelesaikan logistik yang amburadul seperti ini? Tidak bisa dilepaskan kepada

Perserta melakukan registrasi LTS Makassar

Salah satu peserta berinteraksi dengan narasumber mengenai tema kepelabuhanan

Syaifuddin memberikan kenang-kenangan kepada narasumber LTS Makassar

Gemilang Tarigan update informasi mengenai transportsi darat

Perwakilan ALFI Sulsel dan Edi Sudianto

Hamka berbicara mengenai fasilitas pelabuhan

Syaifuddin memberikan kenang-kenangan kepada Zaldy Ilham Masita

para pelaku bisnis sendiri. Memang harus ada regulasi yang mengatur tentang logistik dan regulasi tentang ekspor dan impor. Regulasi ini juga harus diperbaiki. "Kami juga mendapat masukan dari berbagai pihak. Dari jumlah barang yang diimpor ke Indonesia, 51% terkena aturan larangan dan pembatasan. Jadi separuh lebih kasusnya seperti izin SNI, izin barang bekas, izin POM, izin Kementerian Pertanian. Bisa dikatakan setiap barang masuk pasti diperiksa oleh Bea Cukai dan pihak karantina. Itu pasti akan lama. Bagaimana supaya cepat, Bea Cukai dan karantina sudah melakukan *risk management*. Maka dari itu ada jalur merah, jalur kuning, jalur, hijau, dan prioritas. Jika ingin cepat jadilah jalur prioritas, yakni tidak perlu diperiksa, dokumen langsung selesai, membayar bea masuk akhir bulan saja, setelah itu rutin audit. Syaratnya bukan barang yang berpotensi masalah. Syaratnya adalah dua tahun ke belakang tidak nunggak, tidak menghindari biaya masuk, memang harus baik karena masalah kepercayaan. Kalau tidak, cukup jalur hijau. Tidak diperiksa tetapi bayar di depan. Kalau sudah masuk jalur merah, ini memang diragukan Bea Cukai. Artinya, ia pasti akan diperiksa. Pemeriksaan pasti lama. Apalagi bersamaan dengan karantina. Supaya pemeriksaannya sama, semua jadi satu, bisa via *online* juga, yang disebut Indonesia National Single Window.

Sebagai negara maritim yang mempunyai dua per tiga wilayah laut tetapi sayangnya pelabuhan kita rata-rata tradisional. Kedalaman airnya kurang sehingga yang bersandar hanya kapal kecil atau peralatan kurang bagus sehingga prosesnya lama. Hal seperti ini jika bisa diperbaiki, banyak tempat yang bisa dijadikan pelabuhan internasional. Jadi pelabuhan internasional dan tidak sekarang ini hanya terlihat dari CIQ *(Custom Immigration Quarantine)* atau tidak.

Agung memberikan contoh pelabuhan di Indonesia, meskipun pelabuhan ada di pusat pemerintahan, pelabuhannya masih tradisional. "Mana ada pelabuhan di dalamnya ada makam atau jalan umum, padahal pelabuhan itu harus steril. Sudah ada ISP dan segala macam aturan. Kalau itu tidak kita selesaikan, sampai kapan pun kita akan berkutat untuk saling menyalahkan," katanya mengingatkan.

Sementara itu, Kepala Bidang Perhubungan Laut Dinas Perhubungan Provinsi Sulawesi Selatan Edi Sudianto mewakili Gubernur Sulsel mengatakan, letak Provinsi Sulawesi Selatan cukup strategis karena merupakan salah satu pintu perhubungan. Tetapi ada beberapa hal menjadi dilema secara nasional, yaitu belum meratanya pembangunan antara kawasan Indonesia bagian Barat dan Timur. "Kami sangat berharap pada pemerintahan baru, antarwilayah yang dulu perbedaannya jauh, coba untuk dipersempit sehingga tidak ada lagi wilayah

barat yang berkembang begitu pesat dan timur terlambat. Ini terbukti infrastruktur yang masuk ke kawasan timur cukup besar, termasuk untuk sektor transportasi laut. Khususnya Sulawesi Selatan mendapat alokasi dana yang cukup besar," paparnya.

Menurut Edi, infrastruktur memang sangat menentukan. Faktor lain adalah perkembangan industri harus merata. Ia berharap Kementerian Perindustrian bisa memetakan industri Indonesia timur sehingga arus logistik dari barat ke timur atau sebaliknya bisa lancar. Kapal-kapal biasanya dari Jawa masuk Makassar lalu Jayapura, lalu ke Irian dan sekitarnya, baliknya kosong. Ini yang membuat biaya jadi tinggi. Kenapa semen di Jayapura sampai ratusan ribu, ya karena hal itu," katanya.

Pemerintah Sulsel mendukung terlaksananya poros maritim. Pemprov Sulsel juga sudah memetakan pelabuhan. Pelabuhan internasional ada di Makassar dan beberapa pelabuhan pendukung sudah ditetapkan di kawasan andalan. Selebihnya adalah pelabuhan pengumpan. "Kami mendesain bagaimana arus laut di area ini tidak hanya di pulau-pulau yang besar tetapi harus terkoneksi dengan pulau-pulau kecil juga. Di Kabupaten Selayar dan Pangkep pulau-pulau kecilnya sudah memiliki fasilitas pelabuhan. Kami tidak berhenti di situ karena ada pelabuhan tetapi tidak ada kapal juga percuma. Sebagai tahap awal, kami adakan kapal perintis, dalam lima tahun terakhir makin hari makin banyak diminati oleh masyarakat. Bagi penduduk pulau ini menjadi peluang sehingga pelabuhan besar terkoneksi dengan baik dengan pelabuhan lokal. Tidak ada yang terputus," papar Edi. Untuk Sulsel, kita tidak bisa berbicara pelabuhan secara sendiri, pemprov juga merencanakan koneksi untuk Makassar New Port dengan kereta api.

Edi Sudianto angkat bicara mengenai infrastruktur di Indonesia Timur

Sekjen ALFI, Akbar Johan berbicara mengenai potensi daerah di Sulsel

Jalur kereta api didesain masuk ke Pelabuhan Makassar sehingga mengurangi beban jalan. Selain itu, akan terkoneksi juga dengan gudang-gudang penimbunan di beberapa industri. Tetapi kawasan industri juga makin hari makin terasa sempit. "Ke depan kami menyiapkan Kabupaten Takalar untuk kawasan industri. Itu skenario kami untuk mendukung bagaimana distribusi di Sulsel bisa berjalan. Kami akan koneksikan dengan jalan dan kereta api menjadi lebih terpadu. Bandara pun kami akan desain terhubung semua. Dari bandara kami akan bangun terminal multimoda yang akan terkoneksi dengan Pelabuhan Makassar dan terminal penumpang. Terminal penumpang yang ada di bandara, sementara ini masih bercampur dengan *general cargo*. Pelabuhan sudah banyak dikunjungi kapal kapal pesiar. Jadi kami mempersiapkan di Takalar untuk terminal penumpang. Jadi nantinya *general cargo*, terminal petikemas, dan terminal penumpang sudah terpisah. Kami akan bekerja sama dengan kabupaten dan kementerian terkait. Kami dari Pemerintah Sulsel akan menata semua sistem transportasi baik laut, darat, kereta api dan udara, sehingga arus logistik tidak terputus," papar Edi serius.

Sementara itu, Sekjen ALFI Akbar Djohan mengatakan, Sulsel belum memiliki kawasan ekonomi khusus, sedangkan Bitung, Sultra sudah ada dan disahkan. Kalau kawasan ekonomi khusus sudah dicanangkan artinya kita punya pelabuhan yang sudah siap pakai dibanding Bitung. Karena dengan adanya kawasan ekonomi khusus, lebih besar potensinya daripada kawasan berikat. Kawasan ini memiliki industri pendukung, jelas akan tumbuh sendiri.

Salah satu yang akan besar adalah sektor UKM, kalau kawasan ekonomi khusus sudah hidup, industri akan otomatis hidup semua. Lalu infrastruktur salah satunya adalah jalur multimoda. Berikutnya insentif ekspor. Produk dari Sulsel bisa diproses menjadi barang jadi. "Di Bitung pemerintah masih berfokus kepada bagaimana ekspor tuna, baik segar maupun beku. Tetapi jangan sampai seperti ekspor tambang. Semua material diekspor, begitu satu titik akan habis. Kenapa tuna tidak didorong untuk menjadi barang jadi menjadi sushimi atau bentuk olahan yang lain. "SDM menjadi proses yang paling penting, saya berharap Sulsel bisa mengukur ketertinggalan SDM dibanding Jawa," kata Akbar.

Syaifuddin, Ketua DPW ALFI Sulawesi Selatan

Zaldy Ilham Masita Ketua Umum Asosiasi Logistik Indonesia mengatakan, Makassar cocok jadi *hub* maritim. Perpindahan barang lewat darat saat ini hingga 91%. "Seharusnya 60% itu menggunakan laut dan posisinya truk itu jarak pendek saja. Jangan ambil jarak jauh. Laut ini harus jadi *main board* kita. Pemerintah harus memilih yang benar, darat atau laut. Kalau ngomongnya maritim, harusnya pelabuhan yang dibangun, bukan tol. Mungkin setelah pelabuhan baru kereta api. Di Jawa paling banyak menggunakan truk, jika nanti misalnya dibangun trans Sulawesi bisa jadi lebih murah kirim naik truk dari Makassar ke Manado, dibanding lewat laut," kata Zaldy.

Menurutnya, proses pembangunan infrastruktur harus diutamakan, kalau memang fokus laut yang diutamakan laut

Syaifuddin dan Aulia Febrial Fatwa

dulu. Lalu mulai berpikir bagaimana Makassar menjadi *hub* Indonesia timur. Makassar tidak direncanakan dalam Sislognas sebagai *hub* angkutan laut tetapi *hub* untuk angkutan udara. *Hub*-nya nanti ada di Makassar dan Cengkareng.

Dr. H. Hamka SH, MA Sekjen DPC INSA Makassar mengatakan, kondisi pelabuhan Indonesia memang sangat memprihatinkan mulai dari infrastruktur yang sangat terbatas sampai kepada peralatan bongkar muat yang sederhana. Ini juga yang menjadi pemicu lamanya layanan pelabuhan. Persoalan lain adalah begitu banyaknya biaya dalam pelabuhan. "Besaran tarif di pelabuhan tiap tahun naik. Ini adalah fakta yang kami temukan. INSA melakukan pendataan dalam lima tahun terakhir, semua agresif melakukan penyesuaian tarif. Itu cukup berbahaya bagi pelaku bisnis, cara-cara seperti ini malah tidak mendukung upaya menciptakan biaya logistik yang murah. Komponen biaya itu harus sesuai layanan mereka. Jadi kalau ada dugaan bahwa bahwa biaya logistik paling besar itu ada di pelayaran, mari kita buktikan. Apakah benar biaya kita terbesar di ASEAN bahkan Asia Tenggara itu karena *freight* kapal yang tinggi. Tahun 2008 tarif

ALFI Sulsel dan Narasumber LTS Makassar

dari Makassar ke Jayapura Rp 13,5 juta. Saat ini turun menjadi Rp 12,5 juta. Menurut perkiraan pelaku bisnis yang sederhana, seharusnya makin naik sesuai inflasi sekitar menjadi Rp 20 juta. Berarti *freight* kapal bukan menjadi kontributor terbesar dalam menciptakan biaya logistik yang tinggi. Justru biaya di pelabuhan ini yang harus kita cek ulang," katanya.

Hamka juga mengatakan, terjadi antrian kapal di berbagai pelabuhan. Tidak semua pelabuhan khususnya di Indonesia Timur bisa langsung disandari, misalnya Kendari, tidak mengikuti aturan yang ada. Aturan yang umum adalah datang pertama, pertama dilayani. "Mereka bikin aturan siang hari kapal kargo, malam hari kapal kontainer. Kalau memang ini dibiarkan berarti memang tidak ada pengawalan ketika ingin mewujudkan sistem logistik yang baik," imbuh Hamka.

Syaifuddin (Ipho) Ketua DPW ALFI Sulsel mengingatkan mengenai PNBP di pelabuhan. PNBP itu kena Rp 9.000 per hari. Kalau digabungkan, di Makassar jadi Rp 3,5 juta. "Kami yang punya 30-40 truk akan sulit membayar karena biaya yang harus kami keluarkan sama dengan harga satu truk. Selain itu, ada juga biaya parkir untuk masuk area pergudangan. Kami bukan tidak mau membayar, tetapi wajarlah membayar. Ini bukan pungli tetapi ada petugas parkir yang ada di situ. Tetapi nominalnya kok besar sekali bisa sampai Rp 75.000 rupiah ada juga yang per jam kena Rp 8.000 rupiah ini berdampak pada kami," kata Ivo.

Aulia Febri Fatwa, Ketua Umum ABUPI menambahkan, PP No. 11 Tahun 2015 tentang pass truk masuk pelabuhan. "Ini adalah PP baru

Perwakilan Reed Panorama dan ALFI Sulawesi Selatan

pengganti aturan PP No. 6 tahun 2009. Di sini yang berubah adalah angkanya, ada kenaikan untuk orang atau kendaraan. Yang tidak berubah adalah satuan unit. Kami tidak tahu di Makassar ini melakukan tarif unit mana. Unit truk ini ada dua, pass harian dan pass tetap. Pass tetap juga ada dua, bayar tahunan atau bulanan. Kalau kita hitung rupiahnya itu kecil. Bisa saja pass harian tetapi dihitung sepanjang tahun yaitu 365 hari, nah itu praktiknya tidak benar. Dalam PP-nya ada satuan hitung sendiri. Jadi pass harian ada, tetapi kalau tahunan bukan langsung dikalikan 365 hari, tidak seperti itu. Pass mingguan juga ada hitungan sendiri. Itu perlu dipertanyakan ulang. Kalau PNBP sudah benar. Jadi kalau mau menerapkan penarifan kembali pada BUP-nya. BUP mengikuti penarifan unit sesuai PNBP, saya yakin tidak ada masalah. Saya mengikuti pola penarifan PNBP untuk pass masuk di pelabuhan yang ada di Jakarta. Jadi saya tidak tahu di Makassar seperti apa, dan itu tidak mahal seperti tadi," kata Febri.

Akbar Djohan mengatakan, semua pemangku kepentingan di Sulawesi Selatan termasuk Pelindo atau non-Pelindo bisa mengajukan rekomendasi untuk menerobos harmonisasi regulasi. "Kalau ada masalah regulasi di pemprov dan pemda, itu diinvetarisasi saja, kita bisa minta keringanan gubernur atau walikota sehingga diharapkan tidak ada tumpang tindih pungutan. Dengan ini bisa diterobos, berarti ada kemungkinan penurunan biaya logistik," imbuh Akbar.

Tamu undangan dan Narasumber LTS Makassar

GIIAS 2015, DORONG PASAR OTOMOTIF INDONESIA

Teks : Citra D. Vresti Trisna / Abdul Wahid
Foto : Bayu Yoga Dinata

Pada saat pasar otomotif mulai melambat di semester satu tahun 2015 ini, Gaikindo Indonesia International Auto Show (GIIAS) hadir dan mencoba mendorong pasar otomotif domestik. Pameran otomotif terbesar di Asia Tenggara ini dilaksanakan 20-30 Agustus 2015 di Indonesia Exhibition Convention (ICE), Bumi Serpong Damai, Tangerang dan dibuka oleh Wakil Presiden Republik Indonesia, H.M Jusuf Kalla. Acara ini didukung oleh 34 merek kendaraan dari 23 Agen Pemegang Merk (APM) dan dua importir umum kendaraan penumpang.

Saat membuka acara, Wakil Presiden Jusuf Kalla berharap, Gaikindo dapat memberikan pelajaran bagi generasi muda untuk mengetahui perkembangan kemajuan dan inovasi teknologi terbaru. Kalla juga menyatakan, bila mobil merupakan identitas suatu negara, yang memberikan gambaran kemajuan ekonomi dan identitas bangsa di tengah pelemahan ekonomi. Di sisi lain, menurut Wapres, sesuai dengan data dari Kementerian Perindustrian, dukungan terhadap industri otomotif sangat diperlukan karena mampu menyerap hingga 1,3 juta tenaga kerja Indonesia, yang terdiri dari industri perakitan, komponen, *showroom*, bengkel, dan purnajual. "Kami harapkan pameran ini juga bermanfaat bagi kemajuan industri-industri pendukung dan masyarakat yang akan memilih kendaraan untuk kemajuan kehidupan ke depan," ujarnya.

Di kesempatan yang sama, Ketua Umum Gaikindo Sudirman MR mengutarakan hal serupa. Menurut dia, pada periode Januari-Juni 2015, industri otomotif Indonesia mengalami penurunan produksi sebesar 15 persen, dari 675.425 unit pada tahun 2014 menjadi 577.707 unit. Volume produksi tahun 2014 mencapai 1.298.523 unit, setelah tumbuh pada tingkat tahunan yang rata-rata mencapai 22,65 persen selama periode 2006-2014. Dari sisi jumlah penjualan mobil di Indonesia, pada periode Januari-Juli 2015 menurun hingga 18 persen, menjadi 585.000 unit.

Penurunan penjualan dari produk industri otomotif tidak hanya menimpa Indonesia. Pasar utama ASEAN juga mengalami penurunan sekitar 16 persen. Sedangkan secara keseluruhan di ASEAN, penurunan terjadi hingga tujuh persen. Meski dalam hal penjualan, Indonesia masih tetap unggul dengan menguasai pasar domestik di ASEAN. "Pameran GIIAS kali ini merupakan pameran ke-23 sejak 1986 dan menjadi *event* penting di saat pasar otomotif melambat. Diharapkan pemeran ini mampu mendorong pasar otomotif domestik," papar Sudirman.

Meski demikian, penurunan produksi otomotif tidak mengurangi kesemarakan GIIAS 2015 dalam memamerkan hasil produk otomotif baik di dalam maupun di luar negeri. Di lahan seluas 91.577 meter persegi, GIIAS memamerkan 34 merek kendaraan dan 23 APM dan dua importir, yaitu Aston Martin, Audi, BMW, Chevrolet, Daihatsu, Datsun, Ford, Honda, Hyundai, Jaguar Land Rover, Lexus, Mazda, Mecedes-Benz, Mini, Mitsubishi Motors, Nissan, Porsche, Renault, Smart, Subaru, Suzuki, Tata Motors, Toyota, VW. Tidak ketinggalan sembilan merek kendaraan komersial yang terdiri atas FAW, Hino, Isuzu, Iveco, Maxus, Mitsubishi Fuso, Tata Motors, Toyota Dyna, dan UD Trucks.

Wakil Presiden Jusuf Kalla melambaikan tangan pada media. GIIAS 2015 yang berlangsung di ICE BSD Tangerang dibuka langsung oleh wakil presiden

Wakil presiden Jusuf Kalla mengunjungi salah satu booth peserta pameran

Salah satu booth peserta GIIAS 2015. Para eksibitor berlomba-lomba menampilkan booth dengan desain yang apik agar menarik minat pengunjung

Antusiasme dari Dalam dan Luar Negeri

Pameran GIIAS 2015 ini setiap harinya selalu dipadati para pengunjung, terutama dari pecinta otomotif. Hal tersebut tampak dari antrean pengunjung di loket GIIAS 2015 di ICE BSD City pada hari pertama. Bahkan, empat hari pertama acara ini sudah dikunjungi hampir 200.000 orang. Hal ini sejalan dengan target Gaikindo untuk mendatangkan hingga 380.000 pengunjung.

Para pengunjung memadati pintu masuk ICE BSD untuk menyakikan beragam kendaraan otomotif yang dipamerkan

Hall khusus kendaraan komersil di GIIAS 2015

Food truck menjadi salah satu jenis produk yang banyak ditampilkan APM kendaraan komersial di ajang GIIAS 2015

Meski lokasi penyelenggaraan acara GIIAS ini terbilang baru, tidak menyurutkan antusiasme pengunjung dan pecinta otomotif. Menurut Noegardjito, meski ada pergantian nama acara, ternyata tidak menjadi masalah bagi pengunjung. "Mereka hanya ingin menyaksikan pameran otomotif yang memang selalu mereka saksikan setiap tahunnya," katanya.

Tidak hanya dukungan pengunjung dari dalam negeri, GIIAS 2015 juga mendapat dukungan dari luar negeri. Terbukti *Organisation Internationale des Constructeur d'Automobilles* (OICA) juga turut memberikan dukungan dalam acara ini. Sebagai bentuk dukungan, OICA memastikan GIIAS akan masuk dalam kalender resmi pameran OICA pada 2016.

"Kami menyatakan dukungan untuk Pameran GIIAS 2015 dan Gaikindo sebagai anggota resmi OICA. Kami mengundang Gaikindo melakukan presentasi terkait perkembangan pameran resmi milik Gaikindo ini di *Exhibition Committee Meeting* OICA yang diadakan saat *VIP Day The 85th Geneva International Motor Show* pada 3 Maret lalu," ujar Yves van der Straaten, Sekretaris Jenderal OICA.

Menurut Noegardjito, setelah mendapat dukungan dari OICA, secara otomatis GIIAS akan masuk dalam daftar resmi pameran otomotif dunia. Oleh karena itu, pameran GIIAS juga harus memenuhi standar pameran otomotif internasional. "Semoga dukungan ini bisa menjadikan pameran Gaikindo lebih baik dan dapat mendukung pertumbuhan industri otomotif nasional," ujarnya.

Beragam jenis truk dipamerkan di ajang GIIAS 2015

GIIAS 2015 diikuti oleh 9 APM kendaraan komersil dan 23 merek kendaraan penumpang

GIIAS 2015 menjadi kesempatan bagi APM untuk memamerkan kendaraan terbaru maupun inovasi-inovasi terbaru yang mereka miliki

Pameran GIIAS 2015 kali ini dimeriahkan konferensi tahunan *The 10th Indonesia International Conference* (IIAC) dengan mengusung tema "*Smart Mobility for the Future*". Konferensi yang diselenggarakan pada 25 Agustus 2015 ini membahas cara cerdas berkendara dengan memanfaatkan teknologi dan sistem yang terintegrasi dengan fasilitas jalan raya dengan pembicara yang berkompeten dari dalam dan luar negeri. Selain itu, dengan hanya menunjukkan kartu pelajar yang masih berlaku, para pelajar atau mahasiswa yang berkunjung ke GIIAS 2015 mendapat tiket promo.

Seluruh eksibitor menempati area indoor termasuk 9 APM Kendaraan komersil dalam ajang GIIAS 2015 Seluruh eksibitor menempati area indoor termasuk 9 APM Kendaraan komersil dalam ajang GIIAS 2015

IIBT SURABAYA 2015

Teks : Sigit Andriyono
Foto : Giovanni Versandi

Perkembangan industri otomotif, karoseri (bus dan truk), LED, lampu dan solar panel dalam negeri saat ini terus meningkat dan menjadikannya sebagai salah satu industri prioritas dalam pembangunan industri nasional. Tidak hanya perkembangan pasar dalam negeri yang mengalami pertumbuhan positif, namun juga kegiatan ekspor produk mengalami pertumbuhan yang signifikan.

Dalam pembukaan pameran, *Project Director* PT Global Expo Indonesia Baki Lee mengatakan pameran yang digelar di JX International Surabaya ini sengaja didesain dengan menggabungkan empat pameran pendukung utama bisnis otomotif, yaitu INAPA Surabaya, IIBT Surabaya, INALIGHT Surabaya, dan SOLARTECH Surabaya 2015. Untuk mendukung perkembangan industri otomotif, karoseri, perlampuan dan solar dalam negeri, khususnya wilayah Indonesia Timur, dibutuhkan suatu tindakan nyata, salah satunya dengan menggelar pameran.

INAPA Surabaya, IIBT Surabaya, INALIGHT Surabaya, dan SOLARTECH Surabaya 2015 merupakan presentasi dari perkembangan dan kemajuan industri pendukung otomotif, karoseri (bus dan truk), LED, lampu dan solar panel di Tanah Air. *Event* ini juga momentum bagi para pelaku bisnis otomotif guna meningkatkan investasi. Kegiatan ini seragam dengan acara yang diadakan di Jakarta pada Maret lalu. membawa banyak pesan yang merepresentasikan perkembangan industri otomotif, karoseri (bus dan truk), LED, lampu, dan solar panel, serta dapat memberikan gambaran mengenai kemajuan dunia otomotif, karoseri (bus dan truk), LED, lampu dan solar panel baik di Indonesia maupun di dunia pada umumnya.

(ki-ka) Baki Lee, Project Director PT Global Expo Indonesia, Dheka Prasetya Perwakilan Asosiasi Industri Automotif Nusantara, C. Tri Harso Sekjen Gamatrindo, Subagyo Sekjen Askarindo, John Manoppo Chairman Aperlindo, Hadi Surjadipradja Sekjen GIAMM

Dukungan Peserta dan Pengunjung

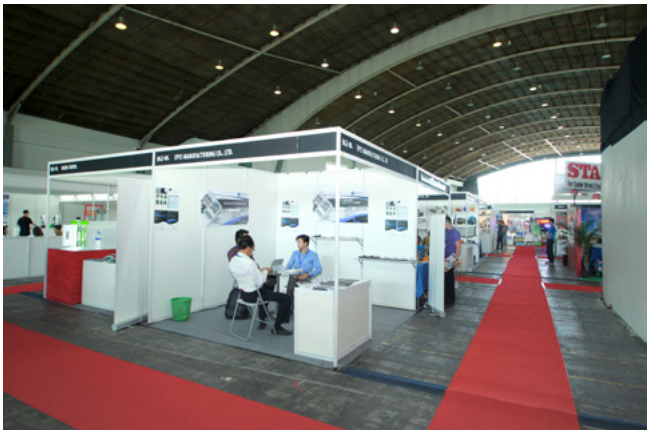
Peserta INAPA tahun lalu yang kembali meramaikan gelaran tahun ini adalah PT Fin Komodo yang menampilkan kendaraan *off road* yang sangat lincah dan andal untuk penjelajah berbagai medan dan PT Gewinn Gold Hotama yang membawa produk timbangan digital, timbangan truk, dan jembatan timbang.

Dengan dukungan dari pemerintah yang telah berkomitmen untuk terus mendukung pengembangan industri otomotif, karoseri (bus dan truk), LED, lampu dan solar panel, dan menjadi sebagai salah satu industri prioritas dalam pembangunan industri nasional serta didukung oleh tingginya kepercayaan pelaku usaha untuk berinvestasi di Indonesia. Penyelenggara yakin ke depan industri ini akan terus berkembang dan semakin memiliki peranan di pasar dalam negeri maupun pasar ekspor.

Lorong peserta INALIGHT Surabaya 2015

PT Fin Komodo memajang kendaraan offroad-nya

Karoseri Tugas Anda menampilkan desain minibus terbarunya



Lokasi indoor INAPA 2015 di JX International Surabaya

Merencanakan Kebutuhan *Warehouse*

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

Warehouse memiliki peran yang cukup penting dalam dunia logistik. Keberadaan *warehouse* mampu meningkatkan efisiensi penerimaan barang, menjadi tempat penyimpanan barang, dan tempat mengalirkan barang untuk dijual kembali. Keberadaan *warehouse* dapat berperan optimal apabila direncanakan dan pengelolaannya dilakukan dengan baik. Meski demikian, tidak semua perusahaan mampu mengoptimalkan fungsi *warehouse* mereka dengan baik karena tidak memahami perencanaan kebutuhan *warehouse* dengan baik.

Leonard Merari
Training & Logistics conultant

Menurut Leonard Merari, konsultan logistik dari PT Inti Logika Cipta, keberadaan *warehouse* di perusahaan masih dipandang sebagai fungsi pendukung yang tidak penting. Menurut dia, selama ini perusahaan hanya berfokus pada sisi *marketing* dan *purchasing* serta semua hal yang berpengaruh pada biaya secara langsung. Padahal posisi *warehouse* dalam perusahaan berada di antara pembelian barang oleh perusahaan dan proses *sales*. "*Warehouse* merupakan salah satu konsep *supply chain management* yang belum banyak dikuasai perusahaan atau sudah ada tapi memandang sepele prinsip *warehouse*," kata Leonard.

Apabila dikaji lebih dalam, di perusahaan yang memiliki aliran barang cukup cepat, keberadaan *warehouse* bisa diibaratkan seperti jantung manusia. Apabila sebuah *warehouse* mengalami hambatan atau tidak berfungsi dengan baik, bisa dipastikan berpengaruh pada keuntungan yang didapat di sebuah perusahaan. Meski keberadaan *warehouse* tidak terlihat, tetapi menjadi fungsi pendukung yang cukup vital.

Leonard mengungkapkan, masalah yang sering ditemui di dalam *warehouse* perusahaan adalah masalah manajemen, seperti halnya fungsi *planning, organizing, actuating,* dan *controlling*. Menurut Leonard, apabila fungsi-fungsi tersebut tidak berjalan atau tidak sinergis dalam satu sistem *warehouse* akan membuat *warehouse* tidak berjalan optimal. "Itulah alasan lebih mudah melakukan *set-up warehouse* baru ketimbang *warehouse* yang sudah berjalan. Kalau *warehouse* kalau sudah berjalan, harus dilakukan *redesign*. Istilahnya, kami melakukannya *start from the zero*. Itulah mengapa saya katakan, perencanaan *warehouse* menjadi sangat penting agar *warehouse* berjalan dengan baik," katanya.

Dalam menangani masalah-masalah yang berkaitan dengan dunia *warehouse*, Leonard selalu melakukan diagnosa dengan cara melakukan diskusi dan audit *warehouse* secara mendalam untuk

menemukan sumber masalahnya. Dia mengaku selalu berangkat dari kebutuhan *customer* sebagai pijakan untuk menangani masalah *warehouse*. "Misalnya ada *customer* yang *warehouse*-nya berantakan, mereka tidak tahu bagaimana manajemennya. Kemudian kami analisis. Beberapa meminta kami melakukan eksekusi untuk mengimplementasikan solusi yang sudah dibuat," kata Leonard.

Berdasarkan paparan Leonard, salah satu perusahaan yang baik dalam hal manajemen *warehouse* adalah beberapa perusahaan retail besar di Indonesia. Menurut dia, *warehouse* perusahaan tersebut sudah bekerja sejak barang dibuatkan tanda terima. *Warehouse* yang baik adalah yang memiliki aplikasi yang secara otomatis mampu mencarikan lokasi penyimpanan barang di dalam *warehouse* tanpa menggunakan tenaga manusia. Selain itu, ketika mengeluarkan barang itu dari warehouse juga tidak melalui perintah manusia, melainkan sudah ada di monitor komputer sehingga operator tinggal menyelesaikan perintah di monitor.

Menurut Leonard, agar sebuah *warehouse* dapat berjalan dengan optimal ada delapan langkah yang harus ditempuh.

- Analisa barang dan tipe storage
- Rencana operasional warehouse
- Menentukan kebutuhan material handling equipment (MHE)
- Menentukan kebutuhan space warehouse
- Membuat daftar kebutuhan infrastruktur warehouse
- Membuat layout warehouse
- Mengalanisa kebutuhan personel
- Proyeksi biaya gudang

Sebelum perusahaan membuat *warehouse*, perusahaan harus terlebih dahulu melihat produk yang nantinya akan dihasilkan atau dijual. Umumnya selama ini perusahaan membuat *warehouse* tanpa mempertimbangkan produk yang akan mereka hasilkan. Hal ini dilakukan agar perusahaan mampu memprediksi tipe *storage* yang ada di dalam *warehouse*.

Pada langkah awal perencanaan kebutuhan *warehouse*, data-data perusahaan yang harus dikumpulkan terlebih dahulu adalah jumlah *stock keeping unit* (SKU), data pergerakan barang (*inbound-outbound*) dan *product grouping* yang terdiri dari karakteristik produk, tipe *storage (racking, block stack, shelving, bin, pallet, piping,* dsb.) dan kategori.

Contoh *template* MS Excel untuk menganalisa karakteristik produk.

Kode Barang	Nama Barang	Panjang (cm)	Lebar (cm)	Tinggi (cm)	Berat (kg)
0001	Equipment A				
0002	Parts B				
0003	Pump C				
0004	Pipe D				

Menunjukkan jumlah barang (SKU) yang ada di Warehouse.

Kode barang dapat berupa kode yang disepakati secara internal perusahaan, atau beberapa perusahaan memiliki standard kode sendiri yang diakui bersama.
(mis: MESCODE by shell)

Menunjukkan karakteristik barang di dalam gudang.

Jika dimensi barang tidak berbentuk simetris dapat diambil ukuran yang representative terhadap dimensi barang.

Berat berang dan dimensi barang ini dibutuhkan untuk mendapatkan gambaran secara umum Material Handling Equipment (MHE) yang akan dipakai

Sumber: Excelogic – Logistic Consultant 2014

Contoh *template* MS Excel untuk menganalisa pergerakan barang.

		Inbound / Day			Outbound / Day		
Kode Barang	Nama Barang	Average (pallet)	Min (pallet)	Max (pallet)	Average (pallet)	Min (pallet)	Max (pallet)
0001	Equipment A						
0002	Parts B						
0003	Pump C						
0004	Pipe D						

Data terkait pergerakan barang (inbound-outbound), penggunaan satuan pallet untuk tujuan memudahkan dan dapat diganti dengan satuan lain, misalkan : Cubic metric, pcs, unit, dll.

Data movement Inbound-Outbound ini digunakan untuk melihat load activity per SKU. Meskipun tidak menjadi ukuran mutlak, namun data-data ini mendukung ketika melakukan desain area Inbound-Outbound.

Sumber: Excelogic – Logistic Consultant 2014

Contoh *template* MS Excel untuk menganalisa produk *grouping*.

		Grouping		
Kode Barang	Nama Barang	Group 1 (Storage)	Group 2 (Type)	Group 2 (DG)
0001	Equipment A			
0002	Parts B			
0003	Pump C			
0004	Pipe D			

Data Grouping ini kebutuhannya adalah untuk pengelompokan barang menjadi ke dalam group=group terntentu
(misal group1 berdasarkan tipe storage).

Untuk Grouping berdasarkan tipe storage mutlak dibutuhkan untuk perencanaan Warehouse, karena grouping ini menentukan setiap barang akan disimpan pada tipe storage tertentu.

Sumber: Excelogic – Logistic Consultant 2014

Pada tahap rencana operasional *warehouse*, lebih difokuskan pada penentuan durasi *project, timeline project,* sistem yang digunakan (WMS, manual, WAP-SAP) dan kebutuhan area *storage* (*Floor/Pallet, Light duty/Heavy duty Racking, Pipe Storage*). Pada tahap ini dilakukan kebutuhan kapasitas area *storage* yang banyak berpengaruh pada kebutuhan luas *warehouse*. Karena itu, yang harus dilakukan adalah melakukan *list down* di tahapan pertama, menentukan kebutuhan di masing-masing item, dan merekapitulasi kebutuhan *storage*.

Selanjutnya, di tahap penentuan kebutuhan MHE (*trolley, hand pallet, hand lift, forklift, reach truck, electric pallet truck, drum grabber,* dan *light duty racking*). Dalam penentuan MHE sangat bergantung pada tahap dua (rencana operasional *warehouse*) dan untuk menentukan jumlah MHE dibutuhkan analisa aktivitas operasional. Penentuan kebutuhan MHE dibutuhkan kecermatan, karena kesalahan penentuan MHE dapat membuat perusahaan melakukan pemborosan di aset yang telah dibeli atau disewa.

Tahap yang paling sulit dari perencanaan kebutuhan *warehouse* adalah pada tahap menghitung kebutuhan *space*. Karena semakin detail asumsi-asumsi yang dapat diambil untuk memperhitungkan kebutuhan *space* akan menghasilkan *space warehouse* yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Sedangkan area *warehouse* yang perlu dihitung dalam perencanaan mencakup *inbound-outbound area, storage area,* tempat produk, tempat

meletakkan MHE, tempat produk *damage*, tempat produk *return*, tempat produk disposal, tempat jalan kaki untuk aktivitas operasional, office area, rest area, supporting area (toilet, loker, dll.).

"Pada prinsipnya, tahap menghitung kebutuhan *space* adalah konversi dari barang (data barang) dihitung menjadi kebutuhan luas. Jadi perusahaan tinggal bilang jumlah barang, seperti apa salesnya, dan rencana pertumbuhan beberapa tahun ke depan akan ditentukan seperti apa gudang yang dibutuhkan," kata Leonard.

Contoh hasil penghitungan *space warehouse.*

Area	Checklist	Luas	% Luas terhadap Total
Storage	v	82	39.23%
Space berjalan +Aktifitas Operasional	v	35	16.75%
Office Area	v	20	9.57%
Inbound	v	18	8.61%
Outbound	v	18	8.61%
Rest Area / Canteen	v	14	6.70%
MHE	v	10	4.78%
Product DG	v	6	2.87%
Product Damage	v	6	2.87%
Estimasi Total kebutuh an space *Warehouse*		210	SQM

Sumber: Excelogic – Logistic Consultant 2014

Tahap ke lima dari perencanaan kebutuhan *warehouse* adalah mendata kebutuhan infrastruktur. Pada tahap ini kebutuhan infrastruktur harus dirancang sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Beberapa bagian yang masuk dalam kategori infrastruktur *warehouse* adalah kekuatan lantai *warehouse*, jumlah pintu, desain *gate*, tinggi gudang, dan desain atap (cahaya dan ventilasi) dan pencahayaan gudang.

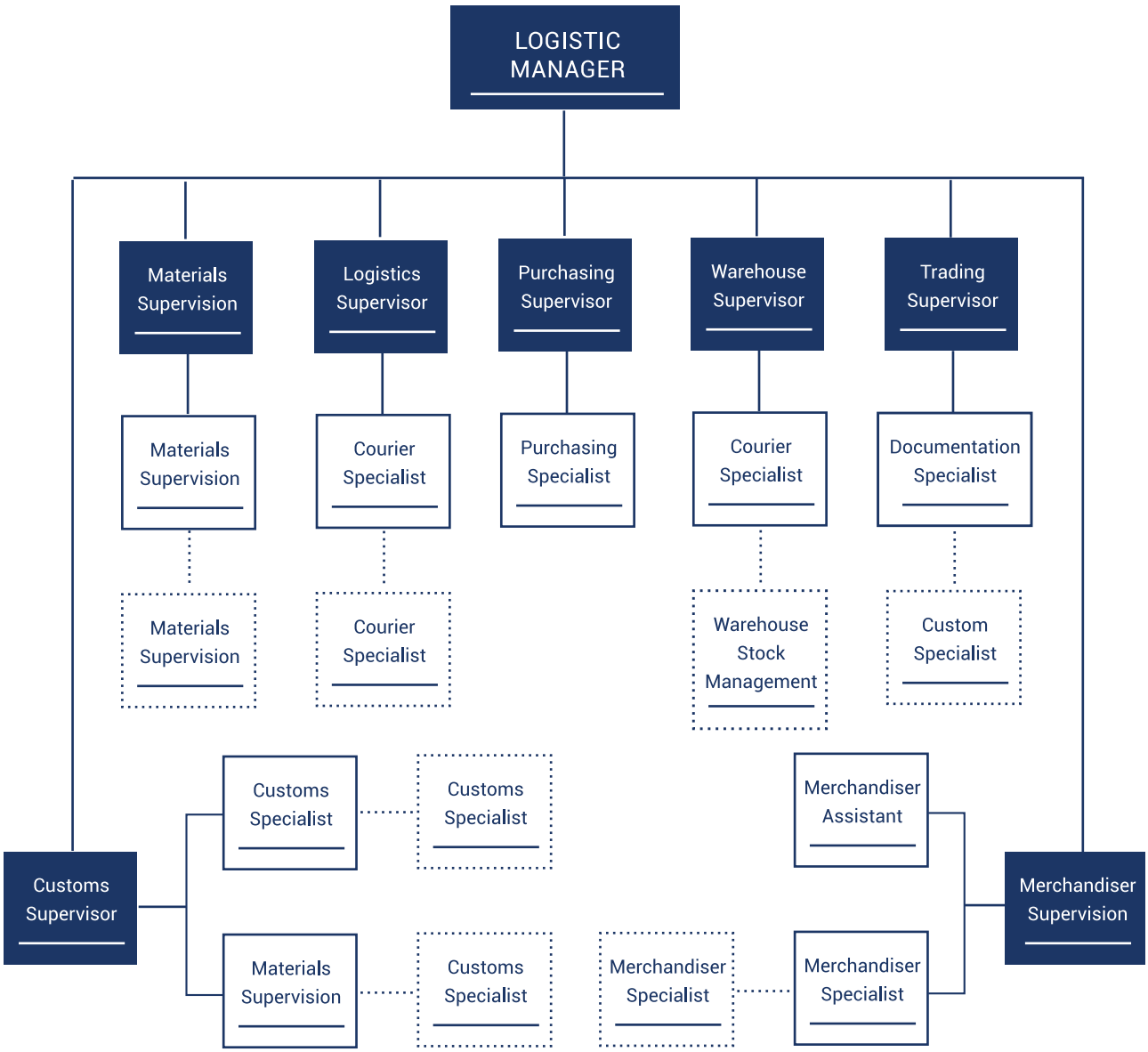
Setelah beberapa tahapan pengumpulan data dilewati, tahap selanjutnya adalah proses *layout* berdasarkan data yang telah diperoleh. Di tahap ini mulai dilakukan *ploting* dari tabel kebutuhan luas ke dalam *tools* untuk melakukan *layout*. Selain itu, pertimbangan operasional serta beberapa *adjustment* juga perlu dilakukan untuk mendapatkan *layout* yang baik. Sedangkan dalam pembuatan *layout* umumnya aplikasi yang dipakai adalah Autocad, MS Visio, Google sketchup, dan *manual drawing*.

Hal-hal yang harus diperhatikan terkait operasional warehouse adalah sbb.

- Peralatan MHE dapat melalui jalur yang disediakan.
- Meminimalkan bagian yang tertutup dan tidak terlihat dari banyak sisi.
- Jarak area *storage* ke *gate inbound-outbound* seminimal mungkin.
- *Layout* mengakomodasi urutan *operation flow*: *Inbound – Putaway – Order Picking – Outbound.*

Setelah melakukan *layout*, proses selanjutnya adalah melakukan analisa kebutuhan personel *warehouse*. Tahap ini merupakan penentuan spesifikasi personel yang bekerja di sebuah *warehouse* yang menyangkut pengalaman kerja, biaya yang dikeluarkan untuk *man power,* dan level pendidikan. Menurut Leonard, terkadang seorang kepala *warehouse* tidak selalu orang yang memiliki gelar sarjana,

Contoh Organization Chart Warehouse



melainkan dari level pengalaman seseorang di dunia *warehouse*. "Personel *warehouse* harus dibekali *training leadership* dan *warehouse financial*. Hal ini dilakukan untuk mencetak kepala gudang yang memiliki konsep yang baik. Meski sebuah *warehouse* memiliki *layout* yang bagus, tapi kalau salah pilih operator hasilnya tidak akan maksimal," ujar Leonard.

Tahap terakhir dari perencanaan kebutuhan *warehouse* adalah membuat proyeksi biaya gudang. Menurut Leonard, semua biaya *warehouse* yang menyangkut *cost of service*, gaji, penyusutan dan tahapan pembelian peralatan di tiap bulan, harus direncanakan dengan teliti. "Setiap bulan pimpinan perusahaan harus memberitahukan dan merapatkan lebih kurangnya biaya yang dikeluarkan untuk

kebutuhan gudang," papar Leonard.

Meski kebutuhan *warehouse* telah direncanakan sedemikian rupa, masih sangat mungkin terjadi kesalahan perhitungan. Menurut Leonard, kesalahan dalam perencanaan *warehouse* umumnya terjadi karena kesalahan menghitung volume barang yang akan disimpan dan pertumbuhan perusahaan yang juga memengaruhi volume barang yang ada di dalam *warehouse*. "Biasanya data yang diberikan perusahaan sebelum dibuat perencanaan kebutuhan gudang itu belum tentu 100% tepat. Sehingga, ketepatan data perusahaan terkait barang yang akan disimpan sangat menentukan keberhasilan perencanaan kebutuhan *warehouse*," ujarnya.

Contoh biaya yang dikeluarkan untuk *man power*.

COSTING MAN POWER

				Mandatory		Optional	Mandatory	
				>>Pro rata / month 4.24%		10%	16%	1.76%
Position	Qty	Salary/per-son	Salary Amount	THR	Jamsostek	Pensiun	Medical	Insurance
Leader	1	3,900,000	3,900,000	325,000	185,380	330,000	585,000	68,250
Operational	1	3,100,000	3,100,000	258,333	131,440	310,000	465,000	54,250
Staff	1	3,100,000	3,100,000	258,333	131,440	310,000	465,000	54,250
Receptionist	1	3,100,000	3,100,000	258,333	131,440	310,000	465,000	54,250
Driver	1	2,000,000	2,000,000	166,667	84,800	200,000	300,000	35,000
Office Boy	1	2,000,000	2,000,000	166,667	84,800	200,000	300,000	35,000
Security	1	2,000,000	2,000,000	166,667	84,800	200,000	300,000	35,000

COSTING MAN POWER

				Optional		
				10%	10%	
Position	Qty	Salary/person	Salary Amount	Overtime	Meal & Transport Allowances	Others Allowance / person
Leader	1	3,900,000	3,900,000	390,000	390,000	-
Operational	1	3,100,000	3,100,000	310,000	310,000	-
Staff	1	3,100,000	3,100,000	310,000	310,000	-
Receptionist	1	3,100,000	3,100,000	310,000	310,000	-
Driver	1	2,000,000	2,000,000	200,000	200,000	-
Office Boy	1	2,000,000	2,000,000	200,000	200,000	-
Security	1	2,000,000	2,000,000	200,000	200,000	-

Sumber: Excelogic – Logistic Consultant 2014

1. PT. Gaya Makmur Mobil //
Jl. Lingkar Luar Brt 9, Jakarta, 11740
Telp. 021- 5830 0788
Fax. 021- 5830 0127
Email: info@gmmobil.com
Website: http://gmmobil.com

2. PT Sidomulyo Selaras Tbk //
Jl. Gunung Sahari III No. 12A Jakarta 10610
Telp: 021- 4266002 Fax: 021- 4265977
Email; sasminto@sidomulyo.com

3. Dinas Perhubungan DLLAJ Jatim//
Jl. Ahmad Yani No. 268 Surabaya
Telp. 031-8292012
Fax. 031-8292433

4. PT Rajawali Inti //
Jln. Brantas Km 1 Probolinggo
Telp. (0335) 423259

5. PT Cemaco Makmur Corporatama //
Jl. Perintis Kemerdekaan 42 Pudak Payung, Semarang
Telp. 024-7466333
Fax. 024-7466222

6. PT Bumi Benowo Sukses//
SEJAHTERA // Graha Gramaron
Jln. Bunguran 23-25A Surabaya
Telp. (031) 355 6666

7. PT Cardig Logistics Indonesia//
JL. Raya Halim Perdanakusuma
Jakarta 13610
Telp +62218089004041
www.cardiglogistics.com

8. PT Bhanda Ghara Reksa (Persero)//
Kantor Puat: Jl. Kalibesar Timur No.5-7
Jakarta 11110-Indonesia
T. (6221) 6917222 (Hunting)
F. (6221) 6903162 W. bgrexpress.com

9. PT Tata Motors Distribusi Indonesia //
Pondok Indah Office Tower 3 Suite. 801-8
Jln. Sultan Iskandar Muda Kav V-TA
Pondok Pinang Kebayoran Lama
Jakarta Selatan 12310 Indonesia
Telp. (021) 29328041 Fax. (021) 29328042

10.PT Indah Prakasa Sentosa//
(INPRASE LOGISTICS)
Jl. Sunter Garden Raya, Blok D8 No.3G-3H,
Sunter, Jakarta Utara 14350
Telp: 021 6583 7620, 6583 7621
Fax: (021) 6583 7838

11. PT Wira Logitama Saksama
Kawasan Industri MM 2100 Jl. Sumatera
Blok C-1 Cibitung, Bekasi 17520 Indonesia
Telp: +6221 898 0601
Fax: +6221 898 0606
Web: www.wiralpgistics.com

12. SATYA RAGAM, CV. //
PT Delima Ping Logistra
Jl. Brigjen Sudiarto 482, Pedurungan
Jawa Tengah, Semarang
T. (024) 671 2898 / (024) 671 4524
F. (024) 671 2618

13. PT Enseval Putra Megatrading, Tbk //
Jl. Pulo Lentut No. 10.
Kawasan Industri Pulo Gadung
Jakarta 13920, Indonesia
T. (021) 46822422 (hunting)
F. (021) 4609039

14. Frost & Sullivan Indonesia
Ratu Plaza Office Tower, 30th Floor
Jln. Jendral Sudirman No. 9
Jakarta 10270
Telp. +6221 571 0838 Fax. +6221 571 3246
Web. www.frost.com

15. PT Putra Rajawali Kencana //
Jl. Letjend Sutoyo Surabaya
Ruko Niaga Sentosa
Surabaya, Indonesia
Telp. (031) 3537939 (hunting)
Fax. (031) 3537531

16. Amaron //
PT Enrich Solutions
Kawasan Pusat Niaga Terpadu
Jl. Daan Mogot Raya Km 19,6 Blok FF No.8
R-T Tangerang 15122
T. 021 2966 0515 F. 021 2966 0517
E. sugih.sutjono@esi-enrich.com

17. Supply Chain Indonesia //
Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impun
Bandung, 40194
T. 022-720 5375
E. sekretariat@supplychainindonesia.com

18. PT Rajawali Dwi Putra Indonesia //
Jln. Letjen Sutoyo 110-112. Waru Sidoarjo
Telp. 031-8531668

19. PT Mercu Gramaron //
Jln. Klampis Anom No. 12 Kompleks
Perumahan Wisma Mukti - Surabaya
Telp. (031) 5932600 - 2700
Faks. (031) 5946370

20. Gaikindo //
JL. Teuku Cik Diro 1, No. 11 DEF,
Menteng, Jakarta Pusat, 10350
T.+62 21 3157178 F.+6221 3142100
E. gaikindo@gaikindo.or.id
W. www.gaikindo.or.id

21. Reed Panorama //
Panorama Building 5th Floor
Jl. Tomang Raya No. 63.
Jakarta Barat 11440
T : (021) 2556 5033
F : (021) 2556 5040
E : riyan.haritama@reedpanorama.com
W : www.reedpanorama.com

22. PT Sentras Varitama //
Jl. Alternatif Sentul No. 8
Babakan Madang, Sentul 16810
Telp: 021 87951025 / 021 87951106
Fax: 021 87950702
Email: danielbudiman@gmail.com

23. HJ Bridge Axle //
Komp Duta Harapan Indah (DHI)
Blok OO/12 – Jakarta Utara 14450
Telp : +6221 66694881-82
Fax : +6221 66694883
Email : info@dwimultimakmur.com

24. Kementrian Perindustrian //
Direktorat Jenderal Industri Unggulan
Berbasis Teknologi Tinggi Direktorat Industri
Alat Transportasi Darat
Jl. Jendral Gatot Subroto Kav. 52-53
LAT. 11 Jakarta 12950
T. 021- 5251901, 5255509 ext 4038
F. 021- 5251901

TATA MOTORS
Inspired by People

TATA

CUKUP BAYAR DP, ANGSURAN BAGAI 0 RUPIAH*

Hari gini pilih angkutan yang serba PAS buat usaha Anda.

*Lebih hemat biaya BBM dan servis dibanding pickup non diesel hingga setara biaya angsuran per bulan.

DIESEL 100 CC

ACE EX 2
Diesel Pickup

superACE
Diesel Pickup
DIESEL 1400 cc

TATA XENONRX PICKUP
DIESEL 3000 cc

LPT 913

PRIMA 4028

TATA Motors memperkenalkan rangkaian kendaraan komersial di Indonesia. Sebagai produsen truk terbesar ke-4 di dunia, kami memiliki 8 juta kendaraan yang tersebar di lebih dari 125 negara di seluruh dunia. Kini Anda memiliki partner yang tepat untuk mempercepat pertumbuhan bisnis Anda. Kunjungi dealer TATA Motors terdekat di kota Anda.

PT TATA Motors Indonesia, Pondok Indah Office Tower 3 Floor 8 - Suite 801A,
Jl. Sultan Iskandar Muda Kav. V - TA Pondok Pinang, Jakarta Selatan 12310
Tel. +62-21-2932 8041/43, Fax. +62-21-2932 8042.

www.tatamotors.co.id | Toll free: 0-800-1-828200 | info@tatamotors.co.id

GARANSI TERBAIK DI KELASNYA

PLAY STRONG

JAKARTA: Jawa Indie Motor, Jakarta Pusat, Telp. 021-3192 6429/30; Gema Prima Indonesia, Jakarta Timur, Telp. 021-830 8323; Surya Tata Mobilindo, Cikarang Barat, Bekasi, Telp. 021-8910 5051; Abadi Jaya Mitra, Serpong, Telp. 021-5422 0555. CIANJUR: Cahaya Abadi Mobilindo, Telp. 0263-263 758. PURWOKERTO: Djoko Motor, Telp. 0281-643 559. SOLO: Tata Mandiri Sentosa, Telp. 0271-725 606. SURABAYA: Hanata Auto, Telp. 031-592 4333. MALANG: Promotor Aga Perdana, Telp. 0341-410 000. BANYUWANGI: Dinamika Sukses Milenium, Telp. 0333-414 777. TULUNG AGUNG: Terang Utama Abadi, Telp. 0355-33 77 89. JOMBANG: Terang Utama Abadi, Telp. 0321 87 8282. DENPASAR-BALI: Bali Bima Sakti Motor, Telp. 0361-84 666 34/35. PEKANBARU: Eka Oto Sejahtera, Telp. 0761-44 957. LAMPUNG: Simpur Mobil Lampung, Telp. 0828 8059 8282. MEDAN: Trans Niaga Perdana, Telp. 0822 7373 7755.

Co Located with:

Indonesia Transport Supply Chain & Logistics

by SITL

intra LOGISTICS INDONESIA

Indonesia Cold Chain Logistic | Indonesia Trucks & Commercial Vehicles | Indonesia E-Commerce Logistic

7-9 OCTOBER 2015

Jakarta International Expo Kemayoran, Jakarta

TAP INTO INDONESIA'S EMERGING SUPPLY CHAIN, LOGISTICS & MATERIAL HANDLING INDUSTRY

EXHIBITION - BUSINESS MATCHING - CONFERENCE

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

Desma Linsany, Business Development Manager PT Lautan Jaya Kumala

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

Sangudin Udien, Logistics Manager PT. Sinar Meadow.

ITSCL/ILI 2014 KEY STATISTICS

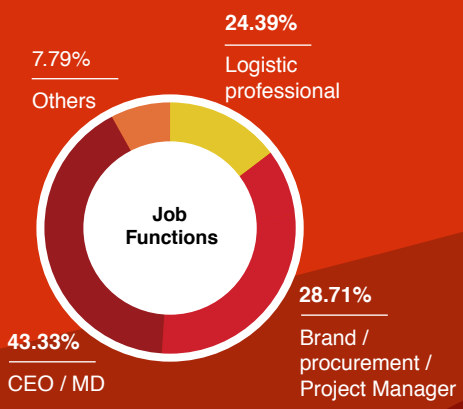
MORE THAN
US$ 33.15 Mi
WORTH OF BUSINESS DEALS

16 countries

4.234 Buyers

256 Corporate Delegate

102 companies



BOOK YOUR SPACE NOW!
Howu Zebua
E: howu.zebua@reedpanorama.com
Ph: +62 21 2556 5021

Free Registration:

Newsletter:

www.transport-supplychain-logistics.co.id

www.intralogistics-indonesia.co.id

Organised by: Reed Panorama Exhibitions

Strategic Partners: Kadin Indonesia – Indonesian Chamber Of Commerce & Industry; Asosiasi Logistik Indonesia