

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

APRIL
2015

MENIMBANG
PLAT HITAM
PLAT KUNING

IDR 50.000



Edisi 10/1/2015

Mulai Maret,
Usaha Angkutan
Wajib Berbadan
Hukum



MENGHITUNG ULANG PAJAK ANGKUTAN BARANG
MEMAKSIMALKAN USIA BAN
KEAMANAN TAK BISA DITAWAR

TRUCKMAGZ

PREMIUM BUSINESS TRUCK MONTHLY MAGAZINE

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



Graha Gramaron 2nd Floor Jalan Bunguran 23-25 Surabaya.
+6231 3556677. info@arveo.co.id



HINO500 Series

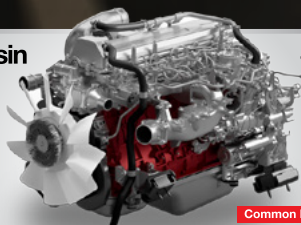
Drive Your Business Easier



NEW GENERATION RANGER

FG 235 JL | Truk 4x2
GWV 15.1 Ton

Mesin



J08E

Common Rail

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

Suspensi Kabin semi-float (rubber type)



Upper arm

Mounting bush

Rear arch

Mounting bush

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

Full Air-Brake System



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

HINO CEMACO

Authorized Dealer - PT. CEMACO MAKMUR CORPORATAMA

Semarang : Puduk Payung (024) 7466333, Kaligawe (024) 6581893

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

Cilacap (0282) 546333

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



Upaya Ciptakan Persaingan Sehat

Per 1 Maret 2015, Peraturan Dalam Negeri (Permendagri) Nomor 101/2014 tentang penghitungan dasar pengenaan pajak kendaraan bermotor dan bea balik nama kendaraan bermotor tahun 2015 mulai diberlakukan. Permendagri itu menyebutkan, tiap kendaraan angkutan orang dan barang harus berbadan hukum. Badan hukum yang dimaksud sesuai aturan pemerintah, bisa berbentuk BUMN, BUMD, PT (perseroan terbatas), atau koperasi.

Keluarnya Permendagri Nomor 101/2014 di satu sisi menawarkan keuntungan bagi pengusaha angkutan barang. Jika angkutan barang berbadan hukum dalam pembayaran Pajak Kendaraan Bermotor (PKB), maupun Bea Balik Nama-Kendaraan Bermotor (BBN-KB) akan mendapatkan potongan. Seperti diatur dalam Pasal 6 ayat 1, 2, 3 dan 4 Permendagri No. 101 Tahun 2014, perusahaan angkutan barang akan mendapatkan potongan masing-masing 50 persen, baik itu PKB dan BBN-KB. Meski begitu, tidak ada sanksi bagi perusahaan yang tidak berbadan hukum. Kendaraan yang tidak berbadan hukum hanya tidak mendapatkan insentif pajak semata.

Sejalan dengan pemberlakuan Permendagri Nomor 101/2014 pemerintah juga mengharuskan seluruh kendaraan umum plat kuning hanya bisa dimiliki oleh badan hukum sehingga perorangan tidak bisa mengajukan izin plat kuning. Selain itu,

Direktorat Jenderal Perhubungan Darat juga menetapkan bahwa perusahaan angkutan barang akan mendapat legalitas jika memiliki armada minimal lima unit. Ke depan Ditjen Perhubungan Darat mewacanakan untuk menambah batas kepemilikan minimal 20 hingga 25 unit kendaraan.

Terbitnya Permendagri ini seharusnya disambut secara positif oleh pengusaha angkutan barang. Selain mendapatkan insentif pajak yang nilainya cukup besar jika diakumulasi, Permendagri ini sekaligus menjadi langkah awal menstandarisasi perusahaan angkutan barang agar dikelola lebih profesional. Aturan yang terlalu longgar dalam mendirikan usaha angkutan pada akhirnya menciptakan kondisi persaingan yang tidak sehat. Tak sedikit pengusaha angkutan yang melepas harga di bawah standar demi beroperasinya perusahaan. Situasi itu memengaruhi perusahaan yang dikelola secara lebih profesional dalam negosiasi harga. Karena tak bisa dimungkiri, pemilik barang kerap menghadapi pengusaha angkutan barang dengan kondisi, jika tidak diambil, masih ada perusahaan lain yang mau mengangkut. Selain itu, batas kepemilikan kendaraan dipandang perlu karena akan membuat pengusaha angkutan betul-betul mengelola usahanya secara profesional. Persaingan yang sehat antar-pengusaha angkutan barang tentu meningkatkan daya saing secara keseluruhan.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Penanggung Jawab
/Pemimpin Redaksi
Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

Reporter
Sigit Andriyono
Abdul Wachid
Citra D. Vresti Trisna

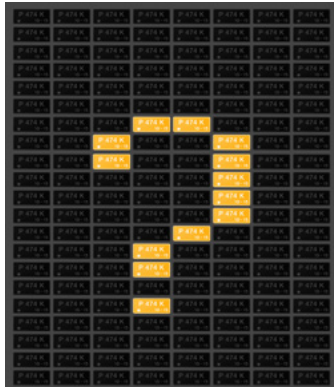
Fotografer
Giovanni Versandi
Bayu Yoga Dinata

Iklan
Billy Harsono

Administrasi
Moulida Ashari

Sirkulasi
Sefti Nur Isnaini

Penasihat Hukum
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners



Cover

MENIMBANG PLAT HITAM PLAT KUNING / 10

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI

TRUCKMAGZ #10

Laporan Utama

- 06 UNTUNG RUGI PERMENDAGRI
- 14 PILIH PLAT HITAM ATAU PLAT KUNING
- 18 PEMBERLAKUAN PAJAK ANGKUTAN BARANG
- 20 RUTIN BAYAR PAJAK

Laporan Khusus

- 24 MULTIMODA

Logistik & Rantai Pasok

- 30 PELABUHAN TANJUNG PRIOK
- 34 MANAJEMEN RANTAI PASOK

Leader Interview

- 38 IVECO

Profil Bisnis

- 42 PT TOVAL TRANS LOGISTIK

Mata Lensa

- 46 BONGKAR MUAT KERTAS

Info Perusahaan

- 52 PURA TRANS

Info Produk

- 56 MOBIL DELVAC

Kata Konsumen

- 60 MENGHINDARI PENCURIAN

Tips & Trik

- 64 MEMAHAMI BAN VULKANISIR

Tanya Pakar

- 68 TURBOCHARGER INTERCOOLER

Truk Spesial

- 72 WOLF TRUCK

Variasi

- 76 MEMAKSIMALKAN USIA BAN

Komunitas

- 80 APTRINDO LAHIR RESPONS LUAR BIASA

Di Balik Kemudi

- 85 SEPERTI DUDUK DI ROKET

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

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

Percetakan
PT UNIGROW KREATIFINDO



UNTUNG RUGI PERMENDAGRI

Teks: Abdul Wachid Foto : Bayu Yoga Dinata

Per 1 Maret 2015, Peraturan Dalam Negeri (Permendagri) Nomor 101/2014 tentang penghitungan dasar pengenaan pajak kendaraan bermotor dan bea balik nama kendaraan bermotor tahun 2015 mulai diberlakukan. Dalam aturan tersebut juga menyertakan bahwa setiap kendaraan angkutan orang dan barang harus berbadan hukum. Badan hukum yang dimaksud sesuai aturan pemerintah, bisa berbentuk BUMN, BUMD, PT (perseroan terbatas), atau koperasi.

Aturan ini berlaku bagi pengajuan izin baru, mengharuskan pihak yang mengajukan izin sudah atas nama badan usaha bukan lagi perorangan atau *commanditaire vennootschap* (CV) maupun usaha dagang (UD). Ketentuan mengatur kewajiban berbadan hukum bagi angkutan umum sebenarnya telah diatur dalam UU No. 22 Tahun 2009

tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan dan Peraturan Pemerintah No. 74 Tahun 2014 tentang Angkutan Jalan.

Keluarnya Permendagri Nomor 101/2014 di satu sisi menawarkan keuntungan bagi pengusaha angkutan barang. Jika angkutan barang berbadan hukum dalam pembayaran Pajak Kendaraan Bermotor (PKB), maupun Bea Balik Nama-Kendaraan Bermotor (BBN-KB) akan mendapatkan potongan. Seperti diatur dalam Pasal 6 ayat 1, 2, 3 dan 4 Permendagri No. 101 Tahun 2014. Perusahaan angkutan barang akan mendapatkan potongan masing-masing 50 persen, baik itu PKB dan BBN-KB.

Namun, sebulan setelah pemberlakuan Permendagri Nomor 101/2014 pada 1 Maret 2015 lalu, belum banyak perubahan. Berdasarkan pengamatan Direktorat

Jenderal Perhubungan Darat hingga kini masih belum banyak perusahaan perorangan yang mengajukan izin berbadan hukum. "Sementara ini masih ada sekitar 70 persen total perusahaan angkutan barang adalah milik perorangan. Sisanya sudah berbadan hukum terutama perusahaan angkutan khusus seperti peti kemas dan barang berbahaya," jelas Ahmad Wahyudi, Kepala Seksi Angkutan Barang Direktorat Jenderal Perhubungan Darat.

Kondisi yang sama terjadi di daerah, respons pemberlakuan Permendagri Nomor 101/2014 ternyata belum ditangkap positif oleh pengusaha di daerah. "Sementara yang sudah masuk 70 persen angkutan penumpang dan 30 persen angkutan barang. Angkutan barang sedikit sekali, mungkin karena mereka belum sadar apa manfaatnya," kata Riza Ardha, Kepala Seksi Angkutan

Barang Dinas Perhubungan Kota Surabaya.

Pemerintah menargetkan semua pengusaha angkutan barang telah berbadan hukum per 1 Januari 2016. Namun demikian, meski nantinya per tanggal yang dimaksud masih banyak yang tidak berbadan hukum ternyata tidak ada pemberian sanksi. "Pemerintah tidak ingin semena-mena menerapkan aturan yang bisa merugikan pihak pengusaha. Aturan tersebut sebenarnya digunakan untuk memacu perusahaan perorangan agar membentuk koperasi atau PT (Perseroan Terbatas). Pokoknya agar mereka bisa membuat bisnisnya menjadi berbadan hukum," papar Wahyudi di kantornya.

Dengan demikian tidak ada bentuk sanksi atau tindakan penilangan saat kendaraan tersebut beroperasi. Penilangan hanya dilakukan bagi kendaraan yang melakukan pelanggaran kelebihan muatan atau uji KIR. Sementara untuk kendaraan yang tidak berbadan hukum hanya tidak mendapatkan insentif pajak semata. Meski begitu, Wahyudi tetap yakin aturan tersebut cukup berdampak positif. Ia membuktikan, kini telah banyak industri manufaktur yang memiliki angkutan barang sendiri mendaftarkan angkutannya sebagai plat kuning. Hal ini menandakan bahwa angkutan milik perorangan pun kini mengharapkan insentif dari pemerintah.

Plat Kuning hanya untuk Perusahaan Berbadan Hukum?

Sejalan dengan pemberlakuan Permendagri Nomor 101/2014 pemerintah juga mengharuskan seluruh kendaraan umum plat kuning hanya bisa dimiliki oleh badan hukum sehingga perorangan tidak bisa mengajukan izin plat kuning. Namun dalam praktiknya, sampai saat ini perusahaan angkutan barang perorangan masih bisa mengajukan izin plat kuning. "Sampai sekarang perusahaan-perusahaan non-PT masih bisa mendaftarkan kendaraannya menjadi plat kuning, baik itu perusahaan berbadan UD atau CV," papar Kyatmaja Lookman, pengusaha angkutan barang asal Surabaya.

Menurutnya, dalam praktiknya penggunaan kendaraan plat kuning dan plat hitam banyak tidak sesuai peruntukannya. Beberapa kendaraan angkutan barang plat kuning digunakan untuk kepentingan pribadi, sebaliknya kendaraan plat hitam digunakan untuk mengangkut barang umum. Ditengarai di samping karena faktor insentif pajak, kini banyak perusahaan perorangan mengajukan plat kuning karena secara perizinan kendaraan plat kuning lebih mudah.

Sebagai contoh, kendaraan angkutan barang plat kuning hanya membutuhkan kartu izin usaha dan kartu uji KIR. Sementara kendaraan plat hitam tak cukup membutuhkan kartu izin usaha dan kartu uji KIR tetapi juga surat izin bongkar muat dan lain-lain. "Biasanya dalam razia gabungan antara Dinas Perhubungan dengan Kepolisian pemeriksaan kendaraan plat hitam lebih rumit. Prinsipnya pelaksanaannya masih tumpang tindih antara plat kuning dengan plat hitam," tutur pengusaha yang juga aktif di Aprindo ini.

Menjawab persoalan kendaraan angkutan barang plat kuning dan plat hitam, Wahyudi mengakui, sekalipun kini banyak angkutan barang yang menggunakan plat kuning bukan berarti pemilik kendaraan tersebut perusahaannya telah berbadan hukum. Khususnya kendaraan dengan muatan barang umum karena rata-rata pemiliknya masih perorangan. "Aturan idealnya memang selama kendaraan tersebut tergolong angkutan umum itulah plat kuning. Sebab dalam alur pengajuan izinnya rekomendasi yang diturunkan Dinas Perhubungan daerah setempat ke pihak Kepolisian tentu mengharuskan perusahaan tersebut harus



WAHYUDI

Kepala Seksi Angkutan Barang
Ditjen Perhubungan Darat



KYATMAJA LOOKMAN

Presiden Direktur
Lookman Djaja

berbadan hukum terlebih dulu baru memperoleh plat kuning," tambahnya.

Padahal, dalam proses pengajuan plat kuning dan hitam telah ada kenotarian transaksi kerja sama, yakni akte khusus dan umum. "Dalam akte sudah jelas fokus angkutan yang diambil, kalau sudah satu izin yang sudah itu saja. Satu perusahaan satu kegiatan ini termasuk dengan bongkar muat. Jadi semisal perusahaan itu mau mengajukan izin EMKL atau *forwading* juga tidak bisa. Satu perusahaan hanya boleh memiliki satu izin usaha pengangkutan," kata Nanik, Kepala Seksi Bidang Kelautan Dinas Perhubungan Lalulintas dan Angkutan Jalan Jawa Timur.

KEPEMILIKAN ARMADA AKAN DIBATASI

Persaingan bisnis angkutan barang sangat tidak sehat terkait tarif angkutan. Tidak ada patokan khusus tentang tarif angkutan yang disepakati bersama. Hal ini disebabkan, perusahaan angkutan barang saat ini jumlahnya terlalu banyak. Kondisi ini membuat para pengusaha berlomba-lomba untuk memberi harga yang murah tapi tanpa memedulikan kualitas layanan.

Selain itu, faktor kemudahan seseorang untuk mendapatkan izin usaha angkutan barang turut memengaruhi persaingan tidak

sehat tersebut. Fenomena yang selama ini terjadi seseorang bermodal satu unit truk saja sudah bisa mendirikan usaha jasa angkutan darat. Hal itu turut menghancurkan pasar angkutan barang karena selau ada yang lebih murah dari yang murah. Kondisi ini memicu sebuah wacana bahwa sebuah perusahaan *trucking* baru mendapatkan izin beroperasi dengan syarat batas jumlah kepemilikan kendaraan.

Hal itu dibenarkan Wahyudi, kini pemerintah sudah mengarah

PERATURAN BERKENDARA ANGKUTAN BARANG

UU NO.22 TAHUN 2009
TENTANG LALU LINTAS
DAN ANGKUTAN JALAN



PP NO. 55 THN 2012 TTG KENDARAAN

PP NO. 79 THN 2013 TTG JARINGAN

PP NO. 79 THN 2013 TTG ANGKUTAN JALAN

LEGALITAS KENDARAAN

BUKU UJI
SURAT TANDA NOMOR KENDARAAN
BERMOTOR (STNKB) ybs.
TANDA NOMOR KENDARAAN BERMOTOR

DOKUMEN PERJALANAN

SURAT MUATAN BARANG
SURAT PERJANJIAN
PENGANGKUTAN BARANG

LEGALITAS PENGEMUDI

SURAT IZIN MENGEMUDI (SIM)
SESUAI PERUNTUKANNYA
IDENTITAS DIRI (KTP)



ke wacana pembatasan kepemilikan kendaraan angkutan barang. Upaya sementara yang dilakukan pemerintah dengan pemberlakuan Permendagri Nomor 101/2014 tentang angkutan barang harus berbadan hukum. Meski demikian, untuk moda angkutan lain telah diberlakukan seperti angkutan penumpang.

"Saat ini perusahaan angkutan barang akan mendapat legalitas jika memiliki armada minimal lima unit. Ke depan Ditjen Perhubungan Darat juga sudah mewacanakan untuk menambah batas kepemilikan minimal 20 hingga 25 unit kendaraan," katanya. Tujuannya, agar tidak menimbulkan kesan bahwa bisnis angkutan barang merupakan bisnis sambilan. Oleh karena itu, batas kepemilikan kendaraan dipandang perlu karena

akan membuat pengusaha angkutan betul-betul mengelola usahanya secara profesional.

Faktanya, saat ini masih banyak pengusaha angkutan barang yang memiliki armada sedikit, yakni lima hingga sepuluh unit. Tapi di sisi lain, tidak dipungkiri terdapat pula perusahaan yang memiliki kendaraan dengan jumlah ratusan bahkan ribuan. "Wacana pembatasan kepemilikan kendaraan cukup bagus sebagai alat kontrol mengetahui secara akurat perusahaan angkutan barang yang sedang beroperasi di Indonesia," kata Kyatmaja.

Menurutnya, kondisi kepemilikan angkutan barang sekarang berlangsung sporadis. Banyak muncul perusahaan baru dengan jumlah armada sedikit. Hal ini bisa dibuktikan jika mengacu

data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo) tahun 2014 bahwa penjualan truk kategori II mencapai 60.000 unit, sedangkan truk kategori III hanya 6.000 unit. Angka penjualan truk kategori II sekitar 60.000 unit, kata Kyatmaja, rata-rata didominasi oleh pengusaha angkutan kecil.

Agar wacana tersebut tidak merugikan, Kyatmaja menyarankan agar pengusaha angkutan kecil tersebut membentuk koperasi dan pemerintah harus memfasilitasinya. Hingga kini wacana aturan masih dalam penggodokan Ditjen Perhubungan Darat, sementara payung hukumnya akan diterbitkan dalam bentuk Peraturan Menteri.

KUTIPAN PERATURAN DAERAH TERKAIT PAJAK KENDARAAN BERMOTOR DI BEBERAPA DAERAH

PERATURAN DAERAH PROV. JAWA TIMUR NO. 9 THN. 2010 TENTANG PAJAK DAERAH

Pasal 7

- (1) Tarif PKB ditetapkan sebesar:
- 1,5% kepemilikan pertama untuk kendaraan bermotor pribadi dan badan;
 - 1,0% untuk kendaraan bermotor angkutan umum;
 - 0,5% untuk kendaraan ambulans, pemadam kebakaran, sosial keagamaan, lembaga sosial dan keagamaan, pemerintah/ TNI/POLRI dan pemerintah daerah; dan
 - 0,2% untuk kendaraan bermotor alat-alat berat dan alat-alat besar.

Pasal 8

- (1) Kepemilikan kendaraan bermotor pribadi roda empat serta kendaraan bermotor roda dua yang isi silinder 250 cc keatas, kedua dan seterusnya dikenakan tarif secara progresif.
- (2) Besarnya tarif progresif sebagaimana dimaksud pada ayat (1) sebagai berikut:
- kepemilikan kedua 2%;
 - kepemilikan ketiga 2,5%;
 - kepemilikan keempat 3%;
 - kepemilikan kelima dan seterusnya sebesar 3,5%
- (3) Kepemilikan kendaraan bermotor sebagaimana dimaksud pada ayat (1) didasarkan atas nama dan/atau alamat yang sama.
- (4) Tata cara pelaksanaan pengenaan pajak progresif diatur dengan Peraturan Gubernur.

Pasal 19

- (1) Tarif BBNKB ditetapkan masing-masing sebagai berikut:
- penyerahan pertama sebesar 15%;
 - penyerahan kedua dan seterusnya sebesar 1%.
- (2) Khusus untuk kendaraan bermotor alat-alat berat dan alat-alat besar tarif BBNKB ditetapkan masing-masing sebagai berikut:
- penyerahan pertama sebesar 0,75%;
 - penyerahan kedua dan seterusnya sebesar 0,075%.

PERATURAN DAERAH PROV. DKI JAKARTA NO. 8 THN. 2011 TENTANG PAJAK DAERAH

Pasal 7

- 1) Tarif Pajak Kendaraan Bermotor kepemilikan oleh orang pribadi ditetapkan sebagai berikut:
- untuk kepemilikan kendaraan bermotor pertama, sebesar 1,50%;
 - untuk kepemilikan kendaraan bermotor kedua, sebesar 2%;
 - untuk kepemilikan kendaraan bermotor ketiga, sebesar 2,50%;
 - untuk kepemilikan kendaraan bermotor keempat dan seterusnya, sebesar 4%.
- (2) Tarif Pajak Kendaraan Bermotor sebagaimana dimaksud pada ayat (1), didasarkan atas nama dan/atau alamat yang sama
- (3) Kepemilikan oleh badan tarif pajak sebesar 1,50%.
- (4) Tarif Pajak Kendaraan Bermotor untuk
- TNI/POLRI, Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah, ditetapkan sebesar 0,50%;
 - angkutan umum, ambulans, mobil jenazah dan pemadam kebakaran, sebesar 0,50 %;
 - sosial keagamaan, lembaga sosial dan keagamaan sebesar 0,50%.
- (5) Tarif Pajak Kendaraan Bermotor alat-alat berat dan alat-alat besar ditetapkan sebesar 0,20%.

PERATURAN DAERAH PROV. DKI JAKARTA NO. 9 THN. 2010 TENTANG BEA BALIK NAMA KENDARAAN BERMOTOR

Pasal 7

- (1) Tarif Bea Balik Nama Kendaraan Bermotor ditetapkan masing-masing sebagai berikut:
- penyerahan pertama sebesar 10%;
 - penyerahan kedua dan seterusnya sebesar 1%.
- (2) Khusus untuk kendaraan bermotor alat-alat berat dan alat-alat besar yang tidak menggunakan jalan umum, tarif pajak ditetapkan masing-masing sebagai berikut:
- penyerahan pertama sebesar 0,75%;
 - penyerahan kedua dan seterusnya sebesar 0,075%

PERATURAN DAERAH PROV. JAWA TENGAH NO. 2 THN. 2011 TENTANG PAJAK DAERAH PROV. JAWA TENGAH

Pasal 8

Tarif PKB ditetapkan sebesar:

- a. 1,5% untuk kepemilikan pertama kendaraan bermotor pribadi;
- b. 1,0% untuk kendaraan bermotor angkutan umum;
- c. 0,5% untuk kendaraan ambulans, pemadam kebakaran, sosial keagamaan, lembaga sosial, dan keagamaan, instansi pemerintah;
- d. 0,2% untuk kendaraan bermotor alat-alat berat dan alat-alat besar.

Pasal 9

- (1) Kepemilikan kedua dan seterusnya Kendaraan Bermotor pribadi roda dua 200 cc ke atas dan/atau roda empat dikenakan tarif secara progresif.
- (2) Besarnya tarif progresif sebagaimana dimaksud pada ayat (1) sebagai berikut:
 - a. kepemilikan kedua sebesar 2%;
 - b. kepemilikan ketiga sebesar 2,5%;
 - c. kepemilikan keempat sebesar 3%;
 - d. kepemilikan kelima dan seterusnya sebesar 3,5%.
- (3) Kepemilikan kendaraan bermotor sebagaimana dimaksud pada ayat (1) didasarkan atas nama dan alamat yang sama.
- (4) Tata cara pelaksanaan pengenaan pajak progresif sebagaimana dimaksud pada ayat (2) ditetapkan dengan Peraturan Gubernur.

Pasal 25

- (1) Tarif BBNKB ditetapkan masing-masing sebagai berikut:
 - a. penyerahan pertama sebesar 12,5%;
 - b. penyerahan kedua dan seterusnya sebesar 1%.
- (2) Khusus untuk kendaraan bermotor alat-alat berat dan alat-alat besar yang tidak menggunakan jalan umum tarif pajak ditetapkan masing-masing sebagai berikut:
 - a. penyerahan pertama sebesar 0,75%
 - b. penyerahan kedua dan seterusnya sebesar 0,075%.

PERATURAN DAERAH PROV. BALI NO. 1 THN. 2010 TENTANG BEA BALIK NAMA KENDARAAN BERMOTOR

Pasal 7

- (1) Tarif PKB pribadi ditetapkan dengan cara sebagai berikut:
 - a. Untuk kepemilikan kendaraan bermotor pertama sebesar 1,5 %;
 - b. Untuk kepemilikan kendaraan bermotor kedua dan seterusnya ditetapkan secara progresif yaitu:
 - kendaraan kepemilikan kedua sebesar 2%
 - kendaraan kepemilikan ketiga sebesar 2,5%
 - kendaraan kepemilikan keempat sebesar 3%
 - kendaraan kepemilikan kelima dan seterusnya sebesar 3,5%
 - c. kepemilikan kendaraan bermotor sebagaimana dimaksud pada huruf b, didasarkan atas nama dan/atau alamat yang sama.
 - d. dikecualikan terhadap kepemilikan kendaraan bermotor roda dua tidak dikenakan pajak secara progresif.
- (2) Tarif PKB angkutan umum, ambulans, pemadam kebakaran, lembaga sosial keagamaan, pemerintah/pemerintah daerah, TNI, POLRI dan instansi pemerintah ditetapkan sebagai berikut:
 - a. Kendaraan bermotor umum sebesar 1%
 - b. Kendaraan bermotor ambulans, kendaraan bermotor pemadam kebakaran, kendaraan bermotor lembaga sosial keagamaan dan kendaraan bermotor pemerintah/pemerintah daerah, TNI, POLRI sebesar 0,5%
- (3) Tarif PKB alat-alat berat dan alat-alat besar ditetapkan sebesar 0,2%.

Pasal 21

- (1) Tarif Pajak BBNKB atas penyerahan kepemilikan kendaraan bermotor pertama ditetapkan sebesar 15%.
- (2) Tarif Pajak BBNKB atas penyerahan kepemilikan kendaraan bermotor kedua dan selanjutnya ditetapkan sebesar 0,5%.
- (3) Tarif Pajak BBNKB atas penyerahan kepemilikan kendaraan bermotor karena warisan dan hibah ditetapkan sebesar 0,5%.
- (4) Tarif Pajak BBNKB khusus untuk kepemilikan kendaraan bermotor alat-alat berat dan alat-alat besar yang tidak menggunakan jalan umum masing-masing ditetapkan sebagai berikut:
 - a. penyerahan kepemilikan kendaraan bermotor pertama sebesar 0,75%;
 - b. penyerahan kepemilikan kendaraan bermotor kedua dan seterusnya sebesar 0,075%; dan
 - c. penyerahan kepemilikan kendaraan bermotor karena warisan sebesar 0,075%

Pasal 7

- (1) Tarif PKB badan ditetapkan sebesar 1,5 % untuk kepemilikan kendaraan bermotor;
- (2) Tarif PKB pribadi dihitung secara progresif dan ditetapkan sebagai berikut:
 - a. untuk kepemilikan kendaraan bermotor pertama sebesar 1,5%;
 - b. untuk kepemilikan kendaraan bermotor kedua sebesar 2%;
 - c. untuk kepemilikan kendaraan bermotor ketiga sebesar 2,5%;
 - d. untuk kepemilikan kendaraan bermotor keempat sebesar 3%;
 - e. untuk kepemilikan kendaraan bermotor kelima dan seterusnya sebesar 3,5%.
- (3) Tarif PKB Umum lembaga sosial keagamaan, pemerintah pusat/pemerintah daerah, TNI, POLRI ditetapkan sebagai berikut:
 - a. kendaraan bermotor umum sebesar 1%;
 - b. kendaraan bermotor sosial keagamaan, lembaga sosial dan keagamaan, ambulans, pemadam kebakaran, pemerintah/TNI/POLRI, pemerintah daerah sebesar 0,5%.
- (4) Tarif pajak kendaraan bermotor alat-alat berat dan alat-alat besar sebesar 0,2%.
- (5) Tarif Pajak kendaraan di air sebesar 1,5%

Pasal 25

- (1) Tarif BBNKB ditetapkan sebagai berikut:
 - a. penyerahan pertama untuk kendaraan bermotor roda dua atau lebih sebesar 12,5%;
 - b. penyerahan kedua dan seterusnya sebesar 1%.
- (2) Tarif BBNKB untuk kendaraan bermotor alat-alat berat dan alat-alat besar yang tidak menggunakan jalan umum, tarif pajak ditetapkan sebagai berikut:
 - a. penyerahan pertama sebesar 0,75%;
 - b. penyerahan kedua dan seterusnya sebesar 0,075%.
- (3) Tarif BBNKB yang dioperasikan di air ditetapkan sebagai berikut:
 - a. penyerahan pertama sebesar 7,5%;
 - b. penyerahan kedua dan seterusnya sebesar 1%.

PERATURAN DAERAH PROV. LAMPUNG NO. 2 THN. 2011 TENTANG PAJAK DAERAH

Pasal 8

Tarif PKB ditetapkan sebesar:

- 1,5% untuk kepemilikan pertama kendaraan bermotor pribadi;
- 1,0% untuk kendaraan bermotor angkutan umum;
- 0,5% untuk kendaraan ambulans, pemadam kebakaran, sosial keagamaan, lembaga sosial dan keagamaan, Pemerintah, Pemerintah Daerah, TNI/POLRI; dan
- 0,2% untuk Kendaraan Bermotor alat-alat berat dan alat-alat besar.

Pasal 9

- (1) Kepemilikan kedua dan seterusnya Kendaraan Bermotor pribadi roda dua dan roda empat atau lebih dikenakan tarif secara progresif.
- (2) Besarnya tarif progresif sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditetapkan sebagai berikut:
 - a. kepemilikan kedua sebesar 2%;
 - b. kepemilikan ketiga sebesar 2,5%;
 - c. kepemilikan keempat dan seterusnya sebesar 3%
- (3) Kepemilikan Kendaraan Bermotor sebagaimana dimaksud pada ayat (1) didasarkan atas nama dan alamat yang sama serta jenis kendaraan.
- (4) Tata cara pelaksanaan pengenaan pajak progresif sebagaimana dimaksud pada ayat (2) ditetapkan dengan Peraturan Gubernur.

Pasal 24

- (1) Tarif BBNKB ditetapkan masing-masing sebagai berikut:
 - a. penyerahan pertama kendaraan bermotor roda 2 (dua) atau sepeda motor sebesar sebesar 15%.
 - b. penyerahan pertama kendaraan bermotor roda 4 (empat) atau mobil sebesar sebesar 12,5%.
 - c. penyerahan pertama kendaraan bermotor roda 4 (empat) atau mobil untuk umum sebesar 7,5%.
 - d. Penyerahan kedua dan seterusnya sebesar 1%.
- (2) Khusus untuk kendaraan bermotor alat-alat berat dan alat-alat besar yang tidak menggunakan jalan umum, tarif pajak ditetapkan masing-masing sebagai berikut:
 - a. penyerahan pertama sebesar 0,75%
 - b. penyerahan kedua dan seterusnya sebesar 0,075%

TRUCKMAGZ

SUBSCRIBE NOW!

FORM BERLANGGANAN

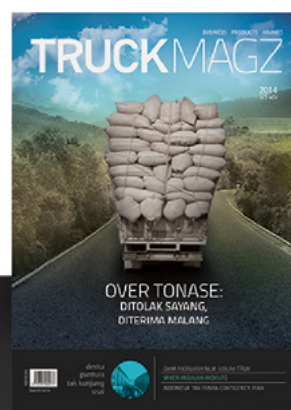
MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:

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

Tanggal Pembayaran _____

Note: Mohon bukti transfer dilampirkan beserta formulir yang telah diisi ke email: info@arveo.co.id

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



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

* Ongkos kirim akan dikenakan bagi pelanggan di luar Surabaya.

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Jln. Bunguran No. 23-25A Surabaya 60161 | Tlp. 031-3556677
www.arveo.co.id



PILIH PLAT HITAM ATAU PLAT KUNING

Teks: Abdul Wachid | Foto: Bayu Yoga Dinata

Adanya keragu-raguan dalam pelaksanaan ketentuan pungutan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) di bidang angkutan barang dinilai perlu adanya akses informasi dan sosialisasi secara menyeluruh dari Direktorat Jenderal Perpajakan. Sebab, banyak akhirnya pengusaha angkutan barang yang merasa jadi korban karena ketidaktahuannya tentang pungutan PPN. "Banyak pengusaha angkutan barang menjadi korban akibat ketidaktahuannya tentang pungutan PPN," papar Gemilang Tarigan, Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia.

Seperti yang tercantum Pasal 16 D Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1983 tentang PPN Barang dan Jasa dan PPnBM stdtd Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2009, "Pajak pertambahan nilai dikenakan atas penyerahan barang kena pajak berupa aktiva yang menurut tujuan semula tidak untuk diperjualbelikan oleh pengusaha kena pajak, kecuali atas penyerahan aktiva yang pajak masukannya tidak dapat dikreditkan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (8) huruf b dan huruf c."

Pajak pertambahan nilai merupakan pajak tidak langsung, yang dikenakan atas transaksi penyerahan barang kena pajak maupun pemanfaatan jasa kena pajak. Pengenaan pajak pertambahan nilai dibebankan kepada konsumen akhir. Karena merupakan pajak tidak langsung, pengenaan pajak pertambahan nilai atas barang kena pajak yang sama dapat dikenakan berkali-kali.

Namun demikian, pajak pertambahan nilai yang harus dibayar setiap pengenaan PPN tersebut, terlebih dahulu harus diperhitungkan dengan pajak masukan yang berkaitan dengan pengadaan barang kena pajak atau jasa kena pajak tersebut. Ini mengandung arti bahwa PPN atas penyerahan barang kena pajak pada setiap transaksi tersebut dikenakan atas nilai tambah dari dasar pengenaan pajak setiap transaksi. "Di setiap rantai transaksi bisa terkena PPN dan akan terhenti saat konsumen akhir mengonsumsi barang atau jasa tersebut," papar Moersalin Ananda Putra, dari Direktorat Jenderal Pajak dalam sebuah diskusi Perpajakan di Jakarta.

Terkait pungutan PPN untuk angkutan barang, Moersalin menjelaskan, pengusaha kena pajak (PKP) diberi wewenang oleh negara untuk memungut PPN kepada konsumen dengan ketentuan yang berlaku. Terutama jasa kena pajak, untuk angkutan barang plat kuning atas penyerahannya berupa jasa pengangkutan terhadap pengguna jasa tidak dikenakan PPN. Sebaliknya angkutan barang plat hitam dikenakan PPN.

Moersalin menambahkan, pemberlakuan jasa kena pajak masih berlaku saat perusahaan angkutan barang menjual armadanya. Artinya, kendaraan plat kuning kemudian dijual dalam kondisi bekas, saat digunakan kembali tetap tidak dikenakan PPN. Termasuk berlaku bagi kendaraan plat hitam tetap dikenai PPN terhadap pengguna jasanya.

Berbeda halnya dengan pungutan jasa kena pajak, khusus untuk pungutan barang kena pajak saat perusahaan membeli armada baru dan akan menggunakannya sebagai plat kuning, maka pajak masukan yang akan dibayar saat membeli truk tersebut tidak dapat dikreditkan. Meski begitu, biaya tersebut bisa dibebankan terhadap omzet tahunan perusahaan. Ketentuan itu telah tercantum dalam Pasal 9 ayat (8) huruf b Undang-undang Nomor 8 Tahun 1983 tentang PPN Barang dan Jasa dan PPnBM Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2009.

Sedangkan untuk plat hitam, dikarenakan kendaraan yang dibeli digunakan untuk perorangan maka saat perusahaan membayar pajak, PPN yang perusahaan bayar nilainya dapat digunakan sebagai pengurang pada saat perusahaan memungut PPN terhadap konsumen. "Pada dasarnya Dirjen Pajak dalam memungut pajak bagi angkutan barang yang memang terkena PPN atau tidak terkena PPN. Kami selalu merujuk pada ketentuan yang berlaku," tutur Moersalin.

Di sisi lain, kebijakan PPN yang tidak bisa dikreditkan disesalkan oleh para pengusaha angkutan barang. "Jika pengusaha angkutan barang membeli truk Rp 800 juta dengan PPN Rp 80 juta tapi tidak bisa dikreditkan. Ini artinya biaya investasi yang dikeluarkan pengusaha menjadi mahal," keluh Tarigan.



Mursalin Hananda Putra
Direktorat Jenderal Pajak



Gemilang Tarigan
Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia

PELAPORAN PAJAK

Pelaporan pajak atau faktur pajak merupakan bukti pungutan pajak yang dibuat oleh pengusaha kena pajak yang melakukan penyerahan barang kena pajak atau penyerahan jasa kena pajak. Dalam hal angkutan barang, hanya perusahaan berplat hitam saja yang diwajibkan untuk melaporkan pungutan pajaknya. Meski kendaraan angkutan barang plat hitam yang diwajibkan, namun faktanya beberapa perusahaan plat kuning ternyata beberapa didapati turut menerbitkan faktur pajak.

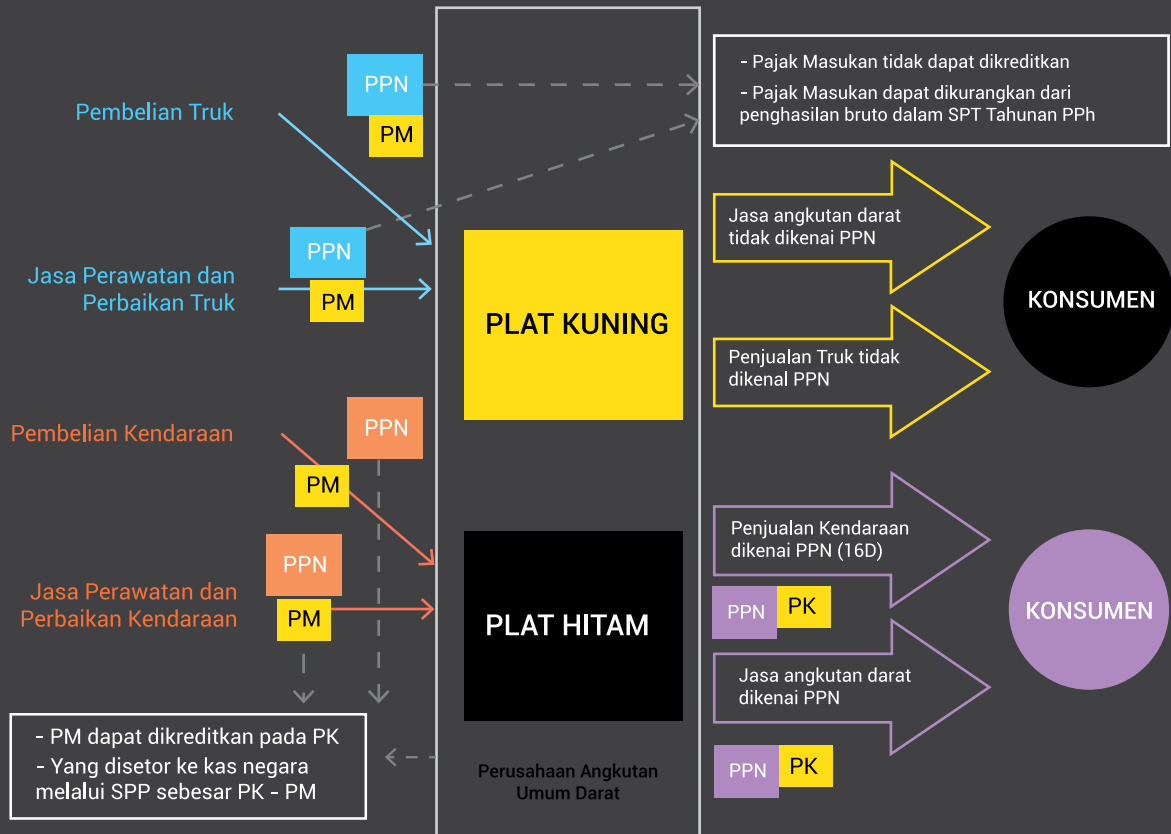
Hal itu disampaikan Kyatmaja Lookman, pengusaha angkutan barang asal Surabaya. "Bedanya antara plat hitam dan plat kuning itu pada penerbitan faktur pajak. Perusahaan yang penghasilannya, kalau tidak salah, di atas 600 juta adalah perusahaan yang harus menerbitkan faktur pajak. Tapi untuk perusahaan yang tidak menerbitkan faktur pajak, mereka tetap harus membayar pajaknya. Jadi sama saja," katanya.

Namun demikian, anggapan oleh sebagian pengusaha bahwa pelaporan faktur telah rumit tidak dibenarkan Andreas Ario Kusumo. Menurutnya, proses pelaporan pajak tidak rumit. Hanya saja banyak pengusaha angkutan barang mendapat informasi terbatas terkait mekanisme pelaporan pajak. Sebab apabila mereka mengalami kesulitan atau tidak mengetahui, bisa langsung konsultasi dengan *account representative* dari masing-masing wajib pajak.





PERLAKUAN PPN PADA PERUSAHAAN ANGKUTAN UMUM DARAT





Pemberlakuan Pajak Angkutan Barang

Teks: Citra Dara & Abdul Wachid

Sekarang ini masih banyak kalangan usaha yang bergerak di angkutan barang yang belum begitu memahami tentang cara penghitungan, pengenaan, dan pemungutan pajak. Apabila terjadi kesalahan dalam pemungutan pajak, hal itu akan sangat berdampak kepada keuangan perusahaan, mengingat

tarif pajak yang dibebankan kepada pengusaha cukup tinggi. Rancunya proses pembayaran pajak ini disinyalir karena regulasi terkait pajak angkutan barang yang dikeluarkan pemerintah masih multitafsir.

Dalam hal ini terdapat dua jenis pungutan pajak yang dikenakan kepada perusahaan angkutan

barang, yakni Pajak Penghasilan (PPh) dan Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Dasar hukum dari penerapan pungutan PPh dan PPN terdapat pada Undang-undang PPh Pasal 23 Ayat 1 huruf c dan Undang-undang PPN Pasal 4A Ayat 3 huruf j. Berikut dua jenis pungutan yang dimaksud.

A. ANGKUTAN BARANG OLEH PERUSAHAAN JASA EKSPEDISI

- Terutang PPN dengan tarif 1% ($10\% \times \text{DPP}$ ($10\% \times \text{Nilai Kontrak}$)) dengan syarat PKP dan Pajak Masukan atas perusahaan jasa ekspedisi tidak dapat dikreditkan. Wajib dikukuhkan menjadi PKP apabila omzet dalam satu lebih dari Rp 4,8 miliar;
- Tidak terutang PPh Pasal 23 karena tidak termasuk dalam jenis-jenis jasa yang dikenakan PPh Pasal 23 sesuai dengan PMK Nomor 244/PMK.03/2008.

B. ANGKUTAN BARANG DENGAN MENYEWAKAN KENDARAAN ANGKUTAN UMUM

- Tidak terutang PPN dengan syarat menggunakan kendaraan angkutan umum. Kendaraan angkutan umum adalah kendaraan bermotor yang digunakan untuk angkutan orang atau barang yang disediakan untuk umum. Kemudian dipungut bayaran naik dalam trayek atau tidak dalam trayek, dengan menggunakan tanda nomor kendaraan dasar kuning dan tulisan hitam (plat kuning).
- Terutang PPh Pasal 23 termasuk kategori sewa dan penghasilan sehubungan dengan penggunaan harta, kecuali sewa yang telah dikenai pajak penghasilan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 4 Ayat 2.



ANDREAS ARIO KUSOMO Praktisi Perpajakan

Andreas Ario Kusumo, Praktisi Perpajakan mengatakan, pada PPh Pasal 23 tertuang sebesar 2% dari nilai sewa apabila pemilik kendaraan angkutan umum memiliki NPWP atau 4% apabila dari nilai sewa apabila pemilik kendaraan angkutan umum tidak memiliki NPWP. "Jika omzet dalam satu tahun tidak lebih dari Rp 4,8 miliar, maka atas penghasilan tersebut dikenakan PPh final 1% dari omzet dan tidak dipotong PPh," papar Andreas.

Mekanisme Pemberlakuan PPN Dikeluhkan Pengusaha

Menurut Andreas, perusahaan jasa angkutan barang yang dapat dikenai PPN apabila dalam satu tahun memiliki omzet lebih dari Rp 4,8 miliar. Sementara angkutan barang yang menyewa kendaraan angkutan umum dikenakan PPN apabila kendaraan tersebut berplat hitam dan dimiliki Perusahaan Kena Pajak (PKP).

Sementara itu, pemberlakuan pungutan pajak bagi perusahaan angkutan barang yang belum berbadan hukum tidak jauh berbeda dengan yang telah berbadan hukum. Perbedaan terjadi apabila perusahaan angkutan barang dengan omzet di atas Rp 4,8 miliar dalam satu tahun telah berbadan hukum. Apabila memiliki Penghasilan Kena Pajak dikenakan PPh dengan tarif 25%. Sedangkan kalau tidak berbadan hukum atau perorangan dikenakan tarif progresif sebesar 5%, 15%, 25%, dan 30%.

Namun, dalam praktiknya, pembayaran pajak perusahaan angkutan barang dinilai rumit oleh sebagian pengusaha. Mereka menganggap kebijakan pemerintah terkait pajak angkutan barang masih ambigu dan multitafsir. "Sebenarnya dengan ada PPN, kerjaan kita dobel. Karena kita harus mengeluarkan faktur dan menarik pajak lagi. Kalau tidak pakai PPN, kita malah lebih simpel," kata Kyatmaja Lookman, pengusaha angkutan barang asal Surabaya.

Menurut Kyat, sosialisasi plat hitam ke plat kuning ini belum terlalu lama, sehingga banyak pengusaha yang tidak tahu. Kyat menganggap minimnya sosialisasi kebijakan plat kuning dan plat hitam membuat banyak pengusaha tidak mempunyai persiapan untuk mengurus legalitas yang memakan waktu dan biaya.

"Banyak teman-teman yang punya truk satu atau dua, tapi plat mereka harus berubah hitam karena persoalan legalitas. Tanpa legalitas, kalau mereka harus memperpanjang STNK, harus balik ke plat hitam dan setelah legalitas selesai kembali menjadi plat kuning. Itu akhirnya memakan waktu dan biaya," kata Kyat.

Selain itu, mengubah nama badan usaha, semisal dari UD ke PT, membuat pengusaha juga harus mengubah STNK dan BPKB untuk balik nama. Kyat mengatakan, perubahan nama surat-surat kendaraan tidak pernah difasilitasi oleh pemerintah dan masih dikenakan biaya yang cukup tinggi dan tidak efisien.

"Kalau semua perusahaan yang plat kuning harus PT itu tidak masalah. Tapi masalahnya teman-teman pengusaha ini punya mobil tidak sedikit. Kalau mereka akan mengubah itu ke Samsat, dan mengubah dari sekian banyak nama itu ke nama yang baru itu kan harus dipermudah. Artinya, harus ada good will dari pemerintah dan tidak mengeluarkan biaya yang besar. Ini kan aturan pemerintah, tapi yang dikorbankan adalah pengusaha," papar Kyat.

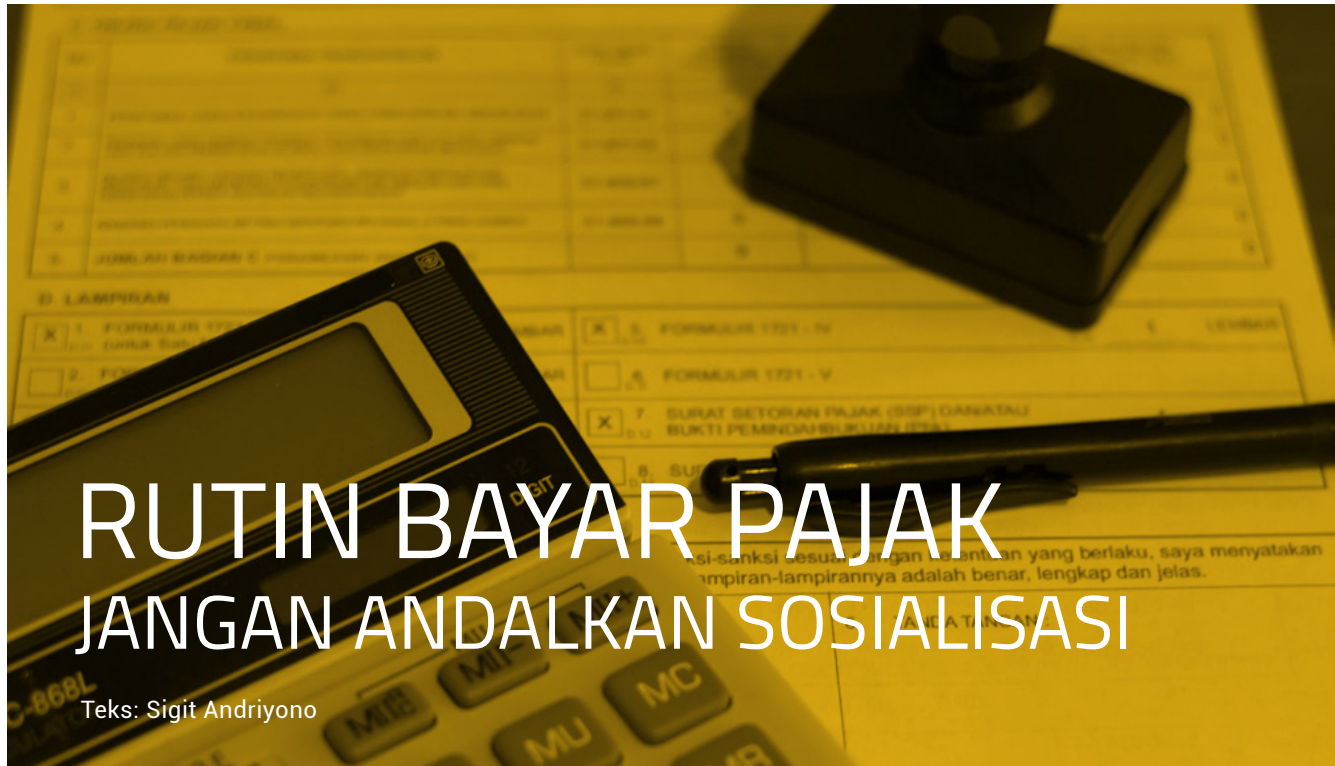
Kyatmaja menyarankan, seharusnya pemerintah lebih aktif dalam menyuarakan (sosialisasi) pada kebijakan yang dibuat. Pemerintah perlu melakukan uji publik dan tidak tiba-tiba menerapkan kebijakan baru. "Ini menyebabkan ketidaktahuan yang kadang-kadang sering membikin rancu. Karena tiba-tiba regulasi berubah tapi kami melakukan aktivitas sebagaimana biasanya dan akhirnya salah," ujar Kyat.

Di lain pihak, Andreas tidak setuju apabila penerapan PPN dikatakan masih rancu. Karena menurut Andreas, pemberlakuan nomor kendaraan plat kuning

dan plat hitam tidak membuat rancu dalam penerapan pungutan PPN. "Aturan tersebut justru mempermudah pemerintah menentukan mana pengangkutan barang dengan kendaraan angkutan umum dan mana yang pribadi," kata Andreas.

Menurut Andreas, solusi terbaik terkait masalah PPN pada perusahaan angkutan barang adalah adanya sosialisasi tentang hak dan kewajiban perpajakan bagi semua wajib pajak angkutan barang. Karena, salah satu alasan banyak pengusaha, selain karena ingin menghindari pajak, pengusaha tersebut masih awam terkait peraturan perpajakan.

Andreas juga menekankan, proses pelaporan pajak PPN perusahaan angkutan barang tidaklah rumit. Karena setiap kesulitan terhadap proses pelaporan pajak dapat langsung dikonsultasikan dengan *account representative* dari masing-masing wajib pajak pengusaha angkutan barang.



RUTIN BAYAR PAJAK JANGAN ANDALKAN SOSIALISASI

Teks: Sigit Andriyono

Pengertian pajak berdasar UU No. 28 Tahun 2007 adalah kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan undang-undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.

Pengusaha transportasi juga masuk sebagai wajib pajak karena mereka sepenuhnya melakukan usaha jasa. H. Sholeh Mahmud, pemilik PT Barokah Alam asal Madura adalah salah satu contoh pengusaha angkutan batu untuk bahan bangunan yang taat pajak.

Di kawasan Madura ada beberapa daerah pemasok batu. Sejak perusahaan berdiri akhir tahun 2000, ia sudah tertib membayar pajak. "Saya taat pajak dari dulu. Saya bertanya pada teman-teman, bagaimana mengawali sebuah perusahaan, seberapa besar pajaknya. Beberapa teman malah menyarankan saya agar tetap fokus pada usaha baru saja, nanti-nanti saja bayar pajak," kisahnya

sambil tersenyum.

H. Sholeh heran kenapa teman-teman menyarankan seperti itu. Menurutnya jika sejak awal membayar pajak, *cash flow* perusahaan bisa direncanakan sehingga tidak ada pengeluaran mendadak di kemudian hari. Dalam membuat sebuah rencana perusahaan, pasti harus melihat sisi ekonomi. Tidak mungkin sebuah perusahaan berdiri tanpa memikirkan prinsip ekonomi. "Bolehlah hemat dalam hal pengeluaran perusahaan tetapi tidak dengan lupa pajak. Kami adalah perusahaan yang memanfaatkan milik negara dan kami juga tentu wajib memberikan hak negara," jelasnya.



◀ Pajak angkutan barang kadang membuat bingung pengusaha

H. Sholeh menambahkan, seperti halnya transportasi umum, mereka tidak mungkin menuntut kepentingan mereka sendiri. Hadirnya transportasi biasanya berasal dari permintaan barang dan jasa. "Tanpa jaringan transportasi yang diberikan pemerintah, pertukaran barang dan jasa yang mendukung ekonomi tidak bisa bergerak," katanya.

Dalam Undang-undang No. 18 tahun 2000 disebutkan, penetapan jenis jasa yang tidak dikenakan pajak pertambahan nilai, salah satunya adalah jasa di bidang angkutan umum di darat dan di air. Kendaraan angkutan umum sesuai dengan Pasal 1 ayat 4 Keputusan Menteri Keuangan Nomor 28/PMK.03/2006 berbunyi, kendaraan angkutan umum adalah kendaraan bermotor yang dipergunakan untuk kegiatan pengangkutan orang dan/atau barang yang disediakan untuk umum dengan dipungut bayaran baik dalam trayek maupun tidak dalam trayek, dengan menggunakan tanda nomor kendaraan dengan dasar kuning dan tulisan hitam. Semua kendaraan yang dimiliki H. Sholeh menggunakan plat hitam dan itu berarti tidak termasuk angkutan umum. Kendaraan berplat hitam masuk dalam kendaraan pribadi dan tentu terkena pajak progresif. "Awalnya saya tidak tahu ada pajak progresif, tetapi setelah istri saya menjelaskan, sekarang saya paham. Perhitungan detailnya bisa dilihat pada Perda Provinsi Jatim," ujar H. Sholeh.

Menurut H. Sholeh sebenarnya tidak rumit mengikuti aturan pemerintah, tinggal kita siapkan data apa saja yang diperlukan. Sistem potongan akan berjalan rutin setiap periodenya, staf administrasi selalu membuat laporan terperinci mengenai laporan pajak yang sudah dibayarkan.

Kisah berbeda dipaparkan Agus Ruli, pengusaha *general cargo* yang termasuk perusahaan angkutan umum. Setiap order muatan ada beberapa pajak yang harus dimasukkan. "Pada awal berdirinya perusahaan kami masih bingung dengan pajak penghasilan pasal 23. Kami bingung dengan aturan yang ada dan simpang siur praktiknya" katanya.

Sampai pada suatu hari ada kasus yang membuatnya geram terkait pasal itu. Suatu sore ada surat panggilan dari kantor pajak yang menyebutkan Agus belum melengkapi laporan PPh pasal 23. Ia diharapkan lapor ke kantor pajak paling lambat 30 hari sejak surat tersebut diterbitkan.

Informasi yang membuatnya bingung adalah aturan yang berlapis seperti surat edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor SE-08/PJ.313/1995 tanggal 10 Juli 1995 tentang Pajak Penghasilan Pasal 23 atas persewaan Alat Angkutan Darat, yang menyatakan sebagai berikut.

Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor SE-08/PJ.313/1995 tanggal 10 Juli 1995 tentang Pajak Penghasilan Pasal 23 atas persewaan Alat Angkutan Darat.

Termasuk sebagai sewa alat angkutan darat dan merupakan objek pemotongan Pajak Penghasilan Pasal 23 adalah:

- 1.1 Sewa kendaraan angkutan umum berupa bus, minibus, taksi yang disewa atau dicarter untuk jangka waktu tertentu baik secara harian, mingguan maupun bulanan, berdasarkan suatu perjanjian tertulis atau tidak tertulis antara pemilik kendaraan angkutan umum dengan Wajib Pajak Badan atau Wajib Pajak orang pribadi yang ditunjuk sebagai pemotong PPh Pasal 23 sebagaimana ditetapkan dalam Keputusan Direktur Jenderal Pajak Nomor 50/PJ./1994 tanggal 27 Desember 1994, misalnya untuk antar-jemput karyawan suatu perusahaan atau antar-jemput anak sekolah suatu yayasan atau untuk kepentingan lainnya sehingga mengakibatkan masyarakat umum tidak dapat lagi menumpang kendaraan umum yang bersangkutan.
- 1.2. Sewa kendaraan milik perusahaan persewaan mobil, perusahaan bus wisata dan milik orang pribadi yang bukan merupakan kendaraan angkutan umum yang disewakan kepada Wajib Pajak Badan atau Wajib Pajak orang pribadi yang ditunjuk sebagai pemotong PPh Pasal 23 sesuai tersebut pada butir 1.1.;
- 1.3. Sewa kendaraan berupa truk, mobil derek, taksi milik perusahaan/orang pribadi tersebut pada butir 1.1 dan butir 1.2 yang disewa atau charter oleh suatu perusahaan angkutan untuk keperluan operasi usaha angkutan darat atau untuk keperluan lain;

Termasuk sebagai jasa angkutan darat dan tidak merupakan objek pemotongan Pajak Penghasilan Pasal 23:

- 2.1 Jasa angkutan kendaraan perusahaan taksi yang disewa/charter sesuai tarif argometer.
- 2.2. Jasa angkutan kendaraan perusahaan angkutan barang yang mengangkut barang dari tempat pengiriman ke tempat tujuan berdasarkan kontrak/perjanjian angkutan yang dibayar berdasar banyak atau volume barang, berat barang, jarak ke tempat tujuan, sepanjang kontrak/perjanjian tersebut dibuat semata-mata demi terjaminnya barang yang diangkut tersebut sampai di tempat tujuan pada waktunya



Dari surat edaran tersebut, jasa angkutan kendaraan perusahaan angkutan barang yang mengangkut barang dari tempat pengiriman ke tempat tujuan berdasarkan kontrak/perjanjian angkutan yang dibayar berdasar banyak atau volume barang, berat barang, jarak ke tempat tujuan, sepanjang kontrak/perjanjian tersebut dibuat semata-mata demi terjaminnya barang yang diangkut tersebut sampai di tempat tujuan pada waktunya adalah termasuk sebagai jasa angkutan darat dan tidak merupakan objek pemotongan

Pajak Penghasilan Pasal 23.

Perusahaan Agus Rusli adalah angkutan umum yang rutin mengantar barang umum mulai dari elektronik hingga keperluan rumah tangga. Ia bingung dengan apa yang terjadi karena dalam surat disebutkan bahwa Agus belum melengkapi laporan terkait PPh pasal 23.

Dasar pengenaan pajak yang digunakan dalam penghitungan PPh Pasal 23 ada dua macam, yaitu jumlah penghasilan bruto penghasilan yang diterima wajib pajak dalam menjalankan kegiatannya tanpa

ada pengurangan biaya-biaya dan perkiraan penghasilan netto persentase tertentu yang besarnya telah tercantum di dalam peraturan perpajakan. PPh Pasal 23 yang dihitung berdasarkan perkiraan penghasilan netto diperoleh melalui perkalian antara persentase tertentu dengan penghasilan bruto.

Agus Rusli berpedoman pada perkiraan penghasilan netto atas penghasilan berupa sewa dan jenis-jenis jasa lain yang dikenakan PPh Pasal 23 (KEP – 170/PJ./2002)

NO	JENIS PENGHASILAN	PERKIRAAN PENGHASILAN NETO
1	Sewa dan penghasilan lain sehubungan dengan penggunaan harta khusus kendaraan angkutan darat.	20% dari jumlah bruto tidak termasuk PPN
2	Sewa dan penghasilan lain sehubungan dengan penggunaan harta, kecuali sewa dan penghasilan lain sehubungan dengan persewaan tanah dan atau bangunan yang telah dikenakan Pajak Penghasilan yang bersifat final berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 29 tahun 1996 dan sewa dan penghasilan lain sehubungan dengan penggunaan harta khusus kendaraan angkutan darat.	40% dari jumlah bruto tidak termasuk PPN

"Saya kaget menerima surat tersebut. Keesokan harinya saya datang untuk memenuhi panggilan dengan mengajak rekan yang paham perpajakan. Setelah berbicara panjang lebar, hampir tiga jam, ternyata akar dari masalah ini adalah kesalahan input wajib pajak dari pihak kantor pajak," cerita Agus yang sempat kecewa dengan kinerja kantor pajak.

Ia berharap kepada pengusaha jangan hanya mengandalkan sosialisasi pemerintah tentang pajak tetapi jika ada waktu bisa mempelajari sendiri dasar-dasar hukum serta rujukan aturan yang dipakai kepada wajib pajak. Pelaporan rutin pajak setiap periode adalah salah satu cara belajar menjadi warga negara yang baik dan bertanggung jawab.



Tekan Biaya Logistik Nasional dengan Angkutan Multimoda

Sampai hari ini upaya pemerintah menekan biaya logistik nasional sebesar 19% pada tahun 2015 belum dapat terealisasi. Berdasarkan survei World Bank, biaya logistik nasional masih sebesar 24% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Target penurunan sebesar 16% di tahun 2019 juga diperkirakan tidak akan terpenuhi tanpa lebih dulu membenahi sektor logistik, di mana salah satunya merealisasi kebijakan angkutan multimoda.

Teks: Citra D. Vresti Trisna



Berdasarkan PP Nomor 8 Tahun 2011, definisi angkutan multimoda adalah angkutan barang dengan menggunakan paling sedikit dua moda angkutan yang berbeda atas dasar satu kontrak sebagai dokumen angkutan multimoda ke suatu tempat diterimanya barang oleh badan usaha angkutan multimoda ke suatu tempat yang ditentukan untuk penyerahan barang kepada penerima barang angkutan multimoda.

Penerapan angkutan multimoda merupakan salah satu upaya pemerintah dalam merealisasikan cetak biru sislognas dalam menciptakan aktivitas logistik yang murah dan efisien. Menurut Sugi Purnoto, Wakil Ketua Aprindo, ada konsep efisiensi dalam setiap penerapan angkutan multimoda.

"Dengan menerapkan angkutan multimoda, ada efisiensi handling dari satu jenis moda yang satu kepada jenis moda yang lainnya. Selain itu, waktu pemindahan barang juga lebih efisien dengan rancang bangun moda transportasi yang didesain

untuk kegiatan multimoda transportasi. Serta, risiko kerusakan barang akibat double handling lebih diminimalkan," ujar Sugi.

Senada dengan Sugi Purnoto, Asisten Departemen Logistik dan Fasilitas Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Erwin Raza mengatakan, penerapan angkutan multimoda membuat aktivitas logistik menjadi lebih efisien dan pengguna jasa lebih dimudahkan dalam urusan dokumen. "Cukup dengan satu kontrak dokumen saja. Jadi, penerapan angkutan multimoda ini tidak ada efek buruknya dan pengusaha lebih dimudahkan," kata Erwin.

Selain itu, pada tahun 2015 ini semua pihak yang berkecimpung di dunia logistik, baik pemerintah dan para pengusaha telah memasuki era pasar bebas di Masyarakat Ekonomi Asean (MEA). Oleh karena itu, pemerintah telah mengatur beberapa regulasi terkait angkutan multimoda.

Payung Hukum Terkait Angkutan Multimoda

Sumber: Litbang Kementerian Perhubungan



Meski sudah ada beberapa regulasi pemerintah yang mengatur tentang angkutan multimoda, realisasi kebijakan angkutan multimoda belum sepenuhnya berjalan. Bahkan, sampai saat ini pengiriman barang masih menggunakan angkutan unimoda. Padahal, penerapan angkutan unimoda dalam aktivitas logistik membuat setiap tahapan kegiatan logistik membutuhkan kontrak dan dokumen, serta mengharuskan ada billing tersendiri untuk setiap kontrak. Selain itu, terdapat persyaratan dan pertanggungjawaban yang berbeda untuk setiap tahap kegiatan pengiriman.

Hal ini berpengaruh pada efektifitas aktivitas logistik dan biaya logistik nasional menjadi mahal karena setiap transaksi perlu diikuti secara teliti untuk

semua tahapan. Selain itu, pengusaha akan kesulitan dalam memperkirakan biaya dalam sekali pengiriman barang. Akibatnya pengusaha kesusahan dalam pengurusan biaya asuransi dan pengurusan klaim. Kemudian, biaya logistik nasional tidak dapat ditekan, karena para pengusaha harus mengeluarkan banyak uang di setiap meja.

Meski begitu, masih banyak kendala yang merintang penerapan angkutan multimoda. Berdasarkan data dari Badan Litbang Kementerian Perhubungan, kendala yang dihadapi adalah keterpaduan jaringan prasarana, keterpaduan jaringan angkutan barang, pembinaan, dan pengembangan perusahaan.

MASALAH YANG MUNCUL DARI FAKTOR JARINGAN PRASARANA

1. Pembangunan jaringan prasarana transportasi di tingkat wilayah ditangani oleh beberapa kementerian dan pemerintah daerah sehingga dibutuhkan unit organisasi untuk mengoordinasikan perencanaan dan pembangunan jaringan prasarana agar tidak terjadi kapasitas berlebih pada masing-masing moda;

2. Belum dikembangkannya fasilitas logistic center sehingga pengguna jasa dan operator sulit mendapatkan informasi muatan dan angkutan;

3. Keterpaduan antar-simpul saat ini belum terhubung secara optimal;

4. Pembangunan simpul terminal masih sering kurang memperhatikan penyediaan prasarana trans-shipment.

MASALAH YANG MUNCUL DARI FAKTOR TIADANYA KETERPADUAN JARINGAN PELAYANAN ANGKUTAN BARANG

KETERPADUAN JARINGAN ANGKUTAN BARANG	
KEERPADUAN PELAYANAN	- Penanganan keterpaduan pelayanan angkutan multimoda kurang optimal - Dokumen angkutan barang yang digunakan masih bersifat masing-masing moda
KETERPADUAN SARANA DAN FASILITAS PENUNJANG	- Kompabilitas antar-sarana dan fasilitas penunjang masih belum optimal
KETERPADUAN TEKNOLOGI INFORMASI DAN KOMUNIKASI	- Pengembangan sistem informasi di bidang transportasi multimoda sudah berjalan tetapi masih bersifat parsial (<i>tracking system dan electronic seal</i>)

MASALAH YANG MUNCUL DARI FAKTOR PEMBINAAN DAN PENGEMBANGAN PERUSAHAAN

Perusahaan penyedia jasa logistik belum mampu bersaing secara internasional.

Kompetensi SDM di bidang angkutan multimoda masih perlu ditingkatkan.

Lembaga sertifikasi profesi di bidang angkutan multimoda belum terbentuk.

Lembaga atau unit kerja yang terkait dengan penyelenggaraan angkutan multimoda terdiri dari beberapa lembaga sehingga diperlukan koordinasi.

PERBANDINGAN NILAI LOGISTIK PERFORMANCE INDEX (LPI) PULAU JAWA, INDONESIA, DAN NEGARA-NEGARA ASEAN

Sumber: Studi Kinerja Logistik di Pulau Jawa 2012

NO	VARIABEL LOGISTIC PERFORMANCE INDEX (LPI)	RATA-RATA PULAU JAWA	RATA- RATA INDONESIA	RATA-RATA NEGARA-NEGARA ASEAN
1	Customs (Efisien Proses Clearance)	3,04	2,53	3,025
2	Infrastructure (Kualitas Infrastruktur Transportasi)	2,87	2,54	3,11
3	International Shipment	3,11	2,97	3,28
4	Competence (Kompetensi dan Kualitas Jasa Logistik)	3,03	2,85	3,20
5	Tracking and Tracing (Kemampuan Melacak dan Menelusuri Muatan Barang)	3,04	3,12	3,40
6	Timelines (Ketepatan Waktu Pengiriman Barang Dengan Kesesuaian Jadwal Pengiriman Barang)	3,53	3,61	3,74

Senada dengan data yang dikeluarkan Badan Litbang Kementerian Perhubungan, Ketua Masyarakat Logistik Indonesia (MLI) Togar M. Simatupang, menilai kendala dalam penerapan aturan multimoda disebabkan karena regulasi yang mengatur multimoda hanya di peraturan pemerintah, belum sampai pada undang-undang. Selain itu, belum ada yang mendaftar dan fokus sebagai badan usaha angkutan multimoda.

"Kesulitan dalam implementasi angkutan multimoda disebabkan karena peraturan pemerintah tentang angkutan multimoda tidak diteruskan sampai ke daerah-daerah. Selain itu, otoritas di pelabuhan juga belum ada aturan tentang multimoda dan infrastruktur jalan juga belum mendukung angkutan multimoda. Infrastruktur kereta yang sampai ke pelabuhan juga belum ada," imbuh Togar.

URGENSI PENERAPAN MULTIMODA

Menurut Togar, pemerintah harus segera merealisasikan kebijakan angkutan multimoda untuk menekan biaya logistik. Urgensi dari penerapan angkutan multimoda, kata Togar, adalah melancarkan seluruh aktivitas logistik dan menjadi solusi dalam meningkatkan utilisasi (pemanfaatan) dan inventory. Togar menilai, untuk saat ini tidak bisa mengharapkan utilisasi bisa tinggi, karena hampir setiap usai pengiriman truk selalu dengan muatan kosong.

"Kalau semua lancar, bongkar muat jadi cuma sebentar, dan kalau bisa aktivitas bongkar muat dilakukan di terminal. Jadi tidak perlu dilakukan di suatu warehouse yang lama. Sehingga, penerapan multimoda dapat menciptakan keteraturan dalam dunia logistik dan meningkatkan nilai tambah," kata Togar, pada seminar tentang "Membangun Moda Transportasi Jalan untuk Sistem Transpotasi Multimoda dan Logistik yang Efektif dan Efisien dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN 2015" yang diselenggarakan Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia, TruckMagz, dan Supply Chain Indonesia, di The Golf, Jakarta.

Terkait efisiensi, Gemilang Tarigan juga mendukung adanya penerapan angkutan multimoda. Menurut dia, penerapan angkutan multimoda akan membuat semua moda transportasi menjadi sinergi. Ia tidak mengkhawatirkan adanya persaingan tidak sehat antara masing-masing moda transportasi. Karena, menurut dia, persaingan dalam transportasi saat ini adalah persaingan efisiensi.

"Ketika kami melayani jarak 200 kilometer, akan tetap lebih murah lewat

truk ketimbang kereta api. Jadi kami tidak takut dengan persaingan ini. Kalau soal ketepatan dan tepat waktu, ya, tentu kereta api lebih cepat. Dan kalau kereta api lebih cepat, ya, kenapa tidak. Semua bergantung pelanggan. Kalau pelanggan ingin cepat, pasti lewat kereta, kalau tidak ingin buru-buru bisa lewat truk. Tapi, kalau ada yang bertanya mengapa lewat truk itu lebih mahal, itu karena tiap truk berangkat selalu pulang dengan muatan kosong," tutur Tarigan.

Menurut Togar, penerapan angkutan multimoda di Indonesia dinilai sangat tepat ketika menghadapi pasar bebas MEA. "Multimoda ini peluang. Apalagi ketika kita telah memiliki sistem informasi yang bagus. Karena sistem informasi ini sebagai upaya dalam membuat adanya visibilitas antara siapa yang membutuhkan komoditi dan siapa yang menjadi penyedia. Selain itu, kalau kita masuk dalam ranah ASEAN, maka single dokumen dan single tarif itu diharuskan dan juga pengusaha

sudah harus berkolaborasi dengan moda angkutan lain," kata Togar.

Berdasarkan hasil kajian Litbang Kementerian Perhubungan, penerapan angkutan multimoda dapat mengurangi waktu yang hilang pada trans-shipment dan proses pengangkutan jadi lebih cepat dan menekan kerugian terhadap jarak dan menghemat pengeluaran. Selain itu, multimoda dapat mengurangi beban dokumentasi, formalitas dan birokrasi dan menghemat biaya. Dalam sisi edukasi, penerapan multimoda dapat mendidik agen atau pengusaha lebih bertanggungjawab pada keselamatan muatan. Serta yang terpenting adalah meningkatkan daya saing Indonesia di pasar global.

Dalam upaya mengembangkan strategi angkutan multimoda untuk menekan biaya logistik nasional, Litbang Kementerian Perhubungan menekankan pembenahan di tiga hal, yaitu peningkatan keterpaduan jaringan prasarana; peningkatan keterpaduan jaringan pelayanan; dan peningkatan kualitas usaha angkutan multimoda.



Togar Simatupang

Sumber: Litbang Kementerian Perhubungan

STRATEGI 1

PENINGKATAN JARINGAN PRASARANA

- Mengurangi beban jalan dengan mengembangkan jaringan transportasi multimoda dan logistic center sebagai upaya meningkatkan kelancaran arus barang dari pusat produksi menuju outlet-inlet, ekspor-impor dan antar-pulau.
- Mengembangkan jaringan kereta api untuk angkutan barang jarak jauh.
- Optimasi kapasitas pelabuhan dan pengembangan interkoneksi dengan hinterland dan hub internasional.
- Menyiapkan pelabuhan sebagai hub internasional untuk melepaskan diri dari ketergantungan pada hub internasional di negara lain.
- Mengoptimalkan peran bandar udara yang ada untuk dapat berfungsi sebagai bandar udara kargo.
- Meningkatkan keterpaduan jaringan prasarana pada simpul transportasi udara.

STRATEGI 2

PENINGKATAN KETERPADUAN JARINGAN LAYANAN

- Meningkatkan pelayanan angkutan barang melalui angkutan kereta api
- Memberlakukan asas cabotage untuk angkutan laut dalam negeri secara penuh sesuai jadwal roadmap.
- Meningkatkan aksestabilitas barang di daerah tertinggal dan di daerah padat atau macet
- Meningkatkan efisiensi dan efektivitas pelayanan angkutan laut yang dilakukan secara terpadu serta penataan jaringan trayek.
- Peningkatan operasional pelayanan.
- Meningkatkan pelayanan pada pelabuhan strategis yang menangani sebagian besar arus barang (Banten, Tanjung Priok, Tanjung Emas, Tanjung Perak)
- Meningkatkan kinerja pelayanan kargo pada bandar udara yang menangani arus kargo (Soekarno Hatta, Adi Sucipto, Juanda)

STRATEGI 3

PENINGKATAN KUALITAS BADAN USAHA ANGKUTAN MULTIMODA

- Peningkatan pembinaan badan usaha angkutan multimoda agar mampu bersaing secara internasional.
- Meningkatkan kualitas SDM angkutan multimoda
- Pembentukan lembaga sertifikasi profesi (LSP) di bidang angkutan multimoda

Menurut Erwin, solusi yang telah ditawarkan pemerintah dalam menerapkan kebijakan angkutan multimoda adalah membangun jaaringan dan rute-rute pelayanan berbagai moda transportasi yang terintegrasi meliputi lalu lintas angkutan jalan, laut, udara, kereta api, dan dry-port, serta layanan transportasi terpadu. Selain itu, pembangunan jaringan prasarana baik simpul maupun ruang lalu lintas.

"Yang paling penting dari realisasi angkutan multimoda adalah pembangunan terminal terpadu beserta fasilitasnya dan akses kereta api menuju ke pelabuhan dan setiap bandara internasional," kata Erwin.

Menanggapi proses realisasi kebijakan angkutan multimoda yang berjalan lambat, Togar menyarankan kepada pemerintah untuk lebih memperjelas regulasi multimoda. Kemudian, masing-masing pihak harus sudah mengerti akan bermain di wilayah mana agar mendapat insentif yang besar. Serta yang paling penting adalah membangun infrastruktur yang lebih layak. "Kalau ketiga solusi ini dijalankan, maka penerapan kebijakan multimoda dapat segera terealisasi dengan baik dan mampu menekan biaya logistik nasional," pungkas Togar.



Erwin Raza



Suasana Pelabuhan Tanjung Priok

TANJUNG PRIOK BERBENAH

Teks: Abdul Wachid
Foto: Bayu Yoga Dinata

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik tahun 2014 produk domestik bruto (PDB) Indonesia mencapai Rp 10.542,7 triliun, sementara PDB per kapita mencapai Rp 41,8 juta atau 3.631,5 dolar AS. Sekitar 25% dari PDB di Indonesia berada di provinsi DKI Jakarta, sekitar 36% di Pulau Jawa dan sisanya berada di daerah-daerah lain. PDB mencerminkan

ekonomi nasional, dalam hal ini kepelabuhanan merupakan sektor strategis dalam pertumbuhan PDB terutama perannya dalam mengelola arus barang ekspor dan impor.

Dari sisi ekspor-impor barang jika dilihat dari pergerakan arus kapal, hampir 65% pergerakan barang melalui Pelabuhan Tanjung Priok. Nilai ekonomi makro Pelabuhan

Tanjung Priok sangat strategis guna mengontribusi pertumbuhan ekonomi. Alasannya, alur distribusi barang internasional 75% pasti melewati moda laut karena moda transportasi laut terbilang paling murah dibanding moda transportasi lain. "Pelabuhan Tanjung Priok memiliki posisi yang sangat strategis sehingga potret yang akan dihasilkan Pelabuhan Tanjung Priok itu akan mencerminkan potret Indonesia," papar Ari Henryanto, Direktur Utama PT Pelabuhan Tanjung Priok.

Terletak di Jakarta Utara, Pelabuhan Tanjung Priok merupakan pelabuhan terpadat dan tersibuk di Indonesia. Pelabuhan ini menangani lebih dari 30% komoditas non-migas

Indonesia dengan fasilitas intermoda yang dimiliki di pelabuhan ini mampu menghubungkan Tanjung Priok dengan seluruh kota di Indonesia. Ditambah teknologi dan fasilitas modern, Tanjung Priok diarahkan agar mampu melayani kapal-kapal generasi mutakhir yang secara langsung menuju ke berbagai pusat perdagangan internasional.

Pengembangan pelabuhan juga diarahkan untuk mengantisipasi percepatan bongkar muat barang melalui penyediaan dan kelengkapan fasilitas pelayanan spesialisasi. Pembangunan inner road, pelebaran alur, dan pintu gerbang masuk kapal (menjadi *two way traffic*) dan pendalaman alur hingga mencapai -14 mLWS merupakan prioritas program yang dilakukan.

Luas lahan yang dimiliki PT Pelabuhan Tanjung Priok terdapat 620 hektare. Namun yang terpakai untuk menopang pelabuhan itu hanya sekitar 120 hektare. Panjang dermaga yang dioperasikan 9,6 km, sisanya digunakan oleh terminal lain, seperti JICT, Koja, dan Pertamina. Beberapa lahan juga dimanfaatkan pihak swasta dan instansi pemerintah.

Namun, lahan 120 hektare yang ditempati PT Pelabuhan Tanjung Priok sekarang tidak bisa menopang panjang dermaga yang 9,6 km. "Teorinya sederhana, jarak *waterfront* ke belakang dengan dukungan lahan minimal 400-600 meter. Jadi kalau kami punya 9,6 km berarti kami harus memiliki lahan minimal 500 hektare sampai 650 hektare," papar Ari. Meski demikian, dengan kondisi yang ada saat ini tidak memungkinkan PT Pelabuhan Tanjung Priok memperluas dermaga karena sebagian lahan sekitar pelabuhan telah penuh oleh permukiman warga.

Saat ini yang upaya dikerjakan PT Pelabuhan Tanjung Priok membantu Pelabuhan Indonesia II untuk menambah kapasitas dengan cara menghadirkan terminal-terminal baru. Salah satunya proyek yang direncanakan Pelabuhan Indonesia II ialah reklamasi Kalibaru. Sejak lima tahun lalu Pelindo II melakukan modernisasi, dalam hal ini tidak hanya dalam bentuk fasilitasnya. Salah satunya dalam rangka mengefisienkan pelabuhan Tanjung Priok menjadi bagian cabang dari Pelabuhan Indonesia 2 sejak 1 November 2014, yakni PT Pelabuhan Tanjung Priok.



Truk kontainer melewati kantor otoritas pelabuhan

LEBIH MANDIRI

"Sebagai anak perusahaan baru Pelindo II, harapannya lebih fleksibel, lebih mandiri, lebih akurat, lebih cepat. Karena aset pada dasarnya bisa dikelola dengan *tools* mau CV, yayasan, koperasi pun bisa. Harapannya dijadikan PT karena ada filosofi mendasar yang diharapkan oleh manajemen, yakni strategi *achievement* yang perlu dicapai adalah pelabuhan

Tanjung Priok itu mandiri, cepat, akurat terhadap konsumen, mitra, vendor, pemerintah, dan pada masyarakat sekitar," tutur pria mengawali karier kepelabuhannya sejak tahun 1993.

Sejak menjadi perusahaan mandiri, PT Pelabuhan Tanjung Priok memprioritaskan memperkuat infrastruktur pelabuhan dan alat penunjangnya, seperti dermaga, lapangan, gudang,

equipment, dan alat-alat bongkar muat. Sebab hal itu menentukan posisi pelabuhan terhadap kontribusi kondisi kinerja pelayanan. Tujuannya agar bisa menjamin di mana pun nantinya kapal disandarkan akan mendapatkan layanan yang sama. Untuk itu pihak pelabuhan mulai tidak menggantungkan alat bantu bongkar muat di kapal tetapi ke depan leb-

ih mengandalkan alat-alat modern dengan kecepatan bongkar muatnya tinggi.

Saat ini kondisinya tidak memungkinkan untuk memperluas dermaga, karena itu solusinya dengan mempercepat bongkar muat dan menumpuknya secara vertikal. Hal itu hanya bisa dilakukan dengan alat lebih modern serta sistem yang memandu juga canggih. Dengan demikian, pada saat proses mencari barang akan mudah didapatkan. "Ini merupakan sebagian cara PT Pelabuhan Tanjung Priok untuk memodernisasi dari sisi *hardware* dan teknologi. Selain itu, cara berpikir karyawan harus diubah agar membuat organisasi perusahaan lebih efisien. Dengan aset yang terbatas hanya sekitar 120 hektare ini bisa memaksimalkan fungsi dan kerja yang dikehendaki konsumen," imbuhnya panjang lebar.

PT Pelabuhan Tanjung Priok memiliki tiga terminal. Di terminal 3 difokuskan pada layanan terminal peti kemas domestik dan internasional yang nantinya area kolam dibuat sama dengan kedalaman 12 meter. Terminal 2 digunakan untuk melayani peti kemas domestik dan peti kemas non-internasional, sementara terminal 1 dikhususkan untuk melayani angkutan penumpang. Fokus bisnis PT Pelabuhan Tanjung Priok tiga produk layanan tersebut.

Terbaru, kini PT Pelabuhan Indonesia II bersama-sama dengan PT Pelabuhan Indonesia III (Persero) berinisiatif untuk bersinergi guna mempromosikan angkutan laut melalui "Paket Promosi Angkutan Laut Jakarta-Surabaya-Jakarta", dengan harapan distribusi barang Jakarta – Surabaya (dan sebaliknya) yang saat ini sekitar 90% masih menggunakan



Beberapa truk kontainer tampak antri untuk memasuki area bongkar muat

moda transportasi darat dapat secara bertahap beralih ke moda transportasi laut.

Paket ini merupakan paket layanan terminal ke terminal yang dihadirkan dengan harga maupun waktu tempuh yang cukup kompetitif jika dibandingkan dengan moda transportasi darat seperti truk maupun kereta api. Harga yang ditawarkan melalui paket promosi ini adalah sebesar Rp 2 juta

untuk pengiriman kontainer berukuran 20 feet. Biaya tersebut sudah meliputi biaya pengapalan dan biaya di terminal asal maupun bongkar (paket bongkar muat sampai dengan kontainer di atas truk berikut biaya penumpukan masa satu).

BANTU ATASI OVERLOAD DAN DWELLING TIME

Dwelling time di Pelabuhan Tanjung Priok, Jakarta, kini sudah turun menjadi 4,9 hari, dari sebelumnya enam hari. Target pemerintah tahun ini mengurangi *dwelling time* hingga 4,7 hari, artinya masih tersisa 0,2 hari. Terkait *dwelling time* yang lebih banyak arus barang internasional dan dominan ditangani JICT dan Koja. Sementara terminal milik PT Pelabuhan Tanjung Priok yang menampung arus barang internasional tidak begitu banyak. PT Pelabuhan Tanjung Priok hanya menerima kelebihan barang jika di terminal kedua tersebut mengalami *overload*.

"Persoalan *dwelling time* tidak selamanya berkaitan dengan pelabuhan atau terminalnya. Tapi lebih menyangkut arus dokumen yang dibutuhkan oleh importir yang melibatkan banyak instansi pemerintahan. Kunci untuk menekan *dwelling time* ada beberapa faktor salah satunya harus menggunakan teknologi informasi. Tidak harus importir datang satu per satu ke instansi pemerintah yang terkait, tetapi cukup secara *online*," kata Ari. Artinya, perlu perubahan budaya yang amat besar di semua instansi pemerintah, kemudian juga perlu kesadaran konsumen agar segera mengambil barang miliknya setelah semua proses selesai.

Ari menyarankan, agar semua pihak yang terkait kembali pada fungsi masing-masing turut serta memperlancar arus kapal dan barang. Kalau pun dibutuhkan koordinasi untuk mempercepat bongkar muat, jalan keluarnya hanya dengan mengubah sistem. Tidak bisa koordinasi dilakukan secara manual karena melibat-

kan sekitar 18 instansi terlibat dalam proses pengeluaran barang. "Bisa dibayangkan kalau dilakukan secara manual dengan cara mendatangi satu per satu instansi tersebut tentu sangat buang waktu. Solusinya gunakan saja sistem *online*," tambahnya.

Upaya lain yang dilakukan untuk mengatasi *overload* dan *dwelling time* PT Pelabuhan Tanjung Priok siap membantu PT Pelindo II (Persero) yang berencana untuk mengembangkan transportasi kontainer berbasis kanal atau *waterway* dari Pelabuhan Tanjung Priok ke Cikarang. Kondisi kanal selebar 50-100 meter sepanjang 40 km ini sudah ada sejak 1979. Karena hingga kini belum dimanfaatkan, khususnya untuk angkutan kontainer yang menghubungkan kawasan industri di kawasan timur Jakarta dengan Tanjung Priok.

Dibutuhkan dana sekitar Rp 3-4 triliun untuk mempersiapkan lahan yang dibutuhkan. Kemudian untuk mere-

novasi tiga jembatan penyeberangan, dan menyediakan lahan penampungan kontainer di sisi Cikarang. Lokasi penampungan di Cikarang akan menjadi pintu masuk pelabuhan ke Priok. Menurut Ari, transportasi air relatif lebih murah sepersepuluh dari angkutan darat, khususnya truk.

Di sisi lain, upaya perbaikan eksternal juga menjadi prioritas penting bagi PT Pelabuhan Tanjung Priok salah satunya berencana untuk bekerja sama dengan Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo). Bentuk kerja sama yang dimaksud adalah pendataan kendaraan truk dan sopir yang berkegiatan di area pelabuhan. "Tujuannya untuk mengantisipasi jika terjadi kecelakaan truk dan si sopir melarikan diri, melalui data kendaraan dan sopir yang telah ada maka PT Pelabuhan Tanjung Priok bisa segera melakukan tindakan," pungkasnya.



Kontainer dipindahkan dari tempat penyimpanan di Pelabuhan Tanjung Priok



MANAJEMEN RANTAI PASOK: SUATU PENGANTAR

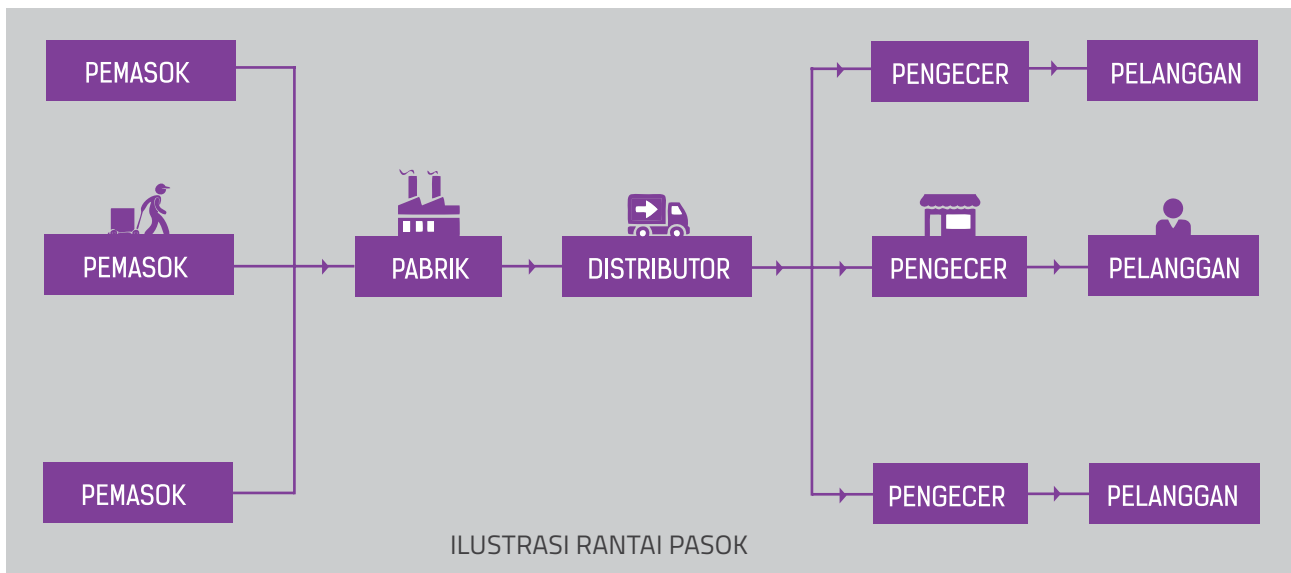
Manajemen rantai pasok (*supply chain management/SCM*) diakui oleh berbagai pihak sebagai konsep yang semakin penting dewasa ini. Istilah SCM mulai dikenal pada tahun 1990-an. Namun, SCM sebenarnya bukan sebuah konsep baru. SCM merupakan pengembangan dari konsep distribusi

fisik (*physical distribution*) yang mulai dikembangkan pada tahun 1960-an.

Secara sederhana, SCM adalah pengelolaan rantai pasok atau *supply chain*. Rantai pasok itu sendiri didefinisikan sebagai jaringan kerja global yang digunakan untuk mengirimkan produk dan jasa dari

bahan baku ke pelanggan akhir melalui aliran informasi, distribusi fisik, dan uang (APICS, 2008).

Gambar di bawah ini menunjukkan ilustrasi suatu rantai pasok.



Seperti diilustrasikan pada gambar tersebut, suatu rantai pasok melibatkan berbagai pihak sesuai dengan tingkatan dan peranannya masing-masing. Secara umum, beberapa pihak tersebut adalah:

(1) Pemasok, yang mengirimkan bahan baku ke pabrik.

(2) Pabrik, yang melakukan proses produksi dari bahan baku menjadi barang jadi atau produk.

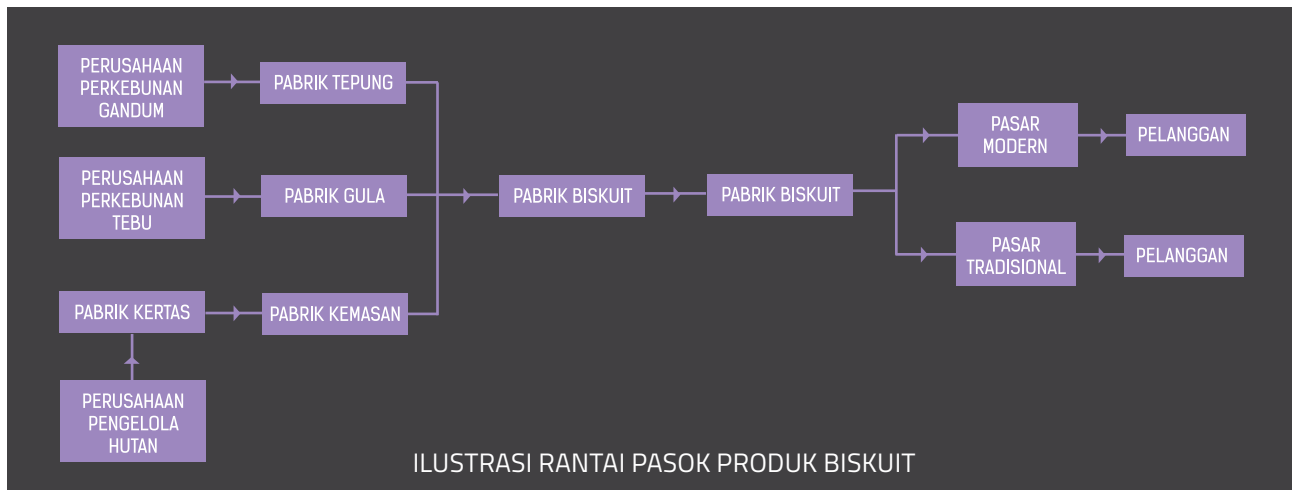
(3) Distributor, yang mendistribusikan barang jadi atau produk dari pabrik ke pengecer dan pengguna di berbagai wilayah.

(4) Pengecer, yang melakukan penjualan produk kepada pelanggan.

(5) Pelanggan, sebagai pihak yang membeli dan/atau menggunakan produk.

Suatu rantai pasok juga melibatkan perusahaan transportasi (*transporter*) yang melakukan pengiriman barang dari suatu tempat ke tempat lainnya. Perusahaan transportasi ini mencakup semua moda transportasi, baik jalan, rel, laut/air, udara, dan multimoda.

Rantai pasok sangat ditentukan oleh jenis produk atau komoditasnya. Gambar berikut ini mengilustrasikan suatu rantai pasok produk biskuit.



Suatu rantai pasok perlu dikelola agar dapat menghasilkan kinerja yang baik melalui SCM. SCM didefinisikan sebagai perancangan, perencanaan, eksekusi, pengendalian, dan pemantauan aktivitas-aktivitas rantai pasok dengan tujuan untuk penciptaan *net value*, pembangunan infrastruktur yang bersaing, penguatan logistik secara luas, sinkronisasi pasokan dengan permintaan, dan pengukuran kinerja secara global (APICS, 2008).

The Global Supply Chain Forum mendefinisikan SCM sebagai integrasi proses-proses bisnis dari pengguna

akhir sampai pemasok-pemasok awal untuk menyediakan produk, jasa, dan informasi yang memberikan nilai tambah bagi para pelanggan dan pihak-pihak terkait lainnya (Croxtton *et al.*, 2001).

SCM mencakup delapan proses bisnis, yaitu manajemen hubungan pelanggan, manajemen pelayanan pelanggan, manajemen permintaan, pemenuhan pesanan, manajemen aliran manufaktur, manajemen hubungan pemasok, pengembangan dan komersialisasi produk, dan *returns management* (Lambert *et al.* 1998), seperti diilustrasikan berikut ini.



PROSES-PROSES BISNIS DALAM SCM

Para pelaku dalam SCM bergabung dalam suatu jaringan kerja (*networking*) untuk saling berkolaborasi (*collaboration*). Jaringan kerja diperlukan karena cakupan SCM yang sangat luas dari ujung-ke-ujung (*end-to-end*), yaitu dari pemasok awal hingga konsumen atau pengguna akhir (*end user*). Jaringan kerja ini juga dipengaruhi oleh cakupan wilayah rantai pasok tersebut. Oleh karena itu, diperlukan jaringan kerja yang mencakup para pelaku dari berbagai tingkatan (*level*) dalam rantai pasok dan wilayahnya.

Dalam jaringan kerja itu, para pelaku saling berkolaborasi. Dalam kolaborasi, setiap pihak mengontribusikan kompetensi yang dimilikinya untuk saling berbagi manfaat (*benefit*) dan tidak sekadar keuntungan (*profit*).

Kolaborasi yang diperlukan dalam SCM berbeda dengan

kerja sama (*cooperation*). Selain lebih mengedepankan saling mengontribusikan kompetensi dan berbagi manfaat, kolaborasi berjangka waktu lebih panjang dibandingkan kerja sama. Hubungan bisnis yang dikembangkan bersifat transformasional, tidak lagi transaksional.

Dalam SCM, harus ada saling percaya (*trust*) di antara para pelaku dan pihak-pihak terkait. Kepercayaan ini diperlukan karena proses-proses bisnis di antara para pelaku dalam rantai pasok tersebut akan diintegrasikan. Pengintegrasian ini mengharuskan keterbukaan (*transparency*) dan saling berbagi (*sharing*) data dan informasi di antara para pelaku tersebut.

Prinsip-prinsip tersebut (*networking, collaboration, trust, dan sharing*) menjadi syarat untuk membentuk integrasi dalam SCM.

PROSES-PROSES BISNIS DALAM SCM



SETIJADI

Chairman Supply Chain
Indonesia

Berbagai pihak menyadari peran penting SCM. Rangkaian para pelaku (pemasok-pabrik-distributor-pengecer) tidak hanya merupakan rangkaian pengaliran barang atau produk, namun juga merupakan rangkaian penciptaan nilai tambah. Di lain sisi, setiap rantai pasok berupaya membangun efisiensi, baik dalam proses-proses pada masing-masing pelaku maupun proses-proses antar

-pelaku.

Melalui nilai tambah dan efisiensinya, antar-rantai pasok saling bersaing. Persaingan terjadi antar-rantai pasok dan tidak lagi terjadi antar-perusahaan. Rantai pasok yang unggul akan mengalahkan rantai pasok lainnya yang kurang unggul.

Sebagai contoh, dalam industri sepatu, persaingan juga terjadi antar-rantai pasok. Sebuah perusahaan

sepatu yang sebenarnya lebih unggul dalam kualitas atau biaya, misalnya, bisa kalah dari perusahaan sepatu lainnya yang kurang unggul. Hal ini bisa terjadi apabila perusahaan sepatu yang lebih unggul tersebut tidak didukung oleh para pemasoknya. Misalnya, para pemasok tersebut tidak bisa memberikan bahan baku dengan kualitas yang baik dan berkesinambungan. Bisa terjadi pula, perusahaan sepatu yang lebih unggul tersebut akhirnya kalah karena tidak didukung oleh perusahaan distribusi dengan jaringan dan sistem yang andal.

Konsep persaingan dalam SCM ini bisa menjelaskan mengapa komoditas-komoditas Indonesia (beras, buah, daging sapi, dan lain-lain) kalah bersaing dengan komoditas-komoditas dari negara lain. Kalah bersaing ini bahkan terjadi di Indonesia sendiri, bukan bersaing di negara lain.

Harga beras dari Thailand atau Vietnam di Indonesia, misalnya, bisa lebih murah daripada harga beras lokal. Harga beras Indonesia lebih mahal daripada beras dari kedua negara itu karena rantai pasok yang tidak efisien. Rantai pasok beras di Indonesia cukup panjang, mencakup pelaku-pelaku petani, pedagang pengumpul (gabah), produsen, pedagang pengumpul (beras), distributor, subdistributor, grosir, agen, subagen, pedagang eceran, supermarket, industri pengolahan, dan konsumen akhir.

Setiap pelaku dalam rantai pasok beras tersebut tentu mengambil *margin*, sehingga rantai pasok yang panjang akan berdampak terhadap harga jual beras yang mahal. Apalagi, jika ada pelaku yang mengambil margin secara tidak proporsional.

Selain itu, tidak ada pengelolaan dan transparansi informasi. Hal ini akan mengakibatkan kesulitan dalam pemantauan stok, serta antisipasi terhadap fluktuasi dan disparitas harga.

GLOBALISASI SEBAGAI ISU PENTING SCM

Globalisasi berdampak terhadap perubahan tatanan perekonomian dunia. "*Global marketplace*" menjadi salah satu konsep utama dalam globalisasi. Perusahaan-perusahaan berupaya untuk memasarkan produknya ke banyak negara. Untuk mendekatkan lokasi produksi ke wilayah pemasaran dan mengefisienkan biaya produksinya, proses produksi dilakukan di beberapa negara. Perusahaan-perusahaan juga melakukan "*global sourcing*" untuk mendapatkan bahan baku.

Dalam globalisasi tersebut, SCM mutlak diperlukan. Kebutuhan penerapan SCM menjadi sangat luas membentuk *global supply chain management*. SCM digunakan untuk mengintegrasikan jaringan kerja secara luas dari berbagai sumber daya dari banyak negara. Upaya mencapai efisiensi dan efektivitas proses-proses bisnis menjadi dilakukan untuk mencapai keunggulan bersaing pada skala global.

REFERENSI:

- Croxton, Keely L.; Sebastián J. García-Dastugue; Douglas M. Lambert; and Dale S. Rogers (2001). *The Supply Chain Management Processes*. The International Journal of Logistics Management, Vol. 12, No. 2.
- Lambert, Douglas M; Martha C. Cooper; and Janus D. Pagh (1998). *Supply Chain Management: Implementation Issues and Research Opportunities*. The International Journal of Logistics Management, Vol. 9, No. 2, p. 2.
- APICS (2008). *APICS Dictionary Twelfth Edition*.



Chakra Jawaara GARAP ON ROAD

PT Chakra Jawaara sebagai anak perusahaan dari PT Mahadana Dasha Utama yang memegang lisensi dealer secara eksklusif dari Iveco, produsen dari Eropa di Indonesia. Iveco adalah produk di seluruh dunia dengan sejarah panjang kesuksesan dan reputasi besar dalam bisnis transportasi. PT Chakra Jawaara bekerja sama dengan Iveco, memastikan semua produk memenuhi persyaratan kinerja dan daya tahan yang diperlukan untuk keberhasilan operasional di Indonesia. Didukung oleh teknisi yang terlatih, PT Chakra Jawaara menawarkan pelanggan solusi manajemen peralatan yang komprehensif.

Lalu, bagaimana perkembangan bisnis Iveco di Indonesia? Setelah bermain di pasar *off road*, kini Iveco menasar pasar *on road* di Indonesia. Apa strategi bisnis PT Chakra Jawaara masuk ke pasar yang dikuasai pabrikan Jepang? Berikut petikan wawancara dengan Direktur PT Chakra Jawaara, Wisjnu Wardhana Trimulyono.



Direktur PT Chakra Jawaara , Wisjnu Wardhana Trimulyono

Berdasarkan data Gaikindo, pertumbuhan produksi truk nasional secara total menunjukkan tren positif sejak tahun 2009 - 2014. Sedangkan tahun 2012 pertumbuhan produksi berkisar 8% - 83% di 2010, padahal pertumbuhan ekonomi di dalam negeri selisih jauh dengan pertumbuhan produksi truk. Kira-kira apa yang menyebabkan kenaikan produksi yang signifikan tersebut? Apakah PT Chakra Jawara sebagai ATPM Iveco juga terkena imbas positifnya?

Pada tahun 2010, yang sedang tren adalah tambang. Saat itu, pemerintah sedang menggenjot ekspor Indonesia sehingga dampaknya pada kami adalah penjualan truk-truk tambang naik cukup pesat. Pada tahun 2010, kenaikan penjualan kami mencapai 15% untuk kendaraan *off-road* dan kami tidak bermain di *on-road*.

Pada tahun 2014, kami naik cuma 8%.

Hal ini disebabkan karena pertambangan di tahun 2014 makin *flat* dan tidak pasti. Bahkan harga emas cenderung turun. Itu yang membuat tidak sesuai harapan kami. Sedangkan kalau bicara tentang truk *on-road*, kenaikan penjualan disebabkan karena sudah dibuka potensi pasarnya. Saat ini kami baru bermain di pasar *on-road* karena kami lihat jalan-jalan tol sudah mulai dibuka, diperpanjang, dan diperlebar.

Pada tahun 2013 permintaan akan truk menurun secara signifikan akibat dari kebijakan pemerintah mengenai kewajiban pemurnian produk hasil tambang. Kondisi tersebut diperburuk dengan adanya krisis ekonomi dunia dan pelemahan ekspor. Bagaimana kondisi sebenarnya saat itu? Seberapa besar pengaruhnya bagi PT Chakra Jawara? Siasat apa yang dilakukan perusahaan untuk mengatasinya?

Padahal sebelumnya tidak ada. Hal ini membuat banyak pertambangan berhenti dan bahkan tidak dibuka. Selain itu, faktor lain yang menyebabkan terjadinya penurunan adalah peraturan terkait perpajakan pada ekspor batu bara. Sedangkan pada tahun 2012-2013 penjualan kami mengalami kenaikan meski tidak signifikan. Sedangkan pada tahun 2013-2014 penjualan kami turun hingga 5% - 6%.

Tapi, karena kami memiliki *partnership* yang cukup kuat dengan salah satu tambang di Indonesia membuat kami bisa *survive*. Rekan kami ini sangat mengharapkan *safety*, *availability*, dan *reability* yang cukup andal dari kami. Selain itu, kami menerapkan strategi bermain di *after sales*. Seperti kita ketahui bersama, lima tahun adalah usia *second life*

time bagi truk. Inilah peluang yang kami kejar untuk dapat membantu mereka melakukan efisiensi investasi. Jadi, *customer* tidak perlu investasi terlalu besar untuk membeli truk baru.

Kami melakukan rekondisi pada mesin dan transmisi pada truk mereka karena kami punya program *component exchange*. Hal ini dimaksudkan agar truk mereka tidak lama berhenti. Akhirnya mesin dan transmisi mobil *customer* kami turunkan dan kami naikan mesin dan transmisi kami. Jadi mereka *reduce down time* tapi di sisi lain mereka juga *reduce* biaya rekondisinya. Dengan begitu, kami benar-benar bermain di *after sales* di mana kami harus mampu mengangkat *availability* dari unit-unit yang sudah beroperasi. Ini strategi kami agar bisnis kami tetap bertahan dan juga tetap mendukung operasi dan kegiatan klien kami.

Apa yang menjadi strategi kepemimpinan pasar Iveco di antara para pemain bisnis truk yang masih didominasi pabrikan asal Jepang?

Kalau kita lihat pasar di Indonesia ini *historically back yard* dari *Japanese*. Hal ini membuat baik-buruknya produk Jepang tetap dipakai di sini. Tapi, kini sudah mulai masuk produk-produk Cina yang datang dengan harga murah agar bisa *fight* dengan produk-produk Jepang. Namun, ketika berbicara harga, kita percaya bila ada *quality* dan ada *value*. Kalau *value* diturunkan, pasti ada *quality* yang dikorbankan. Tapi, kalau produk Cina, masih kalah dibanding produk-produk Jepang.

Saya melihat strategi produk Cina adalah bermain di harga. Kalau produk Amerika atau Eropa bermain pada kualitas. Karena kami percaya *quality will bring you more revenue*, ketimbang kami punya harga yang murah tapi

bolak-balik *down* di jalan. Karena itu, *after sales* menjadi kunci dan daya tarik utama. Sebaik-baiknya produk tanpa ada *after sales* itu sama saja bohong besar. Sebaliknya, sejelek-jeleknya *quality* kalau kita memiliki *after sales*, kita masih bisa menukar atau *replace* masing-masing *part* yang diperlukan. Tinggal sekarang kita mau berhitung dari segi *down time* atau dari segi *cost*.

Kami selalu mendidik pasar agar kalau kami ingin mengoperasikan sesuatu, pasti ada *minimum owning operating cost*. *Owning* dalam artian ke *leasing* atau ke bank dan *operating* atau dalam arti seefisien mungkin tanpa mengesampingkan yang utama, yaitu keamanan karena keamanan itu tidak bisa ditawar.

Apakah ramainya pasar truk juga dinikmati oleh industri penyedia suku cadang? Apakah ini menguntungkan bagi ATPM sebagai penyedia suku cadang asli sebab dipastikan suku cadang imitasi akan jauh lebih banyak?

Menyikapi produk suku cadang imitasi, otomatis hukum ekonomi berjalan. Di mana banyak tersebar populasi, maka harga suku cadang juga akan lebih murah. Tapi, semua pasti punya minimum cost. Selama kita bisa bekerja dan menjual sampai pada minimum cost, seharusnya industri itu masih bisa jalan. Mungkin kalau kita bicara margin, marginnya akan lebih sedikit. Tapi dengan bukti *quality*, populasi itu akan semakin bertambah dan semakin naik. Selain itu, orang akan semakin percaya. Sekarang ada komponen-komponen yang dulu dibuat di Amerika, sekarang sudah mulai dibuat di Cina, Thailand, dan bahkan ada yang dibuat di Indonesia. Hal ini adalah untuk mempertahankan *quality* dan *cost of production*. Karena tenaga kerja dicari dari negara-negara yang lebih bisa bersaing (murah) tanpa mengesampingkan *quality*.

Perbedaan antara sukucadang yang dibawa oleh brand dengan suku cadang yang dipasarkan oleh OEM, bisa dilihat dari risiko operasinya. Misalnya, ada produk-produk *undercarriage*. Pemilik merek bisa mensubkan ke pabrik lain sehingga ketika pabrik lain ingin membuat barang sejenis, harus ada *agreement* yang menyangkut *quality*.

Spare part OEM ini bisa dipakai, tapi kembali lagi pada sejauh mana kebutuhan konsumen. Misalnya kita bicara soal *undercarriage* (rantai untuk traktor) kalau dipakai untuk umum itu sama-sama habis. Tapi kalau dipakai di tambang akan lebih cepat habis. Kalau kita pakai dari *brand*, mereka sudah mengantisipasi bahwa kualitasnya harus lebih tinggi daripada normal. Maka tinggal konsumennya akan ambil di OEM atau aslinya. Sebetulnya OEM itu bukan imitasi. OEM adalah original manufacture dan untuk pemakai tinggal menghitung seberapa jauh dan seberapa lama akan memakai.

Kalau suku cadang imitasi ini saya tidak peduli dan saya tidak menganjurkan. Karena kalau imitasi hanya mendesain bentuk dan dimensi saja dan tidak menghitung dari segi yang lain. Intinya produk imitasi itu asal murah saja. Seperti yang saya bilang tadi, ketika barang dibikin lebih murah, pasti *quality* turun. Makanya saya bilang imitasi itu bukan solusi untuk menyelesaikan *operational cost*. Sampai sejauh ini saya yakin masih saja ada yang mencoba membuat suku cadang imitasi. Seperti rem, dan sepatunya, karena bagian-bagian itu yang cepat habis. Tapi kalau dari kualitas materialnya pasti berbeda. Jadi yang dipasarkan sama *brand owner* Iveco, OEM, dan imitasi pasti berbeda.

Beberapa konsumen masih menganggap truk Eropa tergolong mahal dan ketersediaan suku cadang cenderung sulit diperoleh. Apakah benar? Apa yang menjadi prioritas pertama dalam pembelian produk truk di Indonesia?

Iveco ini produk yang berumur lebih dari lima tahun, bahkan bisa sampai sepuluh tahun. Kalau dilihat dari *availability* dan suku cadangnya akan bertahan cukup lama. Kalau selama mereka memakai *original parts* maka tidak akan memengaruhi suku cadang pendampingnya. Kami juga ada OEM ZF, di mana dia membuat komponen produk lain seperti Volvo, Mercedes, dan Scania. Tapi, kalau membuat dengan merek dagang Iveco, pasti speknya dinaikkan sedikit karena disesuaikan dengan pemakaiannya di daerah tambang.

Di Indonesia harga itu nomor satu. Nomor duanya selalu pada *after sales*. Kalau kita bicara *price* dan *after sales* untuk pasar Indonesia, kami juga tidak akan tinggal diam. Kami sudah bekerja sama dengan pabrikan dan kami juga telah menjadi jembatan antara pabrikan di Eropa dengan *user* di Indonesia. Makanya kami sekarang bikin produk yang *in between*. Seperti yang saya katakan, harga produk ini akan lebih kompetitif apabila prosesnya dikerjakannya di negara-negara seperti Cina, Thailand, Malaysia, dan Indonesia.

Bagaimana dengan nilai jual kembali Iveco atau truk Eropa secara umum?

Harga jual produk *second* Iveco ini selama dia berani jual di atas lima tahun operasi, dia sudah dapat modal kembali jauh lebih banyak ketimbang di tahun kedua. Tentunya kalau dia jual sebelum tahun ke lima, tidak akan menarik kembali modalnya. Sedangkan yang menentukan *second hand price* adalah kualitas produk tersebut dan bukan sepenuhnya dari pasar. Karena kalau dari pasar, orang akan mengambil rata-rata tonase dan *house power*. Tapi kalau mereka melihat produk ini bisa bertahan lebih lama, mereka berani membeli dengan harga premium. Biasanya, sesudah tahun ke lima, harga jual turun dari 26% - 36%. Kalau dari produk Jepang dan Cina, belum sampai tiga sampai lima tahun sudah tidak ada harganya kecuali kalau mereka lakukan re-kondisi dari awal.

Bagaimana evaluasi PT Chakra Jawara selama setahun terakhir? Perubahan apa saja yang perlu dilakukan perusahaan?

Awalnya, kami menggunakan salah satu produk yang kami pikir cukup bagus di Indonesia, yakni *off-road*. Tidak hanya *off-road*, tapi sudah ada *off-road* yang sifatnya *heavy duty off-road* dan kami pun ikut mengembangkan. Akhirnya kami duduk dengan bagian mesin Iveco dan kami bikin survei serta melakukan percobaan ke beberapa unit dan kami keluarkan produk kami yang bernama *Heavy Duty 9 (HD 9)*. Produk ini adalah jawaban dari kebutuhan konsumen di Indonesia. Lalu seiring perjalanan waktu, kami masuk ke dalam *on-road* sehingga kami kembali melakukan penyesuaian-penyesuaian pada produk *on-road*.





Target Lima Besar Logistik Indonesia

PT Toval Trans Logistik

Saat putus asa, ia berniat menjual gajalnya. Bisnis *trucking* yang dirintisnya karut-marut. Tapi Tuhan berkehendak lain. Saat tak tahu harus berbuat apa, ia seperti mendapat petunjuk. Ia pun bangkit dan membangkitkan lagi usahanya yang sempat terpuruk. Kini, armadanya sudah mencapai lebih kurang 120 unit dengan 12 klien tetap yang ditangani. Cita-citanya adalah masuk dalam lima besar perusahaan logistik di Indonesia.

Teks:

Abdul Wachid & Bayu Yoga Dinata

Foto:

Bayu Yoga Dinata

Awal tahun 1990-an merupakan cikal bakal berkembangnya Cikarang sebagai kawasan industri penopang aktivitas ekonomi di Ibu Kota. Cikarang sejak awal dipersiapkan secara matang untuk dijadikan suatu kawasan industri di wilayah timur Jakarta. Sejak saat itu berdiri beberapa kawasan industri seperti Jababeka, Delta Silicon, EJIP, Hyundai, dan MM2100.

Beberapa pabrik yang didirikan dalam kawasan industri Cikarang di antaranya industri makanan, elektronik, konstruksi bangunan, otomotif, dan lain-lain. Dengan makin pesatnya perkembangan industri di wilayah ini, Cikarang bisa dianggap sebagai primadona bagi investor mancanegara yang bergelut di bidang

produksi barang.

Sebagai penunjang alur distribusi, sekitar 200 hektare di kawasan Jababeka digunakan untuk pendirian *dry port* yang dinamakan Cikarang Dry Port. Cikarang Dry Port menawarkan layanan satu atap untuk penanganan kargo serta solusi logistik untuk ekspor dan impor internasional, demikian pula untuk distribusi domestik.

Tingginya pertumbuhan kawasan industri di Cikarang memang turut memberi angin segar bagi pelaku industri lain, salah satunya jasa angkutan barang. CV Toval Trans Logistic menjadi satu dari puluhan perusahaan angkutan barang yang turut menyuplai jasanya di kawasan industri Cikarang. Perusahaan yang berdiri lima tahun lalu ini sekarang memiliki 12 klien dengan rata-rata muatan barangnya adalah *consumer good*.

Tingkat persaingan sesama transporter di kawasan industri Cikarang cukup ketat. Gambarnya, satu perusahaan angkutan barang minimal bersaing dengan lima sesama perusahaan angkutan barang lainnya. "Sekali pun persaingan yang ketat, permintaan jasa masih sangat tinggi. Karena jumlah produksi barang pada masing-masing industri terus tumbuh. Apalagi beberapa tahun terakhir banyak pabrik-pabrik baru dibangun," kata Valdy Ashab Firdausi,

Direktur Utama CV Toval Trans Logistic. Terbukti, perusahaannya hingga saat ini memiliki sekitar 12 pelanggan.

Meski telah memiliki cukup banyak pelanggan tak lantas membuat perusahaan yang berawal bisnis pengiriman barang kiloan ini puas. Bagi Valdy, perusahaannya tidak terlalu menggantungkan perputaran bisnisnya terhadap pelanggan yang sudah mempercayainya, apalagi jika hanya bergantung dengan satu pengguna jasa. "Dulu kesalahan saya salah satunya hanya berpegang pada satu klien," jelasnya.

Diakui Valdy, ketika perusahaannya hanya bergantung pada satu pelanggan maka bisnis transportasi yang digelutinya akan sangat terpengaruh dengan naik turun bisnis pelanggannya itu sendiri. Konsekuensi jika hanya bergantung dengan satu klien akan merugikan perusahaan. Sebab, ketika hanya memiliki satu klien akan ada banyak truk yang menganggur dan tidak produktif.



Valdy Ashab Firdausi, Direktur Utama CV Toval Trans Logistic

Omzet Naik 20 Persen per Tahun

Pada awalnya, selama tiga tahun ia hanya bisa menambah 20 truk. Saat ini Toval Trans telah memiliki 120-an unit armada. Valdy mengatakan, Toval Trans bahkan telah menjadi perusahaan transportasi dengan armada *wing box* terbaik di Cikarang. Data kualitas layanan jasa ini justru dikeluarkan oleh konsumennya sendiri. "Kepercayaan konsumen selalu saya pegang," ujar Valdy. Berawal dari kepercayaan inilah Toval Trans mendapat kepercayaan dari salah satu perbankan syariah untuk permodalan.

Setiap perusahaan memiliki resep rahasianya masing-masing agar bisa sukses di bisnis yang digeluti. Bagi Toval Trans amanah adalah kunci kesuksesan dalam menjalankan bisnis angkutan barang.

“

Kepercayaan konsumen merupakan hal paling penting bagi perusahaan, sebab bisnis *trucking* adalah bisnis yang berlandaskan kepercayaan.

Dengan modal amanah omzet kami alhamdulillah setiap tahun tumbuh rata-rata 20 persen," papar bapak dari dua anak ini.

Demi memuaskan konsumennya, Valdy bahkan tak segan mengeluarkan dana lebih untuk menambah uang jalan sopirnya agar

membawa barang milik konsumen lebih cepat ke tujuan.

"Kepuasan konsumen menjadi hal yang sangat penting, karena itu saya tidak masalah keluar uang sedikit lebih banyak selama konsumen puas," jelasnya. Bagi Valdy, faktor utama yang dapat memuaskan kliennya adalah *good price* dan *good service*. Faktor inilah yang sangat dipegang dan dijaga Toval Trans. "Kalau pelanggan minta truk mendadak, bagaimana caranya satu malam kami carikan truknya," ujarnya sambil tertawa.

Karena itu, agar tercipta sinergi perusahaan yang berorientasi pada kepuasan konsumen, Toval Trans selalu memperhatikan kebutuhan para karyawannya. Hal ini perlu dilakukan karena Toval Trans berprinsip bahwa dengan memberikan berbagai kebutuhan karyawannya, akan membuat mereka merasa nyaman dan rasa memiliki perusahaan sehingga mampu meningkatkan produktivitas karyawan, salah satunya sopir. "Kalau sopir kantongnya sudah terpenuhi anaknya kami bantu sekolahkan, mereka merasa nyaman kerja sama kami," katanya.

Wujud perhatian Toval Trans terhadap karyawannya, salah satunya memberikan tunjangan prestasi bagi anak-anak karyawannya yang berprestasi. Setiap anak masing-masing karyawan termasuk anak sopir yang berhasil meraih ranking 1-5 akan diberi tunjangan.

Kesejahteraan karyawan dan sopir memang menjadi salah satu poin penting bagi Toval Trans dalam menjalankan angkutan barang. Terutama sopir, sebab Toval Trans berprinsip bahwa kesejahteraan para supir adalah yang utama, bukan malah mengutamakan perawatan truk. "Kalo truk kita rawat tapi sopir tidak kita perhatikan, saya yakin *nggak* lama itu truk rusak. Tapi, kalau sopir kita perhatikan, saya yakin truk bakal terawat terus, soalnya mereka rawat baik-baik truknya," tambah Valdy.



Valdy bersama Endi Suhendi Direktur Operasional



Valdy memberikan arahan kepada mekanik saat mengganti ban

“Kecebur” Akhirnya Mujur

“Kecebur”, itulah kalimat pertama yang keluar dari mulut Valdy ketika *TruckMagz* menanyakan sejarah berdirinya Toval Trans. Berawal dari bisnis pengiriman barang semasa kuliah penghobi mancing ini memulai bisnis truknya dari tiga truk *wing box*. Toval Trans pada awalnya memang berdiri dari hasil kerja sama dua orang, yaitu Toto dan Valdy, sehingga berdirilah CV Toval Trans Logistic dari singkatan kedua nama itu. Dengan pembagian tugas Toto sebagai bagian operasional dan Valdy sebagai investor (pemilik).

Banyak pengorbanan yang dilewati Valdy saat menjalankan bisnisnya, saat itu terpaksa meninggalkan kuliah strata satunya di Universitas Bina Nusantara Jurusan Ekonomi Akuntansi. “Udah nggak ada waktu lagi memikirkan kuliah, mengurus bisnis sama sopir

sudah bikin pusing benar,” ungkap Valdy sambil tertawa lepas.

Merintis usaha sejak tahun 2007, banyak permasalahan dan tantangan yang harus CV Toval Trans Logistic lewati. Seperti uang jalan yang ternyata dua kali lipat di atas perkiraan awal sebelum mendirikan usaha, serta kelimpungan saat kliennya mengalami penurunan profit. Valdy mengaku, salah satu kesalahan yang pernah ia lakukan selama memulai bisnis adalah dia terlalu percaya dengan orang lain. Akibatnya, karena terlalu memercayakan segala perhitungan operasional pada temannya, Valdy mengalami kerugian karena harus menambah uang jalan lebih daripada seharusnya.

Hingga pada saat titik terendah, pria berusia 28 tahun ini bahkan sempat berpikir untuk menjual ginjalnya untuk menutupi kerugian

perusahaan. “Mau jual ginjal itu adalah titik terendah dalam hidup saya, sampai putus asa saya saat itu. Bertobat dan kembali menjalankan kewajiban sebagai muslim membuat saya dapat berpikir jernih dan seperti menemukan hidayah untuk memecahkan segala permasalahan saya,” kenanginya.

Kini, masa-masa sulit Valdy dan bisnisnya telah usai. Perlahan namun pasti Toval Trans terus tumbuh berserta target dan visi barunya. “Ke depannya Toval Trans akan memiliki pergudangan sendiri. Bulan April 2015 ini kami membuka cabang Toval Trans akan mulai beroperasi di Surabaya. Selebihnya kami ingin ke depan menjadi masuk lima besar perusahaan logistik terbesar di Indonesia,” tutupnya.



Bongkar Muat Kertas

di Pelabuhan Tanjung Perak

Foto dan Teks: Giovanni Versandi

Bongkar muat kertas menarik untuk diikuti. Setiap bulan rutin ada aktivitas bongkar muat kertas sebanyak tiga kali. Kertas diangkut dengan kapal tongkang yang berkapasitas 270 feet, dilakukan di Pelabuhan Tanjung Perak Surabaya.

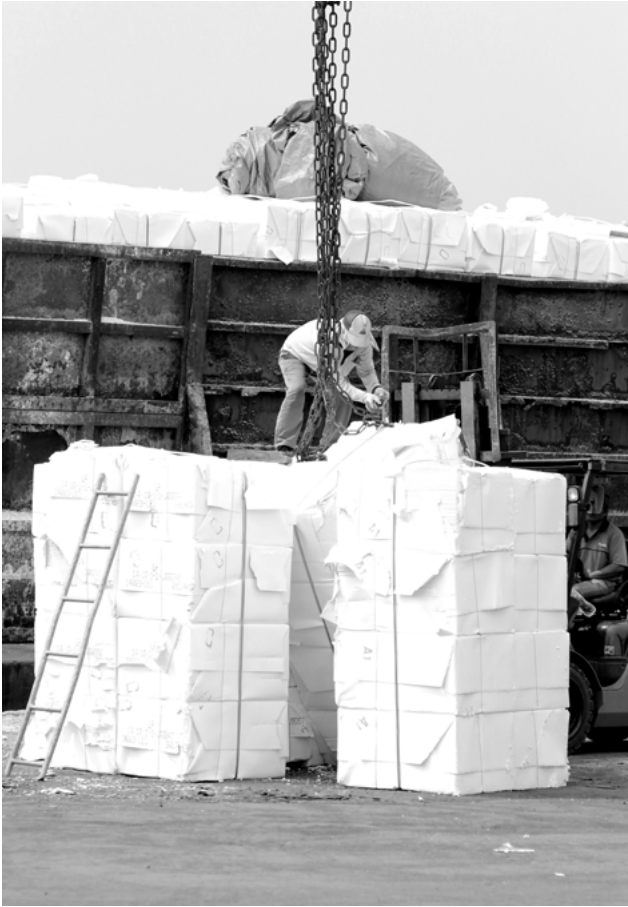
Hanya dengan lima pekerja, dua di antaranya sebagai operator forklift, satu operator crane, satu orang pemberi instruksi crane, dan seorang lagi yang melepas tali barang dari crane.



Proses pemuatan dan penataan barang di truk



BONGKAR MUAT KERTAS



Melepaskan tali pengikat



Berusaha menahan tumpukan barang agar tidak merobohkan barang lainnya



Pekerja hampir jatuh karena tumpukan barang ada yang runtuh



Menghindar usai melepaskan tali-tali barang dari crane agar dimuat oleh forklift

BONGKAR MUAT KERTAS





Pemberi intruksi kepada operator crane



Proses muat barang



Penghargaan bagi Sopir Berprestasi Pura Trans Tingkatkan Terus Loyalitas & Komitmen

Teks: Sigit Andriyono
Foto: Giovanni Versandi



Sopir memiliki peran penting dalam bisnis transportasi. Karena itu, bagi Pura Trans, perusahaan trucking berbasis utama di Jawa Timur, sopir menjadi fokus utama yang harus diperhatikan demi kemajuan Pura Trans. Dalam upaya meningkatkan profesionalisme sopir, salah satu program yang dijalankan Pura Trans adalah penghargaan bagi sopir berprestasi. Maret tahun ini, terpilih dua sopir berprestasi di Pura Trans.

Pemberian penghargaan diberikan berdasarkan pada perolehan poin yang didapat sopir selama periode kerja 2014. Penilaian didasarkan pada dedikasi sopir terhadap tanggung jawab yang diberikan perusahaan. Yonathan Himawan Hendarto, Direktur PT Putra Rajawali Transportation mengatakan, latar belakang penghargaan ini adalah ungkapan terima kasih perusahaan kepada pengabdian sopir. "Hal ini merupakan bentuk terima kasih

perusahaan kepada sopir yang menjadi ujung tombak kami dalam memberikan pelayanan terhadap *customer*," katanya. Untuk periode 2014, dua orang mendapat poin terbanyak, Miswan (54) dengan 424 poin dan Arso (40) dengan 423 poin.

Arwin Adi Gunawan, selaku HRD Department Pura Trans menjelaskan, beberapa kriteria penilaian adalah terkait dedikasi sopir kepada perusahaan. "Bentuk dedikasi itu berupa ketepatan



Serah terima hadiah dari Direktur Pura Trans, Yonathan Himawan Hendarto kepada Miswan di Sidoarjo

waktu pelayanan, ritase, kebersihan kendaraan, minim klaim, dan zero *accident*. Semua kriteria kami tuangkan dalam bentuk poin. Tiap bulan sopir bisa melihat di papan pengumuman hasil rekap kerja mereka," jelasnya. *Event* ini rutin diadakan tiap tahun dan penyerahan hadiah dilaksanakan tiap Maret. Hadiah yang akan diterima sopir dalam bentuk sertifikat dan uang tunai total Rp 17 juta. "Hadiah ini tidak menutup kemungkinan akan bertambah pada tahun-tahun mendatang," jelasnya.

Konsep penyerahan penghargaan dikemas secara berbeda dari *event* serupa di perusahaan lain. "Kami sengaja datang berkunjung ke rumah sopir dan sebelumnya sudah membuat janji dengan pihak keluarga. Tetapi kami tidak menjelaskan tujuan sebenarnya

kunjungan itu adalah penyerahan hadiah sopir berprestasi," imbuh Arwin. Dengan kedatangan secara langsung, bisa memberikan efek kejutan kepada sopir dan diharapkan bisa menyambung hubungan perusahaan dan sopir.

"Kami membangun Pura Trans dilandasi dengan kekeluargaan dan bersifat terbuka. Dengan datang berkunjung ke rumah sopir, bisa memperkuat hubungan direksi dan sopir sehingga ke depan tujuan bersama perusahaan bisa dicapai," jelas Yonathan saat acara penyerahan hadiah.

Menurut Arwin, kunjungan yang bersifat mendadak dan terkesan mengejutkan ini bertujuan untuk mempererat hubungan kerja dan mengenal keluarga sopir lebih dekat lagi. Dengan mengenal keluarga sopir, Pura Trans berharap keakraban antara staf dan pegawai makin kuat serta nantinya mempermudah regenerasi sopir.

Miswan menceritakan dulu sebelum masuk Pura Trans, ia bekerja sebagai sopir bus selama delapan tahun lalu pindah kerja sebagai sopir truk *carrier* selama delapan tahun. "Sebelum di sini saya sopir trailer di perusahaan transporter BBG. Saya tidak betah lalu mencari pekerjaan di tempat lain. Lalu saya melihat pengumuman bahwa Pura Trans membutuhkan sopir. Saya masuk dan alhamdulillah diterima," kisah bapak enam putra ini.



Direksi dan Pura Trans berfoto bersama Miswan dan istrinya

Setelah bekerja lebih kurang dua tahun, Miswan merasa nyaman dengan Pura Trans. Ia senang dengan suasana kerja dan rekan-rekan kerjanya. "Walau di tempat lain menawarkan gaji lebih tinggi tetapi kerjanya tidak karuan. Saya nyaman di sini karena orang-orangnya enak diajak bekerja," jelasnya.

Menurut Senitri (48) istri Miswan, selama bekerja di Pura Trans, akhirnya mereka bisa menabung dan kredit motor. Miswan sangat terkejut sekali dengan kedatangan direksi dan staf ke rumahnya. Ia berterima kasih sekali atas kepedulian perusahaan dan merasa dihargai karena direksi sendiri yang langsung datang untuk menyerahkan hadiah.



Ramah tamah direksi dan staf Pura Trans di rumah Miswan saat acara serah terima hadiah sopir berprestasi



(Kiri) Arwin Adi Gunawan, HRD Dept. (Kanan) Wisnu Adiluhung, Manager Marketing Operasional Pura Trans berfoto bersama Arso dan keluarga



Wisnu Adiluhung, Manager Marketing Operasional berfoto bersama Arso di Probolinggo

Arso juga berterima kasih atas perhatian perusahaan kepada sopir lewat acara ini. Di perusahaan inilah Arso dipercaya memegang kendaraan sendiri setelah sekian lama hanya menjadi kernet. Dengan komitmen perusahaan seperti ini Arso lebih mudah lagi memberikan rekomendasi pekerjaan sopir kepada tetangga atau rekan yang mau bekerja sungguh-sungguh untuk bergabung dengannya di Pura Trans.

"Saya akan rekomendasikan kepada kenalan atau teman yang mau kerja. Bukan orang yang hanya sekadar mencari gaji tinggi dan hobi keluar masuk perusahaan," jelas bapak dua putri ini. Nanik, istri Arso, menambahkan

selama bekerja di Pura Trans perekonomian keluarga makin membaik. "Kami sekarang bisa menabung dan membangun rumah sendiri. Alhamdulillah," jelasnya. Harapan Arso dengan acara ini adalah keakraban dengan direksi dan staf terus berkembang.

Dengan acara rutin tahunan seperti ini Arwin berpesan kepada semua sopir agar menjadi motivasi agar terus meningkatkan kinerjanya. Semua itu bisa dilakukan dengan cara menjaga kebersihan kendaraan, perawatan ringan, dan senantiasa menjaga komitmen dan loyalitas untuk memberikan pelayanan prima kepada *customer*.



MOBIL DELVAC ANALISIS OLI AGAR EFISIEN

Teks: Sigit Andriyono Foto: Bayu Yoga Dinata

Mobil Delvac (Diesel Engine Lubricant Vacuum) menjadi salah satu merek oli mesin diesel di Indonesia. Mobil Delvac memiliki dua jenis oli mesin, yaitu *full* sintetik dan mineral. Keduanya memiliki keistimewaan sendiri-sendiri dan spesifikasi yang cocok untuk mesin-mesin diesel lama atau modern. Yang membedakan kedua oli tersebut adalah *base oli* yang dipakai.

Oli mineral didasarkan pada *crude oil*, diambil dari ekstrak tingkat ketiga setelah mengalami pemisahan massa jenis untuk mendapat *base stock*. Sedangkan oli

sintetik berasal dari gas hasil pemanasan *crude oil*, yang diambil berdasar massa jenis paling ringan lalu ditambah nitrogen.

Eddien Putra, Distributor *Lube Engineer* PT Artha Permai Kencana *Authorised Distributor* Mobil Oil menjelaskan, semua pelumas yang ada di pasaran merupakan hasil ekstraksi dari *crude oil*. Untuk memudahkan pembagian karakteristik dan harga oli, ada patokan yang disepakati oleh seluruh produsen oli.

Setiap pelumas yang dijual di pasaran berpatokan pada *base oil* API (American Petroleum Institute). API telah



EDDIEN PUTRA

Distributor *Lube Engineer* PT Artha Permai
Kencana *Authorised Distributor* Mobil Oil

membuat kategori oli berdasar pada nilai *base oli* menjadi lima kategori. Tiga grup pertama merupakan hasil ekstraksi dari minyak mentah. Grup IV adalah oli yang sepenuhnya sintetis. Grup V adalah semua oli dari ekstraksi minyak mentah yang tidak termasuk dalam Grup I sampai IV.

KATEGORI OLI

BERDASARKAN NILAI *BASE OIL*

GRUP I

Grup I mengklasifikasikan oli dengan nilai kejenuhan kurang dari 90 persen, kandungan sulfur lebih besar dari 0,03 persen dan tingkat viskositas (kekentalan) 80 sampai 120. Kisaran suhu untuk oli ini adalah 0 - 66 derajat Celcius. Grup I didasarkan pada oli yang merupakan hasil proses penyulingan sederhana. Inilah sebabnya mengapa oli pada grup 1 adalah *base oil* termurah di pasaran.

GRUP II

Grup II didefinisikan oli yang memiliki nilai kejenuhan lebih dari 90 persen, kandungan sulfur kurang dari 0,03 persen dan dengan indeks viskositas 80 sampai 120. Oli ini diproduksi menggunakan proses *hydrocracking*, yang merupakan proses yang lebih kompleks daripada ekstraksi pada Grup I karena semua molekul hidrokarbon oli ini masuk kategori jenuh. Grup II memiliki sifat antioksidasi yang lebih baik. Mereka juga memiliki warna yang lebih tajam dan harga yang lebih mahal dibandingkan dengan oli pada Grup I. Namun, *base oil* Grup II banyak dikenal di pasaran sehingga harganya tidak terlalu mahal.

GRUP III

Grup III base oli yang memiliki nilai kejenuhan lebih besar dari 90 persen, kandungan sulfur kurang dari 0,03 persen dan memiliki indeks viskositas di atas 120. Oli hasil proses kimia yang menghasilkan pelumas dengan nilai lebih dari oli Grup II dan umumnya bersifat *hydrocracked* (hasil pengolahan secara katalis menjadi oli yang memiliki sifat dasar bertekanan tinggi, panas, dan ekonomis). Proses panjang ini dirancang untuk mencapai *base oil* murni. Seperti *base oil* pada Grup II, oli ini sangat familiar di pasaran.

GRUP IV

Grup ini termasuk dalam kelas *polyalphaolefins lubricant*, *base oil* yang menjadi bahan dasar untuk membuat oli sintesis. Oli pada grup ini memiliki rentang suhu yang lebih luas dan besar untuk digunakan dalam kondisi dingin yang ekstrim dan panas tinggi.

GRUP V

Base oil dari Grup V diklasifikasikan sebagai *base oil* lainnya, termasuk silikon, *ester fosfat*, *polyalkylene glycol* (PAG), *polyolester*, *biolube*, dan sebagainya. *Base oil* ini sudah dicampur dengan bahan dasar lain untuk meningkatkan sifat oli. Contohnya, *base oil* akan menjadi kompresor oli berbasis PAO jika dicampur dengan polyolester. *Ester* adalah bahan dasar yang umum digunakan dari Grup V dalam formulasi pelumas untuk memperbaiki sifat-sifat *base oil* yang ada. *Ester oil* dapat mengatasi hampir semua efek buruk oli pada suhu tinggi dan akan memberikan detergensi superior dibandingkan dengan *base oil* yang berbasis PAO. Proses tersebut bisa memperpanjang penggunaan oli.

Tahapan pembuatan oli secara sederhana, yaitu sebagai berikut. Produsen memilih salah satu *base oli* dari lima grup API. Lalu produsen menambahkan komponen lain termasuk aditif. Zat aditif ditambahkan ke dalam campuran pelumas untuk memaksimalkan kinerja oli. Setelah semua proses tadi baru pelumas dijual untuk umum.

Eddien meringkas dari jabaran grup yang dibedakan berdasar API, oli mineral terbatas pada sifat-sifat *base stock* dan mengandung komponen-komponen natural yang dapat mengurangi efisiensi pelumasan. Sedangkan oli sintetik sengaja dibuat untuk mendapatkan kinerja oli secara optimum dan memberikan manfaat sesuai dengan desain dari produsen. Penggunaan kedua jenis oli sangat tergantung pada mesin dan trayek dari perusahaan pengangkutan.

Di Indonesia, Mobil Oil mengeluarkan tiga jenis produk untuk pelumas mesin kendaraan niaga, yaitu Mobil Delvac 1 5W-40, Mobil Delvac MX 15W-40, dan Mobil Delvac 1300 Series.

MOBIL DELVAC 1 5W-40

Mobil Delvac 1 5W-40 adalah oli *full* sintetis yang dibuat khusus untuk mesin dengan tugas berat sehingga bisa membantu *lifetime* untuk mesin diesel modern yang beroperasi di medan yang bervariasi. Mobil Delvac 1 5W-40 memberikan performa yang sangat baik di mesin modern atau mesin lama. Delvac 1 membuat mesin rendah emisi, tidak cepat panas, dan terawat dengan baik. Mobil Delvac 1 5W-40 direkomendasikan untuk berbagai aplikasi kendaraan yang memiliki tugas berat baik itu transportasi *on-road* atau *off-road* termasuk tambang, konstruksi, dan industri pertanian. Mobil Delvac 1 juga memenuhi persyaratan spesifikasi API SL untuk mesin bensin yang digunakan dalam armada pengangkutan.

Kinerja yang baik dari Mobil Delvac 1 5W-40 adalah hasil kerja pengembangan teknologi canggih. Produk ini memenuhi persyaratan dari beberapa API terbaru, ACEA, JASO, dan spesifikasi industri global untuk oli mesin diesel, serta banyak persyaratan produsen mesin di Amerika, Eropa, dan Jepang.

FITUR DAN MANFAAT

Oli sintetik modern, merawat mesin sehingga emisi gas buang rendah, tidak membuat mesin diesel lama menghasilkan lebih banyak jelaga meskipun beroperasi pada suhu tinggi. Cocok juga untuk desain mesin modern yang saat ini cenderung dituntut hemat konsumsi oli. Desain seperti itu membuat ring piston bekerja keras, untuk membawa lapisan oli lebih dekat ke ruang bakar dan pelumas mengekspos suhu mesin untuk mengurangi panas. Mobil Delvac 1 5W-40 mempertahankan kinerja yang luar biasa pada suhu tinggi.

MOBIL DELVAC 1 5W-40	
FITUR	KEUNTUNGAN
<i>Standard of key OEM</i>	Satu oli mesin untuk berbagai fungsi kendaraan.
Termal dan oksidasi yang stabil	Mengurangi endapan saat mesin dingin dan mengurangi deposit pada suhu tinggi.
Volatilitas yang rendah, kontrol terhadap aus dan <i>polish</i>	Konsumsi oli yang hemat.
Formula khusus oli dengan viskositas yang rendah	Efisiensi dalam penggunaan bahan bakar.
Formula unik menjaga stabilitas suhu mesin	Mudah saat <i>start-up</i> dan mengurangi keausan.
Ketahanan yang baik terhadap korosi	Membantu melindungi permukaan komponen pada mesin.
Daya tahan oli yang panjang	Efisien dalam operasional dan biaya penggantian oli.
<i>Component compatibility</i>	Perlindungan pada <i>gasket</i> dan <i>seal</i> . Interval servis menjadi panjang.

MOBIL DELVAC MX 15W-40

Mobil Delvac MX 15W-40 adalah oli mesin performa tinggi yang memberikan *lifetime* pelumasan yang sangat baik dari mesin diesel menjadikan umur mesin lebih lama. Produk ini memenuhi spesifikasi dari hampir semua produsen mesin utama di Eropa dan Amerika.

Campuran kimia canggih memberikan kinerja yang luar biasa di kedua mesin modern dan mesin lama. Usaha pengangkutan menuntut mesin diesel rendah emisi dan tetap beroperasi maksimal meskipun pada bahan bakar ditemukan kandungan sulfur yang tinggi. Mobil Delvac MX 15W-40 menggabungkan perpaduan dari *base oil high performance* dengan sistem aditif progresif untuk memberikan kontrol yang unggul dari penebalan oli karena munculnya jelaga dan suhu tinggi. Delvac MX mampu memberi ketahanan yang luar biasa terhadap oksidasi, korosi, dan deposit suhu tinggi.

FITUR DAN MANFAAT

Oli mesin diesel rendah emisi yang secara signifikan meningkatkan fungsi utama pelumas. Desain mesin modern menuntut oli mampu mempertahankan kandungan zat aditif serta peningkatan tekanan injektor dan waktu pembakaran pada bahan bakar mengakibatkan kenaikan suhu mesin dan produksi jelaga. Mobil Delvac MX 15W-40 diformulasikan dari *base oil* kinerja tinggi dan sistem aditif yang seimbang untuk memberikan performa mesin yang optimal.

MOBIL DELVAC MX	
FITUR	KEUNTUNGAN
Stabilitas termal dan oksidasi tinggi	Mengurangi endapan, deposit, dan peningkatan viskositas.
Deposit TBN (<i>Total Base Number</i> merupakan angka deposit untuk alkalinitas pada pelumas)	Mengontrol deposit dan menetralkan asam.
Grade stabil	Memberikan perlindungan dan kontrol viskositas.
<i>Advanced detergency</i>	Membersihkan mesin dan menjaga umur komponen lebih lama.
Kontrol produksi jelaga	Peningkatan kontrol viskositas.
<i>Low temperature properties</i>	Menjaga kondisi mesin hingga <i>start-up</i> .
<i>Component compatibility</i>	Perlindungan pada <i>gasket</i> dan <i>seal</i> .
<i>Standard of key OEM</i>	Satu oli mesin untuk berbagai fungsi kendaraan.

MOBIL DELVAC 1330

Mobil Delvac 1330, 1340, dan 1350 adalah oli mesin *monograde* yang diformulasikan dari *base oil* teknologi canggih dan sistem aditif yang seimbang. Oli secara khusus dirancang untuk kinerja pada kendaraan yang menggunakan *intercooler*, mesin *turbo-charge* yang beroperasi di medan berat dan jalan *off-road*. Mobil Delvac 1300 series dianjurkan untuk penggunaan truk di daerah pertambangan, penggalian, konstruksi, dan usaha pertanian.

Eddien menjelaskan, pemilihan oli tergantung pada jenis mesin dan trayek kendaraan. Tetapi jika konsumen masih bingung untuk memilih jenis oli, Mobil Oil bersedia membantu. "Tim *sales* dan *engineer* akan melakukan identifikasi terhadap kebutuhan perusahaan. Setelah itu, tim inilah yang membantu untuk memilih oli sintetik atau mineral," katanya.

Jika salah memilih jenis oli tentu kinerja pelumas sendiri tidak akan maksimal. Parameter yang biasa digunakan adalah jenis mesin, trayek, waktu operasional, dan gaya mengemudi. "Unit kendaraan sama dengan perusahaan lain, muatan, dan trayek pun sama. Tetapi berbeda waktu penggunaan. Truk dipakai secara terus-menerus selama 20 jam, jelas oli nantinya akan beda," jelas Eddien memberikan contoh klien yang memerlukan *oil analysis* sebelum menentukan jenis oli yang dipakai.



MENGHINDARI PENCURIAN DAN KECELAKAAN DI JALAN RAYA

Teks: Citra D. Vresti Trisna

<http://hdw.eweb4.com/wallpapers/3662/>

Melindungi kendaraan dari pencurian dan kecelakaan adalah keharusan. Saat ini sudah banyak teknologi yang menawarkan kemampuan melacak pencurian kendaraan dan pencegahan kecelakaan seperti halnya GPS tracker FM5500 dan Mobileye. Pada edisi kali ini, *TruckMagz* akan mengulas lebih dalam tentang teknologi GPS tracker FM5500 dan Mobileye.

GPS TRACKER FM5500

Upaya perlindungan dari ancaman pencurian kendaraan, muatan, dan bahan bakar serta pengawasan kinerja sopir truk terpecahkan sejak munculnya produk GPS *tracker*. Meski begitu, produk GPS *tracker* yang kini banyak beredar di pasaran belum sepenuhnya menjamin keamanan kendaraan karena berbagai kendala teknis yang ada pada produk GPS *tracker*. Seperti apa GPS *tracker* yang baik dan yang paling diminati di pasaran?

Direktur PT Phoenix Solusi Indonesia, Ruth Purnamasari mengatakan, saat ini produk GPS

tracker yang paling sering diminati konsumen adalah produk yang memiliki sensor bahan bakar. Alasannya, hampir 90% konsumen selalu mencari produk yang mampu memantau dan mengetahui apabila ada pencurian bahan bakar. "Pada GPS *tracker* FM5500 terdapat dua sampai tiga sensor dalam satu GPS sehingga produk ini dapat menjawab kebutuhan konsumen," kata Ruth.

Menurut Ruth, GPS *tracker* FM5500 adalah alat untuk memastikan lokasi kendaraan jika ada percobaan pencurian. Alat ini berfungsi untuk membantu

perusahaan mengetahui keberadaan personelnnya atau memastikan pengiriman barang tepat waktu. Selain itu, alat ini mampu memantau penggunaan bahan bakar lebih efisien selama proses pengiriman barang.

FM5500 diklaim dapat melindungi kendaraan. Apabila kendaraan dicuri, alat ini mampu menstop kendaraan agar tidak dapat dioperasikan sampai pemilik sendiri yang mengaktifkan. Hal ini dimaksudkan untuk melindungi penggunaan oleh orang yang tidak berkepentingan. Jika sistem *immobilization* kendaraan lupa

diaktifkan ketika kendaraan dicuri, mesin dapat dimatikan hanya melalui perintah SMS melalui ponsel pemilik kendaraan dan mendapatkan lokasi di mana kendaraan berhenti.

FM5500 dilengkapi dengan kemampuan sensor (*four digital in, four analog out*) dan juga *canbus data capture* yang umumnya banyak digunakan pada kendaraan dan truk model terbaru untuk memberikan informasi sekitar kondisi kendaraan hingga 7500 rekaman. Alat ini juga dilengkapi dengan kemampuan *vehicle voice* dan garmin FMI atau alat yang mengatur pemberitahuan posisi mobil dan navigasi pada posisi yang baru. Selain itu, FM5500 juga memungkinkan menerima pesan, sekaligus memberikan RFID readers ke monitor. FM5500 juga memungkinkan menyimpan hingga 16.000 rekaman jika sewaktu-waktu koneksi hilang.

Ruth menambahkan, yang harus diperhatikan dalam memilih GPS tracker adalah *hosting* yang digunakan karena terkadang GPS menjadi tidak berguna ketika hanya bisa merekam dan mengumpulkan data. Sedangkan pada GPS tracker FM5500, *hosting* yang digunakan adalah *wialon*. *Hosting* ini menjadi unggulan dan daya tawar dari produk PT Phoenix Solusi Indonesia.

Salah satu pemakai produk FM5500 dari PT Phoenix Solusi Indonesia mengaku sangat puas menggunakan produk ini. Selain itu, layanan *after sales* yang diberikan juga sangat memuaskan. "Laporan dari setiap *device* yang dipasang sudah cukup mumpuni untuk pengawasan dan pengaturan mobilitas material. Selain itu, selalu *fast response* untuk setiap *trouble*

yang ada dan segera mengirimkan tenaga teknisi yang *credible* di bidangnya, apabila diperlukan," ujar Herman SN, dari PT Iskaba Pratama.

Hal senada juga diungkapkan oleh Dhani Ahdani, salah satu pengguna FM5500. Secara umum pelayanan yang diberikan dan kualitas dari produk FM5500 sudah cukup baik. Namun, ia masih mengeluhkan terkait posisi yang ditunjukkan dalam GPS. "Kadang masih suka rancu posisi mobil, seperti contoh posisi mobil di rumah tapi posisi dikatakan sekitar Gading Mediterania, padahal posisi di luar kompleks Sunter Jakarta," kata Dhani.

Ruth mengakui, selama ini ada beberapa masalah yang sering dihadapi customer GPS tracker, di antaranya masalah satelit dan masalah pulsa dalam kartu yang dipasang di GPS. "Dalam penggunaan GPS, setidaknya harus ada tiga satelit yang menangkap agar GPS dapat melaporkan posisi kendaraan. Selain itu, GPS tidak akan dapat bekerja secara optimal ketika memasuki *remote area*, di mana biasanya terdapat di daerah-daerah terpencil," ujar Ruth.

Menurut Ruth rancunya lokasi pada GPS tracker umumnya dialami di daerah Sudirman Jakarta yang memiliki banyak gedung-gedung tinggi dan membuat sinyal dari satelit mengalami *mirroring*. "Jadi satelitnya sebenarnya sudah menangkap. Cuma karena terkena gedung-gedung tinggi jadi memantul ke gedung. Pantulan ini membuat yang ditangkap GPS bukan yang sebenarnya. Itu terjadinya di daerah yang banyak gedung tinggi dan *remote area* atau daerah terpencil seperti pertambangan," kata Ruth.

Sedangkan masalah pulsa



Tramigo T23 Fleet, salah satu produk dari PT Phoenix Solusi Indonesia



RUTH PURNAMASARI

Direktur operasional
PT Phoenix Solusi Indonesia

yang ada dalam kartu GPS tracker juga kerap menjadi masalah. Dalam proses kerjanya GPS tracker membutuhkan pulsa untuk mengirim pelaporan posisi kendaraan kepada pengguna. Ketika pulsa dalam kartu habis, pengguna GPS *tracker* tidak akan mendapat pelaporan dari hasil pembacaan satelit tentang posisi kendaraan. Selama ini PT Phoenix Solusi Indonesia memberikan kebebasan pada *customer* dalam hal mengatur jumlah pulsa yang ada di dalam GPS mereka.

"Penumpukan data itu terjadi karena sinyal dan pulsa. Ketika sudah ada sinyal, langsung terkirim semua. Terkadang ketiadaan sinyal itu berlangsung selama tiga jam dan sedangkan mobil sudah keliling ke mana-mana, jadi mengalami penumpukan. Sedangkan data dari GPS *tracker* akan dikirim sesuai dengan permintaan pelanggan. Jika

SPESIFIKASI FM5500 GLONASS/GPS GSM VEHICLE TRACKER	
1	Dual SIM card untuk mengurangi biaya roaming.
2	RS485 interface.
3	GLONASS/GPS module untuk mendapatkan koordinat dengan lebih cepat dan bahkan lebih akurat.
4	Intergrated Automotive Power Protection untuk perlindungan daya otomotif yang terpadu dan terintegrasi (sesuai atau kompatibel dengan standar ISO 7637-2)
5	Memori flash (16 MB) untuk menyimpan data hingga 50 hari seandainya kehilangan koneksi atau sedang berada dalam keadaan roaming.
6	Remote logs reading untuk memecahkan masalah remote dengan pabrik.
7	Offline data logging untuk menjaga agar data tetap aman dan menghemat biaya roaming.

data dikirim per menit akan mengalami pemborosan pulsa. Jadi yang paling efektif adalah mengaktifkan pemberitahuan per kilometer saja," ujar Ruth.

MOBILEYE

Mobileye adalah sebuah teknologi untuk mencegah kecelakaan di jalan raya. Selain itu, Mobileye merupakan teknologi untuk memperbaiki perilaku pengemudi menjadi lebih disiplin berlalulintas karena memiliki sistem Advance Driver Assistance System (ADAS). Mobileye sangat memungkinkan mencegah kecelakaan karena terus-menerus memantau situasi jalan yang ada di depan kendaraan, termasuk pengendara sepeda dan sepeda motor, serta mengidentifikasi potensi situasi yang berbahaya.

Menurut Jerico, Staf Operasional PT Bina Putra Sejati, Mobileye merupakan teknologi yang memberikan peringatan dini dalam bentuk audio dan visual maupun getar untuk mencegah terjadinya kecelakaan. "Mobileye merupakan satu-satunya teknologi yang dari Belanda di Indonesia yang mempunyai enam fungsi utama dalam mencegah kecelakaan," kata Jerico.

Fitur-fitur utama yang dimiliki Mobileye adalah *Forward Collision Warning*, *Pedestrian Collesion*

Warning, *Lane Departure Warning*, *Headway Monitoring Warning*, *Intellegent High-Beam Control*, dan *Speed Limit Indication*. Enam kemampuan inilah yang memungkinkan dan membuat pengemudi merasa aman di jalan dan lebih disiplin dalam berlalulintas.

Fitur *forward collision warning* merupakan fitur untuk memberikan peringatan untuk kendaraan di depan jika terjadi tabrakan. *Pedestrian collesion warning* merupakan fitur yang memberikan peringatan akan terjadinya tabrakan untuk pejalan kaki



Gps tracker dari MobilEye

di depan kita. *Lane departure warning* adalah fitur yang memberikan peringatan kepada pengemudi apabila sedang lupa memberikan sein. *Speed limit indication* adalah fitur untuk membatasi kecepatan di jalan tol. *Intelligent high-beam control* adalah fitur khusus yang secara otomatis menyalakan dan mematikan lampu jauh.

Cara kerja Mobileye adalah menimbulkan suara atau alarm. Suara alarm tersebut berbunyi berdasarkan kondisi bahaya yang ada di sekitar kita. Apabila objek di depan kendaraan benar-benar berbahaya akan menimbulkan alarm yang lebih agresif. Hal ini membuat pengguna Mobileye tidak perlu khawatir apabila pengguna mengalami kondisi berbahaya. Sedangkan lampu belakang mobil akan menyala tanpa harus mengerem terlebih dahulu sehingga Mobileye

mampu menghindarkan pengendara dari kecelakaan beruntun.

Menurut Jerico, kecanggihan Mobileye berasal dari enam otak komputer digabungkan dalam satu chip (*Multicore Chip Mobileye*). Pengoperasian chip dalam Mobileye menggunakan kamera untuk mengambil gambar dan mengalkulasi jarak dari gambar tentang kemungkinan terjadinya kecelakaan. Bahkan Mobileye mampu mendeteksi mobil dan orang dari kepala, tangan, dan kaki. Kalau mendeteksi mobil, bisa mendeteksi roda dan bumper secara akurat.

Menurut salah satu pengguna Mobileye, pada saat awal penggunaan Mobileye biasanya akan merasa tidak nyaman dengan suara alarm yang dikeluarkan. "Mobileye ini bunyi terus apabila saya melanggar. Tapi, ternyata setelah diikuti apa maunya Mobileye, cara mengemudi

saya jadi lebih tertib. Karena saya ingin menghindari agar tidak terus berbunyi. Sekarang kalau saya akan belok, saya sudah langsung otomatis untuk memberikan lampu sein," ujar Soni Santana.

Jerico mengaku bila produk Mobileye pernah ditiru oleh produsen dari Cina. Namun, ia membantah apabila kualitas tiruan produk Cina tersebut mampu menyamai kemampuan Mobileye dalam memberikan jaminan keselamatan berkendara. "Mobileye adalah alat memprediksi terjadinya tabrakan berdasarkan detik. Kalau untuk produk lain tidak bisa seperti Mobileye. Selain itu, produk tiruan itu saya katakan tidak akurat karena pernah suatu kali diujikan dalam situasi berkabut, dan alarm dalam mobil terus menyala padahal di depan mobil tidak ada kendaraan yang melintas. Jadi bisa dibandingkan kualitas produk tiruan dengan Mobileye milik kami," kata Jerico.



JERICO

Staf Operasional MobilEye



MEMAHAMI BAN VULKANISIR

Teks: Abdul Wachid | Foto: Giovanni Versandi

Dalam industri angkutan barang, ban merupakan komponen pengeluaran kedua terbesar setelah bahan bakar minyak. Ban memberikan kontribusi sebesar 30 persen dari total operasional kendaraan transportasi khususnya truk. Padahal, 70 persen nilai dari sebuah ban berada di *casing* (rangka ban yang keras dan kuat untuk menahan tekanan tinggi) dan hanya 30 persen berada di *tread* (tapak ban).

Secara operasional, dari keseluruhan material ban, 30 persen saja yang digunakan atau habis terpakai sehingga dengan tidak melakukan vulkanisir perusahaan

melakukan pemborosan sebesar 70 persen dari harga ban tersebut. Vulkanisir ban atau dikenal dengan *retreading* adalah proses remanufaktur yang bertujuan untuk menambah umur ban yang telah digunakan. Proses ini dilakukan dengan cara melapisi kembali ban yang telah aus digunakan dengan tapak baru.

"Dengan melakukan vulkanisir ban, *casing* ban yang telah digunakan dapat dipakai kembali hingga berulang kali sehingga menunda pembuangan sampah ban," papar Syahidan, Kepala Produksi Badak Vulkanisir. Agar ban dapat divulkanisir berulang kali, peran

sopir sangat dibutuhkan untuk merawat ban sehingga umur *casing* dapat dimaksimalkan. *Casing* yang dirawat dengan baik dapat melalui proses vulkanisir sampai dengan dua sampai tiga kali.

Terkait kekuatan, ban yang melalui proses vulkanisir memiliki kekuatan yang sama dengan ban yang baru. Hampir semua ban karet yang diproduksi pabrikan dari pelbagai jenis kendaraan bisa divulkanisir kembali, seperti mobil, truk, pesawat terbang, *forklift*, dan ban dengan karet mati.

Semua ban tersebut dapat divulkanisir dengan syarat bahwa ban tersebut masih memiliki kondisi *casing* yang layak dan tidak habis masa pakainya. Khusus truk, masa

pakainya ditentukan batas maksimal kilometer yang digunakan kendaraan tersebut. Kemudian bergantung pula dengan jenis ban yang digunakan, yakni ban bias dan radial. Masa pakai ban bias sekitar 40-60 ribu kilometer, sementara masa pakai ban radial 80 ribu kilometer. "Kalau masa pakai ban vulkanisir selisihnya sekitar 20 persen lebih cepat ketimbang ban orisinil," kata Syahidan.

Ban vulkanisir hanya direkomendasikan digunakan pada sisi belakang truk. Hal ini atas pertimbangan keamanan, sebab ban pada sisi depan kendaraan pergerakannya lebih dinamis ketimbang belakang. Apabila dipasang di depan, kondisi itu berisiko akan membuat tapak ban terlepas.

Meski begitu, ban vulkanisir cukup aman digunakan sekalipun masih banyak pengusaha angkutan barang yang sering membawa muatan lebih dari batas yang ditetapkan.

Tindakan yang biasa dilakukan agar ban tetap aman digunakan dan tidak cepat aus ialah dengan merotasi ban berdasarkan ketentuan yang dikeluarkan oleh masing-masing pabrikan. Selain itu, diperlukan upaya pencegahan agar ban tidak cepat rusak. Menurut Syahidan, terkadang pengusaha *trucking* lalai dan cenderung abai dengan lubang kecil akibat batu yang masuk pada celah tapak ban. Padahal jika dibiarkan akan menimbulkan retakan dan sobek pada ban akibat terlalu sering menerima tekanan.

JENIS VULKANISIR

PROSES VULKANISIR PANAS ATAU MOLD CURE

Pada proses ini *casing* ban yang telah dibersihkan ditempel dengan karet *compound* (karet dalam bentuk setengah jadi, belum memiliki pola) kemudian dimasukkan ke dalam mesin cetakan (*mold*). Ban yang sudah ditempel dengan karet *compound* kemudian ditekan ke *mold* melalui tekanan dari dalam ban dengan temperatur dan waktu tertentu. Sampai karet *compound* tersebut menjadi matang dan mengeras lalu membentuk pola yang sesuai dengan pola yang terdapat pada cetakannya.

PROSES VULKANISIR DINGIN ATAU PRE CURE

Pada proses ini *casing* ban yang telah dibersihkan ditempel dengan *tread rubber* (karet jadi dan sudah memiliki pola) dengan bantuan *cushion gum* (lapisan perekat). Ban tersebut kemudian diisi dengan ban dalam dan dibungkus dengan *envelope* (pembungkus khusus) kemudian dimasukkan ke dalam *chamber* (mesin pemanas). Ban kemudian ditekan dua arah, yaitu dari dalam dengan bantuan ban dalam dan dari luar dengan menggunakan *envelope* dan juga dipanaskan dengan *chamber*. Akibat dari tekanan dan panas tersebut *cushion gum* yang berada di antara *casing* dan *tread rubber* mengalami vulkanisasi dan menyatukan semua elemen tadi (*casing*, *gum*, *tread*) menjadi satu.

Vulkanisir dingin dalam prosesnya menggunakan temperatur yang lebih rendah dan *rubber* (tapak ban) yang digunakan merupakan barang jadi. Dengan begitu, kualitas *rubber* yang digunakan lebih terjamin dan masa pakai cenderung lebih lama. Vulkanisir panas menggunakan temperatur 150-160 derajat Celsius dan vulkanisir dingin menggunakan temperatur 100-112 derajat Celsius.

Keuntungan vulkanisir dingin, ban yang telah aus masih bisa diproses ulang dua hingga tiga kali vulkanisir. Namun, ban yang masih bisa divulkanisir dua hingga tiga kali sangat bergantung pada kondisi *casing* dan mutu ban itu sendiri. Sementara vulkanisir panas memiliki kecenderungan hanya bisa diproses vulkanisir satu kali. Penyebabnya, vulkanisir panas dalam prosesnya menggunakan temperatur 150-160 derajat Celsius menyebabkan *casing* rusak.

PENCEGAHAN BAN VULKANISIR GAGAL

Apabila ada ban yang vulkanisir yang bermasalah, selalu pihak pabrik vulkanisir yang disalahkan, padahal penyebabnya dapat berasal dari berbagai macam faktor baik dari dalam maupun luar proses vulkanisir itu sendiri. Guna mencegah ban vulkanisir gagal, pengguna perlu cermat memilih perusahaan vulkanisir ban. Selain itu, penggunaan ban secara benar dan ditunjang perawatan oleh pengguna sangat dibutuhkan. Berikut beberapa upaya pencegahan agar ban vulkanisir tidak mengalami kegagalan.

1. PEMERIKSAAN LEBIH DINI

Kegagalan dari *casing* terutama disebabkan dari konstruksi ban yang sudah rusak, akibat dari *ply* (anyaman nilon) yang berada di dalam *sidewall* (lapisan karet yang menutup bagian samping ban) putus. Hal ini tidak berhubungan atau pun disebabkan oleh proses vulkanisir, kesalahan sopir, atau pun karet. Kegagalan *casing* vulkanisir dapat diminimalisir dengan inspeksi pertama sewaktu ban belum diproses, apabila ditemukan adanya *ply* pada *sidewall* yang putus maka ban tidak diproses.



Pemeriksaan kondisi fisik ban dari lubang, sobek, retak, dan sebagainya.

2. KONTROL PROSES VULKANISIR

Kegagalan akibat proses yang buruk dapat diketahui di awal pemakaian ban hingga 300 km pertama. Apabila ban digunakan lebih dari jarak tempuh tersebut kemudian gagal, maka kegagalan bukanlah kesalahan dari proses. Kegagalan pada proses biasanya diakibatkan antara lain, kotoran yang masih tersimpan di bawah *tread* dan *casing* kurang bersih waktu diproses. Kemudian proses masak ban yang tidak sempurna akibat adanya masalah pada mesin *chamber*.



Proses pamarutan bertujuan untuk menghilangkan tapak yang sudah aus dan membuat permukaan ban agar merata.

3. MEMILIH APLIKASI BAN YANG TEPAT

Apabila pada *tread* ban ditemukan retak alur, tepi ban cuil, dan aus samping, dapat dipastikan ban yang digunakan tidak cocok dengan truk dan medan yang dikerjakan. Sebagai contoh aplikasi ban pada trailer 40 feet, pada ban yang dipasang di as roda ketiga trailer akan mengalami gaya geser dengan tanah yang cukup besar pada saat trailer tersebut hendak memutar. Oleh karena itu, disarankan agar memakai ban yang mempunyai tepi bundar bukan yang bertepi persegi (*lug*) dan mempunyai ukuran yang sangat lebar.



Proses penempelan cushion gum dan tread rubber dengan casing.

4. PEMELIHARAAN BAN SECARA RUTIN

Ban yang tidak dirawat akan sering mengalami kegagalan dibandingkan ban yang dirawat dengan baik. Hal-hal yang harus diperhatikan adalah tekanan pada ban (jangan kurang atau pun berlebihan, yang optimal adalah 120 psi atau sesuai rekomendasi pabrik). Hindari pula aplikasi atau penggunaan ban yang tidak cocok dan beban muatan yang berlebihan.



Proses pembungkusan ban yang hendak divulkanisir dengan bungkus khusus untuk memastikan agar casing ban yang telah diproses building dapat ditempel menjadi satu dengan baik.

5. MEMBERI PENGETAHUAN BAN TERHADAP SOPIR

Kerusakan yang termasuk kesalahan akibat penggunaan adalah tertusuk benda tajam, kerusakan pada *sidewall*, tekanan angin yang berlebih atau kurang, muatan berat, kebocoran, dan ban dijalankan saat tidak ada angin. Karena itu, sopir harus mengetahui hal tersebut agar bisa mengendalikan diri dan merawat ban agar tidak cepat aus atau rusak.



Mesin chamber berfungsi menyatukan semua elemen tadi (casing, gum, tread) menjadi satu.

6. MENGGUNAKAN TREAD RUBBER BERKUALITAS

Tread rubber yang jelek akibat dari proses produksi yang tidak sempurna ciri-cirinya sebagai berikut.

- Porositas pada karet *tread* akibat dari proses pemasakan yang jelek (temperatur dan tekanan kurang).
- Tread rubber* pada saat dipotong memiliki banyak lubang udara
- Bagian bawah *tread* terkontaminasi dengan cairan pelumas yang digunakan untuk melepaskannya pada cetakan.
- Bagian bawah *tread* tidak di-*buffing* (proses pamarutan tapak ban) dengan baik sehingga tidak dapat menempel di *casing* dengan sempurna.
- Bagian bawah *tread* tidak diberi cairan *cement* (perekat tapak ban) pada saat hendak ditempel ke *casing*.



Setelah semua proses vulkanisir ban selesai, dilakukan proses penyemiran agar ban terlihat baru.



MENGENAL TURBOCHARGER INTERCOOLER

Teks: Abdul Wachid
Foto: Giovanni Versandi

Turbocharger, bagi pengusaha angkutan barang yang memiliki truk berteknologi baru sudah pasti tidak asing lagi dengan istilah tersebut. Sebenarnya turbocharger dapat diaplikasikan tidak hanya pada mesin diesel, tetapi apa latar belakang penggunaan dan bagaimana cara kerja turbocharger?

◀ Fihring menunjukkan turbocharger

Di Indonesia mesin diesel *turbocharger intercooler* telah dipakai sejak tahun 1994 oleh Mercedes Benz. Namun aturan tentang emisi gas buang baru diterapkan di Eropa tahun 1996 yang mengharuskan semua mesin berstandar Euro 2. Sedangkan di Indonesia regulasi emisi gas buang Euro 2 baru diharuskan tahun 2007. Sementara alasan teknis, penggunaan *turbocharger intercooler* dikarenakan pembakaran pada mesin diesel lama berlangsung tidak sempurna mengakibatkan gas buang menghitam dan boros bahan bakar.

Secara singkat, *turbocharger* (turbo) merupakan komponen tambahan untuk meningkatkan tenaga mesin tanpa memperbesar volume silinder (cc) mesin. Turbo

memanfaatkan tenaga putaran yang dihasilkan oleh gas buang untuk menyuplai udara lebih banyak ke dalam silinder.

"Mesin truk dengan menggunakan *turbocharger intercooler* lebih bertenaga, ramah lingkungan, dan hemat bahan bakar. Sebab udara masuk yang dihasilkan *turbocharger intercooler* akan meningkatkan efisiensi volumetrik mesin dan meningkatkan kualitas pembakaran udara. Ditambah lagi dapat menghasilkan tenaga dan torsi yang lebih besar," kata Rudy Subagio, pakar mesin diesel.

Turbocharger akan meningkatkan tenaga sampai 30% dikarenakan pada satu siklus kerja mesin empat langkah yang terdiri dari langkah isap, kompresi, kerja, dan

buang. Pada langkah isap akan terjadi tekanan udara yang ditimbulkan oleh turbo dan akan menekan piston sehingga mempercepat langkah isap dan akan meningkatkan torsi dan tenaga yang akan dihasilkan mesin tersebut.

Banyak kelebihan yang dimiliki *turbocharger intercooler* ternyata turut menarik minat beberapa pemilik truk lama untuk memodifikasi mesinnya. Menurut Rudy, mesin truk produksi lama, contoh tahun 1980-an bisa saja dimodifikasi menggunakan turbo tetapi akan menambah banyak biaya dan mesin tidak akan berumur panjang. Penyebabnya secara desain konstruksinya tidak sesuai, mulai dari kompresi yang berlebihan sehingga mengakibatkan *knocking* atau detonasi. Kemudian, tekanan

pompa oli yang kurang kuat, bantalan yang tidak dapat mendukung torsi yang lebih besar, mesin akan lebih panas dan cepat hancur karena sistem pendinginannya kurang.

Serupa dengan pendapat sebelumnya, Fihring, Kepala Mekanik PT Catur Kokoh Mobil Nasional menyatakan, secara spesifikasi material mesin diesel lama tidak disarankan untuk penambahan *turbo intercooler*. Apabila dipaksakan, ruang bakar pada mesin diesel lama tidak akan mampu menahan suhu tinggi yang berasal dari suplai udara turbo. Dampaknya, komponen mesin yang paling berpotensi rusak ialah piston dan *bearing*.

BUTUH PERHATIAN KHUSUS

Mesin turbo sebelum dimatikan harus didiamkan selama lima hingga 10 menit. Hal itu dilakukan bukan untuk menurunkan suhu mesin tetapi untuk memberi waktu pada turbo agar tidak berputar maksimum sehingga keausan pada turbo tidak cepat terjadi. Apabila mesin dimatikan sistem pelumasan akan berhenti sedangkan turbonya masih berputar. Turbo dapat berputar hingga 250.000 Rpm sehingga perlu waktu menghentikannya. "Yang dimaksud mesin didiamkan adalah mesin dibiarkan berputar pada putaran serendah mungkin, caranya dengan tidak menginjak pedal gas samasekali," papar Rudy.

Masalah yang kadang terjadi akibat ketidaktahuan sopir yang terbiasa menggunakan truk bermesin diesel konvensional. Guna mengurangi risiko tersebut, beberapa pemilik truk menambahkan *turbo timer* pada *dashboard*. Keberadaan *turbo timer* dapat membantu sopir dalam mematikan mesin tanpa harus menunggu terlebih dulu di kabin selama 10 menit.

Sementara dalam penggunaan pelumas, semua merek truk memiliki standar pelumas masing-masing sesuai dengan rekomendasi pabrik. Terlebih untuk mesin berteknologi *turbo intercooler* sangat dianjurkan

menggunakan pelumas yang mampu bekerja dalam keadaan suhu rendah sampai dengan nol derajat Celsius. Pertimbangan penggunaan oli mesin sangat menyesuaikan standar yang ada misalnya *Api Service* dan kekentalannya.

Untuk batas pemakaian pelumas tak berbeda jauh dengan mesin diesel lama, yakni mengacu pada kilometer armada yang telah ditempuh maksimal sekitar 20.000 kilometer. Bagi truk yang digunakan untuk trayek jauh disarankan pergantian dilakukan setelah truk telah mencapai jarak tempuh 15.000 kilometer.

Komponen lain penunjang kinerja turbo ialah *intercooler*, yang digunakan sebagai penyeimbang. *Intercooler* ialah pelepas panas, semacam radiator namun bukan untuk mendinginkan *engine coolant*, melainkan mendinginkan udara masuk yang melaluinya. Dengan menurunnya suhu yang masuk ke mesin ini ada dua manfaat yang diperoleh, yakni temperatur ruang bakar yang rendah dan kerapatan udara yang meningkat, jadi volume udara dapat masuk lebih banyak ke dalam silinder.

Dalam hal perawatan, menurut Fihring, perawatannya lebih kepada filter udara dan mesin terutama mengganti oli mesin secara berkala sesuai batas kilometer yang telah ditentukan pabrik. Apabila kedua komponen tersebut tidak diperhatikan, dampaknya pelumasan pada turbo tidak maksimal. Sementara filter udara yang kotor akan menyebabkan kebuntuan sehingga jumlah oli yang terisap semakin banyak kemudian mengurangi suplai pelumas pada turbo.



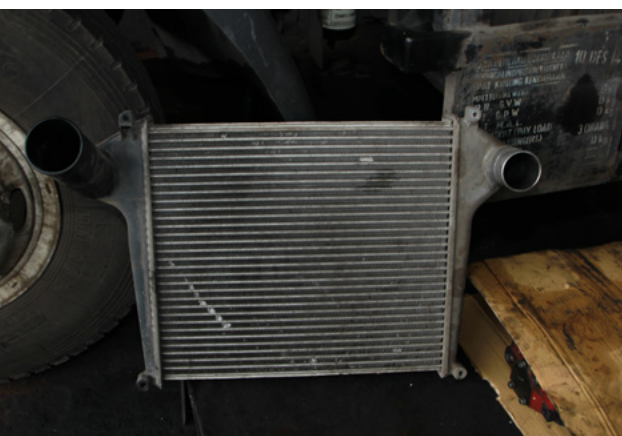
Saluran intercooler pada turbocharger



Posisi turbocharger pada mesin



Banyak mesin modern yang sudah menggunakan turbocharger



Radiator pada mesin diesel

MERAWAT *TURBOCHARGER INTERCOOLER*

Perawatan pada truk bermesin diesel *turbocharger intercooler* memiliki perbedaan dengan mesin diesel konvensional. Agar terjadi efisiensi dan tidak menimbulkan kerusakan, berikut beberapa langkah yang harus diperhatikan.

1. Memanaskan mesin selama lima menit sebelum truk dijalankan. Hal ini berfungsi memberikan pelumasan maksimal ke seluruh bagian mesin. Terutama *turbocharger*, mengingat turbo memiliki putaran tinggi sangat membutuhkan pelumas yang memadai.
2. Menggunakan oli mesin yang direkomendasikan pabrikan. Mesin yang sudah dilengkapi *turbocharger* berbeda dengan mesin diesel konvensional.
3. Menghindari mematikan mesin secara spontan. Diharuskan menunggu waktu antara 10-15 menit setelah berhenti. Kecuali mesin sudah terpasang *turbo timer*, penggunaan alat tersebut akan membantu mematikan mesin secara otomatis, meskipun kunci kontak mati. Pada saat bersamaan mesin masih tetap hidup sampai temperatur mesin mencapai normal.
4. Mengganti filter solar secara rutin, sebagai tindak pencegahan agar dapat meminimalkan kotoran yang masuk ke dalam mesin diesel.
5. Membersihkan filter udara dan ganti jika perlu sesuai aturan pabrikan. Apabila filter udara tersumbat kotoran akan membuat aliran udara terhambat. Akibatnya tenaga mesin tidak responsif dan asap knalpot hitam hingga membuat bahan bakar menjadi boros.
6. Mesin truk berteknologi tinggi dirancang untuk mengedepankan efisiensi khususnya dalam hal perawatan dan pemakaian solar. Sudah barang tentu solar yang dipergunakan harus solar sulfur rendah.



PERGUDANGAN BUMI BENOWO

**60%
S.O.L.D**

*Hanya berlaku untuk sistem pembayaran KPG



Teks: Abdul Wachid | Foto: Bayu Yoga Dinata

WOLF TRUCK

AHLINYA PERKEBUNAN

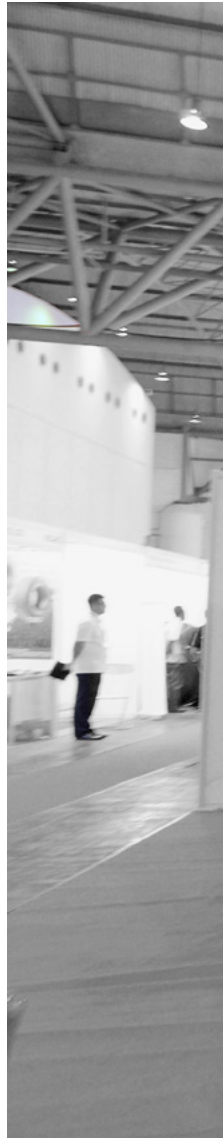
Komoditas kelapa sawit merupakan salah satu komoditas perkebunan yang mempunyai peran penting bagi sektor pertanian. Peningkatan produksi dan nilai ekspor kelapa sawit tersebut berimbas pada sektor pekerjaan lain, salah satunya transportasi. Karena itu, perusahaan kelapa sawit dituntut bekerja efektif dan efisien dalam proses distribusinya.

Hingga kini, beberapa perusahaan perkebunan masih menggunakan traktor sebagai alat angkut kelapa sawit. Namun, penggunaan traktor yang juga dimodifikasi tersebut dinilai tidak efisien karena hanya mampu mengangkut tiga ton. Beberapa perusahaan sekarang telah banyak menggunakan truk jenis *dump* sebagai modaangkutannya agar bisa mengangkut lebih banyak.

Tingginya penggunaan truk *dump* tersebut memicu perusahaan asal Malaysia, yakni PT Wolf Indonesia turut ikut serta memenuhi kebutuhan moda angkutan perkebunan. Perusahaan yang berdiri sejak 2011 ini menciptakan moda angkutan sejenis truk *dump* yang dinamai WOLF 4x4 Multi Purpose Truck. Wolf sejauh ini masih dioperasikan untuk kawasan terbatas seperti perkebunan dan pertambangan.

"Truk masih digunakan untuk area terbatas, tidak digunakan untuk jalanan umum," tutur Syaefudin Zuhri, *General Engineering* PT Wolf Indonesia. Wolf menggunakan mesin KF50 yang dapat menghasilkan tenaga sebesar 88Hp. Dikombinasikan dengan fitur 4X4, Wolf dapat melintasi berbagai jenis medan jalanan yang ekstrim sekalipun dalam kondisi muatan lebih dari lima ton.

Dilengkapi mesin empat silinder membuat truk irit bahan bakar dibandingkan truk konvensional tanpa mengurangi tenaga dan kecepatan. Dalam hal kenyamanan, Wolf menggunakan suspensi *heavy duty* membuat biaya perawatan lebih rendah dan menghindari kerusakan.





Bentuk bagian depan truk Wolf yang menyerupai serigala.

Agar tetap stabil saat bongkat muat barang, Wolf memiliki dua hidrolis berkapasitas masing-masing lima ton. Faktor keamanan lainnya, letak mesin Wolf berada 70 cm di atas permukaan jalan membuat lebih aman dari benturan saat melewati jalan berbatu dan banjir.

Bobot Wolf lebih ringan, hanya 3,5 ton memudahkan untuk bermanuver di jalan sempit. Dibandingkan truk konvensional kecepatan Wolf maksimal hanya 70 km per jam. "Memang disengaja, karena Wolf diproduksi lebih mengutamakan kekuatan ketimbang kecepatan," papar Syaefudin.



SYAEFUDIN ZUHRI

*General Engineering
PT Wolf Indonesia*

SPESIFIKASI

WOLF TRUCK

PERFORMANCE

Model	KF50
Power (hp)	88 hp
Max. torque	230

TRANSMISSION

Gear Box - Heavy duty 5 speed (Direct engage Hi/Low with synchromesh)	Hi-Low 5 forward speed + reverse (5F/1R)
Differential lock	Fully lockable

ENGINE

Type	4100QB-2
No. of cylinders	4
Injection	Direct
Capacity	4100 cc
Cooling system	Water
Air cleaner	Oil filter system

ELECTRICAL

Battery	24V
Alternator	28V 500W
Starter motor	24V
Battery isolation switch	

ROAD SPEEDS

Max. speed on smooth road	70 km
---------------------------	-------

STEERING

Type	Re-circulating ball with hydraulic power assist
------	---

SUSPENSION SYSTEM

Front leaf spring	Heavy Duty
Rear leaf spring	Double Heavy Duty

TYRES

Front (2 pieces)	750 x 16 - 14 ply
Rear (4 pieces)	All terrain tyres
Optional Agricultural Tread Tyre 750 x 16 - 14 ply	

BRAKES

Main brake	Dual circuit air system, drums
Parking hand brake	Air actuated to rear wheels

CLUTCH (HEAVY DUTY)

Type	13" dry single plate
Control	Hydro-pneumatic clutch system

DRIVE

Four wheel drive (4x4) with Hi % Low Gear

DUMP

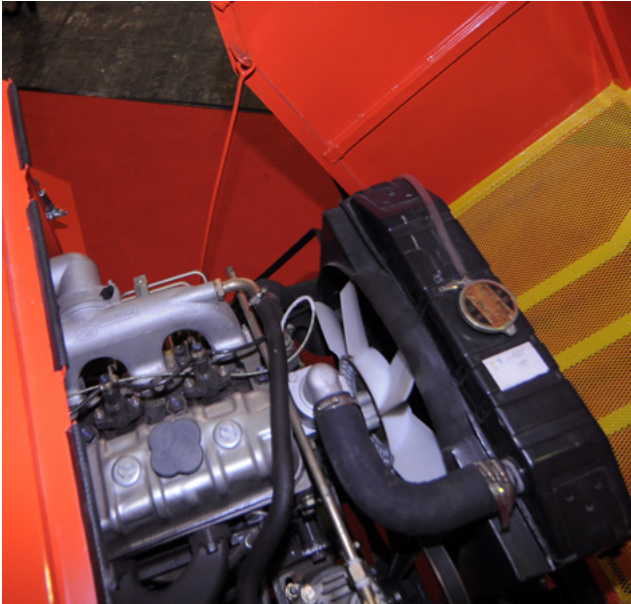
Tipper with 5T twin hydraulic 2 stage telescopic cylinders
--

OVERALL DIMENSION

Wheel base	3270 mm
Overall length	5830 mm
Overall width	2230 mm
Overall height	2570 mm
Front tread	1565 mm
Rear tread	1630 mm
Ground Clearance	220 mm
Nett weight (BTM)	2500 kg
Gross weight (BDM)	8500 kg
Carrying Capacity	5000 kg

BUCKET DIMENSION

Interior length	3290 mm
Interior width	1905 mm
Interior height	600 mm
Railing height	310 mm



PT Wolf Indonesia mengaplikasikan mesin KF50 yang dapat menghasilkan tenaga sebesar 88Hp, sehingga dapat bekerja maksimal di medan berat perkebunan dengan membawa muatan lebih dari 5 ton.



Wolf menggunakan suspensi heavy duty membuat biaya perawatan lebih rendah dan menghindari kerusakan.



Wolf memiliki dua hidrolis dengan masing-masing kapasitas 5 ton.



Wolf menggunakan suspensi heavy duty dan memiliki jarak ground to engine hingga 70 cm sehingga aman digunakan saat banjir dan medan penuh batuan.



MEMAKSIMALKAN USIA BAN

Teks: Abdul Wachid | Foto: Bayu Yoga Dinata

Dalam industri angkutan barang dibutuhkan manajemen atau strategi khusus agar biaya operasional perusahaan setiap bulannya tidak membengkak. Terlebih semakin melambungnya harga ban truk dan kurangnya kontrol terhadap ban membuat usia pakai ban tidak maksimal. Ditambah masih minimnya pemahaman pengusaha dan mekanik akan manajemen ban membuat perusahaan tidak bisa mencapai target efisiensi.

Manajemen ban diperlukan bagi perusahaan angkutan barang karena ban merupakan komponen

operasional kedua terbesar setelah bahan bakar. Manajemen ban merupakan suatu metode baik yang bersifat teknis maupun sistem yang dapat diaplikasikan secara bersamaan mulai dari perencanaan, mengelola, dan mengontrol. Tujuannya agar usia pakai dari ban tersebut mencapai usia pakai yang paling maksimal dan juga memberikan tingkat keamanan dan keselamatan selama ban tersebut digunakan.

Ada beberapa hal yang melatarbelakangi manajemen ban, antara lain kondisi jalan yang dilewati,

beban muatan yang dibawa, jenis ban yang digunakan dan kondisi ketebalan ban. "Dalam penerapan manajemen ban terdapat empat cara usia ban menjadi maksimal, yaitu manajemen tekanan angin, manajemen rotasi ban, mengetahui faktor-faktor penyebab ban menjadi aus, dan vulkanisir ban," kata Benhard Wu, *Manager Deputy Department Head of Replacement Automobile* PT Gajah Tunggal.

A. MANAJEMEN TEKANAN ANGIN

Tekanan angin merupakan faktor yang sangat penting yang perlu diperhatikan karena tekanan angin mempunyai peranan dari segi keselamatan. Dalam kondisi tertentu, tekanan angin ban jika tidak digunakan dalam sebulan mengalami pengurangan sebesar 10 psi. Dengan demikian pengecekan tekanan angin diperlukan secara rutin guna menghindari kerusakan pada ban yang menyebabkan pengeluaran menjadi tinggi.

DAMPAK BAN KEKURANGAN TEKANAN ANGIN

Menyebabkan dinding samping pada ban menjadi lemah sehingga pada saat menikung atau berpindah lajur, kendaraan menjadi kurang stabil.

Menghasilkan kontak area yang sempit, pengurangan daya cengkeram sehingga akan mengurangi kemampuan pengereman.

Dinding samping ban mudah pecah akibat terlalu banyak tekanan dan pemanasan saat tekanan angin kurang.

Bahu pada tapak ban akan mudah cepat aus akibat terlalu sering kontak langsung dengan jalan.

Konsumsi BBM menjadi lebih boros akibat resistensi ban yang terlampaui tinggi.

DAMPAK BAN KELEBIHAN TEKANAN ANGIN

Dampak terhadap Ban

Kapasitas penurunan fleksibilitas pada ban menyebabkan sktruktur kawat baja pada ban akan rusak atau bahkan ban akan meledak saat terkena benturan keras atau benda tajam.

Membuat kontak antara tapak ban dengan jalan menjadi lebih kecil menyebabkan lebih cepat aus khususnya pada tengah tapak.

Berisiko tergilincir saat berbelok dengan kondisi jalan yang basah.

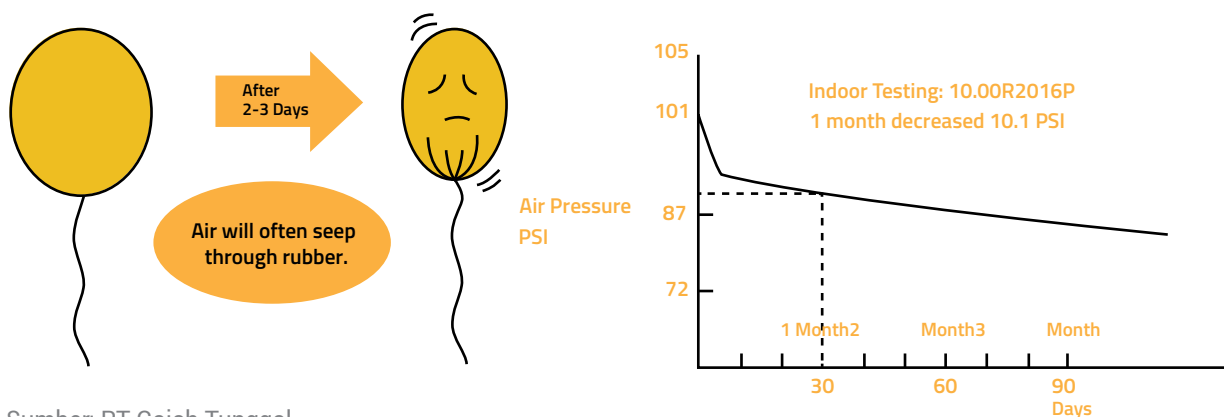
Dampak terhadap Velg

Tekanan ban tinggi menyebabkan getaran yang lebih besar yang sehingga dapat merusak velg.

Dampak terhadap Komponen Lain

Tekanan ban yang tinggi akan meningkatkan getaran sehingga memicu kerusakan pada komponen lain seperti suspensi dan lain-lain.

Grafik Penurunan Tekanan Angin Ban

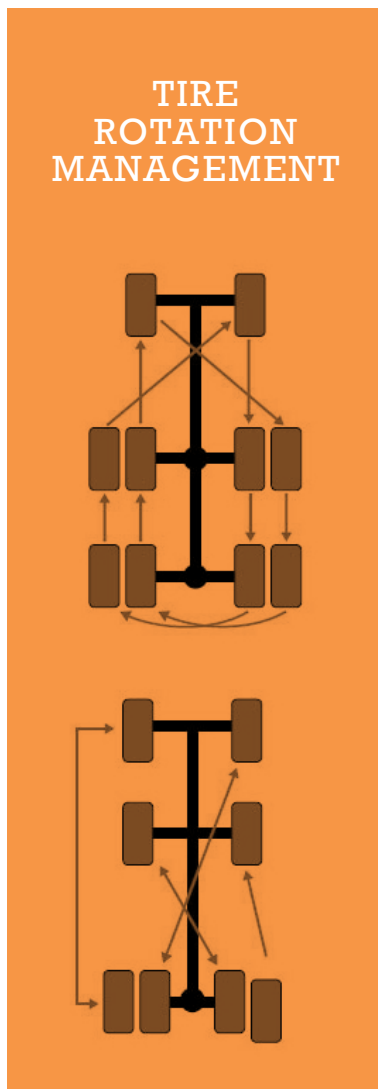


Sumber: PT Gajah Tunggal

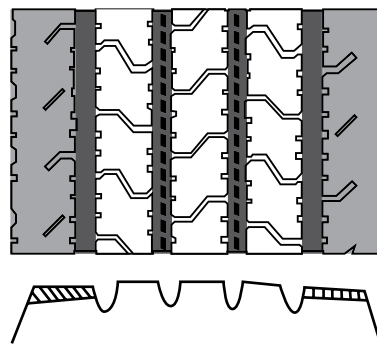
B. MANAJEMEN ROTASI BAN

Merotasi ban menjadi penting untuk memastikan pengguna ban agar mendapatkan usia pakai maksimum dari ban yang digunakan. Apalagi dengan kondisi jalanan yang buruk, sangat diperlukan merotasi ban setiap jarak tempuh yang direkomendasikan pabrikan. "Rotasi dilakukan sebanyak tiga kali setelah masing-masing ban telah melampaui jarak tempuh 10.000 kilometer, 20.000 kilometer, dan 30.000 kilometer," papar Benhard Wu.

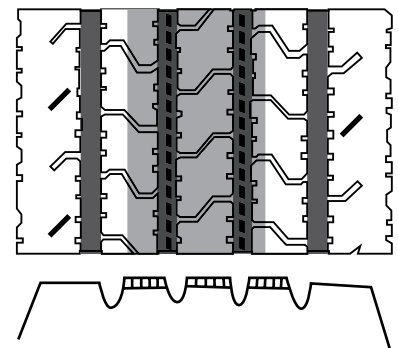
Ia menambahkan, kendala yang biasa pengusaha atau mekanik ialah tidak bisa memperkirakan di mana letak ban yang lebih cepat aus. Dengan merotasi ban, mekanik dapat mengidentifikasi lebih dini posisi ban yang memiliki tingkat keausan tinggi. Oleh karena itu, rotasi ban secara rutin diperlukan agar tingkat keausan ban yang terpasang merata.



Area Tapak Ban yang Aus



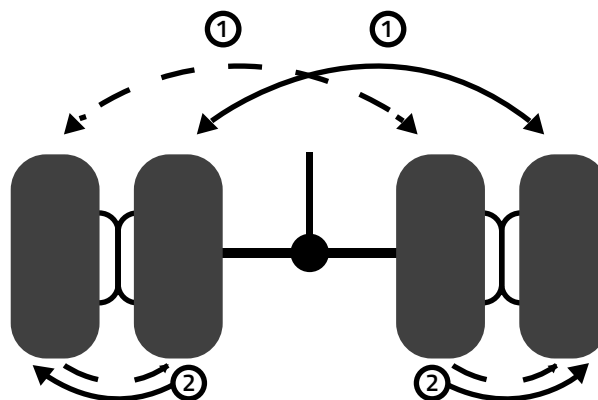
Inner & Outer Shoulder Wear



Center Wear

Areas Where Irregular Wear Occur

Metode Rotasi Ban

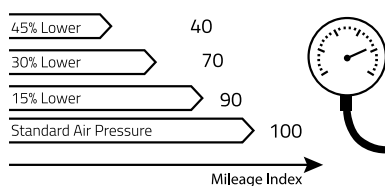


Sumber: PT Gajah Tunggal

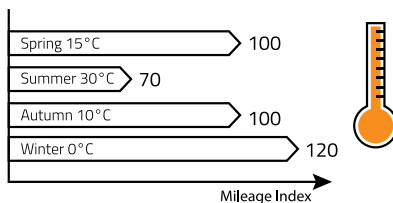
C. MENGETAHUI FAKTOR PENYEBAB BAN AUS

Terdapat beberapa hal yang penyebab ban menjadi cepat aus, di antaranya tekanan angin, temperatur, rata-rata kecepatan, beban muatan, posisi roda, dan kondisi jalan. Banyak faktor di atas sangat perlu diketahui pengusaha angkutan barang khususnya mekanik dalam penerapan *tire management*.

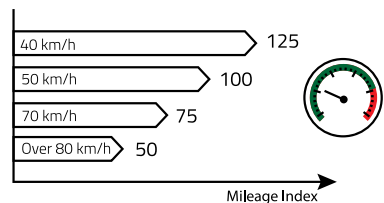
1. Tire Pressure



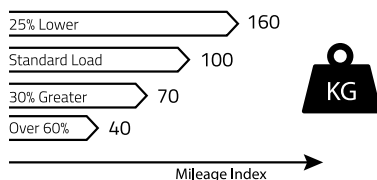
2. Temperature



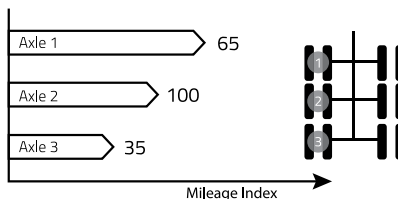
3. Average Speed



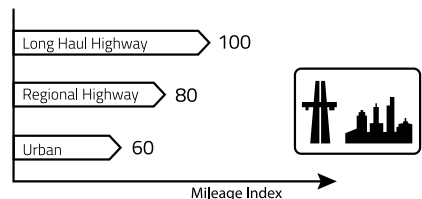
4. Vehicle Load



5. Trailer Wheel Position



6. Road Conditions



Sumber: PT Gajah Tunggal

D. VULKANISIR BAN

Contoh, ban baru Rp 3 juta bisa dipakai perjalanan 80 ribu km. Biaya vulkanisir Rp 1 juta. Dengan begitu, dengan biaya Rp 4 juta bisa dipakai untuk jarak 140 ribu km. "Itu artinya, biaya ban per 1.000 km sama dengan Rp 28.571. Anda bisa menghemat 24 persen dibandingkan membeli ban baru yang memiliki masa pakai sekali. Dengan catatan, untuk perhitungan yang akurat, harap gunakan angka yang pasti," kata Benhard.

Sementara itu, menurut Syahidan, Kepala Produksi Badak Vulkanisir, penggunaan ban vulkanisir bisa menghemat biaya penggunaan ban sekitar 65 persen. Apalagi ban yang diolah dengan teknologi dingin tergolong aman dalam hal pemakaian. Gambarnya, ban yang kerap digunakan truk dengan ukuran 9.00, 10.00 dan 11 R biasa dijual dengan harga sekitar Rp 3 juta-Rp 4 juta. Sedangkan biaya vulkanisir ban sekitar Rp 1 juta hingga Rp 1,25 juta. Biaya vulkanisir sesuai dengan ukuran ban, semakin besar diameter ban, makin besar selisih harga dengan ban baru. Apabila lingkaran ban dan tapaknya semakin kecil, selisihnya tipis.





APTRINDO LAHIR RESPONS LUAR BIASA

Teks: Bayu Yoga Dinata
Foto: Dokumentasi Aprindo, Bayu Yoga Dinata

Adanya *ASEAN Economy Community 2015* dan *Free Trade Area of Asia Pacific*, menjadi tantangan tersendiri bagi pengusaha truk di Indonesia. Hal ini disebabkan nantinya perusahaan truk dari seluruh negara di Asia Pasifik dapat beroperasi ke Indonesia. Begitu pula sebaliknya. Hal itu menjadi tantangan bagi pengusaha truk agar dapat bertahan dan bersaing dengan pengusaha truk asing menghadapi tantangan baru ini. Memiliki wadah untuk saling berbagi ilmu, wawasan bahkan berkoordinasi menjadi penting bagi pengusaha truk Indonesia. Aprindo (Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia) menjadi wadah yang tepat bagi pengusaha truk di Indonesia untuk berbagi dan berkoordinasi menghadapi tantangan baru ini.

Gedung The Golf Pantai Indah Kapuk menjadi salah satu lokasi bersejarah bagi Aprindo. Pada 26 Februari 2015, Aprindo melaksanakan musyawarah nasional pertama yang secara resmi mengesahkan susunan kepengurusan. Selain itu, Aprindo dalam *event* yang sama melantik Gemilang Tarigan sebagai Ketua Aprindo 2015-2018. Aprindo pertama kali dideklarasikan pada 26 Agustus 2014 saat pertemuan pengusaha truk yang bertempat di Sunlake Hotel, Jakarta Utara. Kemudian dibuatkan akta pendirian nomor 27/2014 oleh Notaris Mahrita Paulin Runtulalo, S.H. dan mendapatkan pengesahan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia RI Nomor AHU-00667.60.10.2014.

Dalam Munas I Aprindo disampaikan bahwa Aprindo berdiri atas keprihatinan dari beberapa pengusaha truk di Indonesia yang melihat bahwa jasa angkutan barang di Indonesia belum terkoordinasi dan terkelola dengan baik. Selain itu, rendahnya nilai *Logistic Performance Index* (LPI) Indonesia masih



Musyawarah DPD Aprindo DKI Jakarta

diangka 50-an dibandingkan dengan negara lain seperti Singapura yang telah mencapai 5, Malaysia 25, Thailand 35, dan Vietnam 48 menjadi salah satu dasar pembentukan Aprindo.

Aprindo adalah organisasi pengusaha truk yang berkegiatan di bidang jasa pengangkutan barang di jalan, bukan organisasi pengusaha angkutan barang karena belum tentu semua pengusaha angkutan barang memiliki truk. Anggota Aprindo terdiri dari para pengusaha truk yang berkegiatan khusus di lingkungan pelabuhan dan para pengusaha truk yang berkegiatan mengangkut barang dan distribusi logistik di luar lingkungan pelabuhan (lintas perkotaan, lintas perdesaan, lintas antardaerah dalam pulau dan lintas antarpulau). Jenis truk yang dikoordinir oleh Aprindo adalah truk jenis trailer, truk bak, truk boks, truk *dump*, dan truk tangki. Keanggotaan di Aprindo menggunakan sistem keanggotaan stelsel aktif, di mana calon anggota harus berperan aktif ketika ingin menjadi anggota Aprindo.

Masih banyaknya peraturan dari pemerintah yang tidak sejalan bahkan berbenturan dengan kepentingan para pengusaha truk di Indonesia menjadi salah satu tugas berat Aprindo. Ke depannya, Aprindo akan menjadi organisasi yang dapat memberikan



rekomendasi pada pembuat kebijakan agar dalam membuat kebijakan dapat sejalan dengan kepentingan para pengusaha truk sehingga dapat meningkatkan perekonomian nasional dan memperbaiki peringkat LPI Indonesia. Selain itu, Aprindo memiliki tujuan lain seperti mendata seluruh truk angkutan barang serta meningkatkan profesionalisme dan kinerja untuk meningkatkan daya saing perusahaan truk angkutan barang dalam menghadapi AEC 2015 dan *Free Trade Area of the Asia Pacific*. Belum adanya *Land Transportation Index* (LTI) di Indonesia menjadi tugas tambahan bagi Aprindo untuk menyusun dan menentukan LTI.

Saat ditanya bagaimana posisi Aprindo sebagai asosiasi pengusaha yang baru terbentuk diketahui/diakui Pemerintah, ATPM, dan pengusaha angkutan barang, Muis Tonthawi selaku Wakil Ketua Umum I bidang

Keorganisasian, Hukum & Hubungan antar-lembaga mengatakan, hal ini bisa tergambar dari penyelenggaraan acara peresmian dan sekaligus Munas I Aprindo. Acara tersebut dibuka secara resmi oleh Direktur LLAJ Kemenhub RI yang mewakili dan membacakan sambutan tertulis Menteri Perhubungan RI yang berhalangan hadir. Acara tersebut juga dihadiri oleh Deputy Menko Perekonomian/ Ketua Tim Sislognas, Wakil Ketua Umum Kadin Indonesia, serta hampir seluruh ATPM truk, dan lebih kurang 650 pengusaha truk serta pengusaha angkutan barang.

Pembentukan Aprindo sendiri mendapat sambutan beragam dari berbagai pihak, namun secara umum masyarakat khususnya ATPM truk, pengusaha truk serta pengusaha angkutan barang menyambut dengan baik berdirinya Aprindo. "Responsnya sangat baik, di luar perkiraan kami, hal itu terlihat pada saat penyelenggaraan seminar dan pameran *trucking* selama dua hari, sebagai rangkaian penyelenggaraan Munas I Aprindo, peserta dan pengunjungnya konstan jumlahnya," jelas Muis saat dihubungi *TruckMagz*.

Struktur organisasi Aprindo terdiri atas Aprindo tingkat pusat/nasional, Aprindo tingkat provinsi dan Aprindo tingkat kabupaten/kota. Struktur kepengurusannya, dewan penasihat, dewan pertimbangan dan dewan pimpinan yang terdiri dari ketua umum didampingi delapan wakil ketua umum dan para ketua kompartemen di tingkat pusat, ketua didampingi maksimal delapan wakil ketua dan para ketua departemen/bidang di tingkat provinsi/kabupaten/kota.



Pengurus dan anggota Aptrindo saat *soft launching* SIAB hasil kerja sama Telkom dan Aptrindo

APTRINDO MENGHADAPI PERKEMBANGAN BISNIS ANGKUTAN BARANG DI INDONESIA

Perkembangan bisnis angkutan barang di Indonesia dalam 10 tahun terakhir secara umum telah mengalami pertumbuhan rata-rata 15% per tahun pada berbagai moda transportasi angkutan barang di Indonesia. Pertumbuhan tertinggi terjadi pada moda angkutan barang umum dan angkutan khusus otomotif, yaitu berpindahannya standar angkutan mobil yang dulunya mobil pribadi menjadi mobil angkutan. Sementara untuk angkutan khusus pengangkut bahan kimia, BBM, dan gas mengalami pertumbuhan yang lebih kecil dalam kisaran 5% per tahun dalam 10 tahun terakhir. Sedangkan untuk angkutan khusus pelabuhan mengalami pertumbuhan rata-rata 10% per tahun dalam 10 tahun terakhir.

Muis Tonthawi juga mengungkapkan bahwa Aptrindo melihat pertumbuhan pelaku bisnis

angkutan barang yang sangat pesat 10 tahun terakhir sebagai sesuatu yang baik. "Hal ini disebabkan pertumbuhan perekonomian kita dalam 10 tahun terakhir mengalami peningkatan. Aptrindo kemudian melihat pertumbuhan ini sebagai sebuah peluang untuk membangun asosiasi pengusaha angkutan barang yang kuat di Indonesia. Pertumbuhan bisnis angkutan barang di Indonesia terjadi sebagai dampak dari berkembangnya pelaku asing di bisnis angkutan barang," kata Muis.

Selanjutnya Muis menambahkan, peluang bisnis angkutan barang di Indonesia akan ikut terpengaruh pertumbuhan ekonomi yang ada di Indonesia. Pada gilirannya akan mendorong pertumbuhan logistik di Indonesia minimal dua kali lipat daripada tingkat pertumbuhan ekonomi itu sendiri. Pertumbuhan industri yang tinggi akan mendorong

pertumbuhan mobilisasi barang dari sentra-sentra industri ke pusat-pusat distribusi di seluruh Indonesia.

Terkait wacana implementasi MP3I atau dan MEA (Masyarakat Ekonomi ASEAN), Aptrindo sebagai asosiasi pengusaha truk di Indonesia telah menyiapkan program-program khusus dalam jangka pendek dan menengah serta program-program umum dalam jangka panjang untuk menjaga agar semua pengusaha truk di Indonesia mampu bersaing secara sehat dan profesional sesuai dengan standar internasional. Di luar masalah kompetisi, program khusus juga dirancang agar mampu membangun jejaring internasional untuk kemajuan Aptrindo dan seluruh anggotanya. Tantangan di MP3I sebenarnya tidak terlalu besar karena ini adalah konsep pengembangan ekonomi melalui beberapa koridor sehingga tantangan lebih kepada kesiapan anggota

Aprindo di enam koridor, yaitu koridor Sumatera, Jawa, Kalimantan, Sulawesi, Bali dan Nusa Tenggara serta terakhir koridor Papua dan Maluku. Dengan penyebaran kegiatan ekonomi dan logistik ini, tantangan terbesar untuk Aprindo adalah kesiapan SDM dan moda transportasi darat.

Tantangan terbesar sebenarnya dari implementasi MEA, yaitu tantangan secara finansial dan jaringan kerja. Bicara tantangan finansial, seperti kita ketahui, bahwa tingkat suku bunga *leasing* atau pinjaman investasi di Indonesia tiga kali lebih tinggi dibandingkan dengan beberapa negara seperti Singapura dan Malaysia sehingga ini akan bisa merusak harga atau tarif transpor di Indonesia. Faktor kedua, yaitu jaringan kerja, banyak manufaktur multinasional di Indonesia yang mempunyai kantor regional di Singapura, dan jika keputusan-keputusan diambil dari regional, maka ini akan bisa mematikan industri angkutan barang dari pengusaha truk lokal di Indonesia.

Ke depannya demi kemajuan dunia transportasi dan logistik Indonesia, Aprindo di masa mendatang memiliki target dan harapan untuk mendapatkan suku bunga investasi yang rendah untuk revitalisasi armada anggota Aprindo serta dapat mengarahkan dan memberikan saran pada pemerintah agar membuat kebijakan yang berpihak kepada dunia transportasi dan logistik. Di mana hal ini sesuai dengan tujuan pemerintah untuk

mendapatkan biaya logistik yang murah. Seperti kebijakan menaikkan dan menurunkan harga BBM bias dibuat minimal tiga bulan sekali sehingga memudahkan penyesuaian tarif pengiriman. Aprindo juga ke depannya akan berusaha melakukan pendekatan pada pihak terkait, agar ada pembebasan bea balik nama untuk kendaraan baru yang dibeli oleh anggota Aprindo, di mana hal ini akan membantu mengurangi biaya pokok utang untuk *leasing*.



Ketua Umum APTRINDO Gemilang Tarigan, Wakil Ketua II Sugi Purnoto menjadi pembicara di PASfm



Muis Thantowi, Wakil Ketua Umum I Aprindo



Seminar dan Munas Aprindo di Pantai Indah Kapuk

SEPERTI DUDUK DI ATAS ROKET DENGAN KABIN MOBIL SEDAN

Teks: Sigit Andriyono



Menjadi sopir bagi sebagian orang mungkin suatu tuntutan pekerjaan tetapi bagi sebagian yang lain menjadi hobi meskipun tidak memiliki truk sendiri. Selama berjam-jam mereka biasa duduk di atas mesin dengan volume silinder besar. Fitur di dalam kabin yang membuat sopir betah berlama-lama. Fitur ini sangat berbeda antara truk *built up* dan truk lokal. *Handling* menjadi salah satu perbedaan mendasar.

Romi (26) sopir truk *wingbox* asal Malang menceritakan pengalamannya. Romi mengemudikan truk lokal lebih kurang satu tahun. Di perusahaan yang sekarang, ia dipercaya memegang truk *built up* Jepang tahun 2000-an. "Masih terbilang baru dan nyaman, tak terasa meski perjalanan jauh. Saya suka *handling* yang ringan dan suspensi kabin yang empuk meski sudah hampir 10 tahun," katanya.

Jalan di Pulau Jawa identik dengan kontur yang tidak merata, Romi merasakan badannya mudah sekali capek jika kabin tidak nyaman. Selama memegang truk lokal ia mengaku dalam sekali trayek jurusan Semarang ia harus istirahat beberapa kali di daerah Pantura. Saat makan pun ia memanfaatkan istirahat sejenak.

"Malu saya mengakui kalau dulu memang kerja saya bisa dibilang tidak

produktif. Tetapi saya tidak pernah telat sampai tujuan. Banyak istirahat tetapi alhamdulillah klien tidak pernah klaim," kisahnya. Romi menjelaskan bagaimana ia mengatur waktu agar tidak telat. Kendaraan yang ia pegang dulu memiliki performa yang bagus dalam hal mesin. Jika dipakai ngebut masih stabil, rem pun tidak pernah blong. Ia memacu truknya lebih cepat setelah istirahat sehingga waktu pengiriman terjaga dan barang sampai tujuan.

Dengan truk *built up* sekarang, Romi senang sekali melakukan perawatan ringan sendiri, seperti mencuci setelah digunakan satu kali pulang-pergi, memeriksa air radiator dan memeriksa kelistrikan dalam kabin. Ia mengaku sudah menggunakan waktu istirahat sebagaimana mestinya.

"Saya tidak pernah lagi menambah waktu istirahat karena jok empuk, ruang kabin nyaman, dan pedal kemudi juga ringan. Saya biasa antar bahan makanan dengan tujuan Jawa Barat. Dalam sekali perjalanan, saya istirahat makan beberapa kali dan berhenti isi solar, di luar itu saya tidak pernah sengaja istirahat. Meski mesin juga memiliki performa yang bagus, saya juga tidak ngebut. Jalan normal saja," tuturnya.

Lain lagi kisah Toha (38). Awalnya menjadi sopir memang bukan pilihan

hidup Toha. Tetapi seiring berjalannya waktu, menjadi sopir seperti jalan hidup yang dipilihkan untuk ia jalani. Toha adalah sopir kontainer dari Blitar. Tiap akhir pekan, pengurus di kantornya memperbolehkan Toha membawa pulang *tractor head built up* Eropa dengan jaminan jika terjadi apa-apa dengan truk, perusahaan boleh menuntut sopir ke ranah hukum. Tiap Minggu, setelah mencuci truk, ia membawa kendaraan untuk latihan *motor cross* di lokasi *off road* yang tidak jauh dari rumahnya.

"Motor saya naikkan di belakang kabin, saya tali dengan *safety belt*. Kadang anak saya juga ikut kalau latihan," ujar Toha menceritakan bagaimana truk mendukung kegemarannya. Pertama kali membawa pulang truk, tetangganya kaget bukan main. Mereka semua heran bagaimana truk berkelas itu boleh dibawa pulang. "Keesokan harinya banyak tetangga dan anak-anak berfoto dengan truk. Ada yang di depan, di dalam kabin, dan berdiri di belakang " jelasnya.

Dalam hal performa, truk Eropa sudah terkenal di kalangan sopir. Truk buatan Eropa memang sudah terkenal dengan sisi kenyamanan dan keamanan. Dalam satu hari Toha bisa dua kali perjalanan pelabuhan – depo – gudang.

"Saya suka sekali dengan truk ini,



dibawa kerja tidak pernah rewel apalagi mogok. Saya selalu melakukan perawatan ringan. Sedikit ada keluhan kalau itu bersifat ringan, saya bisa tangani sendiri" jelas pria dua putri ini.

Truk jika dirawat dengan baik maka kinerja mereka juga akan terjaga dengan baik. Ini tentu juga membawa hasil positif kepada perusahaan. Ritase baik, tidak pernah ada komplain dari dari klien, dan barang-barang yang dimuat juga selamat sampai tujuan.

"Jika ada yang bilang truk Eropa itu boros, bisa saya benarkan itu. Tetapi konsumsi solar dan tenaga yang dihasilkan sebanding. Saya tidak menyebutnya boros, lebih kepada *uptime* produktif. Kalau boleh saya bilang mengenai tenaganya, saya serasa duduk di atas roket namun suasana kabin seperti dalam mobil sedan," jelasnya sambil tertawa.

Toha menjelaskan alasan kenapa truk Eropa banyak yang menganggap boros. Isi silinder dari truk ini memang sudah di atas truk lokal. Mereka tentu juga mempunyai tenaga melebihi truk yang dijual di Indonesia. Jika perusahaan tidak jeli memanfaatkan tenaga mereka untuk muatan berat, konsumsi solar tentu akan tampak boros. Dari sini jika perusahaan sudah memahami kemampuan masing-masing truk, muatan dan trayek untuk truk lokal dan Eropa tentu berbeda.

"Manajemen muatan yang bagus tidak akan memunculkan pembengkakkan uang solar yang tidak pada tempatnya," kata Toha. Ia menjelaskan sekali lagi bahwa sebaiknya performa kendaraan disesuaikan dengan muatan. Beruntung Toha tidak pernah menarik los bak yang cenderung muatannya adalah muatan berat. Muatan berat yang dimaksud adalah koil, *jumbo bag*, tiang pancang, dan semen. Menurutnya muatan itu untuk tujuan konstruksi dan jalan yang dilewati pasti bukan aspal.

"Muatan seperti itu biasa mengangkut untuk keperluan industri. Apalagi industri baru, lokasi pabrik atau

bongkar muatan ada di pedalaman dan pasti jalurnya *off road*. Memang truk Eropa bisa melayani seperti itu, tetapi saya tidak bisa bayangkan bagaimana jika saya yang mengemudikannya," kata Toha sambil tersenyum.

Kisah berbeda dituturkan Hafid (27), sopir muda dari Mojokerto yang sehari-hari membawa muatan berat untuk pabrik di lokasi di pedalaman. Sebelum di perusahaan yang sekarang Hafid adalah sopir truk muatan kayu log di Kalimantan. Ia menjelaskan, saat itu ingin kerja keluar pulau dan ikut bersama teman-teman kerja di area hutan. "Setiap hari saya melewati jalur *off road* menuju lokasi yang sama berulang-ulang. Beruntung, meski sopir baru saya dipercaya pegang truk *built up* yang cocok dengan kondisi jalan. Muatan berat berapa pun saya libas," paparnya.

Tantangan kerjanya adalah saat kondisi hujan. Jalan tanah basah ditambah alur yang berkelok-kelok merupakan makanan sehari-hari. Mungkin karena usia Hafid saat itu masih muda meskipun jalan sempit, berlumpur, dan melewati tengah hutan ia tidak mudah patah semangat.

"Suatu sore, saya angkut kayu log ke tempat pengolahan kayu. Hujan tidak begitu deras, tetapi jalan sudah berubah total karena mungkin sejak pagi hujan lumayan deras. Ban trailer paling belakang menyangkut di kubangan lumpur dan susah sekali keluar. Setelah hampir lima menit saya coba paksa tetap tidak bergerak. Mau tidak mau saya harus keluar untuk memeriksa. KeneK memeriksa muatan dan saya langsung menuju kubangan lumpur," cerita Hafid.

Kubangan yang dalam dan berbentuk memanjang mengunci ban belakang trailer. KeneKnya menyisipkan papan kayu ke bagian bawah ban. "Saya coba masukan gigi satu dan mendorong pedal pelan-pelan. Tetapi papan kayu malah patah. KeneK saya mencari papan kayu yang lebih kuat. Setelah ketemu, saya coba lagi. Tetapi kali ini tidak dengan gigi satu. Saya tekan kopling, masukkan gigi dua. Rasio

dan kecepatan putaran roda bertambah sehingga tenaga dorong roda membuatnya tidak terlalu lama menekan papan kayu. Saya tahu truk Eropa kuat dan memang dibuat untuk medan seperti ini, usaha kami berhasil. Kami segera tancap gas menuju lokasi," kenang pria yang kini tidak lagi kerja di kawasan hutan Kalimantan.

Kini keseharian Hafid sudah sedikit berubah, ia tidak lagi membawa kayu log. Muatannya kini tiang pancang, semen, dan beberapa material konstruksi. Jalan yang ia lalui setiap hari juga lebih kurang sama, yaitu jalan tanah dan berkelok-kelok. Bedanya tidak lagi masuk ke tengah hutan.

"Saya sudah balik lagi kerja di Jawa sejak setahun lalu. Saya di sini kembali dipercaya memegang truk *built up* dengan merek yang sama pula. Tentu dengan jenis berbeda, sesuai dengan kebutuhan perusahaan," kata Hafid. Pengalaman bekerja lama di jalan hutan membuatnya semakin mahir membawa muatan yang lebih ringan dibanding dulu ke area konstruksi.

Selama di konstruksi ia juga jarang mendengar deru mesin keras karena terjebak lumpur dan turunan yang tajam. Jalan-jalan yang ia lalui umumnya landai dan sudah diperkeras meskipun itu dari campuran tanah. Membawa truk di jalan sempit dengan trailer panjang serasa seperti membawa mobil kecil melewati tikungan sempit.

"Saya tidak bisa membayangkan bagaimana jika perusahaan tidak menyuplai dengan truk Eropa. Medan seperti itu mungkin akan membuat truk lokal kewalahan dalam waktu lama. Cuma satu tantangan saya kerja di area proyek, yaitu debu. Debu yang menghalangi pandangan membuat saya harus memiliki refleksi yang bagus karena jarak pandang terbatas," kata Hafid.

Kemudi yang ringan dan pedal gas yang empuk membuat Hafid serasa enggan segera berpisah dari pekerjaannya.



 ARVEO EVENT MANAGEMENT 1. PT Arveo Pionir Mediatama // Jl. Bunguran 23-25, Surabaya Telp. (031) 355 6677 Web. info@arveo.co.id	 2. Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia // Jl. Yos Sudarso No. 1 Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B3 Tanjung Priok – Jakarta 14320 Telp. 021-43900464 / Fax. 021-43900464	 3. Dinas Perhubungan DLLAJ Jatim // Jl. Ahmad Yani No. 268 Surabaya Telp. 031-8292012 Fax. 031-8292433	 4. Direktorat Jenderal Perhubungan Darat // Jl. Merdeka Barat No. 8 Jakarta, 10110 Telp. 021-3811308 Fax. 021-3451657
 5. PT Artha Permai Kencana Jl. Gembong no. 18 Kapasan Simokerto, Surabaya	 6. PT Pelabuhan Tanjung Priok // Jl. Pasoso No. 1 Tanjung Priok Jakarta Utara, Jakarta 14310 Telp. 021 436 7505	 7. PT RAJAWALI SHAKTI NUSANTARA // (Graha Rakhmat 1st Floor) Jln. Raya Prambanan No. 5 Surabaya 60131 Tlp. (031) 31 5010076 Faks. (031) 5010085	 8. Vulkanisir Badak // Jl. Raya Sememi Kav.55 Surabaya Telp. 031-7400326
 9. PT CATUR KOKOH MOBIL NASIONAL // Jl. Raya Kalimas Baru No. 22-24, Surabaya Telp. 031-3293843 Fax. 031-329537	 10. PT Chakra Jawara // Gedung TMT 1,3rd Floor, Suite 301 Jl. Cilandak KKO No. 1, Jakarta Selatan Telp. 021-29976849 Fax. 021-22976840	 11. PT Bina Putera Sejati // Jl. Tanah Abang II No. 113 Jakarta 10160 - Indonesia Telp. 021-3483 0888 Fax. 021-3853 740	 12. Direktorat Jendral Pajak // Jl. Medan Merdeka Timur No.16 Jakarta Pusat
 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	 14. PT RAJAWALI INTI // Jln. Brantas Km 1 Probolinggo Tlp. (0335) 423259	 15. PT PURA TRANS // Desa Cangkir RT 04 RW IV Driyorejo Gresik	 16. PT Phoenix Solusi Indonesia // Graha Mandiri – Level 21 Jl. Imam Bonjol No. 61, Jakarta Telp. 021-3918330 Fax. 021-3918328
 17. SUPPLY CHAIN INDONESIA // Jl. Negla 25 Setiabudi Bandung, 40154 Telp. 022-7000 1090 Web. www.supplychainindonesia.com	 18. PT RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA // Jln. Letjen Sutoyo 110-112. Waru Sidoarjo Tlp. 031-8531668	 19. PT MERCU GRAMARON // Jln. Klampis Anom No. 12 Kompleks Perumahan Wisma Mukti - Surabaya Tlp. (031) 5932600 - 2700 Faks. (031) 5946370	 20. PT BUMI BENOWO SUKSES SEJAHTERA // Graha Gramaron Jln. Bunguran 23-25A Surabaya Tlp. (031) 355 6666

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



4.234 Buyers



256

Corporate Delegate



102
companies

7.79%

Others

24.39%

Logistic
professional

43.33%

CEO / MD

28.71%

Brand /
procurement /
Project Manager

**Job
Functions**

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**
第二届馬來西亞国际巴士, 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

