

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCK MAGZ

MEI
2015

HINO

Kokoh
asional

METAMORFOSIS
CATUR
KOKOH

IDR 50.000



Edisi 11/1/2015

Susahnya
Merekrut Sopir



MENGGAGAS SEKOLAH SOPIR
EKONOMI INDONESIA MELEMAH
KESELARASAN RODA TRUK



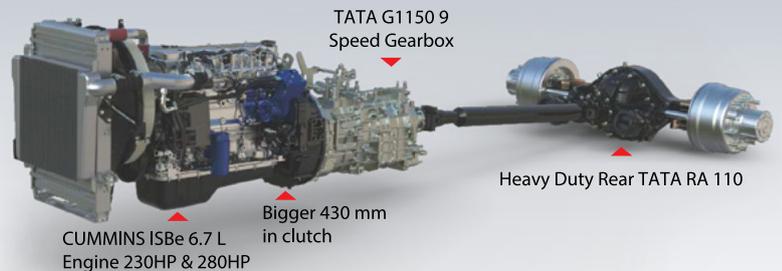
WORLD CLASS TRUCKS

Truk Kelas Dunia

Prima 4023 & Prima 4028 adalah bagian dari produk TATA PRIMA yang dikembangkan oleh tenaga-tenaga ahli dan sumber daya berstandar global:

- Teknologi Mesin – Amerika, Eropa dan Korea Selatan
- Gearbox – Amerika dan Jerman
- Rangka Chassis – Mexico
- Suspensi – Amerika
- Desain Kabin – Butik desain terkenal Italy

Semua keunggulan ini disatukan oleh para ahli mesin berpengalaman dari TATA Motor yang berada di India maupun di Korea Selatan. Dan sebagai hasilnya, truk yang diciptakan dengan mengikuti standar internasional.



PRIMA
The way the world trucks
Trucks | Tractor-Trailers | Tippers

PLAY STRONG

CALL (TOLL-FREE)
0-800-1-828-200



KOMITMEN KAMI YANG KUAT
MEMBERIKAN ANDA JAMINAN



KOMITMEN KAMI YANG KUAT
MEMBERIKAN ANDA KETENANGAN



KOMITMEN KAMI YANG KUAT
MEMBERIKAN ANDA KEPASTIAN

*Syarat dan ketentuan berlaku. **Mana yang tercapai terlebih dahulu.



HINO500 Series

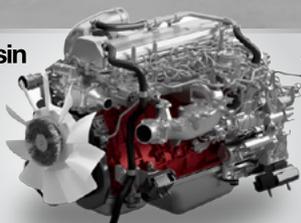
Drive Your Business Easier



NEW GENERATION **RANGER**

FL 235 JW | Truk 6x2
GVW 26 Ton

Mesin



J08E

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

Suspensi Kabin semi-float (rubber type)



Upper arm

Mounting bush

Rear arch

Mounting bush

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

Full Air-Brake System



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

HINO CEMACO

Authorized Dealer - PT. CEMACO MAKMUR CORPORATAMA

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

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

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



Hino Customer Care Center:

0 800 100 4466

hino.hotline@hino.co.id

www.hino.co.id



Generasi Sopir Berkualitas

Kebutuhan akan sopir menjadi masalah di perusahaan angkutan barang. Merekrut sopir bisa disebut gampang-gampang susah. Disebut gampang jika merekrut sopir yang sekadar bisa menyetir. Persoalannya, menyetir truk angkutan barang membutuhkan keterampilan tak sekadar bisa menyetir.

Saat ini, tidak adanya kernet menjadi salah satu sumber masalah minimya ketersediaan sopir truk yang mumpuni. Sistem kompensasi di mayoritas perusahaan angkutan barang menjadi salah satu kendala merekrut sopir. Ada dua sistem penggajian yang umum diberlakukan perusahaan pengangkutan, yaitu sistem borongan dan sistem gaji. Dalam sistem kompensasi tersebut, penghasilan sopir sudah termasuk penghasilan kernet jika sopir menggunakan kernet. Alhasil, demi mendapatkan penghasilan yang lebih banyak, sopir tentu lebih memilih tidak menggunakan kernet. Kondisi itu sesungguhnya merugikan perusahaan dalam jangka panjang karena ketidakterediaan kernet bukan hanya meningkatkan risiko yang mungkin dialami sopir selama perjalanan tetapi juga terhentinya regenerasi sopir. Karena bagaimana pun, kernet menjadi salah satu cara regenerasi sopir truk di Indonesia saat ini.

Ketidakterediaan sopir truk bisa juga disebabkan karena pekerjaan ini masih dinilai pekerjaan yang tidak membanggakan. Seseorang menjadi sopir truk karena memang tidak ada pekerjaan lain yang bisa dilakukannya atau terpaksa demi mendapatkan penghasilan.

Karena itu, tak mengherankan, sistem rekrutmen sopir di Indonesia saat ini masih cenderung asal-asalan. Beberapa perusahaan malah mau menerima sopir hanya dengan bermodalkan SIM. Di satu sisi, sopir memerlukan keterampilan yang baik khususnya mengenai cara mengemudi dengan aman, benar, efisien, dan bertanggung jawab. Sopir harus memiliki beberapa syarat. *Pertama*, memiliki konsentrasi bagus dalam waktu lama. *Kedua*, penyesuaian diri yang baik terhadap kondisi jalan yang dilewati. *Ketiga*, mengendalikan emosi jika menemui pengendara lain yang tidak bersahabat. *Keempat*, kecermatan dalam mengemudi guna menghindari kecelakaan. Karena itu, idealnya, perusahaan dalam rekrutmen melakukan metode sama saat dengan merekrut karyawan lain pada umumnya seperti tes tulis, psikologis, wawancara, dan melakukan pelatihan dan pembekalan tentang pekerjaan yang dibidangnya.

Untuk mengatasi masalah tersebut dan juga meningkatkan daya saing sopir dalam era pasar bebas, rencana pelaksanaan sertifikasi sopir tinggal menunggu waktu. Ke depan, sopir tidak sekadar hanya bisa menyetir tetapi juga memiliki sertifikasi yang menunjukkan kompetensi dalam pekerjaannya. Sertifikasi sopir itu merupakan investasi perusahaan. Karena ketika sebuah pekerjaan dilakukan dan diberikan kepada orang-orang bersertifikat, tentu membuat kegiatan perusahaan menjadi efisien.

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

Billy Harsono

Administrasi

Moulida Ashari

Sirkulasi

Sefti Nur Isnaini

Penasihat Hukum

Rakhmat Santoso, S.H. & Partners



Cover

METAMORFOSIS CATUR KOKOH / 11

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #11

Laporan Utama

- 06 SUSAHNYA MENGELOLA SOPIR
- 10 REKRUTMEN SECARA KOMPREHENSIF
- 14 MENGGAGAS SEKOLAH SOPIR
- 18 SERTIFIKASI SOPIR
- 22 DEFENSIVE DRIVING
- 26 PENGALAMAN SOPIR

Laporan Khusus

- 34 EKONOMI INDONESIA MELEMAH
- 40 MUATAN SEPI, TRANSPORTER MERUGI

Cover Story

- 46 PT CATUR KOKOH MOBIL NASIONAL

Logistik & Rantai Pasok

- 52 PELINDO TANJUNG PERAK
- 56 FENOMENA RANTAI PASOK

Info Produk

- 60 TEXA

Profil Bisnis

- 62 PT ADICITRA BHIRAWA

Mata Lensa

- 66 PELABUHAN SUNDA KELAPA

Kata Konsumen

- 72 SUSPENSİ DAUN DAN UDARA

Tips & Trik

- 74 KESELARASAN RODA TRUK

Tanya Pakar

- 78 MENGENAL TELAPAK BAN

Truk Spesial

- 82 DUMP TRUCK AERO

Variasi

- 84 LEAN LOGISTIC

Di Balik Kemudi

- 89 PERJUANGAN SOPIR MUATAN BERBAHAYA



GAMPANG-GAMPANG SUSAH MEREKRUT SOPIR

Teks: Abdul Wachid & Sigit Andriyono | Foto: Bayu Yoga Dinata



Valdy Ashab Firdausi

Direktur Utama
CV. Toval Trans

Supir tanpa keahlian teknik dasar hanya bisa menunggu teknisi datang untuk bisa beroperasi lagi

Kebutuhan akan sopir menjadi masalah di perusahaan angkutan barang. Merekrut sopir bisa disebut gampang-gampang susah.

Valdy Ashab Firdausi, Direktur Utama CV Toval Trans Logistic mengakui, mencari sopir gampang-gampang susah karena *supply* sopir dan *demand* sopir kadang tidak berimbang. "Cari sopir yang bisa *nyopir* banyak, yang susah cari sopir yang baik jujur dan loyal. Perbedaan Rp 50.000 saja dengan transporter lain bisa membuat sopir pindah atau dibajak ke perusahaan lain. Permintaan pasar sangat memengaruhi. Akhir-akhir ini sopir sulit didapat karena jarang ada semacam kaderisasi sopir," ujarnya.

Menurut Wahyudi Pornawan

Tan, Direktur Utama PT Imago Transcotama, sistem kompensasi menjadi salah satu kendala merekrut sopir. Ada dua sistem penggajian yang umum diberlakukan perusahaan pengangkutan, yaitu sistem borongan dan sistem gaji. "Kami menggaji sopir menggunakan sistem borongan. Saya contohnya, dulu tahun 2009 dengan nominal sama, uang jalannya lebih bagus daripada sekarang. Tetapi seiring waktu muncul perubahan aturan dan kebijakan infrastruktur, banyak sopir yang mengeluh. Alasan mereka karena uang sudah tidak mungkin lagi dibagi dengan kernet," jelas Wahyudi.

Senada dengan Wahyudi, Arwin Adi Gunawan HRD Department Pura Trans Surabaya mengatakan,

masalah perhitungan ongkos menjadi masalah sopir. "Perusahaan kami tidak memberlakukan upah borongan. Tetapi sejak sopir diterima, meskipun sudah jalan beberapa ritase mereka kadang belum bisa menerima sistem penggajian kami. Mungkin terbiasa ada uang di depan," jelasnya.

Ia menjelaskan bagaimana menggaji sopir di Pura Trans. Perhitungannya, ada uang hadir yang diterima sopir baik itu *standby* atau menunggu perbaikan kendaraan. Lalu, premi yang diterima mingguan berdasar target yang dicapai. Terakhir, uang bulanan.

Berbeda dengan keduanya, Valdy membayar sopir dengan sistem borongan dan gaji. "Ada sopir yang dibayar borongan ritase, ada juga



yang terima gaji bulanan. Sopir di sini cenderung lebih suka yang borongan karena mereka bisa mengatur sendiri keuangan mereka, tapi ada juga sopir yang suka sistem gajian karena jika dihitung-hitung hasil akhir tidak jauh berbeda antara ritase dan gaji bulanan," kata Valdy. Pengalamannya jika sopir mengantar ke area dalam kota atau area Jabodetabek, mereka mau menerima gaji bulanan, tapi jika rutanya keluar kota sopir lebih suka sistem borongan.

Kendala dalam merekrut sopir lainnya adalah sopir terkadang memilih-milih trayek. Hal ini kerap kali terjadi saat wawancara, mereka selalu menanyakan trayek perusahaan. Arwin menanggapi itu dengan menjelaskan posisi

perusahaan sebagai penyedia jasa. "Kami sistemnya proyek dari konsumen, bisa di mana saja dan perusahaan menyesuaikan itu. Kadang yang terjadi sekali antar ada dua tujuan bongkar. Mereka belum bisa menyesuaikan itu, mungkin karena faktor sudah kenal medan, keamanan, ada daerah yang melewati pungutan asing. Tetapi jika masalah medan kadang erat kaitannya dengan kemampuan unit," ujarnya.

Valdy urun pendapat mengenai perilaku sopir yang pilih-pilih muatan. "Mungkin sopir trayek dalam kota mudah didapat tapi kalau trayek *long haul* susah? Memang ada beberapa sopir yang suka memilih trayek, ada sopir yang sukanya trayek dalam kota saja, mungkin agar bisa pulang ke

rumah. Ada juga yang tidak masalah untuk ambil trayek ke luar kota," jelasnya.

Toval Trans melakukan seleksi sopir yang ditugaskan keluar kota. Sopir yang berpengalaman, mumpuni, dan sudah lama bekerja, diberi kepercayaan unit untuk trayek jauh. Sementara sopir baru diberikan *trip* dalam kota atau daerah yang dalam jangkauan dua jam perjalanan yang bisa dicapai perusahaan jika ada masalah.

Menurut Wahyudi, krisis sopir bukan hanya karena sopir memilih trayek, kalau sopir sudah paham seharusnya mereka bisa toleransi. Umumnya sopir bertanya kepada sesama sopir sebelum mereka masuk perusahaan, kalau tidak cocok mereka tidak mungkin mendaftar.

Rekomendasi Sopir

Rekomendasi dari sopir perusahaan menjadi penting dalam perekrutan sopir baru. Valdy mengatakan, "Toval Trans jarang menerima sopir yang tidak direkomendasikan sopir lama, yang mana sopir kami tersebut sudah kami percaya. Sopir adalah ujung tombak perusahaan transportasi. Jika sopir bagus, nama baik perusahaan juga bagus dan begitu pula sebaliknya."

Arwin dalam merekrut juga memperhatikan rekomendasi sopir perusahaan. Dengan ada rekomendasi, sopir tersebut ikut bertanggung jawab, khususnya saat sosialisasi pekerjaan. "Kebanyakan yang diterima disini adalah dari rekomendasi sopir. Dalam hal ini dia ikut mengawasi jika suatu saat sopir yang direkomendasikan tidak bisa dihubungi. Sebelum menerima sopir pastinya kami harus mengenal latar belakangnya baik itu keluarga, lingkungan, rekam jejak," katanya. Ia menegaskan, meskipun dapat rekomendasi belum jaminan 100% diterima perusahaan karena ada tahap wawancara, survei sopir, dan tes terkait kemampuan dan kesehatan.

Wahyudi menambahkan, rekomendasi sopir dari karyawan perusahaan cukup membantu perekrutan. "Buka lamaran baru bisa memiliki risiko latar belakang sopir tidak jelas berakibat pada saat kerja tidak disiplin atau malas-malasan," jelasnya.

Valdy mengatakan, "Mengelola sopir tidak ada teorinya karena sopir adalah manusia bukan robot, yang perlu dilakukan adalah pendekatan

emosional, jika robot *error* atau konslet, tinggal dimatikan. Jika manusia kan tidak mungkin." Sepanjang pengalamannya, sopir akan loyal jika perusahaan bisa memenuhi kebutuhan dasar mereka. Ia membuat istilah *isi kantongnya, isi perutnya, isi egonya* (dihargai).

Isi kantongnya bisa diartikan proporsional ongkasan jangan terlalu tegas. Karena dampaknya bisa negatif tetapi tidak terlalu longgar juga, tidak baik untuk perusahaan. "Selain itu, sopir juga perlu dimanusiakan, dihargai, tumbuhkan rasa memiliki perusahaan di dalam diri mereka, buat mereka bangga bekerja di perusahaan, dan bangga dipimpin oleh direksi, jika berprestasi kami beri *reward* jika melakukan kesalahan beri *punishment*," katanya.

Untuk menarik minat sopir melamar pekerjaan, perusahaan kadang menawarkan kompensasi atau bonus. Valdy menjelaskan, mengenai bonus, ada beberapa hal yang mereka berikan kepada sopir berprestasi. "Contoh target ritase sebulan 20 ritase dan dia bisa sampai 26 ritase, kelebihan ritase itu kami berikan bonus tambahan, ada juga sistem uang lembur jika unit disewa kontrak oleh *customer*. Kompensasi lain di perusahaan, jika sopir kerja bagus, loyal, tidak bermasalah, dan anaknya berprestasi di sekolahnya, kami berikan semacam dana untuk membantu biaya sekolah, bukan beasiswa tapi semacam tunjangan khusus buat anaknya. Ya, lebih kepada menumbuhkan ikatan emosional karena tentu manusia butuh sebuah penghargaan," katanya.



Wahyudi Pornawan Tan

Direktur
PT. Imago Transcotama



Arwin Adi Gunawan

HRD Dept.
PT Pura Trans

Dalam hal kompensasi, Arwin seirama dengan Valdy. Di perusahaan Pura Trans ada penghargaan terhadap sopir berprestasi berdasar pada perolehan poin tiap satu tahun. "Sopir di perusahaan kami bukan sebagai karyawan, tetapi mitra kerja. Kami punya sopir tetap dan sopir cadangan. Untuk menjadi sopir tetap perusahaan menilai dari dedikasi, performa dalam kurun waktu tiga bulan tidak ada laporan negatif seperti kecelakaan, minim kerusakan, minim klaim. Baru setelah itu bisa diangkat menjadi sopir tetap," jelas Arwin.

Sopir tetap harus siaga di kantor agar siap berangkat kapan saja. Mereka juga berhak atas BPJS kesehatan, kondisi truk yang diprioritaskan, dan sopir bisa menggunakan pinjaman uang kantor.

Salah satu yang tidak bisa dilupakan keberadaannya, yaitu kernet. Sebagai asisten yang setia menemani perjalanan sopir, kernet memegang peranan penting. Wahyudi secara pribadi lebih nyaman kalau sopir ada kernet. Alasannya karena faktor keamanan. "Jika parkir ada yang memandu sopir atau juga misalnya saat ganti ban. Jika ada kernet, kendaraan lebih bersih dan terawat. Perawatan mesin ringan pasti terjaga. Sopir juga ada yang membantu saat perbaikan di jalan," imbuhnya.

Valdy sangat menganjurkan sopir memakai kernet. Kernet itu penting karena perusahaan tidak pernah tahu apa yang terjadi di jalanan, banyak faktor-faktor yang tidak bisa ditangani sendiri oleh

sopir. "Kami mengarahkan agar sopir memakai kernet, tapi terkadang di lapangan ditemui sopir malas pakai kernet karena itu beban biaya ke sopir. Kami mewajibkan sopir memakai kernet jika trayeknya ke luar kota. Kami tidak menoleransi hal tersebut karena sangat riskan membawa unit tanpa kernet jika jalan keluar kota. Pertimbangannya tentu agar sopir ada yang menemani jika lelah, bisa menjaga truk juga di jalan," urainya.

Arwin setuju dengan pendapat Wahyudi dan Valdy. Di Pura Trans, sopir yang mendaftar harus membawa kernet sendiri dan wajib memberikan identitas lengkap kernet sebagai persyaratannya. "Kami juga tidak ingin ganti-ganti kernet. Ada uang tersendiri untuk kernet dari perusahaan. Sopir dan kernet beda. Uang mingguan juga beda, jika ganti kernet wajib menyertakan data diri. Perusahaan tidak menyediakan kernet, jika tidak pakai kernet perusahaan akan memberi peringatan," jelas Arwin. Ia menambahkan misalnya ada kernet yang izin, sopir bisa memakai kernet lain, tentu dengan izin perusahaan.

Perusahaan juga sudah mempersiapkan antisipasi jika sopir nekat jalan tanpa kernet. Toval Trans melakukan beberapa hal untuk mengurangi risiko yang menimpa sopir. "Perusahaan memiliki rekanan dengan keamanan yang resmi maupun kawan-kawan di lapangan dan sopir kami sudah paham kondisi daerah yang dituju. Selain itu, kami juga pakai GPS di tiap unit agar mudah memantau posisi unit. Walaupun semuanya kembali kita

serahkan kepada Allah SWT, manusia berencana Tuhan yang menentukan, tidak ada penjagaan yang lebih hebat dari meminta penjagaan dari Tuhan" katanya.

Usia juga selalu menjadi pertimbangan perusahaan menerima sopir. Jika sudah mendekati usia 40 tahun sangat berpengaruh pada kinerja. "Tentu kami juga melihat usia, hubungannya adalah jam terbang sopir. Jika masih muda tentu jam terbangnya belum banyak. Usia dan kinerja sopir tentu sangat berhubungan. Jika masih muda tenaga masih *full* tapi emosi masih perlu diperhatikan, usia tua jam terbang tinggi dan cenderung lebih sabar tapi tenaga sudah kurang maksimal, semua ada kekurangan dan kelebihan tapi masih bisa kami atasi jelasnya," paparnya.

Valdy menyinggung perlunya sertifikasi sopir. "Tentu bagus untuk meningkatkan kualitas pelayanan sopir kami ke pelanggan. Seberapa penting bagi saya jika dinilai dari angka 1 hingga 10, saya taruh posisi di angka 7. Dengan ada sertifikasi perusahaan juga semakin yakin dengan kinerja dan kemampuan sopir," katanya. Ia menyayangkan penghargaan untuk sopir truk di Indonesia belum sebaik di luar negeri. Memang tidak adil membandingkan negara berkembang dan negara maju, tapi di luar negeri profesi sopir truk adalah profesi yang membanggakan dan dihargai, Indonesia masih merangkak menuju ke arah sana.



Salah satu syarat dari kepolisian untuk memiliki SIM bagi pengemudi truk adalah memiliki konsentrasi bagus saat mengemudi dalam waktu lama.

REKRUTMEN SECARA KOMPREHENSIF

Teks: Abdul Wachid Foto: Bayu Yoga Dinata

Dari kacamata Kepolisian saat ini mayoritas perusahaan angkutan barang masih asal-asalan dalam melakukan rekrutmen sopir. Mereka hanya mengandalkan SIM (Surat Izin Mengemudi) sebagai patokan bahwa calon sopir tersebut telah

dianggap mampu mengendarai truk. Idealnya, perusahaan dalam rekrutmen melakukan metode sama saat merekrut karyawan lain pada umumnya. Seperti tes tulis, psikologis, wawancara, dan melakukan pelatihan dan pembekalan tentang pekerjaan yang dibidangnya.

“Kepolisian memiliki persyaratan untuk menyeleksi pengemudi yang sesuai dengan aturan yang berlaku. Hal itu dituangkan dalam UU Nomor 22 Tahun 2009 tentang persyaratan mendapatkan Surat Izin Mengemudi,” ujar AKBP Harry Prasetya, Kepala Biro Psikologi Polda Metro Jaya.

Dalam aturan itu disebutkan, sopir harus memiliki beberapa syarat. *Pertama*, memiliki konsentrasi bagus dalam waktu lama. *Kedua*, penyesuaian diri yang baik terhadap kondisi jalan yang dilewati. *Ketiga*, mengendalikan emosi jika menemui pengendara lain yang tidak bersahabat. *Keempat*, kecermatan dalam mengemudi guna menghindari kecelakaan.

Keempat kriteria tersebut merupakan persyaratan psikologis yang biasanya diketahui pemohon SIM. Idealnya semua sopir yang kini memiliki SIM telah memenuhi semua syarat tersebut. Namun demikian, dalam praktiknya terdapat titik lemah dari sisi perpanjangan SIM. Semestinya dilakukan pemeriksaan ulang secara psikologis dan kesehatan, sebab selama kurun waktu lima tahun pasti terjadi perubahan kondisi.

“Situasi kerja yang berat dengan tanggung jawab yang besar sangat berpotensi menimbulkan stres bagi sopir. Keadaan tersebut tentunya akan seringkali terjadi dan berubah secara cepat. Oleh karena itu, pemeriksaan ulang psikologis diperlukan guna mengetahui kondisi terkini sopir,” papar lulusan Sarjana Psikologi Universitas Gajah Mada itu.

Dalam melakukan rekrutmen pengusaha angkutan barang harus berorientasi sopir yang mengerti dan mampu mengendarai truk

secara aman. Kelemahan pengusaha angkutan barang dalam rekrutmen sopir jarang dilakukan seleksi secara komprehensif. Karena itu, rekam jejak sopir perlu dimasukkan dalam pertimbangan rekrutmen. Perusahaan perlu tahu pengalaman kerja pelamar, latar belakang keluarga, dan domisili. Data dan informasi tersebut diperlukan untuk mengantisipasi kemungkinan risiko keamanan akibat perilaku sopir.

Calon sopir yang berasal dari rekan sesama sopir cenderung lebih mudah mengetahui rekam jejaknya. Sebab perusahaan cukup mengetahui melalui sopir perusahaan yang merekomendasikan calon sopir tersebut. Oleh karenanya wajar apabila sebuah perusahaan lebih memilih calon sopir hasil rekomendasi sesama sopir ketimbang merekrut sopir yang belum dikenal pasti sekalipun keterampilan mengemudinya baik. Apalagi perusahaan akan lebih memilih sopir yang memiliki hubungan saudara atau kekerabatan dengan sopir yang berada dalam satu perusahaan tersebut.

REKRUTMEN KEKERABATAN

Metode rekrutmen kekerabatan dari segi biaya sangat menguntungkan perusahaan, karena tanpa harus memasang iklan di media massa atau meminta bantuan lembaga rekrutmen karyawan. Keuntungan lain, risiko keamanannya sangat kecil karena sopir yang didapat merupakan hasil rekomendasi sesama sopir dalam satu perusahaan.



AKBP Harry Prasetya

Kepala Biro Psikologi
Polda Metro Jaya

“Semestinya dilakukan pemeriksaan ulang secara psikologis dan kesehatan, sebab selama kurun waktu lima tahun pasti terjadi perubahan kondisi.”

“Harus terdapat standar ganda dalam perekrutan sopir, mengingat tanggung jawab mereka sangatlah besar. Tidak cukup perusahaan menerima sopir bermodal SIM dan pengalaman saja.”

Meski begitu, pola rekrutmen yang diterapkan perusahaan saat ini memiliki kelemahan masing-masing. Metode kekerabatan yang hanya mengandalkan rekomendasi teman sesama profesi juga memiliki kelemahan, begitu pun demikian dengan pola rekrutmen terbuka. “Prinsipnya semakin banyak informasi terhadap calon sopir, semakin kecil risiko keamanannya dan semakin besar mutu sopir yang didapat perusahaan,” papar Harry.

Ia menambahkan, harus terdapat standar ganda dalam perekrutan sopir, mengingat tanggung jawab mereka sangatlah besar. Tidak cukup perusahaan menerima sopir bermodal SIM dan pengalaman saja. Sebab jika hanya mengandalkan SIM, perusahaan tidak akan mengetahui keterampilan mengemudi sopir dikarenakan saat ini proses pengajuan SIM cukup mudah.

Karena itu, Harry menyetujui adanya wacana sertifikasi sopir. Wacana sertifikasi profesi terhadap sopir dapat menguntungkan perusahaan angkutan barang. Proses rekrutmen sopir menjadi mudah karena perusahaan cukup mengetahui keterampilan mengemudi melalui sertifikasi profesi yang dimiliki sopir. Perusahaan nantinya hanya perlu mengetahui rekam jejak dan perilaku sopir.

Di sisi lain, selain perusahaan perlu mengubah pola rekrutmen sopir, perusahaan angkutan barang mulai saat ini harus memperbaiki citra sopir sebagai pekerjaan yang tidak kalah dengan pekerjaan lainnya. “Perusahaan angkutan barang bekerja sama dengan semua pihak harus mengubah cara pandang bahwa sopir bukanlah pekerja kelas

rendah. Sebab, dari segi pendapatan, seorang sopir rata-rata melebihi gaji yang diperoleh buruh pabrik,” tutur Harry.

Dengan demikian, diperlukan sosialisasi terhadap masyarakat awam yang masih melihat sebelah mata pekerjaan sopir. Masyarakat khususnya angkatan kerja yang saat ini tidak memiliki pekerjaan perlu mengetahui bahwasanya menjadi sopir cukup menjanjikan.

MEMAHAMI PERMASALAHAN SOPIR

Pekerjaan sopir angkutan barang dari sisi kehidupannya tergolong berat jika dilihat tanggung jawab pekerjaannya. Meski perusahaan telah mengasuransikan muatannya, namun muatan yang diangkut rata-rata bukanlah barang murah. Dalam hal ini sopir memiliki tugas utama, yakni mengantar barang tiba ke tempat tujuan tepat waktu.

Kondisi tersebut mengharuskan mereka harus benar-benar bisa bersiasat apalagi muatan yang diangkut tergolong barang yang cepat rusak jika tidak secepatnya tiba. Infrastruktur jalan yang buruk juga menjadi tantangan bagi sopir agar bisa berhati-hati saat mengemudi. Tantangan lainnya, sopir akan menghadapi peraturan daerah yang tentunya masing-masing daerah berbeda dengan daerah lain.

Sebagai contoh, di Jakarta truk baru boleh melintas di jalanan kota pada pukul 23.00 sampai dengan 05.00. Sehingga bilamana sopir melewati batas waktu yang ada mau tidak mau mereka harus parkir sambil menunggu waktu diperbolehkan

kembali melintas. Keadaan tersebut mengharuskan sopir bisa mengatur waktu agar tetap bisa tepat waktu dan muatannya masih dalam kondisi baik.

Menurut Harry, beban sopir bertambah ketika kondisi kendaraan tidak layak jalan atau muatan yang diangkut melebihi kapasitas kendaraan. Akibatnya kendaraan berpotensi bermasalah saat di jalan dan kendaraan akan ditilang petugas karena melanggar ketentuan batas muatan. Khusus trayek jauh, sopir harus siap untuk tidak menemui keluarga dalam kurun waktu yang lama. Situasi tersebut menimbulkan kejenuhan bahkan stres jika perusahaan tidak menjamin kebutuhan sopir termasuk dari sisi keamanan.

Dengan demikian, kata Harry, perusahaan perlu mengevaluasi uang jalan yang diberikan kepada sopir. Sekalipun telah dipersiapkan uang jalan tersebut mulai dari bahan bakar minyak, uang makan sopir, biaya tol, dan parkir. Bahkan uang untuk pungli (pungutan liar) saat melewati jembatan timbang atau antisipasi pungli bagi petugas nakal. Sebab, seringkali sopir ketika kembali tidak mendapatkan upah yang sepadan karena terjadi berbagai kemungkinan yang membuat biaya operasional bertambah.

Terkait tindak kriminal melibatkan sopir, Harry mengatakan, tindak kriminal yang selama ini terjadi tidak terpengaruh langsung terhadap keberadaan pengemudi. "Secara psikologis tindak kriminal yang melibatkan sopir disebabkan permasalahan yang dihadapi sopir menumpuk membuat



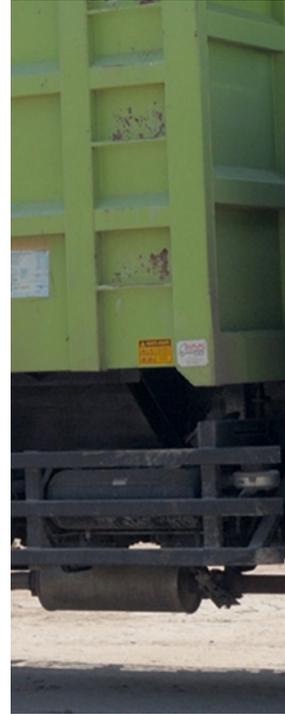
Beban sopir bertambah ketika kondisi kendaraan tidak layak jalan atau muatan yang diangkut melebihi kapasitas kendaraan. Akibatnya kendaraan berpotensi bermasalah saat di jalan dan kendaraan akan ditilang

mereka kemudian stres. Dalam kondisi stres dan tertekan apalagi terhimpit kebutuhan ekonomi, ada kemungkinan saat ada kesempatan sopir melakukan tindak kriminal," katanya.



MENGGAGAS SEKOLAH SOPIR

Teks: Abdul Wachid, Citra Dara, Sigit Andriyono
Foto: Bayu Yoga Dinata



Kyatmaja Lookman

Presiden Direktur
PT Lookman Djaja

Mengacu data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo) penjualan kendaraan niaga mengalami penurunan 16,9 persen pada tahun 2014 ketimbang 2013. Penjualan secara *retail sales* selama 2014 hanya mencapai 120.205 unit. Meski mengalami penurunan, saat itu cukup banyak pengusaha angkutan barang berlomba-lomba menambah jumlah armadanya karena permintaan pengangkutan yang tinggi dari industri. Namun, penambahan armada tersebut ternyata bermasalah karena tidak diimbangi dengan jumlah sopir yang memadai, akibatnya banyak armada yang menganggur.

Menurut Kyatmaja Lookman, *President Director* PT Lookman Djaja Logistic, permasalahan klasik yang tidak disadari pengusaha angkutan barang ialah hanya berorientasi pada penambahan armada, tanpa berpikir regenerasi sopir yang kini

tidak berimbang antara kebutuhannya dengan jumlahnya. Krisis sopir sering terjadi saat perusahaan angkutan barang sedang ramai permintaan pengangkutan dari industri. Selain itu, posisi kernet (asisten sopir) yang telah banyak tidak dipergunakan oleh pengusaha angkutan barang menjadi masalah baru.

Kondisi saat ini banyak sopir yang tidak menyertakan kernet saat bekerja. Alasannya, keberadaan kernet membebani mereka terutama biaya operasional bertambah seperti upah dan uang makan. Sopir terpaksa harus rela berbagi upah dengan kernet, padahal uang jalan yang diberikan pengusahanya sangat minim. Biaya operasional akan semakin membebani sopir apabila terjadi kendala bongkar muat atau terjadi antrian di pelabuhan.

Kenaikan Upah Minimum Regional setiap tahunnya diduga memicu posisi kernet menjadi posisi yang kurang



Sopir beristirahat saat menunggu giliran mengisi muatan, tampak kernet mengawasi di belakang. Peran utama kernet menjaga truk selama proses bongkar muat dan memberikan kesempatan sopir beristirahat

REGENERASI SOPIR

Rencana mendirikan sekolah sopir selain karena faktor minimnya jumlah sopir, keberadaan sekolah sopir nantinya untuk perbaikan perilaku sopir yang selama ini masih belum memenuhi standar keselamatan. Tujuan lain, akan bermunculan sopir-sopir dengan kompetensi dan profesional ketimbang hanya mengandalkan sopir yang memiliki keterampilan sebatas autodidak. Pengemudi truk jebolan sekolah sopir dipastikan tidak hanya memiliki kemampuan mengemudi, tetapi juga memiliki pengetahuan tentang *loading and unloading*, mesin, tindakan darurat saat terjadi bencana dan pengenalan akan produk yang diangkut.

Keberadaan sekolah sopir sangat membantu pengusaha angkutan barang dalam merekrut sopir secara selektif. Sebab, apabila jumlah sopir semakin banyak daripada kendaraan otomatis terjadi proses seleksi yang ketat. Dengan demikian, menghindari perusahaan merekrut sopir yang memiliki catatan perilaku buruk bahkan tindak kriminal.

Saat ini guna mengantisipasi terbatasnya sopir, PT Lookman Djaja Logistic tetap memberdayakan kernet. "Saat ini perusahaan kami sudah mengantisipasinya dengan selalu

menjanjikan. Mereka kini lebih memilih untuk bekerja sebagai buruh pabrik dengan penghasilan yang lebih tinggi ketimbang kernet. Padahal dalam perkembangannya keberadaan kernet sangat penting sebagai sumber regenerasi sopir. "Gambarannya, seorang sopir dalam kariernya selama 20 tahun bisa menghasilkan sopir-sopir baru sekitar lima orang," kata Kyatmaja.

Kyatmaja menuturkan, kernet itu pola regenerasi sopir truk di Indonesia. Walaupun dalam praktiknya tidak diperkenankan karena kernet belajar mengemudi saat mendampingi sopir ketika sedang mengangkut muatan. Oleh sebab itu, saya anggap perlu didirikan sekolah sopir. Karena jika tidak, regenerasi sopir akan terancam terhenti.

Rencananya dalam penyelenggaraan sekolah sopir PT Lookman Djaja Logistic akan melibatkan agen tunggal pemegang merek dan pemerintah daerah. Sebagai perusahaan yang mempunyai pengalaman terbatas dalam mengelola sopir, PT Lookman Djaja Logistic membutuhkan bantuan lain khususnya dalam menyusun kurikulum dalam pelatihan mengemudi. Sementara ini beberapa ATPM telah siap berkontribusi untuk membantu mewujudkan sekolah sopir, di antaranya Isuzu, Hino, dan Tata Motors.

Peranan ATPM penting untuk memberikan kurikulum-kurikulum yang dibutuhkan. Sedangkan pemerintah daerah diharapkan memberi dukungan infrastruktur baik dalam aturan maupun tempat. Beberapa ATPM seperti Tata Motors sudah menerapkan hal ini di negara-negara mereka berada.

memberdayakan kernet. Selain difungsikan untuk membantu sopir, keberadaan kernet menjadi aset perusahaan untuk regenerasi sopir. Membawa kernet itu wajib dan di Lookman Djaja kernet diberi upah khusus di luar upah sopir," kata pria yang juga aktif di Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia ini.

Pentingnya regenerasi sopir juga disadari perusahaan lain, seperti PT Rajawali Dwi Putra Indonesia. Latar belakang perusahaan asal Surabaya tersebut mendirikan sekolah sopir lebih karena membantu perusahaan angkutan barang meningkatkan pelayanannya. Oleh karena itu, harus bisa mentransformasi bisnis jasa ke level bawah, yaitu sopir. "Konteks sekolah tidak mengubah karakter sopir tetapi memperbaiki perilakunya agar sopir berkomitmen dengan pengusaha. Manusia harus dibuatkan aturan agar bisa memberi pelayanan yang bagus dengan cara sedemikian rupa," ujar Ariel Wibisono, Presiden Direktur PT Rajawali Dwi Putra.

Melalui sekolah sopir diharapkan sopir bisa bertanggung jawab, loyal, dan memiliki integritas. Adanya sekolah sopir juga memperjelas tugas dan tanggung jawab sopir. Sebab, selama ini tidak ada aturan jelas dalam *trucking* atau logistik yang merugikan sopir. Buktinya ada tidak ada garansi ke sopir jika muatan sedang sepi, ritase sopir juga sedikit. Sedangkan bisnis lain seperti manufaktur tidak sepi karena terus berproduksi.

Apabila tugas dan tanggung jawab sopir jelas, otomatis perusahaan tinggal membuat aturan yang berhubungan dengan integritas sopir melalui penjabaran wewenang yang jelas serta didukung fasilitas seperti uang jalan dan armada yang mendukung. Dengan demikian, jika semua sudah terlaksana, trayek dan batas waktu pengiriman bisa diperhitungkan. "Jangan sampai uang jalan atau pun truk tidak memadai untuk mencapai target. Ini yang membuat sopir tidak betah. Banyak pengusaha yang tidak mencari akar permasalahannya, percuma membuat sekolah sopir penempatan tidak pas," papar Ariel.

Sementara ini PT Rajawali Dwi Putra Indonesia telah menyiapkan program sekolah sopir. Program yang dilakukan secara berjenjang, mulai dari rekrutmen, sosialisasi, pelatihan, penempatan, dan pembinaan. Ariel menjelaskan, keberadaan sekolah sopir tidak hanya mencari sumber daya manusia yang bagus, tetapi juga yang memiliki kejelasan tugas dan tanggung jawabnya. Rencana program tersebut diharapkan menghasilkan sopir yang loyal dan berdedikasi.



Ariel Wibisono

Presiden Direktur
PT Rajawali Dwi Putra

KELOLA SOPIR SECARA MANDIRI

Penempatan sopir merupakan hal yang paling vital karena harus sesuai dengan visi perusahaan. Jika sekolah sopir menempatkan sopir di perusahaan yang memang tidak memiliki aturan pakem, maka proses rekrutmen tidak akan menghasilkan hal lebih. Kondisi tersebut tentu akan merugikan sopir, sebab mereka membutuhkan suatu kepastian jangka pendek, menengah, dan panjang. Jangka pendek seperti uang harian,

mingguan, bulanan, dan tahunan.

Menurut Ariel, pembentukan sekolah sopir dapat memberi pencerahan bahwa selama ini sopir diajak bernegosiasi terus sehingga tidak tahu tanggung jawabnya. Jika terus dibiarkan bisa muncul kecelakaan dengan sopir menghalalkan segala cara asal barang sampai tempat tujuan. Perusahaan memberi ongkosan yang mepet dan tidak sesuai trayek sehingga membuat sopir

emosi kemudian memicu terjadinya kecelakaan.

"Pelatihan untuk sopir hanya sebagian dari metode menyejahterakan sopir guna menumbuhkan loyalitas dan tanggung jawab. Sopir harus bertanggung jawab, bukan menghalalkan segala cara. Diberi ongkos yang pantas, harus tahu peraturan lalu lintas, jangan ugal-ugalan," tambahnya.



PT Sidomulyo Selaras Tbk. memiliki pelatihan sendiri untuk calon sopir dan sopir yang telah bekerja di perusahaan sehingga pengetahuan para sopir terus dikontrol dan diperbarui.

Selama ini kelemahan pengusaha angkutan barang dalam merekrut sopir hanya mengandalkan surat izin mengemudi yang dimiliki oleh calon sopir tersebut. Padahal untuk menjadi sopir yang memiliki kompetensi ideal dibutuhkan pembekalan tambahan khususnya tentang cara mengemudi yang aman. Kelemahan lain yang dimiliki pengusaha angkutan barang ialah mereka tidak memiliki divisi khusus yang membidangi dan ahli dalam merekrut, melatih bahkan merangkap fungsi pengawasan.

Beberapa perusahaan angkutan barang khususnya B3 (Bahan Berbahaya dan Beracun) telah memiliki "School & Training for Drivers & Helpers", di antaranya PT Sidomulyo Selaras Tbk. – SDMU, yang dibawah oleh divisi HSE (*Health, Safety, and Environment*) dan bekerja sama dengan APT-B3 (*Asosiasi Pengusaha Transpor B3*).

Proses rekrutmen yang dilakukan SDMU tergolong ketat. Bagi *driver* baru walaupun sudah punya pengalaman di perusahaan lain selama 15 tahun, wajib mengikuti pembekalan dan pelatihan mengemudi selama dua minggu. Dalam pelatihan tersebut *driver* dan

helper akan dibekali dengan pelajaran DDC – *Defensive Driving Course* yang mencakup Fungsi PPE – Alat Pelindung Diri, Kelengkapan Dokumen dan Peralatan Perjalanan, Pengoperasian Kendaraan, Mengemudi dengan Aman, Petunjuk Keselamatan, Rambu-Rambu Bahan Berbahaya, Pengenalan Produk, *Emergency Response* – Kasus & Tindakan, *Emergency Response* – *Driver & Helper*.

Divisi HSE diisi oleh instruktur yang berpengalaman di bidangnya dan telah tersertifikasi oleh Direktorat Jenderal Perhubungan. Sopir dan kernet yang telah mengikuti pelatihan akan mendapat sertifikat sesuai kelas yang diikuti dan masih diharuskan mengikuti *mandatory training* minimal tiga kali dalam setahun.

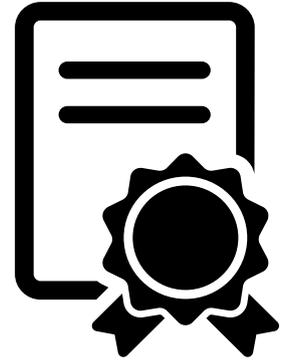
Sopir yang bekerja di SDMU menyebut dirinya *driver* dan kernet menyebut dirinya *helper* atau *co-driver* sebab mereka sudah menjalani *training* dan bersertifikat. "Setiap kendaraan harus ada satu *driver* dan satu *helper* dengan pembagian uang hasil kerja masing-masing. *Helper* inilah yang mendapat prioritas untuk menjadi *driver* baru di SDMU," kata Sasminto Tjoe, *President Director* PT

Sidomulyo Selaras.

Keberadaan divisi HSE di SDMU sangat membantu perusahaan dalam meminimalkan potensi insiden yang dapat menghindari biaya tak terduga akibat kecelakaan atau kenakalan dari *driver* dan *helper*. Bahkan, SDMU telah menerima beberapa kali penghargaan "Zero Accident" baik dari tingkat nasional, provinsi dan sebagai *Best Transporter*. Saat ini banyak sopir yang mengantri ingin menjadi karyawan SDMU. Menurut Sasminto, manajemen yang tertata baik dan adanya divisi HSE menjadi daya tarik bagi sopir untuk melamar di PT Sidomulyo Selaras Tbk. – SDMU.



Sasminto Tjoe
Presiden Direktur
PT Sidomulyo Selaras



SOPIR HARUS IKUT PROGRAM SERTIFIKASI

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

Salah satu upaya pemerintah Indonesia menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) adalah dengan menerapkan program sertifikasi profesi. Upaya ini dilakukan pemerintah untuk melindungi para pekerja lokal dari kemungkinan serbuan pekerja asing di Indonesia. Salah satu profesi yang akan disertifikasi pemerintah melalui Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP) adalah sopir truk.

Ketua Komisi Sertifikasi BNSP, Asrizal Tatang mengatakan, saat ini pekerjaan sopir truk harus dijalankan oleh orang-orang yang kompeten yang dibuktikan dengan sertifikat. Menurut Tatang, para sopir wajib memiliki sertifikat dan tidak sekadar Surat Izin Mengemudi (SIM) karena idealnya seseorang bisa memiliki SIM ketika ia telah bersertifikat.

Kendati demikian, sampai saat ini upaya sertifikasi sopir hanya ada pada

sopir angkutan penumpang, seperti halnya bis dan taksi. Sedangkan untuk truk masih belum diterapkan dan menunggu kesiapan LLAJ selaku pihak yang akan mengajukan diri sebagai Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP). Jadi masing-masing sopir nantinya berangkat ke LSP, bukan ke BNSP. Karena BNSP hanya memberi lisensi kepada LSP. Sedangkan LSP bisa dibentuk dari asosiasi, pusat diklat atau bisa dari industri.



Sopir mencoba memperbaiki truknya sembari berkoordinasi dengan teknisi tentang perkiraan kerusakan yang dialami truk

Pihak-pihak yang ingin menjadi LSP harus mengajukan diri kepada BNSP untuk dilisensi. Karena nantinya LSP menjadi perpanjangan tangan dari BNSP. Kalau sudah memenuhi persyaratan, BNSP baru dapat memberikan izin. Sedangkan pihak yang berhak mengeluarkan sertifikat adalah LSP, namun atas nama BNSP karena nomor register sertifikat sopir tersebut terpusat di BNSP.

Menurut Tatang, selama ini sopir truk hanya cukup memakai SIM. Karena LSP untuk truk masih dalam proses pengajuan skema ke BNSP. "Skema materi untuk truk yang telah diajukan masih belum sempurna dan saya minta untuk diperbaiki. *Inshaallah* Mei sudah siap," kata Tatang.

Upaya sertifikasi sopir truk merupakan langkah pemerintah dalam memberikan perlindungan kepada para sopir yang rata-rata berpendidikan rendah. Menurut Tatang, rata-rata pendidikan sopir itu di bawah SMA dan bahkan banyak di antara mereka yang SMP. Karena itu, tanpa sertifikat dikhawatirkan sopir Indonesia akan kalah bersaing dengan sopir-sopir asing.

Tatang menambahkan, selama ini pemerintah berupaya semaksimal mungkin dalam memberikan proteksi terhadap kemungkinan membanjirnya tenaga sopir asing. Saat ini pemerintah membuat halangan masuknya tenaga asing dengan dua cara. *Pertama*, pekerja asing yang masuk ke Indonesia harus sudah dengan sertifikat profesional. *Kedua*, tenaga asing harus dapat berbahasa Indonesia. Namun, upaya ini masih terkendala mengingat selama ini sopir truk di Indonesia banyak yang tidak bersertifikat.

"Faktanya, sekarang untuk sopir-sopir pribadi di Batam dan Bali itu banyak orang Vietnam, Laos, dan Kamboja. Seandainya sopir-sopir kita akan bekerja keluar pun mereka akan memiliki daya tawar jika memiliki sertifikat. Karena kalau sopir dari negara lain masuk ke Indonesia dengan bebas, mengapa sopir kita tidak ke negara lain juga. Sekarang Filipina itu banyak mengirimkan tenaga sopir truk ke berbagai negara," ungkap Tatang.



Teknisi melakukan perbaikan di lapangan saat truk mengalami kendala, waktu pengiriman logistik kemudian tertunda karena harus menunggu teknisi datang ke lokasi mogoknya truk

Selain itu, iklim persaingan yang ketat antara pengusaha lokal dan pengusaha asing, membuat perusahaan harus mampu bersaing dalam hal efektivitas untuk mendongkrak produktivitas. Hal ini tidak mungkin diperoleh tanpa adanya sopir-sopir yang kompeten. "Sertifikasi sopir itu merupakan investasi perusahaan. Karena ketika sebuah pekerjaan dilakukan dan diberikan kepada orang-orang bersertifikat, tentu membuat kegiatan perusahaan menjadi efisien," imbuh Tatang

Selain untuk menghadapi MEA 2015, upaya sertifikasi ini dilatarbelakangi oleh angka kecelakaan yang tinggi pada angkutan barang. Tatang menilai, tingginya angka kecelakaan disebabkan karena *human error* atau sikap ugal-ugalan sopir dalam berkendara dan tidak mengikuti rambu-rambu. Kemudian, lanjut Tatang, selama ini kesalahan parkir mobil truk di jalan raya kerap menjadi salah satu penyebab kemacetan. "Inilah pentingnya kompetensi. Dengan adanya sertifikasi, kecelakaan dan kemacetan di jalan raya bisa dihindari," kata Tatang.

Menurut Tatang, materi yang akan diberikan kepada sopir harus sesuai dengan standar keamanan. Karena, standar tersebut menjadi rujukan dan menjadi kurikulum di silabus. Kemudian dari silabus, diturunkan menjadi modul ajar. "Standar inilah yang kami turunkan menjadi skema yang dibagi lagi untuk jenis-jenis truk, tonase, dan muatan," papar Tatang.

Sedangkan pelaksanaan pengujian akan dilakukan di tempat pelatihan yang sarana prasarannya sesuai dengan standar yang dibimbing dan dinilai oleh seorang asesor yang juga pelaku (sopir). Menurut Tatang, asesor yang akan menilai sopir ini haruslah pernah menjadi sopir dan telah mendapatkan pelatihan dan mempunyai izin menjadi asesor. "Untuk asesor, LSP yang akan memastikan. Jadi diklat tadi adalah membentuk orang yang belum kompeten menjadi berkompeten," imbuhnya.

Menurut Tatang, ada tiga aspek utama yang jadi materi penilaian pada kelayakan sopir, di antaranya pengetahuan, keterampilan, dan sikap. "Kalau ada sopir masih ugal-ugalan di jalan raya itu berarti kompetensinya masih kurang. Jadi orang dikatakan kompeten ketika terintegrasi antara pengetahuan, keterampilan, dan sikap," ujar Tatang.

Tatang, juga tidak menutup mata pada banyaknya kasus pencurian yang dilakukan oleh sopir, baik bahan bakar dan muatan. Sehingga, menurut dia, pembinaan mental dan sikap sopir menjadi materi uji yang tidak dapat ditawar-tawar. Tatang menambahkan, selama ini pengusaha masih belum mempertimbangkan persoalan kejujuran sopir. "Kalau ada sopir pengetahuan hebat, keterampilan juga mumpuni, tapi kalau sikapnya buruk dan tidak jujur maka sopir itu tidak ada gunanya," tegasnya.

Mekanisme Sertifikasi Sopir

Menurut Tatang, realisasi ujian sertifikasi bagi para sopir akan menempuh banyak kendala, di antaranya upaya sosialisasi dan menyasiasi mekanisme pengujian. Karena itu, pihak BNSP membagi ujian kompetensi menjadi tiga bagian: ujian langsung, ujian di pusat latihan, dan ujian di tempat uji. Namun, yang akan sering diaplikasikan adalah ujian langsung atau di tempat kerja. Artinya, pihak asesor dari LSP akan duduk di samping sopir sekaligus melakukan proses wawancara dan memberikan penilaian terhadap kinerja sopir.

"Masalahnya masih ada sopir yang tidak hidup dari gaji bulanan. Mereka dapat uang dari mengantar satu sampai dua muatan. Kalau mereka harus dibawa ke tempat diklat dulu, siapa yang membayar hidup anak istrinya. Sedangkan untuk sertifikasi mendatang, tiap akan ada sopir baru harus melalui uji kompetensi di tempat uji," kata Tatang.

Tatang menjelaskan, setiap sopir yang ingin mendapat sertifikat harus mengajukan permohonan diri ke LSP. Apabila persyaratan terpenuhi, sopir tersebut bisa menjadi peserta. Setelah itu LSP akan memeriksa kelengkapan dokumen-dokumen yang diberikan dan kemudian melakukan proses pengujian. "Dalam ujian kompetensi itu bukan persoalan lulus dan tidak lulus, tapi kompeten atau tidak kompeten. Apabila dia masuk dan memenuhi semua standar maka dia dikatakan kompeten serta mendapat sertifikat. Begitu juga sebaliknya," kata Tatang.

Sedangkan untuk besaran biaya yang dikeluarkan bergantung pada masing-masing LSP. Tatang mengungkapkan, biasanya akan ada banyak pihak yang akan memberikan bantuan baik dari pemerintah pusat atau pun pemerintah daerah. Namun, biaya uji kelayakan ini juga dapat dibayar oleh masing-masing sopir atau juga perusahaan.

Pihak BNSP berharap agar semua pengusaha angkutan diharapkan memastikan semua sopirnya disertifikasikan dalam pelaksanaan sertifikasi sopir yang akan dilaksanakan Mei tahun ini. Selain itu, biaya sertifikasi sebaiknya tidak dibebankan kepada sopir, melainkan dibebankan kepada pengusaha. "Pengusaha seharusnya menanggung biaya sertifikasi ini, mengingat kemampuan finansial dari masing-masing sopir terbatas. Sedangkan dananya bisa diajukan

atau dimintakan ke APBN, APBD dan CSR," harap Tatang.

Ketika ditanya terkait *punishment*, Tatang mengatakan bila dalam masa transisi ini BNSP hanya melakukan penyesuaian dan sosialisasi ke berbagai pihak, terutama sopir truk. Sedangkan untuk jangka panjang, para sopir yang tidak memiliki sertifikat tidak dapat membawa kendaraan. Karena, para sopir tersebut tidak lagi dapat memperpanjang SIM ketika tidak memiliki sertifikat yang dikeluarkan BNSP. "Yang penting sekarang itu disosialisasikan dulu dan diarahkan. Karena sopir-sopir itu tidak mengerti, jadi harus diberi tahu dan diarahkan yang baik. Mereka harus diberikan pemahaman apa itu sertifikat dan apa manfaatnya," kata Tatang.



Asrizal Tatang
Ketua Komisi Sertifikasi BNSP



Defensive Driving

UBAH PERILAKU SOPIR

Teks: Abdul Wachid
Foto: Bayu Yoga Dinata

Insiden yang kerap terjadi pada kendaraan angkutan barang tidak hanya merugikan korban dan kendaraan. Bagi perusahaan, kerugian akan sangat terasa mengingat banyak risiko yang harus ditanggung, mulai dari kerusakan atau kehilangan muatan, kerusakan kendaraan, premi asuransi bertambah, kehilangan nama baik bahkan bisa kehilangan kontrak kerja sama. Banyak cara untuk mencegah atau menghindari insiden yang sewaktu-waktu bisa menimpa semua perusahaan.

Dalam hal ini sopir memberi kontribusi besar terhadap tingkat keamanan saat berkendara. Oleh sebab itu, saat ini perusahaan angkutan barang yang telah berskala nasional telah banyak sadar akan kompetensi sopirnya dalam berkendara. Mayoritas dari mereka telah memberi pembekalan dan pelatihan khusus tentang berkendara aman dengan melibatkan lembaga pelatihan atau konsultan mengemudi. Rata-rata transporter besar memberikan pelatihan berkendara minimal dua tahun sekali. Pelatihan atau pembekalan yang



Pemahaman tentang keamanan sangat penting dimiliki sopir truk, terutama sopir truk B3

dilakukan seputar berkendara yang aman.

Pelatihan atau pembekalan itu bernama *defensive driving*. Program ini secara khusus membahas tentang cara-cara berkendara yang sesuai dengan standar keselamatan mengemudi yang berlaku secara nasional dan internasional. Transporter akan terbantu untuk dapat membekali pengemudinya agar lebih waspada dan mempunyai pengetahuan dalam antisipasi serta menghadapi segala kemungkinan risiko akibat aktivitas berkendara. "Perilaku mengemudi yang dapat membuat kita dari masalah, baik disebabkan oleh orang lain atau diri kita sendiri. *Defensive driving* lebih merupakan pendekatan intelektual tentang bagaimana cara mengemudi dengan aman, benar efisien dan bertanggung jawab," kata Bintarto Agung, *President Director* PT Pesona Mitra Abadi. Sementara itu, pengertian lain *defensive driving* yang diberikan oleh *National Safety Council's Defensive Course* Amerika Serikat adalah untuk menyelamatkan nyawa, waktu dan uang, tanpa memedulikan kondisi dan tindakan orang lain. Dalam arti, meskipun kondisi jelek, cuaca tidak mendukung, tindakan orang lain sangat membahayakan, tetapi pengemudi harus tetap tenang dan menghindarkan diri dari kemungkinan terjadi kecelakaan.

Tiga Faktor Utama dalam *Defensive Driving*

1. Kondisi Pengemudi

- Kondisi emosi
- Penglihatan
- Pendengaran
- Kondisi fisik (kelelahan)

Kelelahan merupakan faktor penyebab sering terjadinya insiden kecelakaan. Kondisi ini kerap terjadi karena pengemudi mengantuk setelah mengemudi lama atau mengemudi pada malam hari. Mengemudi dalam keadaan lelah akan berpengaruh pada konsentrasi dan kemampuan

persepsi pengemudi sehingga risiko berkendara meningkat. "Sopir hanya diperbolehkan mengemudi kendaraan selama empat jam saja. Setelah itu istirahat setengah sampai satu jam dan tidak boleh mengendarai lebih dari 12 jam dalam sehari," papar Bintarto.

Mengemudi pada malam hari juga memengaruhi kelelahan pada sopir, apalagi jika sopir sebelumnya belum istirahat.

Kurangnya penerangan jalan pada malam hari maupun cahaya lampu kendaraan juga berisiko, karena itu diperlukan penglihatan yang lebih baik. Mata pengemudi harus bisa menyesuaikan terhadap cahaya yang terang tiba-tiba. Di sisi lain, sebelum atau saat mengemudi sopir dianjurkan tidak mengandalkan kafein atau stimulan sebagai penambah tenaga.

2. Karakter Pengemudi

- *Aggressive driving* (*high risk driving*)
- *Basic driving* (*safety issues*)
- *Safety driving* (*self control*)
- *Defensive driving* (*social responsibility*)

Berdasarkan fakta dan pengalaman, berpikir positif dapat memengaruhi cara mengemudi yang aman, benar, dan *defensive*. Jika pengemudi menemui pengemudi lain yang menunjukkan emosi kurang

terkontrol, pengemudi disarankan tidak terpengaruh. Lebih baik pengemudi menyediakan ruang dan membiarkan pengemudi tersebut mendahuluinya. "Jika harus mengalah tidak menjadi masalah. Pengemudi truk memang harus bisa mengendalikan emosinya demi keselamatan dirinya, kendaraan dan orang lain," ujarnya.

Aggressive driving merupakan karakter dari

pengemudi yang patut dihindari, sebab pengemudi ini dalam berkendara sangat egois dan emosional. Contohnya, tidak memberi tanda saat belok atau pindah jalur, membututi kendaraan di depannya terlalu dekat dan memotong kendaraan lain. Selain itu, pengemudi berkarakter ini cenderung melanggar lalu lintas bahkan saat sedang emosi tidak segan memaki pengemudi lain.

3. Kondisi Kendaraan

Perawatan harian perlu dilakukan agar kendaraan tetap stabil sehingga mempermudah dalam perencanaan operasional. Selain itu, dapat menekan biaya produksi, memperpanjang umur mesin dan perusahaan dapat memperhitungkan rencana anggaran.

Dalam praktiknya, perawatan dilakukan dengan cara pemeriksaan seluruh kondisi kendaraan mulai dari kondisi luar kendaraan, ruang mesin, dan kondisi dalam kendaraan. Bintarto menjelaskan, hal yang

sangat penting dalam *defensive driving* adalah menyadari bahwa risiko itu selalu ada bagi perusahaan termasuk akibat kondisi kendaraan.

Ubah Pola Rekrutment

Sopir-sopir truk di Indonesia umumnya memiliki kemampuan yang cukup dalam berkendara, kekurangan mereka terletak pada perilaku tidak aman dalam berkendara. Sebab, jika seorang sopir sekalipun memiliki keterampilan tinggi dalam berkendara tetapi tidak ditunjang dengan perilaku yang baik sangat berisiko menyebabkan insiden. "Mencari sopir truk yang profesional itu tidak hanya kompeten dalam teknik berkendara, tetapi juga harus kompeten berperilaku yang benar saat berkendara," jelas penghobi renang tersebut.

Ia menambahkan, guna mengatasinya, sistem rekrutmen sopir yang dilakukan pengusaha angkutan barang harus diubah dan harus mengacu pada standar keselamatan yang berlaku. Untuk sementara ini di Indonesia belum memiliki standar keselamatan khusus kendaraan tertentu, tetapi perusahaan bisa berpatokan dengan aturan yang telah ada seperti Undang-undang No. 22 Tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan.

Sebagai alternatif, jika memang ingin berpedoman pada standar keselamatan kendaraan khusus perusahaan bisa menggunakan standar internasional yang bisa diadopsi tentunya menyesuaikan dengan aturan dan budaya berkendara yang ada. "Dengan demikian perusahaan harus benar melakukan rekrutmen sopir sejak awal. Untuk itu perusahaan juga wajib memiliki kemampuan atau memiliki sistem dalam merekrut," kata lulusan Teknik Mesin tersebut.



Bintarto Agung
Presiden Direktur
PT Pesona Mitra Abadi

Program Pelatihan

Umumnya sebuah lembaga pelatihan mengemudi untuk kelas dasar *defensive driving* peserta pada hari pertama akan akan dibekali pengetahuan tentang menjadi pengemudi yang aman dan bertanggung jawab. Lama waktunya satu hari teori dan dua hari lagi praktik. Kelas praktiknya dilakukan di dua tempat, di jalan raya dan area tertutup khusus. Di jalan raya peserta pelatihan akan diuji kemampuannya dalam menangani kendaraan lain, sedangkan di area khusus peserta akan diuji keterampilannya.

Agar dapat menjadi pengemudi yang *defensive* harus memenuhi empat syarat, yakni *alertness* (kewaspadaan), *awareness* (kesadaran), *attitude* (sikap mental) dan, *anticipation* (antisipasi). Berikut silabus atau materi pelatihan dasar *Defensive Driving* yang dilakukan selama tiga hari.

— HARI PERTAMA —

Pengetahuan mengemudi sebelum dan setelah berkendara secara aman

- Prinsip mengemudi secara hati-hati
- Sikap mengemudi
- Kondisi pengemudi
- Pengetahuan dasar mengemudi
 - Cek sebelum memulai mengemudi. Pengecekan eksternal: pengecekan visual pada seluruh kendaraan dan mesin. Pengetahuan tentang ban (bagaimana mengetahui kondisi ban). Pengecekan internal (pengecekan pada seluruh lampu indikator dan panel instrumen).
 - Latihan di dalam kabin
- Pengetahuan tentang kendaraan
 - Sistem pengereman: pengetahuan dasar pengereman.
 - Pengetahuan tentang transmisi (transmisi manual dan otomatis).
- Pengetahuan orientasi kendaraan
 - Posisi duduk yang benar
 - Posisi spion yang benar
 - Posisi kemudi yang benar
 - Metode menggunakan kemudi yang benar
- Prosedur mengemudi
 - Prosedur parkir (paralel dan mundur)
 - Prosedur menyalip
 - Prosedur di tikungan
 - Prosedur mengikuti kendaraan yang aman
 - Jarak aman berhenti
- Distraksi
- Manajemen risiko
 - Sikap, jarak pandang, waktu, dan jarak.
 - Pengamatan secara visual dan persepsi ancaman (proses SIPDE dan sistem Smith).
 - Manajemen perjalanan
- Keamanan pengemudi
 - Sabuk pengaman
 - Air bag
 - Sandaran kepala
 - *Windshield*
- Teknik pengereman
 - Pengereman normal dan pengereman darurat.
- Merespons situasi gawat darurat

— HARI KEDUA —

Praktik Kompetensi Pengemudi

- *Pre-start check*
 - Cek sebelum memulai mengemudi. Pengecekan eksternal: pengecekan visual pada seluruh kendaraan dan mesin. Pengetahuan tentang ban (bagaimana mengetahui kondisi ban). Pengecekan internal (pengecekan pada seluruh lampu indikator dan panel instrumen).
 - Latihan di dalam kabin
- Pengetahuan dasar menguasai kendaraan: bagaimana mengontrol dan bermanuver kendaraan dalam keadaan mengemudi sehari-hari.
 - Slalom (ke depan dan mundur)
 - Teknik kemudi
 - Parkir mundur (paralel dan *perpendicular*)
- Pengukuran jarak pengereman kendaraan
 - Teknik pengereman darurat
 - Kontrol terhadap kehilangan traksi
- Kemampuan penilaian dan pengambilan keputusan.
 - Evaluasi sikap mengemudi, pengetahuan/kesadaran, kesadaran terhadap sekitar.
 - Peningkatan kemampuan analisis dan kemampuan mengambil keputusan.

— HARI KETIGA —

Kompetensi tiap pengemudi di jalanan umum (praktik lapangan)

- Sikap, pengetahuan, dan keawasan
- Kontrol emosional, penilaian, dan ketenangan
- Altuirisme, kebijaksanaan, dan kebaikan
- Sistem transportasi jalan bebas hambatan
- Jarak pandang, waktu, dan ruang



TAK PRODUKTIF, SOPIR TAK BETAH

Teks: Abdul Wachid, Sigit Andriyono Foto: Bayu Yoga Dinata



Mubin Hantono
Sopir Senior



Ngadi
Mantan Supir Truk

Ia tak menyangkan pilihan untuk menolak tawaran perusahaan tempatnya bekerja untuk dipindahtugaskan sebagai *supervisor marketing* di luar Pulau Jawa mengubah hidupnya. Bapak dari dua anak ini lebih memilih untuk tetap bekerja di tanah kelahirannya Kota Malang dengan banting setir menjadi sopir truk. Ngadi, begitu ia disapa menuturkan, waktu itu hanya bisa berpikir bagaimana agar selalu dekat dengan anak dan istrinya. Tak masalah baginya menjadi sopir asal kebutuhan keluarga bisa tercukupi.

Saat itu ia bekerja di perusahaan produsen kopi ternama dan kendaraan yang ia gunakan pertama kali ialah truk jenis engkel. Pria berkumis ini tak memiliki trayek khusus karena tempatnya bukanlah perusahaan angkutan barang. Ia hanya bertugas melakukan distribusi yang dikirim hanya Malang dan sekitarnya. Tetapi, empat tahun kemudian Ngadi memutuskan untuk merantau ke Bali bersama istrinya dan kemudian menjadi sopir truk bermuatan batu untuk abrasi pantai.

Di perusahaan barunya Ngadi mendapat upah secara sistem borongan. Ia mengaku harus benar-benar kerja keras. Karena sehari saja libur tidak ambil ritase maka otomotif pendapatannya berkurang.

Dalam sekali ritase perusahaannya membekalinya sebesar Rp 1 juta. Rp 750 ribu ia digunakan untuk bahan bakar minyak, Rp 100 ribu makan, sisa yang dikantongi Ngadi sekitar Rp 100 ribu - Rp 150 ribu. "Saya biasanya berangkat sore sampai ke lokasi malam hari dan baru bisa bongkar muatan pagi hari. Setiap hari seperti itu dengan trayek Denpasar - Singaraja. Jarak antara Denpasar ke Singaraja sekitar 120 km," jelasnya.

Dalam sebulan Ngadi bisa mengantongi Rp 3 juta sampai dengan Rp 3,5 juta saat muatan sedang ramai. Pendapatan yang didapat Ngadi bisa kurang dari angka itu karena belum terpotong untuk membayar petugas jembatan timbang jika kendaraannya melebihi muatan. Ngadi harus merelakan uang jalannya terpotong Rp 20 ribu hingga Rp 40 ribu. Tak hanya itu, uang jalannya juga terpotong untuk petugas-petugas nakal atau biasa ia sebut *ngemel*.

Selama menjadi sopir Ngadi selalu mengendarai truk sendiri tanpa didampingi *helper* (asisten sopir). Pria 43 tahun ini memiliki tanggung jawab yang cukup besar karena ia harus bisa menguasai empat jenis truk sekaligus, yaitu truk engkel, truk *dump*, tronton, dan trailer. Tujuh tahun merantau Ngadi mulai resah saat

pendapatannya berkurang drastis karena sangat sepi muatan.

Saat itu dalam seminggu ia hanya mendapatkan satu hingga dua ritase. Akhirnya Ngadi dengan terpaksa memutuskan untuk berhenti menjadi sopir, ia kembali ke kampung halamannya kemudian bekerja di perusahaan perjalanan wisata. Di sana pun ia tak lama, karena beberapa bulan kemudian ia menjadi sopir pribadi salah satu staf ahli Kementerian Sosial di Jakarta hingga sekarang.

Tidak Ada Pilihan Pekerjaan Lain

Naik turunnya kehidupan seperti dialami semua sopir, tak terkecuali Mubin Hantono. Ia pernah mengalami pemecatan secara massal bersama-sama rekannya tahun 2010. Ada sekitar 120 sopir yang dirumahkan akibat perusahaan yang gulung tikar. Setelah pemecatan itu perkejaannya tidak menentu, tiga bulan menganggur kemudian merantau ke Bandung untuk menjadi sopir juga tapi tidak sampai setahun. Dirinya tidak betah karena ongkos borongan lepas uang jalan, jika tidak bisa bongkar lebih dari beberapa hari tidak ada uang makan tambahan.

Pasca-merantau dari Bandung pekerjaan Mubin kian tak pastila menjadi pengangguran cukup lama, yakni setahun. Setelahnya menjadi buruh di Pertamina enam bulan, namun kemudian menganggur lagi selama enam bulan. Selama menganggur ia menghabiskan satu sepeda motor karena digunakan keperluan sehari-hari. Ia kemudian



Rute perjalanan yang jauh terkadang membuat sopir truk harus kehilangan waktu bersama keluarga



Sistem upah sopir yang umum dipakai adalah borongan dan gaji

berkesempatan bekerja di perusahaan angkutan khusus pelabuhan di Gresik.

Di sana ia kerja musiman karena baru bisa muat barang jika ada kapal sandar. Pekerjaan tersebut akhirnya terkesan menjadi pekerjaan sampingan karena dalam sebulan tak banyak kapal yang bersandar. "Begitu kapal datang masa kerja satu minggu sampai 10 hari dan membutuhkan 240 unit truk untuk bongkar. Jika

dijumlahnya rata-rata dalam lima hari Mubin bisa mengantongi Rp 1 juta atau per hari bisa mencapai Rp 200 ribu," katanya.

Sekalipun pendapatannya tinggi jika ada kapal sandar, tetapi jeda waktu menunggu kapal sandar bisa sampai tiga bulan. Karena merasa tidak produktif dan lebih banyak menganggur membuat Mubin pun pindah. Kini pria 33 tahun ini telah

1,5 tahun bekerja di perusahaan angkutan di Surabaya. "Sepertinya mau *nggak* mau rezeki saya memang sebagai sopir," jelasnya.

Di tempat barunya itu Mubin sudah merasa betah. Ia mengatakan, permintaan muatan di perusahaannya sangat banyak sehingga membuatnya terkadang sulit untuk libur. Terkait sistem upah, Mubin menilai antara sistem borongan dan sistem gaji



sebenarnya secara perhitungan yang didapat sopir ialah sama. Perbedaannya, kalau borongan itu perusahaan tidak mau tahu waktu tempuh di jalan pokoknya uang jalan harus cukup.

Sementara untuk kernet, Mubin menyukai membawa kernet sendiri ketimbang disediakan perusahaan. Menurutnya, kernet merupakan rekan kerja selama perjalanan maka

dibutuhkan kecocokan sehingga kerja menjadi nyaman. Kondisi kernet saat ini, kata Mubin berbeda dengan dahulu, kernet sekarang cenderung pemalas. Keadaan makin dipersulit ketika kebutuhan kernet tinggi, tetapi jumlahnya kurang. "Termasuk sopir juga kurang. Karena orang kerja jadi kernet bukan karena kehendaknya. Mereka jadi kernet karena terpaksa ingin kerja saja," tutur Mubin.

Jujur dan Kerja Keras

Keadaan lapangan kerja yang sulit membuat Mubin harus benar-benar bisa mempertahankan pekerjaannya saat ini. Bersikap membaur dengan lingkungan kerja merupakan cara ia untuk bisa tetap nyaman di tempat kerja. "Semua orang ingin kerja langgeng dan kerja yang tenang. Jadi *nggak* perlu berperilaku aneh-aneh," kata Mubin. Meski demikian, ia mengaku selalu ada beberapa orang yang berperilaku tidak semestinya dan sarat kepentingan. Hal itu disikapi bijak oleh Mubin, ia tetap kerja baik sesuai dengan tugas tanggung jawabnya yang diberi oleh perusahaan.

Pendapat itu pun dibenarkan Untung, mantan kernet dan sopir yang kini telah menjadi Kepala Operasional sopir angkutan barang di Jakarta. Ia mengatakan, menjadi sopir tidak perlu berperilaku aneh-aneh jika ingin bisa langgeng bekerja. Lesatan karier yang dialami Untung terbilang tak mudah, mengawali karier menjadi sopir sejak tahun 1996. Sekitar awal tahun 2000 Untung memutuskan untuk pindah pekerjaan ke perusahaan otomotif.

Di sana ia ditugaskan menjadi sopir hanya dua tahun kemudian perlahan naik posisi hingga jabatan terakhir menjadi *supervisor*. Untung menghabiskan 12 tahun kerja di perusahaan tersebut sampai tahun 2012, sampai akhirnya ia dipercaya menjadi Kepala Operasional di perusahaan barunya sekarang. "Kunci sukses itu yang penting jujur dan selalu berorientasi pada pekerjaan bukan perkataan orang," katanya.



TRUCKING TERGUNCANG

Teks: Sigit Andriyono, Abdul Wachid | Foto: Bayu Yoga Dinata

Beberapa pengusaha trucking mengaku sedang menghadapi kesulitan saat ini. Truknya yang sedang dalam proses kredit, hendak ditarik pihak leasing. Sebagian lagi sudah menjual truknya. Seorang pengusaha yang tak mau disebutkan namanya mengaku, sebulan ia melepas 50 unit truknya. Ia juga mengungkapkan kesulitan membayar kredit ke supplier lain. Utang pembelian ban dan suku cadang yang belum terbayar lebih dari Rp 1 miliar.

Kondisi industri *trucking* saat ini sedang mengalami guncangan berat karena beberapa sebab, yaitu kondisi perekonomian yang masih beradaptasi dengan masa peralihan pimpinan pusat, nilai tukar rupiah terhadap mata uang dolar, dan dampak harga BBM yang fluktuatif. Krisis ekonomi yang sedang menerpa Indonesia sejak awal tahun, belum tampak ada tanda-tanda koreksi.

Bisnis *trucking* secara nasional mengalami kelesuan. Sujanto Johan,

Manager Marketing Fleet Regional II Adira Finance mengatakan, dunia *leasing* sangat terpengaruh perkembangan industri *trucking*. Saat ini yang sedang mengalami penurunan dan tampak terus akan turun adalah komoditas tambang. Khususnya wilayah Makassar yang memiliki banyak tambang nikel sangat terasa imbasnya ke segmen *dump truck*.

Widi Cahyono, Marketing Relation Department Head PT Toyota Astra

Financial Services mengungkapkan hal senada terkait kondisi saat ini. Ia mengatakan, kondisi industri *leasing* truk saat ini tidak sebaik tahun-tahun sebelumnya. Hal tersebut terkait kondisi perekonomian yang mengalami kontraksi, terutama di bisnis komoditas perkebunan dan pertambangan serta dampak kenaikan harga BBM, berimbas kepada penurunan permintaan truk angkutan barang.

Johan berpendapat, bisnis yang masih bisa berkembang adalah segmen konstruksi seperti truk *mixer*, *hi-blow*, dan *dump truck* untuk angkutan material. Penilaiannya pada kuartal pertama tahun 2015 bisnis *trucking* sudah mengalami kelesuan dan apa yang terjadi di Indonesia tidak lepas dari isu global. "Seperti Cina yang mengalami perlambatan pertumbuhan ekonomi, kurs dolar terhadap rupiah melemah. Dari sini bisa dilihat barang impor cenderung mahal sehingga impor akan terbatas. Dari segmen konstruksi, kebutuhan akan barang impor untuk pembangunan cukup besar sehingga berpengaruh terhadap pembangunannya yang terlambat," papar Johan.

Widi Cahyono berpendapat, krisis yang terjadi berdampak pada perekonomian nasional di beberapa sektor. Di samping itu, harga komoditas mengalami penurunan di pasar internasional terutama hasil tambang dan *crude palm oil* yang juga berdampak terhadap melemahnya kebutuhan truk sebagai pengangkut komoditas. Widi mencontohkan di beberapa daerah di Sumatera, juga terjadi perubahan peraturan daerah yang mengatur izin angkutan barang tambang untuk melintas di jalan umum, seperti pembatasan berat beban yang diangkut atau pembatasan berdasarkan nomor polisi kendaraan. Hal ini juga memengaruhi bisnis transportasi secara langsung.

Johan memprediksi jika krisis ini tidak segera membaik, jasa angkutan harus menerima mentah-mentah dampaknya. Dengan demikian, ATPM juga mengalami penurunan pasar untuk kendaraan komersil.

Beberapa pengusaha yang terkait *trucking* berharap kondisi ini bisa pulih pada semester kedua. Per Maret 2015 sudah tampak ada sedikit kenaikan, artinya penambahan armada di segmen tertentu

membuat pengusaha berpikir untuk berinvestasi. "Ini yang menyebabkan perlambatan karena pasar sedang *wait and see* dan memunculkan efek domino, *leasing* juga mengikuti itu. Melihat ada sedikit kenaikan, saya tetap optimis bahwa di bulan April dan Mei bisa ada kenaikan lanjutan walaupun pelan-pelan," jelasnya.

Transportasi multimoda lewat jalur kereta api tampaknya juga akan mengambil porsi *trucking* sebagian. Tetapi karena bisnis angkutan adalah jasa transpor yang paling aman, efek apa pun yang menerpanya ia yakin masih bisa *survive*. Semakin banyak industri berkembang, angkutan barang akan diperlukan lebih banyak. Pada awalnya mungkin saja alternatif jalur kereta api bisa dipilih, tetapi seiring waktu, *double track* tidak bisa memenuhi kuota angkutan secara penuh.

Johan berpendapat, ada kemajuan pada segmen kargo. Segmen ini menurutnya segmen yang tidak pernah ada habisnya karena bisa berkembang dengan sendirinya. Yang mengalami perlambatan adalah tambang dan konstruksi. Di dalamnya juga termasuk barang angkutan untuk impor karena kuota pasar juga turun, pemain yang ada di segmen tersebut juga banyak. Akhirnya saling berebut pasar. "Cara mengatasi adalah kembali pada kebijakan pemerintah agar bisa segera memperbaiki keadaan, terutama masalah BBM yang memengaruhi biaya angkut. Harga fluktuatif BBM dalam jangka pendek, membuat pebisnis *trucking* bingung. Tarif naik cepat, tapi kalau mau turun lambat," jelasnya. Hal ini bisa menjadi kondisi yang menyulitkan bagi perusahaan *leasing*.



Perekonomian di Indonesia sedang melemah

PREDIKSI BISNIS CUSTOMER

Widi Cahyono menguraikan kesulitan yang dihadapi dalam pembiayaan truk adalah memprediksi kondisi bisnis *customer* dan menampilkan proyeksi, perekonomian, yang berdampak langsung terhadap usaha transportasi angkutan barang. Semua orang paham unit truk dipakai untuk usaha dan angsuran yang dibayarkan sangat bergantung dari produktivitas truk tersebut.

Ada beberapa hal yang bisa memengaruhi kinerja truk. **Pertama** adalah kondisi pasar, di sini terjadi permintaan dan harga terhadap komoditas yang diangkut akan berpengaruh terhadap produktivitas truk. Pengusaha juga pasti memperhitungkan ongkosan muatan yang ia dapat untuk melunasi kredit.

Kedua adalah harga BBM. Ini adalah komponen perhitungan harga paling besar yang dijadikan

rujukan setiap jasa pengangkutan. Semua perhitungan harga harus bisa membiayai operasional truk seperti *spare part* dan pendukung lain.

Ketiga adalah kondisi cuaca. Untuk beberapa komoditas di daerah tertentu, produktivitas truk akan sangat dipengaruhi oleh cuaca, terutama di daerah yang belum memiliki infrastruktur jalan yang memadai. Hal ini bisa disebut sebab musiman yang tergantung pada kondisi jalan. Semakin susah akses, semakin sulit juga menemukan armada pengangkutan.

Keempat adalah peraturan daerah yang mengatur penggunaan jalan agar bisa dilewati kendaraan angkutan barang. Ada jalan-jalan tertentu khususnya muatan berat yang dilarang melintas, biasanya daerah hutan atau industri di dekat permukiman penduduk.



Sujanto Johan
Manager Marketing Fleet
Regional II Adira Finance



Widi Cahyono
Marketing Relation Dept. Head
PT Toyota Astra Financial Services



Perekonomian di Indonesia sedang melemah



Kelima, kemampuan dan pengalaman manajemen operasional dalam mengelola armada truk juga akan berpengaruh terhadap produktivitas truk yang dibiayai.

Prosedur pembiayaan truk tidak berbeda dengan prosedur pembiayaan kendaraan lainnya. Pembiayaan truk tidak hanya mengukur kapasitas pembayaran *customer* pada saat pengajuan kredit tetapi juga menganalisa proyeksi bisnis *customer* dengan mempertimbangkan berbagai faktor yang bisa memengaruhi sampai dengan beberapa tahun ke depan. Dalam hal uang muka penentuannya sesuai dengan surat edaran OJK, minimal 25% untuk perusahaan *multifinance*. Sementara bank adalah minimal 30%.

Dalam pembiayaan kendaraan ada dua pilihan yang biasa terjadi. Semua pilihan diserahkan kepada *customer*. Dilihat dari sudut pandang pengikatan kontrak ada dua opsi, yaitu *consumer finance* dan *financial lease*/sewa guna usaha. Johan menjabarkan, umumnya bank selalu memakai cara

consumer finance, yaitu pengikatan kontrak aset berupa hak milik debitur dan aset terhitung menjadi milik debitur. Sedangkan *financial lease* adalah kendaraan menjadi hak milik *leasing*, disewakan kepada nasabah pada saat akhir tenor diberikan opsi untuk membeli dengan harga yang telah disepakati bersama. Kedua jenis pembiayaan tersebut berpengaruh pada pajak. "Semua tergantung dari nasabahnya mau menggunakan opsi yang mana. Jelas sekali kecepatan proses lebih cepat *leasing* karena dokumen yang dibutuhkan tidak lebih banyak daripada bank. Prasyarat pun jauh lebih mudah," ujar pria berkaca mata ini.

Widi Cahyono menambahkan alasan mengapa proses kredit melalui *leasing* bisa berjalan lebih cepat. Dilihat dari kondisi saat *dealing*, posisi *pricing* yang sangat kompetitif, maka memberikan pelayanan yang prima kepada *customer*, misalnya dengan proses persetujuan kredit yang lebih cepat, merupakan kunci untuk

memenangkan persaingan.

Hal ini bisa dimungkinkan oleh TAFS (Toyota Astra Financial Service) sebagai lembaga pembiayaan resmi Toyota dengan menerapkan proses B2B (*business-to-business*) dengan seluruh *dealer* Toyota di Indonesia yang dibantu dengan sistem dan teknologi yang terkini. Jaringan cabang TAFS yang mencakup hampir seluruh *dealer* Toyota di Indonesia juga menjadi kunci sehingga proses kredit Toyota melalui TAFS bisa lebih cepat dibandingkan lembaga pembiayaan kompetitor lainnya.

Harapan Johan, perekonomian masih bisa bertumbuh 5%-10% dalam beberapa waktu ke depan. Karena kondisi seperti ini tidak akan bertahan lama, pemerintah pasti akan meninjau kembali kebijakan. Untuk menyegarkan pertumbuhan, *leasing* juga bisa melakukan inovasi produk dalam bentuk *gimmick*. Semua bisa dikemas melalui paket-paket penawaran dengan *dealer*. Kerja sama yang terjalin diharapkan bisa mendongkrak investasi pengusaha ke bidang transportasi



EKONOMI INDONESIA MELEMAH

LOGISTIK TERANCAM

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

Prediksi pelemahan ekonomi Indonesia hingga akhir 2015 masih menjadi ancaman serius bagi pemerintah. Alasannya, pada 2014 target pertumbuhan ekonomi 5,6% hanya tercapai di angka 5,02%. Hal ini disinyalir membawa berbagai dampak di berbagai sektor, terutama di sektor logistik.

Bagaimana dampak pelemahan ekonomi bagi sektor logistik?

Berdasarkan data *World Economic Outlook* IMF, pertumbuhan ekonomi global menurun dari 3,8% menjadi 3,5%. Sedangkan dari sisi domestik, Indonesia masih dihantui oleh nilai rupiah yang anjlok dibanding dolar. Hal ini secara tidak langsung menjadi salah satu penyebab pelemahan ekonomi Indonesia.

Praktisi Ekonomi dan Guru Besar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Padjajaran, Ina Primiana mengakui, saat ini Indonesia sedang mengalami pelemahan ekonomi. Di samping itu, kemandirian ekonomi nasional terhadap sektor riil masih lemah dan bergantung pada asing. Menurut Ina, saat ini, sekitar 66,7% kebutuhan bahan baku/penolong untuk keperluan proses produksi di industri manufaktur masih bergantung pada pasokan impor.

"Hampir 90% dari produk yang dijual di Indonesia itu impor. Selain itu, nilai rupiah juga

terpuruk dan dolar jadi naik. Akibatnya, kapasitas produksi jadi menurun karena harga bahan baku sangat mahal," ujar Ina, usai *workshop* "Kebijakan Makro Ekonomi-Moneter dan Perbankan" pada Rabu (8/4) di Gedung DPR, Jakarta.

Ia menambahkan, salah satu faktor lain yang menyebabkan terjadinya pelemahan ekonomi Indonesia adalah buruknya kondisi ekonomi di negara-negara yang menjadi tujuan ekspor Indonesia. "Mereka (negara-negara tujuan ekspor Indonesia) juga mengalami pelemahan dalam nilai tukar mata uang mereka terhadap dolar," kata Ina.

Menurut Ina, indikator pelemahan ekonomi di Indonesia bisa dilihat dari beberapa hal. *Pertama*, pertumbuhan ekonomi Indonesia menurun. *Kedua*, suku bunga masih sangat tinggi. Serta yang paling parah adalah Indonesia masih belum dapat keluar dari masalah inflasi.

Perbandingan Indikator Ekonomi 2008-2015

Sumber: Ina Primiana

NO	INDIKATOR	TAHUN					
		2008	2010	2012	2013	2014	Februari 2015
1	Pertumbuhan Ekonomi	6,1%	6,1%	6,23%	5,78%	5,02%	-
2	BI rate	9%	6,5%	5,75%	7,5%	7,5%	7,5%
3	Inflasi	11,06%	6,96%	4,30%	8,38%	8,36%	6,29%
4	Kurs Rupiah	12.285	9.077	9.600	11.000	12.300	13.000

Suku Bunga Beberapa Negara ASEAN

Sumber: BI, 2014

Negara	2010	2011	2012	2013	2014
	Desember	Desember	Desember	Desember	Desember
Indonesia	6,50	6,00	5,75	7,50	7,50
Malaysia	2,75	3,00	3,00	3,00	3,25
Filipina	4,00	4,50	3,50	3,50	3,75
Thailand	2,00	3,25	3,00	3,00	3,00

Ina menerangkan, dampak yang paling mudah dirasakan dari pelemahan ekonomi adalah daya beli masyarakat menurun dan berkurangnya lapangan pekerjaan. Sedangkan untuk wilayah di Indonesia yang paling merasakan dampak pelemahan ekonomi adalah wilayah Indonesia bagian timur. "Pada dasarnya semua terkena dampak. Tapi, karena selama ini terjadi ketimpangan ekonomi antara Indonesia bagian barat dan timur, maka yang paling merasakan adalah Indonesia bagian timur. Karena jumlah orang miskin di timur lebih banyak ketimbang yang di barat," kata Ina.

Ina mengungkapkan, perbandingan arus logistik dari barat ke timur sangatlah timpang. "Perdagangan yang ada di Indonesia 90% itu dari barat ke timur. Sedangkan dari timur ke barat hanya 10%. Nah, bisa dibayangkan bagaimana kegiatan atau aktivitas ekonomi yang ada di timur kalau perdagangannya hanya 10% dibandingkan dengan di barat. Jadi kontribusi PDB yang paling besar adalah di barat (Jawa dan Sumatera) sedangkan sisanya hanya di timur," imbuh Ina.



INA PRIMIANA

Praktisi Ekonomi dan Guru Besar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Padjajaran

DAMPAK DI SEKTOR LOGISTIK

Menurut Ina, salah satu penyebab penurunan daya beli masyarakat juga disebabkan karena tingginya biaya logistik di Indonesia. Sedangkan biaya logistik, sangat dipengaruhi oleh naik-turunnya kapasitas produksi barang yang menyebabkan kegiatan pengiriman dan pembelian menjadi berkurang. Selain itu, Ina berpendapat, tidak stabilnya nilai rupiah sangat memengaruhi biaya logistik di Indonesia. "Jasa logistik yang banyak digunakan di Indonesia itu masih memakai jasa asing sehingga harganya sangat bergantung pada naik-turun dolar," ujarnya.

Ina memprediksi, pelemahan ekonomi Indonesia masih akan terus terjadi hingga akhir 2015. Dia menyatakan bila pertumbuhan ekonomi tidak akan jauh dari kisaran 5,1% hingga 5,2%. Begitu juga pada rantai pasok atau logistik di Indonesia juga mengalami penurunan serupa.

"Margin yang ada pada logistik akan menurun karena logistik masih terganggu oleh fasilitas yang tersedia. Salah satu penyebab mahalnya biaya logistik selain karena masalah pelambatan juga karena masalah minimnya fasilitas," papar Ina.

Menurut Ina, biaya logistik yang mencapai 22%-32% atau 14% dari biaya produksi menjadi indikator bila biaya logistik di suatu negara masih tinggi. Selain itu, aktivitas logistik yang bertumpu pada angkutan jalan menyebabkan biaya distribusi barang mencapai 30% dari harga jual barang.



Logistic Cost

Sumber: Indonesia Investment, 2013

Country	Logistic Cost (% of GDP)
United State of America	9.9
Japan	10.6
South Korea	16.3
Singapore	8,0
Malaysia	13
Thailand	20
Vietnam	25
Indonesia	27

Peringkat LPI Indonesia 2007-2014

Sumber: LPI 2007, 2010, 2012, 2014

Indicator	2007		2010		2012		2014	
	Rank	Score	Rank	Score	Rank	Score	Rank	Score
Custom	44	2.73	72	2.43	75	2.53	56	2.87
Infrastructure	45	2.83	69	2.54	85	2.54	56	2.92
International Shipment	44	3.05	80	2.82	57	2.97	74	2.87
Logistics Quality and Competence	50	2.90	92	2.47	62	2.85	41	3.21
Tracking and Tracing	33	3.30	80	2.77	52	3.12	58	3.11
Timeliness	58	3.28	69	3.46	42	3.61	50	3.53
LPI Ranking	43	3.01	75	2.76	59	2.94	53	3.08

Sebagaimana yang ditetapkan pemerintah pada Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara Perubahan (APBN-P) 2015, pemerintah dihadapkan pada tantangan untuk mencapai pertumbuhan ekonomi di angka 5,7%, sedangkan inflasi dapat ditekan hingga di bawah 5%. Namun, berdasarkan catatan Ina, pelemahan ekonomi Indonesia sudah terjadi sejak 4-5 tahun lalu. "Pada awalnya pertumbuhan ekonomi kita selalu di atas 6%. Selama ini upaya yang dilakukan pemerintah masih belum tepat dalam mengatasi berbagai pelemahan ekonomi yang terjadi," kata Ina.

Ina menekankan, peluang Indonesia agar bisa bangkit dari keterpurukan sangat banyak. Tapi, masalahnya pemerintah kerap tidak mampu melihat peluang tersebut. "Selama ini masalah yang terjadi

adalah negara kita tidak dapat melihat apa keunggulan kita. Sedangkan Singapura dan Malaysia dapat melihat kelebihan mereka. Selain itu, saat ini kita berdagang hanya dengan 13 negara mitra," imbuh Ina.

Menurut Ina, selama ini banyak negara-negara yang belum tersentuh atau dijalin kerja sama. "Sebenarnya negara-negara yang belum tersentuh ini adalah potensi yang bisa kita gunakan. Jadi yang harus dilakukan adalah kita masuk di negara yang tingkat ekonominya di bawah Indonesia. Hal ini dilakukan agar kita tidak kalah bersaing dibandingkan dengan produk mereka," kata Ina.

Selain itu, menurut Ina, di sektor logistik, upaya yang harus dilakukan pemerintah adalah segera memprioritaskan industri yang akan didukung. "Jadi sekarang misalnya ada 14 kawasan industri dari menteri

perindustrian. Sedangkan menteri perhubungan harus melihat mana-mana saja yang mau dijadikan kawasan industri. Dari kawasan itulah yang harus diprioritaskan pemerintah dengan memfasilitasi adanya pelabuhan," kata Ina.

Menurut Ina, selama ini pembangunan infrastruktur pendukung di sektor logistik kerap tidak sesuai dengan wilayah industri. Akibatnya, ada ketidaksesuaian antara wilayah industri dan pelabuhan. "Jangan sampai pelabuhan yang akan dibangun itu tidak *nyambung* dengan kawasan perindustrian," imbuh Ina.

Ranking Kualitas Infrastruktur

Sumber: PWC

No	Negara	Ranking Kualitas Infrastruktur			
		Jalan	Jalan KA	Pelabuhan	Bandara
1	Singapore	6	na	2	1
2	Malaysia	19	12	19	19
3	Thailand	50	74	54	37
4	Indonesia	72	41	77	64
5	Vietnam	104	52	88	87
6	Philipines	87	80	101	108
7	Japan	10	1	26	27
8	China	49	17	53	58
9	India	76	27	76	71
10	South Africa	37	44	46	11

Potret Infrastruktur

Sumber: PWC, 2014

Negara	Rel KA	Jalan Raya	Bandara
Indonesia	5.042	437.759	676
Malaysia	1.849	98.721	117
Thailand	4.071	180.053	103
Vietnam	2.623	180.549	44
Philipines	995	213.151	247
Japan	27.182	1.210.251	175
China	86.000	3.860.800	497
India	63.974	3.320.410	352

Agar pengusaha logistik mampu bertahan dalam situasi sulit seperti sekarang ini, Ina menyarankan agar pengusaha mampu menekan biaya dan melakukan banyak efisiensi dalam hal logistik. "Situasi sekarang memang sangat berat, di samping harga BBM naik dan infrastruktur yang tersedia juga tidak mendukung. Seperti contoh, ada truk mengangkut barang ke Tanjung Priuk, sedangkan di pelabuhan harus antri dan macet, nah ini akan sangat menekan biaya. Karena kalau tidak mau menekan biaya, ya, tidak akan dipakai oleh pengguna jasa," pungkas Ina.



ROAD TO

KONFERENSI NASIONAL BISNIS MARITIM 2015

Menuju Indonesia sebagai
Poros Maritim Dunia

Pembenahan Infrastruktur
Lunak untuk Menekan
Biaya Logistik

Jakarta, 25 Maret

Pengintegrasian Moda
Transportasi untuk
Mempercepat Pengiriman
Barang

Surabaya, 29 April

Potensi Pembangunan Kelautan
untuk Memberdayakan
Ekonomi Kawasan Timur
Indonesia

Makassar, 27 Mei

Informasi & Pendaftaran

 (021) 2300 313 (ext 1950-1953)

 (021) 2302051/2302040

 customer@ppm-manajemen.ac.id



Sebuah truck melintasi tol lingkar luar Jakarta dengan muatan yang kosong.

MUATAN SEPI, *TRANSPORTER* MERUGI

TEKS: ABDUL WACHID, SIGIT ANDRIYONO
FOTO: BAYU YOGA DINATA, GIOVANNI VERSANDI

Bank Indonesia (BI) melalui hasil survei kegiatan dunia usaha (SKDU) mengindikasikan kegiatan usaha tumbuh melambat pada triwulan I-2015 dibandingkan triwulan sebelumnya. Mengutip laman BI, kinerja sektor industri pengolahan pada triwulan I-2015 terindikasi masih mengalami kontraksi sebagaimana ditunjukkan oleh *Prompt Manufacturing Index* (PMI) sebesar 45,08 persen. Hal itu dapat tercermin dari salah satu industri pengolahan *pulp* dan kertas. Berdasarkan data Asosiasi *Pulp* dan Kertas Indonesia (APKI) realisasi produksi industri *pulp* dan kertas pada kuartal I/2015 anjlok 30%-40% dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu.

Awal tahun 2015 hingga bulan April keadaan ekonomi memang melemah. Industri otomotif termasuk salah satu yang terpukul General Motor dengan produk Chevrolet Spinnya memutuskan hengkang dari Indonesia. Sementara sektor *food and beverages* (F&B) tidak terkena dampak signifikan karena masih tergolong kebutuhan primer. Melemahnya industri pengolahan

termasuk semua sektor industri berimbas terhadap bisnis logistik. Sektor logistik di awal tahun ini khususnya pengangkutan merupakan salah satu yang terpukul cukup berat.

"Pabrik-pabrik truk juga mengeluhkan sangat lemahnya penjualan yang turun bisa sampai 60% - 70% dibandingkan dengan penjualan tahun lalu. Hal ini tentunya akibat dari penyerapan pasar yang rendah untuk industri terusnya yaitu pengangkutan. Bisa dibilang pada saat ini kita mengalami fase *oversupply* kapasitas angkut dan permintaan sangat rendah," papar Kyatmaja Lookman, Presiden Direktur PT Lookman Djaja Logistic.

Di kawasan lain, imbas permintaan muatan yang rendah juga dirasakan pengusaha angkutan barang di Jawa Timur. PT Imago Transcotama perusahaan angkutan yang berdomisili di Surabaya ini mengalami penurunan hingga mencapai 40 persen. Penurunan permintaan muatan terjadi pada jenis kendaraan trailer. Selain karena karena produksi industri menurun juga dikarenakan harga BBM yang fluktuatif.





Wahyudi Pornawan Tan
Direktur
PT. Imago Transcotama

“Memang sekarang harga BBM naik lagi. Tetapi waktu harga BBM turun, ongkosan ikut turun. Sedangkan ketika BBM naik lagi Rp 500 kami kesulitan untuk menaikkan harga. Ditambah harga ban dan suku cadang juga ikut-ikutan naik. Apakah itu sempat diperhitungkan oleh pengguna jasa?” keluh Wahyudi Ponarwan Tan, Direktur Utama PT Imago Transcotama.

Senasib dengan Wahyudi, Heru Karjanto pengusaha angkutan barang asal Rembang ini menuturkan bahwa *transporter* Jawa Tengah juga sedang mengeluh dengan sepi muatan. Menurunnya permintaan muatan terjadi sejak Desember 2014, turunnya bisa mencapai 70 persen. Menurut Heru, sampai kuartal pertama 2015 berakhir belum ada tanda-tanda keadaan akan membaik.

Saat ini pengusaha angkutan barang hanya bisa pasrah sampai benar-benar ada pertanda membaik. Situasi semakin sulit saat pengusaha akan menjual armadanya, karena harga truk bekas telah jatuh. Sementara bagi perusahaan yang memperoleh armadanya melalui *leasing* mengalami hal serupa. “Besarnya kemungkinan armada yang dibeli melalui kredit akan ditarik *leasing*

jika pembayaran cicilan terhambat. Sekalipun bisa dibeli kembali pasti kondisi armada sudah banyak onderdil asli yang diganti,” tutur Heru.

Tetap Optimis di Tengah Krisis

Pengusaha angkutan barang saat ini hanya memerlukan kepastian agar bisnisnya bisa berjalan dengan baik. Dengan harga solar fluktuatif dan nilai rupiah yang terus mengalami depresiasi harus disikapi secara bijak oleh pemerintah. Sebab dasar kebijakan kenaikan harga solar sekarang dirasa janggal oleh pengusaha, karena di tengah penurunan harga minyak dunia pemerintah malah menaikkan solar. Meski demikian Kyatmaja yang juga aktif di Aprindo ini menyadari bahwa pengusaha beberapa waktu lalu terlalu terlena akan pertumbuhan yang sempat tinggi. “Saya rasa sudah waktunya pengusaha untuk mengevaluasi ulang ekspektasi masing-masing,” jelasnya.

Sepinya muatan membuat tarif angkutan akan terpukul sehingga berdampak pada perang tarif. Perang tarif akan membuat perusahaan hanya berpikir bagaimana mereka bisa bertahan. Akibatnya perusahaan angkutan barang mengalami



Kyatmaja Lookman
Presiden Direktur
PT. Lookman Djaja

kesulitan dalam renegotiasi dengan pengguna jasa terkait tarif. "Saya rasa untuk kesepakatan harga kok sulit dalam kondisi sekarang. Misalnya pengguna jasa ngomong di depan Rp 40.000 keluar dari pintu jadi Rp 39.000," papar Wahyudi.

Penurunan permintaan muatan PT Imago Transcotama telah terlihat sejak Desember 2014. Saat itu perusahaan tersebut masih bekerja sama dengan 15 EMKL, namun kini hanya tersisa hanya 8 EMKL. Wahyudi mengatakan, penurunan terjadi tak lepas karena faktor perang tarif, banyak perusahaan lain dengan berani membanting ongkos tarif angkutnya. Di lain pihak Heru berpendapat lain, sekalipun saat ini banyak perusahaan yang banting harga tidak menjadi jaminan transporter akan memperoleh muatan, karena kondisinya memang sangat sepi.

Menurut Rudy Sangian, Praktisi Logistik dan Kepelabuhan, kondisi serba-sulit yang dialami *transporter* saat ini menunjukkan pemerintah tidak melindungi pelaku usaha angkutan barang. Selamanya jika kondisinya terjadi seperti sekarang *transporter* akan kesulitan menentukan harga jual layanannya.

Mereka akan selalu berpikir agar dapat menutupi biaya operasionalnya dan cicilan truk sehingga armada mereka bisa tetap beroperasi. "Perang tarif yang terjadi dibiarkan pemerintah terjadi di ranah jasa angkutan truk. Hal ini akan berakibat perusahaan akan memorduakan keselamatan dan cenderung melanggar aturan seperti melebihi batas muatannya," tambahnya.

Meski saat ini belum terdapat tanda-tanda kondisi membaik, Kyatmaja tetap optimis bahwa tarif angkut yang rendah tidak akan bertahan lama. Setelah kondisi ekonomi membaik, pabrik-pabrik produksinya stabil maka perlahan akan meredakan perang tarif sehingga tarif angkut akan pelan-pelan merayap naik kembali.

"Harapan kita semua permintaan muatan bulan-bulan ke depan harus bagus. Karena awal tahun 2015 target tidak terealisasi. Prediksinya masih akan tetap turun, sekalipun permintaan muatan tetap ada. Hanya ongkos tarif saja tetap masih rendah," kata Wahyudi. Ia memprediksi, jumlah produksi pabrik besar akan turun. Malah menurutnya berdasarkan informasi yang ia dapat ada beberapa pabrik yang memilih tutup.



PERGUDANGAN BUMI BENOWO



www.bumibenowo.com

tahap pertama
70%
sold!
tahap pertama

The **ULTIMATE** Warehouse Destination
in NorthWest Surabaya

PERGUDANGAN BUMI BENOWO



www.bumibenowo.com



KEUNGGULAN

LOKASI STRATEGIS

Terletak di perbatasan Surabaya dan Gresik, dengan lahan seluas ± 50 hektar, Pergudangan Bumi Benowo menjanjikan kemudahan akses untuk pendistribusian ke dua kota yang sedang berkembang pesat tersebut

KUALITAS PREMIUM

Standard bangunan modern minimalis dengan desain kantor elegan, sehingga pemilik akan mendapatkan keamanan dan kenyamanan yang maksimal

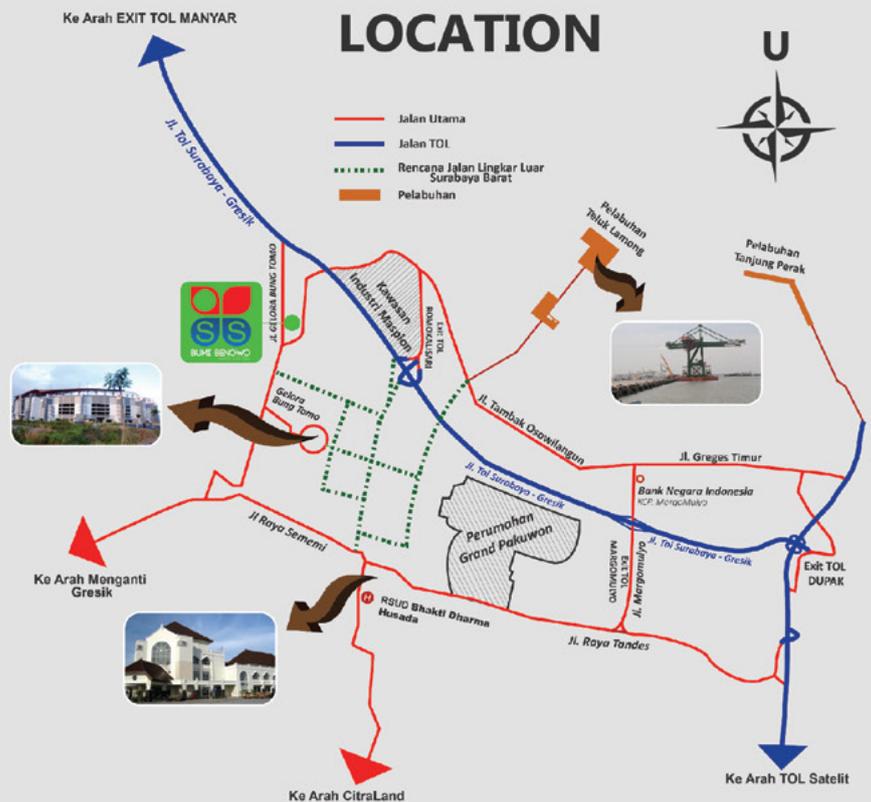
KONSEP MODERN

Tata ruang multifungsional dan sempurna sehingga memberi kenyamanan serta kemudahan bagi anda yang memiliki aktifitas penuh. Tiap-tiap unit terdapat ruang kantor sebagai sarana penunjang kegiatan sehari-hari.

AMAN

Keamanan 24 JAM dengan one gate system dan CCTV akan menjamin keamanan di area kompleks pergudangan

LOCATION



ERA GALAXY
ONE STOP PROPERTY CONSULTANT

031-738 5555 | 031-5055 999
031-5620 500 | 031-5743 1800
031-731 6262 | 031-568 6060
031-7524 500 | 031-501 5600



PT CATUR KOKOH MOBIL NASIONAL

KIAN KOKOH DENGAN INOVASI

Teks: Sigit Andriyono
Foto: Bayu Yoga Dinata



Perjalanan panjang PT Catur Kokoh Mobil Nasional tak lepas dari kiprah Mulia Budiman. Mulia Budiman adalah pemilik perusahaan otobus yang membeli unit Fargo dari PT Nasional Motor. PT Nasional Motor adalah sole agent kendaraan Fargo, Dodge, dan Hino di Indonesia. Karena kedekatan kedua pemilik perusahaan ini, pada tahun 1976 Mulia Budiman dipercaya menjadi perwakilan perusahaan di Jawa Timur dan kemudian berkantor di Kalimas, Surabaya.

Tahun 1980 PT Nasional Motor dan mitra kerja PT Unicor Prima Motor melihat penjualan merek Hino naik secara signifikan. Akhirnya mereka menunjuk Budiman menjadi *dealer* resmi pertama Hino di Indonesia dan sejak saat itulah nama PT Catur Kokoh Mobil Nasional lahir.

Pada awal perjalanan, *dealer* masih fokus terhadap bisnis bus karena saat itu pasar bus sedang ramai. Produk unggulan PT Catur Kokoh Mobil Nasional saat itu adalah bus mesin bawah dan depan. Saat itu, belum muncul teknologi bus mesin belakang seperti sekarang ini.

Cakupan wilayah penjualan saat itu di seluruh Indonesia. Seluruh kegiatan penjualan dan operasional dipegang oleh satu *dealer* di Surabaya. "Waktu itu belum banyak varian truk yang dijual. Hanya ada tipe Ranger. Belum ada Dutro atau yang lainnya," jelas Mario yang resmi masuk PT Catur Kokoh Mobil Nasional pada tahun 2003.

Tahun 1990-an PT Catur Kokoh Mobil Nasional mengalami masa-masa keemasan karena menguasai

pasar truk hampir di seluruh Pulau Jawa. Dukungan perusahaan untuk lebih memajukan *service* adalah dengan memberangkatkan beberapa mekanik ke Hino Jepang untuk magang di tahun 1980.

Tahun 1992 seiring dengan krisis moneter, PT Catur Kokoh Mobil Nasional mengalami kemunduran meskipun tidak drastis. "Tahun-tahun sulit bagi seluruh bisnis di Indonesia. Semua titik vital perekonomian, tak terkecuali bisnis transportasi terkena imbasnya. Beruntung kami bisa *survive* dan bangkit lagi. Kami bisa bertahan karena mekanik andal yang terus memberikan *service* memuaskan untuk klien," jelas Mario.

Beberapa tahun kemudian mulai muncul *dealer* lain di beberapa daerah terutama di Pulau Jawa. Pasar transportasi di Indonesia mulai jadi ajang rebutan bagi *dealer-dealer* yang mulai tumbuh bak jamur di musim hujan. Pasar makin banyak sebanding persaingan antar-*dealer* yang makin ketat.



Varian terbaru, New Hino Ranger 500

GEDUNG BARU, HARAPAN BARU

Pada 1 April 2015 PT Catur Kokoh Mobil Nasional resmi pindah dari Kalimas ke Jalan Kalianak, Surabaya. Mario berharap, perusahaan bisa kembali ke masa kejayaannya. Gedung baru, harapan baru, dan fokus yang makin dipertajam ke arah sumber daya manusia. "Tidak mudah mengembalikan semua itu, pertama adalah sistem. Karena sistem yang solid bisa menjadi fondasi yang kokoh untuk seluruh divisi. Setelah itu, baru SDM. "Kali ini kami selektif memilih orang-orang yang memiliki dedikasi untuk bekerja keras," kata Mario.

Untuk menemukan karyawan yang berdedikasi, ia menjelaskan ada dua poin utama dalam menilainya. *Pertama*, adalah kecepatan. Kendaraan niaga adalah kendaraan yang memang dipakai untuk menghasilkan keuntungan. Perusahaan tentu harus mencari orang-orang yang bisa bekerja cepat dan benar. "Jika perbaikan untuk satu truk saja lama, ini tentu akan membebani pengusaha. Kami memahami keinginan klien agar kendaraan cepat selesai dan bisa segera dipakai," tambah Mario.

Kedua adalah ketepatan. Faktor ini berhubungan dengan efisiensi kerja dalam perusahaan. Divisi *sales*, *service*, dan *spare part* semua harus bekerja sesuai SOP. "Jika karyawan bekerja sesuai dengan SOP, visi dan misi perusahaan akan segera tercapai. Saya tidak ingin ada komplain mengenai hasil kerja karyawan. Memang SOP adalah hal yang paling sulit, begitu direksi lengah, sistem akan melenceng dari tujuan semula. Karena manusia dibekali akal dan budi serta ada kecenderungan melakukan sesuatu yang lebih singkat dan mudah," imbuhnya.



Gedung baru PT Catur Kokoh Mobil Nasional di Jalan Kalianak Surabaya



Mario memberikan contoh bagaimana bekerja sesuai SOP. Salah satu hal paling mudah adalah memberikan perhatian kepada konsumen. Bagian *customer service* harus menghubungi klien dua atau tiga hari setelah *service*. "Mereka menanyakan kondisi kendaraan dan apa ada keluhan lain yang dirasakan setelah *service*," katanya. Selain itu, *customer* yang tidak bisa membawa unit ke bengkel bisa menikmati layanan *mobile service* yang bisa dilakukan dengan *booking* terlebih dahulu untuk membuat janji *service*.

Mario menegaskan, tahun ini akan menjadi tahun terbaik bagi PT Catur Kokoh Mobil Nasional untuk memberikan layanan yang sempurna kepada klien. Ia akan fokus pada pembenahan sistem terkait tiga hal. *Pertama* adalah sumber daya manusia. Sejak dulu hingga sekarang PT Catur Kokoh Mobil Nasional selalu rutin mengikuti pelatihan untuk menjaga keterampilan mekanik agar tetap handal. "Tiap mekanik tidak langsung kami angkat begitu lulus dari SMK, tetapi kami meminta Hino Motors Sales Indonesia untuk



Fasilitas overhead crane di bay service

datang melakukan tes terhadap calon mekanik. Setelah tersaring beberapa yang lolos, mereka mengikuti pelatihan di HMSI selama enam bulan. Setelah itu, mereka baru bisa bekerja," jelas Mario mengenai proses rekrutmen mekanik.

Setelah mekanik kembali dari pelatihan, dalam perjalanan mereka bisa meminta bantuan kepada mekanik senior jika ada masalah teknis. Untuk mekanik senior ada penyegaran keterampilan dari HMSI yang bisa diikuti oleh seluruh mekanik berdasar jenjang yang diperoleh selama bekerja. HMSI rutin mengadakan seminar untuk mekanik senior. Dalam proses bekerja, titik berat penilaian direksi adalah pada dedikasi

karyawan kepada perusahaan. “Kemauan mereka bekerja dengan sempurna sampai mana? Itulah yang paling penting,” tegasnya.

Pembenahan sistem berikutnya adalah fasilitas. Kini *dealer* memiliki 10 *bay service* dengan lokasi yang luas di belakang gedung utama. Setiap *bay* memiliki *toolkit* lengkap standar HMSI. Ada *bay* khusus yang digunakan untuk *express maintenance*, yaitu *service* yang tujuan utamanya adalah mengerjakan seefisien mungkin agar kendaraan cepat selesai kurang dari satu jam. *Bay* ini khusus didukung dengan semua *toolkit*. Mekanik tidak perlu mengambil peralatan pendukung dari ruang peralatan.

“Mungkin tiap bengkel memiliki *toolkit basic*, tetapi belum banyak yang memiliki *toolkit* standar dari HMSI. Di sini kami penuhi itu

untuk kepuasan pelanggan,” papar Mario. Selain *toolkit*, juga ada kebersihan dan kerapian bengkel. Mekanik harus membersihkan area sebelum dan sesudah melakukan *service*. Peralatan dikembalikan sebagaimana mestinya.

Terakhir adalah inovasi. Ia berharap tiap karyawan mampu berpikir maju dan terus berkembang bersama perusahaan untuk selalu menyumbang ide-ide baru.

Demi semua sistem berjalan lancar di perusahaan, Mario memberlakukan semacam kontrol sistem untuk menjaga standar perusahaan. Sistem yang paling mudah dan sudah berjalan sampai sekarang adalah kuesioner yang diberikan kepada pelanggan, baik oleh divisi *sales*, *service*, atau pun *spare part*. *Customer* langsung mengisi kuesioner setelah selesai menerima *service* atau berbincang

dengan bagian *sales*. “Dari situlah kami bisa melihat bagaimana perusahaan memenuhi standar. Jika dulu kami kontrol manajemen melalui kepala bagian, tetapi ke depan kami akan memakai orang khusus yang memantau proses berjalannya sistem. Tugasnya mengontrol satu per satu divisi *service*, *spare part*, dan *sales* apakah semua sudah sesuai SOP. Khusus untuk *service* dan *spare part*, kontrol bisa dilakukan *on the spot*,” tambah Mario.

Walau semua sistem yang berjalan lancar tetap saja mungkin muncul komplain dari *customer*. Dalam hal menanggapi komplain PT Catur Kokoh Mobil Nasional berpegang teguh pada prinsip *customer business first*. Artinya, perusahaan akan mendukung kebutuhan bisnis dari *customer* agar menjadi lancar.



10 *bay service* luas dengan satu *bay* khusus *express maintenance*



Mario Soedewo, diapit Jerry Budiman, dan Raymond Oktavianus beserta sales supervisor

PT Catur Kokoh Mobil Nasional akan menerima komplain dengan baik. Laporan komplain biasa masuk dari *customer care officer*. Bagian ini yang melayani konsumen sejak kendaraan keluar dari bengkel.

"Prosesnya seperti ini, *customer care officer* akan menghubungi bagian *service*, setelah itu melihat posisi *customer*. Tugas *service advisor* memastikan klien berada di dalam kota dan masih memungkinkan kendaraan untuk dibawa kembali ke bengkel. Atau bila tidak memungkinkan, *customer care officer* akan menerjunkan *mobile service*," kata Jerry Budiman, Direktur Operasional PT Catur Kokoh Mobil Nasional. *Coverage area mobile service* PT Catur Kokoh Mobil Nasional mencakup seluruh kota-kota di Jatim.

Selain menunjukkan divisi *service* yang cekatan, Jerry juga menambahkan *sales* mereka juga dituntut tidak hanya menjual produk tetapi menjadi konsultan. Maksudnya *sales person* bisa memberi solusi bagi kebutuhan *customer* lewat

penguasaan tentang *product knowledge*. Untuk menumbuhkan itu, Jerry bersama *Manager Marketing* Raymond Oktavianus mengadakan *role play* singkat. Semacam simulasi di mana *sales person* dihadapkan pada situasi melayani *customer*.

"Kami sering *sharing* dengan cara saya dan Raymond menjadi *customer* lalu *sales person* mencoba berkomunikasi di depan *sales person* yang lain. Hal-hal seperti ini bisa mendorong kemampuan *sales person* memenuhi target penjualan. Selain itu juga, kami selalu mengingatkan kepada *sales person* agar tetap berpenampilan rapi dan percaya diri," imbuh Jerry.

Jerry berharap semua *sales person* memberikan layanan seperti layaknya konsultan investasi yang tidak hanya menjual produk tetapi lebih kepada memberikan edukasi produk atau informasi yang berguna. Ini ditekankan pada peningkatan produktivitas masing-masing personal. Dengan seperti itu pengguna puas dengan layanan PT Catur Kokoh Mobil Nasional, dan *brand image* turut naik.

Dengan kepindahan PT Catur Kokoh Mobil Nasional ke gedung baru di Jalan Kalianak, Mario berpesan kepada karyawan tidak hanya berpikir ini sebagai pindah kantor semata, tetapi mentalitas kerja yang makin sempurna dengan dukungan dedikasi kerja yang tinggi. Itu semua bisa terwujud jika semua divisi mampu memberikan *service excellence*.



KETIKA KAPAL LAUT BERSAING DENGAN TRUK DAN KERETA API

Teks: Sigit Andriyono
Foto: Giovanni Versandi

Pelindo III dan Pelindo II bersama perusahaan pelayaran berkomitmen memacu integrasi logistik nasional dengan berkontribusi menekan biaya pengiriman peti kemas dari Jakarta ke Surabaya atau Surabaya ke Jakarta dengan paket promosi sebesar Rp 2 juta untuk ukuran 20 feet melalui jalur laut. Harga tersebut meliputi biaya pengapalan dan biaya muat-bongkar di terminal.

Deputy General Manager Pelindo III, Bambang Hasbullah mengatakan, pihaknya menyiapkan satu *berthing window*. Semua pembongkaran peti kemas harus rampung dalam waktu maksimal tiga hari agar bisa digantikan kontainer lain yang masuk.

Fasilitas yang diberikan adalah khusus *berthing window* di dermaga Jamrud Selatan dengan *container yard* atau lapangan penumpukan peti kemas khusus dengan dibantu oleh dua unit *harbour mobile crane* sebagai alat bongkar muat kontainer.

"Dengan kedisiplinan pemilik barang kami harap ada perputaran



Kapal sandar untuk bongkar muat di Terminal Jamrud Selatan

barang yang masuk dan keluar sehingga tidak menumpuk lama. Kami siapkan untuk program ini di tiga terminal, yaitu Terminal Jamrud, Terminal Berlian, dan Teluk Lamong. Dalam satu bulan bisa ada 11-15 *call*, sisa waktu itu bisa digunakan untuk tambahan kapal lain. Ini demi mengurangi antrian kapal," paparnya.

Program paket promosi angkutan laut Jakarta-Surabaya (dan sebaliknya) ini didukung oleh lima perusahaan pelayaran nasional, yaitu PT Meratus Line, PT Salam Pacific Indonesia Line, PT Caraka Tirta, PT Tanto Intim Line, dan PT Tempuran Emas Line (Tbk).



BAMBANG HASBULLAH
Deputy General Manager
Pelindo III Tanjung Perak



NUR BASUKI
Manager Operasional
PT Salam Pacific Indonesia Lines

Guna memberikan kepastian kepada pemilik barang dalam pelaksanaan program paket promosi ini, baik pihak pelabuhan maupun kelima perusahaan pelayaran sama-sama berkomitmen untuk memberikan kepastian pengoperasian kapal dengan jadwal rutin serta kepastian lokasi penyandaran di terminal pelabuhan.

Manajer Operasional PT Salam Pacific Indonesia Line, Nur Basuki menyebutkan dukungannya kepada program pemerintah tentang *short sea shipping*. "Kapal akan diatur lamanya di tambatan, berapa lama perjalanan Surabaya Jakarta, sehingga kargo bisa datang sesuai dengan apa yang diharapkan dari pemilik barang," katanya. Pemberangkatan perdana mungkin juga tidak penuh karena pihaknya paham program ini belum familiar di kalangan pelanggan. "Tim *marketing* kami juga sedang promosi mengenai program ini karena secara tidak langsung kami juga berkompetisi dengan angkutan darat seperti truk dan kereta api. Kami menggunakan empat kapal dengan panjang antara 150-200 meter. Kapasitas penuh bisa mencapai 1.000 TEUs. Kapal yang kami gunakan adalah Kapal Luzon, Amazon, Armada Papua, dan Verizon" imbuhnya.



Nur Basuki dan Bambang Hasbullah menunjukkan kapal program SSS yang berangkat perdana dari Surabaya

Kapal Amazon dengan panjang 157m milik PT SPIL

Selain itu, mereka juga mendukung program pemerintah tol laut dalam hal ini Pendulum Nusantara. Basuki mencontohkan, kapal Amazon akan berangkat dari Surabaya menuju Jakarta, lalu terus ke Batam. Dari Batam, Amazon balik lagi ke Jakarta, meneruskan ke Surabaya lanjut ke Balikpapan. Trayek yang ditempuh empat kapal akan terus seperti itu. Ia menghitung perputaran masing-masing dari satu titik hingga akhir memerlukan waktu selama 20 hari. Jadi setiap lima hari sekali akan datang kapal dari Balikpapan menuju Surabaya dan Jakarta menuju Surabaya.

Jika program ini dapat

teralisasi dengan baik serta mendapat dukungan pemerintah, ke depan memungkinkan disediakan jadwal layanan kapal yang lebih banyak dan rutin serta melibatkan pelabuhan-pelabuhan lainnya seperti Semarang, Panjang, dan Palembang yang tentunya dikemas dalam paket promosi yang berbeda namun terintegrasi.

Bambang menegaskan, pelaksanaan program paket promosi ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih baik kepada masyarakat. Moda transportasi darat yang selama ini mendominasi pola distribusi barang di Indonesia ini sedikit demi sedikit dapat dialihkan

kepada moda transportasi laut. Tujuannya, menurunkan biaya logistik serta meningkatkan perekonomian dan daya saing produk-produk Indonesia melalui pendayagunaan laut yang sejatinya merupakan sarana transportasi yang telah disediakan.

Basuki berpendapat, paket promosi angkutan laut Jakarta-Surabaya sebagai salah satu alternatif pilihan bagi pengguna jasa/pemilik barang dalam melakukan kegiatan pendistribusian barangnya dengan harga yang kompetitif dan dijamin keselamatan barangnya. "Kami sudah siap untuk mendukung program itu dan kami lakukan yang terbaik. Yang perlu diingat di sini



Pelindo III menyediakan dua Harbour Mobile Crane untuk program SSS

adalah satu kapal tidak hanya untuk program ini, ada peti kemas tujuan Batam, Balikpapan, dan Jakarta. Jadi dari total muat kapal, beberapa persen saja kami alokasikan. Diharap ke depan, pengusaha dari Balikpapan atau Batam lebih tertarik lagi untuk melakukan pengiriman ke Jakarta atau Surabaya," katanya.

Untuk memaksimalkan pelayanan, Basuki paham pemilik barang juga tidak ingin barang lama tiba walaupun ini hanya *port to port*. "Begitu kontainer datang, bagian layanan pelanggan kami akan menghubungi pemilik barang. Sebelum masa *dwelling time* habis, mereka harus ambil barang," katanya.

Dalam hal bongkar muat barang, Pelindo III menyiapkan *seaway* khusus bekerja sama dengan PT Salam Pacific Indonesia Line. Harapannya bisa menggunakan waktu yang ada untuk bongkar dan *stacking*. "Kami membatasi *dwelling time* paling lama tiga hari. Setelah tiga hari harus bisa keluar dari area terminal dan tidak menumpuk lama. Kalau lama akan mengganggu kinerja terminal. Dengan bekerja sama dengan pihak *forwarding* atau EMKL, layanan *door to door* bisa dimasukkan dalam program ini. Tapi saat ini masih *port to port* saja. Program ini sebagai *trigger*. Kami akan duduk dan bertemu untuk evaluasi lagi terkait

harga, fasilitas dan jadwal kapal setiap tiga bulan," ujarnya.

Pelindo III Tanjung Perak mencatat arus bongkar muat peti kemas domestik tahun 2014 sebanyak 1.800.259 TEUs atau 1.673.930 dalam satuan boks. Jumlah tersebut naik 4% dari tahun 2013 sebanyak 1.730.683 TEUs.

Pelindo III Tanjung Perak Surabaya mencatat selama bulan Januari hingga Maret 2015 telah melayani kapal sebanyak 18.415.569 dalam satuan *Gross Tonnage* (GT) naik dibandingkan dengan periode yang sama tahun 2014 pada 17.443.822 GT.



FENOMENA RANTAI PASOK



Setijadi

Chairman
Supply Chain Indonesia

Dalam lingkungan bisnis apa pun terdapat ketidakpastian (*uncertainty*) yang disebabkan oleh berbagai faktor, termasuk dari sisi pasokan (*supply*) maupun permintaan (*demand*). Ketidakpastian dari sisi pasokan, misalnya, karena faktor cuaca yang akan memengaruhi kegiatan produksi maupun distribusi.

Ketidakpastian tersebut memberikan fenomena khusus dalam suatu rantai pasok. Rantai pasok merupakan rangkaian para pelaku dan pihak-pihak terkait yang umumnya diilustrasikan secara serial dari pemasok, pabrik, distributor, pengecer, pelanggan, hingga pelanggan akhir/konsumen/pengguna. Selain itu, terdapat transporter dan pihak-pihak terkait lainnya. Semua pihak dalam rantai pasok akan mengalami ketidakpastian yang awalnya berasal dari perubahan permintaan pelanggan itu.

Fenomena ketidakpastian dalam rantai pasok terjadi karena perubahan daya beli atau selera pelanggan yang akan memengaruhi tingkat permintaan. Permintaan pelanggan juga dipengaruhi oleh perubahan harga barang atau produk. Perubahan permintaan ini kemudian akan memengaruhi tingkat pemesanan (*order*) antar-pelaku dalam rantai pasok itu.

Perubahan permintaan pelanggan bisa juga terjadi karena penjualan promosi (*promotional sales*) yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan dalam rantai pasok, terutama pengecer atau kerja sama antara pabrik (atau pemilik merek) dan pengecer. Penjualan promosi ini berpotensi memengaruhi aspek psikologis atau pun perilaku bisnis pelanggan sehingga pelanggan akan cenderung meningkatkan volume pembelannya.

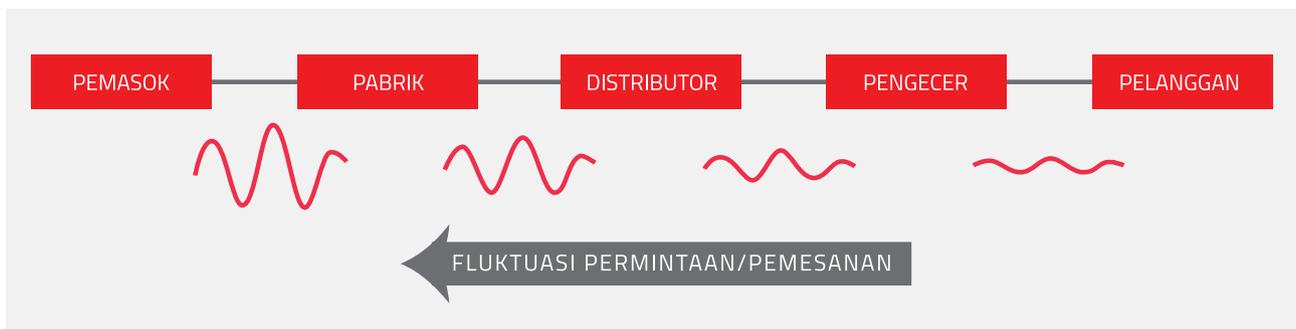
BULLWHIP EFFECT

Fenomena khusus dalam rantai pasok sebagai akibat dari ketidakpastian disebut *bullwhip effect*. Fenomena ini dimulai dari perubahan permintaan pada pelanggan atau konsumen, baik berupa peningkatan atau penurunan jumlah permintaan/pemesanan.

Peningkatan jumlah permintaan dari pelanggan ke pengecer, misalnya,

akan ditindaklanjuti dengan peningkatan pemesanan dari pengecer ke distributor dengan jumlah yang lebih besar. Demikian pula yang terjadi pada penurunan pemesanan, yaitu penurunan jumlah permintaan dari pelanggan ke pengecer ditindaklanjuti dengan penurunan pemesanan dari pengecer ke distributor dengan jumlah yang lebih besar.

Selanjutnya, distributor akan meneruskan perubahan pemesanan itu ke pabrik dengan jumlah yang lebih besar daripada jumlah pemesanan yang diterima dari pengecer. Demikian selanjutnya sehingga terjadi peningkatan fluktuasi permintaan/pemesanan ke arah hulu sepanjang rantai pasok seperti diilustrasikan pada gambar berikut ini.



Ilustrasi *Bullwhip Effect*

ILUSTRASI BULLWHIP EFFECT

Fluktuasi permintaan atau pemesanan yang semakin meningkat ke arah hulu rantai pasok berdampak pula terhadap fluktuasi jumlah persediaan (*inventory*) sepanjang rantai pasok ke arah hulu tersebut.

Ketika terjadi peningkatan permintaan atau pemesanan, jumlah persediaan di distributor lebih tinggi daripada di pengecer. Selanjutnya, jumlah persediaan di pabrik akan lebih tinggi daripada di distributor, dan seterusnya. Hal serupa muncul ketika terjadi penurunan permintaan atau pemesanan.

Secara lebih luas, faktor-faktor penyebab *bullwhip effect* sebagai berikut.

KOORDINASI. Koordinasi sering menjadi masalah karena terdapat beberapa pelaku dalam rantai pasok yang masing-masing merupakan perusahaan dan entitas terpisah (*independent*). Masing-masing perusahaan mempunyai sistem, mekanisme, dan prosedur tersendiri.

WAKTU SIKLUS YANG PANJANG (LONG CYCLE TIMES). Waktu siklus dalam rantai pasok mencakup waktu yang diperlukan untuk semua proses, baik secara internal pada masing-masing pelaku dalam rantai pasok maupun waktu antar-pelaku tersebut. Hal ini mengakibatkan total waktu siklusnya menjadi panjang.

AKURASI DATA. Data permintaan atau pemesanan antar-pelaku dalam rantai pasok kadang-kadang tidak akurat karena banyaknya jenis data (misalnya jenis, kuantitas, dan harga barang/produk yang dipesan; waktu dan tujuan pengiriman, dan sebagainya), proses input data, dan lain-lain.

KECEPATAN INFORMASI. Aliran data atau informasi antar-pelaku dalam rantai pasok membutuhkan waktu, baik untuk proses internal dalam suatu perusahaan maupun antar-perusahaan. Kecepatan aliran data atau informasi ini menjadi semakin lama apabila salah satu atau beberapa perusahaan dalam rantai pasok masih menggunakan *paper based system* atau format data yang digunakan berbeda-beda sehingga membutuhkan proses perubahan format atau penginputan data ulang.

PERAMALAN PERMINTAAN (*DEMAND FORECAST*). Dalam peramalan permintaan selalu terdapat kesalahan (*error*) yang berdampak ketidaktepatan perencanaan, termasuk dalam perencanaan produksi dan perencanaan persediaan.

Fenomena *bullwhip effect* akan berdampak terhadap para pelaku dan pihak-pihak terkait dalam rantai pasok sebagai berikut.

PENINGKATAN SAFETY STOCK

Untuk mengantisipasi peningkatan permintaan, perusahaan-perusahaan dalam rantai pasok cenderung untuk mengambil jalan aman, yaitu meningkatkan *safety stock*. Perusahaan-perusahaan itu lebih memilih menghindari risiko kekurangan persediaan (*out-of-stock*) yang akan berdampak terhadap kehilangan penjualan (*lost sales*), bahkan bisa mengakibatkan kehilangan pelanggan (*lost customer*).

PENINGKATAN BIAYA PENYIMPANAN

Peningkatan *safety stock* mengharuskan perusahaan untuk mengalokasikan tempat penyimpanan, misalnya pergudangan berikut peralatannya. Hal ini berdampak terhadap biaya pergudangan, termasuk untuk kegiatan operasionalnya.

PENINGKATAN BIAYA TRANSPORTASI

Antisipasi berupa persediaan yang tinggi mengharuskan perusahaan meningkatkan operasional transportasi, baik frekuensi maupun kapasitas pengiriman. Hal ini tentu berdampak terhadap peningkatan biaya transportasi.

IT UNTUK MENGANTISIPASI *BULLWHIP EFFECT*

Seperti diilustrasikan berikut ini, pada rantai pasok konvensional, informasi (permintaan/pemesanan) mengalir dari hilir ke arah hulu dari satu pelaku ke pelaku berikutnya. Pelanggan mengirimkan informasi permintaan ke pengecer, pengecer mengirimkan informasi pemesanan ke distributor, dan seterusnya.

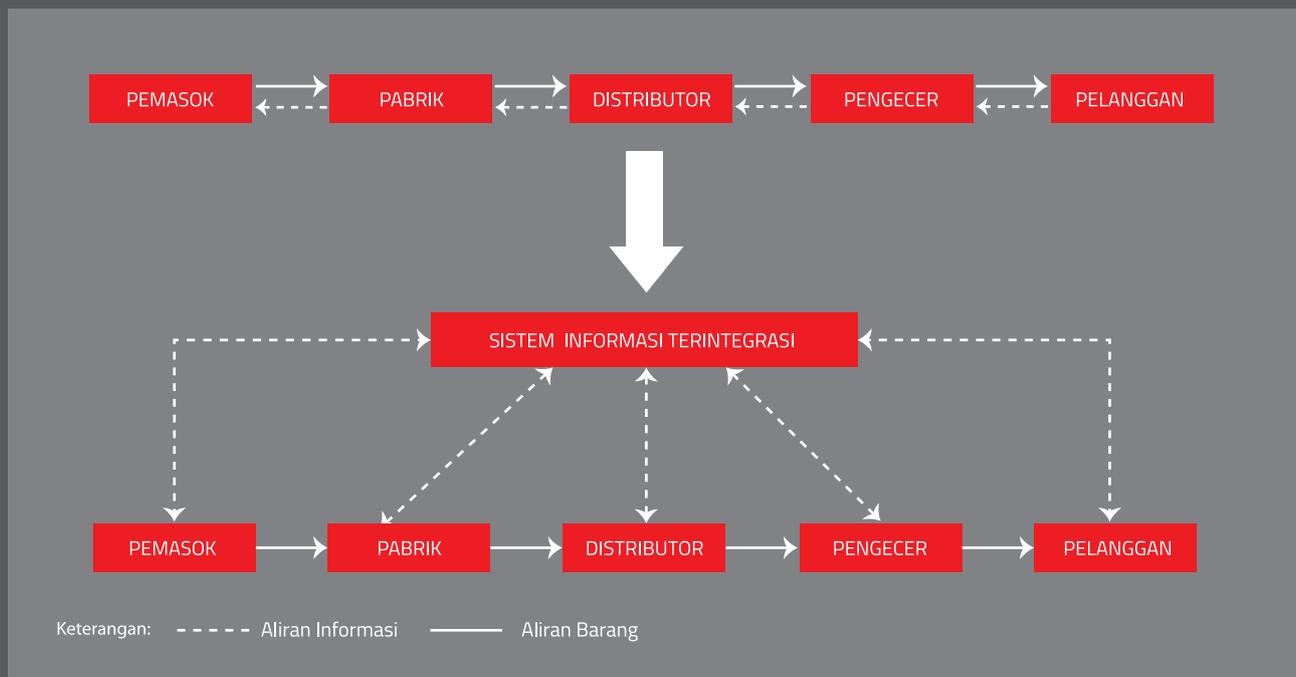
Aliran informasi ini seringkali tertunda dari satu pelaku ke pelaku

berikutnya. Penundaan ini terjadi, baik karena faktor teknis maupun administratif. Proses pemesanan dari pengecer ke distributor, misalnya, tidak dilakukan setiap waktu walaupun terjadi pengurangan jumlah persediaan karena terjadi pembelian barang/produk oleh pelanggan.

Pemesanan dilakukan setelah pengecer melakukan prosedur teknis maupun administratif, seperti

pengecekan atau konsolidasi jumlah persediaan pada semua *outlet* penjualan, dan sebagainya.

Penundaan aliran informasi juga terjadi karena kebutuhan waktu untuk proses input data. Waktu yang dibutuhkan ini semakin lama, misalnya ketika masing-masing pelaku mempunyai format data yang berbeda-beda atau tidak standar.



Perubahan Aliran dan Sistem Informasi Rantai Pasok untuk Mengatasi *Bullwhip Effect*

PERUBAHAN ALIRAN DAN SISTEM INFORMASI RANTAI PASOK UNTUK MENGATASI *BULLWHIP EFFECT*

Salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk mengatasi permasalahan terkait informasi tersebut adalah dengan memanfaatkan teknologi informasi (IT) dengan membangun suatu sistem informasi terintegrasi di antara para

pelaku dalam rantai pasok.

Sistem informasi itu akan meningkatkan kecepatan dan akurasi aliran dan pertukaran data dan informasi di antara para pelaku tersebut. Sistem informasi tersebut juga akan dapat digunakan sebagai

media untuk meningkatkan koordinasi dalam rantai pasok. Dengan demikian, fenomena *bullwhip effect* pada rantai pasok itu akan dapat lebih diminimalkan.



Texa menawarkan kontrol kondisi truk secara cepat melalui layar tablet

DIAGNOSA KERUSAKAN KENDARAAN DENGAN CEPAT

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

Berbicara bisnis *trucking* akan sangat erat kaitannya dengan perawatan dan pembenahan kerusakan kendaraan. Namun, selama ini perawatan dan pembenahan kendaraan kerap menjadi hambatan bagi jalannya bisnis karena di setiap kerusakan mekanik masih harus menelisik kerusakan kendaraan satu per satu. Karena itu, seorang mekanik membutuhkan alat yang dapat mendiagnosa kerusakan kendaraan dengan cepat dan akurat agar bisnis tidak terhambat dan berjalan lancar.

Pesatnya perkembangan teknologi saat ini sudah memungkinkan seorang mekanik melakukan diagnosa kerusakan kendaraan dengan sangat mudah dan cepat, seperti halnya produk Texa yang ditawarkan oleh PT Midia Tekindo. Keunggulan dari produk Texa adalah mempercepat mekanik melakukan diagnosa kondisi performa kendaraan dan juga

mengetahui kerusakan kendaraan dengan akurasi hingga 95%. Alat ini memungkinkan mekanik mengetahui kerusakan kendaraan dengan lebih akurat sehingga mampu mengambil tindakan atau pembenahan dengan cepat dan efisien.

Texa merupakan produk diagnosa kendaraan yang diproduksi oleh Texa S.p.A., perusahaan *diagnostic specialist* yang bermarkas di Italia. Produk Texa mencakup dan menyediakan *multi-brand diagnostic solutions* untuk lima sektor berbeda, yaitu motor, mobil, bus dan truk, *off-highway (construction, agriculture dan industrial engine)* hingga *marine* dari segala jenis merek.

Menurut *General Manager* PT Midia Tekindo M. Gunawan, berinvestasi produk Texa sangat menguntungkan perusahaan karena Texa memiliki kemampuan mendukung berbagai analisis kendaraan, terutama pada performa

kendaraan dan memastikan tidak dalam kondisi drop. Selain itu, Texa juga mampu mendiagnosa kendaraan dengan sistem injeksi dan komputerisasi melalui *diagnostic tools* yang ada pada Texa. "Alat ini berfungsi melakukan diagnosa dari keluhan yang ada atau yang diungkapkan dari pengemudi atau dari kondisi kendaraan dan melakukan diagnosa untuk menentukan penyebab dari masalah kendaraan," kata Gunawan.

Menurut Gunawan, produk Texa dilengkapi dengan beberapa aktivasi, baik itu parameter, pembaca kerusakan, dan melakukan beberapa sinkronisasi, *setting*, atau *coding*. Di dalam produk Texa terdapat dua perangkat penting, yaitu *navigator* dan *software IDC4*. *Navigator* berfungsi sebagai perangkat yang akan berkomunikasi dengan kendaraan bermotor setelah tersambung oleh *diagnostik port* yang sudah ada di

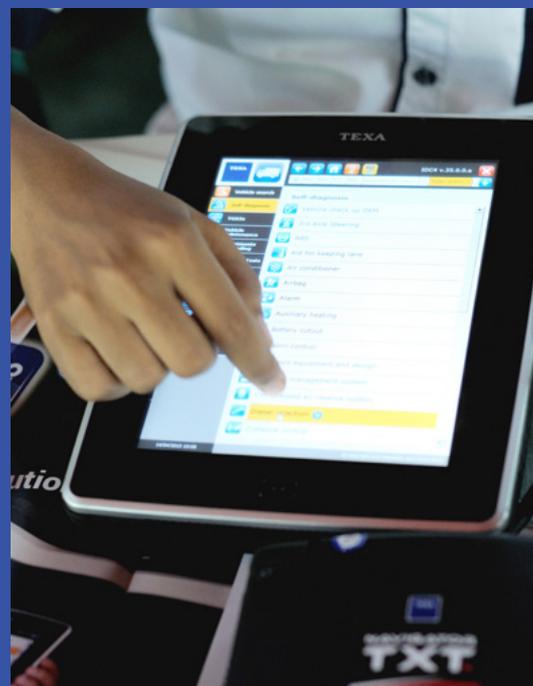
kendaraan. Sedangkan data komunikasi dengan kendaraan akan diterjemahkan dan dikoneksikan melalui *bluetooth* atau *wireless* kepada perangkat lunak IDC 4 yang dapat dipasang ke laptop maupun PC. *Software* IDC 4 dalam produk Texa berhubungan dengan kendaraan melalui *Electronic Control Unit* (ECU) di kendaraan.

"Dengan investasi paket Texa yang lengkap tentu akan lebih awet. Misalnya Texa jatuh atau kena air, masih bisa tetap dioperasikan karena memakai bahan yang sangat kuat. Texa juga dilengkapi dengan pedoman perbaikan seperti *wiring diagram*, *detail komponen*, *data sheet*, *technical data*, *component location* hingga *spare part catalog* sehingga mempermudah tim mekanik melakukan perbaikan kendaraan," ujarnya.

Selain itu, Texa juga dilengkapi dengan fitur demo yang membuat alat ini dapat dimanfaatkan para mekanik belajar tentang komponen-komponen yang ada di dalam kendaraan. Sedangkan khusus untuk kendaraan truk, terdapat *basic learning* agar mekanik bisa belajar. Dalam hal pembaruan basis data, Texa menggunakan jaringan nirkabel (*wi-fi*). Internet sangat diperlukan mengingat alat ini bisa memperbarui basis data (*database*) setiap satu tahun sekali. "Memakai Texa langsung bisa diketahui masalahnya. Apabila mekanik mengalami kesulitan apabila ada kendaraan yang belum terdukung, pihak Texa yang akan memperbarui. Mekanik tinggal mengirim datanya dan pihak Texa yang akan langsung mengirim ke Italia," imbuhnya.

Harga yang dibandrol untuk produk Texa sangat beragam. Untuk satu paket lengkap, harganya bisa mencapai Rp 134 juta. Namun, Gunawan menuturkan, harga produk Texa juga dapat menyesuaikan dengan anggaran pelanggan karena penggunaan Texa juga dipasang di sabak yang sudah sesuai standar.

Gunawan mengharapkan agar pengusaha di bidang transportasi menjadikan Texa sebagai standar utama perawatan kendaraan karena upaya perusahaan agar dapat menjaga performa kendaraan dan mengantisipasi kerusakan bisa tercapai apabila melakukan upaya ini. "Mengetahui kondisi kendaraan sebelum terjadinya kerusakan membuat pengusaha dapat mengantisipasi dan memperkirakan biaya yang akan dikeluarkan ketika terjadi kerusakan sehingga dalam proses pengiriman barang tidak sampai terjadi kerusakan sehingga menghabiskan banyak waktu," pungkas Gunawan.



Texa Navigator TXT, salah satu produk yang didistribusikan Midia Tekindo di Indonesia



M. Gunawan, General Manager CV Midia Tekindo



Kekuatan *Team Work*

PT Adicitra Bhirawa

Peningkatan mutu menjadi hal yang terus diperhatikan PT Adicitra Bhirawa, perusahaan karoseri yang berkantor pusat di Surabaya ini. Visi Adicitra adalah menjadi perusahaan karoseri terbaik di Indonesia sehingga dapat memenuhi semua kebutuhan pelanggan. Untuk mencapai hal tersebut, perhatian pada sumber daya manusia juga jadi fokus perusahaan.

Teks

Sigit Andriyono

Foto

Giovanni Versandi

Segmen pasar boks aluminium terus bertumbuh di Indonesia. Adicitra terus dibanjiri order produk boks aluminium yang banyak digunakan industri di Tanah Air. PT Adicitra Bhirawa adalah perusahaan karoseri dengan produk andalan kargo boks aluminium yang menggunakan material berstandar internasional.

Adicitra berdiri sejak tahun 1986 di Surabaya. Setelah hampir 30 tahun berkecimpung dalam dunia otomotif, Adicitra yang memiliki kantor cabang di Jakarta ini kian berpengalaman dalam memproduksi boks aluminium dan menyalurkan ke banyak perusahaan besar di Indonesia.

Pada tahun 2012, Adicitra memperluas varian produknya dan volume produksinya. Kelebihan produk Adicitra terletak pada desain konstruksi yang kokoh dan penggunaan material berkualitas yang kuat dan presisi sehingga boks dapat bertahan seumur kendaraan.

Didukung oleh tenaga ahli, inovasi, dan teknologi modern serta memiliki sertifikat ISO 9001-2008, menjadikan produk Adicitra makin dapat dipercaya.

"Kepuasan pelanggan adalah hal yang utama," ujar Priska Librienne Pangkey, Direktur PT Adicitra Bhirawa. Karena itu, sangatlah penting memberikan pelayanan yang optimal dengan kualitas yang bagus kepada tiap konsumen yang membeli boks di Adicitra.

Tidaklah mengherankan jika Adicitra memiliki banyak pelanggan, baik perusahaan perorangan, nasional, dan multinasional dari beragam bisnis seperti perusahaan transportasi, ekspedisi, dan *dealer* kendaraan di seluruh Indonesia.

Seiring dengan banyaknya permintaan pelanggan yang menuntut produk sesuai dengan kebutuhan mereka, Adicitra berinovasi dan melakukan perbaikan terus-menerus menuju perubahan yang lebih baik. Seperti yang dituangkan dalam visi dan misi yang terus dikembangkan oleh Adicitra, yaitu menjadi perusahaan karoseri terbaik di Indonesia sehingga dapat memenuhi semua kebutuhan pelanggan.

Bagi Adicitra, tiap karyawan sangat penting perannya di dalam produksi Adicitra. Dengan slogan tersebut, Adicitra selalu ingin memberikan kenyamanan kerja terhadap tiap karyawan Adicitra. "Hal itu berdampak terhadap peningkatan produktivitas kerja. Selain itu, disiplin kerja harus diterapkan agar tercapai

kemajuan dalam perusahaan," kata Priska yang kini dibantu putrinya, Lucy, sebagai *assistant director* di Adicitra.

Standar sistem ISO yang berlaku di Adicitra menjadikan perusahaan mempunyai standardisasi dalam pengendalian mutu. Tiap karyawan dituntut untuk melakukan peran masing-masing dalam bekerja dan bersikap. Adicitra membentuk tiap karyawan menjadi orang yang bertanggung jawab, mempunyai integritas, disiplin, dan kreatif dalam mengembangkan ide agar bisa melayani pelanggan dengan baik.

Dalam bekerja Adicitra selalu mengembangkan prinsip menghormati sesama karyawan dan bekerja dalam *team work*. "Budaya kerja sama mutlak dilakukan demi tercapainya visi dan misi perusahaan. *En travaillant ensemble et reunissant nos richesses nous pouvons accomplir de grandes choses*. Dengan bekerja *team work* dan bersatu kita akan mempunyai kekuatan untuk mencapai kesuksesan yang besar," kata Priska.

Berbagai tantangan dialami oleh Priska di dalam mengelola Perusahaan otomotif ini. "Tetapi saya selalu optimis dan semua pengalaman ini menjadi guru yang terbaik buat saya dan tantangan untuk maju terus karena saya ingin menjadikan Adicitra sebagai karoseri terbaik di Indonesia nantinya," kata ibu dua anak ini yang gemar berdansa salsa dan fasih dalam berbahasa Inggris dan Prancis ini.

“

Budaya kerja sama
mutlak dilakukan demi
tercapainya visi dan misi
perusahaan.

”



Maisie Lucida & Priska L. Pangkey

“

Dengan bekerja *team work* dan bersatu kita akan mempunyai kekuatan untuk mencapai kesuksesan yang besar.



Mekanik memotong material logam untuk rangka wingbox



Proses pemasangan wingbox pada body kendaraan

Perhatikan Karyawan

Adicitra terus berkembang dan berupaya agar dapat memberikan yang hasil yang terbaik untuk tiap konsumen dengan memperbaiki produktivitas secara efisien. Peralatan dan sistem yang digunakan memudahkan karyawan bekerja lebih cepat sehingga produktivitas meningkat drastis. Selain itu juga, Adicitra melakukan sertifikasi karyawan dengan standar nasional yang dimiliki.

Satu hal terpenting adalah memperbaiki SDM di dalam perusahaan. Menurut Priska, caranya adalah dengan memperhatikan kesejahteraan karyawan, memberikan mereka

waktu berlibur bersama agar tidak ada kejenuhan dalam bekerja, juga memberikan mereka pelatihan pelatihan sesuai bidangnya dan mengirim mereka untuk belajar sesuatu yang baru, mengikuti seminar atau pun pameran otomotif agar ada kemajuan bagi individu dan perusahaan.

Lingkungan yang bersih dan suasana kerja yang nyaman, sangatlah penting bagi kemajuan Adicitra. Ini juga terlihat di Adicitra dikelilingi banyak pohon yang rimbun dan hijau sehingga walaupun panas masih terasa sejuk. Selain itu, di ruang produksi di bagian atap yang paling atas, terlindungi dengan *heat reflective paint* yang dapat menurunkan temperatur panas sehingga terasa sejuk. "Semua hal tersebut dapat mengurangi stres dan kelelahan karyawan sehingga produktivitas dapat meningkat," kata Priska yang terus berkomitmen membuat produk yang bagus dan terbaik untuk mencapai kepuasan pelanggan.



HINO300 Series

BARU



DUTRO

PANJANG UMURNYA

110 SDLR

Truk 4 Roda | GVW 5,2 Ton

Mesin



TIPE W04D-TP
Tenaga 110 PS
Torsi 29 Kgm

Mesin 4 langkah segaris dengan turbocharge intercooler, bertenaga namun tetap hemat bahan bakar.

Transmisi



Transmisi kuat & cepat. Daya tanjak gigi awal kuat dan laju gigi akhir cepat (Overdrive). Lebih bertenaga dan irit bahan bakar.

Ruang Kargo



Panjang ruang kargo 4.165 mm, kapasitas angkut lebih banyak, cocok membawa barang ringan dengan volume yang besar.

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

3 tahun GARANSI
atau **100.000 Km**
mana yang tercapai lebih dahulu

HINO FSP GRATIS 1 TAHUN SERVICE BERKALA
FREE SERVICE PROGRAM
ATAU 50.000 Km MANA YANG LEBIH DULU

Syarat dan ketentuan berlaku

TOTAL SUPPORT
MAXIMIZE UPTIME + MINIMIZE COST



PELABUHAN SUNDA KELAPA



Teks dan Foto: Bayu Yoga Dinata

Pelabuhan Sunda Kelapa masih menjadi pilihan bagi beberapa perusahaan termasuk perusahaan semen untuk mengirimkan produknya ke luar Pulau Jawa.

Banyaknya pengiriman semen ke luar Pulau Jawa menjadi kesempatan bagi buruh bongkar muat untuk memperoleh rezeki.

Dengan pendapatan hanya Rp 125 ribu hingga Rp 200 ribu per orang, seharian para buruh harus menghadapi bahaya tertimpa barang muatan dan menghirup debu semen.

Kebanyakan para buruh adalah pendatang dari Jawa Tengah serta Jawa Barat seperti Cilegon, Tegal, Pematang, dan Pekalongan.





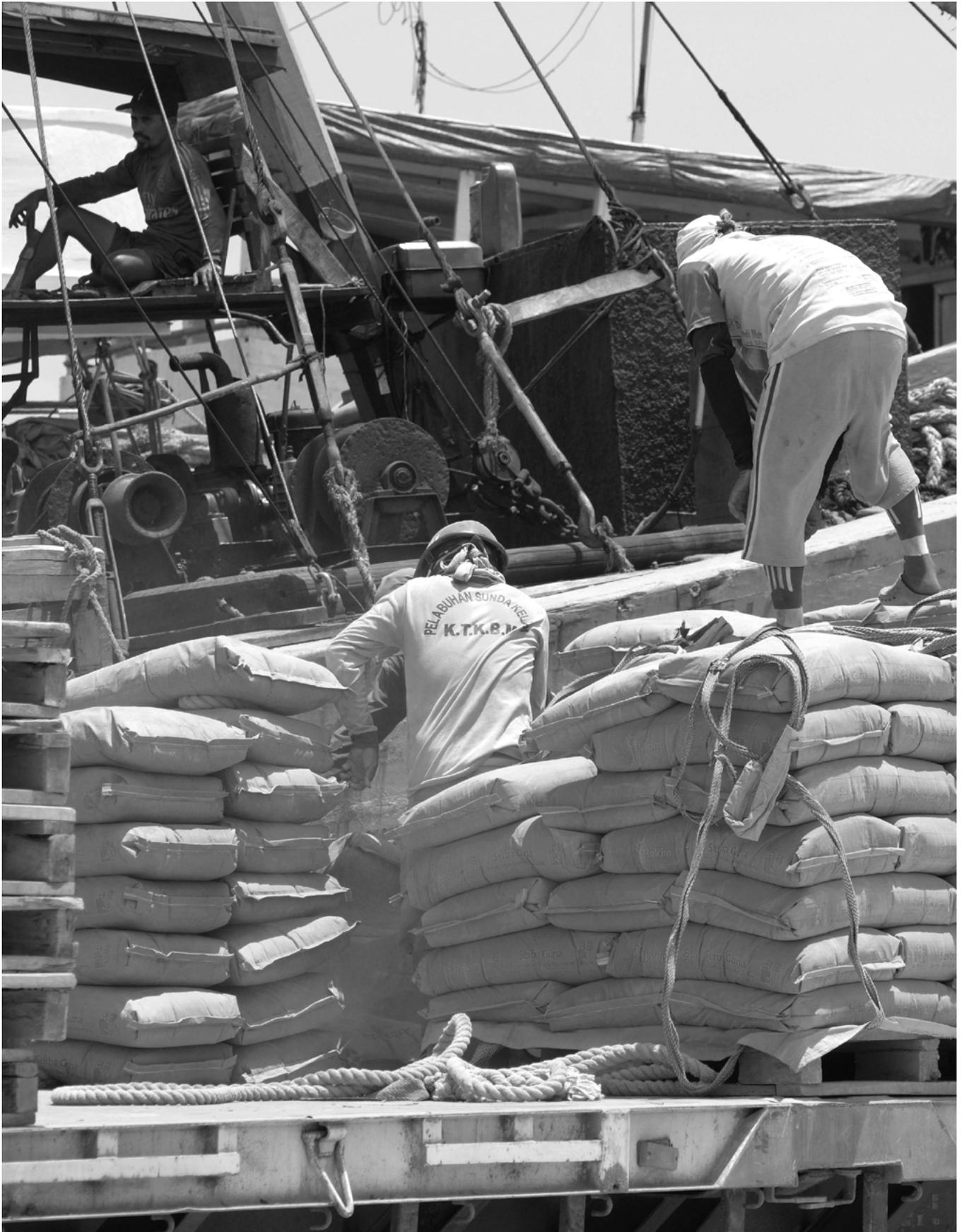
Buruh bongkar muat Pelabuhan Sunda Kelapa hanya mendapat bayaran Rp 125 ribu per orang (dari kapal kosong sampai barang selesai dimuat atau sebaliknya)



Dari gudang, semen dibawa ke pelabuhan untuk dibongkar. Datangnya truk pengangkut semen ini selalu ditunggu kuli angkut Pelabuhan Sunda Kelapa.



Rezeki buruh bongkar akan bertambah jadi Rp 200 ribu per orang ketika harus membongkar muatan hingga larut malam



Pelabuhan Sunda Kelapa saat ini sudah menggunakan crane sederhana untuk mengangkut barang sehingga tidak terlihat lagi kuli panggul membawa semen dari truk ke kapal.



Salah satu perusahaan semen terbesar di Indonesia masih memanfaatkan kapal tradisional untuk mengirim semen dari Jakarta ke Kalimantan, Sumatera, bahkan Sulawesi.



Standar keamanan yang kurang juga berisiko membuat buruh tertimpa semen



Walau telah mengenakan masker, buruh bongkar semen masih terkena risiko penyakit pernapasan akibat menghirup debu semen terus-menerus.



SUSPENSİ DAUN DAN SUSPENSİ UDARA

Teks: Sigit Andriyono
Foto: Giovanni Versandi

Suspensi pada semua kendaraan pasti memiliki fungsi yang sama, yaitu mengurangi getaran. Tetapi dalam kondisi tertentu getaran seperti apa yang ingin dikurangi, merujuk pada dua jenis suspensi yang umum beredar pada kendaraan komersial, yaitu suspensi udara dan suspensi daun.

SUSPENSİ DAUN

Dibandingkan dengan kebanyakan teknologi otomotif yang tersedia saat ini, suspensi daun tidak terlihat mengalami perubahan teknologi yang mencolok. Suspensi ini memiliki bentuk plat panjang yang melekat pada *chassis body*, berada di atas atau di bawah as roda. Dengan susunan plat sedikit melengkung sehingga terlihat seperti busur logam.

Menurut Darmanto, Kepala Mekanik PT Benua Sari, ada dua tipe suspensi daun, yaitu *monoleaf* dan *multileaf*. *Monoleaf* biasanya menggunakan beberapa atau *single leaf suspension*, terdiri dari satu plat baja. Biasanya tebal di tengah dan meruncing ke arah ujung dan tipe ini tidak menawarkan terlalu banyak kekuatan menahan beban sedangkan *multileaf* terdiri dari beberapa plat baja dari berbagai ukuran panjang yang ditumpuk di atas satu sama lain. Semakin pendek plat baja, akan berada di bagian bawah susunan plat dan berbentuk elips. Dalam mengurangi getaran, suspensi ini memiliki ketahanan ekstra karena dapat dimodifikasi.

SUSPENSİ UDARA

Suspensi yang mengandalkan semacam kantung udara menggantikan plat baja konvensional yang umum dipakai pada kendaraan angkutan barang. Suspensi udara memang belum luas dipakai di Indonesia. Darmanto memberikan alasan karena memang ada beberapa perusahaan yang menggunakan suspensi ini dan kebanyakan kendaraan *built up*. Suspensi yang mahal serta karakteristik muatan menjadi salah satu alasan kenapa masih jarang ditemui. Suspensi udara menawarkan setidaknya empat poin utama.

1 PERAWATAN MUDAH DISESUAIKAN

Suspensi udara memiliki tala (semacam indikator) untuk tingkat penggunaan. Pengaturannya tergantung tinggi rendah *body* kendaraan dan beban. Kontur medan dan trayek bisa menjadi dasar pengaturan suspensi.

2 KUSTOMISASI KINERJA

Tekanan udara semakin padat, kinerja tingkatan penggunaan semakin luas. Setiap mekanik memiliki tujuan pengaturan suspensi disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan. Dengan suspensi udara, keinginan tersebut dapat diakomodasi tanpa ada perubahan komponen. Dengan menyesuaikan tekanan udara dan *shock valving*, kendaraan bisa nyaman dan cocok untuk semua jalur.

3 DAYA TAHAN

Dengan penyesuaian kebutuhan, ketahanan terhadap kondisi bisa diperhitungkan sebelumnya. Beban kendaraan dan jelajah normal bisa dijadikan parameter.

4 MONITOR TEKANAN

Kendaraan komersil masih jarang menggunakan suspensi udara. Tetapi dengan monitor tekanan lewat perangkat elektronik, mekanik dan sopir yang baru beralih ke suspensi udara bisa memahami karakteristik suspensi tanpa perlu kebingungan.

Dalam situasi tertentu kebanyakan truk membawa beban yang membutuhkan kinerja suspensi yang benar-benar maksimal. Hendro Prasetyo, *Representative Engineer* PT Indo Dongfeng Motor Surabaya mengatakan, muatan pada kendaraan komersil menjadi pertimbangan ATPM mengeluarkan suspensi berdasar kebutuhan pelanggan. "Jika Anda atau siapa saja naik bus pasti berkomentar negatif kalau suspensi keras atau terlalu lembek. Berbeda dengan muatan barang, truk kebanyakan menggunakan suspensi daun karena lebih pada pertimbangan muatan dan biaya," terangnya. Manusia bisa komplain jika suspensi bus terlalu keras. Sedangkan barang, mereka tidak akan mengeluh meskipun suspensinya keras. Selain itu juga faktor biaya, perawatan dan harga unit truk yang menggunakan suspensi udara masih mahal. Pengusaha pasti akan menghitung selisih harga antara suspensi daun dan suspensi udara.

Drs. Mardjani pakar geometri kendaraan dari VEDC Malang mengatakan, *air suspension* memiliki hentakan minim terhadap getaran, peredaman bagus, dan lebih lembut untuk penumpang. ATPM sudah mengeluarkan produk truk dengan suspensi udara di Indonesia. Tetapi karena kegemaran mereka akan muatan *overload* sehingga keberadaan suspensi daun kurang familiar. Selain itu juga banyak perusahaan yang melakukan modifikasi.

"*Air suspension* kan modifikasinya sulit. Kalau suspensi daun kan mudah, tinggal beli plat sesuai tipe *leaf* baru mengikuti gardan dan *axle*. Untuk rekomendasi modifikasi suspensi udara hanya ada karoseri satu karoseri yang saya ketahui," ungkapnya. Modifikasi suspensi udara tidak gampang, tekanan dalam kantung harus diperhitungkan secara detail. Kalibrasi tiap roda harus sesuai dan tidak semua mekanik mampu melakukan modifikasi. Jika ada kantung udara yang bocor di salah satu roda, keseimbangan dan kenyamanan kendaraan turun drastis. Karakteristik muatan memang harus selektif. "Misalnya *air suspension* untuk muatan keramik, yang pasti cepat pecah. Suspensi ini akan awet jika menggunakan muatan normal," katanya.

Menurut Mardjani, kelebihan lain suspensi daun adalah perawatan gampang, lebih murah, kekuatan menahan beban lebih tinggi. Untuk perbaikan suspensi ini tinggal mengganti mana *leaf* yang rusak atau patah. Sedangkan suspensi udara tidak bisa diperbaiki jika sudah pecah, mekanik harus mengganti baru. Untuk memeriksa tekanan udara pada *air suspension* diperlukan alat khusus monitor tekanan udara dalam kantung karet. Alat ini bisa menghitung jumlah tekanan udara sehingga kalibrasi untuk semua roda mungkin dilakukan.



2 per daun teratas berfungsi sebagai penahan



Untuk modifikasi tinggal menambah plat baja pada susunan per daun



Suspensi daun memiliki ketahanan lebih dibanding suspensi udara



KESELARASAN RODA TRUK

Teks: Sigit Andriyono | Foto: Giovanni Versandi

Keselaran roda tidak hanya mengacu pada berbagai sudut geometri, tetapi juga untuk *tracking* semua as roda pada kendaraan, termasuk trailer. Tujuan utama penyelarasan adalah untuk meminimalkan keausan ban dan memaksimalkan kemudi kendaraan sehingga mudah dikontrol. Kaki-kaki truk atau *toe* yang tidak sejajar adalah sebab umum keausan pada ban. Roda akan terus-menerus bergesekan dengan ban yang kondisinya tidak sejajar

Drs. Mardjani, pakar geometri roda kendaraan dari VEDC Malang mengatakan, kendaraan besar atau

kecil yang dioperasikan di atas permukaan berkontur serta dalam kondisi membawa muatan pasti akan memberikan pengaruh pada keselarasan kaki-kakinya. Idealnya setiap kendaraan harus *spooling* saat mencapai 10.000 km. Kenapa diperlukan *spooling*? Semua kendaraan akan mengalami penurunan performa terutama kaki-kaki jika digunakan secara terus-menerus. Sebab pertama adalah *toe*. "Keselarasan *toe* bisa disesuaikan. Berikutnya adalah *axle* miring atau pegas yang lembek sebelah. Posisi

roda menjadi tidak sejajar. Roda depan truk memiliki interval jarak aman adalah 1-4 mm. Jika lebih atau kurang dari itu diperlukan *spooring*," katanya menerangkan.

Kesadaran pengusaha akan *spooring* ban truk sangat diperlukan disini. Jika hal ini tidak diperhatikan, pemakaian ban akan boros. "Keadaan itu diperparah dengan keterbatasan jumlah bengkel *spooring* khusus roda truk di kota-kota besar di Indonesia. Jarang sekali saya temui, paling banyak *spooring* mobil," ungkapnya.

Tujuan dari pengaturan kaki-kaki ini adalah memaksimalkan kinerja ban berjalan lurus dalam pengoperasian normal. "Dalam kondisi ini ada dua gejala yang biasa muncul, yaitu *toe-in* dan *toe-out*," kata Mardjani. *Toe-in* adalah ketika garis horisontal berpotongan di depan roda atau jarak roda menjadi lebih dekat di bagian depan. *Toe-out* adalah ketika garis horisontal berpotongan di belakang roda atau jarak roda lebih dekat pada

bagian belakang.

Poros pada kaki ini harus disesuaikan untuk mengurangi keausan pada ban. "Jika diraba pada permukaan ban akan terasa tekstur yang berbeda. Ausnya roda seperti mata gergaji. Jika habis bagian luar roda berarti *toe-in* dan jika habis bagian dalam roda itu pertanda *toe-out*. Tetapi tekanan angin juga bisa memengaruhi keausan ban," imbuh Mardjani. Untuk mengembalikan pada posisi sejajar diperlukan alat khusus yang akan membaca seberapa besar penyimpangan roda dari posisi normal. Setelah diketahui, pengaturan bisa dilakukan.

Ia mengungkapkan kenapa *spooring* roda truk masih jarang dilakukan. "Pertama orang beranggapan *spooring* sulit untuk dilakukan dan truk tidak memerlukan itu. Anggapan yang aneh bagi mayoritas orang. Kenapa mereka menganggap sulit? Karena memang jarang ditemukan bengkel



Drs. Mardjani
Pakar geometri roda dan
Dosen VEDC Malang



Operator mengatur kestabilan alat untuk mencari posisi pada roda

spooring truk. Kalau pun sekarang ada, jumlahnya mungkin masih bisa dihitung dengan jari," jelasnya. Faktor harga alat bisa menjadi sebab sedikitnya bengkel *spooring* truk.

Penyebab kedua adalah *camber*, yaitu sudut yang dibentuk

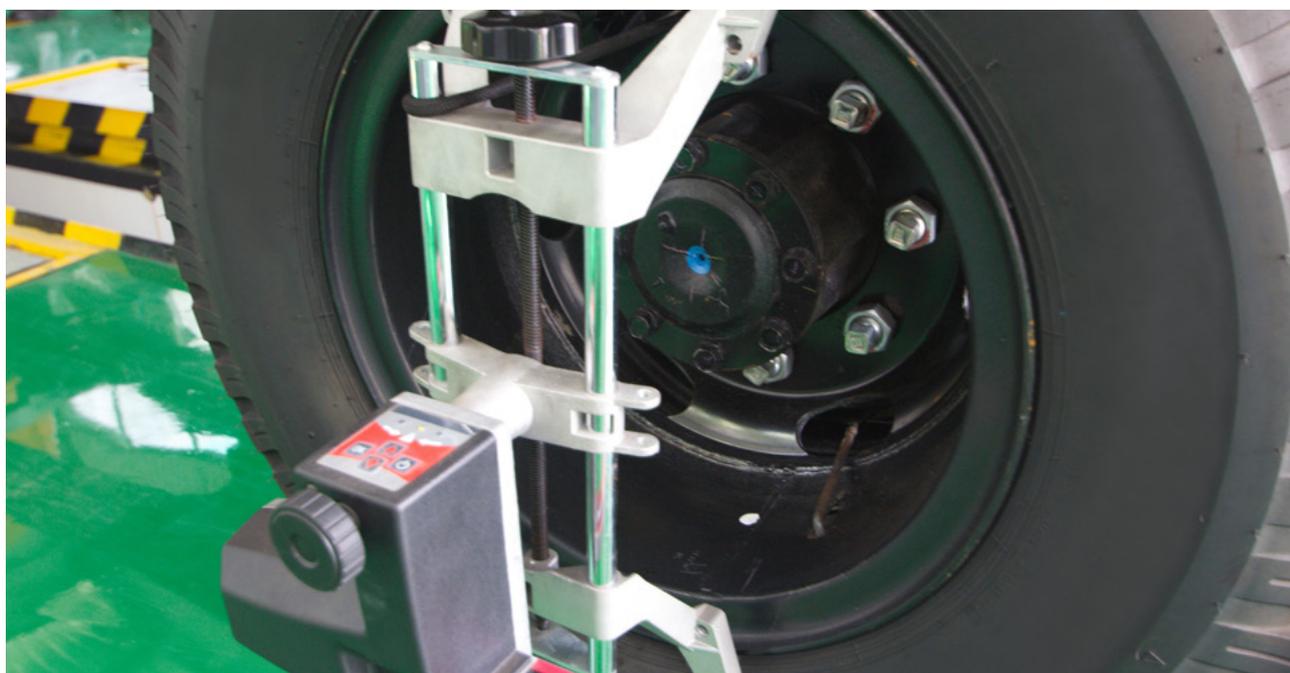
oleh diferensial kemiringan roda ke dalam atau ke luar dari garis vertikal. Ideal *camber* mungkin bervariasi dalam aplikasi dan posisi *axle* yang berbeda. Penyebab munculnya sudut dipengaruhi oleh distribusi beban. *Camber* tidak bisa disesuaikan pada

truk karena memang tidak ada opsi untuk itu. Masalah *camber* bisa muncul karena *axle* yang bengkok. Mardjani menyangkan di Indonesia belum ada bengkel *service* untuk perbaikan *camber*.

Beberapa Hal yang perlu Diperhatikan Mengenai *Camber*

- *Camber* positif ketika roda miring keluar dilihat dari atas.
- *Camber* negatif ketika roda miring ke dalam dilihat dari atas.
- *Camber* positif yang berlebihan dapat menyebabkan keausan halus pada setengah luar tapak ban.
- *Camber* negatif yang berlebihan dapat menyebabkan keausan pada setengah bagian dalam dari tapak ban.

Semua kondisi ketidakselarasan ini mungkin bisa muncul sendiri atau lebih mungkin lagi muncul secara bersamaan. Sebagai contoh, ban berjalan miring sedikit karena *camber* negatif jika terus dibiarkan, kondisi akan semakin buruk dan masalah akan merembet pada toe.



Alat dengan pointer di tempel pada roda lalu dihubungkan dengan komputer

PEMERIKSAAN BERKALA

Program harus mencakup pemeriksaan berkala sebagai berikut.

- *Service* rutin kendaraan di *dealer* resmi serta tanyakan pada mekanik mengenai keselarasan roda. *Camber* mungkin tidak banyak berubah, tapi kaki-kaki dan *axle* dapat berubah. Ini bisa diperiksa dengan melihat keausan pada ban.

- Setelah lebih kurang 10.000 km kendaraan harap diperiksa kembali. Keselarasan kendaraan dapat berubah tergantung pada muatan.

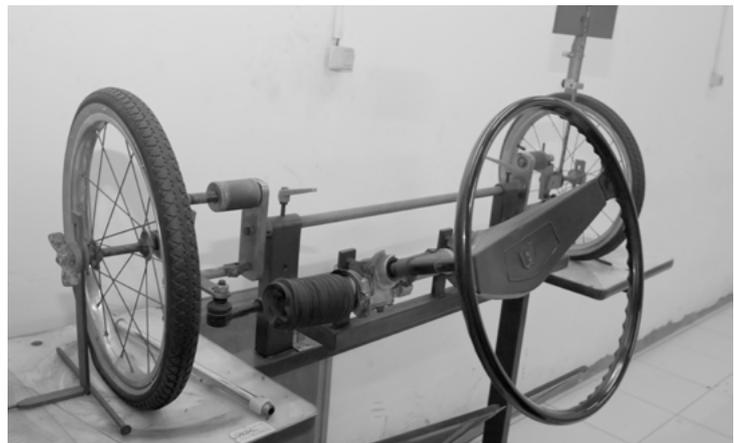
- Ban adalah salah satu indikator paling cepat mengetahui keselarasan sebuah unit. Jika penggantian ban terlalu sering dengan medan normal, *spooling* perlu dilakukan.

Pemeriksaan ringan juga bisa dilakukan sendiri saat sedang kendaraan di parkir atau istirahat. Mardjani menerangkan bagaimana cara memeriksa tekstur permukaan ban jika muncul masalah *toe*. Tektur kasar akan terasa pada sisi ban, lalu setengah tapak ban berikutnya akan terasa halus. "Perhatikan arah tangan saat meraba. Arah atas ke bawah dan dari bawah ke atas akan terasa tekstur ini. Ini yang membedakan *toe-in* dan *toe-out*," papar pria yang sudah menjadi pengajar selama 25 tahun ini.

Jika kaki-kaki diatur dengan dengan benar, tapak ban akan terasa halus di seluruh permukaan. Menurut Mardjani, jika ban depan mengalami *toe-in* yang berlebihan, tangan bisa merasakan perbedaan itu. Ini bisa dirasakan dengan mudah. Seluruh tapak akan terasa halus ketika menyentuh seluruh ban, tetapi akan terasa kasar jika digerakkan dengan arah sebaliknya. Pemeriksaan ini bisa dilakukan dengan cara membersihkan dulu ban dari kotoran yang menempel lalu mengeringkannya.



Alat spooling yang terkoneksi komputer di bengkel



Alat peraga kemudi roda di lab VEDC Malang



Mardjani menunjukkan alat-alat untuk membantu menyelaraskan roda



MENGENAL TELAPAK BAN

Apakah tujuan pabrik memproduksi ban dengan berbagai macam pola telapak (pattern) dan ukuran (size) ban?

Muchlis Massi, Makasar

Jawaban oleh:

BAMBANG WIDJANARCO
Independent TBR Tire Analyst

Pemilihan jenis *pattern* dan *size* ban sangat berpengaruh terhadap keberhasilan pemakaian sebuah ban. Apakah ban tersebut akan dapat bertahan dan mencapai kilometer yang diharapkan (awet)? Ataukah ban tersebut akan cepat habis (gundul)? Atau bahkan akan kolaps sebelum mencapai kilometer yang diharapkan?

Banyak faktor yang memengaruhi berhasil dan tidaknya pemakaian sebuah ban. Seringkali konsumen atau *user* berpikir bahwa umur ban yang dipakainya tidak sesuai dengan harapan, karena kualitas bannya yang kurang baik.

Namun sebenarnya bisa saja hal itu terjadi, karena mereka salah memilih

pattern atau *size* yang tidak sesuai untuk wilayah operasional dan beban muatan kendaraannya. Yang paling berpengaruh terhadap keberhasilan pemakaian sebuah ban adalah keputusan cermat konsumen atau *user* dalam memilih ban yang akan dipakainya karena di pasaran tersedia berbagai macam jenis ban dengan berbagai macam pola telapak (*pattern*) dan ukuran (*size*) yang berbeda-beda.

Dahulu pabrik hanya memproduksi pola telapak (*pattern*) yang sangat terbatas, sehingga pilihan konsumen untuk menerapkan *tire management system* tidaklah banyak.



Tapak ban radial

Seiring dengan perkembangan dan kemajuan teknologi serta persaingan yang semakin ketat dalam bisnis transportasi, pabrik terus melakukan inovasi dalam menciptakan varian yang lebih beragam untuk dipakai sesuai dengan medan jalan, iklim, dan beban muatan (tonase).

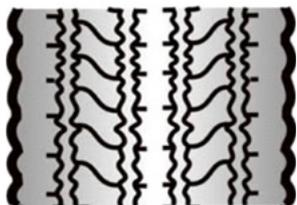
Kini pabrik telah memproduksi ban yang dapat bertahan dalam segala kondisi dengan menyediakan berbagai jenis pola telapak (*pattern*) dan ukuran (*size*). Berbagai jenis pola telapak ban diproduksi untuk mengantisipasi beragam kondisi permukaan jalan, sedangkan berbagai jenis ukuran ban diproduksi untuk mengantisipasi beragam beban muatan (tonase) yang akan diangkut oleh kendaraan.

Karena itu, saat ini perusahaan angkutan yang telah memahami dan menerapkan *tire management system*, memiliki banyak pilihan pola telapak (*pattern*) dan ukuran (*size*) yang dapat diaplikasikan di medan yang dilalui oleh kendaraannya serta beban muatan (tonase) yang diangkut.

POLA TELAPAK (*PATTERN*)

Ada empat pembagian jenis pola telapak (*pattern*) ban, yaitu pola telapak RIB, pola telapak LUG, pola telapak RIB LUG, dan pola telapak BLOCK.

Pabrik membuat berbagai jenis pola telapak ini dengan tujuan dan kelebihan masing-masing yang diharapkan akan digunakan sesuai dengan tujuan dan kelebihan tersebut.

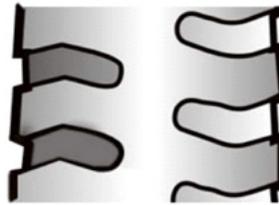


POLA TELAPAK RIB

Pola telapak ini memiliki ketahanan gesekan yang kecil, mengurangi selip ke samping, memiliki stabilitas pengendalian dan kenyamanan yang baik dan tidak berisik saat dioperasikan.

Pola telapak RIB dibuat untuk mengalirkan air dan tetap menjaga daya cengkeram terhadap permukaan jalan apabila kendaraan berjalan di permukaan jalan yang basah atau tergenang (*aquaplanning*) sehingga dapat terhindar dari kemungkinan tergelincir.

Pola RIB ini sangat cocok dan bersifat dingin jika dipakai di jalan raya (*on the road*) dengan kecepatan tinggi dan jarak yang panjang serta aman untuk digunakan di segala posisi (*all position/steer – drive – free rolling*). Namun biasanya pola RIB ini tidak tahan terhadap benturan, goresan, dan tusukan.

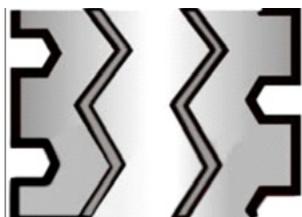


POLA TELAPAK LUG

Pola telapak ini memiliki daya cengkeram yang sangat baik pada permukaan jalan tanah dan lumpur untuk menghindari selip, maka sering disebut *construction pattern* (kendaraan konstruksi) atau *military pattern* (kendaraan militer).

Pola LUG ini sangat cocok dipakai untuk medan tanah yang lunak maupun medan berbatu (*off the road*), serta termasuk tahan terhadap goresan dan tusukan (*cut and tear resistant*).

Jenis pola telapak ini tidak cocok untuk kendaraan berkecepatan tinggi dengan jarak tempuh yang panjang. Karena jika pola telapak ini dioperasikan di jalan halus (*highway*) dengan kecepatan tinggi dan jarak jauh akan cepat panas dan berbunyi sangat berisik.



POLA TELAPAK RIB LUG

Pola telapak ini merupakan gabungan dari pola RIB dan LUG dan bertujuan untuk memperoleh manfaat dari kelebihan pola RIB dan LUG.

Pola ini paling cocok dan aman untuk dipakai di segala medan jalanan yang umum di Indonesia seperti jalan aspal bergelombang, banyak lubang, jalan tanah, dan jalan beton kasar (*on & off the road*).

Pola telapak ini masih termasuk dalam kategori *cut and tear resistant* (tahan terhadap goresan dan tusukan).



POLA TELAPAK BLOCK

Pola telapak ini memiliki *traction* (kontrol traksi) dan *braking power* (kemampuan pengereman) yang baik, memiliki pengendalian yang baik pada jalan aspal maupun jalan tanah, serta memiliki sifat dan manfaat seperti pola telapak RIB LUG (*on & off the road*).

Pola telapak BLOCK ini sangat direkomendasikan untuk digunakan pada posisi gardan tarikan (*drive*) dan kurang cocok digunakan pada posisi kemudi (*steer*) dan pengikut (*free rolling*).

Pola ini dianggap cukup unik, karena tidak jarang pabrikan memproduksi pola BLOCK dengan alur rotasi (satu arah).

UKURAN (SIZE) BAN

Pemilihan ukuran ban harus disesuaikan dengan beban muatan atau tonase yang diangkut oleh kendaraan.

Ukuran ban yang tidak sesuai dengan beban muatan (tonase) yang diangkut kendaraan, akan mempercepat usia pemakaian ban. Ban akan cepat gundul atau ban akan meledak saat dioperasikan. Apabila berat beban muatan (tonase) yang diangkut kendaraan secara rutin bertambah, ukuran ban harus dinaikkan (*up size*) ke ukuran yang lebih besar.



Mengapa beban muatan (tonase) sangat berpengaruh pada pemilihan ukuran ban?

Setiap jenis ban memiliki *load index* yang ditetapkan oleh pabrik yang memproduksinya. *Load index* adalah kemampuan sebuah ban untuk mengangkut beban muatan. *Load index* ini tercantum pada dinding samping (*side wall*) tiap-tiap ban sehingga konsumen saat memilih ban yang akan dipakai diharapkan memperhatikan dengan cermat *load index* atau daya angkut ban tersebut.

Semakin besar ukuran ban, maka biasanya akan semakin besar pula *load index* atau daya angkutnya.

Jelaslah terjawab mengapa kendaraan yang mengangkut beban lebih berat harus menggunakan ban yang memiliki *load index* lebih tinggi. *Load index* yang lebih tinggi biasanya dimiliki oleh ban dengan ukuran lebih besar. Sebaliknya, ban dengan ukuran lebih kecil memiliki *load index* yang lebih rendah.

Konsumen harus dengan cermat memperhitungkan berapakah daya angkut ban yang dibutuhkan oleh kendaraannya sesuai dengan beban muatan yang diangkutnya. Hal ini sangat perlu dilakukan untuk memperhitungkan efisiensi biaya kendaraan. Karena ban dengan ukuran lebih kecil, lebih murah harganya dibandingkan dengan ban dengan ukuran lebih besar.

Untuk kendaraan dengan beban muatan ringan tidaklah perlu memilih ban dengan ukuran yang lebih besar. Bahkan bila memungkinkan, dapat digunakan ban *tubeless* (tanpa ban dalam) yang mempunyai daya jelajah lebih panjang lagi daripada ban *tube type* (dengan ban dalam dan selendang/*flap*). Namun penggantian dari ban *tube type* ke ban *tubeless* perlu memperhatikan

tabel *equivalent sizes* (ukuran yang setara antara ban *tube type* dengan ban *tubeless*) dan sebaiknya dikonsultasikan terlebih dahulu dengan teknisi ban yang benar-benar menguasai.

Secara ringkas, mengapa pabrik memproduksi ban dengan berbagai macam pola telapak (*pattern*) dan ukuran (*size*)? Supaya konsumen bisa memilih ban yang sesuai dengan kebutuhannya. Namun, akan lebih baik lagi jika pemilihan ban ini selalu dikonsultasikan terlebih dahulu dengan teknisi yang benar-benar mengerti dan menguasai bidangnya. Peranan teknisi yang benar-benar menguasai sangatlah penting dalam ketepatan pemilihan ban dan keberhasilan pemakaian ban di lapangan.



Teks: Abdul Wachid | Foto: Bayu Yoga Dinata

DUMP TRUCK AERO

BOBOT RINGAN, MUAT LEBIH BANYAK

Karoseri dump truck adalah salah satu jenis karoseri yang sering dijumpai di area pertambangan dan konstruksi bangunan. Dump truck terbilang efektif digunakan di kawasan yang berat dan membutuhkan kinerja tinggi. Satu dari sekian banyak pilihan karoseri dump truck yang bisa dipergunakan berdasarkan aspek kegunaan di lapangan mulai dari jenis kendaraan, variasi kubikasi hingga desain dari karoserinya itu sendiri.



Keunggulan yang dimiliki *dump truck aero* adalah konstruksi bak yang digunakan tanpa sambungan atau tanpa rangka.

Dump truck biasa digunakan untuk mengangkat atau memindahkan banyak jenis material. Material-material tersebut di antaranya batu bara, tanah uruk, pasir, batu split, nikel, biji besi bahkan sampai sampah. Sebuah *dump truck* memiliki ciri yang khas dilengkapi dengan piranti pembantu, yakni hidrolik yang terpasang di bawah bak *dump truck* dalam posisi tidur dengan bagian belakang berengsel. Sementara

bagian depan bak yang dapat diangkat memungkinkan material yang diangkat dalam bak *dump truck* dengan mudah diturunkan melalui belakang truk.

"Di Eropa istilah *dump truck* hanya berlaku untuk *off road* dan pekerjaan konstruksi saja. Sementara di jalan raya kendaraan ini dikenal sebagai *tipper truck*," kata Muhammad Nur Ivansyah, *Product Design Development Section Head Product Engineering* PT Gemala Kemapa Daya. Saat ini, hampir semua *dump truck* dioperasikan oleh hidrolik yang dipasang dalam berbagai konfigurasi. Masing-masing dirancang untuk menyelesaikan tugas tertentu dalam rantai pasokan bahan konstruksi, tambang, infrastruktur, dan lain-lain.

Beberapa jenis *dump truck* yang tengah diminati ialah



SPESIFIKASI DUMP TRUCK AERO

Model : GTS A011

Tipe : Aero

Dimensi

Panjang : 4 meter

Tinggi : 1,1 meter

Lebar : 1,85 meter

Ketebalan

Lantai : 4 milimeter

Dinding : 3 milimeter

Kapasitas Muatan: 15 ton

Hydraulic Pump: KP 75

Hydraulic Cylinder: 160x70 milimeter

Dump truck, salah satu jenis karoseri yang banyak dipakai di industri tambang dan konstruksi. Keunggulan *dump truck* biasa digunakan untuk mengangkut atau memindahkan banyak jenis material.

dump truck aero. Keunggulan yang dimiliki *dump truck* jenis ini adalah konstruksi bak yang digunakan tanpa sambungan atau tanpa rangka. Tanpa penggunaan rangka yang otomatis dapat mengurangi bobot bak *dump truck*, sehingga dapat mengangkut muatan lebih banyak. Meski tanpa rangka, material yang digunakan tidak meninggalkan unsur kekuatan dan ketangguhan dalam jam operasi yang berat dan terus-menerus.

"Bobot bak yang berkurang tersebut membuat ban tidak cepat aus dan kinerja hidrolik akan lebih maksimal," jelas Ivansyah. Sedangkan, untuk penambahan rangka bawah di sasis menggunakan menggunakan material besi baja *bending*. Material ini memiliki keunggulan lebih fleksibel dan tidak merusak sasis ketimbang menggunakan material UNP.



Dump truck aero menggunakan material yang memiliki kekuatan dan ketangguhan dalam jam operasi yang berat dan panjang.



Dump truck aero menggunakan material yang memiliki kekuatan dan ketangguhan dalam jam operasi yang berat dan panjang.



Implementasi *Lean Logistic* Strategi untuk Meningkatkan Daya Saing Perusahaan

Teks: Berty Argiyantari, Logistic General Manager PT Enseval Putra Megatrading Tbk
Foto: Dok. Pribadi

Tahun 2015 merupakan tahun yang penuh tantangan bagi dunia logistik. Adanya kebijakan kenaikan harga BBM yang berfluktuasi mulai akhir 2014, kenaikan UMR, dan kenaikan tarif dasar listrik berdampak pada kenaikan biaya. Di sisi lain, kondisi infrastruktur seperti saat ini belum berpihak pada industri

logistik. Bila tidak bijak menyikapinya, akan sulit bagi perusahaan untuk bisa menuai tingkat pertumbuhan yang diharapkan dan menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN di penghujung 2015. Perusahaan harus berusaha ekstra-keras bagaimana bisa menekan biaya dengan melakukan perbaikan

berkesinambungan dan melakukan terobosan dalam peningkatan efisiensi dan produktivitas namun tetap bisa memberikan layanan memuaskan kepada pelanggan. Salah satu cara untuk menekan biaya logistik adalah melalui penerapan *lean system*.

Apakah Itu *Lean*?

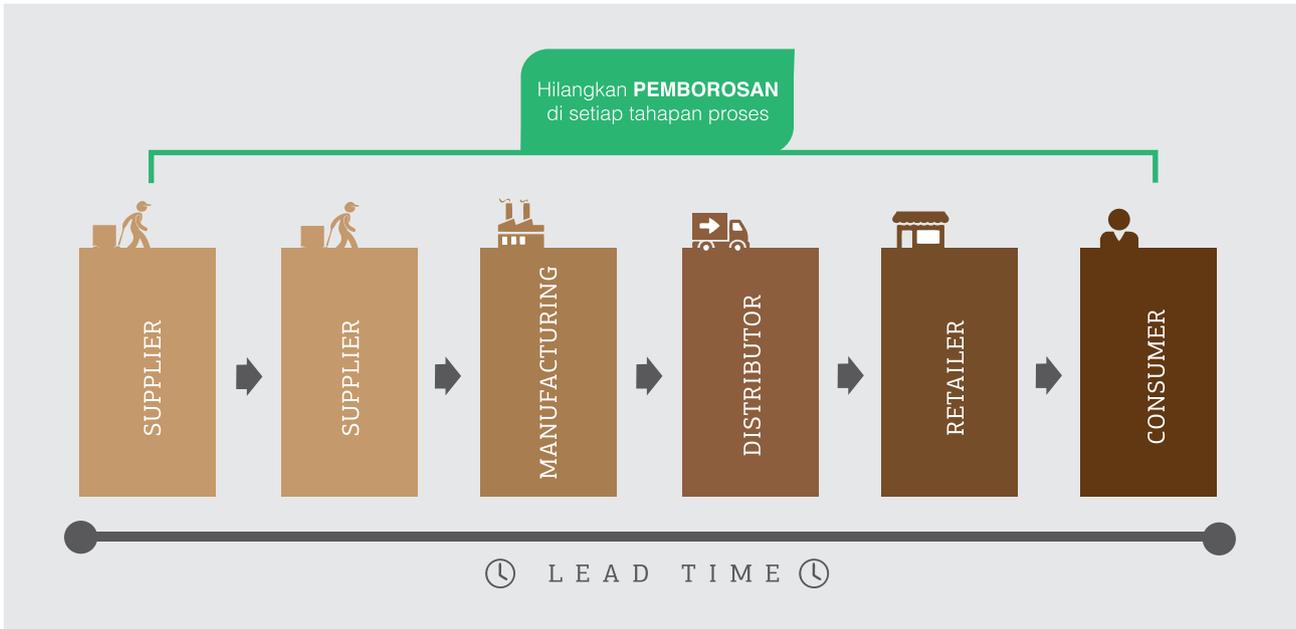
Lean adalah suatu metode sistemik yang menitikberatkan pada identifikasi dan menghilangkan pemborosan pada proses melalui perbaikan berkesinambungan dengan cara mengalirkan produk dan informasi sesuai kebutuhan pelanggan.

Lean pertama kali dikenalkan oleh Toyota Motor Company melalui Toyota Production System (TPS) guna membangun sistem manufaktur yang fokus pada proses dengan disiplin tinggi. Dengan slogan "*Doing more with less*", *lean* banyak diadopsi oleh perusahaan di berbagai bidang karena memberikan banyak manfaat, yaitu mengurangi biaya, proses kerja yang lebih ramping dan fleksibel, inovasi cemerlang, dan pelayanan kepada pelanggan yang cepat dengan kualitas tinggi sehingga bisa bersaing di pasar.

Musuh Utama *Lean*

Dalam alur pergerakan barang di sepanjang rantai pasok, rawan terjadinya pemborosan proses yang mengakibatkan biaya tinggi. Pemborosan bisa terjadi di beberapa titik aktivitas logistik mulai dari perencanaan, pemesanan, penyimpanan, dan transportasi produk mulai dari *supplier*, pabrik, distributor, *retailer* hingga pelanggan.

Contoh pemborosan yang sering terjadi adalah perencanaan yang tidak matang, waktu tunggu bongkar muat yang terlalu lama, keterlambatan kedatangan truk, pergerakan barang dan orang yang tidak perlu, *multiple handling* terhadap barang yang memerlukan sumber daya lebih dari seharusnya dan berpotensi mengakibatkan kerusakan, persediaan berlebihan sehingga memerlukan tempat penyimpanan yang luas dan bisa mengakibatkan produk menjadi kedaluwarsa, kesalahan proses, administrasi dan prosedur kerja yang terlalu kompleks dan berbelit-belit, utilisasi moda transportasi yang tidak maksimal, dll.



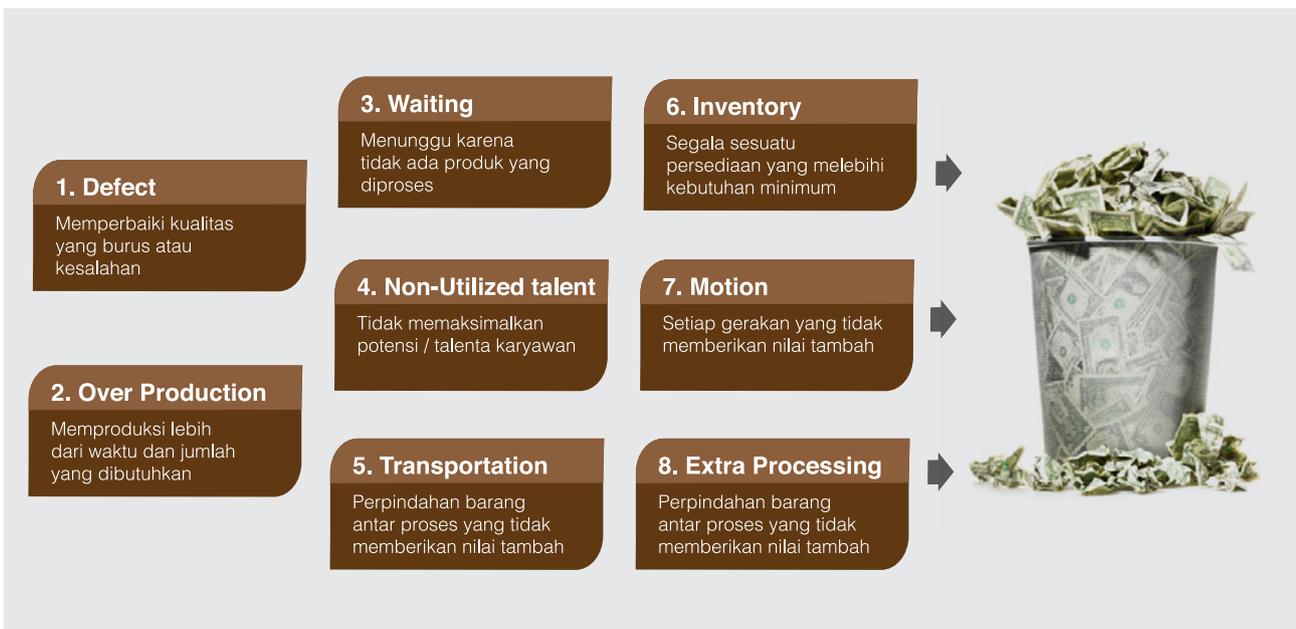
Gambar 1. Alur pergerakan barang

Ada tiga jenis pemborosan yang harus dihilangkan, yaitu **Muda – Mura – Muri (3M)**.

Muda artinya segala aktivitas sesuatu yang tidak memiliki nilai tambah dari sudut pandang pelanggan. Pelanggan tidak bersedia membayar biaya yang timbul akibat pemborosan ini. Pemborosan dapat berupa material yang terbuang sia-sia, peralatan, waktu, energi dan tempat.

Mura artinya tidak teratur, tidak merata, dan bervariasi. Pemborosan ini timbul karena adanya ketidakteraturan dan variasi dari suatu proses yang menghasilkan inkonsistensi hasil. Bisa juga dihasilkan oleh ketidakseimbangan beban atau volume kerja yang berfluktuasi.

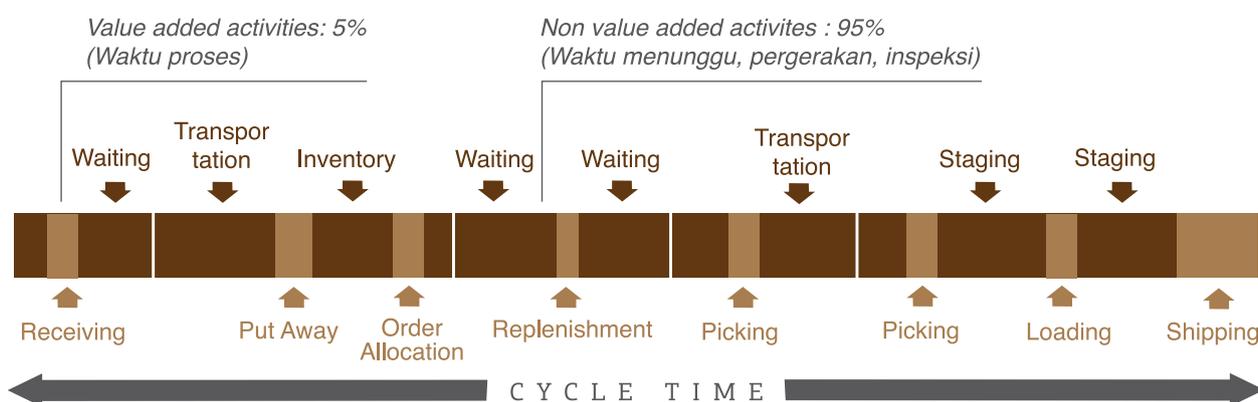
Muri artinya beban berlebih. Pemborosan ini terjadi karena beban yang berlebihan, baik pada peralatan maupun manusia, dapat dihindari melalui standarisasi kerja dan penyederhanaan proses.



Gambar 2. Jenis pemborosan MUDA

Seringkali tanpa disadari dalam satu siklus pekerjaan, pemborosan berupa aktivitas tanpa nilai tambah bisa mencapai 95%. Pada pendekatan tradisional, perusahaan lebih menitikberatkan pada cara mempercepat proses yang memberikan nilai tambah. Walaupun segala upaya

yang dikerahkan untuk meningkatkan aktivitas ini, hasilnya tidak akan maksimal karena hanya 5% dari total aktivitas. Pendekatan yang dilakukan oleh *lean* justru fokus kepada mengurangi aktivitas yang tidak bernilai tambah yang jauh lebih besar, yaitu 95 %.



Gambar 3. Cycle Time

Prinsip Lean

Beberapa waktu lalu, pernah populer jargon "Kalau bisa dipersulit, kenapa harus dipermudah? Kalau bisa diperlama, kenapa harus dipercepat?"

Pada *lean*, pemikiran seperti itu harus dibuang jauh-jauh. *Lean* membuat segala sesuatu menjadi mudah. Untuk mencapai tujuan tersebut, perlu perubahan paradigma melalui lima prinsip *lean*.

- Fokus pada kepuasan pelanggan.
- Memetakan proses yang terjadi dan mengangkat masalah ke permukaan secara sistematis agar diketahui akar penyebabnya.
- Alur proses dibuat sesederhana mungkin dan mengalir tanpa hambatan agar karyawan bisa mengerjakan pekerjaan dengan cara yang mudah.
- Mengembangkan *pull system* yang memudahkan pelanggan untuk mendapatkan barang sesuai dengan waktu dan jumlah yang dibutuhkan.
- Masalah yang timbul diatasi dengan perbaikan terus-menerus dengan melibatkan seluruh lapisan karyawan untuk menuju proses yang ideal.

Just In Time (JIT)

Dalam bisnis, persediaan barang memegang peranan penting untuk menjaga tingkat layanan kepada pelanggan. Di sisi lain, persediaan adalah pemborosan yang harus dihilangkan karena berkaitan dengan modal, kebutuhan ruang penyimpanan, biaya pemeliharaan, potensi kerusakan produk dan kedaluwarsa, pajak, asuransi, risiko pencurian dan kehilangan barang. Semakin tinggi persediaan, maka semakin tinggi biaya yang dibutuhkan yang bisa mengganggu aliran kas perusahaan. Risiko lain akibat tingginya persediaan adalah masalah-masalah yang timbul dalam aktivitas logistik menjadi tersembunyi.

Dalam *lean* dikenal filosofi *Just In Time (JIT)* yang fokus pada upaya untuk menghasilkan produk sesuai kebutuhan pelanggan secara tepat jumlah, tepat waktu, tepat tujuan, dan tepat kualitas. Tingkat persediaan dikendalikan dengan cermat dan tidak terdapat *buffer stock*. Aliran dan pergerakan produk dibuat mengalir tanpa hambatan. Ketika terjadi masalah maka sistem akan berhenti seketika sehingga ketepatan kedatangan, ketepatan jumlah, dan kualitas prima sangat diutamakan.

Dalam JIT dilakukan kerja sama dengan sedikit vendor namun kerja sama yang dikembangkan adalah hubungan jangka panjang berbasis kemitraan strategis dengan vendor yang terbaik. JIT juga memanfaatkan pihak ketiga atau *outsourcing* untuk mengambil alih sebagian atau keseluruhan aktivitas perusahaan agar perusahaan dapat berkonsentrasi pada bisnis inti. Secara berkala kinerja para vendor diukur sesuai dengan kriteria yang ditetapkan dan diberi umpan balik agar perbaikan terus dilakukan.

Value Stream Mapping (VSM)

Metode penting dalam *lean* untuk peningkatan kinerja perusahaan adalah *Value Stream Mapping (VSM)*, yaitu pemetaan proses dalam bentuk *flowchart* yang bertujuan membantu menganalisis aliran material dan informasi secara visual saat produk berjalan melalui keseluruhan bisnis proses logistik yang menciptakan *value*, mulai dari pengiriman barang dari supplier sampai produk diantar ke pelanggan.

PERJUANGAN SOPIR MUATAN BARANG BERBAHAYA

Teks: Sigit Andriyono

Barang berbahaya atau yang biasa disingkat B-3 merupakan angkutan khusus yang memiliki standar terjamin aman dari kontaminasi atau kebocoran saat diangkat ke tempat pengolahan. Standar kendaraan juga berbeda dengan pengangkutan migas atau bahan lain dan wajib mencantumkan tanda tertentu sesuai barang yang diangkat.

Ratmo (35) adalah salah satu sopir pengangkutan limbah karbon dari Jepara. Menurutnya, pekerjaan sebagai sopir B-3 bukan perkara mudah. Proses awal perekrutan dari perusahaan menjadi tahap paling berat. "Beberapa tes harus dihadapi. Tetapi sebelum itu ada prasyarat yang harus dipenuhi calon pengemudi, seperti surat keterangan catatan kepolisian, surat sehat berisi pernyataan dokter mengenai kesehatan jasmani dan kesehatan mata," katanya.

Prasyarat surat sehat menjadi kendala bagi Ratmo. Rumahnya di daerah perdesaan membuatnya kesulitan mengurus surat sehat. Surat sehat harus keterangan dokter RSUD. Dengan begitu puskesmas atau klinik terdekat tidak bisa memberikan

rekomendasi. Ratmo harus menempuh sekitar 10 km untuk menuju RSUD di daerahnya. "Maklum rumah saya jauh dari kota. Awalnya sedikit bingung saat berada di RS karena itu kali pertama saya masuk RSUD. Setelah menanyakan ke bagian informasi, ada perawat yang membantu menunjukkan jalan," kata Ratmo.

Setelah semua persyaratan lengkap, Ratmo memasukkan lamaran kerja. Berbekal pengalaman mengemudi angkutan perusahaan migas, Ratmo lolos tes dan diterima kerja. Tahap pelatihan harus dilaluinya. "Saya sudah bisa mengira apa saja yang akan diberikan kepada sopir," jelas bapak dua putra ini.

Sudah hampir dua tahun Ratmo menjalani pekerjaan sebagai sopir B-3. Kendaraan transporter B-3 memang memiliki spesifikasi khusus daripada truk pengangkutan lain. Ada beberapa *safety tool* yang harus dipahami. Ratmo tidak memiliki masalah dalam aplikasi fitur keamanan tersebut di lapangan. Menurutnya, pengalaman pertama bukan pengalaman menarik untuk diceritakan, tetapi pengantaran ketiga

ke tempat pengolahan limbah menjadi cerita yang berbeda dari pengantaran sebelumnya. "Suatu siang hujan deras saat perjalanan menuju tempat pengolahan. Saya dan kernet berharap saat berangkat tidak terjadi apa-apa sehingga perjalanan lancar. Di suatu persimpangan ada petugas pengatur jalan yang sedang mengalihkan arus lalu lintas. Jalan biasa yang saya gunakan tidak bisa dilewati karena ada tanah longsor menutup separuh jalan," kisahnya.

Ratmo bingung karena satu-satunya jalan yang ia tahu ditutup petugas, arus truk dilewatkan jalur kanan yang nantinya melewati hutan. Pilihan jalan memutar yang terpaksa harus diambil.

"Setelah belok kanan, kernet saya suruh untuk memeriksa semua tekanan ban, pipa, dan kran pembuangan. Tak lama kernet kembali dan melaporkan bahwa semua sudah sesuai standar. Jalan sudah tidak lagi beraspal, tetapi menjadi jalan sirtu dengan kondisi yang agak berlubang. Saya jalankan truk pelan-pelan untuk menjaga muatan tetap dalam kondisi stabil. Hampir 1 km





jalan tidak rata. Di akhir jalan menuju hutan ada lubang sebesar separuh jalan, lewat sisi mana pun salah satu sisi truk pasti masuk lubang. Saya ambil kanan lalu terus menjaga posisi truk tetap lurus," cerita Ratmo melewati jalan alternatif menuju tempat pengolahan.

Setelah keluar dari lubang, Ratmo berhenti di sisi jalan untuk memeriksa muatan. Ratmo kaget memeriksa ada salah satu pipa kontrol di dekat kran pembuangan yang mengeluarkan busa kecil berwarna putih. Ratmo menduga ini kebocoran *seal* sambungan. Segera ia berlari dan menuju kabin, untuk mematikan tombol sistem kelistrikan dan *master control* pipa. "Saya panik, karena kali pertama mengalami masalah ini. Hujan dan kondisi jalan yang tidak mendukung membuat semua berubah dari biasanya. Saya matikan tombol *master control*. Semua fungsi kelistrikan dan sistem pengaturan pipa mati total. Saya tunggu sebentar dan syukurlah busa-busa kecil berhenti," jelas Ratmo lega, kebocoran bisa diatasi dengan mematikan kontrol utama.

Berbeda dengan Ratmo, Mifdar (37) sopir pengangkutan material pembuat asam dari Nganjuk punya kisah lain. Sudah hampir dua tahun ia bekerja mengantar cairan B-3 dari pengolahan ke pabrik. Trayek pendek dalam provinsi yang membuat Mifdar bisa sampai seminggu tiga kali pulang-pergi dari tempat pengolahan ke pabrik. Setiap pengantaran selalu ada pos kontrol yang akan memeriksa truk terkait kondisi muatan, kendaraan, dan kebocoran pipa. Setiap pos memberikan laporan *check point* dalam formulir pengantaran. Setiap pengemudi wajib membawa truk ke *check point* berikutnya dalam tenggang waktu yang sudah ditentukan.

"Awalnya saya kesulitan terhadap

disiplin waktu ketika laporan di *check point*. Bukan telat sampai, tetapi waktu saya selalu mendekati batas akhir waktu pengiriman. Bukan sebab lain, tetapi karena saya berhati-hati membawa muatan berbahaya ini. Bayangkan saja, setiap bongkar muat selalu ada operator yang berpakaian khusus lengkap dengan pelindung helm dan masker. Tidak semua orang bisa membongkar muatan," cerita Mifdar bagaimana prosedur bongkar muat.

Dari prosedur itu Mifdar membawa muatan dengan sangat hati-hati, ia juga kadang merasa diburu waktu tetapi tetap saja ketakutan sendiri yang membuatnya ia tidak bisa memanfaatkan waktu.

Suatu pagi Mifdar memanfaatkan kesempatan baik. Cuaca cerah, jalan kering, dan lalu lintas tidak padat. Ia datang di tempat pengolahan agak pagi, antrian yang ia dapat juga tidak terlalu ramai. Waktu itu ia dapat antrian nomor empat. Lumayan agak pagi daripada biasanya, sehingga dapat nomor awal. Setelah tangkinya terisi ia langsung berangkat menuju pabrik. "Di *check point* pertama saya dapat waktu terbaik. Ini bukan balapan dengan teman lain tetapi waktu saya pas tidak telat. Menuju *check point* terakhir agak saya buru-buru karena sempat ada kemacetan akibat ada truk kecil muatan buah jeruk tumpah di tengah jalan. Sampai pos kontrol saya sedikit emosi karena ada petugas baru yang kurang cepat kerjanya. Waktu kontrol sedikit lama. Saya teriak dari kabin agar menyegerakan pemeriksaan," kisah Mifdar mengejar waktu terbaik dari pengangkutannya.

Kisahanya belum berakhir sampai di situ. Mendekati pabrik, kernetnya mendengar ada bunyi desis panjang dari tangki sebelah kiri. Truk ia hentikan,

lalu memeriksa apa yang terjadi. Bunyi memang terdengar tetapi Mifdar tidak mengetahui asal bunyi desis tersebut. Selama beberapa menit, ia menyadari, bunyi desis dari kran pembuangan udara pada bagian samping bawah. Tangki yang berjalan selalu diisi tekanan udara tertentu untuk menjaga kondisi asam. Jika ada pengurangan tekanan udara dalam batas tertentu, sistem kontrol tekanan akan otomatis mati sendiri. Setelah itu tidak boleh ada kekurangan udara lagi.

"Saya bingung bagaimana mengatasinya. Saat saya memeriksa batas udara minimum, memang belum tercapai, artinya bunyi desis akan terus berbunyi hingga batas akhir. Saya tidak mungkin menunggu batas akhir itu. Saya buka kotak kontrol di samping, saya ketuk-ketuk pipa aliran pipa dan kran di kotak itu. Bunyi desis tetap terdengar," cerita kepanikan Mifdar mendengar kebocoran pada pipa pembuangan. Tak habis pikir, ia ambil sandal lalu dipukulkan dengan sedikit keras mulai kran hingga pipa. Upayanya berhasil, bunyi desis menghilang dan batas minimum udara tercapai.

"Saya lega bisa melewati itu semua. Saya juga tidak telat sampai pabrik. Semua lancar, dan operator pun tidak menanyakan apa pun apa yang terjadi," kata Mifdar. Sembari menunggu ia berdiskusi dengan kernetnya apa yang terjadi. Ia menyimpulkan mungkin karena petugas baru yang ia buru untuk menyegerakan pemeriksaan sehingga ada prosedur yang dilewati. Beruntung tidak terjadi kebocoran parah atau efek yang lebih buruk lagi. Hingga kini Mifdar tidak lagi memburu kerja petugas keamanan dan ia sudah bisa mengatur waktu pengiriman dengan efisien.

 <p>1. PT Gemala Kempa Daya // Jl. Raya Pegangsaan Dua Blok A1 Km 1.6, Kelapa Gading, Jakarta Telp. 021-4602777 / Fax. 021-4602765</p>	 <p>2. Adira Finance// Jl. Jendral Sudirman No. 1. Jakarta Selatan 12910</p>	 <p>3. Badan Nasional Sertifikasi Profesi// Jl. Haryono MT Kav 59, Jakarta Selatan Telp. 021-7992685</p>	 <p>4. CV Midia Tekindo // Ruko Pesona Khayangan Jl. Raya M. Yusuf Raya NO. 18 Depok, Jawa Barat 161411 Telp. 021-29441200/ Fax. 021-29441205</p>
 <p>8. PT Cemaco Makmur Corporatama // Jl. Perintis Kemerdekaan 42 Pudak Payung, Semarang Telp. 024-7466333 Fax. 024-7466222</p>	 <p>6. Indonesia Defensive Driving Center // Plaza Tanjung Mas Raya Estate Blok B1 No.19 Tanjung Barat, Jakarta Selatan 12530 Telp. 021-78844212 Fax. 021-78844214</p>	 <p>7. PT RAJAWALI SHAKTI NUSANTARA // (Graha Rakhmat 1st Floor) Jln. Raya Prambanan No. 5 Surabaya 60131 Tlp. (031) 31 5010076 Faks. (031) 5010085</p>	 <p>8. Imago Transcotama // Jl. Margomulyo 44 Blok ii-5 Surabaya. Komplek Pergudangan Suri Mulya Permai Telp/fax: 031-7490114</p>
 <p>9. PT CATUR KOKOH MOBIL NASIONAL // Jl. Kalianak Timur No. 352 B Surabaya Telp. 031-749 9919</p>	 <p>10. Kepolisian Daerah Metropolitan Jakarta Raya // Jl. Jend. Sudirman Kav. 55 Jakarta Selatan 12190 Telp (021) 5234021 , 5234217</p>	 <p>11. PT Sidomulyo Selaras Tbk // Jl. Gunung Sahari III No. 12A Jakarta 10610 Telp. 021-4266002 Fax. 021-4265977</p>	 <p>12. Toval Trans // Jl. Raya Simpang Lemah Abang No. 93. Cibeber, Cikarang Utara. 17550</p>
 <p>13. PT GLOBAL EKXPO MANAGEMENT (GEM INDONESIA) // Perkantoran Mutiara Taman Palem Block C5/28-29 Jln. Kamal Raya Outer Ring Road 11730 Jakarta Barat Indonesia Telp. (021) 54358118 Web. www.gem-indonesia.com</p>	 <p>14. PT RAJAWALI INTI // Jln. Brantas Km 1 Probolinggo Tlp. (0335) 423259</p>	 <p>15. PT PURA TRANS // Desa Cangkir RT 04 RW IV Diyorejo Gresik</p>	 <p>16. PT Toyota Astra Financial Services // Mega Plaza Kav. C, No. 3 Kuningan Jl. HR Rasuna Said, Setiabudi, Jakarta Selatan Telp. 021-57898999</p>
 <p>17. SUPPLY CHAIN INDONESIA // Jl. Negla 25 Setiabudi Bandung, 40154 Telp. 022-7000 1090 Web. www.supplychainindonesia.com</p>	 <p>18. PT RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA // Jln. Letjen Sutoyo 110-112. Waru Sidoarjo Tlp. 031-8531668</p>	 <p>19. PT MERCU GRAMARON // Jln. Klampis Anom No. 12 Kompleks Perumahan Wisma Mukti - Surabaya Tlp. (031) 5932600 - 2700 Faks. (031) 5946370</p>	 <p>20. PT BUMI BENOWO SUKSES SEJAHTERA // Graha Gramaron Jln. Bunguran 23-25A Surabaya Tlp. (031) 355 6666</p>

Co Located with:

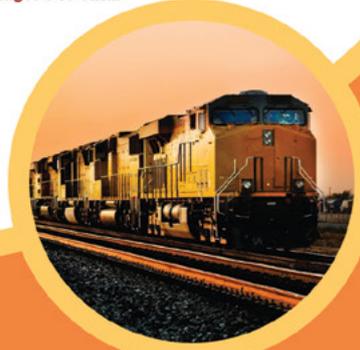


Indonesia Transport Supply Chain & Logistics by SITL

7-9 OCTOBER 2015

Jakarta International Expo Kemayoran, Jakarta

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



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

Desma Linsany, Business Development Manager PT Lautan Jaya Kumala

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

Sangudin Udien, Logistics Manager PT. Sinar Meadow.

ITSCL/ILI 2014 KEY STATISTICS

MORE THAN

US\$ 33.15 Mil
WORTH OF BUSINESS DEALS



16
countries

7.79%

Others

24.39%

Logistic professional

4.234 Buyers



256
Corporate Delegate

43.33%

CEO / MD

102
companies



BOOK YOUR SPACE NOW!

Howu Zebua

E: howu.zebua@reedpanorama.com

Ph: +62 21 2556 5021



The 2nd Malaysia International Bus, Truck & Components Expo 2015

第二届马来西亚国际巴士, 货车及组件展览

Don't miss MIBTC 2015

Malaysia International Bus, Truck and Component Expo is back in May 2015.

Mark your calendar for the largest commercial vehicle exhibition in Malaysia on 14 - 16 May 2015.

Fringe Programs to introduce :
Business Match Making,
Best Booth Design Award,
Asian Trucker Networking Night,
Driver Competition.

14 - 16 MAY 2015

Mines International Exhibition & Convention Center [MIECC]
Seri Kembangan , Selangor, Malaysia
马来西亚绿野国际会展中心, 吉隆坡, 马来西亚 [MIECC]

REGISTER ONLINE NOW for quicker access on the event day.

Organised by



Supported by



Official Media Partner



Official Freight Forwarder

