

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

SEPT - OKT
2014

DILEMA HARGA BBM : SUBSIDI ATAU NAIK ?



IDR 50.000



Edisi 4/1/2014

genjot
produksi
gula



MODAL NEKAT, JADI PIONIR TRUK BBG KOMERSIL
TRANSPORTASI WAJIB GUNAKAN BIOETANOL
PELABUHAN BENOA FOKUS PARIWISATA



PERGUDANGAN BUMI BENOWO



PERGUDANGAN BUMI BENOWO



*Hanya berlaku untuk sistem pembayaran KPG



RANGER

JAGOAN CARI DUIT !



GRATIS 1 TAHUN
SERVICE BERKALA

ATAU 60.000 Km MANA YANG LEBIH DULU

Syarat dan ketentuan berlaku



Authorized Dealer - INDOMOBIL HINO

JABODETABEK: Sunter (021) 6510050, MT Haryono (021) 8566192, PIK (021) 5881350, BSD (021) 53158073, Depok (021) 77218821, Sukabumi (0266) 6248608. **JAWA BARAT:** Rancaekek (022) 7795005, Soekarno Hatta (022) 5207777, Cimahi (022) 6646610. **JAWA TIMUR:** Kletek (031) 7878000, Gubeng (031) 5029000, Tuban (0356) 326983, Malang (0341) 497825, Kediri (0354) 778989, MERR (031) 99005350. **NTT & NTB:** Mataram (0370) 639336, Kupang (0380) 8005999. **SUMUT & ACEH:** Medan (061) 7878799, Aceh (0651) 33108, Padang Sidempuan (0634) 23154.



HINO PAKARNYA TRUK DAN BUS





Program Tepat Sasaran

Pengendalian BBM bersubsidi menjadi perdebatan yang tak juga usai. Peraturan tersebut tertuang dalam Surat Edaran Kepala Badan Pengatur Hilir Minyak dan Gas Bumi No. 937/07/KaBPH/2014 pada 24 Juli 2014 bertujuan untuk mengamankan APBN 2014 agar kuota BBM bersubsidi tidak melampaui kuota 46 juta kiloliter (kl).

Dalam surat itu tertuang, penerapan batas waktu pelayanan untuk Jenis BBM tertentu jenis minyak solar (gas oil) pada penyalur untuk wilayah Kalimantan, Sumatera, Jawa, dan Bali (cluster tertentu, yaitu kawasan industri, pertambangan, perkebunan, dan daerah di dekat pelabuhan yang rawan penyalahgunaan BBM) pukul 08.00 – 18.00 sejak 4 Agustus 2014; menghentikan penyaluran JBT jenis Bensin Premium (RON 88) dan menggantinya dengan Pertamina dan/atau Pertamina Plus di SPBU yang berlokasi di rest area jalan tol mulai 6 Agustus 2014; tidak menyalurkan JBT jenis minyak solar (gas oil) di wilayah Jakarta Pusat mulai 1 Agustus 2014; menyesuaikan alokasi Jenis BBM Tertentu jenis minyak solar (gas oil) di Lembaga Penyalur Nelayan (SPBB/SPBN/SPDN/APMS) dengan menekan volume sebesar 20% sejak 4 Agustus 2014, dan segera berkoordinasi dengan SKPD setempat. Agar dalam penyalurannya mengutamakan kapal nelayan yang berukuran di bawah 30 GT; melakukan optimalisasi produk Pertamina Dex untuk wilayah cluster

terpilih (menyesuaikan ketersediaan produk) sejak 1 Agustus 2014.

Pro-kontra pun terjadi. Kalangan pengusaha menilai, kebijakan pembatasan BBM bersubsidi ini menimbulkan efek ganda terhadap biaya logistik dan pengurangan jam kerja. Selain itu, kebijakan ini juga dinilai salah sasaran karena yang ingin dikendalikan konsumsi solar, bukan premium bersubsidi mengingat solar bersubsidi diperlukan transportasi umum, penumpang dan barang.

Agar lebih baik misalnya, pemerintah mencabut BBM bersubsidi dan mengalihkannya ke program yang lebih tepat sasaran. Pembangunan infrastruktur logistik menjadi masalah utama dalam kelancaran arus barang. Peningkatan dana untuk infrastruktur diperlukan untuk memperbaiki infrastruktur di Indonesia yang menduduki peringkat ke-61 dari 148 negara dalam The Global Competitiveness Report 2013-2014 yang dikeluarkan World Economic Forum. Buruknya infrastruktur secara langsung menghambat kinerja dunia usaha. Pembengkakan biaya pengiriman dan biaya inventory menjadi salah satu dampak dari kerusakan jalan yang tak teratasi. Tanpa infrastuktur yang memadai, dunia usaha akan jalan di tempat. Itu berarti, pertumbuhan daya saing juga akan terganggu. Karena bagaimana pun juga, sektor logistik sangat diperlukan untuk mendukung pertumbuhan ekonomi dan daya saing.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Pemimpin Redaksi
Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

Reporter
Sigit Andriyono
Abdul Wachid

Fotografer
Giovanni Versandi
Anang Fauzi

Iklan
Billy Andreas

Administrasi
Sefti Nur Insaini

Sirkulasi
A. Harsono

Penasihat Hukum
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners



Cover

DILEMA HARGA BBM: SUBSIDI ATAU NAIK? / 06

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI

TRUCKMAGZ #4

Laporan Utama	06 KEBIJAKAN PENGENDALIAN BBM
	10 TINJAU KEMBALI, BERIKAN INSENTIF
	14 KURANGI SUBSIDI BBM SECARA BERTAHAP
	16 JALAN TENGAH SUBSIDI BBM
Profil Bisnis	18 PELANGI NUSANTARA POWER
	26 CV NICOVINDO MANDIRI
Laporan Khusus	32 GENJOT PRODUKSI GULA
	36 GULA IMPOR VS LOKAL
	40 SWASEMBADA GULA
	44 BIOETANOL
	48 INDUSTRI GULA, HENDAK DIBAWA KE MANA
Regulasi	54 PELABUHAN BENOA
Area Publik	58 PANEN TEBU DI WONOAUYU
Mata Lensa	62 TOTAL QUALITY INDONESIA
Info Produk	66 MITSUBISHI FUSO FN 527 MS VS HINO RANGER FM 260 JD
Kata Konsumen	68 MENJAGA MESIN DIESEL TETAP PRIMA
Tips & Trik	72 DELAPAN KONDISI YANG MEMPENGARUHI BAN
Tanya Pakar	76 COMPACTOR
Truk Spesial	80 ASURANSI KARYAWAN TINGKATKAN PRODUKTIVITAS
Variasi	84 INDONESIA YOUNG TRACKERS
Komunitas	88 MUATAN BALEN
Di Balik Kemudi	92 R25 & TOYOTA HARRIER
Up to Dates	98 MENIKMATI NEGERI GAJAH PUTIH
Pelesir	

Dalam tulisan Jalur Ganda Kereta Api, Dampak tak Signifikan, Buka Peluang Bisnis, Setjadi Ketua Supply Chain Indonesia dalam artikelnya mengutip Susantono, Bambang (2013). Transportasi & Investasi: Tantangan dan Perspektif Multidimensi. Jakarta. Penerbit Buku Kompas.

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

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



Kebijakan Pengendalian JBT (BBM Bersubsidi)

Tahun 2014

Dasar Hukum Pengendalian JBT (BBM Bersubsidi)
UU No. 12 Tahun 2014 tentang Perubahan
APBN Tahun Anggaran 2014

Anggaran untuk subsidi energi yang merupakan bagian dari Program Pengelolaan Subsidi dapat disesuaikan dengan kebutuhan realisasi pada tahun anggaran berjalan berdasarkan realisasi harga minyak mentah (ICP) dan nilai tukar rupiah.

Surat Menteri Keuangan kepada Menteri ESDM Nomor S-384/MK.02/2014 tanggal 27 Juni 2014

1. Pemerintah dan DPR telah menyetujui besaran volume BBM bersubsidi dalam tahun 2014 sebesar 46 juta KL dengan alokasi subsidi BBM sebesar Rp 246,5 triliun.

2. Pemerintah tidak diperbolehkan menambah anggaran subsidi BBM tahun 2014 akibat kenaikan volume BBM bersubsidi.

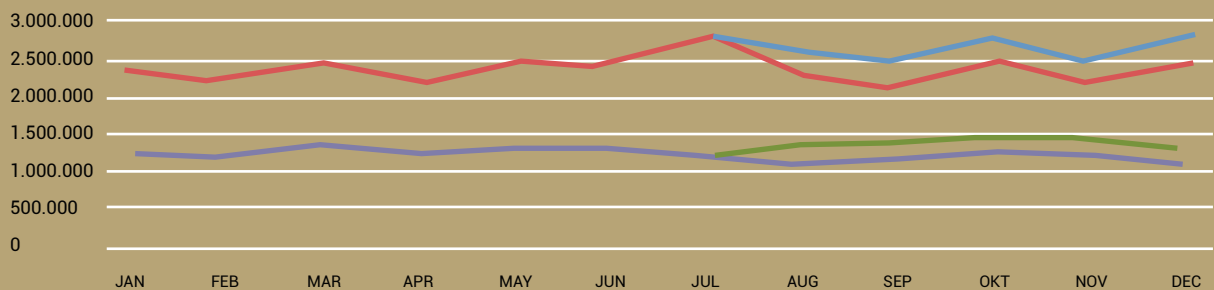
3. Kementerian ESDM diminta agar melakukan langkah-langkah kebijakan pengendalian konsumsi BBM bersubsidi agar volume BBM bersubsidi tahun 2014 tidak melampaui pagu APBNP 2014 sebesar 46 juta KL.

Perkembangan Volume BBM bersubsidi

JENIS BBM	2011	2012	2013		2014		
			APBN-P	REALISASI	APBN	APBN-P	REALISASI S/D JULI
PREMIUM + Bio Etanol	25.53	28.26	30.77	29.26	32.46	29.43	17.12
Minyak Tanah	1.70	1.18	1.20	1.11	0.90	0.90	0.54
Minyak Solar + Biodiesel	14.56	15.63	16.03	15.99	14.64	15.67	9.16
TOTAL	41.79	45.07	48.00	46.36	48.00	46.00	26.82

*)Realisasi Pertamina dan sudah termasuk PT AKR dan PT Surya Parna Niaga (Unverified)

Realisasi & Prognosa Vs Kuota Jenis BBM tertentu tahun 2014



Data total perkiraan prognosa tahun 2014 dari PT Pertamina (Persero) sebesar 47.62 juta KL dengan Bensin sebesar 30.21 Juta KL (kuota 29.29 juta KL) dan Minyak Solar sebesar 16.51 juta KL (kuota 15.17 juta KL)

■ Realisasi dan Prognosa Bensin ■ Kuota Bensin ■ Realisasi dan Prognosa Solar

Demand Riil 2014 Vs Kuota APBN-P 2014 (Target Pengendalian)

PT Pertamina (Persero) . Prognosa Based on Real s/d 15 Juni 2014

Estimasi 2014	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sept	Okt	Nov	Dec
Premium	2.401.398	2.207.958	2.488.080	2.420.239	2.522.038	2.493.403	2.727.928	2.622.624	2.500.043	2.665.239	2.527.889	2.630.910
Minyak Tanah	88.323	80.854	79.922	75.979	70.764	71.496	73.879	71.973	71.496	71.496	71.496	71.496
M Solar/ BIOSOLAR	1.287.279	1.197.531	1.363.770	1.303.703	1.392.635	1.392.635	1.251.189	1.424.270	1.465.479	1.508.563	1.477.069	1.447.914
TOTAL	3.777.000	3.486.343	3.931.772	3.799.921	3.985.438	3.960.469	4.052.996	4.118.866	4.037.018	4.245.299	4.076.454	4.150.320

Volume Penghematan / Target pengendalian mulai bulan Agustus

Estimasi 2014	Total Jan-Dec	Estimasi Kuota APBN-P	Selisih	Aug	Sept	Okt	Nov	Dec	Total
Premium	30.207.748	29.290.000	917.748	185.949	179.951	185.949	179.951	185.949	917.748
Minyak Tanah	899.174	899.000	(826)						
M Solar/ BIOSOLAR	16.514.973	15.165.000	1.349.973	273.524	264.701	273.524	264.701	273.524	1.349.973
TOTAL	47.621.895	45.355.000	2.266.895	459.473	444.651	459.473	444.651	459.473	2.267.721

Updated Penyesuaian Kuota APBN-P

Estimasi 2014	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sept	Okt	Nov	Dec
Premium	2.401.398	2.207.958	2.488.080	2.420.239	2.522.038	2.493.403	2.727.928	2.436.675	2.320.092	2.479.290	2.347.938	2.444.961
Minyak Tanah	88.323	80.854	79.922	75.979	70.764	71.496	73.879	72.799	71.496	71.496	71.496	71.496
M Solar/ BIOSOLAR	1.287.279	1.197.531	1.363.770	1.303.703	1.392.635	1.392.635	1.251.189	1.150.746	1.200.778	1.235.039	1.212.368	1.174.390
TOTAL	3.777.000	3.486.343	3.931.772	3.799.921	3.985.438	3.960.469	4.052.996	3.660.220	3.592.366	3.785.826	3.631.803	3.690.847

Estimasi 2014	Total	Catatan :
Premium	29.290.000	1. Estimasi demand tahun 2014 adalah sebesar 47.62 juta KL. (P:30.21 juta KL, K:0.90 juta KL, S : 16.51 juta KL)
Minyak Tanah	900.000	2. Volume Kuota APBN P 2014 Pertamina (Asumsi Volume kuota BU lain tetap) adalah sebesar 45.36 juta KL
M Solar/ BIOSOLAR	15.165.000	(P : 29.29 juta KL, K : 0.90 juta KL, S : 15.17 juta KL)
TOTAL	45.355.000	3. Maka didapat target volume pengendalian tahun 2014 adalah sebesar 2.27 juta KL (P : 0.92 juta KL, S : 1.35 juta KL)
		4. Pengendalian dimulai Agustus 2014, didapat target pengendalian untuk : -Premium : -183 ribu KL/ Bulan, Solar : -270 ribu KL/ Bulan ; atau -Premium : -5.998 KL/ Hari (7.4% DOT) dan Solar : -8.823 KL/ Hari (20% DOT)

Upaya Pengaturan Pendistribusian BBM bersubsidi

- Melakukan revisi kuota BBM subsidi per kabupaten/kota menjadi 46 Juta KL sesuai APBN-P yang telah ditetapkan pemerintah dan DPR.
- Meningkatkan koordinasi dan kerja sama dengan pemerintah daerah kabupaten dan kota dalam rangka pengendalian Kuota Jenis BBM Tertentu di daerahnya.

- Mengefektifkan implementasi Peraturan Menteri No. 01/2013 tentang pengendalian penggunaan BBM secara konsisten.
- Meningkatkan jaminan ketersediaan BBM Non-Subsidi di seluruh wilayah NKRI terutama di wilayah yang berdekatan dengan kegiatan industri, pertambangan dan perkebunan, khususnya outlet minyak solar.
- Mengimplementasikan Peraturan Presiden No. 15/2012 tentang harga jual eceran dan pengguna JBT secara

- konsisten.
- Pengaturan jumlah pembelian Jenis BBM Tertentu (BBM bersubsidi) di setiap lembaga penyalur.
- Penyediaan jenis BBM tertentu di daerah terpencil, penetapan rincian konsumen pengguna BBM bersubsidi, dan penataan infrastruktur lembaga penyalur.



Surat Edaran BPH
MIGAS NO. 937/07/KA
BPH/2014 Tertanggal
24 Juli 2014

1. Kepada PT Pertamina (Persero), PT AKR Corporindo, Tbk., dan PT Surya Parna Niaga wajib menerapkan batas waktu pelayanan untuk Jenis BBM tertentu jenis minyak solar (gas oil) pada penyalur untuk wilayah Kalimantan, Sumatera, Jawa dan Bali (cluster tertentu) pukul 08.00 – 18.00 sejak 4 Agustus 2014.

2. Kepada PT Pertamina (Persero) agar menghentikan penyaluran JBT jenis Bensin Premium (RON 88) dan menggantinya dengan Pertamina dan/atau Pertamina Plus di SPBU yang berlokasi di rest area jalan tol mulai 6 Agustus 2014.

3. Kepada PT Pertamina (Persero) agar tidak menyalurkan JBT jenis minyak solar (gas oil) di wilayah Jakarta Pusat mulai 1 Agustus 2014.

4. Kepada PT Pertamina (Persero), PT AKR Corporindo, Tbk., dan PT Surya Parna Niaga agar menyesuaikan alokasi Jenis BBM Tertentu jenis minyak solar (gas oil) di Lembaga Penyalur Nelayan (SPBB/SPB-N/SPDN/APMS) dengan menekan volume sebesar 20% sejak 4 Agustus 2014, dan segera berkoordinasi dengan SKPD setempat. Agar dalam penyalurannya mengutamakan kapal nelayan yang berukuran di bawah 30 GT.

5. Kepada PT Pertamina (Persero) agar melakukan optimalisasi produk Pertamina Dex untuk wilayah cluster terpilih (menyesuaikan ketersediaan produk) sejak 1 Agustus 2014.

6. Kepada PT Pertamina (Persero), PT AKR Corporindo, Tbk., dan PT Surya Parna Niaga untuk segera melakukan sosialisasi kepada masyarakat.

Implementasi oleh Pertamina

1. Melakukan sosialisasi kebijakan pengendalian BBM SPO, meliputi:

-Sosialisasi ke seluruh region pemasaran
-Sosialisasi kepada pemda (gubernur dan Bupati/wali kota)

-Sosialisasi ke seluruh lembaga penyalur Pertamina (Hiswana Migas)

-Sosialisasi kepada masyarakat melalui spanduk/banner di lembaga penyalur serta melalui media (cetak dan elektronik)

2. Menghentikan penyaluran solar PSO di seluruh SPBU di Jakarta Pusat terhitung mulai tanggal 1 Agustus 2014. Jumlah SPBU di Jakarta Pusat ada 26 SPBU dengan omset rata-rata existing 90 kl/hari. Bagi masyarakat Jakarta Pusat yang membutuhkan solar PSO masih dapat membeli di SPBU di luar wilayah Jakarta Pusat.

3. Menyesuaikan alokasi solar PSO di lembaga penyalur nelayan (SPBB/SPB-N/SPDN/APMS) dengan melakukan pengurangan 20% dari alokasi existing terhitung mulai tanggal 4 Agustus 2014. Pengalokasian kuota untuk nelayan di lembaga penyalur nelayan dikoordinasikan dengan SKPD terkait dengan mengutamakan pelayanan kepada kapal nelayan berukuran di bawah 30 GT.

4. Menghentikan penyaluran premium PSO di seluruh SPBU yang berada di rest area jalan tol terhitung mulai 6 Agustus 2014. Jumlah SPBU tol adalah 29 SPBU dengan omset rata-rata premium 800 kl/hari.

5. Menerapkan pembatasan waktu pelayanan solar PSO (pukul 08.00-18.00) di 155 SPBU di Kalimantan, Sumatera, Jawa, dan Bali yang berada di cluster daerah pertambangan, perkebunan, daerah rawan penyimpangan, serta kota besar di luar jalur distribusi logistic dan angkutan umum.

6. Menghentikan penyaluran premium PSO di seluruh SPBU yang berada di rest area jalan tol terhitung mulai tanggal 6 Agustus 2014. Jumlah SPBU tol adalah 29 SPBU dengan omset rata-rata premium 800 kl/hari.

7. Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dengan diberlakukannya pembatasan premium dan solar PSO, Pertamina telah menyiapkan BBM NPSO (pertamax/Pertamax Plus, Pertamina Dex dan solar NPSO) di SPBU dan lembaga penyalur lainnya baik dalam bentuk bulk maupun kemasan.

Implementasi oleh Pertamina

Kriteria clusterisasi SPBU yang diberlakukan pembatasan jam operasi pelayanan solar PSO

1. Secara umum cluster SPBU yang diberlakukan pembatasan jam operasi (08.00-18.00) sebagai berikut.

a. SPBU di daerah pertambangan

b. SPBU di daerah perkebunan

c. SPBU di daerah industri

d. SPBU rawan penyimpangan (SPBU dekat laut, banyak pelangir, dll.)

2. Untuk daerah yang sudah menerapkan aturan waktu pelayanan sesuai surat edaran/perda dari pemda setempat, tetap diberlakukan aturan yang sudah ada

3. SPBU yang berada di jalur logistic tidak diberlakukan pembatasan jam operasi pelayanan solar PSO.

Sumber: BPH Migas, dalam forum sosialisasi "Peranan Angkutan Truk Dalam Penurunan Biaya Logistik di Tanah Air", Jakarta, Selasa (19/8)



EKA SARI LORENA

Tinjau Kembali, Berikan Insentif

Kebijakan pengendalian BBM membawa dampak tersendiri bagi dunia transportasi. Eka Sari Lorena, Ketua Umum Organda, memberikan pandangannya. Berikut kutipannya.

Pembatasan penjualan solar bersubsidi dinilai memberikan dampak yang besar terhadap pengoperasian transportasi angkutan barang. Apa saja dampak yang dimaksud?

Ketika penjualan solar bersubsidi dibatasi jumlahnya, hal ini berdampak buruk terhadap pengoperasian transportasi angkutan barang. Hal ini dikarenakan solar yang diperuntukkan bagi angkutan barang dibuat mahal dan sulit untuk didapat. Namun tidak untuk premium subsidi, yang penggunaannya sebagian besar adalah kendaraan pribadi.

Data dari Kementerian Keuangan tentang pengguna konsumsi BBM, yaitu sebanyak 99,76% konsumsi premium adalah untuk angkutan darat. Dengan perincian 45% untuk mobil, 40% sepeda motor, dan 15% angkutan umum. Penggunaan solar sebesar 91,47%, dengan perincian, yaitu angkutan darat 39% dipakai oleh truk angkutan barang, bus 30%, truk pertambangan 26%, dan kendaraan pribadi 5%.

Berdasarkan data tersebut, maka sudah sewajarnya bila penghematan sektor energi dan pengurangan beban subsidi, semestinya adalah untuk mengendalikan pengonsumsi premium yang berdasarkan data tersebut banyak digunakan kendaraan pribadi dan bukan solar untuk angkutan umum.

Angkutan barang pengguna terbanyak solar subsidi. Pembatasan yang terjadi mempersulit dan mengganggu kinerja mobilisasi barang yang sangat dibutuhkan dalam pemenuhan kebutuhan publik akan angkutan barang. Beban yang akan dipikul bukan hanya kenaikan biaya operasional, tapi juga gangguan operasional. Dengan demikian dampak yang juga terjadi, yaitu kenaikan harga barang sebagai konsekuensi kenaikan biaya kirim yang memberatkan rakyat dan operator serta mendongkrak inflasi karena naiknya harga barang-barang akibat naiknya biaya transportasi dalam mendukung kegiatan ekonomi.

Apa benar penentuan kebijakan tersebut belum mendapatkan persetujuan dari kalangan pengusaha khususnya perusahaan transportasi angkutan barang. Idealnya yang diharapkan Organda seperti apa?

Bila bicara subsidi BBM, maka sebagaimana Perpres No. 15 tahun 2012, subsidi BBM harus tepat sasaran. Kenapa Organda protes dan keberatan? Alasannya, substansi kebijakan presiden tersebut tidak sejalan dengan kebijakan

BPH. Yang saat ini dibatasi BPH jadinya solar bersubsidi, yang merupakan kebutuhan utama transportasi umum penumpang dan barang, karena kalau solar subsidi dibatasi lalu transportasi umum sulit mendapatkan solar subsidi, dampaknya ongkos angkutan akan naik.

Selain itu, tarif pun akan dievaluasi sebagaimana dikatakan Menhub. Seharusnya BPH memikirkan hal ini, minimal dapat berkoordinasi dengan Kementerian Perhubungan (Kemenhub) dan Dinas Perhubungan (Dishub) serta Organda selaku payung organisasi pengusaha angkutan darat penumpang dan barang serta plat kuning, sesuai dengan undang-undang.

Pemerintah juga akan menghilangkan solar bersubsidi di kota-kota besar khususnya di Pulau Jawa sedangkan untuk wilayah Indonesia Timur tidak diberlakukan. Bagaimana menurut Ibu?

Selama tidak ada insentif menyangkut biaya operasional operator, yang memang terus mengalami ketidakberpikahan dari regulator, biaya transportasi, dan logistik di Indonesia akan tetap sangat tinggi dan membuat negara kita tidak kompetitif.

Pasca-pemberlakuan kebijakan pembatasan BBM solar bersubsidi pada 4 Agustus, kini kondisi terakhir alur distribusi barang dan logistik di seluruh Indonesia seperti apa?

Kondisi terakhir adalah terjadi kelangkaan BBM bersubsidi terutama di daerah padat kegiatan mobilisasi angkutan umum dan pertanian, di antaranya Cirebon dan Indramayu. Kondisi tersebut sudah terjadi berhari-hari. Pemetaan *cluster* yang tidak melibatkan instansi yang paham serta tidak melibatkan pelaku lapangan adalah kebijakan yang salah.

Kelangkaan bahan bakar minyak bersubsidi, khususnya jenis solar, telah menghambat pekerjaan sopir truk di daerah-daerah. Mereka harus rela antre selama berjam-jam di stasiun pengisian bahan bakar umum (SPBU) sebelum memulai aktivitas. Akibat kelangkaan tersebut maka telah mengganggu jadwal pengiriman distribusi barang.

Para sopir angkutan penumpang juga mengalami hal yang sama dan tidak jarang meski sudah mengantre berjam-jam, tapi BBM subsidi belum tentu bisa didapat. Untuk menggunakan Pertamina tentu saja mereka kesulitan. Akhirnya, daripada merugi, sopir angkutan memilih tidak beroperasi.

Bagaimana tanggapan Organda terhadap skema pembatasan yang diberlakukan pemerintah dengan menerapkan pelarangan pengisian BBM pada pukul 08.00-18.00 dan melarang SPBU tertentu menjual BBM solar bersubsidi?

Transportasi penumpang dan barang menggunakan solar bersubsidi dan beroperasi 24 jam. Jadi, tidak bisa dibatasi waktu. Gambaran pembatasan waktu penjualan solar subsidi untuk bus malam. Bus malam dengan kapasitas tangki 200 liter, memiliki jarak tempuh 600-650 km dengan estimasi waktu tempuh dalam waktu delapan jam. Bila berangkat pukul 17.00, pukul 01.00 atau 02.00 harus membeli solar nonsubsidi seharga Rp 12.800. Hal ini akan meningkatkan kontribusi BBM dalam komponen biaya operasional hingga 45%. Dengan demikian, dampak kenaikan harga solar dari Rp 5.500 menjadi Rp 12.800 atau sekitar 130% bisa memengaruhi tarif minimal 60%. Apakah pemerintah sudah memperhitungkan hal ini?

Bagaimana analisa dan penjelasannya jika pembatasan BBM bersubsidi akan memicu inflasi dan kenaikan harga kebutuhan pokok?

Kesulitan sopir truk untuk mendapatkan solar akan mengganggu aktivitas transportasi logistik yang berpengaruh terhadap kelancaran arus distribusi barang serta berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi. Dampak cepatnya adalah harga-harga kebutuhan pokok akan mengalami kenaikan, dan memicu inflasi negeri ini. Inflasi yang tinggi akan menggerogoti pendapatan masyarakat yang berpenghasilan tetap sehingga berpotensi memiskinkan mereka. Tidak hanya akan menyebabkan kenaikan dan inflasi tapi kelangkaan solar akibat kebijakan pembatasan solar bersubsidi akan memberikan kontribusi signifikan juga terhadap proses pemiskinan rakyat Indonesia.

Dalam sebuah pemberitaan Organda mengharapkan insentif untuk pengusaha angkutan barang sebagai kompensasi pembatasan BBM bersubsidi. Apa alasan Organda mengharapkan insentif dan bentuknya seperti apa?

Kondisi angkutan umum Indonesia di jalan raya saat ini belum dapat memenuhi kebutuhan masyarakat sedangkan kebutuhan mobilisasi orang dan barang meningkat. Sebagai contoh, di DKI Jakarta terdapat 30 juta orang yang melakukan mobilisasi yang tidak tertanggulangi dengan adanya sistem dan kebijakan angkutan umum jalan raya yang memang dibiarkan berjalan sendiri sehingga kemacetan dan pemborosan energi terjadi di negara kita.

Kurang memadainya kualitas dan kuantitas angkutan umum di jalan raya, membuat masyarakat memilih menggunakan kendaraan pribadi terutama sepeda motor yang notabene jauh lebih murah dan mudah mendapatkannya, serta banyaknya kebijakan yang mengedepankan pembelian angkutan jalan raya pribadi pada saat ini di Tanah Air kita.

Roda perekonomian tidak akan berjalan maksimal jika tidak memberdayakan angkutan umum penumpang dan barang. Untuk mendorong pertumbuhan, pemerintah perlu memberikan insentif kepada kendaraan angkutan umum penumpang dan barang. Kita harus melihat di negara-negara lain, tidak ada negara yang bisa menjadi negara maju kalau tidak terciptanya angkutan umum, yang mendorong orang dan barang untuk bergerak

atau mobilisasi orang dan barang. Kalau Indonesia ingin maju pesat, itu berarti harus membangun angkutan yang besar untuk memindahkan orang maupun barang dari satu poin ke poin lainnya yang memiliki daya tampung cukup besar agar kegiatan mobilisasi efisien dan efektif serta mumpuni mendukung pertumbuhan ekonomi.

Insentif bunga/penurunan kredit bank seperti yang diberikan pemerintah kepada industri perumahan, dapat juga kiranya diberikan untuk peremajaan/revitalisasi angkutan umum penumpang dan barang, pembebasan pajak barang atas barang-barang yang krusial seperti *spare part*, ban besar untuk bus besar/truk dan blok mesin, yang masih harus dibeli dari luar negeri, juga kompensasi guna perbaikan terhadap barang-barang



yang mudah/cepat rusak akibat buruknya infrastruktur. Organda minta selama lima tahun membeli kendaraan yang kompetitif biayanya, baik bus maupun truk, dari Jepang atau Eropa sehingga revitalisasi dapat dilakukan dengan cepat dan dapat menciptakan efisiensi lebih dalam penghematan penggunaan BBM subsidi di Indonesia.

Besar harapan Organda agar permohonan insentif Organda yang mewakili operator, dengan tujuan untuk mengurangi biaya angkutan umum melalui revitalisasi angkutan umum jalan raya dapat diberikan pemerintah. Hal ini adalah keinginan bersama seluruh operator.

Di antara kebijakan pemerintah terkait BBM solar bersubsidi, yakni menaikkan harga dan melakukan pembatasan BBM. Organda beserta perusahaan angkutan barang dianggap selalu berseberangan dengan pemerintah. Apakah Organda setuju jika tidak perlu pembatasan tetapi lebih baik menaikkan harga BBM ke pasar? Mengapa? Apakah Organda memiliki solusi alternatif agar semua pihak tak merasa dirugikan?

Menhub menyatakan, tarif angkutan akan ditinjau karena harga solar naik. Namun kenaikan tarif bukan solusi karena akan membuat angkutan darat tidak kompetitif dan memberatkan masyarakat. Bila bicara kuota dibatasi, pemerintah dapat melakukan pergeseran saja, yaitu jatah untuk premium dikurangi. Subsidi BBM untuk kendaraan pribadi ditiadakan sehingga kuotanya dapat ditransfer ke BBM solar. Karena pada intinya, kuota berhubungan dengan dana.

Bila jatah dana untuk subsidi premium dikurangi, tidak ada subsidi untuk kendaraan pribadi dan dana tersebut dapat dialihkan ke subsidi solar sehingga total kuota tetap sama saja. Jika ternyata solar meleset dari proyeksi semula dan disinyalir bocor, artinya yang perlu dibenahi adalah sistem pengawasan dan bukan kebijakan. Insentif secara signifikan dibutuhkan guna mendapatkan tarif yang kompetitif, tidak memberatkan masyarakat, dan operator tetap mampu beroperasi secara profesional.

Mengingat kebijakan pembatasan BBM bersubsidi akan berlaku hingga akhir tahun 2014, apa rencana dan antisipasi jangka pendek Organda dan pengusaha transportasi angkutan umum guna menghindari kerugian?

Organda selaku organisasi profesional dan nonprofit akan mendorong pemerintah untuk mengedepankan adanya insentif dan pembangunan infrastruktur. Para pengusaha perlu merevitalisasi manajemen perusahaan agar berperan efisien dan efektif.

Apa harapan Organda terhadap pemerintah terkait (Pertamina, Kementerian ESDM, BPH Migas, dll.) agar alur distribusi barang tetap kondusif meski telah diberlakukan pembatasan BBM solar bersubsidi?

Besar harapan kebijakan pembatasan solar bersubsidi ditinjau kembali dan berkoordinasi dengan Organda serta Kemenhub dan Dishub dalam penentuan kebijakan BBM angkutan umum. Selain itu, harapan Organda juga, pemerintah dapat memberikan dukungan besar terhadap revitalisasi angkutan umum, termasuk sumber daya, dana, dan sistem penunjangnya sehingga dengan memberikan insentif bagi pengusaha angkutan umum, maka akan tidak membebani tarif kepada konsumen namun pelayanan aman, memuaskan dan mendukung "sustainability operation" dari para operator.



KURANGI SUBSIDI BBM *secara Bertahap*

Teks: Setijadi, Ketua Supply Chain Indonesia



Pembatasan penjualan BBM bersubsidi telah dicabut. Sebelumnya, pembatasan tersebut berlaku berdasarkan Surat Edaran Kepala Badan Pengatur Hilir Minyak dan Gas Bumi No. 937/07/KaBPH/2014 pada 24 Juli 2014. Aturan tersebut memuat peniadaan solar subsidi di SPBU di Jakarta Pusat; pembatasan jam operasional penjualan BBM subsidi di seluruh SPBU di Jawa, Sumatera, Kalimantan, dan Bali dari pukul 08:00-18:00 WIB, khusus untuk cluster tertentu yaitu kawasan industri, pertambangan, perkebunan, dan daerah di dekat pelabuhan yang rawan penyalahgunaan BBM; dan peniadaan penjualan premium di SPBU jalan tol.

Pembatasan penjualan BBM bersubsidi merupakan langkah pengendalian Pemerintah terhadap penggunaan BBM karena UU No. 12 Tahun 2014 tentang APBN-P 2014 mencantumkan pengurangan volume kuota BBM bersubsidi dari 48 juta kilo liter menjadi 46 juta kilo liter.

Jika pengendalian BBM tidak dilakukan, maka pasokan solar bersubsidi hanya akan cukup sampai 5 Desember 2014, sementara

pasokan premium hanya akan cukup sampai 20 Desember 2014.

Pembatasan penjualan BBM bersubsidi tersebut memang selayaknya dicabut karena merupakan kebijakan yang sangat tidak tepat. Kebijakan tersebut tidak memberikan manfaat, baik untuk masyarakat, industri, pemerintah, maupun Pertamina.

Pemerintah sebaiknya tidak melakukan pembatasan penjualan BBM bersubsidi.



Pemerintah bisa mempertimbangkan dua pilihan berikut ini. Pertama, penjualan tetap dilakukan seperti biasa hingga kuota BBM bersubsidi tersebut habis. Setelah kuota habis, mulai dilakukan penjualan hanya BBM non-subsidi. Kedua, pengurangan subsidi BBM secara bertahap hingga akhir tahun 2014.

Misalnya, pengurangan subsidi dilakukan dua kali, yaitu pada awal September dan awal November 2014. Bagi sektor transportasi logistik, kedua pilihan tersebut akan menghindarkan kesulitan armada menyesuaikan waktu pengisian BBM maupun antrean di SPBU. Kedua hal ini menambah waktu dan biaya transportasi barang. Kedua pilihan tersebut juga memudahkan

perusahaan transportasi barang mengajukan penyesuaian biaya pengiriman barang yang tercantum dalam kontrak dengan penggunanya. Pada umumnya, kontrak mencantumkan klausul perubahan biaya dilakukan jika terjadi kenaikan harga BBM.

Untuk mengatasi masalah BBM bersubsidi dalam jangka panjang, pemerintah perlu mempertimbangkan program terobosan berupa konversi BBM ke BBG. Dengan harga BBG yang jauh lebih murah, yaitu Rp 3.100 per liter setara premium, program konversi ini juga akan berdampak terhadap efisiensi biaya transportasi barang dan logistik nasional.

Untuk program tersebut, salah satu yang terpenting adalah penyediaan stasiun pengisian bahan bakar gas (SPBG) dengan sebaran dan jumlah yang memadai. Selain itu, diperlukan insentif bagi perusahaan-perusahaan transportasi untuk pengadaan kendaraan berbahan bakar gas yang jauh lebih mahal daripada kendaraan dengan BBM. Sebagai perbandingan, untuk truk ber-BBM sekitar Rp 800 juta, harga truk sejenis ber-BBG bisa mencapai Rp 1,5 miliar. Selain untuk pengembangan infrastruktur untuk mengefisienkan transportasi dan logistik, Pemerintah bisa mengalihkan subsidi BBM untuk kedua hal tersebut. Keberhasilan Jusuf Kalla selaku Wakil Presiden pada pemerintahan terdahulu dalam program konversi minyak tanah ke gas menjadi modal penting bagi Pemerintahan Jokowi-JK melakukan program terobosan tersebut.



Jalan Tengah Subsidi BBM

Beban belanja subsidi bahan bakar minyak (BBM) tiap tahunnya meningkat. Pada 2014 pemerintah mengalokasikan sekitar Rp 210 triliun. Alokasi tersebut selalu diiringi kuota subsidi bahan bakar minyak dalam Anggaran Pendapatan Belanja Negara. Namun acap kali pula penggunaan subsidi selalu jebol, akibat pemakaian lebih tinggi ketimbang kuota. Hal ini berjalan beberapa tahun terakhir.

Teks: Abdul Wachid

Pada 2010 pemerintah memberikan kuota BBM subsidi sebesar 38,23 juta kl, 2011 naik menjadi 41 juta kl.

Pada November 2012, Pertamina meminta tambahan bahan bakar minyak bersubsidi 1,2 juta kl agar cukup sampai akhir tahun. Padahal, dua bulan sebelumnya, kuota sudah dinaikkan 4 juta kl karena kekurangan itu dan membutuhkan dana Rp 15-16 triliun. Kemudian 2013 kuota juga terus naik menjadi 45 juta kl dan 2014 menjadi 46,36 juta kl.

"Subsidi BBM yang digelontorkan pemerintah sekarang sudah sangat dalam kategori mengerikan. Alokasi anggaran subsidi BBM Rp 200 triliun menjadi pemborosan sebab tidak tepat sasaran dan hanya bersifat konsumtif bukan investasi. Alangkah lebih baik anggaran sebesar itu untuk memperbanyak infrastruktur jalan dan transportasi publik," jelas Wiyono Ponco Haryo, Pengamat Ekonomi Universitas Surabaya.

Ia menilai selama 30 tahun terakhir pemerintah tidak serius dengan program pengadaan transportasi publik yang baik sebagai solusi ketergantungan terhadap BBM subsidi. Masyarakat justru dipaksa untuk menggunakan kendaraan pribadi, sekalipun kondisi transportasi publik sekarang tidak nyaman sehingga masyarakat berbondong-bondong membeli mobil dan motor membuat jalan menjadi penuh dan macet.

Sekalipun industri transportasi angkutan barang diberi pengecualian pembatasan BBM, pemerintah harus hati-hati dan selektif. Karena kebijakan tersebut berpotensi penyalahgunaan dan penyelundupan. Kebijakan itu harus disosialisasikan secara jelas dan cepat agar tidak timbul reaksi penolakan bagi yang berkepentingan. "Harus disiapkan secara matang. Inflasi dan kenaikan harga itu tidak bisa dihindari, tapi bisa dikendalikan melalui sosialisasi secara matang," tambahnya.

Pihak Organda selaku pelaku usaha angkutan harus mempersiapkan masa transisi selama kebijakan berlangsung dan harga. Sementara, Pertamina harus melakukan efisiensi terkait produksi BBM. Dengan begitu, akan berdampak positif terhadap bisnis angkutan barang sebab alur distribusi menjadi lancar tanpa harus khawatir kemacetan. Sasaran kebijakan subsidi juga perlu diubah, subsidi diarahkan kepada orang bukan barang.

"Marilah kita sebagai komponen bangsa harus bisa bijak dalam kaitannya masalah BBM. Kita harus memosisikan kepentingan nasional ketimbang kepentingan kelompok semata," tuturnya. Lebih lanjut pemerintah ke depan semestinya mampu memberangus mafia perminyakan yang membuat biaya produksi BBM membengkak termasuk kebanyakan impor BBM yang hanya menguntungkan pihak importir. Padahal sebenarnya pemerintah bisa mengelolanya BBM di dalam negeri.



Modal Nekat, Jadi Pionir Truk BBG Komersil

Pelangi Nusantara Power

Hanya bermodal pengalaman berbisnis taksi, tekad Henry Susanto bersama rekannya membangun perusahaan trucking yang ramah lingkungan begitu kuat. Perjalanan waktu mengantar mereka menjadi perusahaan trucking yang menggunakan bahan bakar CNG cukup kuat di Surabaya.

Teks

Sigit Andriyono

Foto

Anang

Perjalanan membangun Pelangi Nusantara Power (PNP), berawal dari pengalaman salah satu pendiri menangani Taksi Zebra yang sudah menggunakan konversi bahan bakar *compressed natural gas* (CNG), bahan bakar alternatif selain bensin atau solar.

Sejak berdiri pada Mei 2011, perusahaan ingin terus mengembangkan diri, akhirnya memberanikan diri untuk membeli lima unit truk BBG dari Sinotruk merek Howo pada September 2011. Selain lima truk BBG, PNP juga memiliki dua unit truk diesel untuk mendukung transportasi bahan bakar gas. "Setelah koordinasi dengan direksi, kami sepakat untuk membeli Howo. Dengan modal nekat kami berani impor kendaraan besar. Saking nekatnya, unit sudah tiba di sini tetapi terganjal kendala surat izin jalan," ujar Henry.

Pada suatu saat, mereka mendapat kunjungan Wakil Menteri ESDM Widjajono Partowidagdo dan melihat ada lima unit truk PNP yang parkir. Widjajono pun bertanya pada salah satu direksi, kenapa

truk berbahan CNG ini bisa tidak beroperasi. Henry menjawab, "Truk kami sudah parkir selama dua bulan sejak datang dari Cina, sampai sekarang masih menunggu surat-surat kelengkapan untuk beroperasi."

Tak lama setelah kunjungan berakhir, Wamen menghubungi pihak Dishub dan Samsat agar segera merampungkan surat kelengkapan. Keesokan harinya PNP langsung dihubungi untuk mengambil surat kelengkapan dan izin beroperasi. "Ternyata waktu selama itu pihak Dishub masih bingung mengenai pengurusan truk komersil berbahan bakar gas yang baru pertama kali ada di sini. Lucunya lagi, saat itu STNK masih tertuliskan bahan bakar solar pada truk kami," kisahnya sambil tersenyum menjelaskan situasi yang bisa disebut titik balik PNP.

Alih Teknologi

Untuk pengoperasian awal, mereka tetap mendatangkan staf ahli dari Cina agar bisa mengajarkan dasar-dasar teknologi mesin berbahan gas tersebut kepada mekanik perusahaan selama dua minggu. Waktu yang singkat dimanfaatkan perusahaan untuk menimba ilmu dan transfer ilmu secepat yang mereka bisa. Awalnya, bahasa menjadi kendala karena

beberapa program serta *manual book* masih dalam huruf kanji. Kendala itu segera terkikis seiring komunikasi yang terjalin antara karyawan dan staf ahli.

Tetapi, perjalanan PNP baru dimulai sejak staf ahli pulang ke negaranya dan truk tersebut aktif beroperasi di wilayah Surabaya. Perbedaan iklim dan kondisi jalan tentu membawa efek pada truk

BBG, kerusakan ringan bisa terjadi sewaktu-waktu."Pernah suatu saat, salah satu truk kami mogok di jalan. Sopir dan kernet bingung bagaimana mengatasi karena mereka juga pertama kali mengemudikan truk BBG. Setelah mendapat informasi tempat, kami berangkat bersama mekanik menuju lokasi, dalam perjalanan kami berpikir masalah apa yang terjadi di sana sampai truk mogok hingga



Direktur Utama Pelangi Nusantara Power Drs. Haryanto

empat jam," tutur Muhammad Choliq, staf *Marketing* PNP.

Problem yang muncul sebenarnya bukan masalah serius tetapi karena perbedaan teknologi diesel dan truk BBG, penanganannya menjadi berbeda pula. PNP terus tumbuh dan belajar bagaimana perawatan dan perbaikan mesin.

Untuk pengoperasian awal, mereka tetap mendatangkan staf ahli dari Cina agar bisa mengajarkan dasar-dasar teknologi mesin berbahan gas tersebut kepada mekanik perusahaan selama dua minggu. Waktu yang singkat dimanfaatkan perusahaan untuk menimba ilmu dan transfer ilmu secepat yang mereka bisa. Awalnya, bahasa menjadi kendala karena beberapa program serta *manual book* masih dalam huruf kanji. Kendala itu segera terkikis seiring komunikasi yang terjalin antara karyawan dan staf ahli.

Tetapi, perjalanan PNP baru dimulai sejak staf ahli pulang ke negaranya dan truk tersebut aktif beroperasi di wilayah Surabaya. Perbedaan iklim dan kondisi jalan tentu membawa efek pada truk BBG, kerusakan ringan bisa terjadi sewaktu-waktu."Pernah suatu saat, salah satu truk kami mogok di jalan. Sopir dan kernet bingung bagaimana mengatasi karena mereka juga

pertama kali mengemudikan truk BBG. Setelah mendapat informasi tempat, kami berangkat bersama mekanik menuju lokasi, dalam perjalanan kami berpikir masalah apa yang terjadi di sana sampai truk mogok hingga empat jam," tutur Muhammad Choliq, staf *Marketing* PNP.

Problem yang muncul sebenarnya bukan masalah serius tetapi karena perbedaan teknologi diesel dan truk BBG, penanganannya menjadi berbeda pula. PNP terus tumbuh dan belajar bagaimana perawatan dan perbaikan mesin truk BBG. Ungkapan *try and error* sepertinya pantas untuk menggambarkan perjalanan awal PNP.

PNP merupakan perusahaan transportir bahan bakar CNG milik PT Citra Nusantara Energi (CNE) yang memiliki stasiun pengisian bahan bakar di Margomulyo, Surabaya. CNE adalah *trader* gas untuk keperluan industri dan transportasi. Karena mereka tidak memiliki *pipeline* ke *customer*, gas ini membutuhkan alat pengangkutan, di situlah letak kerja sama PNP dan CNE.

Wilayah kerja PNP sudah tergambar jelas bahwa mereka tidak memasarkan gas, mereka mengangkut gas dan menjual sistem konversi bahan bakar. Sebelum menggunakan CNG perusahaan

masih memakai LPG untuk bahan bakarnya, sedangkan LPG yang digunakan harus yang bernon-subsidi. Di sinilah letak pentingnya konversi ke bahan bakar CNG. Dengan satuan liter setara premium yang lebih murah daripada BBM dan LPG, perusahaan bisa menghemat biaya perawatan.

PNP juga pernah melakukan uji coba unit bekerja sama dengan Terminal Petikemas Surabaya selama lima hari nonstop menggeber truk BBG selama 24 jam untuk membuktikan performa Howo, yang tidak kalah dengan truk diesel. TPS terpukau dengan kinerja truk BBG karena arus peti kemas yang padat menutup performa truk dalam kondisi prima.

Berpengalaman di konversi BBG khususnya taksi, spesifikasi mesin truk BBG tidak jauh berbeda sehingga perawatan mesin dan problem selama kurun waktu tertentu PNP sudah paham. Seperti mana saja *spare part* yang harus diganti secara rutin atau kerusakan ringan yang biasa muncul. Pihak produsen pun cukup menjaga hubungan baik dengan klien, mereka memberi *after sales service* yang memuaskan.

"Mereka mendukung segala keperluan unit kami. Jika pihak Singapura tidak bisa membantu, mereka langsung kontak kantor pusat



Jika terjadi kecelakaan tidak akan ada bahan bakar yang akan meledak seperti yang ditemukan pada kendaraan bensin atau solar.

di Cina. Pernah dulu kami perlu satu program untuk *maintenance*. Setelah kami hubungi kantor pusat, program langsung dikirim tanpa perlu meminta konfirmasi pembayaran. Saya bingung, tapi biarlah itu urusan nanti. Begitu teknisi perusahaan sudah menguasai program yang dipandu langsung dari Cina dan program berjalan sebagaimana mestinya, saya menanyakan berapa biaya yang harus saya bayar, mereka menjawab *it's free for you,*" cerita Choliq tentang *service Sino Truck*.

Choliq menambahkan, truk BBG aman dari bahaya terbakar saat terjadi kebakaran. Karena menggunakan bahan bakar gas, dalam sistem penyimpanan tabung ada *safety valve*, semacam instalasi pipa otomatis yang langsung membuang seluruh gas alam saat terjadi benturan keras. "Karena gas alam berat jenisnya lebih ringan daripada udara, begitu terlepas ke udara, CNG langsung menguap. Jika terjadi kecelakaan tidak akan ada bahan bakar yang akan meledak seperti yang ditemukan pada kendaraan bensin atau solar. Kita tahu kedua bahan bakar tersebut sangat peka terhadap percikan api," tambah pria berkacamata mata persegi ini.

Seiring waktu, pengalaman dengan truk BBG menjadikan PNP memperluas layanan perusahaan.

Jika dulu hanya mengandalkan jasa transportasi, mereka menambah satu divisi jasa konversi. Konversi kendaraan berbahan minyak dan *forklift* ke bahan bakar gas. Pemilihan jasa konversi ini bukan tanpa dasar tetapi karena dedikasi PNP untuk mendukung upaya pemerintah dalam pemanfaatan gas alam sebagai sumber daya alternatif. Klien pertama dan masih terus sampai sekarang adalah PT Coca Cola Indonesia. Total sampai saat ini ada 20 unit *forklift* milik Coca Cola Indonesia yang menggunakan *converter kit* milik PNP.

Harapan PNP sebagai salah satu pendukung pemanfaatan energi alternatif terhadap pemerintah adalah keringanan biaya impor truk BBG, pajak kendaraan impor, surat-surat izin dipermudah karena truk BBG tidak menggunakan BBM subsidi. Dengan dukungan pemerintah seperti ini, akan membantu percepatan konversi BBM ke BBG yang merupakan salah satu program pemerintah juga.



5 Unit Howo berbahan bakar CNG yang langsung di import dari Sino Truck China

Secara teknis ada beberapa perbedaan mesin BBM dan mesin konversi BBG, berikut perbedaan mendasarnya.

SPARK PLUG

Mesin diesel tidak memiliki busi; sebaliknya mereka punya diesel injector. Konversi diesel menggantikan injektor dengan busi memerlukan insert bahan bakar melalui valve cover. Pemilihan busi memang menjadi masalah yang umum, juga kompresi rasio yang tinggi dan penggunaan bahan bakar gas memerlukan tegangan spark lebih tinggi dari kendaraan BBM .

VALVE

Gas alam adalah bahan bakar kering sehingga dudukan valve pada mesin konversi diperkuat untuk mencegah keausan. Mesin yang sudah lama memerlukan panduan valve yang dibalut segel untuk mencegah kekosongan oli mesin di ruang bakar.

SUHU MESIN YANG PANAS

Saat spark dinyalakan, mesin berjalan lebih panas daripada mesin diesel. Mesin tersebut mungkin memerlukan upgrade thermal management component, termasuk pendingin yang lebih besar daripada BBM, radiator yang lebih besar, dan pelindung panas di sekitar knalpot.

CATALYTIC CONVERTER

Suatu katalis diperlukan untuk memenuhi pengaturan emisi. Pengujian ini biasa diberlakukan untuk mengirit bahan bakar, jika hati-hati dalam teknis penanganan mesin, target pemenuhan emisi tertentu bisa dicapai tanpa konverter.

SISTEM MANEJEMEN MESIN

Kebijakan menetapkan konversi tergantung pada persyaratan emisi gas buang, target efisiensi, daya tahan mesin, teknologi kendaraan dan perangkat periferil seperti cruise control, power take-off, transmisi otomatis.

The 22nd INDONESIA INTERNATIONAL MOTOR SHOW

SMART
and SAFE
MOBILITY



18*28 SEP 2014 | JIExpo Kemayoran

WITH SMASHING SUPPORTING EVENTS!

Russ Swift Stunt Show by PT. TC Subaru
19 - 21 September 2014 *at Outdoor Area (Hall D2)*

Hotwheels Race & Festival
18 - 28 September 2014 *at Outdoor Area*

Miss Motor Show
22 - 26 September 2014

IIMS Gymkhana Race War by Dapur Pacu
26 - 27 September 2014 *at Outdoor Area (Hall D2)*

IIMS Street Show Off by Signal Kustom
19 - 28 September 2014 *at Outdoor Area (Hall C)*

Test Drive by GT Radial
18 - 28 September 2014 *at GPN Area*

Palm Challenge by PT. TC Subaru
20 September 2014 *at Outdoor Area*

SUBARU AWD Challenge
18 - 28 September 2014 *at Outdoor Area (Hall C)*

IIMS Blood Donation
23,25,27 September 2014

The 9th Indonesia International Automotive Conference
25 September 2014 *at Angsana Room, Holiday Inn*

Hosted by:



Organized by:



Endorsed by:



Powered by:



DATANG LAGI, PAMERAN OTOMOTIF TERBESAR SE-ASIA TENGGARA

Menuju penyelenggaraan The 22nd Indonesia International Motor Show (IIMS) 2014, panitia makin intensif melakukan persiapan agar penyelenggaraan IIMS kali ini lebih meriah dan gempita dibandingkan tahun sebelumnya. Pada pameran yang berlangsung selama 11 hari tersebut, panitia terus berupaya meningkatkan pagelaran ini dari berbagai sisi.

"Sudah menjadi target dan tanggung jawab kami untuk menjadikan IIMS lebih baik, dan lebih baik lagi tiap tahun. Prevtasi tahun lalu kami anggap sebagai penyemangat bagi panitia untuk terus berinovasi dan tak pernah berpuas diri dalam menggelar hajatan pameran otomotif terbesar di Asia Tenggara ini," tutur Johnny Darmawan, Ketua Penyelenggara IIMS 2014.

Pada pameran yang digelar 18 – 28 September mendatang, panita akan menambah 10% luas lahan tahun lalu menjadi 83.137 m2, dan akan menampilkan berbagai produk otomotif, teknologi, mobil konsep

dari 38 merek anggota Gaikindo, terdiri dari 28 *passanger cars* dan 7 *commercial vehicles*, serta lebih dari 259 industri pendukung, tentunya dengan nuansa yang mendukung tema tahun ini "Smart and Safe Mobility".

Tidak hanya akan memberikan ruang untuk berbagai inovasi dari para APM, pihak penyelenggara juga telah mempersiapkan

program-program unggulan yang nantinya akan menjadi salah satu magnet untuk mendatangkan pengunjung. "IIMS akan menunjukkan kelasnya sebagai acara bertaraf internasional. Oleh karena itu, pihak panitia selalu berusaha memberikan yang terbaik. Salah satu hal yang terus kami tingkatkan adalah program acara yang lebih segar dan kreatif, sehingga IIMS selalu menjadi pameran yang dinantikan. Tentunya kami berharap ini bukan hanya untuk pengunjung dalam negeri, namun juga pengunjung luar negeri, paling tidak di kawasan Asia Tenggara," tambah Johnny Darmawan.

Program-program unggulan IIMS akan menghadirkan



tiga macam acara, yaitu program *indoor*, program *outdoor*, serta program sosial. Salah satu program yang selalu mendapatkan perhatian penuh dari Gaikindo adalah konferensi tahunan *The 9th Indonesia International Automotive Conference*. Memasuki penyelenggaraannya yang ke-9 kali tahun ini, konferensi yang selalu mengedepankan isu terkini di dunia otomotif ini akan membahas berbagai kebijakan terpadu antara sektor transportasi, energi, lingkungan hidup, infrastruktur, dan industri otomotif. Kebijakan terpadu tersebut merupakan faktor kunci keberhasilan lebih lanjut untuk "Smart & Safe Mobility", yang merupakan tema utama penyelenggaraan IIMS 2014. Konferensi ini akan dihadiri oleh pembicara yang merupakan para

profesional di bidang otomotif, mulai dari pemerintah, pemain industri baik lokal maupun internasional, hingga para pemerhati industri otomotif Indonesia. Akan berlangsung pada 25 September 2014, di arena pameran IIMS 2014, konferensi tahunan ini diharapkan akan menjadi sebuah forum yang dapat mendorong perkembangan industri otomotif Indonesia.

Selain *The 9th Indonesia International Automotive Conference*, *Miss Motor Show 2014*, berbagai program unggulan lainnya juga akan dipersiapkan panitia. Program unggulan yang akan melibatkan partisipasi langsung dari para jurnalis dan juga para pengunjung dijamin akan memberikan kesan tersendiri pada IIMS 2014 ini, mulai dari *Press*

Writing Competition, *Favorite Car Competition and Favorite Stand Competition by visitors choice*, hingga program terbaru *Hot Wheels Competition* akan hadir sepanjang pelaksanaan IIMS tahun ini.

Sedangkan program yang akan berlangsung di area *outdoor* pada IIMS 2014 adalah *Test Drive*, *Gymkhana Race War*, *Rush Swift Stunt Show*, dan *Palm Challenge/Touch the Car*. Selain itu, akan tetap hadir pula program sosial *Students Day*, *Tour for Disabled*, *Blood Donation*, *Book Donation*, Kunjungan Anak Yatim, *Support for Universities*, *Support for non-profit organization*, *Support for Small & Medium Enterprises*, *Students Tour to APM Assembling Plant*, serta *Stroller and Wheelchair Donation*.

PROGRAM-PROGRAM MENANTANG ADRENALIN

IIMS adalah satu-satunya pameran otomotif yang menghadirkan kompetisi otomotif dalam penyelenggaraannya dan pada IIMS, program kompetisi yang dihadirkan selalu menantang adrenalin para pengunjungnya. Pengunjung setia IIMS tentu ingat dengan program *Gymkhana Race War* yang hadir tahun lalu, evolusi pengembangan dari drifting yang dimodifikasi menjadi lebih seru, menantang, dan atraktif ini akan kembali menghibur pengunjung IIMS 2014. *Gymkhana Race War* pada IIMS 2014 akan menempati luas dua kali lipat lebih besar daripada area kompetisi di tahun lalu, lintasannya pun memiliki sejumlah perubahan, seperti handicap, model tikungan dari yang 180 sampai 360 derajat, bahkan terdapat juga sebuah lintasan yang

berbentuk angka 8.

Tidak hanya hadirnya kembali *Gymkhana Race War*, IIMS 2014 juga akan menghadirkan program-program menantang adrenalin dan antusiasme penggila otomotif lainnya. Tantangan terbaru di IIMS 2014, yakni *Hot Wheels Competition* dipersiapkan untuk memuaskan para pecinta mainan die-cast yang telah merebut perhatian publik sejak tahun 1960-an, dan pada IIMS 2014 panitia akan mempersiapkan arena khusus lengkap dengan trek menantang, di mana para peserta akan berlomba memperlihatkan kemampuan mereka dalam memainkan die-cast yang juga menjadi pilihan koleksi bagi banyak pencintanya. Program ini diharapkan dapat menjadi sebuah ajang pertemuan bagi seluruh pecinta *Hot*

Wheels di Indonesia. Selain program-program tersebut, IIMS 2014 juga masih akan menghadirkan program seru seperti *Rush Swift Stunt Show*, *Palm Challenge*, dan *Test Drive*.

Abiyoso Wietono, Manajer Divisi Otomotif Dyandra Promosindo mengatakan, program-program yang menantang adrenalin selalu dinantikan para pengunjung. "Kami selalu memberikan kesempatan bagi para pengunjung untuk ikut merasakan sensasi yang menantang pada program-program menantang tersebut, sehingga memberikan pengalaman tak terlupakan bagi mereka. Ini menjadi salah satu keunikan dan keunggulan acara-acara di IIMS," jelas Abiyoso.



Kepercayaan Tak Bisa Dibeli

CV Nicovindo Mandiri

Memulai usaha tahun 2008, Nicovindo Mandiri strategi pemasaran yang dilakukan perusahaan dengan memanfaatkan kemampuan sumber daya manusia dan inovasi yang dimiliki. Mengandalkan penjualan melalui situsweb, Nicovindo Mandiri dikenal sebagai pusatnya kebutuhan yang berkaitan dengan bahan baku besi. Nicovindo Mandiri juga memproduksi karoseri, seperti bak, ekor trailer, dan tangki. Kini, Nicovindo Mandiri dikembangkan menjadi perusahaan multibisnis.

Teks

Abdul Wachid

Pasar konstruksi nasional tahun ini diperkirakan mencapai Rp 407 triliun. Data Kementerian PU menunjukkan perkembangan pasar konstruksi nasional sejak 2012 terus mengalami peningkatan cukup signifikan. Pada 2012 mencapai sekitar Rp 284 triliun kemudian pada tahun lalu meningkat hingga sekitar Rp 369 triliun.

Selama ini ketersediaan material dan peralatan konstruksi di Indonesia didominasi dari Jawa. Dengan asumsi pasar konstruksi tahun ini sebesar Rp 407 triliun, tentu ini merupakan pasar yang cukup besar dan menggairahkan bagi kalangan pelaku sektor konstruksi. Tak hanya jasa konstruksi yang diuntungkan, penyedia bahan baku konstruksi pun turut terkena dampaknya.

Prospek bisnis konstruksi yang cerah pada masa mendatang turut diakui Ufuk Dianto Wibowo, Direktur Utama CV Nicovindo Mandiri. Menurutnya, bisnis konstruksi terutama terkait bahan bakunya dalam lima tahun terakhir permintaannya selalu meningkat. Hal itu pula yang melatarbelakangi berdirinya CV Nicovindo Mandiri pada tahun 2008 sebagai distributor produk besi.

Nicovindo Mandiri menyediakan berbagai macam produk besi dan baja bersertifikat seperti as, plat, siku, strip, pipa, besi beton, atap galvalum, pagar panel beton dan produk lainnya dari berbagai macam material seperti besi, aluminium, *stainless steel*, kuningan, tembaga. Semua barang yang dijual Nicovindo Mandiri berstandar SNI. Nicovindo Mandiri mengelola banyak merek untuk berbagai jenis, ukuran, kualitas barang. "Permintaan barang tertinggi lebih banyak untuk kebutuhan konstruksi bangunan industri dan perumahan antara lain plat, pipa, habim, dan sejenisnya," papar Dianto.

Sebagai perusahaan baru, perkembangan Nicovindo Mandiri dari tahun ke tahun mengalami kemajuan. Hal itu tak lepas dari strategi pemasaran yang dilakukan perusahaan dengan memanfaatkan kemampuan sumber daya manusia dan inovasi yang dimiliki. Perusahaan yang berkantor di kawasan

Tanjungsari, Surabaya ini mempunyai tim khusus untuk melakukan pemasaran sekaligus berfungsi mengedukasi pelanggannya saat akan membeli barang yang dibutuhkan. Apabila konsumen mengutamakan harga murah, Nicovindo Mandiri akan merekomendasikan barang yang bermutu baik dengan harga bersaing. Sedangkan, bagi konsumen yang memprioritaskan kualitas yang diinginkan, Nicovindo Mandiri akan memberikan barang dengan mutu terbaik.

Meski memiliki tim pemasar khusus, Nicovindo Mandiri justru lebih mengandalkan promosi dan pemasaran melalui internet khususnya melalui *website* www.nicovindomandiri.com. Keberadaan *website* sangat dominan dan efektif, lebih dari 80 persen kontribusi berasal dari *website*. Lewat *website* pula Nicovindo mampu mengedukasi konsumennya dengan konten lengkap tentang produk yang dijual. "Nicovindo juga dikenal lewat mulut ke mulut. Bermula dari kepuasan pelanggan yang kemudian menyebar ke calon konsumen lain. Karena itu juga, Nicovindo mendapatkan konsumen dari luar negeri," kata Dianto.

Strategi pemasaran berikutnya yang dilakukan Nicovindo ialah dengan menawarkan kerja sama kepada pabrik, kontraktor, *developer*, toko bangunan, pengrajin, bengkel



“

Semua orang bisa
menjual besi tapi
kepercayaan tidak
bisa dibeli.

”

Ufuk Dianto Wibowo

untuk mencoba, menggunakan, menjual, mendistribusikan produknya. Kerja sama yang ditawarkan tentunya saling menguntungkan kedua belah pihak. Nicovindo Mandiri memberi insentif berbagai bentuk bagi rekanannya yang melakukan promosi dan menjual produknya.

Strategi ini dilakukan tak lepas dari kemampuan Nicovindo Mandiri memosisikan pesaing bisnisnya dengan bijak. Dianto menyadari, sebagai perusahaan baru tantangan terbesar dalam membangun bisnis ialah bersaing dengan perusahaan serupa yang tentunya sudah berpengalaman. Bentuk sikap bijak itu diaplikasikan dengan mempelajari kekurangan dan kelebihan

kompetitor agar bisa diterapkan di perusahaannya.

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan olehnya, Dianto melihat terdapat empat kelemahan yang selama ini dilakukan perusahaan yang sejenis dengan Nicovindo Mandiri. *Pertama*, dalam sistem administrasi atau pembukuan rata-rata perusahaan lemah sehingga berisiko mengalami penipuan. *Kedua*, perusahaan tersebut kurang tanggap dalam transaksi penjualan. *Ketiga*, konsumen harus menunggu lama ketika proses pengiriman. *Keempat*, tak jarang perusahaan berbuat curang dengan memberi barang dengan kualitas di bawah dari pesanan yang dikehendaki. "Semua orang bisa

menjual besi tapi kepercayaan tidak bisa dibeli," tegas Dianto.

Berbekal dari pengalaman yang diperoleh dari para pesaingnya Nicovindo Mandiri akhirnya mawas diri bahwa dalam berbisnis etika sangatlah dibutuhkan. "Moto kami adalah kejujuran. Jujur dalam harga, kualitas barang, dan ketepatan waktu pengiriman. Contoh nyatanya, kami mampu melakukan pengiriman barang secara bersamaan pada hari yang sama saat konsumen melakukan pemesanan. Selagi barang ada dan administrasi selesai, hari itu juga barang langsung bisa dikirim," jelas Dianto.

One Stop Shopping

Nicovindo Mandiri dikenal juga sebagai *one stop shopping* atau pusatnya kebutuhan yang berkaitan dengan bahan baku besi. Mulai material, produksi lanjutan hingga jasa perawatan infrastruktur atau alat yang berbahan material besi, semua tersedia.

Salah satu contohnya ialah jasa *sandblasting*. *Sandblasting* merupakan suatu proses pembersihan permukaan dengan cara menembakkan partikel (pasir) ke permukaan material besi sehingga menimbulkan gesekan. Permukaan material tersebut akan menjadi bersih dan kasar. Tingkat kekasarannya dapat disesuaikan dengan ukuran pasirnya serta tekanannya.

Jasa *sandblasting* belum banyak dijumpai di Surabaya. Pengguna jasa rata-rata berasal dari

perusahaan perkapalan, pabrik, atau perusahaan yang memiliki mesin, fasilitas, armada yang berbahan besi dan rawan mengalami pengarat. Guna menjaga kualitas pelayanan, Nicovindo menggunakan alat-alat *sandblasting* yang berstandar Eropa. Jasa *sandblasting* diterima dengan baik oleh perusahaan ternama di Indonesia. "*Sandblasting* ke depan menjadi kebutuhan primer khususnya dalam perawatan bagi semua perusahaan yang fasilitas dan infrastrukturnya berbahan besi. Ini tak lain karena daya tahan besi yang telah di-*sandblasting* bisa mencapai lima hingga 10 tahun sampai kembali berkarat," papar Dianto.

Nicovindo Mandiri juga memproduksi karoseri, seperti bak, ekor trailer, dan tangki. Bidang usaha yang dimulai tahun 2010 ini memiliki

standar produksi berbeda dengan perusahaan karoseri pada umumnya. Mulai dengan penentuan bahan baku hingga pengerjaan, Nicovindo Mandiri mengaplikasikan standar produksi pembuatan kapal yang memiliki standar bahan baku dan pengerjaan sangat tinggi. Lebih dari itu Nicovindo Mandiri juga melakukan *sandblasting*.





Proses pengecekan ketebalan profil baja telah menjadi *standard quality control* PT Nicovindo Mandiri

“

Kami harus memastikan barang yang dikirim sesuai dengan kemauan konsumen. Dengan demikian, tidak masalah bagi kami menunda pengiriman jika memang terjadi masalah dengan barang tersebut. Kami berani rugi untuk mengganti keterlambatan tersebut.

Garansi Bagi Konsumen

Bentuk kepedulian Nicovindo Mandiri terhadap konsumennya ialah dengan memberikan garansi. Nicovindo menjamin semua barang yang dibeli konsumennya barang 100 persen baru sesuai dengan spesifikasi dan ukuran aktual saat penawaran harga. Apabila dalam waktu maksimal tiga hari sejak barang diterima ada kesalahan jenis material, cacat produksi, ukuran, dan jumlah yang tidak sesuai dengan permintaan, akan diganti dengan barang yang baru tanpa biaya atau uang kembali.

Nicovindo berani memberi garansi tak lepas dari standar arus keluar masuk barang yang diterapkan di gudang. “Begitu barang masuk Nicovindo Mandiri selalu melakukan *quality control*, mulai dari jumlah, jenis barang, ukuran, dan kondisi fisiknya,” papar Dianto. Hal ini dilakukan mengingat barang yang dikirim rata-rata untuk luar pulau, maka *quality control* menjadi wajib dilakukan sebelum melakukan pengiriman.

“Kami harus memastikan barang yang telah dikirim sesuai dengan kemauan konsumen. Dengan demikian, tidak masalah bagi kami menunda pengiriman jika memang

terjadi masalah dengan barang tersebut. Dan kami berani rugi untuk mengganti keterlambatan tersebut,” tambahnya. Kendala terjadi pada produsen yang kurang bisa memberi kepastian akan barang yang disediakan.

Kini jangkauan pasar Nicovindo Mandiri berskala nasional, bahkan beberapa produk sudah digunakan di luar negeri, sebagai contoh di Australia. Dianto betul-betul menyadari kepercayaan menjadi modal dasar untuk meraih simpati dan loyalitas konsumen. Ke depan pria 34 tahun ini akan membuka perusahaan baru di bidang angkutan ekspedisi dan logistik. Sebagai awal, beberapa armada milik Nicovindo Mandiri yang 12 unit telah disewa perusahaan lain.

Harapan dan target yang diinginkan Nicovindo Mandiri ialah agar bisa menjadi perusahaan grup yang bisa menangani berbagai bisnis, seperti *trading*, logistik, *manufacturing* hingga makanan. “Saya tertantang untuk membuat Nicovindo Mandiri menjadi perusahaan multibisnis. Saya bukan tipe orang yang gampang puas. Jika memang ada peluang pasti saya ambil,” pungkas Dianto.

RASH SECURITY



★ ★ ★ ★ ★ SAFETY FIRST ★ ★ ★ ★ ★

SECURITY CONSULTANSY
GUARD SERVICE
SECURITY TRAINING AND EDUCATION
CASH IN TRANSIT
SECURITY DEVICE
K-9 UNITS



PT. Rajawali Shakti Nusantara, adalah sebuah perusahaan nasional yang bergerak dan beroperasi sebagai badan usaha jasa pengamanan dan penyelamatan (BUJPP), sesuai dengan ijin yang diberikan oleh Markas Besar Kepolisian Republik Indonesia

Target Pengamanan Kami Meliputi
Building, Hotels, Factory, Residence, Warehouse,
Mall, Oil & gas, Sea Port, Hospital, Farm,
Gas Station, Air Port



PT. Rajawali Shakti Nusantara
Graha Rakhmat 1st Floor
Jl. Raya Prambanan No. 5
Surabaya 60131

Telp. +62 31 5010076, Fax +62 31 5010085
email : rash.service@yahoo.co.id



Genjot Produksi Gula.

*Lahan dan Pabrik
Jadi Kunci.*

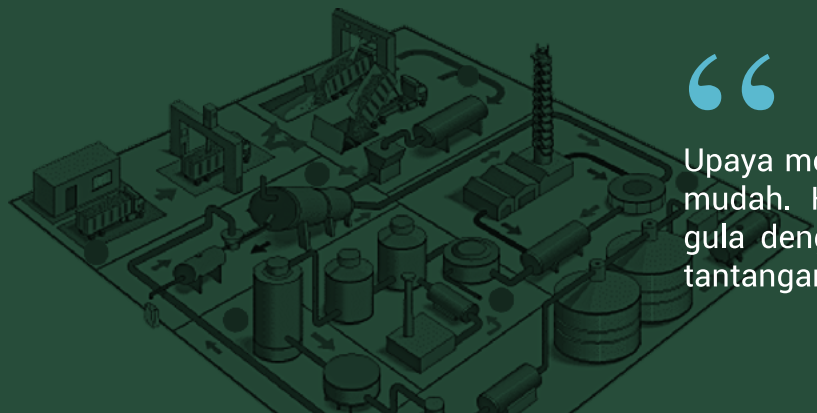
Teks: Sigit Andriyono

Peraturan Departemen Perdagangan yang dikeluarkan pada tahun 2009 menspesifikasikan pada impor gula mentah harus didistribusikan hanya untuk industri gula mentah. Khusus pengolahan menjadi gula rafinasi, perlu hak eksklusif dari industri makanan dan minuman yang berlisensi.

Gula untuk pasar konsumen ritel adalah gula kristal putih, yang menggunakan tebu bersumber dari perkebunan lokal. Meskipun sudah ada aturan yang jelas, gula impor masih sering bocor ke pasar konsumen, berakibat pada harga eceran dan memicu protes dari petani tebu lokal. Muhammad Cholidi, Sekretaris Perusahaan PTPN X mengatakan, "Kesejahteraan petani tebu seharusnya menjadi pertimbangan utama pemerintah. Karena di tangan

Peraturan Departemen Perdagangan yang dikeluarkan pada tahun 2009 menspesifikasikan pada impor gula mentah harus didistribusikan hanya untuk industri gula mentah. Khusus pengolahan menjadi gula rafinasi, perlu hak eksklusif dari industri makanan dan minuman yang berlisensi.

Gula untuk pasar konsumen ritel adalah gula kristal putih, yang menggunakan tebu bersumber dari perkebunan lokal. Meskipun sudah ada aturan yang jelas, gula impor masih sering bocor ke pasar konsumen, berakibat pada harga eceran dan memicu protes dari petani tebu lokal. Muhammad Cholidi, Sekretaris Perusahaan PTPN X mengatakan, "Kesejahteraan petani tebu seharusnya menjadi pertimbangan utama pemerintah. Karena di tangan



“

Upaya meningkatkan produksi gula bukan perkara mudah. Ketersediaan lahan, ketersediaan pabrik gula dengan kapasitas produksi optimal menjadi tantangan tersendiri.

mereka swasembada bisa dimulai. Kesejahteraan petani yang tidak diperhatikan, membuat petani menutup lahan mereka dan beralih ke sektor agrikultur lain. Jadi dari sini bisa dilihat, faktor keterbatasan lahan merupakan efek domino sendiri dari kesejahteraan petani yang tidak diperhatikan pemerintah.”

“Posisi pemerintah memang seringkali dilematis,” kata Adig Suwandi, Senior Advisor AGI. Masalahnya, semua kebijakan berujung pada terbentuknya harga. Harga gula ekstrim tinggi akan menimbulkan kegelisahan konsumen berpendapatan rendah dan industri pengolahan pangan kelas rumah tangga. Sebaliknya, harga ekstrim rendah membuat petani dan PG tidak termotivasi untuk meningkatkan produktivitas secara berkelanjutan. Kebijakan pemerintah sudah seharusnya berpihak kepada produsen dalam negeri, apalagi PG merupakan wujud nyata kegiatan perekonomian yang secara langsung menyentuh rakyat di kawasan perdesaan. Regulasi yang berpihak antara lain dapat terwujud dalam pengendalian impor secara ketat dan diberlakukannya bea masuk

secara taat asas, khususnya untuk raw sugar, agar produksi gula rafinasi sebatas kebutuhan industri pengunanya. Kekacauan dalam industri gula terjadi akibat kurangnya dukungan politik pemerintah sebagaimana terlihat dari impor raw sugar yang terlalu bersemangat dan mengakibatkan gula rafinasi merembes ke mana-mana.

Kebijakan utama yang diberlakukan pemerintah saat ini, komoditas yang diatur, gula putih hanya dapat diimpor oleh importir terdaftar. Importir yang terdaftar juga harus produsen gula dan diperlukan untuk menghasilkan setidaknya 75 persen dari gula putih mereka dari tebu Indonesia. Gula mentah hanya bisa diimpor oleh produsen yang bergerak dalam industri penyulingan sendiri, sementara gula rafinasi dapat diimpor oleh produsen industri makanan dan minuman.

Pemerintah Indonesia dapat memberikan izin pabrik gula untuk mengimpor gula mentah untuk produksi gula putih, asalkan digunakan untuk memenuhi kapasitas produksi dalam negeri yang tengah kekurangan. Pemerintah Indonesia mengharapkan industri makanan dan minuman

industri makanan dan minuman yang diproduksi di dalam negeri menggunakan gula halus.

Adig juga menjabarkan, posisi Indonesia dalam industri gula di dunia yang mengalami pasang surut dengan produksi berkisar 2,2 juta sampai 2,6 juta ton per tahun. Untuk kebutuhan gula konsumsi (direct consumption), Indonesia praktis tidak ada masalah. Namun untuk gula rafinasi atau gula yang diperuntukkan bagi keperluan bahan baku industri makanan/minuman yang jumlahnya terus meningkat dan kini mencapai lebih dari 2,6 juta ton, harus mendatangkan bahan baku berupa gula kristal rafinasi (raw sugar) dari pasar global. Dengan demikian, Indonesia belum dapat berperan secara optimal dalam kancah global. Produksi gula dunia dewasa ini sekitar 175 juta ton dengan Brazil sebagai produsen utama yang menyumbang 38 juta ton. Sementara di kawasan ASEAN, Thailand tercatat sebagai produsen gula terbesar dengan kontribusi 11 juta ton. Dari jumlah itu, hanya 2,5 juta ton yang digunakan untuk konsumsi dalam negeri Thailand. Sekitar 85% raw sugar Indonesia dewasa ini diimpor dari Thailand.



Data Kementerian Pertanian, total kebutuhan gula nasional tahun 2014 sebesar 5,7 juta ton, terdiri dari 2,96 juta ton untuk konsumsi langsung masyarakat dan 2,74 juta ton untuk keperluan industri.

Produksi gula tahun 2014 diproyeksikan sebesar 5,7 juta ton apabila lahan dari Kementerian Kehutanan tersedia untuk pembangunan PG baru dan revitalisasi PG milik BUMN dilaksanakan sesuai dengan rencana. Saiful Jasan, Kabid Industri Agro dan Kimia Dinas Perindustrian dan Perdagangan Jawa Timur menjelaskan, pihaknya siap mendukung dan memproses PG mana pun yang ingin revitalisasi alat, mereka tinggal mengajukan permohonan mesin baru dan Disperindag Jatim akan mengajukan kepada kementerian untuk mendapatkan subsidi.

Faktor kunci selain lahan adalah pabrik pengolahan tebu. Adig Suwandi menyarankan, produksi akan tergantung pada performa produktivitas dan luas

areal pengusahaan tebu. Kalau harga gula berpihak kepada petani, tanaman akan lebih luas dan produktivitas meningkat karena sentuhan agroekoteknologi, yaitu bidang keilmuan yang mempelajari produksi dan hasil tanaman dengan memperhatikan kelestarian melalui teknologi mutakhir. Selain itu juga, dalam waktu yang bersamaan PG terus melakukan revitalisasi ke arah peningkatan skala ekonomi dan efisiensi.

"Kedua pihak ini harus berjalan paralel, dalam arti areal tebu, produktivitas kebun, dan efisiensi pabrik meningkat," katanya. Karena itu, pertumbuhan produksi sangat tergantung bagaimana kebijakan yang berpihak kepada petani hendak didesain. Banyak pabrik masih berfungsi dengan peralatan usang. Sementara ada peningkatan jumlah perusahaan swasta yang menunjukkan minat dalam membangun pabrik-pabrik dan memperluas areal perkebunan mereka.



Fison Fahmi

Direktur Pusat Penelitian
Perkebunan Gula Indonesia



kondisi lahan Indonesia secara geografis tidak berbeda jauh dengan kondisi lahan tebu di Thailand, tetapi capaian rendemen tebu di Thailand lebih tinggi daripada di Indonesia.

Menurut Ir. Trikuntari Dianpertiwi, M.Si., staf ahli Pusat Penelitian Perkebunan Gula Indonesia (P3GI), kondisi lahan Indonesia secara geografis tidak berbeda jauh dengan kondisi lahan tebu di Thailand, tetapi capaian rendemen tebu di Thailand lebih tinggi daripada di Indonesia. M. Cholidi menambahkan, ada beberapa penyebab. Salah satunya, musim yang kurang masak akibat terlalu panjang musim hujan. Rendemen PTPN X ditargetkan menjadi 8,39% dari tahun lalu 7,21%. Strateginya dengan memundurkan musim giling jika cuaca belum mendukung.

Trikuntari menyebutkan, beberapa faktor yang menyebabkan tinggi rendahnya gula. Rendemen dibentuk di kebun atau tanaman tebu. Jenis atau varietas tebu yang ditanam apakah berpotensi rendemen tinggi atau rendah, cara budidaya tebu apakah sesuai dengan kaidah budidaya tebu yang benar, masa tanam tebu apakah sesuai jenis kemasakan tebu,

tipologi lahan, tipologi drainase lahan, jenis tanah. Di samping itu, faktor manajemen tebang, muat angkut dari lahan ke pabrik juga memengaruhi capaian rendemen. Tebu yang setelah ditebang tidak segera diangkat dan digiling di pabrik akan mengalami penurunan rendemen. Tebu terbakar juga akan mengalami penurunan rendemen. Kehilangan gula yang terjadi di dalam proses giling juga akan memengaruhi perolehan gula atau perhitungan capaian rendemen tebu.

Selain itu juga, khususnya di Jawa, rendemen tebu cenderung berbeda antara pabrik gula yang satu dengan lainnya. Hal ini terjadi karena efisiensi giling tiap PG berbeda, walaupun bahan baku atau tebu yang digiling sama potensi kualitasnya.

Saran Trikuntari, pertama harus dilakukan adalah menanam bibit tebu yang sehat dan murni. Sehat artinya bibit yang akan ditanam tidak mengandung penyakit, murni artinya bibit yang ditanam

ditanam merupakan varietas yang sama dalam satu blok kebun, sehingga pertumbuhan serempak, masa tanam dan masa panen bersamaan. Tipologi lahan harus sesuai dengan varietas tebu yang ditanam. Budidaya tebu sesuai kaidah baku teknis budidaya tebu dan melakukan monitoring hama dan penyakit tebu.



Pilih Gula Impor atau Lokal?

Teks : Abdul Wachid

Pemerintah diwakili Badan Usaha Milik Negara (BUMN) mempunyai beberapa pabrik gula namun Indonesia masih saja melakukan impor. Pemerintah beralasan penyebab Indonesia masih impor gula adalah konsumsi gula yang berkisar 3 juta ton per tahun sedangkan produksi gula hanya berkisar 2,5 juta ton, masih kekurangan juta berkisar 500 ribu ton sehingga mengharuskan pemerintah harus impor.

Pada akhir Desember 2013 Perum Bulog melakukan impor gula mentah (raw sugar) Badan Usaha Milik Negara (BUMN) pangan ini mengimpor 350 ribu ton raw sugar dari luar negeri. Kebutuhan impor tersebut langsung didistribusikan Bulog ke pabrik-pabrik gula milik BUMN. Langkah ini ditempuh untuk mencegah kebocoran raw sugar di pasar-pasar.

Menurut Adig Suwandi, Senior Advisor Asosiasi Gula Indonesia, alasan pemerintah masih impor gula kurang realistis. Padahal impor harus sesuai kebutuhan. "Ada kesan impor raw sugar seringkali lebih banyak dibanding kebutuhan industri penggunaannya. Karena itu, kalau perlu penerbitan izin impor harus disertai kontrak pembelian dari industri pengguna," ujarnya.

Selain itu, tidak ada lagi fasilitas bea masuk 0%-5% atas impor raw sugar yang dilakukan industri gula rafinasi dengan alasan pengembangan dan produk berorientasi ekspor. Bila karena eksese, misalnya akibat menurunnya permintaan secara tiba-tiba, masih terdapat kelebihan gula rafinasi, idealnya hanya dapat diekspor dan dijamin tidak dijual di pasar eceran.

by numbers

3 juta ton konsumsi gula

2,5 juta ton produksi gula lokal

350 ribu ton impor raw sugar

Sedangkan untuk impor gula kristal putih (plantation white sugar) atau gula konsumsi apa pun alasannya, menurut Adig Suwandi, termasuk untuk buffer stock, harus melihat realitas stok yang ada. Impor yang dipaksakan akan mengganggu penetrasi pasar gula lokal. Sebut saja izin impor gula sebanyak 328 ribu ton kepada Perum Bulog sekarang ini sangat tidak tepat karena bersamaan masih tingginya stok dan panen raya atau musim giling PG.

Adig Suwandi menambahkan, para pengusaha melalui AGI telah mengingatkan pemerintah untuk segera mendorong perbaikan produksi gula dalam negeri. Pasalnya, jika Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) 2015 telah berlangsung, maka Indonesia akan kebanjiran gula produksi negara lain, seperti Thailand. Secara jumlah produksi gula nasional kalah jauh jika dibandingkan dengan Thailand. Saat ini, gula yang mampu dihasilkan oleh tiap pabrik di Thailand mencapai 13 ribu ton per hari. Sedangkan di Indonesia, satu pabrik hanya mampu menghasilkan tiga ribu ton.

Produk Gula Indonesia sulit Bersaing

Indonesia kian dirongrong ancaman ketergantungan impor gula, ini tak lain kalah produk gula Indonesia masih kalah bersaing dengan gula negara lain. Hal itu turut diakui Dadang Juanda, Manajer PT Kharisma Pemasaran Bersama Nusantara Regional Jawa Timur, "Produksi gula Indonesia hanya cukup untuk kebutuhan dalam negeri bahkan defisit. Peluang untuk ekspor sangat kecil sekalipun bisa swasembada mengingat kita masih kalah dengan Thailand," jelasnya. PT Kharisma Pemasaran Bersama Nusantara (PT KPBN) merupakan perusahaan yang bergerak di bidang pemasaran komoditas perkebunan bentukan dari seluruh PTPN di seluruh Indonesia.

Dadang Juanda menambahkan, industri gula nasional saat ini sulit untuk bersaing dalam Masyarakat Ekonomi ASEAN 2015,

khususnya dengan Thailand yang kini menjadi salah satu eksporter gula dunia. Apalagi saat ini Indonesia masih menjadi importer. Indonesia masih tertinggal jauh dari Thailand. Negeri Gajah Putih itu mampu memproduksi gula 10,61 juta ton per tahun, sedangkan Indonesia hanya mampu memproduksi 2,55 juta ton per tahun.

Thailand juga mampu mengekspor gula ke berbagai negara sebanyak delapan juta ton per tahun, yang 30 persen di antaranya diekspor ke Indonesia. Selama ini konsumsi gula di Indonesia sekitar tiga juta ton per tahun, sedangkan produksi gula nasional hanya berkisar 2,5-2,7 juta ton per tahun sehingga masih mengimpor. Padahal, jumlah pabrik gula Indonesia lebih banyak dibandingkan dengan pabrik gula Thailand.

Indonesia memiliki 62

pabrik gula, sedangkan Thailand hanya memiliki 50 pabrik gula. 50 pabrik gula di Thailand tersebut memiliki kapasitas 940.000 TCD (ton tebu per hari), sedangkan Indonesia yang memiliki 62 pabrik gula, hanya sekitar 205.000 TCD. Rendemen di Thailand mencapai 11,82 persen, sedangkan Indonesia hanya 7,18 persen. "Lahan tanaman tebu Indonesia juga kalah luas dibandingkan dengan Thailand," imbuhnya.

Thailand memiliki luas lahan tanaman tebu 1,35 juta hektare, sedangkan Indonesia hanya memiliki luas lahan 469 ribu hektare dan kebanyakan di Pulau Jawa. Jika hal itu tidak segera diatasi maka banyak pihak memprediksi Indonesia tetap akan menjadi importir gula terbesar ketiga dunia seperti yang sudah berlangsung sejak beberapa dekade terakhir.

“

Indonesia masih tertinggal jauh dari Thailand. Negeri Gajah Putih itu mampu memproduksi gula 10,61 juta ton per tahun, sedangkan Indonesia hanya mampu memproduksi 2,55 juta ton per tahun.



butuh jalan keluar

Pada pertengahan Juli 2014 mengutip Jawa Pos, Kementerian Perdagangan (Kemendag) memastikan Perum Badan Urusan Logistik (Bulog) tidak akan melakukan impor gula kristal putih hingga akhir tahun. Posisi terakhir, Bulog mengimpor gula kristal putih sebanyak 27 ribu ton dari Thailand. Bulog sendiri mendapat mandat untuk mengisi cadangan gula pemerintah (buffer stock) sebesar 350 ribu ton.

Sebanyak 22 ribu ton dipenuhi dari serapan gula lokal. Di antaranya, 12 ribu ton adalah kontrak kerja sama dengan PT RNI (Persero) dan 10 ribu ton dari PTPN XI. Ada pun untuk memenuhi sisa-sisa, Bulog mendapatkan Surat Persetujuan Impor (SPI) gula sebesar 328 ribu ton. Setelah realisasi, ternyata hanya 27 ribu ton. Meski pemerintah telah menghentikan impor, pelaku industri gula mengharapkan pemerintah memiliki

kebijakan jangka panjang yang mampu mengurangi ketergantungan impor.

Asosiasi Gula Indonesia mewakili pelaku industri gula memiliki saran strategis guna mengurangi ketergantungan impor tersebut. Adig Suwandi mengungkapkan, terdapat dua cara untuk mengatasi impor gula. Pertama, intensifikasi kebun melalui praktik budidaya terbaik (best agricultural practices) diikuti peningkatan efisiensi pabrik. "Saya kira kalau semua lahan dapat ditingkatkan produktivitasnya dari 6,5 ton menjadi 10 ton per hektare saja, dengan existing luasan lahan yang tidak berubah dari 470 ribu hektare, Indonesia sudah bisa menghasilkan gula sebanyak 4,7 juta ton," paparnya.

Jumlah itu sudah berkemampuan menopang 90% kebutuhan gula baik untuk konsumsi langsung maupun industri. Kedua,

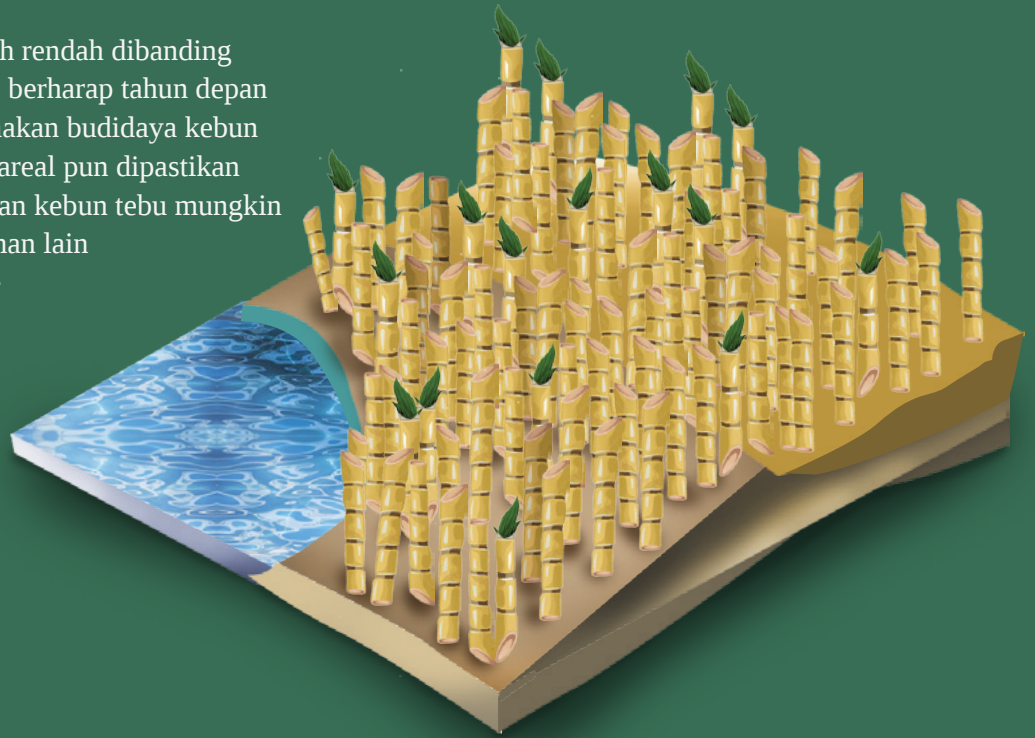
pembangunan PG baru di luar Jawa dengan kapasitas minimal 8.000 ton tebu sehari (tth). Apabila minimal terdapat delapan PG baru dengan kemampuan produksi 150 ribu ton per tahun, praktis produksi bertambah 1,2 juta ton. Pekerjaan harus dilakukan secara simultan dan terintegrasi.

Pemerintah juga harus mengeluarkan kebijakan terintegrasi yang memungkinkan tiap kegiatan mendukung kegiatan lain. Tidak seperti sekarang di mana aktivitas gula rafinasi yang ditopang kebijakan importasi raw sugar sangat kontraproduktif terhadap pemberdayaan perusahaan gula dan petani tebu. Masuknya gula rafinasi ke pasar eceran membuat stok naik tak terkendali sehingga harga gula petani jatuh.

“

Kalau harga petani lebih rendah dibanding biaya produksi, jangan berharap tahun depan mereka dapat melaksanakan budidaya kebun dengan baik. Ekspansi areal pun dipastikan terhenti, bahkan sebagian kebun tebu mungkin dikonversikan ke tanaman lain

Adig Suwandi.



Oleh karenanya, jaminan harga berupa harga patokan petani yang realistis berdasarkan biaya pokok produksi ditambah margin keuntungan tertentu menjadi kata kunci.

Berbeda dengan AGI, PTPN X memiliki pandangan lain terkait solusi mengatasi impor gula. Menurut Mochamad Cholidi, Sekretaris Perusahaan PTPN X, guna menekan angka impor gula pemerintah mestinya pemerintah memberlakukan pajak yang tinggi atas impor gula mentah maupun gula rafinasi. Pemerintah membantu merevitalisasi pabrik-pabrik gula yang sudah tua dan usang, sehingga pabrik-pabrik tersebut memiliki mesin-mesin baru

mesin baru yang dapat beroperasi sempurna dan efisiensinya tinggi.

Khusus tentang target swasembada gula yang akan berdampak terhadap berhentinya impor gula, PTPN X memiliki tiga saran strategis. Pertama, kebijakan melarang pembelian gula impor dan mewajibkan menyerap gula dalam negeri. Kedua, membuat peraturan yang membatasi perizinan pendirian pabrik gula baru, khususnya pabrik gula rafinasi. Ketiga, menaikkan HPP gula secara signifikan untuk meningkatkan animo petani menanam tebu.

Sementara jika pemerintah tetap mengharuskan impor, kata Cholidi, pemerintah wajib menerap-

kan efisiensi dan optimalisasi di sektor on farm dan off farm dengan aplikasi mekanisasi, sehingga biaya produksi rendah dan gula milik PTPN X dapat kompetitif dengan harga gula impor.



SUSAHNYA SWASEMBADA GULA NASIONAL

Teks: Sigit Andriyono

Setelah menjadi eksportir gula terbesar kedua di dunia, kini Indonesia menjadi importir gula mentah sebagai pasokan domestik. Walaupun negara diberkati dengan iklim yang ideal untuk memproduksi gula sendiri, sektor ini seperti kehilangan taring selama dekade terakhir. Nihilnya investor juga memperparah kondisi ini, sehingga budidaya tebu dan penggilingan mengalami defisit. Ditambah lagi produk olahan alternatif tebu dalam beberapa tahun terakhir telah melebihi budidaya tebu sehingga terjadi peningkatan permintaan impor gula mentah. Data Asosiasi Gula Indonesia (AGI), total areal 470 ribu hektare. Menurut Adig Suwandi, *Senior Advisor* AGI, lahan tebu terus berfluktuasi, terutama yang berasal dari tebu rakyat karena terkait pendapatan dan profitabilitas yang diterima petani.

Swasembada gula nasional secara rinci memuat target produksi gula berbasis tebu sebanyak 3,1 juta

ton pada tahun 2014. Target sebanyak itu dimaksudkan untuk mendukung swasembada gula konsumsi. Bila konsumsi langsung berkisar 2,7 juta ton sampai 2,9 juta ton, selisih produksi tersebut dialokasikan untuk industri makanan/minuman secara langsung atau memasok *raw sugar* untuk industri gula rafinasi dalam negeri. Sedangkan kebutuhan gula rafinasi hingga 2014 harus mengandalkan bahan baku impor. Untuk mendukung target besar tersebut, pemerintah sudah berkomitmen menyediakan lahan. Belakangan persoalan lahan mencuat ke permukaan sehingga target tersebut meleset.

"Pemerintah sebenarnya ingin memacu pengembangan industri hilir. Namun, sektor gula tampaknya mengalami beberapa kendala seperti investasi asing dan agenda internasional *free trade* dalam waktu dekat," ujar Adig Suwandi. Meski begitu, pihaknya sudah menyiapkan beberapa

proyek yang berbasis pada potensi industri berbasis tebu (*sugarcane based industry*) yang mungkin bermanfaat bagi kalangan investor untuk masuk ke lingkungan industri ini.

Selain itu, AGI juga aktif mempromosikan Indonesia yang terbuka untuk investasi. Investasi ini mencakup dua aspek. *Pertama*, pembangunan pabrik gula (PG) baru beserta industri derivat yang mungkin dapat dikembangkan. *Kedua*, kerja sama investasi untuk memperbaiki atau meningkatkan performa PG-PG yang sudah ada melalui kerja sama saling menguntungkan. Tentu yang dipilih adalah PG dengan daya saing masuk kategori menengah. Khusus untuk PG berdaya saing kuat, sejauh tidak memerlukan investasi besar dalam rangka pengembangan diusahakan tetap dikelola dengan pola seperti sekarang.

Perkembangan Luas Areal 2003-2013

Tahun	Luas Areal (Ha)
2004	344.791,40
2005	382.388,70
2006	395.953,40
2007	426.721,70
2008	434.126,80
2009	415.597,00
2010	432.736,50
2011	432.830,40
2012	442.477,90
2013	472.771,60

Budidaya Tebu Belum Maksimal

Menurut Adig Suwandi, tebu dibudidayakan terutama di Jawa, diikuti Sumatera kemudian Sulawesi dalam tingkat yang jauh lebih kecil. Kepadatan penduduk yang tinggi di Jawa dan luas zona perumahan dan industri sebenarnya potensi besar pertumbuhan tebu.

Adig menambahkan, kendala utama terletak pada kebijakan. Publik memahami, selain kebijakan teintegrasi belum ada, di Indonesia tata ruang kawasan budidaya yang memungkinkan tebu terkonsolidasi dalam satu hamparan berdasarkan kesamaan agroekosistem, terutama di Jawa, belum ada. Sebut saja soal lahan yang tidak mudah diwujudkan karena belum adanya visi yang sama di antara kementerian terkait.

Dari data Pusat Penelitian Perkebunan Gula Indonesia (P3GI), jumlah pabrik gula di Indonesia saat ini 62 pabrik gula. Untuk PG, data informasi yang biasa dipakai adalah data kapasitas giling.

No.	Tahun	Jumlah PG (Unit)	Kapasitas giling (Ton Cane/Day atau TCD)	Luas tebu (Ha)
2013	62	268.224	460.496	2.254.000
2012	62	205.000	451.191,3	2.591.000

Industri gula domestik sebenarnya tidak memiliki daya saing jika negara tidak dibanjiri gula asing murah. Sebuah kebijakan perizinan yang melibatkan importir dirancang untuk memungkinkan kecukupan impor demi mengisi kesenjangan antara produksi dan permintaan domestik.

Menurut Direktur P3GI Fison Fahmi, sebenarnya tidak ada perbedaan mencolok dengan gula asing, meskipun mereka belum pernah melakukan riset untuk membandingkan keduanya. Tetapi P3GI pernah menerima pengujian/analisa gula rafinasi dan tentu hasilnya lebih bagus daripada gula kristal putih. Untuk membandingkan, seharusnya dengan cara proses produksi gula yang sama. Di Indonesia proses produksi gula pada umumnya sulfitasi.



Dalam hal legalitas, Kementerian Perdagangan memberikan izin mengimpor gula mentah demi memastikan kecukupan pasokan untuk penyuling domestik, yang kemudian menjual produk mereka ke industri makanan dan minuman dan sektor farmasi.

Sementara itu, peraturan yang bertujuan untuk membatasi impor gula putih dan halus harus diperketat. Angka pengiriman masuk gula rafinasi menurun di tengah meningkatnya kapasitas penyulingan domestik. Sejalan dengan kebijakan tersebut, impor gula dilarang selama musim giling dan gula rafinasi dikenakan bea masuk lebih tinggi daripada gula tebu mentah.

Kebijakan impor bertujuan untuk memperkuat cadangan pasar ritel untuk gula lokal, ini tentu efektif melindungi produsen tebu Indonesia yang banyak di antaranya adalah petani kecil dan pabrik menengah. Hal ini menempatkan penyuling lokal

mengalami kerugian atas pabrik besar, meskipun petani telah menyuarakan keprihatinan tentang gula rafinasi. Satu hal yang melegakan, pabrik lokal masih mendapat perlindungan melalui pembatasan impor gula rafinasi.

Oleh karena itu, hampir 50 persen dari permintaan domestik, termasuk dari industri makanan dan minuman, dipenuhi oleh gula impor. Akibatnya, harga gula eceran Indonesia termasuk yang tertinggi di Asia. Situasi ini diperburuk oleh harga dasar mandat pemerintah untuk gula.

Dari situs resmi Kementerian Perdagangan, pemerintah merevisi harga patokan petani gula kristal yang saat ini Rp 8,250 per kilogram menjadi Rp 8.500 per kilogram. Revisi harga gula yang diungkapkan pemerintah akan ditingkatkan ke nilai yang lebih tinggi sehingga dana *bailout* bagi petani gula akan berjalan dengan baik.

Pemerintah akan mengambil langkah untuk menjaga stabilitas harga gula dan kelangsungan usaha petani gula. Ini karena pada tahap awal dari musim giling, rendemen tebu masih di bawah 8,07 persen. Pernyataan ini didukung oleh M. Cholidi, Sekretaris Perusahaan PTPN X. "Kami harap semua pihak ikut membantu meningkatkan rendemen tebu tahun ini," katanya.

Ir. Trikuntari Dianpertiwi, M.Si., staf ahli Pusat Penelitian Perkebunan Gula Indonesia (P3GI) mengatakan,

ketergantungan terhadap gula impor masih cukup besar yakni lebih dari 2,5 juta ton per tahun. Dalam upaya menuju swasembada gula nasional, diperlukan rehabilitasi tanaman tebu dan penataan varietasnya. Kegiatan ini memerlukan benih tebu dalam jumlah besar, yaitu sekitar delapan miliar dalam kurun waktu 2009-2014.

Selain itu, pemerintah juga menyarankan bongkar ratoon serta meminta P3GI mendukung itu. Secara teknis bongkar ratoon adalah membongkar tanaman tebu yang sudah tiga kali kepras atau lebih, yang dinilai produktivitasnya makin turun. Karena itu harus diganti tanaman baru, yang tidak hanya *fresh* tapi juga dipilihkan varietas-varietas yang lebih unggul.

Menurut Trikuntari Dianpertiwi, pusat riset telah melepas sekitar 100 varietas tebu unggul. Pengguna terbesar (80%) varietas tebu unggul adalah petani. Oleh karena itu, P3GI telah menjalankan tugasnya, tinggal pelaku industri gula memanfaatkannya.

“Harapan kami juga, PG mengoptimalkan pengambilan gula dan memprosesnya menjadi gula kristal dari tebu unggulan. Dengan demikian semua pelaku dari hulu ke hilir berperan dalam mengatasi permasalahan industri gula nasional,” katanya.

KAMI PEDULI BISNIS ARMADA ANDA

GPS ANDALAS hadir sebagai sarana solusi atas tantangan kebutuhan armada transportasi anda, dan bersama kami menuju ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, ISO 39001

Aplikasi ITMS (Intelligent Transportation Management System) yang terintegrasi langsung pada perangkat Gps Tracker pada satelit gps produk terbaru milik kami telah hadir guna memudahkan anda para pengusaha transportasi dalam mengontrol seluruh aset armada kendaraan dan muatan agar lebih praktis serta lebih aman, rangkaian fitur gps andalas didesain secara khusus untuk pencapaian tujuan bisnis anda.



We are proud to be apart of you and come to join us to be leading of innovators, Proof it..

Info : 031-72993999 / Pin : 75EBE0F1
SMS / WA 081358323800

Email : marketing@gpsandalas.com
<http://www.gpsandalas.com>



Transportasi Wajib Gunakan Bioetanol

Teks : Abdul Wachid

Sebagai penopang kebutuhan gula nasional PTPN X memiliki 11 perusahaan gula, dengan produksi gula rata-rata 450 ribu ton per tahun. Produksi gula tersebut bisa menghasilkan co product berupa tetes tebu milik PTPN X sebanyak 200 ribu ton. Sementara 97 ribu ton lainnya milik petani yang selama ini dijual kepada pihak ketiga. Hasil co product berupa tetes tebu sejak lama dilirik PTPN X untuk diolah kembali untuk menjadi komoditas unggulan.

Mulai awal tahun 2011 PT Perkebunan Nusantara X (Persero)

telah mencanangkan membuat industri hilir pengolahan tetes tebu menjadi bioetanol. Proyek yang merupakan hasil kerja sama antara Kementerian Perindustrian RI dengan New Energy and Industrial Technology Development Organization (NEDO) Jepang diresmikan pada 20 Agustus 2013. Pabrik tersebut merupakan pabrik bioetanol pertama dan tetes tebu atau molasses. Pabrik bioetanol PT Perkebunan Nusantara X (Persero) sudah mulai beroperasi sejak pertengahan Februari tahun 2014.



Mochamad Cholidi // Sekretaris Perusahaan PTPN X

Melihat perubahan di dunia saat ini, usaha pengembangan bioetanol dalam skala pabrik mendapat respons positif dari dunia internasional. Kerja sama dengan NEDO memiliki nilai strategis, yaitu menginisiasi integrasi pabrik gula dengan hilirnya.



Model integrasi PG dengan pabrik bioetanol diharapkan dapat dilanjutkan ke PG lain di Indonesia.

Cholidi mengungkapkan, dasar pemikiran lain pembangunan pabrik bioetanol didasari oleh Peraturan Menteri Perindustrian yang menetapkan alokasi 5% bagi alat transportasi untuk menggunakan campuran bioetanol. Kebutuhan bioetanol Indonesia cukup besar, mencapai 1,7 juta ton. Sedangkan yang tersedia hanya 330 ribu ton. Sesuai Peraturan Menteri ESDM

No.25 Tahun 2013, yang diterbitkan 29 Agustus, bahan bakar bensin bersubsidi wajib dicampur dengan minimal 0,5% bioetanol. Dengan alokasi 29 juta kl bensin bersubsidi tahun 2013, maka minimal dibutuhkan 145.000 kl bioetanol. Ini masih belum termasuk kebutuhan untuk bensin non-subsidi yang diwajibkan dicampur dengan minimal 1% bioetanol.

Pabrik yang berdiri di atas lahan seluas 6,5 hektare tersebut mampu memproduksi 30.000 kl bioetanol per tahun dengan spesifikasi fuel grade 99,5% yang dimanfaatkan sebagai campuran bahan bakar kendaraan bermesin. Guna mencapai produksi tersebut dibutuhkan bahan baku sebanyak 400 ton per hari atau 120 ribu ton molasses. Terkait pangsa pasar, selain pasar domestik, yakni Pertamina, saat ini PTPN X sedang melakukan penjangkauan rekanan dengan Shell dan AKR. "Melihat

penyerapan bioetanol di pasar dalam negeri masih belum begitu bergairah, maka pasar internasional dilirik sebagai alternatif," kata Cholidi.

Pada 2 Juli 2014, untuk kali pertama, PT Energi Agro Nusantara (Enero) anak perusahaan PT Perkebunan Nusantara X (Persero) mengeksport produk bioetanol fuel grade ke Filipina. Sebanyak 4.000 kiloliter bioetanol berbahan dasar molasses tersebut dikirim melalui Pelabuhan Tanjung Emas di Semarang. Selain mengeksport bioetanol ke Filipina, pasar luar negeri lainnya yang sekarang juga melirik bioetanol produksi PTPN ialah Singapura dan Belanda.

Urgensi Ketahanan Energi Nasional

Pemerintah lewat Kementerian Ekonomi dan Sumber Daya Mineral (ESDM) telah mengeluarkan Peraturan Menteri (Permen) Nomor 25 Tahun 2013 yang berisi tentang kewajiban menggunakan bioetanol secara bertahap. Singkong dan tebu dianggap yang paling siap. Dalam aturan anyar itu disebutkan, penggunaan bahan bakar nabati dalam rangka ketahanan energi nasional wajib dilakukan secara bertahap oleh Badan Usaha Pemegang Izin Usaha Niaga Bahan Bakar Minyak, Pengguna Langsung Bahan Bakar Minyak, dan Pemegang Izin Usaha Penyediaan Tenaga Listrik yang masih menggunakan bahan bakar minyak. Untuk bioetanol sendiri, tahapan itu dimulai dari sektor transportasi non-Public Service Obligation (Non- PSO) yang berkewajiban memanfaatkan bioetanol minimal sebesar 1% dari kebutuhan total mulai September 2013.

Tahap selanjutnya ialah pada Januari 2014. Sektor transportasi non-PSO masih diwajibkan memanfaatkan etanol sebesar 1%. Sedangkan sektor transportasi PSO mulai diwajibkan memanfaatkan etanol sebesar 0,5%. Sektor industri dan komersial juga mulai diwajibkan memanfaatkan bioetanol mulai Januari 2013, yaitu sebesar 1%. Satu tahun kemudian, yaitu Januari 2015, kewajiban pemanfaatan bioetanol ditingkatkan minimal menjadi dua kali lipatnya. Sektor transportasi PSO wajib memanfaatkan bioetanol sebesar 1%. Sementara sektor transportasi non-PSO serta sektor industri dan komersial wajib menggunakan bioetanol sebesar 5%. Sementara pada Januari 2020, sektor transportasi PSO wajib memanfaatkan bioetanol sebesar 5%. Sementara sektor transportasi non-PSO dan sektor industri dan komersial wajib menggunakan bioetanol sebesar 10%. Baru kemudian

tahap terakhir pada Januari 2025, yaitu seluruh sektor tersebut wajib memanfaatkan bioetanol sebesar 20% terhadap kebutuhan total. Peraturan Menteri ESDM ini hanya mengatur penahapan kewajiban minimal pemanfaatan bioetanol untuk tiga sektor tersebut, yaitu transportasi PSO, transportasi non-PSO, serta industri dan komersial. Sementara sektor rumah tangga dan sektor pembangkit listrik belum ditentukan sehingga belum ada kewajiban menggunakan bioetanol.

Pemerintah diharapkan harus tanggap terkait ketahanan energi nasional, sebab di negara lain beberapa telah mengembangkan bahan bakar nabati. Di Brazil, bahkan kendaraan sudah menyesuaikan dengan bensin dari tebu yang diproduksi di dalam negerinya sendiri. Ampas tebu PT Perkebunan Nusantara X (PTPN X) sudah melihat potensi pemanfaatan ampas tebu (bagas) untuk dijadikan bioetanol. Potensi ampas tebu jauh lebih besar daripada tetes tebu (molasses).

Pemanfaatan Bioetanol

"Bioetanol produksi PT Energi Agro Nusantara adalah bioetanol fuel grade 99,5%, sehingga otomatis hanya bisa digunakan untuk campuran bahan bakar," tutur Cholidi. Sesuai Peraturan Menteri ESDM No. 25 Tahun 2013, bahan bakar bensin bersubsidi wajib dicampur dengan minimal 0,5% bioetanol.

Pabrik bioetanol berbahan baku molasses pertama milik BUMN ini juga tidak lupa menggarap produk turunannya berupa pupuk cair dan listrik. Pemrosesan produk turunan dilakukan bersama rekanan. Bersamaan dengan itu pemasaran juga tidak ketinggalan digarap serius. Untuk listrik, PT Multico GE Malaysia sebagai subkontraktor dan PT Multifabrindo Gemilang yang menjadi rekanan PTPN X sudah menyiapkan Detail Engineering Design (DED).

Multico bertugas menyuplai infrastruktur dan peralatan pembangkit listrik tenaga biogas. Pekerjaan berikutnya yang akan dilakukan adalah mobilisasi peralatan ke lokasi dan penyiapan civil work seperti fondasi untuk gas engine dan berlanjut persiapan piranti lainnya. Pengerjaan konstruksi seperti fondasi umumnya membutuhkan waktu sekitar 20 hari hingga satu bulan. Gas methane yang ditangkap oleh gas engine bisa menghasilkan listrik hingga 2,05 MW. Listrik yang dihasilkan nanti akan digunakan untuk menyuplai kebutuhan listrik pabrik bioetanol sendiri.

Pihak kontraktor akan membangun dua gas engine yang masing-masing menghasilkan 1,025 MW listrik yang dihasilkan dan pengolahan limbah cair hasil main proses. Produk turunan lainnya yang dihasilkan adalah pupuk organik cair (POC). POC bisa dihasilkan melalui dua proses, yaitu melalui pemrosesan biogas maupun langsung. "Saat ini limbah hasil pemrosesan langsung diambil oleh rekanan kami, PT Rajawali, menjadi pupuk cair. Sebenarnya, dengan adanya biogas bisa membantu meningkatkan kualitas POC," imbuhnya.

Dalam proses produksi tidak ada limbah bioetanol yang terbuang. Semua limbah hasil proses, yaitu 1.200 meter kubik per hari pada saat full capacity akan diserap biogas. Setelah diproses menjadi listrik, limbah dalam jumlah yang sama pula yang akan dialirkan untuk diolah menjadi POC. Nantinya akan dibangun pabrik dan kontraktor untuk mengonversi biogas menjadi pupuk cair.



Proses Pembuatan Bioetanol Skala Kecil

Pemanfaatan tetes tebu ternyata dapat dilakukan dengan sederhana dan bisa dilakukan oleh siapa pun. Berikut tahapan proses pembuatan bioetanol.

Gambar 1. Tahapan utama pembuatan bioetanol dari tetes tebu

Bahan-Bahan

Bahan-bahan yang diperlukan untuk pembuatan bioetanol dari tetes/molasses sebagai berikut.

1. Tetes tebu/molasses (kadar gula 50%)
2. Urea
3. NPK
4. Fermipan (ragi roti)
5. Air

Langkah-langkah pembuatan Bioetanol

1. Pengenceran Tetes Tebu

Kadar gula dalam tetes tebu terlalu tinggi untuk proses fermentasi, oleh karena itu perlu diencerkan terlebih dahulu. Kadar gula yang diinginkan lebih kurang adalah 14%. Misalnya, larutkan 28 kg (atau 22,5 liter) molasses dengan 72 liter air. Aduk hingga tercampur merata. Volume airnya lebih kurang 94,5 liter. Masukkan ke dalam fermentor.

Catatan: jika kandungan gula dalam tetes kurang dari 50%, penambahan air harus disesuaikan dengan kadar gula awalnya. Yang penting adalah kadar gula akhirnya lebih kurang 14%.

2. Penambahan Urea dan NPK

Urea dan NPK berfungsi sebagai nutrisi ragi. Kebutuhan hara tersebut adalah sebagai berikut.

- a. Urea sebanyak 0,5% dari kadar gula dalam larutan fermentasi.
- b. NPK sebanyak 0,1% dari kadar gula dalam larutan fermentasi.

Untuk contoh tersebut, kebutuhan urea adalah sebanyak 70 gr dan NPK sebanyak 14 gr. Gerus urea dan NPK ini sampai halus, kemudian ditambahkan ke dalam larutan molasses dan diaduk.

3. Penambahan Ragi

Bahan aktif ragi roti adalah khamir *Saccharomyces cerevisiae* yang dapat memfermentasi gula menjadi etanol. Ragi roti mudah dibeli di toko-toko bahan-bahan kue atau di supermarket. Sebaiknya tidak menggunakan ragi tape, karena ragi tape terdiri dari beberapa mikroba. Kebutuhan ragi roti adalah sebanyak 0,2% dari kadar gula dalam larutan molasses. Untuk contoh tersebut, kebutuhan raginya adalah sebanyak 28 gr. Ragi roti diberi air hangat-hangat kuku secukupnya. Kemudian diaduk-aduk perlahan hingga tampak sedikit berbusa. Setelah itu baru dimasukkan ke dalam fermentor. Fermentor ditutup rapat.

4. Fermentasi

Proses fermentasi akan berjalan beberapa jam setelah semua bahan dimasukkan ke dalam fermentor. Kalau Anda menggunakan fermentor yang tembus pandang (dari kaca misalnya), akan tampak gelembung-gelembung udara kecil-kecil dari dalam fermentor. Gelembung-gelembung udara ini adalah gas CO₂ yang dihasilkan selama proses fermentasi. Kadang-kadang terdengar suara gemuruh selama proses fermentasi ini. Selama proses fermentasi ini usahakan agar suhu tidak melebihi 36 derajat Celcius dan pH nya dipertahankan 4,5 – 5. Proses fermentasi berjalan lebih kurang selama 66 jam atau kira-kira 2,5 hari. Salah satu tanda bahwa fermentasi sudah selesai adalah tidak terlihat lagi adanya gelembung-gelembung udara. Kadar etanol di dalam cairan fermentasi lebih kurang 7% – 10%.

5. Distilasi dan Dehidrasi

Setelah proses fermentasi selesai, masukkan cairan fermentasi ke dalam evaporator atau boiler. Panaskan evaporator dan suhunya dipertahankan antara 79 – 81 derajat Celcius. Pada suhu ini etanol sudah menguap, tetapi air tidak menguap. Uap etanol dialirkan ke distilator. Bioetanol akan keluar dari pipa pengeluaran distilator.

Distilasi pertama, biasanya kadar etanol masih di bawah 95%. Apabila kadar etanol masih di bawah 95%, distilasi perlu diulangi lagi (reflux) hingga kadar etanolnya 95%. Apabila kadar etanolnya sudah 95% dilakukan dehidrasi atau penghilangan air. Untuk menghilangkan air bisa menggunakan kapur tohor atau zeolit sintetis. Tambahkan kapur tohor pada etanol. Biarkan semalam. Setelah itu didistilasi lagi hingga kadar airnya lebih kurang 99,5%.



INDUSTRI GULA,

Hendak Dibawa ke Mana?

Teks: Adig Suwandi



Sejak Indonesia menganut kebijakan ekonomi dan secara praktis terintegrasi ke dalam kapitalisme global, berbagai aturan tentang perdagangan merujuk ke sana. Tarik ulur antara keberpihakan kepada ekonomi domestik dengan daya saing terseok-seok atau mengambil peran bermitra dengan negara-negara lain untuk mendatangkan produk impor dengan harga jauh lebih murah dan mutu lebih baik seringkali membuat bingung para pengambil kebijakan. Sikap pragmatis dan terjebak kepentingan sesaat dengan

alasan terdesak situasi akhirnya menjadi pilihan, tidak peduli korban berjatuh terus bertambah.

Gula menjadi komoditas pangan dengan tarik ulur tidak terlalu mudah bagi pemuasan publik. Ketika dihadapkan pada harga, posisi negara berada di ujung tanduk dilema. Harga ekstrim tinggi membuat konsumen berteriak, khususnya industri kecil dan kegiatan pengolahan pangan kelas rumah tangga pengguna untuk keperluan bahan baku. Sebaliknya bila harga jatuh terpelanting, petani tebu dan pabrik gula (PG) menderita.

Petani melancarkan protes dan pasti menuding negara tidak berpihak. Keberadaan petani selaku pemasok bahan baku PG mengharuskan setiap kebijakan terkait gula perlu mendengar suara mereka. Kealpaan negara menimbang suara petani bisa berakibat fatal. Bukan saja reputasi dan kredibilitas pemerintah terancam turun, tetapi juga gerakan pasif hengkang dari tanaman tebu pastilah memberikan sinyal buruk bagi swasembada dan kemandirian pangan.



PEMBENAHAN INTERNAL

Persoalan gula sendiri sudah terlalu kompleks. Secara internal, sebagian besar PG, terutama di Jawa merupakan warisan kolonial. Setelah beberapa PG dibekuooperasikan pada awal abad ini, sebagian memang sudah lolos hingga kapasitas terpasang secara bertahap meningkat sejalan bertambahnya bahan baku dari petani dan kecerdasan manajemen mengelola lingkungan. Sebut saja beberapa PG berkapasitas 1.200-1.500 ton tebu sehari (tth) yang kini sudah merangkak naik menuju 3.000-3.500 tth. Namun demikian, kita juga tidak bisa menutup mata masih terdapatnya sejumlah PG mengalami kesulitan beroperasi dengan baik akibat minimnya tebu. Tidak mengherankan kalau manajemen perusahaan mengalihkan sebagian tebu di kawasan tertentu demi menjaga kelangsungan hidup PG minus bahan baku meskipun secara ekonomi sebenarnya lebih *feasible* kalau PG terdekat ditingkatkan kapasitasnya.

Sampai saat ini kinerja teknis sejumlah PG juga belum terlalu baik, setidaknya dilihat *overall recovery* yang jauh dari angka standar internasional. Penggantian mesin dan peralatan secara berkala sudah dilakukan dengan investasi

tidak kecil agar kondisi optimal pabrik tua dapat dikembalikan, tetapi hasil belum sebagaimana diharapkan. Terjadi tarik ulur apakah rendahnya efisiensi pabrik membuat petani kekurangan stamina menanam tebu atau akibat tebu petani bermutu apa adanya efisiensi PG sulit diungkit. Tebu kotor, tidak ditebang saat kemasakan optimal dan diangkut pada kondisi tidak segar merupakan rentetan persoalan klasik yang tidak kunjung usai. Efisiensi pabrik menjadi faktor kunci, dari sinilah semua material mengandung gula diproses dalam *good manufacturing practices*. Perbaikan internal pada level kebun terus dilakukan meskipun hasilnya juga belum terlalu sempurna.

Penataan varietas berjalan simultan mengikuti komitmen petani untuk mendapatkan manfaat ekonomi lebih. Selama produktivitas masih di bawah 8,5 ton gula per hektare, memang harga pokok produksi (*unit cost*) gula pada level petani belum dapat mengimbangi eskalasi biaya produksi. Kenaikan nilai sewa lahan, harga bibit, *agroinputs*, upah tenaga kerja, panen, dan transportasi sering berjalan lebih cepat dibanding produktivitas.

Kesadaran petani untuk melaksanakan *best agricultural*

practices pun bertambah setelah mereka tahu bahwa hanya tebu terbaik menghasilkan rendemen optimal. Namun pengaturan jadwal tebang-angkut dan panjangnya antrian tebu masuk pada periode tertentu bisa membuat mereka kecewa. Kalkulasi jumlah tebu dan pengaturan tentang pola tebang yang baik hanya terjadi bila pemantauan jumlah tebu dilakukan secara periodik berdasarkan data akurat.

Sayangnya para petani seringkali terlalu memaksa bahwa tebu harus ditebang pada periode Juli-September meski dari sisi kemasakan belum terpenuhi. Keinginan petani sangat mudah ditebak. Mereka beranggapan bahwa rendemen tertinggi terjadi pada periode tersebut dan Oktober adalah hujan normal mulai mengguyur. Kreativitas PG untuk mengubah kurva rendemen melalui perbaikan budidaya menjadi krusial. Rendemen efektif bukanlah fungsi periode giling, tetapi kombinasi antara kemasakan, kualitas tebu, pola tebang, dan efisiensi pabrik. Selama PG belum berkemampuan meyakinkan petani akan terjadinya fenomena tersebut, isyarat akumulasi tebu pada periode tertentu tak dapat dihindari. Sebaliknya pada awal giling, petani tidak tertarik menebang



Image : http://www.agricorner.com/wp-content/uploads/2013/07/Sugarcane_harvest.jpg

tebu dengan alasan klasik rendemen rendah.

Berbagai upaya telah dilakukan manajemen perusahaan gula untuk mengembalikan kepercayaan petani terhadap PG. Langkah-langkah tersebut antara lain mencakup penyediaan dana talangan (*bridging financing*) selama gula belum terjual, jaminan rendemen minimum sesuai kualitas tebu, dan potongan harga pembelian

bibit bagi mereka yang bersedia membongkar keprasan lanjut dan menggantinya dengan varietas baru (bongkar *ratoon*). Persoalan tidak juga selesai mengingat akumulasi semua kegiatan dalam usaha tani adalah diperoleh pendapatan dan sisa hasil usaha secara wajar. Tingkat kewajaran bahkan dibandingkan komoditas agribisnis lain kalau ditanam pada lahan sama, apalagi untuk mendapatkan

hasil dari tebu diperlukan waktu setahun, sedangkan sejumlah komoditas agribisnis lain hanya empat bulan. Daya saing menjadi kunci penyelesaian kemelut gula. Kesiapan para *stakeholders* untuk berperan dan bekerja dengan kontribusi optimal sesuai peran masing-masing dipertaruhkan di sini.

KEHADIRAN NEGARA

Kehadiran negara selaku fasilitator dan regulator gula tidak bisa dipungkiri. Melalui kewenangan dimiliki dan komitmen melindungi kaum lemah, negara dapat melakukan tindakan penyelamatan dan pemberdayaan terhadap pelaku ekonomi lokal. Keberpihakan negara bahkan diperlukan dalam suasana ekonomi dualitis dan terpolarisasikan seperti sekarang. Kegagalan negara dalam menjalankan peran keberpihakan bisa berakibat fatal terhadap kelangsungan hidup dan masa depan industri gula nasional. Pelaku ekonomi, baik terlibat langsung seperti petani tebu dan pekerja PG maupun komunitas lokal yang selama ini mendapatkan manfaat dari *multiplier effects*, makin di ujung tanduk ketidakjelasan.

Salah satu bentuk keberpihakan tersebut adalah pengaturan pasar melalui pemilahan segmen secara jelas antara gula rafinasi hanya untuk industri makanan/minuman dan gula lokal dari tebu untuk konsumsi langsung (*direct consumption*). Memang di seluruh dunia, hanya Indonesia yang melakukan separasi dan pembedaan pasar di antara kedua jenis gula. Relevansi pemisahan semata-mata karena basis persaingan di antara keduanya tidak paralel. Gula rafinasi berbahan baku *raw sugar* impor dimungkinkan selama masa pengembangan dan berorientasi ekspor mendapatkan fasilitas keringanan bea masuk 0-5 persen.

Tidak menanam tebu selama setahun dengan risiko guncangan agroklimat ada genggam gula

rafinasi melengkapinya tidak parelelnya persaingan. Sementara gula lokal berbahan baku tebu harus dibudidayakan selama setahun dengan risiko besar, khususnya faktor iklim. Selain itu, bila PG berkeinginan mengoptimalkan kapasitas kemudian mengimpor *raw sugar* tetap terkena kewajiban membayar bea masuk Rp 550 per kg. Banyak pihak salah kaprah dengan menganggap seolah-olah gula lokal tidak siap bersaing melawan rafinasi di pasar tanpa membaca *landscape* persaingan secara proporsional.

Industri gula rafinasi seharusnya sudah membangun kebun di sejumlah daerah. Bila lokasi pabrik sekarang sudah tidak sesuai dengan alasan jauh dari kebun, seharusnya direlokasi saja ke dekat kebun yang bakal dibangun. Sayangnya negara sendiri tidak berdaya saat sejumlah perusahaan berkeinginan membangun PG dan meminta lahan tersedia bebas permasalahan dan konflik. Tanpa pembangunan kebun selama itu pula gula rafinasi terperangkap impor berkepanjangan. Tidak menjadi masalah kalau harga gula dunia murah, tetapi bisa menjadi bumerang begitu terjadi kegagalan panen di sejumlah negara produsen utama yang memicu minimnya stok dan melejitnya harga seperti kedelai sekarang. Belum adanya tanda-tanda kalangan industri gula rafinasi membangun kebun dan kini sudah eksis 11 pabrik berkapasitas terpasang sekitar 5 juta ton, membuat petani tebu makin galau. Dari total produksi 2,4 juta ton saja sudah memantik kekecewaan petani, apa

jadinya kalau kapasitas terpasang tersebut terpenuhi.

Murahnya harga *raw sugar* dunia dan besarnya pasar di Indonesia menjadikan investasi terkait industri gula rafinasi tak pernah surut. Selama investasi memberikan keuntungan besar, rasanya apa pun bakal ditempuh investor. Ekspansi pabrik memang diperlukan guna mengimbangi permintaan produk oleh kalangan industri makanan/minuman yang berkembang pesat, namun kalau pembiaran rembesannya ke pasar terus terjadi, komitmen negara terkait perlindungan petani dan PG lokal patut dipertanyakan.

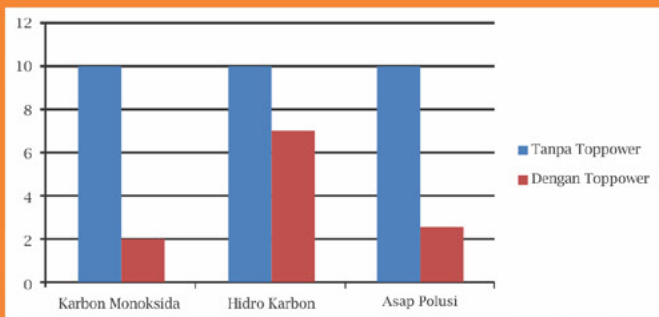
Pertanyaan selanjutnya, hendak dibawa ke mana industri gula kita?

Tampaknya pengaturan oleh negara menuju harmonisasi kepentingan di antara berbagai *stakeholders* sedang digugat. Penguatan basis produksi gula dalam negeri menjadi keharusan sejalan meningkatnya jumlah penduduk dan makin beragamnya menu makanan masyarakat yang memerlukan, baik untuk pemanis berkalori maupun bahan baku. Tanpa upaya konkret, liberalisasi perdagangan dipastikan menggilas kekuatan petani tebu dan PG. Dalam konteks kemandirian pangan, bagaimana pun juga kepentingan nasional harus berada di atas segala-galanya.

PILL TOPPOWER adalah sebuah produk revolusioner dengan berbagai keunggulan istimewa untuk kendaraan anda, melebihi produk-produk yang telah ada sebelumnya, yang merupakan hasil inovasi baru teknologi perawatan mesin dari TPS Group Pty. Ltd. Australia.

PILL TOPPOWER mempercepat proses pembakaran Bahan Bakar. Dalam kondisi normal, sebuah mesin akan membakar rata-rata 60-65% dari bahan bakar yang tersalur. Produk **PILL TOPPOWER** ini merupakan katalisator yang mengubah struktur susunan molekul bahan bakar, sehingga pembakaran terjadi lebih cepat. Unsur atau elemen berat yang terkandung dalam bahan bakar akan terpakai dan tidak terbuang sia-sia, sehingga terjadi efisiensi pembakaran sampai dengan 90%, diiringi dengan penurunan drastis emisi gas buang yang berbahaya bagi kesehatan dan merusak lingkungan.

PILL TOPPOWER cocok dipergunakan untuk segala macam kendaraan dengan bahan bakar bertimbal (leaded), tanpa timbal (unleaded), maupun solar dengan segala konfigurasi mesin. Juga amat sesuai dipergunakan untuk mesin besar atau kecil seperti genset (besar maupun portable), gergaji mesin (chainsaw), kapal bermotor, sepeda motor/sekuter dan lain-lain.



PILL TOPPOWER meningkatkan tingkat Setana (Cetane) dari bahan bakar solar sebesar 6 angka yang berarti juga peningkatan performa kendaraan mesin diesel. Hal yang menggembirakan adalah injector pump akan bersih dari kerak, selain itu menjadi lebih awet karena **PILL TOPPOWER** juga berfungsi sebagai pelumas. Selain itu juga membersihkan ruang bahan bakar dari residu karbon sehingga terjadi peningkatan titik suhu pengapian yang pada akhirnya akan meningkatkan tenaga mesin dan mengurangi timbulnya asap gas buang yang berbahaya bagi kesehatan.

PILL TOPPOWER terbuat dari 100% petroleum yang disuling dan kompatibel dengan hidrokarbon, sehingga menutup segala kemungkinan bahwa produk ini akan merusak mesin anda, bahkan mesin yang termahal yang ada di pasar. **PILL TOPPOWER** akan membersihkan sistem injection dan tidak merusak Catalytic Converter serta meminimalkan banyak masalah yang mungkin timbul.

Perbedaan **PILL TOPPOWER** dengan produk lain yang beredar di pasaran

Berbagai merk Engine & Fuel Treatment yang beredar di pasaran saat ini hanya dirancang khusus untuk mengatasi satu masalah saja. Sedangkan **PILL TOPPOWER Fuel Conditioner** mengatasi berbagai masalah mulai dari membersihkan kotoran yang ada ditangki bahan bakar hingga menjaga kotoran tidak lagi timbul mulai dari ruang bakar hingga saluran buang, meningkatkan Oktan / Setana, mengurangi asap dan emisi gas buang, melumasi logam gesek pada ruang bakar. Dari sini anda akan lebih menghemat pada sisi perawatan mesin dibanding harus membeli empat atau produk lain secara terpisah.

Manfaat **PILL TOPPOWER**

Teknologi tinggi dari **PILL TOPPOWER** ini telah menjalani eksperimen matang dan teruji baik di Laboratorium maupun di jalan raya untuk:

- * Menaikkan Oktan / Setana dan meningkatkan performa mesin
- * Mengurangi emisi gas buang yang berbahaya bagi kesehatan dan lingkungan
- * Membersihkan injector atau karburator dari kerak
- * Mengurangi residu di ruang bahan bakar mesin
- * Memperbaiki kualitas bahan bakar karena dewasa ini banyak sekali dijumpai BBM oplosan yang bermutu rendah
- * Menghemat Bahan Bakar
- * Sebagai pengganti fungsi timbal pada bahan bakar.

Untuk informasi lebih lanjut hubungi:

PT SUTAN MASTERINDO
Jln. Klampis Anom No. 12 Surabaya Telp. (031) 355 6666

PillTM

increase

Toppower

FUEL CONDITIONER

PERFORMANCE TECHNOLOGY FOR A BETTER PLANET

GARANSI

AUS\$ 20juta

AKIBAT KERUSAKAN MESIN





AREA PUBLIK

PELABUHAN BENOA



PELABUHAN BENOA

Fokus Pariwisata

Teks: Lilik Wijayanti

Foto: Lilik Wijayanti & Pelindo III

Saat ini jalur kapal pesiar senantiasa melalui Indonesia, yakni Pelabuhan Bena. Dari Eropa menuju ke Singapura, Filipina dan singgah ke Indonesia. Tak hanya berawal dari Eropa, jalur kapal pesiar juga diawali dari Australia menuju ke Pelabuhan Bena dan Singapura. "Pelabuhan Bena senantiasa menjadi tempat singgah mereka," kata *General Manager* PT Pelabuhan Indonesia (Pelindo) III Pelabuhan Bena, Bali, Ali Sodikin, M.Mar.

Hal inilah yang menjadikan Pelabuhan Bena berbeda dengan pelabuhan lain di Indonesia. Keunikannya terletak dari segi tata ruang Pelabuhan Bena yang berbasis pariwisata internasional. "Kebersihan harus menjadi hal utama di pelabuhan kami," katanya. Karena itu, jelas suami Titik Ali ini, di pelabuhan Bena tidak ada kegiatan *general*

cargo. Kegiatan *general cargo* berpindah ke Pelabuhan Celukan Bawang. Selain pariwisata, keseimbangan ekonomi juga menjadi alasan utama. "Yang ada di Pelabuhan Bena selain kapal pesiar dan kapal domestik adalah kegiatan peti kemas, bongkar muat, dan perikanan," tambah pria kelahiran Jepara, Februari 1973 ini. Kegiatan peti kemas pun menurutnya hanya berupa barang curah kering seperti pasir dan cair seperti minyak goreng dan bahan bakar minyak (BBM). "Ke depan, karena mempertimbangkan kebersihan dan tingkat polusi yang tinggi, barang curah kering seperti pasir akan kami tiadakan," tambahnya.

Kegiatan peti kemas hanya melayani rute domestik, yakni dari Pelabuhan Bena menuju Tanjung Perak, Surabaya. "Sebenarnya barang-barang yang ada di peti kemas adalah barang





Kegiatan bongkar muat ikan di dermaga perikanan



Ali Sodikin, M.Mar.

General Manager PT Pelabuhan Indonesia (Pelindo) III Pelabuhan Benoa, Bali

ekspor maupun impor. Namun dari pelabuhan kami tak boleh langsung menuju negara ekspor tetapi harus melalui pelabuhan di Surabaya," tambahnya. Sebagian besar barang-barang yang akan diekspor adalah ikan tuna dan berbagai kerajinan tangan. Ikan tuna banyak diekspor ke negara Jepang dan Cina. Sedangkan kerajinan tangan diekspor ke negara-negara di Eropa, Amerika, dan Asia. Menurut data Humas Pelindo III Pelabuhan Benoa, pada semester awal tahun 2014 arus peti kemas mencapai 7.252 boks dan 2013 mencapai 8.365 boks.

Makin tingginya kedatangan kapal pesiar mendorong pihak Pelindo III Pelabuhan Benoa yang memiliki

bidang usaha meliputi tambat, tunda, labuh, dan pandu ini meningkatkan fasilitas dermaga. "Kini, kami telah membangun satu dermaga untuk kapal domestik. Sehingga mulai Agustus, dermaga kapal domestik tak lagi menjadi satu dengan dermaga kapal pesiar," tambahnya. Tak hanya itu, pihaknya juga akan memperbaiki sarana prasarana penunjang dermaga seperti memperdalam kolam dan menambah panjang dermaga. "Saat ini total panjang tambatan dermaga *Benoa Terminal Cruises* mencapai 5.800 meter. Ukuran dermaga lebar lima meter dan panjang 290 meter. Sedangkan kedalaman kolam mencapai 10 meter," tambah Mira.

Menurut Alumnus S-2 Sekolah

Tinggi Ilmu Pelayaran (STIP) Jakarta tahun 2004 ini, kedatangan kapal pesiar pada bulan Juli mengalami penurunan. Hal tersebut disebabkan para wisatawan yang sebagian besar berasal dari negara-negara di Eropa ini tengah menikmati musim panas di negara asal mereka. "Biasanya, jika Eropa mengalami musim panas kunjungan wisatawan yang menggunakan jasa kapal pesiar menurun. Kedatangan mereka kembali meningkat pada Januari dan Desember," ujar pria yang karib disapa Ali ini. Berdasarkan data Humas Pelindo III Pelabuhan Benoa, pada Januari s.d. Juni 2014 kedatangan kapal pesiar di Pelabuhan Benoa mencapai 33 kapal.



“Kami menargetkan 58 kapal singgah di pelabuhan ini,” tambah Humas Pelindo III Pelabuhan Bena Mira Eka Putri. Target itu didasarkan atas kedatangan kapal pesiar tahun 2013 yang mencapai 41 kapal. Sedangkan arus penumpang baik domestik maupun wisatawan asing pada semester awal tahun 2013 mencapai 180.721 orang dan 2014 mencapai 238.736 orang.

Biasanya, jelas Ali, tiap kali berlabuh kapal pesiar akan singgah selama sehari semalam hingga tiga hari. Kesempatan tersebut tak disia-siakan pihak pelabuhan. Mereka bekerja sama dengan pihak swasta menyiapkan segala keperluan wisatawan selama berada

di Bali. “Sarana prasarana penunjang pariwisata kami siapkan seperti restoran, *hellyport*, akomodasi, wisata *one day cruises* dan *dinner cruises*,” jelas pria yang sudah 14 tahun bergabung di Pelindo III ini.

Selain kapal pesiar, dermaga *Benoa Terminal Cruise* juga melayani kedatangan kapal domestik. Tak seperti kapal pesiar, kedatangan kapal domestik rutin dua kali seminggu ke pelabuhan Bena. Kapal-kapal domestik mempunyai rute perjalanan dari Surabaya – Pelabuhan Bena-Pelabuhan Lembar dan Makassar.

Pelabuhan Bena memiliki tiga dermaga utama, yakni dermaga perikanan, *Dermaga Terminal Bena Cruises*, dan Dermaga selatan yang

melayani peti kemas dan bongkar muat. Di antara tiga dermaga di Pelabuhan Bena, dermaga perikanan merupakan dermaga yang paling ramai.

Arus kapal baik pesiar, domestik, petikemas, dan perikanan tahun 2013 mencapai 3.121 unit, sedangkan 2014 mencapai 5.821 unit.

Ke depan, menurut ayah dua anak ini, Pelindo III Pelabuhan Bena akan membangun *breasting dolphin* dan terminal curah cair ramah lingkungan serta mengembangkan kawasan marina dan *yacht* guna menunjang pelabuhan berbasis pariwisata internasional.



MATA LENS

PANEN TEBU DI WONOAYU

Foto: Anang Fauzi & Giovanni

PANEN TEBU *di Wonoayu*





Suasana panen tebu di Wonoayu Sidoarjo. Lahan seluas 90 hektare dikerjakan oleh delapan orang. Setiap pekerja mendapat upah Rp 6.000 per kuintal. Rata-rata pekerja memanen satu sampai dua ton per hari.



PANEN TEBU DI WONOAYU







TOTAL QUALITY INDONESIA

Johan Yan mendapatkan penghargaan dari MURI dalam 3 tahun berturut-turut karena menjadi penggagas event empowerment terbesar se Asia Tenggara yaitu ANEC (Annual National Empowerment Congress) dengan menghadirkan 518 direktur dan 4073 manager.

Tingkatkan Produktivitas dengan Empowerment Management

Total Quality Indonesia sebagai The Best Corporate Motivator and Management Consultant telah menangani lebih dari 167 perusahaan di Indonesia. Sejak berdiri delapan tahun lalu, perusahaan yang tersebar di Jakarta, Surabaya, dan Singapura ini mencoba mewujudkan mimpi mereka, membantu peningkatan SDM dan sistem perusahaan agar lebih produktif dan efisien melalui pembentukan corporate culture dan pendampingan intensif selama 4-12 bulan.

TQI yakin bahwa fondasi peningkatan produktivitas perusahaan terdiri atas tiga pilar, yaitu strategi, learning & growth sumber daya manusia dan internal business process. Satu saja dari ketiga pilar ini tidak sehat, maka produktivitas dan efisiensi perusahaan pasti tidak tercapai maksimal.

Budiono Lie, sebagai salah satu Co-Founder sekaligus Direktur Utama Total Quality Indonesia, menuturkan

“Uang tidak dapat membeli produktivitas, uang hanya dapat membeli loyalitas. Oleh karena itu TQI tidak menyarankan peningkatan produktivitas perusahaan dengan menggunakan uang karena hal itu hanya akan menimbulkan culture reward oriented dan mental penuntut di perusahaan.”

Ironisnya seperti yang kita lihat di lapangan, banyak perusahaan di Indonesia menggunakan cara ini untuk memperbaiki SDM mereka, maka tidak heran perubahan yang terjadi di perusahaan hanya bersifat sementara.

Di sini Total Quality hadir dengan sebuah konsep yang berbeda daripada umumnya. Peningkatan produktivitas yang mereka bangun adalah dengan melakukan pembenahan di learning & growth, internal business process, pembuatan 'bengkel manusia' di internal perusahaan dan pembentukan corporate culture positif perusahaan

dengan pendampingan intensif dari implementer selama 4-12 bulan. Tugas mereka adalah membentuk superteam dan memampukan karyawan untuk bekerja dengan produktivitas maksimal. TQI menggunakan implementer bukan konsultan karena perusahaan ini terjun dan membangun secara bottom-up. Program peningkatan produktivitas dan efisiensi secara

berkesinambungan ini disebut sebagai *Quality Empowerment System* dan *Quality Management System*.

Kedua program utama TQI ini sudah banyak mendapat apresiasi dan terbukti mampu memberikan peningkatan profit dan produktivitas hingga ratusan persen mulai dari perusahaan swasta, pemerintah, BUMN, perusahaan Tbk. sampai perusahaan PMA (Jepang, Spanyol, Hongkong, India). Seperti yang kita ketahui bersama sangat sulit sebuah produk atau perusahaan dapat dipercaya PMA Jepang dikarenakan mereka sangat teliti dan

detail terutama terhadap kualitas. Saat ini TQI mungkin satu-satunya perusahaan pemberdayaan SDM dan sistem manajemen yang paling banyak menangani PMA Jepang. Apresiasi testimoni dari tokoh-tokoh dan pimpinan-pimpinan perusahaan mulai dari Menteri BUMN Dahlan Iskan, Menteri ESDM Jero Wacik, Wakil Gubernur Jawa Timur Sjaifullah Yusuf, Jaya Suprana, dan lainnya dapat dilihat di WWW.TQPARTNER.COM

Total Quality juga dipercaya oleh Ketua Umum DPP Organda Eka Sari Lorena untuk menangani Lorena Group dan bekerja sama dengan IPC Pelindo dalam program CSR untuk memotivasi anggota-anggota Organda yang jumlahnya ribuan.

Total Quality didirikan oleh Johan Yan dan Budiono Lie. Johan Yan saat ini dinobatkan oleh Seputar Indonesia Nasional sebagai motivator terbaik di Indonesia, diakui oleh organisasi kepemudaan PBB JCI International sebagai 10 pemuda paling berpengaruh di Indonesia, dianugerahi penghargaan Kanjeng Raden Aryo oleh Sultan Pakubuwono XIII dari Kesultanan solo dan penobatannya dihadiri langsung oleh presiden kita Jokowi. Beliau juga dipercaya oleh Menteri BUMN Dahlan Iskan untuk menjadi Duta Virus Kerja di seluruh perusahaan Indonesia. Ini dibuktikan dengan Total Quality dipercaya menangani lebih dari

10 perusahaan Jawa Pos Group. Budiono Lie pernah dipercaya sebagai ketua dalam bidang kewirausahaan dalam organisasi Hipmi (Himpunan Pengusaha Muda Indonesia) di Jakarta. Beliau mendapatkan rekor Muri karena berhasil menjadi pembicara dan launching bukunya 'Viruzz Marketing' dihadiri oleh 518 Direktur dan 4.073 Manager.

Selain program Quality Empowerment System, mereka juga melayani perusahaan yang ingin mendapatkan ISO 9001:2008, ISO 14001:2004, ISO 18001:2007 dan ISO 22000:2005.

Dengan moto 'It's Being Better' TOTAL QUALITY INDONESIA tidak akan berhenti melakukan improvisasi untuk meningkatkan pelayanan terhadap corporate partner, salah satunya adalah menerbitkan buku Inspire Indonesia yang berisikan tentang kisah perjuangan maupun kisah sukses dari founder dan direktur corporate partner agar dapat saling menginspirasi dan lebih saling mengenal.

TESTIMONI TOTAL QUALITY INDONESIA



EKA SARI LORENA

(Presiden Direktur Eka Sari Lorena Group, Ketua Umum DPP Organda)

Total Quality Indonesia dengan profesional, kreatif, dan sepenuh hati mendukung perusahaan untuk berubah dan meningkatkan kualitas manajemen menjadi jauh lebih baik.

Terima kasih Total Quality Indonesia!



Johari Zein

(Direktur Eksekutif PT Tiki JNE)

Mengagumkan! Terjadi peningkatan produktivitas 89% dan jumlah *consignment* nasional 83,65%. Kini penjualan nasional kami mencapai Rp 125 miliar. Ini luar biasa! Peningkatan hingga Rp 28,655 miliar dan terus meningkat hanya dalam dua bulan setelah kami mengikuti program Total Quality Indonesia.



Ariel Wibisono

(Direktur PT Rajawali Dwi Putra Indonesia)

Metode perekrutan karyawan Total Quality Indonesia sangat membantu karyawan dalam mengenal kompetensi tiap karyawan.



Ir. H. Moch. Sulton

(Administrator Pabrik Gula Pesantren Baru (PTPN X))

Setelah mengikuti program Total Quality Indonesia, PG Pesantren Baru yang tadinya ada di posisi buncit, kini menduduki posisi pertama PTPN se-Jawa dan PTPN X se-Indonesia dengan peningkatan omset Rp 50 juta/hari.



Dr. Arya Sidemen

(Direktur RS Paru Jember)

Sebelum mengikuti program Total Quality Indonesia, pendapatan RS. Paru sekitar Rp 80 juta per bulan. Namun kini rata-rata mencapai Rp 250 juta/bulan. Sangat efektif untuk dilaksanakan!



Dahlan Iskan

(Menteri BUMN RI)

Perusahaan tidak akan maju, bila karyawannya tidak bergairah. Setelah mengetahui rahasia ini, untuk pertama kalinya saya diminta Johan Yan untuk berlari sejak saya ganti hati dan saya bisa! Johan Yan orang hebat! Saya sarankan perusahaan-perusahaan mengikuti program ini.



Iwan Setiawan Lukminto

(Presiden Direktur PT Sri Rejeki Isman "SRITEX")

Kalau direksi tidak semangat, otomatis anak buah kita juga tidak akan semangat. Hasil dari Total Quality Indonesia membuat tugas kita jadi makin ringan karena visi kita sudah menyatu. Jangan berhenti membuat revival di perusahaan-perusahaan seluruh Indonesia



Hermanto Tanoko

(Owner Avian Group)

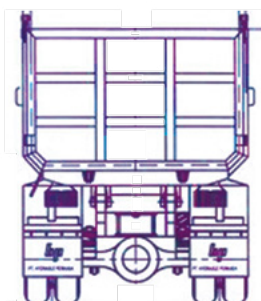
Bersama motivator Total Quality Indonesia yang hebat kami mengalami lompatan produktivitas. Bahkan justru pada bulan puasa, kami berhasil memecahkan rekor produksi tiga kali berturut-turut sejak 17 tahun berdiri. Luar biasa!



HINO RANGER FM 260 JD *versus*

Pada edisi kali ini kita akan mengulas dua konsumen yang menggunakan dua ATPM yang mengeluarkan truk untuk spesifikasi dump truck, yaitu Mitsubishi Fuso FN 527 MS dan Hino Ranger FM 260 JD.

Suprpto, salah satu sopir PT Tentram Surya biasa mengangkut batu besar dari tambang menuju pabrik. Menurutnya, untuk urusan konsumsi solar, Ranger enak diajak jalan jauh, tidak boros. Untuk jarak pendek pun, truk tidak cepat isi BBM. Bak angkut dengan kekuatan besar lebih cepat untuk mengangkut batuan besar. Kecepatan berani diadu meski jalan terjal.



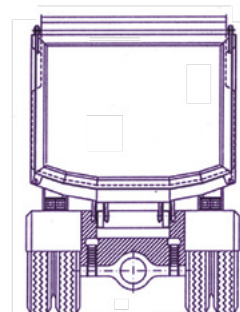
Hino Ranger FM 260 JD

Mesin:
J08E – UF /Mesin Diesel 4 Langkah Segaris

Daya : 260ps/2500 rpm

Isi Silinder : 7684 cc

Dimensi (PxLxT) : 8460 x 2450 x 2700 mm



Mitsubishi Fuso FN 527 MS

Mesin:
6D16-3AT2/Mesin Diesel Turbo 4 langkah

Daya : 220ps/2800 rpm

Isi Silinder : 7545 cc

Dimensi (PxLxT) : 8260 x 2460 x 2750 mm

MITSUBISHI FUSO

FN 527 MS

Dump truck adalah salah satu bentuk karoseri yang berfungsi untuk angkutan berat jarak dekat hingga jauh. Truk ini biasa mengangkut pasir, tanah, batu-batuan, dan material konstruksi yang berbentuk bak terbuka berbahan besi yang biasa dioperasikan dengan sistem hidrolik. Sistem *dumping* yang digunakan akan memudahkan bongkar muat tanpa perlu bantuan orang.



Menurut Ramli salah satu sopir PT Benua Mulya, kabin lebih lega dibanding merek Jepang lain, panel Fuso sesuai dengan postur tubuh orang Indonesia pada umumnya. Biasa mengangkut pasir di medan berbatu, perpindahan gigi pun halus dan getaran tidak terasa.

HINO RANGER FM 260 JD	PEMBANDING	MITSUBISHI FUSO FN 527 MS
Mesin tidak cepat panas meski kerja penuh untuk angkutan berat.	MESIN	Mesin bandel sebanding dengan kinerja. Tetap lancar meski hampir mendekati batas tonase.
Lebih tebal tanpa sambungan dan kuat menahan beban muatan berlebih.	CHASSIS	Kaki-kaki yang kuat dengan penggerak yang cocok dengan medan tambang. Pilihan ban yang pas menambah daya cengkram.
Cocok untuk jalan sempit dan berat. Kemudi tetap nyaman.	KEMUDI	<i>Handling</i> nyaman untuk angkutan berat, didukung <i>tilt & telescopic steering</i> .
Irit dan ramah lingkungan.	KONSUMSI BBM	Sedikit boros untuk standar <i>dump truck</i> .
Tangguh untuk muatan tambang.	DAYA ANGKUT	Muat banyak tetap stabil.
Untuk daerah pegunungan transmisi sering macet.	KELUHAN	BBM sedikit boros, cukup menyusahkan di daerah tambang.
Ganti oli mesin dan perawatan lebih sering jika digunakan untuk beban dan medan berat.	SARAN	Perhatikan filter untuk memperoleh kinerja <i>turbo inter-cooler</i> yang maksimal.



MENJAGA MESIN DIESEL TETAP PRIMA

Teks: *Sigit Andriyono*

Foto: *Giovanni*

PERBEDAAN KARAKTERISTIK SISTEM DIESEL KONVENSIONAL & *COMMON RAIL*:

■ Seiring dengan meningkatnya regulasi gas buang maka menjadikan teknologi diesel konvensional saat ini hampir tidak memungkinkan lagi memenuhi standar kualitas dan kuantitas gas buang untuk mesin diesel. Sistem *common rail* ini menjadi satu-satunya jawaban untuk mengoperasikan kebutuhan mesin diesel pada masa 10-20 tahun ke depan.

■ Parameter injeksi sangatlah penting untuk kebutuhan tenaga mesin diesel. Pada teknologi *common rail*, tekanan injeksi menjadi sangat tinggi, kontrol injeksi pada tiap langkah pembakaran menjadi akurat. Jumlah, *timing*, dan tekanan injeksi dikontrol secara terpisah. Hal ini memungkinkan kontrol bahan bakar yang jauh lebih akurat.



Saat ini, kendaraan komersil di Indonesia umumnya menggunakan dua jenis mesin diesel, konvensional dan *common rail*.

“

Menurut Raymond Oktavianus, *Sales Manager* PT Catur Kokoh Mobil Nasional, *Authorized Dealer* Hino, dari sudut pandang pengusaha, diesel konvensional lebih banyak digunakan karena lebih murah daripada *common rail* serta perawatan juga lebih mudah. Teknologi diesel *common rail* ini bisa dibilang sebagai teknologi terbaru yang nantinya akan menggantikan teknologi sistem injeksi diesel konvensional seperti yang sekarang digunakan.

- Pada diesel konvensional bahan bakar diesel dibagi-bagi dari pipa tekanan tinggi ke tiap silinder mesin, dengan *common rail* bahan bakar diesel yang bertekanan tinggi dikumpulkan pada sebuah pipa *common rail*. Kondisi ini memungkinkan untuk menghapuskan sistem kontrol kebutuhan bahan bakar diesel yang sebelumnya dibagi-bagi berdasarkan jumlah silinder mesin.
- Konsumsi bahan bakar menjadi efektif dan efisien. Pompa injeksi terus-menerus memompa solar dari tangki menuju pipa *common rail*, sampai tekanan *common rail* yang dibutuhkan tercapai.
- Tiap injektor yang berada di atas tiap silinder mesin akan mendistribusikan solar yang bertekanan tinggi kepada tiap *nozzle* via pipa *common rail*. Di sini, ECU akan mengontrol *timing* dan jumlah pengiriman bahan bakar.
- Kelebihan mendasar *common rail* berdampak sangat besar pada hasil dari proses pembakaran ini, antara lain performa/tenaga mesin yang lebih baik, efektif dalam penggunaan bahan bakar (lebih hemat bahan bakar), getaran mesin lebih kecil, suara lebih kecil, asap/gas buang lebih bersih.

KARAKTER MESIN *COMMON RAIL DIESEL*:

1. Dengan pengaturan volume dan tekanan yang fleksibel membuat percampuran solar dengan udara disertai tekanan yang tepat membuat pembakaran menjadi lebih efektif sehingga sebagian besar bahan bakar terserap menjadi tenaga, hal ini menyebabkan gas buang relatif sedikit (asap berkerang) dan lebih ramah lingkungan.

2. Pengaturan secara elektronik volume injeksi bahan bakar dan *timing* injeksi juga berdampak pada efektivitas penggunaan bahan bakar sehingga memberikan tenaga yang lebih besar dan konsumsi bahan bakar yang lebih irit. Klaim dari pabrikan, *common rail* dapat menyempatkan bahan bakar tiga kali lebih akurat daripada diesel konvensional sehingga sangat efektif.

3. Komponen mesin *common rail* sangat tahan terhadap tekanan sehingga bisa bekerja lebih keras dan lebih tahan lama.

4. Penyesuaian mesin lebih mudah, hal ini disebabkan tiap silinder dikendalikan oleh pompa injeksi yang berbeda.

Meskipun teknologi yang diterapkan *common rail* lebih maju dan dijamin lebih hemat, mayoritas pengusaha masih memilih diesel konvensional karena beberapa alasan berikut.

Perbaikan lebih mudah

Kendala mesin bisa terjadi di mana saja dan kapan saja. Jika terjadi masalah mesin saat dalam perjalanan, sopir bisa langsung menangani mesin konvensional. Berbeda dengan *common rail* yang memerlukan mekanik dengan keterampilan khusus untuk memperbaiki.

Service mahal

Karena sistem pembakaran diesel *common rail* dikontrol secara komputerisasi, *service* menggunakan alat khusus yang berharga mahal diperlukan. Tidak semua bengkel perusahaan mampu membeli alat tersebut. Tiap *service* rutin, unit harus dibawa ke bengkel resmi yang memiliki mekanik dan alat khusus untuk memeriksa *common rail*.

Sementara itu, bukan tidak mungkin diesel konvensional mampu menyamai performa diesel konvensional. Berikut beberapa kiat yang disampaikan Jerry Budiman, Direktur Operasional PT Catur Kokoh Mobil Nasional, *Authorized Dealer* Hino.

TONASE

Jika beban yang diangkut tiap truk sesuai dengan tonase dari pabrikan tentu mesin diesel akan tetap awet. Beban *overload* membuat mesin berkerja keras sehingga performa mesin akan pendek. Truk menjadi sering masuk bengkel untuk *service*

GAYA MENGEMUDI

Gaya mengemudi yang ugal-ugalan akan memaksa turbo mesin untuk bekerja lebih berat, ini menyebabkan udara yang masuk ke dalam mesin menjadi sedikit dan akibatnya knalpot mengeluarkan asap hitam. BBM menjadi boros dan emisi gas buang menjadi tinggi. Gaya mengemudi sopir seperti itu juga merusak piston.

OLI MESIN

Jika truk biasa mengangkut beban berat oli mesin harus diganti lebih sering daripada truk muatan normal. Asap yang dikeluarkan karbon berakibat pada oli mesin yang cepat kotor, jika ini dibiarkan berlarut-larus mesin cepat rusak.

PENGGANTIAN FILTER

Untuk meminimalisir kerusakan mesin akibat dari BBM kotor, filter juga perlu diganti secara rutin. Ini terkait kualitas BBM yang digunakan, jika memakai solar berkualitas, tenaga yang dihasilkan juga akan sempurna. Artinya, sisa pembakaran tidak menumpuk dalam mesin.



(duduk) Jerry Budiman, Direktur Operasional dan Raymond Oktavianus, Sales Manager PT Catur Kokoh Mobil Nasional, Hino *Authorized Dealer*

Apa pun mesin diesel yang akan digunakan, *service* rutin berguna menjaga kondisi mesin tetap prima. Jerry menambahkan,

"Service rutin juga memperkecil risiko kerusakan mesin, up time kendaraan juga lebih lama, ini juga mendukung perputaran keuntungan perusahaan. Unit truk yang rusak parah membutuhkan service lebih lama, perusahaan akhirnya merugi karena truk tidak bisa jalan."

Korelasi antara *service* rutin dan keuntungan perusahaan berkaitan erat, kesadaran ini yang harus ditumbuhkan di kalangan pengusaha *trucking*.



TANYA PAKAR

DELAPAN KONDISI YANG MEMPENGARUHI BAN



8

KONDISI YANG PENGARUHI BAN

Kondisi seperti apa yang bisa menyebabkan ban truk yang kami gunakan tidak aman untuk digunakan?

Bambang Widjanarko
PIRELLI & DOUBLE
COIN TBR Tire Advisor

by : Eka Rahardi, Palembang

1. Ukuran ban lebih kecil daripada yang seharusnya.

Faktor pertama yang perlu diperhatikan pada penggunaan ban supaya aman adalah memilih ban dengan ukuran yang tepat karena ukuran ban yang terlalu kecil menurunkan kemampuan daya angkut ban sehingga tidak dapat menopang beban yang semestinya. Kendaraan yang seharusnya menggunakan ban ukuran 10.00 R 20 tapi digunakan ban ukuran 9.00 R 20 (terlalu kecil) membuat kemungkinan ban meledak menjadi lebih besar. Ban yang meledak pasti

haya bagi keselamatan kendaraan itu sendiri dan pengguna jalan lain. Oleh karena itu, pabrik selalu mencantumkan load index dari ban tersebut di tiap dinding samping ban. Load index adalah kemampuan daya angkut sebuah ban. Makin besar ukuran ban, makin tinggi pula load index-nya.

2. Pemilihan pattern ban yang tidak sesuai dengan kondisi medan.

Hal selanjutnya yang harus diperhatikan adalah pemilihan pattern (pola telapak) ban yang sesuai dengan kondisi medan.

membuat performa ban tidak maksimal. Di jalan tol (highway), pattern yang digunakan adalah jenis RIB. Pattern jenis RIB memiliki kemampuan daya cengkeram dan aerodinamika yang baik serta mampu untuk membuang genangan air (aquaplaning), tidak cepat panas, dan tidak berisik sehingga cocok dipakai di jalan yang halus dengan kendaraan berkecepatan tinggi.

Sedangkan di medan yang berupa tanah berlumpur digunakan pattern LUG. Jenis pattern LUG ini memiliki pola yang kasar dengan kemampuan mencengkeram dan menancap dengan baik di tanah

berlumpur. Tapi ban dengan jenis ini cepat panas dan berisik jika digunakan di jalan yang halus dengan berkecepatan tinggi.

3. Tekanan angin yang tidak sesuai dengan kondisi beban.

Hal yang sangat vital dalam operasional sebuah ban adalah tekanan angin. Tekanan angin yang kurang (underinflation), menyebabkan BBM menjadi boros, ban cepat panas, kendaraan tidak stabil pada waktu berbelok, daya cengkeram ban tidak maksimal, ban rawan kembang/sobek samping. Semua ini membuat ban lebih berpotensi meledak. Selain berbahaya karena berpotensi meledak, tekanan angin yang kurang mengurangi jarak tempuh karena ban menjadi tidak awet (cepat habis). Sebaliknya, tekanan angin yang berlebihan (overinflation) menyebabkan keau-

keusan telapak ban menjadi tidak rata. Tekanan angin berlebih juga berbahaya karena ban berpotensi meledak.

4. Ukuran velg yang tidak sesuai.

Ukuran velg yang terlalu sempit menyiksa dinding samping ban. Jika terjadi defleksi, dinding samping ban akan menerima tekanan yang berlebihan. Hal ini berpotensi untuk mengakibatkan kerusakan pada bead area dan dinding samping ban (sobek). Ukuran velg yang terlalu sempit selain mempercepat keausan telapak ban juga membuat keausan telapak ban tidak merata.

5. Kesalahan memilih tipe ban (tube type atau tubeless).

Ada dua jenis tipe ban, yaitu ban tube type (memakai ban dalam)

dan ban tubeless (tanpa ban dalam). Ban tube type memiliki kemampuan untuk mengangkut beban berlebih (overload) dan lebih memiliki kemampuan untuk menahan benturan/jeblosan, dibanding dengan ban tubeless. Sedangkan ban tubeless tidak disarankan untuk mengangkut beban berlebih.

6. Pemilihan ban dalam yang tidak sesuai dengan ban luarnya.

Keandalan suatu ban juga tergantung pada kemampuan ban dalamnya. Ban dalam butyl (sintetis) sangat baik untuk menahan tekanan angin yang tinggi dan sangat tahan terhadap panas. Pada pemilihan ban dalam perlu diperhatikan adalah ketebalan, elastisitas, perembesan udara, dan ukuran pentil (valve).

Pada ban radial, sebaiknya ukuran ban dalam sesuai dengan ban luarnya (tidak lebih kecil).

Dengan alasan penghematan, sering terjadi, satu ban dalam digunakan untuk dua kali penggantian ban luar. Padahal elastisitas, pori-pori pada permukaan ban dalam dan zat antioksidannya sudah tidak berfungsi.

7. Ban yang kadaluwarsa (expired).

Ban memiliki masa kadaluwarsa yang harus diperhatikan oleh pengguna ban. Ban yang kadaluwarsa, zat antioksidannya (penahan penuaan) telah habis sehingga ban menjadi berkurang fleksibilitasnya. Hal ini membuat ban menjadi

gampang meledak. Ban sebaiknya dipakai sebelum tiga tahun terhitung sejak tanggal produksi yang tercantum pada dinding samping ban, dengan syarat penyimpanan ban harus benar, yaitu tidak terkena sinar matahari langsung, tidak tergenang air, tidak terkena zat kimia lain, dan tidak bersentuhan langsung dengan lantai.

8. Ketidakselarasan/ketidaksimbangan sumbu as roda (wheel alignment).

Penyetelan toe in – toe out, caster & camber yang tidak presisi menyebabkan kendaraan sulit

dikendalikan dan keausan telapak ban tidak merata. Deviasi setelan as roda (axle parallelism) yang melebihi batas toleransi juga menyebabkan ban lebih cepat panas dan cepat habis daripada semestinya karena ban berjalan seperti terseret ke samping.



PT. MERCU GRAMARON

QUARRY

OUR SOURCES OF SUPPLY ARE MADE OF OUR OWN QUARRIES IN WHICH WE OBTAIN THOUSANDS OF M3 OF RAW MATERIAL FOR THE NORMAL PROCESSING AT THE PLANT



Pink and Beige Celebes Quarry



Rosa Svevo Quarry



Crema and Beige Java Quarry

THE PRESENCE OF MERCU GRAMARON, ON THE MAIN MARKETS OF THE WORLD IS A GUARANTEE OF ANY OPERATOR WHO WANTS TO ACHIEVE EXCLUSIVE PRODUCTIONS, HIGH QUALITY AND BEAUTY



FACTORY

THE MOST ADVANCED MANUFACTURING TECHNIQS ARE APPLIED IN OUR PRODUCTION PROCESS FOR A WIDE RANGE OF PRODUCTS



Computerized Diamond Blade Gangsaws



Water Jet Cutting and Milling Machine by CNC



Computerized Polishing Machine



Computerized Bridge Cutting Machine



Block Cutter Machine

OFFICE :

* Graha Gramaron : Jl. Bunguran 23 - 25A
Surabaya 60161
Telp. (031) 3556666, Fax. (031) 3537234,
Email : gramaron@gmail.com

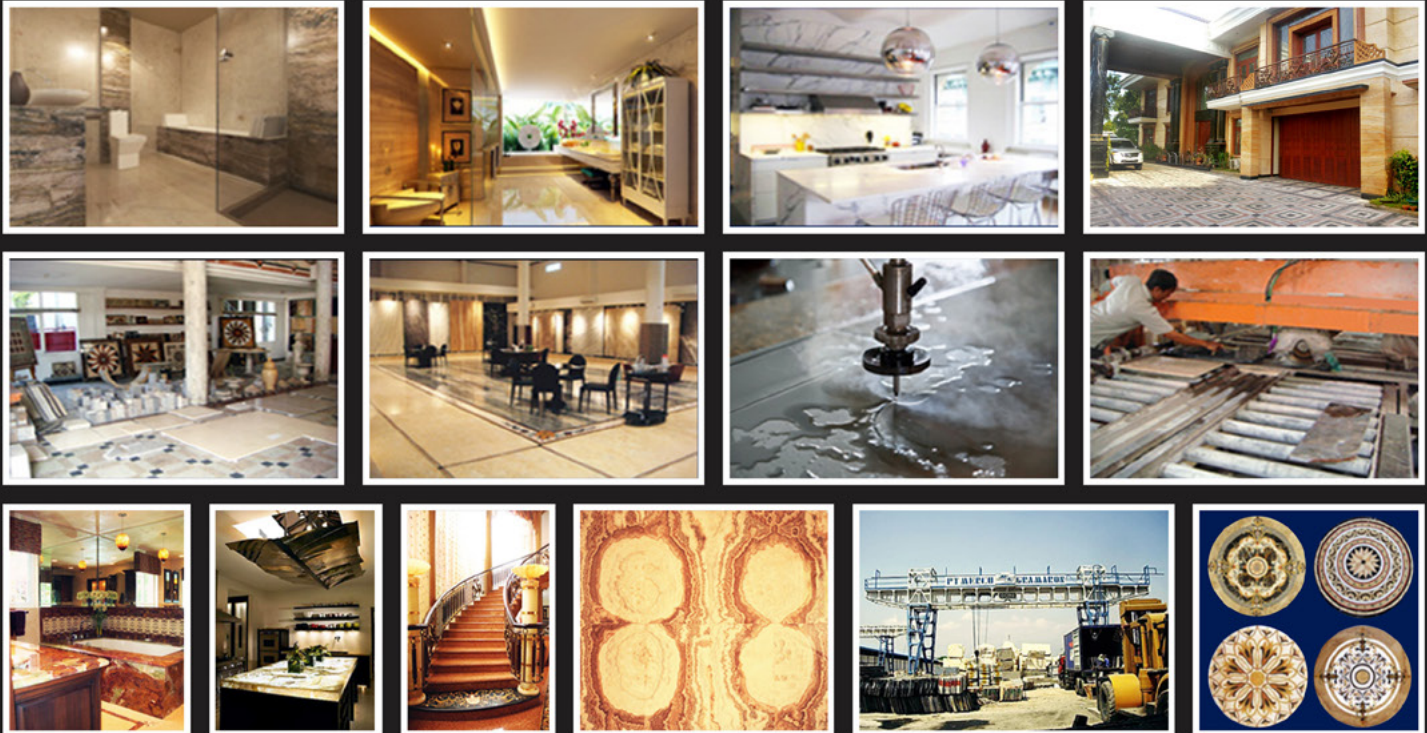
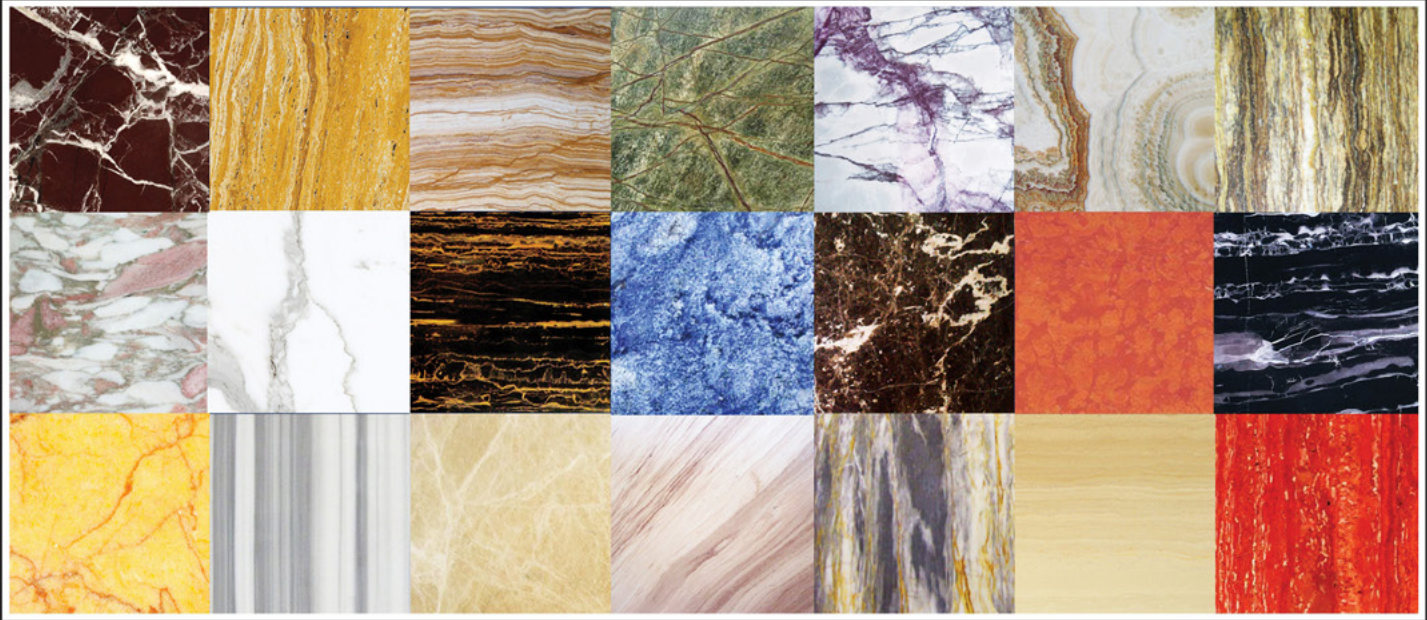
FACTORY :

* Jl. Raya Tembusan Tol Gempol Kec. Pandaan
Ds. Kejapanan, Kec. Gempol, Kab. Pasuruan
Telp. (0343) 851451, 851452, 851453,
Fax. (0343) 851449, Email : mggpl_adm@yahoo.co.id

www.gramaron.com

MARBLE | GRANITE | ONYX | TRAVERTINE | SANDSTONE | QUARTZITE

MORE THAN 25 YEARS OF EXPERIENCES DEDICATED TO BRING
THE FINEST NATURAL STONE TO YOU AT THE MOST BARGAINED PRICES



DISTRIBUTOR

SURABAYA :

* Jl. Klampis Anom No. 12 Kompleks
Perumahan Wisma Mukti - Surabaya
Telp. (031) 5932600, 5932700,
Fax. (031) 5946370
Email : mai.marketing2@gmail.com

JAKARTA :

* Jl. Daan Mogot Km. 19.8, Tangerang - Jakarta
Kawasan Industri Daan Mogot D-6
Telp. (021) 6197428, 5441472, 5441473,
Fax. (021) 5402219
Email : gramaronjkt@gmail.com



COMPACTOR

Truk Sampah Ramah Lingkungan

Kota Surabaya menjadi salah satu kota yang masyarakatnya telah berhasil mengelola sampah melalui program 3R (reduce, reuse, dan recycle) dengan baik.

Teks: Abdul Wachid

Foto: Giovanni

Pemerintah Kota Surabaya juga dinilai mampu menggerakkan warganya untuk mengolah sampah sehingga memiliki nilai investasi. Keberhasilan pemerintah Kota Surabaya juga merupakan hasil sinergi semua pihak termasuk Dinas Kerbersihan dan Pertamanan Surabaya.

Dalam sehari DKP Surabaya mengangkut 1.500 ton sampah yang bermuara di tempat pembuangan akhir. Angka tersebut belum termasuk produksi sampah dari hotel, mal, dan pasar karena mereka mengelolanya

secara mandiri. "Bisa dibayangkan kalau dalam sehari kita biarkan sampah tak diangkat akan banyak timbul masalah," kata Agus Hebi, Kepala Bidang Operasional DKP Surabaya.

Oleh karena itu, menurut Hebi, keberadaan armada angkut menjadi penting dalam pengelolaan sampah di Surabaya. DKP Surabaya memiliki tiga jenis armada pengangkut sampah, yakni *dump truck*, *arm roll truck*, dan *compactor*. Ketiga angkutan

sampah tersebut memiliki kegunaan yang berbeda. *Dump truck* digunakan untuk mengangkut sampah liar, *arm roll truck* digunakan untuk distribusi sampah dengan kontainer akhir dari tempat pembuangan sementara ke tempat pembuangan akhir. Sementara *compactor* digunakan untuk distribusi sampah dari distrik pembuangan yang





SPESIFIKASI UMUM

Compactor merupakan kendaraan angkut yang dilengkapi sistem hidrolis untuk memadatkan dan membongkar muatannya. Pengisian muatan masih tetap secara manual dengan tenaga kerja. Truk ini memiliki kapasitas yang bervariasi yaitu enam meter kubik, delapan meter kubik, dan 10 meter kubik. Dalam pengangkutan sampah, efisiensi penggunaan *compactor* dapat dicapai apabila memenuhi beberapa kriteria, yaitu jumlah *trip* atau ritase per hari minimal tiga dan jumlah kru maksimal 2 orang.

lebih kecil kemudian dilanjutkan ke TPS atau langsung ke TPA.

Dari ketiga jenis armada yang dimiliki DKP Surabaya, *compactor* menjadi andalan dalam pengangkutan sampah. *Compactor* lebih ramah lingkungan karena badan *compactor* dalam kondisi tertutup sehingga tidak menimbulkan bau saat truk berjalan. Kapasitas *compactor* lebih efisien karena di dalam *compactor* terdapat hidrolis penekan yang mampu memadatkan muatan. DKP Surabaya memiliki 12 unit *compactor*. Dua unit *compactor* lama, sisanya merupakan

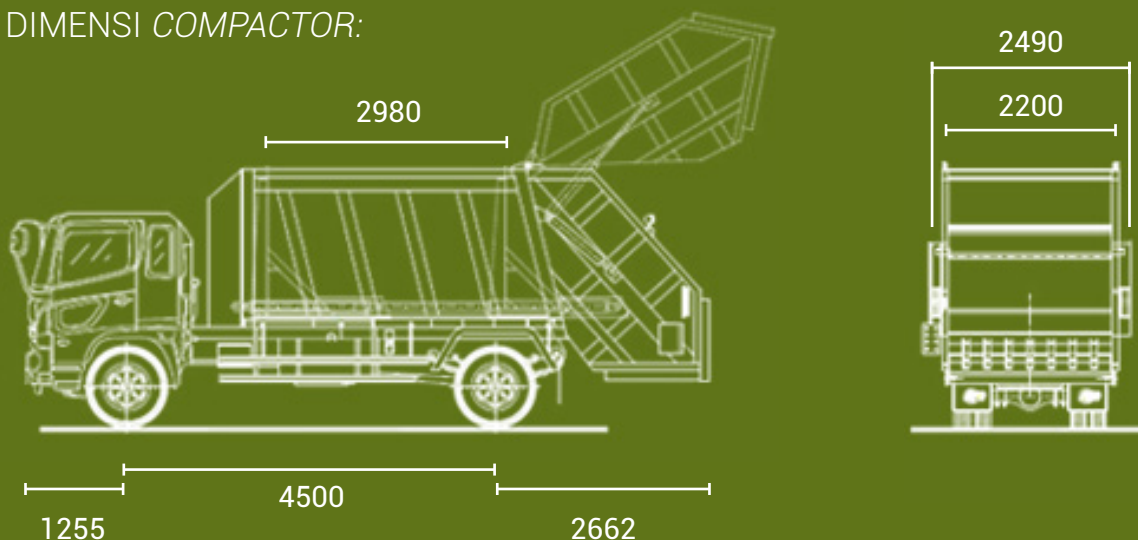
pengadaan tahun 2013 dengan kapasitas muat 10 meter kubik.

Dengan demikian, komponen biaya terbesar dalam pengelolaan sampah adalah penyediaan dan pengoperasian alat-alat berat dan alat-alat angkut persampahan mulai dari biaya pembelian sampai pengoperasian. Ketidakcocokan pemilihan alat-alat angkut untuk persampahan, kurang baiknya pemeliharaan, dan kurang terlatihnya operator dalam mengoperasikan alat angkut dapat menimbulkan terjadinya kerusakan-kerusakan pada

alat tersebut sehingga ketersediaan alat angkut yang beroperasi menjadi sangat rendah dan menimbulkan biaya-biaya untuk perbaikan.

Oleh karena itu, penting untuk mengetahui pemilihan dan cara pengoperasian yang benar untuk alat-alat angkut persampahan. "Ke depan pengangkutan sampah akan dominan menggunakan *compactor* dengan pertimbangan lebih rapi dan muatan lebih banyak. Muatan bisa mencapai 20 meter kubik hingga 25 meter kubik untuk jenis *compactor* besar," jelas Hebi.

DIMENSI COMPACTOR:



SPESIFIKASI COMPACTOR

DIMENSI

Panjang : 584,2 cm
 Lebar : 242,5 cm
 Tinggi : 262,5 cm

VOLUME TAMPUNG

Mampu menampung
 sampai 10 meter kubik
 s.d. 12 meter kubik

HIDROLIS

Alat pengangkat hidrolis untuk
 menaikkan/menurunkan/
 mengangkat bak dengan sudut
 angkat sekurang-kurangnya 45
 derajat.

Tekanan compactor: 16 Mpa //
 Lebar buka hopper: 1.550 –
 1.700 mm // Tinggi buka hop-
 per: 800 – 1.100 mm // Waktu
 pemasukan sampah: 12 – 20
 detik // Waktu keluar sampah:
 15 – 25 detik

MATERIAL BADAN TRUK

Model: Full square rounded

Material bak dan kepala
 pematat:
 SS400 dengan penge-
 catan epoxy ketebalan
 150 mikron dan proses
 pembersihan material se-
 belum dicat dengan cara
sandblasting dan tingkat
 kebersihan SA 2,5 – 3.

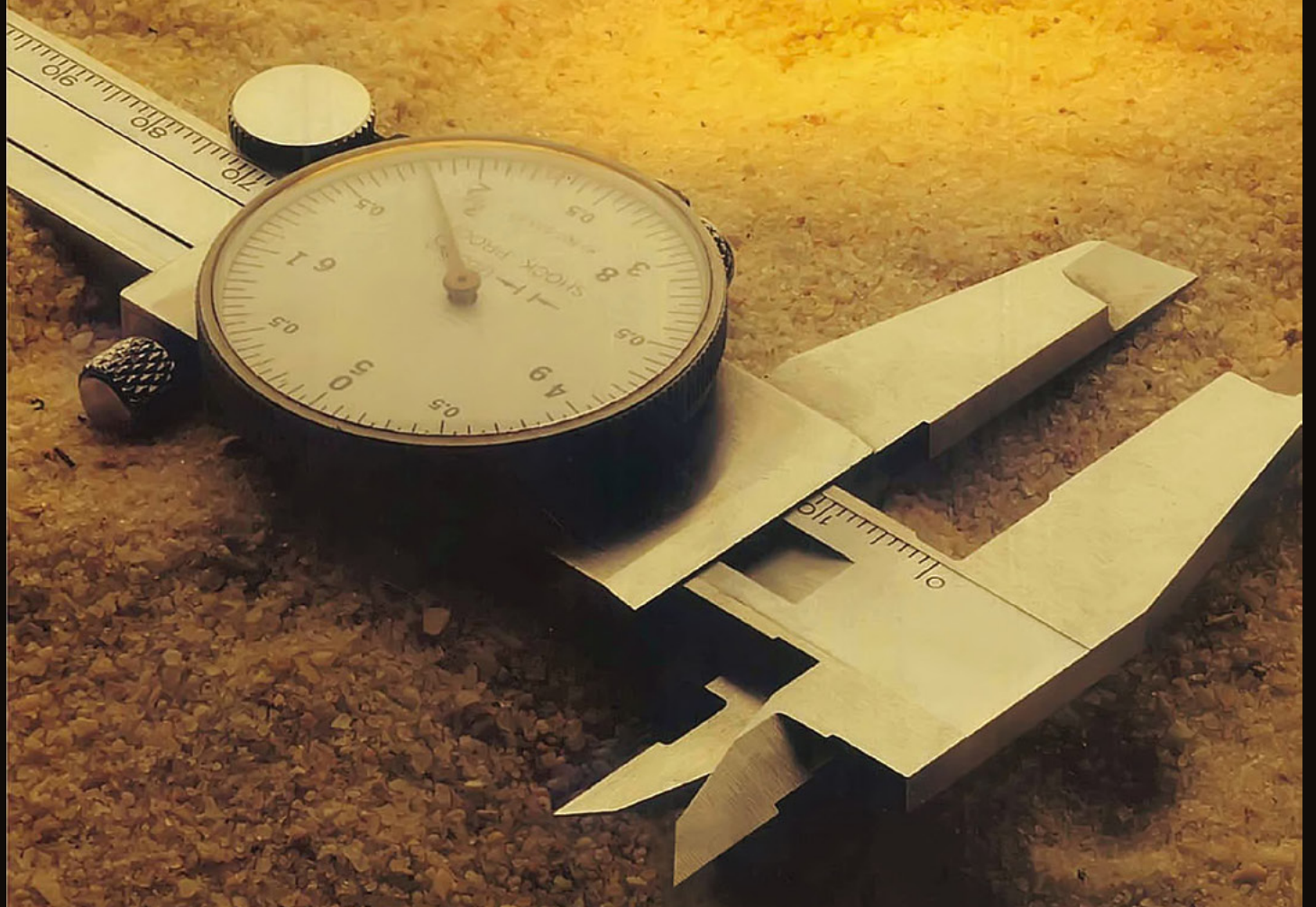
Material rangka penguat
 dalam bak:
 SS400 dengan penge-
 catan epoxy ketebalan
 minimal 150 mikron dan
 proses pembersihan
 material sebelum dicat
 dengan cara *sandblast-*
ing dan tingkat kebersi-
 han SA 2,5 – 3.

KOMPONEN PENUNJANG

Bak kontrol, Kotak limbah,
 Penyapu stainless steel, Bin
 pengangkat, Penutup hopper
 belakang

EXCELLENCE
PERFECTION
CUSTOMER - SATISFACTION

VEHICLE BODY & TRAILER
**ANTIKA
RAYA**
MANUFACTURER





VARIASI

ASURANSI KARYAWAN TINGKATKAN PRODUKTIVITAS



ASURANSI KARYAWAN TINGKATKAN PRODUKTIVITAS

Teks: Abdul Wachid

Dalam kurun waktu lima tahun terakhir, kesadaran perusahaan terhadap asuransi atau program *employee benefits* bagi karyawannya terus meningkat.

Employee benefits merupakan fasilitas kompensasi tidak langsung di luar gaji yang diberikan kepada karyawan untuk meningkatkan kesejahteraan karyawan. Bentuknya yang difasilitasi perusahaan berbagai macam, seperti asuransi jiwa, asuransi kesehatan, maupun program pensiun.

Indikator pertumbuhan tersebut bisa dilihat dari salah satu perusahaan yang beroperasi di Indonesia. Salah satunya Employee Benefits Manulife Indonesia, pertumbuhan bisnis mereka meningkat sebesar 53%, dengan total dana yang dikelola dan premi mencapai Rp 8,9 triliun. Mereka melayani lebih dari 5.400 perusahaan dengan lebih dari 875 ribu karyawan.

Program *employee benefits* dapat menjadi solusi perusahaan dalam mengatasi masalah ketenagakerjaan, di samping untuk memelihara loyalitas karyawan dalam bekerja. Apalagi di era kompetisi seperti sekarang, kehadiran program *employee benefits* atau program kesejahteraan karyawan patut menjadi perhatian banyak perusahaan.

"Tujuan bisnis suatu perusahaan dapat direalisasikan melalui produktivitas karyawan. Karyawan yang produktif adalah karyawan yang nyaman dalam bekerja. Karyawan yang aman dalam bekerja, karyawan yang memiliki kepastian hidup sejahtera pada hari tua, pada saat pensiun," kata Margaretha Rina, *Sales Manager* Manulife Surabaya.

Rina menambahkan, karyawan adalah aset penting perusahaan. Kerja keras karyawan ikut menentukan kemajuan suatu perusahaan. Target perusahaan akan lebih mudah dicapai dengan dukungan kualitas kerja karyawan yang optimal. Karena itu, karyawan patut dipelihara dan dilindungi. Karyawan yang produktif dan loyal dapat mempercepat perusahaan dalam mencapai tujuan bisnisnya.

Meski jumlah pengguna asuransi di kalangan perusahaan cenderung meningkat, tak sedikit perusahaan yang belum memfasilitasi karyawannya dengan asuransi. Kendalanya bersumber dari banyak faktor, mulai dari kesadaran perusahaan yang kurang, regulasi ketenagakerjaan hingga ketidakmampuan keuangan perusahaan. Terkait kurangnya kesadaran perusahaan, hingga kini beberapa perusahaan masih memandang fasilitas asuransi merupakan beban keuangan bagi perusahaan. "Pandangan itu salah besar, justru dengan memfasilitasi asuransi bagi karyawan, perusahaan akan menghemat 30 persen pengeluaran," jelas Anas Pandu Gunawan, pelaku industri asuransi.

Rinciannya, sebuah perusahaan besar yang memiliki banyak pegawai tiap bulannya memiliki risiko pengeluaran tinggi dalam hal jaminan kesehatan, pesangon, dan santunan kecelakaan atau kematian. Jika dalam sebulan ketiga risiko tersebut terjadi dalam waktu bersamaan dengan besaran uang yang berbeda-beda, perusahaan harus mengeluarkan biaya besar pula. Sementara jika perusahaan memfasilitasi karyawannya dengan asuransi berpremi rendah, perusahaan cukup melakukan klaim sesuai kebutuhan asuransi yang diprogramkan.



Pandu Agus Gunawan

PROGRAM KESEJAHTERAAN KARYAWAN

Ada beberapa program kesejahteraan karyawan yang menjadi prioritas bagi perusahaan saat ini.

1. PROGRAM PENSIUN DPLK (DANA PENSIUN LEMBAGA KEUANGAN)

Program ini merupakan Program Pensiun Iuran Pasti (PIPI) yang ditawarkan kepada perusahaan atau pemberi kerja untuk menyediakan fasilitas jaminan hari tua bagi karyawan atau disebut dengan program pensiun. Program pensiun DPLK bersifat fleksibel dan dapat disesuaikan dengan kemampuan perusahaan dan/atau karyawan.

Ada beberapa keuntungan program pensiun DPLK. Pertama, perusahaan memiliki program pensiun secara langsung. Kedua, iuran perusahaan untuk karyawan dianggap biaya sehingga dapat mengurangi pajak (PPH 25). Ketiga, usia pensiun dapat disesuaikan dengan peraturan perusahaan. Keempat, dapat menjadi daya tarik untuk mempertahankan dan merekrut karyawan berkualitas. Perusahaan dan karyawan memiliki tanggung jawab yang sama untuk mewujudkan program pensiun DPLK dalam mempersiapkan jaminan hari tua bagi karyawan dan keluarganya.

2. ASURANSI JIWA DAN KESEHATAN (GROUP LIFE & HEALTH)

Asuransi jiwa dan kesehatan kumpulan atau *group life & health* merupakan program yang disediakan untuk memberikan proteksi terhadap jiwa dan kesehatan karyawan. Program ini bertujuan untuk memberikan rasa aman kepada karyawan bila terjadi sakit atau musibah yang tidak terduga. Tiap perusahaan atau pemberi kerja dapat merancang sendiri program asuransi jiwa dan kesehatan yang sesuai dengan kebutuhan karyawan dan sesuai kondisi keuangan perusahaan.

3. ASURANSI PESANGON KARYAWAN

Program pesangon karyawan merupakan program yang disediakan untuk mempersiapkan pencadangan dana pesangon bagi karyawan pada saat dibutuhkan akibat pemutusan hubungan kerja, imbalan pascakerja, atau meninggal dunia. Program ini berupaya membantu perusahaan dalam mempersiapkan pembayaran pesangon dan uang jasa kepada karyawan apabila diperlukan, tanpa harus mempengaruhi arus kas perusahaan.

Perusahaan dapat menentukan besaran premi sesuai kebutuhan atau berdasarkan tingkat kewajiban perusahaan pada masa datang melalui perhitungan aktuarial. Perusahaan dapat mengontrol dananya dan sekaligus membayarkan manfaat pesangon kepada karyawan.

Cermat Memilih Produk Asuransi



Banyak keuntungan yang akan diperoleh perusahaan saat memfasilitasi karyawannya dengan asuransi. Keuntungan bagi karyawan, tiap karyawan dan keluarga sebagai individu bisa difasilitasi dengan asuransi jiwa, kesehatan atau program pensiun yang relatif lebih mudah, kompetitif, dan dapat menjadi nilai tambah perusahaan.

Polis kesehatan berdiri sendiri atas nama perusahaan sehingga premi lebih murah dan dapat disesuaikan dengan kondisi perusahaan. Asuransi mampu mencakup seluruh karyawan dan keluarganya dengan fasilitas program rawat inap, rawat jalan, asuransi gigi, dan kacamata juga melahirkan.

Polis kesehatan berdiri sendiri atas nama perusahaan sehingga premi lebih murah dan dapat disesuaikan dengan kondisi perusahaan. Asuransi mampu mencakup seluruh karyawan dan keluarganya dengan fasilitas program rawat inap, rawat jalan, asuransi gigi, dan kacamata juga melahirkan.

“Banyak perusahaan yang mengalami kendala *cash flow* jika terjadi risiko pembayaran pesangon dan uang jasa. Oleh karena itu, penyediaan program *employee benefits* baik asuransi kesehatan dan program pensiun atau pesangon harus dilakukan sedini mungkin,” tutur Rina. Ia menambahkan, semua produk diminati oleh perusahaan, tetapi yang paling diminati adalah DPLK/PPUKP atau Program Pensiun untuk Kompensasi Pesangon.

Menurut Rina, ke depan industri asuransi memiliki tantangan untuk melakukan edukasi dan sosialisasi secara terus-menerus kepada banyak perusahaan akan pentingnya program *employee benefits*. Membangun kesadaran perusahaan akan asuransi berarti perlu komitmen untuk mencadangkan dana bagi perlindungan jiwa, kesehatan dan hari tua karyawan.

Employee Benefits Manulife melihat kendala terbesar adalah faktor edukasi dan sosialisasi ke banyak perusahaan. Karena itu, mereka menjemput bola ke pasar perusahaan karena masih banyak yang belum memiliki kesadaran, di samping faktor teknis seperti ketersediaan alokasi dana. Lebih dari itu, sosialisasi dilakukan juga melalui iklan di media, baik televisi maupun media cetak.

Tantangan lain ialah tingkat persaingan sesama perusahaan asuransi. Adanya persaingan menimbulkan perusahaan asuransi berlomba-lomba melakukan penawaran menarik, yang akhirnya berdampak pada rendahnya kualitas layanan.

Hal ini patut diperhatikan perusahaan dengan cermat ketika memilih jasa asuransi yang tepat bagi karyawannya.

Anas Pandu Gunawan menyarankan perusahaan agar memperhatikan empat kriteria untuk menentukan asuransi yang tepat. Pertama, perusahaan harus mengetahui kekuatan modal perusahaan asuransi yang akan digunakan. Mengacu peraturan pemerintah, perusahaan asuransi harus memiliki kekuatan modal 120 persen, sebagai antisipasi risiko klaim dari nasabah. Kedua, perusahaan harus memilih perusahaan asuransi yang menggunakan sistem yang memudahkan terutama dalam proses klaim. Ketiga, perusahaan perlu mempelajari perusahaan asuransi bekerja sama dengan rumah sakit mana saja. Makin banyak rumah sakit yang bekerja sama dengan perusahaan yang dimaksud, makin bagus perusahaan asuransi tersebut. Terakhir, perusahaan perlu tahu daftar nasabah yang telah menggunakan perusahaan asuransi yang dipilih, sebagai patokan bahwa perusahaan asuransi dapat dipercaya.



INDONESIA YOUNG TRACKERS

Teks : Abdul Wachid

Wadah Bertukar Informasi

Pertandingan sepak bola Inter Milan melawan tim nasional PSSI di Stadion Gelora Bung Karno Jakarta pada 24 Mei 2012 menjadi momen berharga bagi klub Indonesia Young Trackers. Pada saat itulah secara bersamaan pengusaha-pengusaha transportasi baik dari angkutan barang dan penumpang bertemu atas undangan produsen ban ternama yang juga merupakan sponsor dari klub sepak bola asal Italia tersebut. Dalam kebersamaannya, para pelaku usaha angkutan membicarakan permasalahan bisnis angkutan yang tengah dihadapi.

"Para pengusaha seringkali merasa kesulitan apabila mengalami permasalahan di jalan dan kesulitan mencari informasi tentang jalan yang diperlukan," ujar Dedy Untoro Harli, Ketua Indonesia Young Trackers. Hasil dari pertemuan itu kemudian melahirkan klub Indonesia Young Trackers. Indonesia Young Trackers menjadi sebuah wadah yang berisikan para pengusaha angkutan agar dapat saling membantu, memberi informasi, dan sebagai



Hingga Muatan

mediator jika terjadi perselisihan antarpengusaha yang terkadang terjadi karena benturan kepentingan.

Indonesia Young Trackers berdiri 25 Mei 2012 di sebuah hotel kawasan Jakarta. Selain sebagai ajang forum bertukar informasi tentang banyak hal terkait bisnis angkutan, tak jarang sesama anggota IYT saling bertukar muatan. Anggotanya terdiri dari pengusaha angkutan truk dan bus. Hingga kini jumlah anggota IYT berjumlah 30 pengusaha. Tidak ada batasan jenis barang yang diangkut agar dapat menjadi anggota IYT.

Perjalanan IYT begitu dinamis, sebab penamaan Indonesia Young Trackers baru digunakan awal tahun 2014. Hal ini bermula dari nama pertama yang digunakan sebelumnya, yakni Pirelli Fans Club dinilai membatasi

pengusaha angkutan lainnya untuk bergabung. Pengusaha yang tergabung terbatas pada pengguna produk ban tersebut. Atas kesepakatan bersama dan untuk memperluas keanggotaan maka diubah namanya menjadi Indonesia Young Trackers sejak awal tahun 2014.

Mengenai pemilihan nama Indonesia Young Trackers bukan berarti mengkhususkan diri sebagai kumpulan pengusaha angkutan yang berusia muda. Dikarenakan tidak semua anggota berusia muda, usia anggota IYT berkisar antara 25 sampai dengan 55 tahun. Arti kata "muda" dalam nama Indonesia Young Trackers lebih pada semangat dan jiwa yang selalu muda.

Indonesia Young Trackers tidak pernah khusus



berpromosi untuk mengadakan perekrutan anggota. Mayoritas pengusaha yang bergabung berlatar belakang atas kesadaran, kesamaan pemikiran, dan visi tentang bisnis yang dijalani, atas dasar itulah para pengusaha tertarik bergabung.

IYT memiliki prasyarat bagi para pengusaha yang berminat bergabung menjadi anggota. Beberapa syarat yang harus dipenuhi di antaranya, tidak memiliki cacat hukum baik secara pribadi maupun perusahaan, tidak memiliki kepentingan unsur politik dan unsur SARA, dan dapat bekerja sama dengan anggota yang lain.

Di Indonesia telah lama berdiri organisasi yang menaungi para pengusaha angkutan, yakni Organda dan diakui pemerintah sebagai organisasi satu-satunya yang mewadahi pelaku usaha transportasi darat, baik angkutan barang dan penumpang.

Berbeda dengan Organda, IYT lebih bersifat informal dan kekeluargaan. Informal yang dimaksud

ialah kegiatan yang melibatkan tatap muka tidak berlangsung rutin karena kesibukan masing-masing anggota dan jarak domisili anggota. Tapi para anggota selalu berkomunikasi, tiap ada informasi atau permasalahan dari para anggotanya. "IYT lebih mengutamakan kepentingan internal anggota. Manfaat bagi anggota lebih diutamakan dibandingkan dengan legalitas formal," jelas Dedy.

Sebagai wadah pemersatu antarpara anggotanya, IYT memiliki visi mempererat persahabatan dan kerja sama antara sesama pengusaha angkutan. Sementara misinya, membantu apabila ada yang mengalami musibah dan masalah di jalan. Masalah yang dimaksud ialah kecelakaan lalu lintas, kendaraan rusak, perampokan hingga bencana alam. Selain itu, melakukan kerja sama yang saling menguntungkan, seperti bertukar muatan. "Misi lainnya, saling memberi informasi tentang keadaan jalan dan bursa jual beli kendaraan," tambahnya.

KAWAL ISU TERKINI

Pembangunan jalur ganda kereta api (KA) merupakan kabar gembira bagi dunia transportasi dan logistik di Indonesia. Jalur ganda KA dari Jakarta-Surabaya memiliki panjang 727 km, terbagi dari lintas utara dan lintas selatan. Keberadaan jalur ganda Jakarta-Surabaya ini dinilai memberi dampak positif untuk mengatasi padatnya lalu lintas jalur pantura dan mengurangi pencemaran udara yang ditimbulkan gas buang truk. PT KAI memulai operasionalnya pada hari raya Idul Fitri tahun ini.

Di sisi lain, informasi atau isu tersebut justru menjadi problem bagi pengusaha-pengusaha angkutan yang terancam bisnisnya tergerus oleh keberadaan rel ganda. "Adanya jalur ganda kereta api memengaruhi eksistensi bisnis angkutan, terutama pada beberapa jenis komoditi angkutan. Namun beberapa komoditi lain tetap berkembang baik," tandas Dedy.

Isu lain yang turut menjadi perhatian IYT ialah pembatasan BBM solar bersubsidi. Seperti diketahui, per 1 Agustus 2014, sesuai dengan Surat Edaran BPH Migas No. 937/07/Ka BPH/2014 tanggal 24 Juli 2014, PT Pertamina (Persero) sebagai salah satu badan usaha penyalur BBM bersubsidi, telah mulai mengimplementasikan pembatasan BBM bersubsidi, khususnya solar.

Mulai 4 Agustus, waktu penjualan solar bersubsidi di seluruh SPBU di Jawa, Sumatera, Kalimantan, dan Bali dibatasi dimulai pukul 08.00 sampai dengan pukul 18.00

untuk *cluster* tertentu. Penentuan *cluster* tersebut difokuskan untuk kawasan industri, pertambangan, perkebunan, dan wilayah-wilayah yang dekat dengan pelabuhan di mana rawan penyalahgunaan solar bersubsidi. "Peraturan pemerintah khususnya tentang kebijakan harga BBM cenderung sepihak dan tidak memberi ketegasan," keluhnya.

Dedy mencontohkan, ketidaktegasan pemerintah juga tercermin lewat kebijakan pembatasan tonase. Semestinya pembatasan tonase berjalan dengan baik dan berlaku untuk semuanya dengan merata tentunya akan sangat bermanfaat. Namun jika hanya berlaku untuk sebagian pihak saja, tentunya akan merugikan.

IYT berpendapat, masih banyak pekerjaan rumah yang mesti dilakukan pemerintah dan pihak terkait guna mengatasi problem yang ada. Beberapa problem yang perlu diselesaikan ialah pungutan liar, keamanan, dan infrastruktur jalan. Pungutan liar yang dilakukan baik oleh oknum aparat maupun segala jenis premanisme, tentunya sangat merugikan pengusaha angkutan tidak hanya anggota IYT. Dikarenakan secara otomatis menaikkan *variable cost* yang makin sulit dihitung.

Sementara itu, kondisi keamanan di jalan raya masih rawan tindak kejahatan perampokan. "Perampokan ini kian merajalela,"

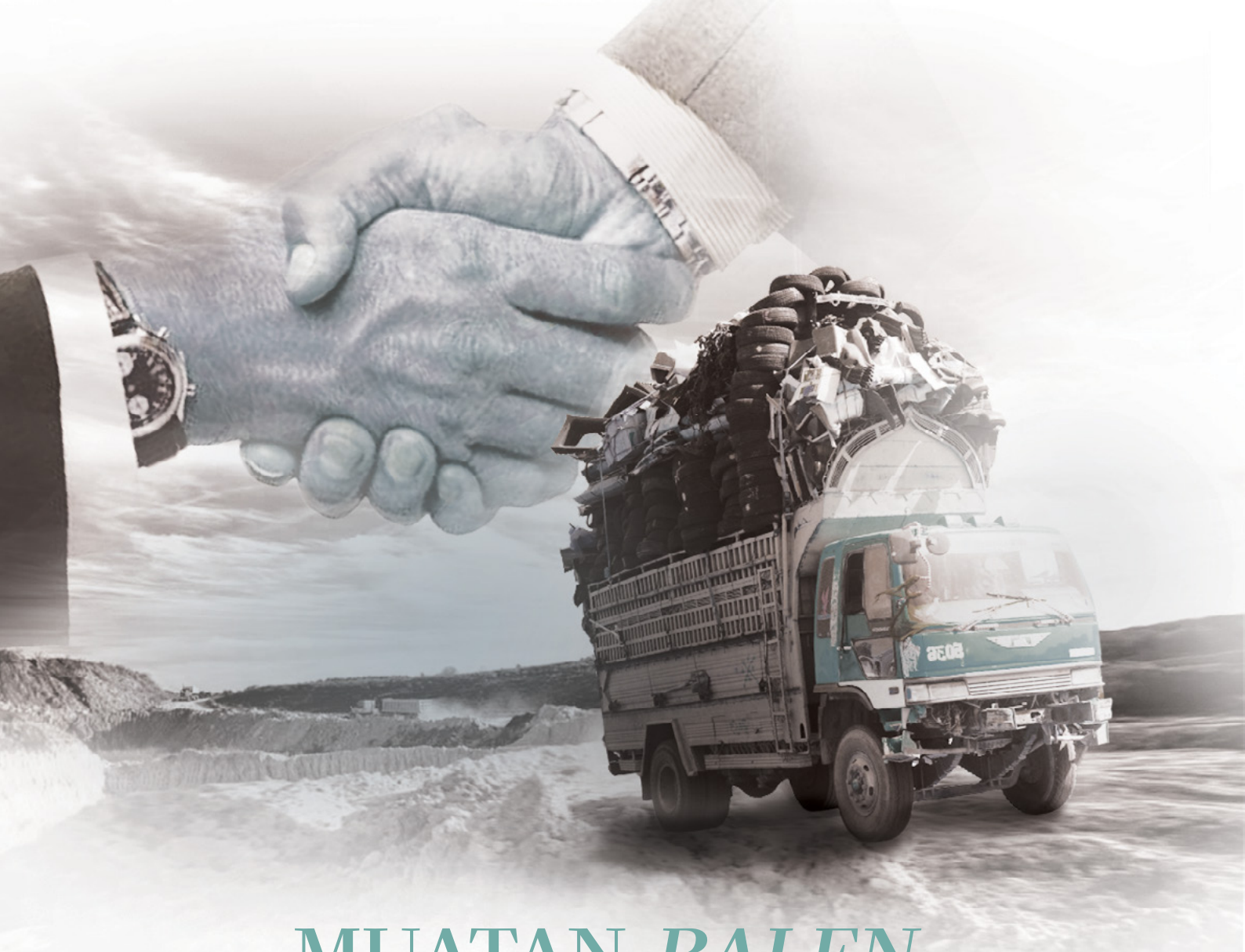
katanya. Ditambah kondisi infrastruktur jalan yang jelek sangat berpengaruh terhadap biaya operasional angkutan terutama lebih boros untuk suku cadang kendaraan dan memperlama waktu pengiriman.

Karena itu, IYT memberikan saran strategis terhadap pemerintah dan pihak terkait masalah tersebut. *Pertama*, menghilangkan pos-pos yang bisa dimanfaatkan oknum tertentu untuk melakukan pungutan liar. *Kedua*,



menciptakan keamanan dan suasana yang lebih kondusif di jalan raya. *Ketiga*, perbaikan infrastruktur jalan seperti jembatan dan jalanan yang rusak.

Dengan berbagai masalah yang tengah dihadapi pelaku usaha transportasi dan angkutan, IYT tetap optimis dengan masa depan bisnis mereka. "Bisnis angkutan bisa lebih baik pada masa mendatang, dengan adanya perbaikan infrastruktur, stabilitas harga BBM, dan pasar angkutan yang baik," pungkasnya.



MUATAN *BALEN*

KESEMPATAN PERBESAR PEMASUKAN

Teks: Sigit Andriyono

Berbicara muatan, beberapa sopir punya pandangan yang berbeda. Ada muatan berasal dari perusahaan dan bersifat wajib, ada lagi muatan tambahan yang bisa dikerjakan tiap saat. Istilah muatan balen, mungkin sudah umum di kalangan sopir angkutan darat. Muatan yang berasal dari pihak luar perusahaan, biasa didapatkan saat sopir pulang dari klien perusahaan.



Rusdi (37) adalah salah satu sopir asal Pekalongan yang biasa mengangkut pakaian jadi untuk dikirim ke Banyuwangi. Hari itu Rusdi bertemu wartawan majalah ini di Pelabuhan Tanjung Perak. Keberadaan Rusdi di pelabuhan terkesan ganjil karena Pekalongan-Banyuwangi bisa ditempuh melalui darat sehingga tidak memerlukan angkutan kapal laut. "Saya ambil muatan lain di sini," ujarnya sambil tersenyum. Rusdi ternyata sudah sepakat dengan pengusaha sepatu dari Semarang untuk mengangkut bahan baku pembuatan sepatu di pelabuhan. Rusdi secara terbuka mengatakan, perusahaannya membebaskan sopir mengangkut muatan lain dengan kesepakatan setoran.

Perusahaan tetap menargetkan setoran yang masuk sejumlah Rp 1,5 juta sekali angkut. "Kesepakatan kami dengan pengusaha harus di atas harga itu. Muatan ini bisa untuk mencukupi kebutuhan dalam perjalanan dan jajan anak-anak," jelasnya. Rusdi termasuk orang yang cermat membaca peluang muatan. Praktik seperti ini sudah ia jalankan selama lebih kurang dua tahun. Ia juga menceritakan, beberapa pengusaha kecil yang sudah jadi pelanggannya saat pulang ke Pekalongan. Berawal dari satu pengusaha, kemudian datang lagi pengusaha berikutnya meminta Rusdi membawa muatannya. Rata-rata pengusaha yang menghubungi Rusdi merupakan mitra bisnis pelanggan sebelumnya. Jadi, terpilihnya Rusdi adalah berkat rekomendasi pengusaha. Dari rekomendasi pengusaha, tentu Rusdi tidak terlalu banyak menawar karena harga sudah sesuai dengan tarif dari pengusaha sebelumnya.

Sembari memeriksa terpal di bak truknya, Rusdi bercerita, ada salah satu pengusaha yang menghubunginya, saat itu tawaran harga yang

ia berikan cukup fantastis untuk tujuan dari Surabaya. "Saat saya tanya lagi, ternyata harus dikirim ke Temanggung. Saya tolak tawaran itu dengan alasan harga kurang manusiawi," tuturnya. Jumlah barang yang diangkut memang sedikit tetapi jenis muatan yang membuat Rusdi ragu. "Lha disuruh bawa delapan ban truk dan tiga peleknya, itu jelas melebihi tonase saya. Kalaupun sudah termasuk pungutan, saya tetap tidak berani karena muatan jenis itu termasuk rawan saat masuk area Temanggung," katanya.

Area masuk ke kawasan Temanggung melewati daerah perbukitan Gunung Sumbing. Selain jalan yang mulai menyempit, di sana masih sering terjadi perampokan. Apalagi harga barang yang ia angkut termasuk mahal, risiko yang diterima tidak sebanding dengan ongkosan yang ia terima. "Akhirnya saya menawarkan harga karena sepertinya orang ini mendesak. Setelah proses transaksi yang alot, kami sepakat soal harga. Saya harus mengembalikan sejumlah uang jika tidak ada risiko yang saya sebutkan. *Alhamdulillah* lancar dan barang sampai di tempat tujuan tanpa kendala apa pun," kisahnya sembari menunjukkan nota dan surat jalan dari buku kecil di dalam kabin.

Pemberlakuan setoran untuk muatan ini, bisa dibilang baru di perusahaan tempat Rusdi bekerja. Sekitar tiga tahun lalu banyak sopir yang melakukan hal ini tanpa sepengetahuan pemilik. Suatu saat ada audit pengeluaran dari bengkel. Bengkel mengeluarkan laporan terkait oli, ban, *service* mesin. Dari laporan itu pemilik tahu, ada beberapa suku cadang di banyak truk diganti terlalu cepat. Bukan karena bengkel mengada-ada penggantian tetapi masa pakai memang sudah mencapai akhirnya.

“Para sopir dikumpulkan di ruang pertemuan, kami ditanya satu per satu mengenai truk masing-masing. Saat giliran saya, saya jujur menceritakan bahwa saya membawa muatan balen saat pulang ke Pekalongan. Sontak bos marah besar dan memotong beberapa persen dari gaji kami.”

Tetapi berita baiknya adalah bulan berikutnya bos memberikan keleluasaan untuk mengangkut muatan lain dengan syarat ada uang setoran atas itu,” ujarnya. Memang pelik perihal muatan tambahan karena efeknya pada biaya perusahaan yang meningkat. Karena itu, perusahaannya memberlakukan setoran untuk biaya pemeliharaan unit.

Berbeda pandangan mengenai muatan tambahan, ada Suryo (40) sopir perusahaan ekspedisi Surabaya-Ponorogo. Ia harus pandai mencari peluang untuk mencari muatan dengan memilih tujuan muatan ke arah Ponorogo. Ia perlu memperhatikan jarak tempuh tujuan. “Beruntung di dalam truk tidak ditanam pemancar GPS, saya bisa mencari muatan jarak pendek,” kata Suryo. Dengan jarak pendek yang ia ambil, perawatan truk tidak begitu boros. Meski cermat mencari muatan, kadang hal itu tidak berjalan mulus. “Dulu hampir saja ketahuan, karena ada bekas tumpahan oli dari muatan sebelumnya di bak. Saya akali saat akan masuk bengkel, mekanik juga tidak banyak,” ungkap Suryo.

Muatan ekspedisi dari perusahaan hampir seragam, ada barang elektronik, peralatan rumah tangga, suku cadang sepeda dan sejenisnya. Bercerita tentang muatan

oli, Suryo sempat takut karena saat itu harus mengangkut muatan lain di luar aturan perusahaan. Beberapa drum oli bekas dari bengkel besar yang harus diangkut dari daerah perbatasan hingga kota memerlukan waktu yang lama saat bongkar muat. Padahal waktu itu truk Suryo harus *service* rutin di bengkel. Pemilik sempat bingung karena pihak bengkel sudah menghubungi kantor karena Suryo belum datang. “Ponsel saya matikan, saya mendesak kuli bongkar muat agar cepat. *Lha*, karena kerja buru-buru tadi ada oli yang tumpah ke bak truk,” ungkap Suryo menjelaskan masalah yang ia hadapi saat itu.

Tidak adapilihan lain, Suryo harus sembunyi-sembunyi melakukan itu. Itu semua untuk menutupi uang jalan yang kurang akibat pungutan selama perjalanan. Dengan pengambilan jalur pendek, unit juga tidak terlalu sering *service* karena jarak tempuh juga hanya selisih sedikit. “Dengan begitu perusahaan juga tidak akan tahu, ada trayek lain yang diambil. Saya juga tidak terlalu sering ambil muatan tambahan, karena harus diperhitungkan,” kata Suryo mendeskripsikan pola pengambilan muatan.

Jika Suryo tidak memperhitungkan itu semua, ia khawatir perusahaan tahu bahwa ia mengambil muatan tambahan.

Sambil mengeratkan tali pada bak truk, ia berkata, “Kalau sampai tahu, saya bisa di-PHK, tambah runyam urusannya. Bagaimana membiayai kedua anak saya yang sekarang duduk di bangku sekolah dasar?”

Mengenai pekerjaan sampingannya ini, istri Suryo juga sebenarnya kurang setuju. Kadang sindiran halus dari istri sempat ia pikirkan, saat itu terjadi terlintas pertanyaan baru, bagaimana menutupi kekurangan uang jalan? Dilema ini timbul-tenggelam dalam benak Suryo. Jujur ia mengatakan, sampai saat ini jawaban itu belum ia temukan. Saat terjaring pungli dengan kondisi uang jalan menipis, Suryo tak menghiraukan nasihat istrinya. Tetapi begitu perusahaan memberi uang jalan lebih karena prestasi Suryo, ia kembali dirundung rasa bersalah kepada perusahaannya.

Dengan harapan bisa terus mengambil muatan tambahan, Suryo juga tidak serakah karena selain merugikan perusahaan, itu juga akan mematikan rezekinya. Sesekali ia dan teman-temannya berkumpul dan membahas masalah ini, tetapi selalu menemui jalan buntu saat pemasukan keluarga berkurang. Ia dan teman-teman seprofesinya berharap bisa mengungkapkan ini semua pada perusahaan sehingga mendapat solusi.

YZF R25

REVS
YOUR **EGO**



SUPERBIKE
YOU CAN RIDE **EVERYDAY**



UP TO DATE

YAMAHA R25



YAMAHA R25 *FREE RIDE EVERYDAY*

Teks: Sigit Andriyono

Foto profil: Giovanni

Penantian panjang para penggemar moge sport di Tanah Air kini terjawab sudah. Setelah beberapa bulan lalu, Yamaha R15 dilepas ke pasaran kini R Series lain juga diterjunkan. Selain ditunggu-tunggu penggemar, Yamaha R25 menjadi salah satu sportbike yang diklaim mampu menjawab kebutuhan rider Tanah Air.

R25 pertama kali dikenalkan dalam bentuk prototipe dalam ajang *Tokyo Motor Show 2013*. PT Yamaha Indonesia Motor Manufacturing (YIMM) memberlakukan pemesanan melalui *online* di situs www.iwantyamahaR25.com pada 22 Mei. "Hari itu, inden online yang sudah berjalan selama 30 menit terpaksa ditutup karena sudah overkuota. Jadi pukul 00.30 WIB kami tutup, tetapi pemesan masih masuk hingga angka 1014 orang," ungkap Wiliam Saputro, Promotion Manager Yamaha PT Surya Timur Sakti Jatim. Konsumen tetap diperlakukan sebagaimana mestinya, Yamaha tetap mendistribusikan

permintaan mereka. Inden ini tidak sekadar adu cepat memesan motor, tetapi ada beberapa tambahan hadiah menarik bagi 500 pemesan pertama. Pemesan mendapat helm AGV yang sama dipakai Valentino Rossi dalam gelaran MotoGP. Ada juga undian jaket touring Dainese untuk pemesan online pada 22 Mei tersebut.

R25 sudah sampai di Indonesia awal Juli 2014, saat itu pengiriman pemesan online akan menjadi prioritas utama. "Inden online akan mendapat barang terlebih dahulu, baru setelah itu kami penuhi permintaan yang datang ke dealer-dealer," imbuh Wiliam. R25 on the

road siap dengan bandrol Rp 54 juta dan akan didistribusikan sekitar bulan September.

Kehadiran Yamaha R25 bisa dikatakan "Baby M1" seperti konsep yang dimilikinya memang benar-benar menginspirasi dari motor resmi Yamaha di gelaran MotoGP. Sportbike yang dapat dipakai harian, begitulah kata Yamaha mengenai pasukan baru R Series-nya ini. "Ada beberapa hal yang menjelaskan kenapa R25 bisa dipakai harian," tambah Bagus Prakoso Customer Community Satisfaction Supervisor Yamaha PT Surya Timur Sakti Jatim. Pertama, posisi riding tidak terlalu tegak untuk

mendapat kesan sporty dan tidak terlalu membungkuk jika dipakai harian. Berikutnya, R25 sudah menggunakan mesin superior dengan teknologi DOHC. Dalam profilnya, sudut stang motor sepeda dibuat 36 derajat lebih besar daripada *moge* kebanyakan, ini memudahkan pengendara luwes menghindari kemacetan dan saat parkir. Satu lagi poin penting yang mendukung kenyamanan pengendara,

kopling dibuat ringan sama seperti motor cc kecil. Sementara untuk rilisan awal, R25 masih mengeluarkan satu tipe dengan tiga pilihan warna *Racing Blue, Predator Black, dan Diablo Red*.

SUPERBIKE YOU CAN RIDE EVERYDAY

Ilham Wahyudi, General Service Yamaha PT. Surya Timur Sakti



Yamaha menekankan tiga poin utama dari R25, ke semuanya mewakili performa R-Series terbaru ini. Pertama, *fastest* yang berarti motor cepat dengan *superior engine 4 stroke 2 silinder, DOHC direct drive camshaft* dengan 8 valve, kompresi tinggi, *intake tipe down draft*, sistem bahan bakar *fuel injection*, berpendingin likuid dan *forged piston*. Menurut Yamaha, mereka bekerja penuh pada desain ruang bakar untuk memperoleh campuran yang lebih baik dari udara dan bahan bakar sehingga menghasilkan pembakaran yang lebih baik. Silinder dari Yamaha R25 dibangun dari DiASil (*Die casting Aluminium Silicon*) konstruksi, yang selain mengurangi berat silinder juga meningkatkan pembuangan panas.

Mesin gahar dengan kompresi tinggi tentu membuatnya cepat panas, R25 menyematkan desain

tutup radiator yang mengalirkan udara panas ke bawah. R25 mempekerjakan *two in one system* pembuangan yang terinspirasi dari *muffler* pendek R6 dan *Y-spoke wheel*. Umumnya udara panas radiator dari *moge* akan terasa di samping, pada R25 akan dibuang ke bawah melalui desain mesin yang kompak.

Lightest, motor yang ringan dari perpaduan *diamond frame* dan desain mesin yang ditopang dengan tiga *rubber mounting* menghasilkan motor ringan tetapi tidak berisik. Karet ini mampu meminimalisir getaran untuk pengendara dan pembonceng. *Mid ship muffler* sebagai pusat dari gravitasi turut berkontribusi menghasilkan berat motor menjadi 166 kg dengan distribusi yang sempurna yakni 50%:50% sehingga *handling* lebih nyaman. "Beda dengan *sportbike* yang ada di pasaran,

distribusi berat cenderung di belakang. Distribusi berat yang kurang seimbang harus mengorbankan posisi duduk pengendara yang terlalu membungkuk," kata Ilham Wahyudi *General Manager Service Yamaha PT Surya Timur Sakti* Jatim. Teknologi itu juga didukung *wheelbase* 1,380 mm yang sedikit lebih panjang daripada R15 sehingga aman dan nyaman dalam *cornering*.

Advanced, dimaksudkan pada teknologi di dalam motor. Fitur *supersport speedometer* berteknologi *shift timing indicator light, gear position, fuel consumption indicator, oil changing indicator, trip meter* dan sebagainya. Salah satu fasilitas tersebut bisa membaca karakter pengendara, ada satu menu yang bisa diatur untuk mengetahui konsumsi bahan bakar dalam jarak tempuh tertentu. Tiap pengendara

melakukan *reset menu* ini, *history track* akan tersimpan dalam sistem. *History* ini yang dipakai motor untuk menyesuaikan diri dengan gaya berkendara. Pengereman Yamaha R25 mempekerjakan rem cakram tunggal 298 mm di depan dan 220 mm rem cakram di belakang. Sistem rem depan tipe *floating disk* dengan piston ganda ini membuat cakram yang berdiameter lebar tidak cepat

panas sehingga pengereman tetap dalam kondisi aman tanpa takut selip. Rangka tipe *diamond* dengan *treatment* khusus yang memiliki dua lapisan *coating, electrodeposition coating* dan lapisan anti karat.

Headlamp dijamin awet karena di moncong motor, ada rongga yang berguna untuk mendinginkan lampu. Pengaplikasian ini berguna untuk menurunkan suhu lampu lebih

cepat ketika motor diparkir. R25 dikembangkan untuk pasar Asia, sepeda memiliki ketinggian sadel dari 780 mm, yang merupakan 20 mm lebih pendek dibandingkan dengan R15. Yamaha telah bermurah hati menyematkan kapasitas tangki bahan bakar 14,3 liter yang bermanfaat saat *touring*.

Bagi pengguna yang memiliki postur tidak terlalu tinggi, Yamaha R25 bisa dijadikan alternatif karena bodi yang ringan dan motor tidak terlalu tinggi. Ini memberikan kuasa pengendara yang lebih besar saat motor lari dengan kecepatan tinggi dan meliuk-liuk menghindari kemacetan.



YAMAHA R25 SPECIFICATION:

TIPE MESIN:

4 LANGKAH, 8 VALVE DOHC BERPENDINGIN CAIRAN

JUMLAH SILINDER/POSISI : DUA/TEGAK

DIAMETER X LANGKAH : 60,0 X 44,1 MM

PERBANDINGAN KOMPRESI : 11,6 : 1

SISTEM BAHAN BAKAR : FUEL INJECTION

SISTEM PENGAPIAN :

TCI (TRANSISTORIZED CONTROL IGNITION)

TIPE BUSI : CR93

TIPE BATTERY : GTZ8V (MF BATTERY 7.4 AH)

SISTEM STARTER : ELECTRIC STARTER

SISTEM PELUMASAN : BASAH

KAPASITAS OLI MESIN :

TOTAL = 2,40 L ; BERKALA = 1,80 L ;

GANTI FILTER OLI = 2,10 L

WHEEL BASE : 1380 MM

DAYA MAKSIMUM : 26,5 KW(36 PS) @ 12.000 RPM

TORSI MAKSIMUM : 22,1N.M @ 10.000 RPM

SUMATRA 36

APARTMENT



AWAITING COMPLETION
Handover by December 2014

EXCLUSIVE RESIDENTIAL APARTMENT IN DOWNTOWN SURABAYA

Sumatra36 merupakan apartemen pertama yang terletak di kawasan pemukiman elit yang strategis di pusat kota, tepatnya di Jl. Sumatra No. 36, Surabaya. Kawasan ini telah sejak lama merupakan kawasan pilihan untuk tempat tinggal dan simbol gengsi warga Surabaya.

5026 222


intiland



CROSSOVER SUV BERKELAS

TOYOTA HARRIER 2014

All New Toyota Harrier 2014 berada di kelas *mid-size crossover SUV*. Generasi pertama Harrier dibuat untuk tahun 1997, satu tahun sebelum rilis pertama Lexus RX, sejak saat itu Harrier itu tidak lain disebut saudara kembar Lexus RX. Perjalanan terus bergulir akhirnya tahun 2013 Toyota memutuskan untuk membuat desain dan fitur Harrier lebih unik. Sejak saat itu Lexus memasuki pasar Jepang.

Tidak seperti banyak kendaraan lain, di pasar *high class* Toyota Harrier memanfaatkan banyak teknologi tercanggih. Setidaknya di awal, mesin i4 dan mesin V6 memiliki pilihan yang sama seperti yang ditemukan di Toyota Camry dan RAV4, ini berarti Toyota bisa fokus pada aspek lain, yaitu desain Toyota Harrier. Satu hal yang mencolok dari Toyota Harrier selain SUV Crossover mewah lain di kelasnya adalah perhatian terhadap NVH, yaitu *Noise, Vibration, dan Harness*. Desain dari Toyota Harrier

sengaja dibuat lebih landai dan lebih banyak menggunakan isolasi dan peredam getaran khas SUV atau *crossover SUV*, yang membuatnya kendaraan paling tenang di jalan.

Ilmuwan Toyota melanjutkan riset untuk menyempurnakan mesin Toyota Harrier, transmisi, dan *drivetrain* untuk menghilangkan getaran dan suara yang datang. Menariknya, bukannya mengikuti desain SUV *body-on-frame*, Toyota Harrier memiliki desain unik seperti sensasi mobil *off-road* tetapi tingkat kenyamanan mobil sedan. Pengguna bisa melihat dua hal yang berbeda dalam desain All New Harrier, bodi elegan jelas diambil dari Lexus RX serta terlihat profil mobil "Fast and Furious". Seperti halnya *crossover SUV*, ada banyak fitur baru seperti bukaan praktis dengan hanya menekan sebuah tombol dan sebuah program yang memungkinkan pengemudi untuk membuka palka tanpa perlu bergeser dari tempat duduk.

Interior terlihat sangat luar biasa. *Touch-sensitive electrostatic switches* pada kontrol panel sangat praktis. *Center-console* memiliki *charger* untuk *smartphone*. Ada *panoramic view* yang dikombinasikan

dengan empat kamera yang mencakup semua area kendaraan termasuk *blind spot*. Menurut Yudi Tirtana, *Sales Executive* CBU World Supermall Surabaya. Fasilitas yang ada dalam Harrier memiliki jaminan kualitas. Seperti dudukan, semua dibalut kain halus dan jok kulit, ditambah dengan plastik lembut dan sentuhan *woodgrain*. Juga, *blue led interior* melengkapi jok dan *dashboard*. Pada *dashboard central* terdapat *HD touch screen* yang memberikan akses ke banyak fitur. Satu hal yang terlintas dalam pikiran adalah tiap fitur dan semua kontrol benar berada dalam jangkauan pengemudi.

Selain perhatian yang cermat pada detail, Harrier dilengkapi dengan fitur keamanan canggih, melanjutkan tradisi Harrier sebagai salah satu kendaraan paling aman yang dibuat Toyota. Beberapa di antaranya adalah *full airbag system, lane departure alert, pre-collision system, electrically adjusted driver's seat and steering wheel, powered tailgate, anti-lock brakes, motor vehicle skid control, GPS navigation, rear seat home entertainment device, rear view cam*.

Toyota Harrier didukung mesin 2.0L I4 yang memberikan 151 hp



Image : <http://s2.paultan.org/image/2013/11/2014-toyota-harrier-019.jpg>

dan torsi 144 lb-ft dalam versi 4WD. Dipasangkan dengan *gearbox* otomatis CVT, Harrier baru standar *two-wheel drive*, dengan sistem *four-wheel-drive* yang tersedia sebagai pilihan. Dalam hal efisiensi bahan bakar, Harrier diperhitungkan

mengonsumsi BBM rata-rata 6.25 liter/100 km. Harrier dapat dibeli dalam empat trim level yang berbeda: *Grand*, *Elegance*, *Premium* dan *Premium Advance Package*. Ada juga versi *hybrid* yang dilengkapi dengan mesin 2.5L I4 dan motor listrik.

Semua memiliki model yang elegan dan mewah. Harrier baru terlihat menakjubkan, dengan *grille* baru khas logo Harrier elang emas di depan kap panjangnya.

SPESIFIKASI

MESIN 3ZR-FAE 1986CC, BENSIN, 4 CYLINDER DOHC // SUPER CVT-I AUTOMATIC TRANSMITION
// 235/55 R18 TYRE X 7,5J ALLOY WHEEL // ENGINE UNDER COVER AND PROTECTOR // POWER MOON
ROOF (TILT & SLIDE) // TOYOTA START & STOP SYSTEM (IDLING STOP APPARATUS) // EBD (ELECTRONIC BRAKE
FORCE DIVERSIFICATION) WITH ABS AND BRAKE ASSIST // SRS AIRBAGS (FRONT+DRIVER KNEE+ FRONTSIDE+
REAR CURTAIN) // HEADLAMP. LED LOW BEAM, AUTO- LEVELING+ LED CLEARANCE LAMP // LED: FRONT
FOG LAMP, REAR HIGH MOULT STOP LAMP // SIDE MIRRORS (WITH TURNING LAMP+ AUTO RETRACTABLE+
BODY COLORED+ ENTRY ILLUMINATION) // DRIVER SEAT: 8 WAYS POWER CONTROL, 2 WAYS POWER LUMBAR
SUPPORT // FRONT PASSENGER SEAT: 4 WAYS MANUAL CONTROL // 6:4 SPLITABLE REAR SEAT // ACCESSORIES
SOCKET (DC12V. 120W) // AUDIOLESS WITH 6 SPEAKERS

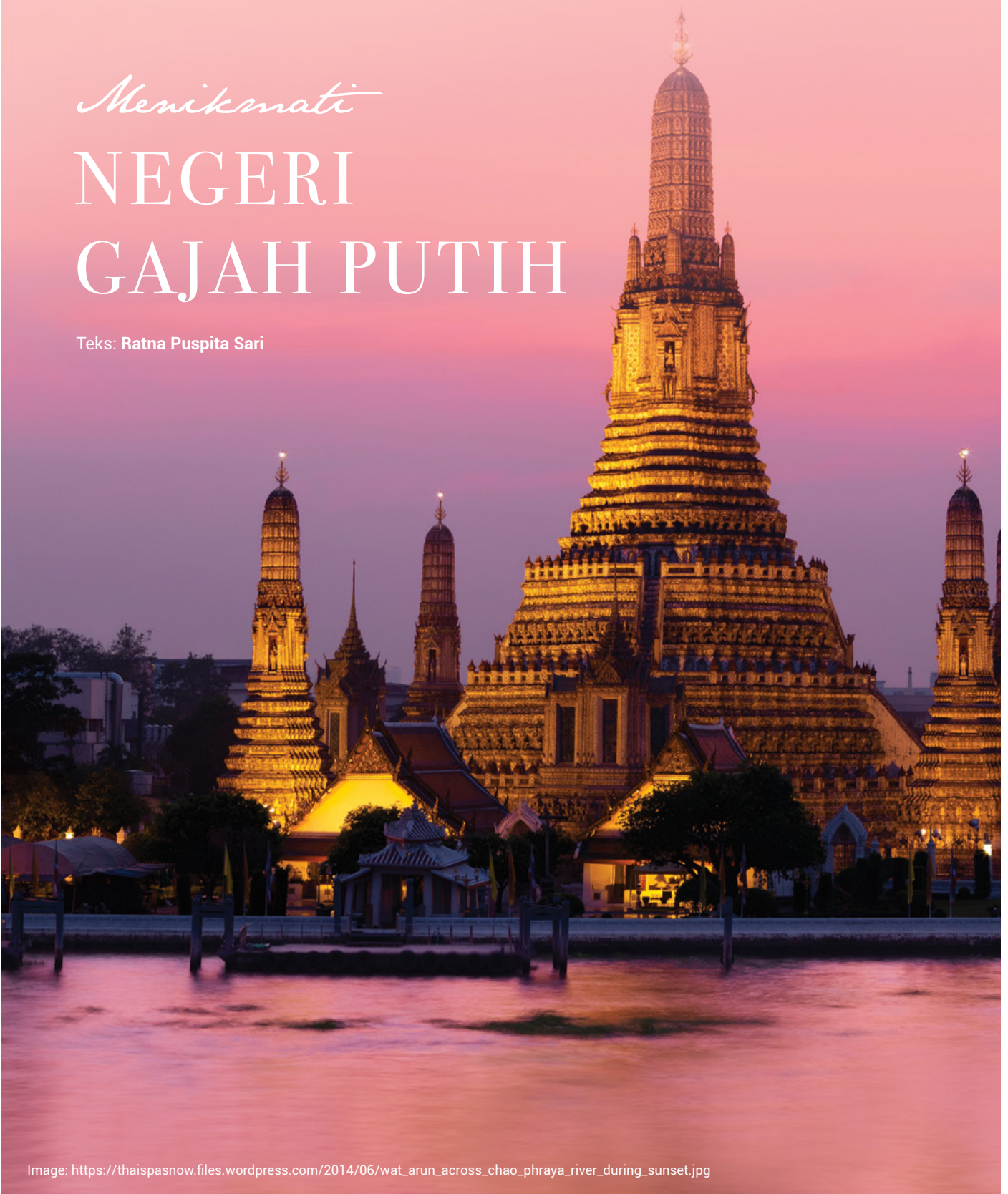


PELESIR

MENIKMATI NEGERI GAJAH PUTIH

Menikmati
NEGERI
GAJAH PUTIH

Teks: Ratna Puspita Sari



Kaya akan situs-situs budaya membuat Thailand sebagai salah satu tujuan wisata terpopuler di dunia. Bangkok adalah pintu masuk turis ke Thailand. Kota ini mengandalkan beberapa tempat-tempat bersejarah paling banyak dikunjungi di Thailand seperti Wat Pho dan Wat Arun.

Wat Pho disebut Kuil Buddha Berbaring. Kuil Wat Pho yang mempunyai nama resmi Wat Phra Chetuphon Vimolmangklararm Rajwaramahaviharn ini merupakan sebuah kuil yang dibangun pada tahun 1688 dan merupakan salah satu kuil yang paling tua dan paling besar di Bangkok.

“

Keunikan dari Wat Pho ialah keberadaan patung buddha yang sedang berbaring santai. Patung ini merupakan patung buddha berbaring yang paling besar di dunia dengan ukuran panjang lebih dari 45 meter dan tinggi sekitar 15 meter.

”

Selain itu, patung Buddha berbaring ini juga berlapis emas dan mempunyai telapak kaki yang penuh dengan simbol keberuntungan berlapis mutiara.

Lain halnya Wat Pho, destinasi ternama lain, yakni Wat Arun memiliki keistimewaan berbeda. Wat Arun di riverside juga dikenal sebagai Bait Dawn dan memiliki bentuk candi yang begitu indah dengan ketinggian yang membuat pengunjung perlu mendongakkan kepalanya. Waktu terbaik untuk menangkap keindahannya adalah saat matahari terbenam.

Bagi wisatawan yang ingin mendapatkan sudut pandang terbaik tak ada salahnya bersinggah di balkon Arun Residence. Salah satu restoran besar yang terletak tepat di seberang Sungai Chao Phraya dan menghadap langsung ke kompleks kuil Wat Arun. Dari kejauhan salah satu ikon terkenal bangkok, Wat Arun akan terlihat bercahaya dan memancarkan warna keemasan seolah melihat bongkahan emas berharga triliunan.

Sambil menatap keindahan What Arun dari kejauhan, bagi para pecinta wisata kuliner bisa juga memesan makanan dengan cita rasa kuliner khas Thailand. Lokasi restoran cukup sempit jika dilihat dari banyaknya tamu yang datang. Ukuran yang ada memang tak sebanding tapi ada banyak ruang yang berada tiga lantai di atasnya dan teras kayu. Untuk mendapatkan pemandangan eksklusif, wisatawan dapat naik ke bar, lantai ketiga restoran.

Bar ini cukup nyaman dan pemandangan dari atas sana selalu menghadirkan kesan kekaguman dengan apa yang bisa pengunjung saksikan. Saat matahari perlahan melayang turun tepat di belakang Wat Arun dan semua orang tiba-tiba menjadi tenang, terdiam namun semua kamera sibuk memotret pemandangan indahny.



Wat Pho (image : <http://en.vietnamitasenmadrid.com/>)



Image :<http://www.madametussauds.com>

Madame Tussauds BANGKOK

Berfoto dengan Selebritas dan Tokoh Dunia

Bisa dibayangkan berfoto dengan 70 selebritas dan tokoh dunia hanya dalam waktu beberapa jam saja. Itu semua bisa dilakukan para wisatawan saat mengunjungi Museum Madame Tussauds. Museum lilin ini menyuguhkan konsep modern patung lilin; pengunjung dapat menyentuh, memeluk, bermain, hingga membayangkan beradu peran atau berduet dengan tokoh kesayangan.

Museum ini terdiri atas 10 ruangan. Di tiap ruangan terdapat beberapa patung lilin yang dibuat persis seperti aslinya. Dalam ruangan penyanyi pop misalnya, pengunjung dapat melihat aksi Michael Jackson, Teresa Teng hingga Madonna. Ada pula ruangan yang berisi artis-artis

red carpet Hollywood, seperti Brad Pitt, Nicole Kidman, Julia Roberts, Jackie Chan, dan beberapa artis Hollywood lain.

Tak artis saja yang dapat ditemukan di museum ini, namun juga tokoh-tokoh dunia seperti Albert Einstein dengan kumisnya yang tampak asli, pelukis fenomenal Picasso yang sedang beristirahat sambil menyalakan cerutu, Beethoven dengan pianonya, Mahatma Gandhi, Presiden Mao Zedong, Ratu Elizabeth, dan tokoh sejarah lainnya. Jika pengunjung memiliki kegemaran olahraga, Museum Madame Tussauds tidak akan mengecewakan, karena di sini pengunjung dapat bertemu dengan Serena Williams, Muhammad Ali, Cristiano Ronaldo

hingga Tiger Woods.

Perpaduan seni dan teknologi juga menjadi daya tarik museum ini. Hal ini bisa dibuktikan pengunjung, saat menyambangi salah satu ruang pameran. Di ruangan tersebut wisatawan dapat memainkan *game* interaktif yang tampak nyata, di mana pengunjung mendapatkan pengalaman bermain bola bersama David Beckham atau bermain olahraga lain bersama tokoh lain, Tiger Woods misalnya.

Nilai seni dan budaya juga dapat diperoleh wisatawan saat mengunjungi *Cabaret Show* di Pattaya. Pertunjukan klasik yang umumnya hanya bisa disaksikan di negara Eropa. Khusus *Cabaret Show* ala Pattaya berbeda, seluruh

penampil pertunjukan ialah waria. Meski begitu, kemampuan dan daya hiburan mereka tak kalah heboh dengan *Cabaret Show* pada umumnya.

Tiap malam minggu selama 30 menit, para pemain akan berjajar rapi di depan panggung untuk menampilkan karya terbaik mereka dan memberikan hasil yang mengesankan dari pertunjukan lagu-lagu klasik dengan beberapa

koreografi yang menarik. Selesai pertunjukan, para penampil akan membaur dengan pengunjung dan mengajak foto bersama.

Menariknya lagi, pengunjung bisa tiba dua jam sebelum waktu pertunjukan. Saat itu, pengunjung akan menemukan para artis paduan suara yang sedang berlatih langkah-langkah tarian mereka, termasuk beberapa aktris balet yang bergerak

mengesankan. Di belakang panggung melewati deretan gaun berpayet berkilau dan melintasi ke ruang ganti pengunjung akan menemukan suasana ramai dengan para artis yang menyibukkan diri dengan alat peraga dan tata rias mereka di depan kaca besarnya. Di belakang layar ini pengunjung juga bisa berbicara dengan para pemain dan kru.

Menaiki Gajah hingga Belanja Murah

Identitas Thailand sebagai Negeri Gajah Putih sangatlah melekat. Maka, hukumnya wajib bagi turis untuk bergeser ke Pattaya, daerah selain Bangkok yang juga ikon wisata Thailand. Di Pattaya, ada salah satu desa yang memberikan hiburan segalanya tentang gajah, yaitu Pattaya Elephant Village.



Dibuka sejak tahun 1973, di sini merupakan hunian bagi gajah yang bekerja dan dirawat secara penuh. Di sini, pengunjung akan disuguhi aneka penampilan dan demonstrasi tiap harinya, misalnya gajah yang mandi, melatih gajah, hingga Glong Sabad Chai (perayaan drum kemenangan) dengan perang gajah.

Pattaya Elephant Village destinasi wisata yang tepat bagi keluarga terutama anak-anak, selain menghibur juga menjadi sarana pendidikan tentang binatang.

Ketenaran Thailand tak berhenti hanya wisata alam, budaya, dan hiburan. Thailand juga dikenal sebagai negara yang menjadi tujuan untuk belanja murah. Salah satunya sebuah mal yang relatif baru berlokasi di depan Pantip Plaza, tepatnya di Petchburi, Ratchathewi. Bangunannya memang terbilang cukup luas, dengan enam lantai dan halaman parkir berkapasitas besar.

Di dalamnya, berisi kios-kios kecil yang jika ditotal jumlahnya mencapai ribuan toko. Semuanya menjual barangnya dengan harga yang jauh lebih murah, baik secara eceran maupun grosir. Produk yang dijual, kebanyakan adalah *fashion* wanita, mulai dari pakaian, aksesoris, tas, dan sepatu. Ada lagi toko-toko yang menjual pakaian pria dan pakaian anak-anak.

Beberapa destinasi wisata yang berada di Bangkok, Pattaya hingga kota-kota lainnya sangat

didukung oleh pemerintah setempat. Mereka menyediakan fasilitas publik bagi wisatawan, seperti transportasi. Wisatawan tak akan kesulitan untuk menuju tempat-tempat wisata yang dituju, sebab pemerintah setempat menyediakan pilihan transportasi dan semuanya terintegrasi.

Salah satunya, sistem kereta bawah tanah atau MRT, menghubungkan banyak tempat wisata dengan daerah akomodasi, pasar, dan distrik bisnis. Kereta layang atau BTS Sky Train berjalan sepanjang jalan Sukhumvit, Silom, dan Phahonyothin. Rutenya menghubungkan wilayah Bangkok ke hotel terkemuka dan perbelanjaan utama seperti Siam Square, Silom, Ratchaprasong, dan Chatuchak Weekend Market.

Transportasi lainnya ialah bus umum. Bus umum banyak jumlahnya dan murah ongkosnya, sebagian besar tujuan di metropolitan Bangkok. Adapula Tuk-tuk, Taksi motor khas Bangkok beroda tiga dengan udara terbuka ini populer untuk perjalanan jarak pendek. Tarif harus ditetapkan dengan tawar-menawar terlebih dahulu.

 <p>1. PT SURABAYA EXPRESS // Kantor pusat : Teluk Bayur 08 Surabaya 60177 Tlp. 031-3295253</p>	 <p>2. MANULIFE SURABAYA // Gedung Graha Bukopin Lt. 6-9 Jln. Panglima Sudirman No. 10-18 Tlp. 031-5310202</p>	 <p>3. PTPN X // Jln. Jembatan Merah, No. 3-11 Surabaya 60175 Tlp. (031) 3523143</p>	 <p>4. PT RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA // Jln. Letjen Sutoyo 110-112 . Waru Sidoarjo Tlp. 031-8531668</p>
 <p>5. PT RAJAWALI INTI // Jln. Brantas Km 1 Probolinggo Tlp. (0335) 423259</p>	 <p>6. PT PUTRA RAJAWALI KENCANA // Ruko Niaga Sentosa Kav. 5 Jln. Letjen. Sutoyo 140A Medaeng, Waru, Sidoarjo. Tlp. (031) 8543320 Faks. (031) 8545467</p>	 <p>7. PT MERATUS // Jln. Alun-alun Priok 27 Surabaya 60177 Tlp. (031) 3294488</p>	 <p>8. PT ANTIKA RAYA // Jln. Demak No 153, Surabaya 60173 Tlp. (031) 5322662 Faks. (031) 5312088</p>
 <p>9. PT KPB NUSANTARA CABANG SURABAYA // Jln. Veteran no. 37 Surabaya 60175 Tlp. 031- 3526618, Faks. (031) 3532008</p>	 <p>10. PT ARTHA PERMAI KENCANA // Jln. Gembong 18 Surabaya 60141 Tlp. (031) 371 8489 Faks. (031) 371 9462 HP. 081 332 291 999</p>	 <p>11. CV SINAR SURYA SEJAHTERA // Citra Garden C5-18 Sidoarjo Tlp. 031 71500948</p>	 <p>12. PT. INDOMOBIL PRIMA NIAGA (KLETEK) // Jln. Raya Kletek No. 9 Taman Sidoarjo 61257 Tlp. (031) 787 8000 (htg) Faks. (031) 788 2163 HP. 081 2356 0877</p>
 <p>13. PT. INDOMOBIL PRIMA NIAGA (GUBENG) // Jln. Raya Gubeng No. 17, Surabaya 60281 Surabaya Tlp. (031) 5033151, 5033154 Faks. (031) 5032848</p>	 <p>14. Pill Top Power // Jln. Klampis Anom No. 12 Surabaya Tlp. (031) 355 6666</p>	 <p>15. PT MERCU GRAMARON // Jln. Klampis Anom No. 12 Kompleks Perumahan Wisma Mukti - Surabaya Tlp. (031) 5932600 - 2700 Faks. (031) 5946370</p>	 <p>16. PT BUMI BENOWO SUKSES SEJAHTERA // Graha Gramaron Jln. Bunguran 23-25A Surabaya Tlp. (031) 355 6666</p>
 <p>17. PT Rajawali Shakti Nusantara // (Graha Rakhmat 1st Floor) Jln. Raya Prambanan No. 5 Surabaya 60131 Tlp. (031) 31 5010076 Faks. (031) 5010085</p>	 <p>18. PT INTILAND GRADE // Spazio, 8th Floor, Graha Festival kav. 3 Jln. Mayjend Yono Soewoyo Graha Famili - Surabaya Tlp. (031) 9900 0980 Faks. (031) 9900 1050 Hp. 085646032553</p>	 <p>19. PT SARIMAS PERMAI // Jln. Waru Gunung No.23, Surabaya - East Java, Indonesia Tlp. (031) 7662434 Faks. (031) 7666662</p>	 <p>20. DISPERINDAG JATIM // Jln. Siwalankerto Utara li/42 Surabaya Tlp. (031) 8433967</p>
 <p>21. PT TOTAL QUALITY INDONESIA THE BEST CORPORATE MOTIVATOR // Surabaya Office: Graha Total Quality Jln. Jemursari No. 58B, Surabaya Tlp. (031) 8484690 - 95 Faks. (031) 8484696</p>	 <p>22. PT FOTON MOBILINDO // Jln. Rungkut Industri Raya No. 21 Surabaya Tlp. (031) 88187722 Mobile. 081335681555 / 031 8815344</p>	 <p>23. CV NICOVINDO MANDIRI // Jln. Lingkar Luar Barat No. 9 Surabaya 60182 Tlp. (031) 7492219</p>	 <p>24. ORGANDA TANJUNG PERAK // Jln. Prapat Kurung SLT 5 Surabaya 60165 Tlp. (031) 3293615 / 3295574</p>
 <p>25. DINAS KEBERSIHAN DAN PERTAMANAN SURABAYA // Jln. Menur 31, Surabaya Tlp. (031) 5967387</p>	 <p>26. ANDALAS JAYA CORPORATION // Jln. Raya Suatantira NO. 71, Kav. 4, Jati Asih- Bekasi Tlp. (021) 32951060 Faks. (021) 82424566 Jln. Pahlawan Komp. Mutiara Regency Blok A2-20, Jati - Sidoarjo Tlp. (031) 72993999 Faks. (031) 70771444</p>	 <p>27. PT GAYA MAKMUR MOBIL Permata Pelangi A1-A2 Jln. Dr. Ir. H. Soekarno Sukoililo Surabaya 60119 Tlp. (021) 58300788</p>	 <p>28. PT ADICITRA BHIRAWA // Matrip Karang Pilang No. 70 Surabaya Tlp. (031) 7671888 / 77888889 Faks. (031) 7660398</p>
 <p>29. INSA // Jln. Perak Timur No. 212 Surabaya Tlp. (031) 3292447 Faks. (031) 3291173</p>	 <p>30. Asosiasi Gula Indonesia // Apartemen The Boulevard Lt. UG C-1 Jln. KH. Fakhruddin No. 5, Jakarta Pusat 10250 Tlp. (031) 31991482</p>	 <p>31. PT PELANGI NUSANTARA POWER // Apartemen Pelangi A1-A2 Jln. Dr. Ir. H. Soekarno Sukoililo Surabaya 60119 Tlp. (031) 72160573</p>	 <p>32. THE PRAMBANAN RESIDENCE PT KARYA MULTIKARSA // Jln. Raya Prambanan Lidah Kulon Kav. 34-35 Surabaya Tlp. (031) 7510375 Faks. (031) 7511111</p>

Indonesia Transport Supply Chain & Logistics

by SITL

29 - 31 OCTOBER 2014

Jakarta International Expo
Kemayoran, Jakarta

Co-located with :



Gateway to Indonesia's emerging supply chain, logistics & material handling industry

EXHIBITION • BUSINESS MEETINGS • CONFERENCES



Some of our exhibitors :



and many more...

Indonesia Transport, Supply Chain and Logistics 2014 (ITSL), together with Intralogistics Indonesia (ILI), is Indonesia's only dedicated transport and logistics exhibition for products and services dedicated to the physical distribution of goods, supply chain and material handling. It aims to be a key partner of the industry by bringing government, international and domestic participants of the complete transport and supply chain industry all together in one place. The show provides opportunities to present products and solutions, share experiences and network, with the aim of seeking solutions to increase efficiency and reduce the cost of transport and logistics in Indonesia.

Why Participate?

- Meet the right contacts, build and renew your networks with local and international players.
- Expose your brand and be seen by the supply chain and logistics fraternity.
- Be informed on the latest industry trends with conference sessions over 3 Days.
- Be part of Reed Exhibitions Global Transport and Logistics portfolio of 23 events, supported by leading local associations and agencies, with global connections and local expertise.

Book Now, Contact :

Howu Zebua
Tel: +62 21 2556 5031
email: howu.zebua@reedpanorama.com

Organised by :



Supporting Partners :



www.transport-supplychain-logistics.co.id

www.intralogistics-indonesia.co.id



PT GAYA MAKMUR MOBIL

Jl. Lingkar Luar Barat No.9 Rawa Buaya - Cengkareng
Jakarta Barat 11740 - Indonesia

Ph. (+62 21) 58300788, Fax. (+62 21) 58300127

Email : info@gmmobil.com, Website : www.gmmobil.com

Medan - Pekanbaru - Jambi - Palembang - Lampung - Jakarta - Bandung - Purwokerto
Semarang - Solo - Surabaya - Balikpapan - Samarinda - Banjarmasin