

BUSINESS PRODUCTS MARKET

# TRUCKMAGZ

MAY  
2018

**LOGISTIK 4.0**

IDR 50.000



9 772355 584573

Edisi 47 / IV / 2018

**LOGISTIK TERDAMPAK  
REVOLUSI INDUSTRI**



JALAN TOL TAK BEBAS HAMBATAN

PASAR LIGHT COMMERCIAL VEHICLES TERDONGKRAK

TIPS PASANG BAN BARU

DRIVER TERBAIK TRUCKMAGZ SCHOOL JAKARTA



## VISITOR PROFILE

- **Freight Forwarder & Logistics Service**
- **Retail & Trading**
- **Manufacturing:**
  - Automotive
  - Chemicals
  - Building & Construction
  - Fast Moving Consumer Good
- Food & Beverage and Livestock
- Pharmaceutical
- Textile
- Information and Communication
- Oil & Mining
- Energy production & distribution
- **Public administration**
- **Scientific and technical activities**

## EXHIBITOR PROFILE

- **Freight Transport and Logistics Services**
  - Transport and Multinational Services
  - Tank Transport, Specialized Transport & Rail Freight
  - Maritime Transport & Air Cargo
  - International Freight Forwarding
  - Storage (dangerous goods storage, fragile and high value added product storage, etc.)
  - Pre and Post Manufacturing Logistics Services (Order Picking, Contract Manufacturing and Packing)
  - Supply Chain Management
- **Logistics Infrastructures and International Delegations**
  - Logistics Platforms
  - Logistics Facility Construction
  - Ports & Airports Services
  - National Development Agencies & Authorities
  - Chamber of Commerce
  - International Pavilions
- **Cold Chain**
  - HVACR
- **Transport & Logistics Technologies and Information Systems**
  - Services / Consulting
  - Software programmers / Publishers
  - RFID, Identification
  - Electronic Data Exchange (EDI)
  - Identification / Trace-ability
  - GPS Localization
  - Freight Exchange Marketplace
  - Supply Chain Management

## ● ITSCCL 2017 IN FIGURES



[www.transport-supplychain-logistics.co.id](http://www.transport-supplychain-logistics.co.id)

SEE US AT [f](#) [in](#) [t](#) [i](#) #ITSCCL2018

**OPENING CEREMONY**





## Jalan Menuju era Logistik 4.0

Industri 4.0 yang bermakna revolusi jilid keempat dalam industri, akan mewujudkan interkoneksi antara proses produksi, mesin, manusia, dan sistem rantai pasok dengan mengedepankan aspek *internet of things* (IoT) yang merupakan salah satu esensi dalam industri 4.0. Penerapan industri 4.0 berdampak pula dalam industri logistik dengan kemunculan istilah logistik 4.0 dan *supply chain management* 4.0. Secara implisit industri 4.0 tentu akan menciptakan bisnis model baru dan proses bisnis yang jauh lebih baik, karena terbentuknya integrasi antara unsur data dan konektivitasnya, analisis data dan inteligennya, interaksi manusia dan mesin, serta konversi digital ke fisik yang akan membentuk era baru dalam proses manufaktur dan produksi yang berdampak pada munculnya *smart factories*.

*Smart factories* atau pabrik pintar ini dibutuhkan karena industri dihadapkan pada pergeseran pola permintaan konsumen, perubahan tren pasar, serta perubahan perilaku konsumen. Seperti dalam jasa pengiriman barang, rantai pasok tradisional dengan model rantai pasok linear dan panjang, tidak lagi responsif untuk memenuhi permintaan pelanggan yang membutuhkan kecepatan waktu. Sementara dengan penerapan industri 4.0, industri dapat memanfaatkan *big data* untuk memenuhi segala permintaan kon-

sumen yang saat ini lebih spesifik sehingga proses dan persiapan dalam industri dan rantai pasoknya mampu menyesuaikan permintaan-permintaan khusus tadi. Selain itu, dalam sistem logistik, *error forecast* pada sistem *supply chain*-nya dapat lebih diminimalkan, mengingat logistik 4.0 telah melahirkan kemampuan memprediksi berkat bantuan *artificial intelligence* yang salah satu kegunaannya untuk menghindari penjualan semu di level *retailer*.

Namun tidak bisa dipungkiri bila muncul kekhawatiran jika nantinya penggunaan tenaga kerja akan terkikis dengan penerapan industri 4.0, yang mengedepankan digitalisasi dan otomatisasi seperti penggunaan robotik dalam pergudangan atau *drone* dalam pengiriman. Namun momentum ini harus disikapi secara positif, di mana dengan penerapan industri 4.0 justru akan meningkatkan daya saing SDM-nya melalui inovasi-inovasi baru, dengan menciptakan produk dan layanan yang memiliki nilai lebih tinggi. Pemerintah Indonesia pun telah berjanji untuk mendukung penuh jalan menuju era industri 4.0 ini, salah satunya melalui kebijakan insentif fiskal guna merangsang terbentuknya investasi baru dalam industri di Indonesia, yang pada akhirnya akan menciptakan lapangan kerja baru dan dapat meningkatkan daya saing industri Indonesia dan produknya di mata dunia.

### REDAKSI

**Pemimpin Umum**  
Ratna Hidayati

**Penanggung Jawab**  
/Pemimpin Redaksi  
Ratna Hidayati

**Pemimpin Perusahaan**  
Felix Soesanto

**Redaksi**  
Sigit Andriyono  
Abdul Wachid  
Citra D. Vresti Trisna  
Antonius Sulisty

**Fotografer**  
Giovanni Versandi

**Iklan**  
Sefti Nur Isnaini

**Kontributor Ahli**  
Zaroni

**Accounting**  
Evi Kumala Putri

**Sirkulasi**  
Muhammad Abdurohman

**Penasihat Hukum**  
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

 TruckMagz  
 @TruckMagz  
www.truckmagz.com



Cover

## LOGISTIK 4.0 / 47

Ilustrasi: TruckMagz

## DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #47

### Laporan Utama

- 06 MENUJU INDONESIA 4.0
- 12 TRANSFORMASI DIGITAL  
CIPTAKAN BISNIS MODEL BARU
- 16 PERUBAHAN SIGNIFIKAN  
RANTAI PASOK
- 20 PLATFORM ANGKUTAN BARANG  
ONLINE MASIH DIPERTANYAKAN
- 26 VOLVO TRUCKS EKSPLORASI  
OTOMATISASI
- 30 TINGKATKAN PRODUKTIVITAS  
PERUSAHAAN LOGISTIK  
DENGAN OPTIMASI GUDANG

### Liputan khusus

- 34 OTOMASI GUDANG  
DI PERUSAHAAN LOGISTIK
- 36 JALAN TOL TAK BEBAS HAMBATAN
- 40 TRANSPORTER TAK KUASA  
KENDALIKAN RUTE
- 44 PROYEKSI TREN POSITIF PASAR PIKAP
- 46 HERRY TRISAPUTRA ZUNA
- 50 ASTRA UD TRUCKS SUNTER
- 54 UPDATE DATA GAIKINDO  
UPDATE JAN-FEB 2018

### Market Review

### Leader interview

### Fokus Diler

### Data Gaikindo

### ATPM Update

### Info Produk

### Bursa Truk

### Event

### Tips & Trik

### Variasi

### Truk Special

### Komunitas

### Otobus

- 59 HJ BRIDGE LUNCURKAN AXLE 10 TON
- 60 INCOE MF N200
- 62 INDEKS HARGA TRUK BEKAS
- 64 TRUCKMAGZ SCHOOL DKI JAKARTA
- 69 RAILWAYTECH INDONESIA & IIBT 2018
- 72 PETUNJUK AMAN  
PEMASANGAN BAN BARU
- 76 MEMAHAMI WAJIB SNI PELUMAS
- 78 TRUK DAMKAR BERKOMPARTEMEN
- 82 PSMKBI
- 87 GERAKAN KONSERVASI BUS-BUS TUA

Penerbit  
**PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA**

Percetakan  
**PT UNIGROW KREATIFINDO**

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

Jalan Kutilang No. 23 Sidoarjo  
Tlp. 031-8077561



# Menuju Indonesia 4.0

Teks: Ratna Hidayati, Antonius Sulistyio / Foto: Giovanni, Anton

Istilah Industri 4.0 mengacu pada revolusi industri keempat yang dipublikasikan pertama kali tahun 2011 untuk penguatan industri manufaktur di Jerman saat itu. Industri 4.0 bermakna revolusi industri keempat di bidang manufaktur dan industri. Menilik ke belakang, pada akhir abad ke-18 muncul *mechanical loom* untuk membuat kain tenun, kalau di Indonesia disebut alat tenun bukan mesin, yang sampai sekarang tidak dihapuskan karena masih dipakai lantaran juga merupakan kekayaan teknologi nusantara termasuk mesin pelintingan rokok yang masih dilakukan secara manual. Revolusi industri kedua pada awal abad ke-20 dengan kemunculan sistem *line production* seperti industri pemotongan hewan, dan *single line production* saat ini masih diterapkan di Indonesia.

“Revolusi industri kedua merupakan kelanjutan revolusi industri pertama, di mana skala produksi sudah mulai besar dan upaya yang sistematis untuk meningkatkan produktivitas mulai dilakukan melalui konsep lintasan perakitan, pengukuran siklus waktu kerja, dan memicu kinerja manusia lewat sistem insentif. Revolusi industri kedua juga ditandai dengan praktik *mass production* dan salah satu pionirnya adalah Ford. Produksi bisa berskala besar karena dengan adanya teknologi pengangkutan, barang bisa didistribusikan ke wilayah yang jauh dari lokasi produksinya sehingga jangkauan pasar bisa luas dan volume pasar bisa besar,” ujar I Nyoman Pujawan, Dosen Fakultas Teknologi Industri, Institut Teknologi Sepuluh Nopember, Surabaya.

Revolusi industri ketiga dimulai pada awal tahun 1970-an yang ditandai dengan penggunaan sistem elektronik dan teknologi informasi untuk lebih mengotomatiskan lini produksi. “Memang pada revolusi industri pertama dan kedua di Indonesia masih dikelola oleh manajemen Hindia-Belanda, sehingga kita tidak bisa ikut serta di dalamnya. Tetapi pada revolusi industri ketiga pada tahun 1970-an sampai 1990-an, kita sudah mulai mau *take off* karena pada tahun 2000 ekspor Indonesia sudah mencapai 10 persen dari PDB (produk domestik bruto) namun saat itu tantangannya adalah isu globalisasi. Karena pada waktu itu industri masih bisa mengembangkan diri dengan proteksi ditarik atau *mine fiscal policy*, sementara globalisasi pada tahun 1990 merupakan isu global saat itu,” kata Air-langga Hartarto, Menteri Perindustrian.



Ada pun Industri 4.0 merupakan tren baru di bidang manufaktur yang melibatkan kombinasi sistem *cyber* fisik, otomatisasi, dan *internet of things* (IoT) yang bersama-sama menciptakan sebuah pabrik cerdas. "Melalui Industri 4.0, pabrikan dapat menghubungkan mesin-mesin ke awan (*cloud*) dan mengembangkan *internet of things* industri sendiri. Sehingga perusahaan dapat menggali potensi yang belum dimanfaatkan, yang menghasilkan pertumbuhan eksponensial dan skalabilitas yang sangat besar bagi perusahaan. Industri 4.0 mengintegrasikan berbagai jenis teknologi sebagai satu ekosistem, mulai dari *big data*, *autonomous robots*, *simulation*, *system integration*, *internet of things*, *cyber security*, *cloud computing*, *additive manufacturing*, dan *augmented reality*," kata Erwin Raza, Asisten Deputi Pengembangan Logistik Nasional, Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian.



Sumber: Forbes

Menurut Kepala Program Studi Manajemen Logistik Sekolah Tinggi Manajemen Logistik Indonesia, Afferdhy Ariffien, esensi Industri 4.0 adalah terwujudnya interkoneksi antar produk-mesin-manusia-rantai nilai dan model bisnis melalui teknologi *internet of things* (IoT), sehingga dapat saling berkomunikasi yang memungkinkan proses integrasi. "Dasar Revolusi Industri keempat adalah kemampuan teknologi (IoT) dalam menghubungkan manusia, alat, produk dan sistem. Penggunaan internet memungkinkan komunikasi antara manusia dan mesin dalam Cyber Physical System (CPS) melalui jaringan *network* yang sangat besar. Keterhubungan semua entitas dalam rantai nilai ini memungkinkan terjadinya koneksi rantai nilai yang optimal di dalam atau pun di luar perusahaan secara dinamis, *self-organizing*, dan *real time*," katanya.

Terwujudnya interkoneksi antar-entitas dalam rantai nilai membawa organisasi atau industri pada pencapaian kinerja yang belum pernah dicapai sebelumnya. Tidak saja level integrasi dapat jauh ditingkatkan tetapi juga memasuki level lebih *smart*, lebih intelijen dengan kemampuan kontrol di seluruh rantai nilai, serta siklus hidup produk yang berorientasi pada kebutuhan pelanggan yang semakin unik. Siklus ini dimulai pada ide produk yang mencakup penempatan pesanan, pengembangan dan pemberdayaan manufaktur, pengiriman produk untuk pelanggan, dan diakhiri dengan daur ulang. Di Amerika Serikat dan negara-negara berbahasa Inggris digunakan istilah *internet of things* (IoT) atau *internet of everything* yang kemudian menjadi *industrial internet of things* (Industrial IoT) untuk menggambarkan hal sama untuk Industri 4.0. "Pada Industri 4.0 proses manufaktur terintegrasi secara digital, baik dari segi teknologi, proses, sistem produksi hingga jenis material baru yang dapat mengoptimalkan serta menyederhanakan rantai pasok. Dasar untuk Revolusi Industri keempat adalah ketersediaan semua informasi yang relevan secara *real time* dengan menghubungkan semua entitas yang terlibat dalam rantai nilai," jelas Budi Nur Siswanto, Dosen Sekolah Tinggi Manajemen Logistik Indonesia.

Namun kebangkitan era Industri 4.0 juga memicu kekhawatiran. "Kita khawatir mengenai digitalisasi dalam menghadapi era revolusi industri keempat atau Industri 4.0 ini. Sebab kekhawatiran saat ini sama seperti kekhawatiran pada saat isu globalisasi muncul di era 1990-an, yang menganggap kalau tarif semua diturunkan menjadi nol atau lima persen maka industri kita akan habis. Oleh karena itu, sekarang kita harus mempersiapkan diri untuk menghadapi era berikutnya dari gelombang globalisasi, yakni gelombang digitalisasi," kata Menteri Airlangga. Meski begitu, menurutnya, momentum ini tidak boleh kita abaikan karena bonus demografi Indonesia sampai 2030, di mana 15 tahun ke depan akan menjadi masa keemasan bagi Indonesia untuk menikmati bonus demografi tersebut. "Artinya akselerasi ini harus kita lakukan saat sekarang ini, dan memang salah satu alasan bagi negara-negara atau pun investor yang mau berinvestasi di Indonesia karena *domestic market* kita yang kuat dan salah satu daya tarik dari digitalisasi adalah *domestic market*," ujarnya.

## Komite Industri Nasional

Ekonomi Indonesia sebetulnya mempunyai kekuatan. Berdasarkan data Kementerian Perindustrian, tenaga kerja Indonesia sudah bertumbuh dalam 10 tahun ini sebanyak dua kali, atau terjadi penambahan 30 juta pekerja dalam 15 tahun. Kemudian investasi di Indonesia sudah tumbuh 13 kali dalam 15 tahun, dari 22 persen menjadi 34 persen dari PDB. Kemudian konsumsi rumah tangga menjadi *driver* dari ekonomi Indonesia yang sudah tumbuh delapan kali dalam 15 tahun, di mana pengeluaran rumah tangga menyumbang 55 persen dari PDB. Termasuk *market* kapitalisasi Indonesia juga tumbuh sebanyak 15 kali dalam 15 tahun menjadi USD 500 miliar. "Itu artinya investasi di Indonesia berdasarkan survei jangka panjang 60 persen untung, dan ini merupakan yang tertinggi di ASEAN. Perekonomian Indonesia masuk peringkat 16 dunia di tahun 2016, dan kita punya aspirasi pada tahun 2030 Indonesia bisa naik ke peringkat 10 besar dunia dengan meningkatkan kinerja industri nasional melalui pengembangan Industri 4.0 ini. Bahkan menurut survei dari Price Waterhouse (PricewaterhouseCoopers) hasilnya lebih progresif lagi, di mana Price Waterhouse mengatakan bahwa pada tahun 2030 Indonesia akan masuk di nomor tujuh dunia dan di tahun 2050 Indonesia masuk peringkat empat dunia," kata Menteri Perindustrian.

Melalui penerapan Industri 4.0, kata Menteri Airlangga, aspirasinya akan mengembangkan sektor manufaktur sebagai fokus utama yang akan direvitalisasi dengan berbagai kebijakan, salah satunya yang terkait perpajakan seperti *tax holiday* di mana *tax holiday* pengertiannya hanya 100 persen pengurangan pajak sedangkan di luar itu namanya *tax allowance* dan saat ini sedang proses finalisasi. Kebijakan ini, menurut Airlangga, akan mendorong revitalisasi sektor manufaktur bukan hanya untuk investasi baru tetapi juga untuk ekspansi. Sehingga untuk ekspansi bisnis pun bisa mendapatkan *tax holiday* maupun *tax allowance*. "Kami juga akan mendorong ekspor dengan beberapa kebijakan termasuk *tax allowance* untuk industri tekstil yang padat karya untuk orientasi ekspor dan saat ini sedang digodok, dan Menko Perekonomian pun beraspirasi bahwa akan ada batasan ekspornya sehingga bisa *eligible* untuk fasilitas tersebut. Tentunya ini akan meningkatkan ekonomi yang pada gilirannya menurut Bapak Presiden bukan untuk mengurangi pekerjaan tetapi justru akan menambah pekerjaan," ujarnya.



### Darmin Nasution

Menteri Koordinator  
Bidang Perekonomian

Mengacu dari beberapa negara maju dalam penerapan Industri 4.0 seperti Korea Selatan, Jepang, bahkan Jerman memang langsung dipimpin oleh kepala negaranya. Saat ini Kementerian Perindustrian sudah punya UU Nomor 3 Tahun 2014 untuk membentuk Komite Industri Nasional (KINAS) sebagai agenda nasional khusus untuk Industri 4.0. "Saat ini kami sedang mempersiapkan dengan para *stakeholder* terkait agar program ini dapat terus dilaksanakan. Saat ini Pemerintah Indonesia telah menetapkan 10 Prioritas Nasional untuk Menjadikan Indonesia 4.0, yaitu mereformasi aliran material atau bahan baku, dan untuk industri hulu akan diberikan *tax holiday* dengan jangka waktu dari 5 tahun sampai 20 tahun mulai dari Rp 500 miliar sampai Rp 30 triliun. Sehingga *bracket*-nya jelas sesuai nilai investasinya berapa," kata Menteri Airlangga.

Isu selanjutnya, menurut Menteri Airlangga, pemerintah akan menata ulang dan mengintegrasikan kawasan industri di Indonesia. Di sektor otomotif mengacu konsep keberlanjutan terkait Euro 4, kemudian memberdayakan UKM (Usaha kecil dan menengah) yang selalu diminta oleh Presiden untuk selalu diutamakan dan tidak ditinggalkan. Kemudian membangun infrastruktur digital nasional karena lima sektor industri prioritas membutuhkan kecepatan data yang sangat tinggi, kemudian menarik investasi asing, meningkatkan modal SDM Indonesia, membangun ekosistem inovasi, memberikan insentif untuk investasi dalam hal teknologi, serta mengoptimalkan ulang peraturan dan kebijakan atau harmonisasi regulasi.

Lima sektor industri yang diunggulkan menuju Industri 4.0 baik dari sisi tenaga kerja, ekspor, maupun PDB mencakup industri makanan dan minuman, industri kimia, industri tekstil dan pakaian jadi, industri otomotif, serta industri elektronik. "Kenapa sektor yang dipilih hanya lima? Karena berdasarkan riset yang dilakukan A.T. Kearney dan Bank Dunia, bahwa yang mempunyai dampak utama untuk industri di Indonesia itu adalah lima sektor tadi. Dan kelima komoditi ini merupakan 80 persen daripada komoditi yang *demand*-nya besar di seluruh dunia. Sehingga diharapkan dari lima komoditi ini dapat menjadi penggerak perekonomian Indonesia selanjutnya. Untuk menjadikan Indonesia siap menghadapi Industri 4.0 maka harus fokus pada kelima sektor tadi. Untuk sektor makanan dan minuman, kami punya aspirasi untuk menjadikan terbesar di kawasan ASEAN. Untuk tekstil dan busana kita akan menaikkan tingkat menjadi produsen pakaian fungsional terkemuka dengan nilai tambah yang lebih tinggi. Untuk sektor otomotif, kita ingin menjadi pemain terkemuka di *internal combustion engine* (ICE) dan *electric vehicle* (EV) atau kendaraan listrik. Kemudian di industri kimia akan mengembangkan Indonesia sebagai produsen biokimia terkemuka, dan di industri elektronik akan mengembangkan industri berbasis *internet of things*," kata Menteri Airlangga.

## Insentif Fiskal

Sektor industri memang menjadi agenda besar dalam Kabinet Kerja Pemerintahan Joko Widodo. Sektor industri yang dimaksud terutama ada di dalam dua kelompok besar. Pertama adalah kelompok industri besi dan baja sampai turunannya dan kelompok kedua adalah kelompok kimia dasar. "Kelompok industri yang punya potensi besar di dalam kedua kelompok besar tadi yang pertama adalah kelompok industri mulai dari hulu seperti industri petrokimia atau pertambangan migas. Kemungkinan lain ada dari industri nabati seperti pengolahan CPO (*Crude Palm Oil*) menjadi bahan bakar, yang kalau industri ini dikembangkan maka kita tidak perlu lagi sibuk dengan B20 (BBM biodiesel 20%). Kemudian kelompok industri lainnya dari kelompok besar industri kimia dasar adalah kelompok industri farmasi. Kenapa industri farmasi yang kita pilih? Karena setelah kita mereformasi dan memperbaiki jaminan sosial kesehatan atau BPJS, negara telah melakukan pengeluaran anggaran yang cukup besar. Sementara kalau kita tidak mengembangkan industri hulunya, setiap kali kita mengembangkan produk-produk farmasi maka kita pasti akan mengimpor bahan bakunya dalam jumlah besar," kata Darmin Nasution, Menteri Koordinator Bidang Perekonomian.

**Darmin menjelaskan, saat ini pemerintah maju lebih jauh lagi untuk membangun ekosistem guna mendukung kelompok besar industri tadi. "Pertama adalah insentif fiskal, yang selama ini kebijakannya sudah ada namun pelaksanaannya susah. Kami akan melakukan perubahan besar sehingga pelaksanaannya benar-benar mudah. Kami sudah membuat dan mengeluarkan Peraturan Menteri Keuangan (PMK) untuk *tax holiday*, yang dalam waktu dekat pemerintah melalui Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM) akan menerbitkan persisnya kegiatan apa saja yang akan mendapatkan *tax holiday* itu. Kemudian pemerintah tidak akan membuat diskresi kebijakan lagi untuk memberikan *tax holiday*, karena kita sudah selesai merumuskan sekitar 151 kegiatan industri dengan KBLI (Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia) berupa nomor kode statistik yang basisnya dikeluarkan oleh Badan Pusat Statistik," urai Darmin.**

Siapa saja yang berhak mendapatkan *tax holiday* ini? Menurut Darmin, prinsipnya pihak yang berhak mendapatkannya harus mempunyai beberapa kriteria. Pertama industrinya harus menjadi pionir, kedua harus bisa melahirkan eksternalitas terhadap sektor industri dan itu artinya merupakan industri hulu. Maksud eksternalitas di sini, kalau dia hadir di sini dengan *tax holiday* yang cukup maka produknya akan cukup kompetitif dibandingkan dengan produk impor. Industri hulu yang dimaksud di sini sebagian besar adalah industri besi dan baja serta turunannya, industri petrokimia dan turunannya, serta industri kimia dasar yang turunannya industri farmasi.

Selain itu, menurut Darmin, pihaknya tengah merumuskan *tax allowance* (tunjangan pajak) yang diubah instrumen operasionalnya dan lebih tepat disebut *tax discount* (potongan pajak). “Misalnya, Anda mendapatkan diskon sekian persen dari pajak yang harus Anda bayarkan ke negara. Bisa 20 persen, 40 persen, atau 60 persen. Bahkan dalam kasus tertentu bisa sampai 80 persen, yang artinya besaran itu sudah mendekati *tax holiday*. Tentunya besaran potongan pajak ini juga dipengaruhi oleh berapa jumlah investasinya. Pemerintah juga sudah memberikan insentif kepada UMKM dan juga sudah diumumkan oleh Kementerian Keuangan, dengan PPh (Pajak Penghasilan) final yang artinya dihitung terhadap omset UMKM yang skala besarnya sampai dengan Rp 4,8 miliar. PPh untuk UMKM awalnya sebesar satu persen dihitung terhadap omset, sekarang menjadi setengah persen dihitung dari omset UMKM,” kata Menko Perekonomian. Jika pihak UMKM merasa keberatan dengan skema PPh final lantaran UMKM mesti membayar pajak penghasilannya sekalipun mengalami kerugian, Darmin mempersilakan untuk tetap menggunakan skema PPh normal.



**Airlangga Hartarto**

Menteri Perindustrian

Ekosistem kedua yang akan dibangun adalah perizinan. Pemerintah saat ini sudah masuk tahap akhir untuk membentuk sistem baru perizinan yang disebut dengan *online single submission* (pengajuan perizinan tunggal secara *online*). Ada tiga blok di dalamnya. Blok pertama, setiap kementerian atau lembaga maupun pemda (gubernur, bupati, wali kota) wajib membentuk satgas (satuan tugas) *leading sector*, di mana jika berada di kementerian atau lembaga harus di bawah sejen sedangkan di tingkat pemda harus di bawah sekda. Tugasnya adalah memonitor dan mengawal pemberian izin yang ada baik di kementerian atau lembaga ataupun di tingkat pemda, untuk mengantisipasi terjadinya *bottleneck* dalam setiap perizinan. Satgas ini dihubungkan melalui sistem IT yang terintegrasi, se-

hingga di mana izin itu terhambat bisa diketahui setiap saat. Blok kedua dari *online single submission* adalah, pemerintah yang membangun sistem teknologi informasi yang akan digunakannya.

Blok ketiga adalah pembaruan seluruh perizinan yang ada selama ini. “Kita tidak punya waktu banyak untuk mempelajari satu per satu perizinan itu karena jumlahnya banyak sekali, dan semua itu akan kami ubah bisa melalui PP dan melalui *ominous block* kalau itu ada di UU. Tetapi bukan UU seperti normalnya saat ini, melainkan sebuah UU yang menyebutkan semua perizinan dalam UU ini-ini dan ini diubah menjadi begini. Sehingga dari satu UU untuk menyelesaikan banyak persoalan, maksudnya UU tetapi pasalnya spesifik mengenai hal perizinan,” ujar Menko Perekonomian.

Darmin menjamin bahwa untuk perizinan usaha dan investasi, pemerintah tidak akan mempersulitnya. “Intinya sekarang filosofi perizinan kami, jangan orang disuruh mengurus izin semuanya dan cari lokasi terlebih dahulu baru kemudian memulai usahanya. Sekarang dalam hitungan kurang dari satu jam Anda sudah dapat semua perizinannya, setelah itu bisa langsung beli barang dan memulai usahanya. Tentu di dalam sistem itu kita perlu komitmen masyarakat untuk mematuhi standar yang kami tetapkan dalam sistem ini, dan kami menargetkan untuk menyelesaikan semua perizinannya dalam waktu satu tahun harus selesai mengingat banyaknya perizinan yang dibutuhkan dalam industri,” ujar Menko Perekonomian.

# ISUZU TRAGA

**EXTRA UNTUNGNYA  
LEGA MUATANNYA**



Isuzu Traga adalah solusi baru bagi Anda untuk kebutuhan kendaraan niaga yang andal dan irit BBM. Dengan mesin Legendaris Isuzu 4JA1-L berkapasitas 2,500 cc *Diesel Direct Injection*, Isuzu Traga akan selalu perkasa di kondisi jalanan rata maupun tanjakan. Memiliki GVW 2,950 kg, didukung sistem transmisi 5 percepatan, dan memiliki radius putar 4,5 m.





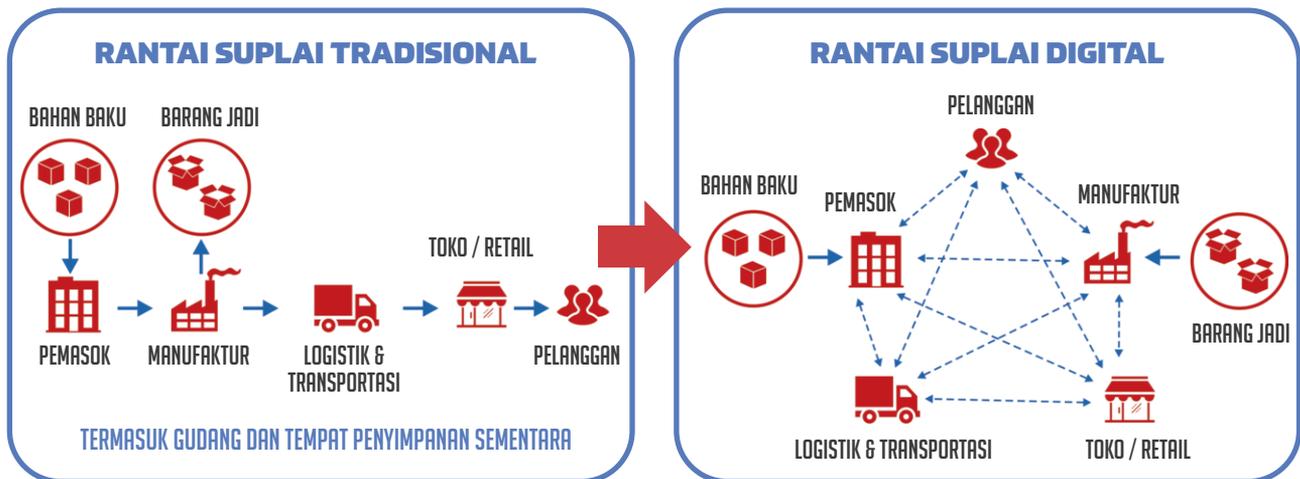
# Transformasi Digital Ciptakan Bisnis Model Baru

Teks: Ratna Hidayati, Antonius Sulistyio • Foto: Giovanni, Istimewa



Penerapan industri 4.0 secara global mengharuskan pelaku bisnis logistik Indonesia untuk segera berinisiatif mengubah strategi bisnis maupun bisnis modelnya, agar siap menghadapi persaingan yang akan lebih kompetitif ini. Dalam era digital mengacu industri 4.0, perusahaan dihadapkan pada pergeseran pola permintaan konsumen, perubahan tren pasar, dan perubahan perilaku konsumen. Sebagai contoh dalam jasa pengiriman barang, rantai pasokan tradisional saat ini memiliki model rantai pasok yang linear dan panjang, tidak lagi responsif untuk memenuhi permintaan pelanggan yang membutuhkan kecepatan waktu (Gambar 1). Sehingga perusahaan perlu mendesain ulang model rantai pasokan agar lebih terkoneksi.

Sebaliknya, melalui perangkat interkoneksi digital, perusahaan dapat mendesain rantai pasokan yang mampu menghubungkan pemasok, distributor, pedagang besar, pengangkut dan pelanggan sehingga memungkinkan rantai pasokan bereaksi lebih cepat dan lebih mampu beradaptasi dengan pasar yang berubah cepat (Gambar 2). **“Intinya transformasi digital memungkinkan perusahaan menciptakan proses yang lebih cepat, lebih fleksibel, dan lebih efisien untuk menghasilkan barang-barang berkualitas lebih tinggi dengan biaya yang lebih rendah,”** kata Erwin Raza, Asisten Deputi Pengembangan Logistik Nasional, Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian.



Sumber: Kemenko Perekonomian dan National University of Singapore

Artinya, secara implisit industri 4.0 tentunya akan menciptakan bisnis model baru dan proses bisnis yang jauh lebih baik. Hal ini dikarenakan adanya integrasi empat kelompok teknologi yang terus berkembang hingga saat ini, yaitu kelompok pertama yang terdiri dari data, daya komputasi, dan konektivitas. Kelompok kedua, yaitu teknologi analisis data dan intelijen, kelompok ketiga, yaitu interaksi manusia dan mesin, contohnya teknologi *augmented reality*. Sedangkan kelompok keempat, yaitu konversi digital ke fisik, contohnya sistem robotik atau pun proses pencetakan tiga dimensi. Keempat, teknologi tersebut apabila diintegrasikan akan membentuk suatu era baru dalam proses manufaktur dan produksi yang berdampak pada munculnya apa yang disebut dengan *smart factories*. Sehingga proses bisnis dan proses teknik akan mengalami kondisi yang sangat dinamis yang memungkinkan adanya perubahan proses bahkan hal ini dapat terjadi pada saat akhir-akhir suatu proses produksi.

Kepala Pusat Penelitian e-Supply Chain Center Fakultas Teknik Industri Universitas Telkom Bandung, Budi Santosa Chulasoh mengatakan, di antara beberapa integrasi dari beberapa teknologi tersebut, terdapat beberapa teknologi utama yang menjadi teknologi penopang pada struktur sistem industri 4.0, yaitu *internet of things, cybersecurity, cloud, additive manufacturing, augmented reality, big data*, dan analitik, *autonomous robots, simulation*, dan integrasi sistem baik secara horizontal maupun vertikal. **“Sistem yang terintegrasi tersebut memiliki kemampuan untuk merespons akan adanya suatu gangguan atau kegagalan pada suatu proses sehingga sistem akan dapat membantu memfasilitasi pengambil keputusan dalam mengambil keputusan secara cepat dan tepat,”** ujar Budi Chulasoh.

Menurut Dosen Fakultas Teknik Industri, Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) Surabaya, Prof. I Nyoman Pujawan, model bisnis bisa berubah mungkin bukan dalam konteks produksinya tetapi lebih kepada sistem *supply chain*-nya. **“Yang pal-**

**ing tampak adalah bagaimana pertemuan antara *demand* dengan *supply* terjadi. Di era tradisional, pertemuan ini kebanyakan terjadi secara fisik, dewasa ini terjadi secara *online*. Ini termasuk juga untuk *supply* atau *demand* dari transportasi, di mana sekarang mulai berkembang model penyediaan truk yang mengikuti model bisnis seperti taksi *online*,”** kata Nyoman yang juga menjabat sebagai *Head of Logistics and Supply Chain Management Laboratory ITS* ini. Ia menambahkan, proses bisnis tentu juga sangat banyak berubah di mana perubahan terutama terjadi di proses perencanaan dan pengendalian. **“Sebagai contoh, bagaimana aliran informasi penjualan sekarang bisa dengan cepat memengaruhi keputusan produksi dan keputusan pengiriman, ketika data penjualan produk terpancar *secara real time ke server* dan data tersebut bisa diakses oleh *planning system* yang dipakai perencana produksi maupun oleh *planning system* yang digunakan oleh perencana pengiriman,”** katanya.



### **Budi Santosa Chulasoh**

Kepala Pusat  
Penelitian e-Supply Chain Center Fakultas  
Teknik Industri  
Universitas Telkom, Bandung



### **I Nyoman Pujawan**

Dosen Fakultas Teknologi Industri  
ITS Surabaya

## **Paradigma Desentralisasi**

---

Penerapan industri 4.0, menurut Budi Chulasoh, juga berdampak pada berubahnya paradigma sentralisasi menjadi desentralisasi yang disebabkan oleh kemajuan dan integrasi teknologi menjadi lebih *advance* dibandingkan kondisi awal, yaitu proses produksi konvensional. "Secara sederhana desentralisasi yang mungkin terjadi yaitu bahwa mesin produksi tidak lagi sekadar memproses suatu produk tetapi produk tersebut berkomunikasi dengan mesin untuk memberikan keputusan apa yang tepat untuk dilakukan. Hal ini akan menyebabkan penerapan industri 4.0 akan membuka jalan untuk menuju era industri baru, yang akan mengubah *value chain* produksi dan model bisnis pada perusahaan terkait," ujarnya.

Industri 4.0, menurut Erwin Raza, juga telah memperkenalkan apa yang disebut 'pabrik pintar', di mana penggunaan perangkat komputer dan otomasi menyatu dengan penggunaan robotik di dalam proses pabrikasi. Dalam Industri 4.0 sistem siber-fisik memantau proses fisik pabrik dan membuat keputusan yang terdesentralisasi. Sistem fisik menjadi *internet of things*, berkomunikasi dan bekerja sama satu dengan lainnya, serta dengan manusia secara *real time* melalui web nirkabel. "Salah satu ciri mendasar dari Industri 4.0 adalah pengambilan keputusan yang terdesentralisasi menjadi bagian dari pengaturan siber-fisik untuk mengambil keputusan harian secara independen dan otonom," kata Erwin.

Sementara itu menurut Nyoman, desentralisasi yang dimaksud lebih kepada pengambilan keputusan karena setiap sistem atau sub-sistem dibekali dengan kecerdasan. Kemampuan membaca pola, mendeteksi, dan memprediksi mulai ada pada level sistem dan sub-sistem. Salah satu contohnya adalah *intelligent maintenance system*, di mana suatu sistem mampu mendeteksi atau memprediksi adanya tanda-tanda kerusakan sehingga kegiatan perawatan bisa dilakukan dengan tepat. "Model desentralisasi seperti ini sebenarnya secara tradisional sudah diterapkan cukup baik di Toyota Production Systems (TPS) dalam bentuk penerapan sistem Kanban, di mana pergerakan barang atau material diatur sepenuhnya oleh kartu yang disebut Kanban tersebut. TPS juga menurunkan otorisasi dalam penanganan gangguan di dalam sistem produksi, diistilahkan dengan Andon. Bedanya, di industri 4.0 ini desentralisasi keputusan didukung oleh ketersediaan informasi yang kaya algoritma dan pengambilan keputusan yang sudah cukup cerdas. Sejauh mana desentralisasi bisa terjadi sangat tergantung pada seberapa tinggi keakuratan *intelligent system* yang bisa dibangun. Berita baiknya adalah keputusan yang terdesentralisasi ini akan mengurangi kompleksitas perencanaan dan pengendalian dibandingkan bila dilaksanakan secara terpusat," urai Nyoman.

## Memanfaatkan *Big Data*

---

Dalam industri jasa logistik di masa depan, digitalisasi berperan sangat penting supaya dapat tetap eksis dan tidak terdisrupsi oleh pendatang baru, serta dapat beroperasi dalam skala global. Oleh karena itu, perusahaan jasa logistik dan rantai pasok harus segera mempersiapkan diri untuk beralih ke digitalisasi bisnis yang tak bisa dihindarkan. Menurut Erwin Raza, perubahan dari cara konvensional ke digitalisasi tidak dapat dilakukan seperti membalik telapak tangan, namun harus didukung oleh perubahan *mindset* pimpinan dan keahlian sumber daya manusianya. "Oleh karena itu, perusahaan harus dapat memahami teknologi apa yang dapat meningkatkan kinerja bisnis, dan mengembangkan keterampilan karyawan dengan mengikuti perkembangan digital terkini seperti *big data*, *autonomous robots*, *simulation*, *system integration*, *internet of things*, *cyber security*, *cloud computing*, *additive manufacturing*, dan *augmented reality*," ujarnya.

Tantangan terbesar menuju Industri 4.0, kata Erwin, adalah terkait masalah keamanan data dengan integrasi sistem baru tersebut, serta kemudahan akses ke sistem masih banyak dipertanyakan oleh pelaku bisnis untuk mengadopsi model Industri 4.0. "Sebagian besar pelaku bisnis masih mempertanyakan tentang bagaimana mempertahankan dan memelihara tingkat keandalan dan stabilitas sistem komunikasi siber-fisik model Industri 4.0 tersebut. Terkikisnya sebagian besar pekerjaan yang dilakukan manusia akibat diperkenalkannya sistem otomatisasi. Sebagian pemangku kepentingan dan investor masih pikir-pikir untuk berinvestasi dalam teknologi baru karena memerlukan investasi besar dan dampak perubahan drastis terhadap sumber daya manusia," kata Erwin.

Sedangkan menurut Ketua Umum Gabungan Pengusaha Makanan dan Minuman Indonesia (GAPMMI) Adhi Siswaya Lukman, tantangan paling besar adalah bagaimana Industri 4.0 ini sudah tidak mengejar skala ekonomi lagi. Artinya, kalau dulu orang hanya mengejar skala ekonomi saja di era Industri 3.0, bagaimana kita harus membuat kapasitas sebesar-besarnya supaya biaya produksinya serendah mungkin. "Dengan penerapan Industri 4.0 ini, bagaimana memanfaatkan *big data* ini untuk memenuhi permintaan menyesuaikan dengan kebutuhan konsumen. Artinya, harus lebih spesifik sehingga proses dan persiapan di industrinya harus bisa menyesuaikan permintaan-permintaan khusus, dengan jumlah yang mungkin tidak bisa lagi membuat kapasitas sebesar-besarnya namun tantangannya biaya produksinya harus serendah-rendahnya," ujar Adhi.

Adhi menambahkan, bagaimana dengan pemanfaatan *big data* ini bisa mempersiapkan barang atau jasa lebih cepat sesuai dengan kebutuhan yang spesifik, seperti contohnya restoran-restoran *franchise*. "Sudah ada beberapa yang menyiapkan seperti hari Senin biasanya konsumen banyak pesan yang jenis A, atau hari Selasa banyaknya pesan yang jenis B. Sehingga mereka tahu kalau hari Senin harus menyiapkan barang jenis A lebih banyak dan hari Selasa lebih banyak menyiapkan menu jenis B. Bahkan sudah ada yang sifatnya personal, dengan mengetahui kebiasaan konsumen membeli jenis produk yang sering dibelinya. Karena dengan *big data* ini, kita bisa melakukan prediksi untuk memahami kebutuhan *customer*, dan inilah yang dinamakan *artificial intelligence* dalam Industri 4.0," kata pria yang juga menjabat sebagai anggota Badan Perlindungan Konsumen Nasional (BPKN) ini.



Teks: Antonius Sulistyio / Foto: Giovanni, Anton, DHL Supply Chain Indonesia

# PERUBAHAN SIGNIFIKAN RANTAI PASOK



Esensi dari industri 4.0 adalah penggunaan internet ke dalam industri secara masif, tentunya kondisi ini akan berdampak pada perubahan struktural dalam industri termasuk industri logistik. Contoh konkretnya adalah tren industri *e-commerce* yang berkembang luar biasa saat ini, dan berdampak pula pada sistem toko di mana saat ini toko terbesar di dunia bukan lagi toko fisik melainkan konsep *marketplace* yang mempertemukan penjual dan pembeli secara *online*. "Industri logistiknya secara otomatis akan mengikuti *platform* industri besarnya ini. Seperti yang dikenal saat ini dengan sistem *last mile delivery*, *fulfillment center* atau pergudangan digital. Itu semua adalah bagian dari Industri 4.0 di mana terjadi perubahan pergerakan arus barang termasuk mengidentifikasi pergerakan barang melalui teknologi digital, dan ini akan terus bergerak ke sistem logistiknya," kata Yukki Nugrahawan Hanafi, Ketua Umum DPP Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI).

Menurut Kepala Pusat Kajian dan Pengembangan Produk PPM Manajemen, Andi Ilham Said, secara ide istilah *supply chain management* (SCM) identik dengan *integrated logistics management* dan merupakan cikal bakal dari logistik 4.0 atau SCM 4.0 tepatnya. "SCM 4.0 pada prinsipnya seperti menambahkan fitur pada *gadget* saja. Misalnya saya seorang manajer toko, kalau dulu mau mengecek berapa stok barang yang ada di toko, saya harus ke toko dan buka komputer dulu baru bisa melihat stoknya sekian banyak. Proses seperti ini sebenarnya masuk era SCM 3.0 meski sudah terintegrasi. Namun di SCM 4.0, saya tidak perlu lagi datang ke toko untuk mengecek barang melalui komputer di toko, cukup menggunakan *gadget* di tangan saya dan langsung bisa mengetahui stok barangnya ada berapa sat ini. Bahkan sampai bisa mengetahui pergerakan barang di seluruh dunia karena adanya bantuan sistem *cloud* dalam industri 4.0 ini," ujar Ais sapaannya.

Bahkan menurut Yukki, untuk melakukan pengiriman kargo skala internasional pun saat ini sudah sangat mudah dilakukan hanya bermodalkan laptop dan jaringan internet. "Kami di ALFI *launching* sebuah sistem yang menghubungkan *website* pengguna dengan 59 *ocean-going* atau jasa pengiriman internasional, dan terhubung pula dengan 130 pelabuhan di seluruh dunia. Praktiknya, kalau pihak A mau melakukan ekspor maka dia bisa *booking* langsung ke pihak *ocean-going* sesuai dengan negara tujuan ekspor, dan dapat memilih sendiri pelayaran mana yang punya rute tercepat ke negara tujuan dan paling efisien dari sisi waktu," katanya. Menurut Yukki, meski pihak *ocean-going* yang hendak dipakai tidak masuk ke Indonesia, namun eksportir yang sudah melakukan registrasi dan terdaftar di dalam sistem ini bisa memesan kapalnya dari mana pun, asalkan masih terkoneksi dengan 59 *ocean-going* dan 130 pelabuhan di seluruh dunia yang telah ditentukan oleh sistem ini. Karena sistem sudah terhubung langsung dengan *head-quarter* dari masing-masing *ocean-going*, maka tidak bisa lagi agensi-agensinya pelayaran itu mengambil keuntungan sepihak.

"Sehingga biaya-biaya akan menjadi lebih transparan dengan sistem ini. Memang biaya pengiriman belum tentu turun tetapi yang jelas menjadi lebih transparan dengan sistem ini, dan biasanya dengan transparansi itu orang akan lebih memilih dan membandingkan antara *ocean-going* yang satu dengan lainnya. Dari sisi waktu dan kecepatan misalnya, dan bisa mengetahui yang paling efisien menggunakan kapal yang mana. Karena setiap *ocean-going* ini mempunyai keunggulan masing-masing. Dalam konteks ini saya bukan mau bercerita tentang *ocean-going*-nya, tetapi ingin menekankan bahwa betapa mudahnya sekarang ini di dunia untuk melakukan pemesanan atau *booking* pelayaran kargo secara internasional. Sebenarnya ini bukanlah hal yang baru saat ini, karena prinsipnya sama dengan pesan tiket pesawat atau *booking* hotel di seluruh dunia secara *online*," ujar Yukki.

Sementara itu menurut Asisten Deputi Pengembangan Logistik Nasional, Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, Erwin Raza, logistik 4.0 merupakan isu baru bagi Indonesia. Secara implisit isu tersebut sebenarnya sudah ter-cover di dalam slot enam kunci penggerak pengembangan Sistem Logistik Nasional (Sislognas) yang meliputi penggunaan teknologi informasi dan komunikasi, pengembangan SDM, peningkatan pelaku dan penyedia jasa logistik, infrastruktur logistik dan transportasi, regulasi, dan komoditas utama. Namun, belum mengakomodasi transformasi digital dan otomasi logistik dan rantai pasok," kata Erwin.

Erwin menjelaskan, bila logistik 4.0 dapat diimplementasikan maka akan menjadi suatu lompatan besar bagi dunia logistik Indonesia, dan sebenarnya sangat menguntungkan bagi pengembangan Sislognas. "Karena salah satu prasyarat dalam implementasi logistik 4.0 adalah adanya standardisasi, baik dalam peralatan dan alat angkut maupun elemen data, serta adanya transparansi dan saling *trust* antara semua pihak yang terlibat di dalam jaringan logistik 4.0 ini. Salah satu keuntungannya adalah memudahkan bagi pemerintah dan semua pihak yang terlibat untuk memperoleh data *real time* yang akurat bagi pengambilan keputusan yang tepat, dan masalah data ini menjadi salah satu kendala utama dalam implementasi pengembangan Sislognas," ujarnya.

---

## KEMAMPUAN PREDIKSI

Penerapan *supply chain management* (SCM) 4.0 pada kenyataannya membawa perubahan sangat signifikan dalam setiap proses rantai pasoknya. Menurut Kepala Pusat Kajian dan Pengembangan Produk PPM Manajemen, Andi Ilham Said, konsep yang paling mengemuka terakhir ini adalah ilmu prediksi yang mampu meramalkan kebutuhan pelanggan. Misalnya pabrik roti merek A, jika produk A ini mau dipasarkan melalui jaringan toko waralaba syaratnya dalam waktu maksimum lima hari harus sudah ditarik dan diganti dengan yang baru, untukantisipasi produknya akan rusak dan tidak layak dikonsumsi. Permasalahannya, menurut Ais, banyak produk A yang harus ditarik karena stoknya berlebih di toko tersebut akibat jumlah yang dikirim dengan permintaan konsumen terdapat *gap* antara realisasi dengan prediksi. "Sekarang dengan bantuan sistem *artificial intelligence* melalui *smart phone* kita saat ini, sistem ini bisa memprediksi dari lima jenis roti yang diproduksi, jenis roti apa saja yang akan laku di toko tersebut. Prediksi ini berdasarkan data penjualan selama ini untuk roti merek A dan jenisnya di toko waralaba tersebut. Prediksi ini juga digunakan untuk meramalkan potensi penjualan roti merek A untuk jangka waktu empat bulan atau enam bulan ke depan, sehingga produsen bisa mempersiapkan inovasi produk dan strategi penjualan ke depan," ujarnya.

Berkat adanya *big data* dan *crowd sources*, lanjut Ais, prediksi akan semakin kuat. Pasalnya, tidak sekadar untuk melihat dari tren pembelian, namun sistem *big data* ini bisa mengambil data dari banyak sumber sehingga sistem ini lebih kaya dengan informasi. "Dari informasi yang dibangun itu maka bisa melakukan prediksi lebih akurat, sehingga bisa membuat lebih efisien karena *error forecast*-nya menjadi lebih kecil mengingat dalam prediksi pasti ada ketidakakuratannya. Seperti retur yang berlebihan itu karena *error forecast*-nya tidak bagus, sementara dengan ilmu prediksi ini akan memperkecil tingkat *error forecast* ini.

"Kaitan ilmu prediksi ini dengan *supply chain management* sangat penting. Perlu diketahui bahwa hal yang paling mematikan dan menjadi musuh besar di dalam *supply chain* adalah ketidaksesuaian antara permintaan dengan suplai. Karena dalam *supply chain* ini merupakan rangkaian dari hulu sampai hilir, dan seperti pesan berantai yang saling menginformasikan. Misalnya dari *retailer* bilangannya butuh lima tetapi di tengah jalan ditambahin lima lagi oleh bagian pemasarannya, dan terus ditambahin sampai ke tingkat produksi demi menciptakan kesan peningkatan penjualannya. Akhirnya, produksinya bisa sampai 100 misalnya, padahal yang dikonsumsi hanya 10. Akibatnya terdapat sisa 90 dan berdampak pada penjualan semu, ini menjadi masalah besar dalam *supply chain*," urai Ais.

Ia menambahkan, melalui penerapan SCM 4.0 dengan ilmu prediksi tadi, sistem tidak berhenti hanya menginformasikan jumlah penjualan dan pergerakan barangnya secara *real time*, melainkan bisa sekaligus melakukan fungsi analisa pasar guna memberikan *forecast* untuk suplai dan *demand* ke depan.

Sedangkan menurut Ketua Umum Gabungan Pengusaha Makanan dan Minuman Indonesia (GAPMMI) Adhi Siswaja Lukman, integrasi *big data*, *internet of things*, dan *artificial intelligence* menjadi faktor penting untuk menciptakan sistem logistik yang bisa membaca permintaan dari masing-masing daerah. "Sistem ini akan mengefisienkan *inventory* sehingga persediaan tidak perlu terlalu banyak, termasuk bisa mengefisienkan biaya sewa gudang karena ini terkait dengan modal kerja serta bunga bank dsb.

Misalnya di daerah A, dia akan meng-*capture* data untuk minggu depan perlu barang X sebanyak 100 misalnya, maka kebutuhan ini akan diinformasikan ke pihak produsennya kalau minggu depan hanya butuh 100 barang X. Sehingga barang yang dikirim hanya yang 100 tadi sesuai pesanan, tidak perlu kurang atau berlebihan dalam sistem logistiknya," kata Adhi.

## SDM AKAN BERKURANG?

---

Penerapan logistik 4.0 pada akhirnya membawa perubahan sangat signifikan dalam setiap proses logistiknya. “Namun demikian, digitalisasi dan otomatisasi seperti penggunaan robotik dalam pergudangan, *drone* dalam pengiriman, *smart application*, akan mengikis penggunaan tenaga kerja dan menjadi ancaman bagi penyerapan tenaga kerja. Sementara kenyataan yang tidak dapat dipungkiri adalah, industri jasa logistik di Indonesia menjadi salah satu sektor berkembang yang banyak menyediakan lapangan kerja,” ungkap Erwin Raza.

Senada dengan Erwin, Andi Ilham Said mengungkapkan bahwa salah satu kekhawatiran menuju era Industri 4.0 adalah berkurangnya peran manusia di dalamnya, di mana banyak profesi yang akan tergantikan oleh sistem. Menurutnya, hal ini terkait dengan dinamika perubahan pasar yang terbagi dua, yaitu emosional dan rasional. Jika dinamika pasar mengarah ke rasional maka komputerlah yang paling hebat karena semua data bisa dikumpulkan secara *computerized*, sehingga prediksi yang dilakukan komputer jauh lebih hebat dari keputusan yang dibuat manusia.

“Selama pertimbangannya rasional maka komputer yang lebih diunggulkan, sehingga di sini peran manusia jadi berkurang. Misalnya di bidang transportasi logistik, sekarang negara-negara maju sedang mengembangkan truk otonom yang bisa berjalan tanpa adanya sopir. Bahkan sistem truk otonom ini lebih presisi untuk mengantisipasi kecelakaan di jalan, dan pergerakannya juga lebih stabil sehingga konsumsi bahan bakarnya lebih efisien. Sedangkan kalau dikendarai oleh seorang sopir masih dipengaruhi oleh emosionalnya si sopir,” kata Ais. Sedangkan dinamika pasar yang mengarah ke emosional, katanya, peran komputer agak kalah dengan manusia. “Jika fungsi-fungsi yang sifatnya tidak pengulangan seperti kreativitas, inovasi, sistem berpikir yang terkait dengan emosional dan perlu nalar, tenaga kerja manusia tetap bisa *survive* dan artinya industri yang mengandalkan aspek emosional bisa tetap bertahan,” imbuhnya.

Namun di benak Adhi Siswaya Lukman, kekhawatiran ini tidak sepenuhnya benar. “Secara spesifik ada benarnya, seperti dalam industri makanan dan minuman, kalau dulu untuk proses pengemasan pakai orang maka di Industri 4.0 sudah pakai robot. Jadi otomatis di pekerjaan spesifik ini akan berkurang orangnya. Tetapi secara total industri tidak akan mengurangi SDM-nya, karena perusahaan yang menerapkan Industri 4.0 akan mempunyai daya saing lebih baik karena kapasitas perusahaannya akan lebih baik. Sehingga dia akan lebih cepat berekspansi, otomatis tenaga kerja yang tadinya di bagian pengemasan tadi misalnya, akan dialihkan ke bagian lain untuk ekspansinya ini. Sehingga secara total industri harusnya tidak mengurangi SDM, justru akan menciptakan lapangan pekerjaan baru atau divisi-divisi yang baru atau ekspansi yang baru. Ini yang sangat kami harapkan bisa mengarah ke sana. Dalam konteks ini dituntut untuk lebih

berkreasi menciptakan inovasi atau diversifikasi produk. Karena sekarang pun sudah sangat terasa dalam industri makanan dan minuman, yang tidak berinovasi atau melakukan diversifikasi produk baru biasanya pertumbuhannya lambat,” kata Adhi.



**Erwin Raza**

Asisten Deputi  
Pengembangan Logistik Nasional  
Kementerian Koordinator  
Bidang Perekonomian



**Andi Ilham Said**

Kepala Pusat  
Kajian & Pengembangan  
Produk PPM Manajemen



# PLATFORM ANGKUTAN BARANG ONLINE MASIH DIPERTANYAKAN

Teks : Citra / Foto : Citra



Perubahan tren logistik, terutama penggunaan aplikasi dalam pengiriman barang juga turut dikaji tingkat efektivitasnya dalam mendukung penerapan logistik 4.0. Meski demikian, proses peralihan bisnis angkutan barang dari konvensional ke *online* masih menyisakan pekerjaan rumah. Karena, tidak sedikit pemilik barang yang masih memercayakan pengiriman barang mereka ke angkutan barang konvensional ketimbang ke *platform online*. Selain itu, meski banyak perusahaan angkutan yang telah menjadi vendor *platform online*, tapi juga masih banyak perusahaan angkutan barang yang ragu dengan *platform*, terutama dalam pembagian keuntungan. Sejauh mana efektivitas *platform* angkutan barang *online* dalam melakukan efisiensi dan memberi nilai lebih ke perusahaan angkutan barang?

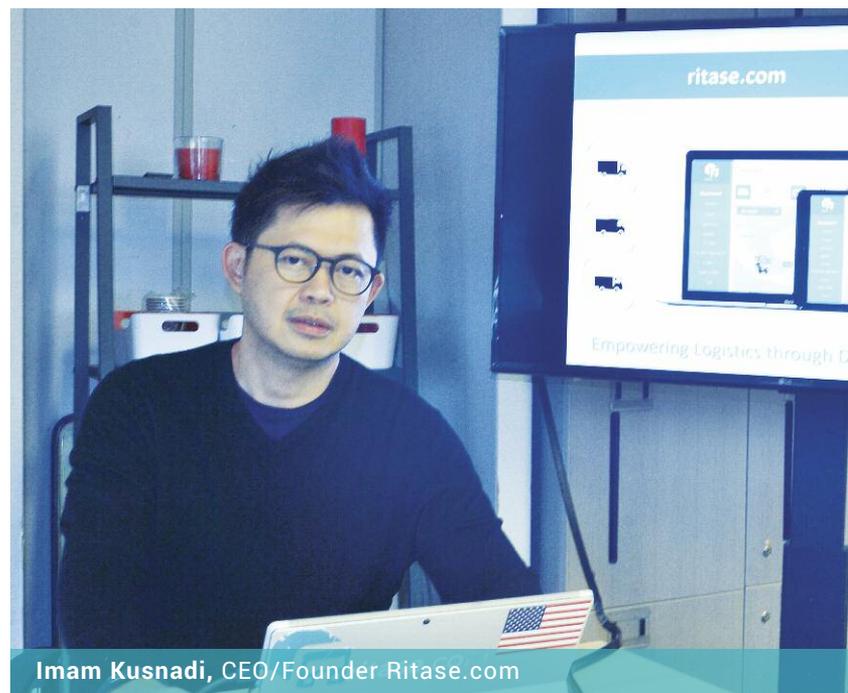
Iman Kusnadi, *CEO/Founder* Ritase.com mengatakan bila pihaknya telah menguji efektivitas *platform* angkutan barang berbasis *online*. Menurutnya, bisnis yang sedang dijalaninya itu mampu membantu memangkas biaya logistik. Ia mengaku bila saat ini telah mendapat investor baru dalam pengembangan digitalisasi *platform* miliknya karena dianggap memiliki prospek yang bagus dan dapat dikembangkan di Indonesia. Selain itu, model bisnis yang sedang ia geluti kali ini telah diterapkan di luar negeri, seperti di Cina dan India.

"Di India dan Cina, sopir truk itu sekaligus pemilik kendaraan. Kalau di Indonesia pemilik truk dan sopir itu dua orang yang berbeda. Ini yang membedakan kami dengan di India dan Cina. Mungkin ke depan kami akan menuju seperti yang ada di Cina dan India, di mana pemilik truk adalah sopir itu sendiri, tapi kalau saat ini kami masih berhubungan dengan tiga *stakeholder* (sopir, pemilik kendaraan, dan pemilik barang atau pengguna jasa). Kemajuan *platform online* sebagaimana di Cina dan India hanya bisa dilakukan ketika iklim bisnis sudah terbentuk, sehingga efisiensi bisa lebih ditingkatkan," kata Iman.

Menurut Iman, *platform* angkutan barang *online*, seperti Ritase.com yang memiliki kemampuan dalam menghubungkan pemilik barang dengan perusahaan truk mampu menciptakan efisiensi. Karena telah mengubah bisnis proses angkutan barang dari konvensional ke digital. Ia menuturkan, ketidadaan intervensi pihak ketiga inilah yang kemudian membuat mereka lebih efisien dari segi waktu dan biaya.

"Semua order yang masuk langsung terbagi menjadi beberapa tipe truk dan masuk ke masing-masing perusahaan truk dan ini *minimum error* bahkan *zero error*. Di satu sisi perusahaan angkutan merasa dimudahkan karena tidak perlu lagi menerima orang untuk menerima order karena sudah digantikan oleh kami. Selain itu, order yang mereka terima langsung ke *driver*, jadi semuanya melalui *digital platform*," katanya.

Meski efisiensi dapat diciptakan dengan memangkas pihak ketiga atau campur tangan manusia, memangkas biaya itu hanya mungkin terjadi karena beberapa faktor, seperti kemampuan dalam menggunakan teknologi. Iman yakin bila ekosistem bisnis sudah terbentuk, penurunan biaya logistik di Indonesia dapat dilakukan secara nasional. Kesulitan dalam menurunkan biaya logistik di Indonesia, kata Iman, disebabkan karena saat ini hanya 70% truk yang diisi dengan barang dan bahkan kurang dari jumlah itu. Tingginya jumlah truk dengan muatan kosong itu disebabkan karena masih harus menunggu order dan pulang dengan muatan kosong.



Seiring peningkatan jumlah pemilik barang yang mengubah bisnis proses pengiriman barang dari konvensional ke *online* akan membuat perusahaan angkutan barang mampu meningkatkan produktivitas armadanya. "Sekarang yang harus kami lakukan adalah mengedukasi pemangku kepentingan untuk menjadi satu dalam *platform*. Tanpa terikat dalam satu ekosistem, produktivitas tidak akan dapat tercapai. Saat ini setiap bulan kami berkembang hingga 70% karena pengguna kami semakin banyak. Perkembangan kami bisa sampai sedemikian pesat dikarenakan kami itu yakin dengan teknologi ini. Mereka merasa terbantu dan tidak harus berhubungan dengan *multiple trucking company*, tidak harus order satu per satu. Inilah yang menjadi alasan semakin banyak perusahaan angkutan ingin bergabung dengan kami karena merasa dimudahkan dalam mendapatkan muatan balen," ujar Iman.

Hal senada juga disampaikan Yohanes, CEO/Founder On-Trucks. Yohanes mengaku, perkembangan *platform* bisnis angkutan barang *online* yang ia kelola sudah sedemikian pesat. Sejak mulai diluncurkan pada November 2016 hingga saat ini telah memiliki 500 vendor dengan rata-rata 5.000 kendaraan dan per bulan hampir 200 transaksi. Menurutnya, keberhasilan bisnis yang ia kelola tersebut disebabkan karena memiliki kemampuan dalam mengurangi biaya dengan memangkas *middle man* hingga 20%-50%. Proses bisnis yang ia kelola juga berfokus dalam menghubungkan antara *user* dengan pemilik kendaraan tanpa perantara.

"Kami lebih banyak memberikan muatan balik. Kalau dari Jakarta ke Surabaya ongkosnya Rp 6 juta, tapi ketika sebaliknya, ongkosnya sudah hancur. Kadang-kadang kosong pun mereka pulang. Kami memberikan harga yang sama dan ini yang diharapkan pemilik kendaraan di mana sebelumnya mereka tidak bisa mendapatkan muatan balen sendiri. Pemilik kendaraan tidak perlu khawatir mengenai kemampuan kami dalam memberikan muatan balik, karena kami sangat fokus di muatan balik. Kalau seandainya di muatan balik itu kami potong 20% pun tidak akan jadi masalah di vendor karena kami memaksimalkan produktivitas mereka," ujar Yohanes.

Menurut Yohanes, *platform online* lebih efisien untuk *user*, lebih produktif dan memberikan margin lebih bagi perusahaan truk. Klaim efisiensi *platform online* dalam memangkas harga ke konsumen dan peningkatan produktivitas perusahaan angkutan berangkat dari hasil perbandingan harga dengan perusahaan angkutan konvensional. Berdasarkan hasil survei harga yang telah ia lakukan terhadap perusahaan angkutan konvensional, harga pengiriman barang ke tujuan yang sama dan dengan kendaraan yang sama bisa memiliki harga yang berbeda. Ia mencontohkan, biaya pengiriman barang dari Jakarta ke Surabaya bisa mencapai angka Rp 4 juta-Rp 10 juta. Adanya variasi harga ini, kata Yohanes, terjadi karena *middle man*.

"Bedanya kami dengan yang lain adalah, ketika *user* mengetik tujuan akan langsung keluar harga. Kalau kompetitor lain, yang muncul adalah harga masing-masing vendor atau sistem *bidding*. Kami menerapkan *cost per kilometers*. Harga yang keluar juga berdasarkan hasil survei kami kepada vendor mengenai biaya mereka ke beberapa kota dan kami buat algoritma yang mengatur harga sehingga ketika diketik kota tujuan dan muatan akan langsung dapat harga. Kami bisa menghubungkan harga sampai ke seluruh Indonesia. Di sinilah keunggulan kami, yakni adanya standarisasi harga. Harapan kami adalah ini dapat dipakai untuk membantu pemerintah dalam menyelaraskan harga distribusi ke seluruh Indonesia sebagaimana pesan Presiden," jelasnya.



Yohanes, CEO/Founder On-Truck

## Platform masih Dianggap *Middle Man*

Peralihan model bisnis angkutan barang dari konvensional ke *online* telah disambut baik oleh perusahaan angkutan. Perusahaan truk ramai-ramai mendaftarkan diri menjadi vendor *platform* angkutan barang *online*. Meksi begitu, ada juga beberapa perusahaan angkutan barang yang enggan bergabung dengan *platform online* dengan berbagai pertimbangan.

Agus Indrayanto, *General Manager* PT Naga Surya adalah salah satu contoh perusahaan yang memilih tidak bergabung dengan *platform* angkutan barang *online*. Ia melihat *marketplace* yang ada di Indonesia baru mapan untuk angkutan penumpang. Sedangkan untuk angkutan barang, ia melihat masih ada kemungkinan meski tidak akan bisa lancar dalam waktu dekat karena pertimbangan budaya, karakteristik, dan kondisi geografis. "*Marketplace* yang ada saat ini merupakan produk dari generasi muda saat ini. Sedangkan perusahaan transportasi saat ini, kata Agus, masih didominasi oleh pengusaha tua yang belum mengenal teknologi," jelasnya.

Selain itu, yang menjadi alasan perusahaan angkutan enggan bergabung dengan *platform* adalah anggapan bila *platform* angkutan barang *online* tidak mampu mengurangi *middle man* dan bahkan menjadi *middle man* itu sendiri. Hal inilah yang dinilai pengusaha angkutan bertentangan dengan apa yang ditawarkan *platform online* yang ingin mengeliminasi peran *middle man* dalam rantai logistik.

"*Marketplace* bisa juga disebut broker. Mereka ada di tengah antara barang dan konsumen. Mereka mengambil *fee*, paling tidak 10%. Di Eropa sekian negara ada dalam satu daratan. Dengan jarak panjang mereka perlu muatan balik, pasti masih laku. Selama ini kontrak muatan sudah ada hitungan standar. Regulasi tidak pernah dijalankan. Aturan main juga akan susah. Sekarang saja yang taksi *online* itu juga bermasalah misalnya soal tarif. Kalau ini kargo bisa lebih parah lagi. Enaknya operator, duduk manis, tidak menanggung risiko tapi dapat duit," katanya.

Pengusaha angkutan barang, lanjut Agus, tidak akan langsung mengiyakan karena berpikir bila 10% itu bukan jumlah yang sedikit. Ia juga mengaku pernah ditawari menjadi vendor di salah satu *platform* dengan persyaratan meminta jatah 10%. Selain itu, Agus juga permasalahan terkait proses pengiriman barang apabila gu-

dang sedang libur dan poin yang didapatkan serta beban asuransi barang dan asuransi kendaraan.

"Kami akan tergerus banyak sekali. Lebih enak asuransi dari asosiasi. Kami bayar sekian, klaim sekian, tapi berlaku satu tahun. Jika terjadi sesuatu masih bisa klaim. Jelas ini lebih murah sekali. Setahun dengan sekian ritase dalam sekian rupiah dan ini murah sekali. Jika asuransi lewat kargo sekali jalan, itu kan senilai barang. Setiap kali saya muat itu yang saya bayar. Belum dikurangi potongan *fee* maka jatuhnya habis. Tidak gampang mengubah cara berpikir pengusaha. Dengan harga angkut sekarang ini, yang kami dapatkan tambah habis. Jika saya ditanya apa kelebihannya (ikut *platform*), ya tidak ada," papar Agus.

Agus menambahkan, tawaran dari *platform* angkutan barang *online* adalah laporan perjalanan sudah dapat diselesaikan dengan GPS yang sebelumnya sudah ada di kendaraan miliknya. Hanya yang membedakan, kata Agus, adalah *customer* tidak dapat melihat, namun perusahaan angkutan dapat memberikan laporan melalui hasil cetak di GPS.

"Sampai saat ini *marketplace* belum ada manfaat besar yang bisa diterima. Siapa tahu ke depan regulasi berubah dan lima tahun ke depan saya masih belum tahu. Karena pengusaha tua yang pegang perusahaan. Jika ke depan ada regenerasi yang paham teknologi, mungkin bisa. Apalagi beberapa pengusaha Surabaya, masih pengusaha senior yang masih produktif dan lima tahun ke depan mereka masih terlibat," imbuhnya.

Direktur PT Mega Samudra Tama, Putra Lingga juga mengaku bila pernah mendapat tawaran untuk menjadi vendor *platform* angkutan barang *online*. Menurutnya, *platform* yang ditawarkan memiliki sistem sebagaimana Go-Box. Menurutnya, *platform* tersebut ingin masuk ke Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) dan berjanji memberi komisi 10%. Selain itu, tawaran tersebut juga menyatakan bila kesuksesan Grab dan Go-Jek terjadi karena sistemnya bayar di depan. Sedangkan pabrik, kata Lingga, selalu membayar di belakang.

"Pengusaha bayar *cash* ke sistem tapi pabrik tidak mungkin *cash*. Apakah mampu nalangi trus dengan bayari terus. Hal seperti ini tidak jalan karena *trucking* masih sistem kredit. Dengan sistem *trucking* digital, saya sebagai

pengusaha *trucking* tidak merasa takut, tapi pemerintah sudah ingatkan hal ini saat rapat anggota agar kami perluantisipasi. Lihat kondisi sekarang apakah Uber bertahan? Asia Tenggara tutup. Karena kemampuan Uber sudah habis masa jayanya. Saya melihat semua sistem pasti ada kelemahannya," ujarnya.

Agus menuturkan, selama ini rekan-rekannya selalu berpikir panjang untuk memutuskan menjadi vendor atau tidak. Kalau pun harus jadi vendor, akan dipikirkan juga beberapa kendaraan yang akan dipercayakan ke *platform online* atau tetap punya cadangan untuk mengangkut konsumen lama. Pertimbangan ini menjadi sesuatu yang wajar menurut Agus, karena tidak semua pemilik barang percaya *platform trucking online*.

"Kenapa harus percaya mereka jika bisa langsung *direct* (pemilik barang ke perusahaan truk). Jika langsung harga tentu bisa lebih rendah. Keamanan jelas aman karena sudah kenal. Sedangkan untuk *platform* angkutan barang *online* jangan ambil komisi besarlah, karena mereka kan tidak ambil risiko. Serta jangan mengandalkan sistem itu saja, karena GPS sendiri juga hasilnya sama. Jika dalam persaingan, pasti masih menang yang berjuang sendiri dengan catatan mereka tidak mengacu pada teknologi (*platform*). Broker yang sudah jalan kebanyakan mati, karena mereka ambil *fee*. Jika *customer* bisa *direct* langsung ke transporter lantas bagaimana, jadi bedanya cuma pada teknologi saja. Jika ada hal spesial yang mereka tawarkan ke transporter dan pemilik barang, mungkin *platform trucking online* masih bisa dipertimbangkan," jelas Agus.

Sedangkan perbedaan menggunakan jasa asuransi atau tidak, kata Agus, tidak terlampau berbeda. Menurutnya, persentase kecelakaan lalu lintas dan kriminal ditambah kejadian buruk di jalan kemungkinannya kecil dari semua rit yang ada. Menurutnya, penggunaan asuransi memang membuat lebih aman, tapi di sisi lain juga membengkakkan biaya. Rata-rata orang lama pakai asuransi dan truk baru karena tingkat risiko kecelakaan tinggi akibat infrastruktur dan peningkatan jumlah pengguna jalan tidak berimbang. "Broker ini hidup mengandalkan kepercayaan, tetapi perusahaan *trucking* hidup dengan kepercayaan dan unit yang dimiliki. Jika broker tidak dipercaya jelas tidak bisa kerja. Perusahaan *trucking* tidak dipercaya, masih bisa kerja," ujarnya.

## Pemilik Barang: Kepercayaan adalah Segalanya

Keputusan menggunakan *platform online* atau bertahan dengan sistem konvensional jatuh di tangan pemilik barang. Sebagaimana yang disampaikan (sebut saja Arif) salah satu perwakilan perusahaan pemilik barang mengatakan bila pihaknya hanya menggunakan jasa angkutan yang sudah teruji. Hal inilah yang membuat perusahaan yang sudah berdiri selama 10 tahun ini tetap bertahan menggunakan jasa angkutan barang konvensional.

Arif mengaku tidak anti dengan *platform* angkutan barang *online*, karena untuk mendapatkan kepercayaan, ia harus sudah membuktikan terlebih dulu sebelum memutuskan menggunakan *online* atau konvensional. "Di perusahaan kami ada rangkaian panjang proses seleksi calon vendor kami. Kami akan mempertimbangkan harga karena berkaitan dengan negosiasi, layanan, jumlah armada yang menyangkut kecepatan pengiriman barang. Serangkaian kriteria tersebut kemudian diuji kebenarannya dengan pengecekan langsung ke lapangan," katanya.

Selain kepercayaan, Arif juga berharap perusahaan angkutan yang menjadi mitra selalu melakukan evaluasi proses pengiriman barang secara periodik. Evaluasi ini, kata Arif, diperlukan untuk meningkatkan kinerja, dan mencari kesepakatan yang terbaik untuk kedua belah pihak. Sehingga baik dari pemilik barang dan perusahaan angkutan sama-sama memberikan rekomendasi untuk kelancaran kerja sama.

"Siapa saja yang bekerja sama dengan kami selalu kami berikan evaluasi agar dapat *win solution*. Kami sudah beberapa kali berganti-ganti mitra. Biasanya kami lakukan evaluasi dan kami berikan kesempatan berikutnya, apabila masih belum ketemu solusinya, kami mencari mitra lainnya. Selama ini, kami punya lebih dari lima vendor untuk mengangkut barang kami," ujarnya.

Arif mengaku bila pihaknya kerap berganti vendor angkutan. Ketika evaluasi dan kesempatan untuk berubah telah diberikan dan tidak ada perubahan maka perusahaannya akan memutuskan untuk bekerja sama

lagi dan menganggap memang beda *culture* dan prinsip. Ia menyadari bila proses bisnis dan standar layanan di perusahaan angkutan terdapat perbedaan. Sehingga ia tidak pernah memutuskan untuk memaksakan kerja sama apabila sudah tidak satu jalan.

”Pada prinsipnya kami selalu mengedepankan mediasi setiap menyelesaikan persoalan dengan vendor kami. Nomor satu yang menjadi orientasi dari kami bukan dari segi harga, tetapi kepercayaan dan juga layanan,” ujarnya.

Sampai hari ini Arif mengaku bila di perusahaannya kerap mendapat tawaran dari *platform* angkutan barang *online*. Namun, selama ini yang membuatnya enggan dalam bergabung adalah karena pihak yang menjadi penanggung jawab atas kehilangan barang belum jelas. ”Pemilik kendaraan itu bukan aplikasi, tapi perusahaan angkutan. Sehingga tanggung jawab atas barang juga tidak jelas harus dibebankan kepada siapa. Kalau pun ada pergantian, kami tidak ingin barang kami diganti dengan harga yang jauh di bawah harga barang kami,” jelasnya.

Masih adanya ketidakpercayaan perusahaan atau pemilik barang dinilai Yohanes sebagai sesuatu yang wajar. Karena *platform* angkutan barang *online*, khususnya untuk angkutan barang belum begitu lama. Di sisi lain, saat ini adalah masa peralihan dari konvensional ke *online*. Untuk meredam ketakutan pemilik barang, ia mengaku telah menyiapkan strategi khusus, baik dari segi harga dan juga layanan.

Kalau kekhawatiran *customer* kami soal harga, kami sudah menyiapkan standar harga. Sedangkan untuk keamanan, kami juga menawarkan asuransi serta kemudahan dalam pembayaran. Sehingga *customer* tidak perlu repot harus membayar sendiri sehingga mereka membayar melalui kami. Selain itu, terkait keamanan barang yang menyangkut *privacy*, *customer* seharusnya tidak perlu khawatir karena yang menangani transaksi mereka itu bukan kendaraan yang sama. Sehingga tidak perlu takut untuk dibaca dari mana mereka ambil barang, di mana menyimpan barang dan ke mana menjualnya. Justru pemilik barang harus takut dengan perusahaan konvensional. Karena sopir yang akan melayani tidak banyak dan tujuan pun relatif sama hampir setiap hari sehingga kemungkinan besar keamanan kurang bisa terjamin,” ungkapnya.

Sedangkan dalam hal melacak posisi kiriman, lanjut Yohanes, pihaknya telah memasang GPS di masing-masing kendaraan vendor agar kendaraan dapat terus dikontrol meski sopir sedang mematikan ponsel. Selain itu, dalam hal bongkar-muat barang, aplikasi On-Truck telah dilengkapi dengan kode yang akan diberikan kepada penerima barang. Sehingga apabila penerima tidak dapat memasukkan kode yang diberikan, maka barang tidak akan diturunkan oleh sopir.

Terkait kepercayaan konsumen, Iman melihat datangnya kepercayaan konsumen pada *platform* penyedia angkutan barang hanya soal waktu. Selain itu, ia juga menuturkan bila konsumen melihat digitalisasi sebagai sebuah hal yang penting, maka mereka akan sangat percaya bila Ritase adalah solusi untuk bisnis angkutan barang ke depan. Tapi, kalau konsumen yang tidak melihat digitalisasi sebagai faktor, perkembangan bisnis maka tidak akan berkembang dengan baik atau masih *fifty-fifty*. Jika mereka juga tidak bisa beralih dan bertransformasi, karena infrastruktur mereka tidak siap.

”Sekarang yang siap infrastrukturnya adalah perusahaan multinasional. Perusahaan yang menjadi pengguna jasa kami adalah 100% perusahaan multinasional dan tidak ada yang lokal. Kami khusus *B to B* dan tidak melayani ke *customer* perorangan. Sedangkan mitra Ritase adalah perusahaan angkutan dan bukan perorangan. Kami bukan semacam Go-Box, yang mitranya adalah perorangan,” ujarnya.

Ia berharap konsumen melihat transformasi digital di dalam rantai *supply chain* telah berubah menjadi digitalisasi, baik dari segi pengemasan barang, di gudang, sampai proses pengiriman barang. Pemilik barang harus mulai membuka mata bila digitalisasi sudah ada di layanan pengiriman barang. Sedangkan untuk perusahaan angkutan, ia berharap agar jangan takut dengan digitalisasi. Karena, menurutnya, digitalisasi ini bukan untuk menggerus, tapi justru membantu bisnis perusahaan angkutan barang.

”Selama ini mereka takut berinvestasi lagi dan takut sopir tidak bisa menggunakan aplikasi. Kalau dulu, kita semua tidak menyangka tukang ojek bisa jadi seperti sekarang. Buktinya sekarang sudah android mania semua. Kalau tidak mulai dari sekarang, mereka akan mati,” tegasnya.



## Volvo Trucks Eksplorasi Otomatisasi CIPTAKAN TRANSPORTASI LEBIH AMAN DAN EFISIEN

Berkembangnya kendaraan tanpa pengemudi menjadi salah satu tanda era Revolusi Industri keempat. Volvo Trucks International merupakan salah satu pabrikan yang tengah mengembangkan truk tanpa sopir ini.

*Ceren Wende, Communication Manager Volvo Trucks International mengatakan, Volvo Trucks sedang mengeksplorasi berbagai kemungkinan yang dibuat oleh otomatisasi dengan ambisi untuk menciptakan transportasi lebih aman, lebih berkelanjutan, dan efisien. "Saat ini kami memiliki sejumlah pilot berbeda yang kami jalankan bekerja sama dengan pelanggan kami," sebut Ceren.*

*Pertama, Volvo FMX otonom yang beroperasi di tambang Boliden di Kristineberg, Swedia. Tujuannya dengan uji coba ini adalah untuk memeriksa bagaimana otomatisasi dapat berkontribusi pada transportasi yang aman dan produktif dalam geografi yang sulit. Teknologi yang digunakan dalam truk FMX, termasuk sensor berbasis radar/laser secara konstan memantau geometri tambang dan menghasilkan peta rute yang kemudian digunakan untuk mengatur kemudi kendaraan, perubahan gigi, dan kecepatan. Teknologi ini membantu mendorong produktivitas dengan memungkinkan operasi berjalan terus-menerus,*



bahkan selama operasi peledakan, di mana pengemudi biasanya harus menunggu sampai galeri tambang telah berventilasi sebelum kendaraan dapat dimuat.

*Kedua, bersama dengan perusahaan pengelolaan limbah Swedia, Renova, Volvo Trucks saat ini sedang menguji bagaimana kendaraan otomatis dapat berkontribusi pada penanganan sampah yang lebih aman dan lebih efisien di area yang dibangun dan menciptakan lingkungan kerja yang lebih baik bagi pengemudi. Sistem otomatis yang diuji pada prinsipnya sama dengan yang dimiliki tambang Boliden.*





Truk sampah otonom yang diuji coba

Ketiga, pada tahun 2016, Volvo Trucks menguji Volvo VM *self-steering* yang dikonfigurasi untuk transportasi tebu di Brasil. Truk itu dikembangkan untuk memeriksa bagaimana mengemudi otomatis dapat memungkinkan untuk menghindari kerusakan tanah dan tanaman dalam proses panen, sehingga meningkatkan pendapatan. Teknologi yang digunakan memastikan bahwa truk selalu mempertahankan jalur yang tepat ketika mengemudi, di samping dan jauh dari pemanen, sehingga tanaman tidak rusak karena terinjak-injak.

“Setiap konsep otomasi yang dikembangkan oleh Volvo Trucks saat ini dimungkinkan oleh Volvo Dynamic Steering, Collision Warning dengan Emergency Brake, Adaptive Cruise Control, I-Shift, dan sensor. Beberapa fitur ini tersedia saat ini sebagai standar dalam model truk Volvo baru. Walau ketika dikembangkan bukan untuk otomatisasi, masing-masing menawarkan kemampuan yang memungkinkan otomatisasi,” ungkap Ceren.



## FOKUS PADA KEAMANAN DAN LEBIH EFISIEN



Hans Zachrisson, Strategic Development Manager Renova

Juli tahun lalu, *TruckMagz* berkesempatan mengunjungi pabrik Volvo Trucks International di Gothenburg, Swedia dan melihat secara langsung bagaimana *pilot project* truk sampah otonom ini dikembangkan.

Bersama dengan perusahaan pengelolaan sampah Swedia, Renova, Volvo Trucks sedang menguji dan meneliti bagaimana kendaraan otomatis dapat berkontribusi pada penanganan yang lebih aman, lebih efisien, dan menciptakan lingkungan kerja yang lebih baik bagi pengemudi. Sistem otomatis yang diuji pada prinsipnya sama dengan yang dipasang pada truk Volvo otonom yang beroperasi di Tambang Kristineberg di Swedia bagian utara sejak musim gugur 2016.

“Mengemudi kendaraan komersial berat di daerah perumahan perkotaan dengan jalan-jalan sempit dan pengguna jalan yang rentan secara alami membebaskan tuntutan besar pada keselamatan, bahkan ketika kecepatan kendaraan tidak melebihi kecepatan berjalan normal. Truk

sampah yang kami uji terus memantau lingkungannya dan segera berhenti jika tiba-tiba muncul rintangan di jalan. Pada saat yang sama, sistem otomatis menciptakan prasyarat yang lebih baik bagi pengemudi untuk mengawasi semua hal yang terjadi di dekat truk,” kata Carl Johan Almqvist, *Traffic & Product Safety Director Volvo Trucks* saat *TruckMagz* berkunjung ke Pabrik Volvo di Swedia tahun lalu.

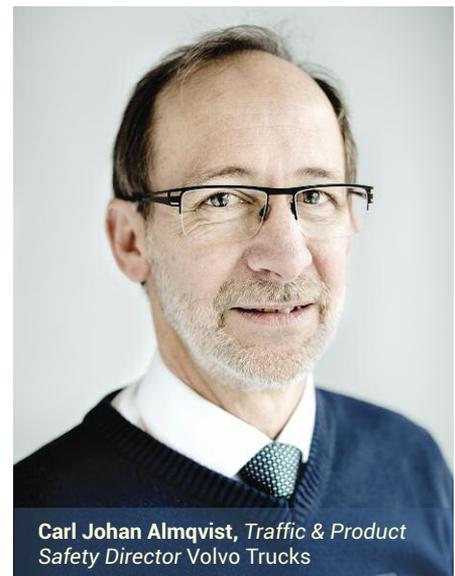
Pertama kali truk sampah otomatis digunakan di area baru, truk digerakkan secara manual sementara sistem *on-board* terus memantau dan memetakan rute dengan bantuan sensor dan teknologi GPS. Lain kali truk memasuki area yang sama, truk tahu persis rute mana yang harus diikuti dan di mana harus berhenti.

Pada pemberhentian pertama dengan sistem otomatis diaktifkan, pengemudi keluar dari kabin, pergi ke bagian belakang truk, mengeluarkan gerobak sampah, dan mengosongkannya persis dengan mengoperasikan kontrol yang rele-

van. Ketika operasi selesai, truk secara otomatis berbalik ke tempat sampah berikutnya setelah menerima perintah pengemudi. Pengemudi berjalan di rute yang sama dengan yang ditempuh truk dan dengan demikian selalu memiliki pandangan penuh tentang apa yang terjadi dalam arah perjalanan. Tapi mengapa sebaliknya bukannya mengemudi ke depan?

“Dengan membalikkan truk, pengemudi dapat tetap dekat dengan unit *compactor* daripada harus berulangi kali berjalan di antara bagian belakang dan kabin setiap kali truk sedang bergerak. Dan karena pengemudi tidak harus memanjat masuk dan keluar dari kabin setiap memulai dan berhenti, risiko cedera terkait pekerjaan yang lebih kecil seperti tekanan pada lutut dan sendi lainnya,” kata Hans Zachrisson, *Strategic Development Manager* di Renova.

Membalikkan arah sebaliknya merupakan manuver yang cukup berisiko karena pengemudi mungkin merasa sulit untuk melihat siapa atau apa yang bergerak di belakang kendaraan, bahkan jika itu dilengkapi



Carl Johan Almqvist, Traffic & Product Safety Director Volvo Trucks

dengan kamera. Di daerah-daerah tertentu kendaraan komersial berat tidak diperbolehkan bergerak mundur dengan alasan keamanan, di lain sisi, hal itu adalah persyaratan bahwa pengemudi harus berdiri di belakang truk untuk memastikan jalannya jelas sebelum kendaraan diizinkan bergerak mundur. Solusi sedang diuji dirancang untuk menghilangkan masalah ini. Karena sensor memantau area di sekitar truk sampah, mengemudi sama amannya tidak peduli ke arah mana kendaraan bergerak. Jika misalnya jalan dihalangi oleh mobil yang diparkir, truk sampah dapat secara otomatis mengitari obstruksi asalkan ada ruang yang cukup di sampingnya. Karena sistem otomatis mengoptimalkan perubahan gigi, kemudi dan kecepatan, konsumsi bahan bakar dan emisi juga dapat dikurangi.

Meskipun ruang lingkup teknis sudah ada, banyak penelitian, pengujian, dan pengembangan tetap dilakukan sebelum truk sampah *self-driving* dapat menjadi kenyataan. Proyek gabungan ini berlanjut hingga akhir tahun 2017 dan diikuti oleh evaluasi fungsionalitas, keamanan, dan paling tidak, seberapa baik jenis kendaraan ini diterima oleh pengemudi, pengguna jalan lainnya dan penduduk

setempat. Kendaraan dengan tingkat otomatisasi yang berbeda-beda mungkin akan diperkenalkan lebih awal dalam aplikasi lain, di mana tugas transportasi berlangsung di dalam area yang sangat terbatas seperti tambang dan terminal kargo.

Lalu, bagaimana peluang truk tanpa sopir ini di Indonesia? Menurut Ceren, pengembangan dan potensi bisnis mengemudi otonom tergantung pada beberapa faktor, termasuk kasus bisnis untuk perusahaan pengangkutan, teknologi, masalah hukum, standardisasi, dan penerimaan sosial. “Potensi Indonesia untuk truk otonom tergantung pada seberapa cepat faktor-faktor ini berkembang di negara tersebut,” imbuhnya.



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

**Mobil Delvac**  
90 years

**Mobil Delvac**  
Performa oleh ExxonMobil

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

Lebih lanjut <http://mobil.com> untuk informasi distributor kunjungi [www.exxonmobil.com/distributorlocator](http://www.exxonmobil.com/distributorlocator) atau hubungi [pelumas@exxonmobil.com](mailto:pelumas@exxonmobil.com)

© 2017 Exxon Mobil Corporation. Seluruh merek yang digunakan adalah merek dagang atau merek dagang terdaftar milik Exxon Mobil Corporation atau salah satu anak perusahaannya.



# Tingkatkan Produktivitas Perusahaan Logistik dengan Optimasi Gudang

Teks : Citra, Anton / Foto : DHL Supply Chain Indonesia





Modernisasi teknologi robot memiliki peran penting di dunia logistik hari ini, terutama untuk sistem pergudangan. Di Indonesia tidak banyak perusahaan yang sudah menggunakan robot atau otomasi di gudangnya karena investasi yang dikeluarkan untuk otomasi cukup besar. Besarnya investasi inilah yang membuat perusahaan yang ingin melakukan otomasi harus memiliki pertimbangan yang matang dan sudah benar-benar membutuhkan.

Direktur PT Intramega Global Nyoman Ari Wijaya mengatakan, selama ini otomasi gudang sudah banyak diketahui aplikasi dan manfaatnya oleh banyak orang dan juga perusahaan. Namun, perusahaan yang benar-benar mengaplikasikan otomasi gudang di Indonesia tidak cukup banyak karena dana yang dikeluarkan cukup banyak. Besaran biaya optimasi gudang sangat bervariasi dan bergantung produk dan kapasitas gudang.

”Untuk otomasi yang paling kecil itu sekitar 3-4 juta dolar AS. Di Indonesia ada beberapa perusahaan yang sudah melakukan otomasi gudang. Sampai hari ini perusahaan-perusahaan di Indonesia masih banyak yang menggunakan sistem manual. Sedangkan untuk penggunaan *warehouse management system*, mungkin sudah banyak dipakai di Indonesia, tapi untuk otomasi di Indonesia masih tergolong langka,” ujarnya.

Sebagai perusahaan trading dan konsultan yang memiliki pengalaman cukup lama di pergudangan, Intramega Global sangat memahami keuntungan, terutama dalam hal peningkatan produktivitas yang didapatkan dari penerapan otomasi gudang. Bila ditinjau dari yang paling dasar, adanya *racking system* sangat membantu gudang dalam memaksimalkan kapasitas dan pergerakan. Perbedaan antara gudang yang menggunakan *racking system* dan yang tidak menggunakan memiliki tingkat perbedaan produktivitas.

Tanpa adanya *racking* yang baik, kata Nyoman, sebuah perusahaan akan terkendala dalam *first in first out* (FIFO) dan *first expired dan first out* karena barang yang ada bertumpuk-tumpuk. Adanya *racking* yang baik dan ditambah dengan aplikasi *warehouse management system*, sebuah pabrik atau perusahaan tidak akan memiliki masalah kadaluwarsa barang.

”Penggunaan *warehouse management system* dan *racking* yang baik proses pengambilan barang akan didasarkan pada sistem dan tidak lagi ada negosiasi karena apabila tidak dijalankan akan membuat *warehouse management system error*. Kemudian gudang yang masih menggunakan *racking system* tanpa menggunakan *warehouse management system* tidak akan berjalan dengan optimal.

Produktivitas gudang yang hanya dikelola menggunakan sistem microsoft excel produktivitasnya jauh lebih rendah. Kalau hanya menggunakan excel segala pencatatan itu masih berbasis *paper*. Segala pencatatan dimasukkan ke excel. Sedangkan menggunakan *warehouse management system*, meski masih menggunakan *paper*, tapi sudah lebih otomatis dan membantu banyak hal karena akan muncul perintah untuk melakukan sesuatu,” papar Nyoman.

Nyoman menambahkan, apabila perusahaan sudah menggunakan *warehouse management system* dapat melanjutkan untuk menggunakan RF Guns yang memungkinkan untuk tidak lagi menggunakan *paper* dan dari sini bisa memotong banyak hal yang tidak perlu dan yang terpenting meningkatkan produktivitas. Sedangkan ketika memasuki tahap optimasi, produktivitas, dan efisiensi yang didapat dapat meningkat karena semuanya menggunakan robot. Sedangkan sumber daya manusia yang digunakan hanya untuk proses *controlling* dan *maintenance*.

”Sebuah perusahaan yang sudah besar seharusnya mulai menyadari pentingnya otomasi gudang agar dapat memangkas biaya serta meningkatkan produktivitas. Semakin lama menggunakan otomasi, akan semakin tinggi dan lebih cepat BEP dan bi-

asanya agar bisa BEP investasi otomasi gudang dibutuhkan waktu hingga 8-10 tahun,” katanya.

Nyoman mengimbau agar perusahaan tidak memaksakan untuk melakukan otomasi apabila kondisinya tidak memungkinkan. Meski otomasi pada dasarnya meningkatkan produktivitas, tapi tidak selamanya perusahaan membutuhkan otomasi.

Ia mencontohkan, perusahaan yang hanya memiliki lahan 2.000 meter persegi tidak perlu membuat otomasi karena biaya yang dikeluarkan cukup besar dan untuk bisa BEP akan cukup lama. Karena dengan besaran gudang 2.000 meter persegi hanya menampung 2.000 palet. Terkecuali nilai yang disimpan punya nilai yang besar, seperti uang di bank sehingga tidak membutuhkan orang lagi di dalam gudang.

# Penentu Keberhasilan Otomasi Gudang

Pembangunan otomasi gudang tidak selalu membuat perusahaan dapat meningkatkan produktivitas karena ada beberapa variabel yang memengaruhi suksesnya otomasi. Menurut Nyoman, faktor penentu dari keberhasilan adalah luas dan lebar gudang. Selain itu, produktivitas produk yang dihasilkan sebuah perusahaan. Hal lain, yang memiliki peran cukup vital adalah ketepatan dan pertimbangan dalam berinvestasi otomasi gudang.

Nyoman juga menuturkan, faktor yang tidak boleh diabaikan adalah pemilihan rekanan atau konsultan dalam membangun otomasi gudang. Tanpa adanya *partner* yang berpengalaman dan dapat dipercaya, sebuah perusahaan tidak akan dapat bekerja dengan maksimal meski sudah melakukan otomasi gudang.

”Biasanya konsultan dipilih berdasarkan pemenang tender dan si pemenang biasanya yang harganya murah tapi kurang berpengalaman dalam sistem otomasi gudang. Pembangunan otomasi gudang itu tidak digunakan satu-dua tahun saja, tapi selama perusahaan itu berdiri juga akan digunakan. Begitu otomasi sudah dibangun dengan investasi yang besar maka *partner* yang dipakai harus profesional dan tidak bermasalah ke depannya, baik dari sisi dukungan dan ketahanan dari sistem yang ditawarkan. Kalau setiap dua bulan macet, perusahaan tidak berhasil meski sudah otomasi. Karena ada beberapa perusahaan yang gagal karena sudah investasi mahal tapi menggandeng mitra yang kurang tepat,” jelasnya.

Mengingat pentingnya pemilihan mitra dalam otomasi gudang, Nyoman menyarankan agar perusahaan yang akan membangun otomasi gudang harus memahami berbagai jenis rekanan. Karena, menurut Nyoman, ada *partner* yang tidak punya barang dan hanya punya konsultan yang mendesain dan menggabung-gabungkan barang dari orang lain. Ada juga yang punya satu-dua item dan selebihnya perlengkapannya beli dari orang lain. Serta ada *partner* yang punya semuanya. Tapi, yang paling penting dalam memilih *partner*, kata Nyoman, adalah yang memiliki rekam jejak yang baik dalam mendampingi perusahaan dan tidak pernah bermasalah. ”Selain itu, yang tidak kalah penting dalam memilih rekanan adalah kemudahan untuk dijangkau sehingga dapat menyelesaikan permasalahan yang ada dengan cepat,” tutur Nyoman.



**Nyoman Ari Wijaya**

Direktur  
PT Intramega Global



# OTOMASI GUDANG DI PERUSAHAAN LOGISTIK

Prithu Srivastava, *Director Business Development and Solutions* PT DHL Supply Chain Indonesia mengatakan, otomasi pergudangan memiliki peran penting dalam perusahaan logistik. Digitalisasi gudang atau operasi gudang tanpa kertas, data *realtime* yang dapat diakses secara *online* oleh pelanggan memiliki peran yang cukup vital dalam mengambil keputusan bisnis di sebuah perusahaan, seperti halnya merencanakan *shift*, penentuan rute truk, dan perencanaan inventaris.

**”Kompleksitas kondisi geografis di Indonesia membuat kebutuhan digitalisasi gudang menjadi begitu penting diterapkan di Indonesia ketimbang di negara lain yang kondisi geografisnya tidak terlalu kompleks. Pelanggan kami ingin mengadopsi teknologi ini. Dengan visi yang jelas dan portofolio teknologi kunci yang komprehensif untuk dimanfaatkan, DHL telah memulai perjalanan digitalisasi,” kata Prithu.**

Ia menambahkan, di seluruh DHL, robotik dan otomisasi sedang diadopsi pada tingkat yang dipercepat. Di Indonesia DHL telah menjalankan 50.000 *Automated Storage and Retrieval System* (ASRS) *pallet* atau Sistem Penyimpanan dan Pengambilan Otomatis sejak 2015. Apa yang diterapkan di DHL, kata Prithu, merupakan solusi terbaik di kelasnya dan setara dengan yang ada di negara-negara Asia. Di DHL mereka sudah menjalankan *multi-shuttle*, ASRS, *vertical carousels*, robot barang ke manusia, MHE tak berawak, stasiun robot otomatis.

”Kami telah memilih operasi berbasis Android sejak tahun 2016 dan penerimaan pengguna sangat tinggi. DHL juga telah melakukan *proof of concept* (POC) untuk pengambilan barang dengan mode suara dan lengan robot di Indonesia. Kami fokus pada 25 teknologi kunci yang sudah canggih dalam setiap kategori seperti perangkat pendukung manusia, kendaraan dan robot dalam ruang, otomisasi *stationary*, sistem produksi, kendaraan dan robot luar ruangan, otomisasi titik sentuh, dan perangkat cerdas,” imbuhnya.

Prithu juga menuturkan bila sejak tahun 2017 pihaknya telah memberikan mandat agar semua gudang baru di Indonesia harus beroperasi dengan *warehouse management system* global terancang yang 100% tanpa kertas, dan sudah terintegrasi dengan berbagai vendor otomisasi. Hal inilah yang kemudian memungkinkan implementasi solusi otomasi terintegrasi dengan sangat mudah.

Selain DHL, perusahaan lain di Indonesia yang juga memodernisasi gudang untuk mendukung aktivitas logistik adalah Puninar Logistics. Sebagai 3PL yang sudah melayani banyak *customer* dari berbagai industri membuat Puninar mengimplementasikan salah satu teknologi *warehouse management system* terbaik yang memungkinkan untuk melakukan parameterisasi (*switch on and off*) sesuai dengan kebutuhan pelanggan mereka.

"Warehouse management system tersebut harus juga *scalable*, sehingga dapat mengelola baik gudang dalam skala kecil maupun besar. Selain itu, beberapa fitur unggulan yang kami implementasikan antara lain *support* terhadap *RF devices*, baik untuk *barcode system* maupun *RFID tag*, *business intelligence* dengan *flexible and easy to use drag-and-drop reporting*, dan ke depan rencananya juga dilengkapi dengan *labor management*. Sedangkan aplikasi yang digunakan menyangkut semua fungsi dasar dalam pengelolaan pergudangan seperti *receiving*, *put away*, *picking*, *shipping* dan *inventory management*, yang semuanya juga terintegrasi dengan *wireless RF handhelds*," jelasnya.

Dari sisi SDM, Roby mengaku telah memiliki tim teknologi informasi yang memiliki kapabilitas *programming*, dan juga *administration IT* serta memiliki program *training* yang selalu *updated* terhadap teknologi terkini. Sedangkan kompetensi tersebut diberikan dengan menyelenggarakan *training* dan *recruitment* yang khusus untuk memastikan mereka memiliki kompetensi yang diperlukan.

Roby percaya sistem *warehouse management system* yang baik akan memberikan keunggulan dalam pengelolaan gudang. Dengan *warehouse management system*, perusahaannya dapat mencapai produktivitas yang jauh lebih tinggi, sehingga beberapa pekerjaan manual tidak diperlukan lagi, dan menurunkan *cost man power*. Kemudian, dengan data-data operasional gudang juga menjadi sangat detail dan *realtime*. Selain itu, penggunaan *warehouse management system* memungkinkan Puninar untuk memiliki *visibility* terhadap informasi-informasi terkini, dan melakukan



Prithu Srivastava, Director Business Development and Solution PT DHL Supply Chain Indonesia

mampu menganalisis lebih dalam segala kegiatan operasional di gudang.

"Penggunaan *warehouse management system* membuat kami menjadi lebih meminimalisasi penggunaan kertas di pergudangan. Kami juga dapat beroperasi dengan efisien, dengan *wireless handhelds* yang terintegrasi langsung dengan *warehouse management system*. Ke depan, kami akan menerapkan *voice picking*, *pick and put to light*, *ASRS*, *glass* (seperti *Google glass*), dan teknologi-teknologi terkini lainnya, yang kami sesuaikan dengan kebutuhan pelanggan-pelanggan kami," kata Roby.

Meski otomasi gudang membawa dampak yang cukup baik dalam pergudangan, otomasi yang dilakukan bukan tanpa kendala. Seperti halnya yang dialami oleh DHL. Kemajuan dunia otomasi yang terbilang cukup cepat membuat ekosistem pemasok masih kurang. Lain halnya dengan operasi DHL di India dan Cina yang mendapat banyak manfaat dari *startup* lokal yang menawarkan teknologi mutakhir dengan harga yang menarik. Selain itu, penggunaan robot di

dalam hampir seluruh aktivitas gudang membuat perawatan robot dan perawatan yang sifatnya teknis harus sering dilakukan agar tidak menghambat aktivitas gudang.

"Kami berharap bahwa lebih banyak pemasok mendirikan kantor lokal di sini untuk memungkinkan peningkatan adopsi dalam sistem otomasi pergudangan. Masalah lain yang terkait adalah waktu tunggu yang lama untuk impor dan penyebaran karena kurangnya stok lokal. Ini menghambat penyebaran cepat POC," jelas Prithu.

Sedangkan kendala yang dialami oleh Puninar dalam otomasi gudang adalah mengintegrasikan dengan *Enterprises Resource Planning (ERP) customer*. Untuk mengatasi kendala ini, Puninar menyiasatinya dengan membenahi komitmen antara dua belah pihak dan membuat proses lebih terstruktur agar masalah dapat terselesaikan. Kemudian, masalah selanjutnya adalah membuat investasi *warehouse management system* menjadi optimal adalah kebutuhan lahan gudang yang dikelola harus memenuhi kriteria dan yang terpenting harus *sizeable* dan cukup besar.



# JALAN TOL TAK BEBAS HAMBATAN

Teks: Abdul Wachid / Foto: Giovanni Versandi

Tol Trans Jawa yang ditargetkan bisa beroperasi tahun ini diharapkan oleh pemerintah bisa mengurangi biaya logistik. Berdasarkan data Badan Pengelola Jalan Tol (BPJT) hingga Maret 2018 telah beroperasi 368 kilometer atau sekitar 49 persen dari 745 kilometer yang direncanakan. Meski begitu penggunaan jalan tol oleh angkutan barang sejauh ini masih tergolong kecil, kurang dari 20 persen ketimbang angkutan penumpang pribadi.

Jumlah tersebut terbilang stagnan atau bahkan menurun dalam kurun waktu empat tahun terakhir. BPJT mencatat, sepanjang tahun 2014 jumlah kendaraan golongan II - V mencapai 213 juta unit. Angka tersebut menurun pada tahun 2015 hanya mencapai 205 juta kendaraan. Sempat meningkat kembali dua tahun berturut-turut namun tidak signifikan. Tahun 2016 tercatat 209 juta kendaraan dan tahun 2017 tercatat 212 kendaraan.

Rencana pemerintah menurunkan tarif tol di 39 ruas tol sebesar 20 persen dinilai pelaku bisnis angkutan barang tak memberikan dampak signifikan. Menurut Jimmy Ruslim, Wakil Ketua Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo) DPD DKI Jakarta, butuh perhitungan lebih lanjut terkait penghematan yang diperoleh imbas dari kebijakan tersebut.

"Untuk rute Jakarta-Brebes saat ini sopir masih memilih lewat jalur Pantura. Perlu dilakukan perbandingan efisiensi yang didapat dari bahan bakar, waktu, dan risiko keamanan. Jika ternyata hitungannya lebih menguntungkan lewat tol pemilik truk pasti berbondong-bondong pindah," ujarnya.

Namun pendapat berbeda disampaikan Ivan Kamadjaja, Wakil Ketua Organda Bidang Angkutan Barang. Menurutnya, turunnnya tarif tol sedikit membantu menurunkan biaya logistik sekitar 1%-5% dari total biaya logistik secara keseluruhan. Sebagai contoh untuk ruas tol Tanjung Priok-Bekasi bisa terjadi penurunan 1%-2%. "Kebijakan ini lebih memberikan pengaruh secara moril dibanding materiil. Kami jadi bersemangat karena pemerintah mulai memperhatikan kami," tuturnya.

Saat ini wacana penurunan tarif tol sedang dalam pembahasan berkaitan dengan insentif yang akan diberikan kepada Badan Usaha Jalan Tol (BUJT). Karena dipastikan berdampak terhadap pendapatan mereka. Sementara untuk skema penurunannya, BPJT akan melakukan penyederhanaan golongan kendaraan. Golongan III, IV, dan V akan dijadikan satu menjadi golongan III saja sehingga tarif yang dikenakan ke golongan IV dan V dihapus.

Herry Trisaputra Zuna, Kepala BPJT meyakini kebijakan tarif tol akan berdampak positif bagi pelaku logistik. Menurutnya, masih sedikitnya minat melintas jalan tol lebih disebabkan beberapa ruas tol hanya memiliki dua lajur sehingga target kecepatan yang diinginkan tidak tercapai. "Tapi perlu kita pahami bahwa hari ini sekitar 70 persen biaya logistik ada di sektor transportasi. Sementara bicara transportasi 90 persen berada di jalan. Dari gambaran tersebut harusnya turunnnya tarif tol akan memberi pengaruh," katanya.

## PEMBATASAN JAM OPERASIONAL

Pada 12 Maret pemerintah resmi memberlakukan aturan pembatasan jam operasional truk di ruas tol Jakarta-Cikampek. Truk dilarang masuk jalan tol dari pukul 06.00 hingga 09.00 WIB. Kebijakan ini terpaksa dilakukan pemerintah dengan alasan kepadatan yang terjadi di ruas tol terpadat se-Indonesia tersebut telah merugikan secara ekonomi.

Jalan tol sepanjang 83 kilometer tersebut sepanjang tahun 2016 hampir dilintasi 40 juta kendaraan golongan II-V. Jumlah tersebut masih belum termasuk kendaraan golongan I yang didominasi mobil pribadi, yakni lebih dari 184 juta kendaraan. "Kita tahu ruas tol yang ada memiliki kapasitas yang terbatas untuk menampung kendaraan. Kalau itu tidak diatur, waktu berangkatnya bersamaan akibatnya pasti macet," kata Herry.

Namun nyatanya, setelah dua bulan diterapkan banyak pemilik truk di kawasan Jabodetabek dirugikan. Arus barang dari kawasan industri ke Pelabuhan Tanjung Priok atau sebaliknya menjadi terhambat. "Kalau untuk komoditas ekspor dan impor memang terkena dampak, tapi masih bisa disiasati. Sementara yang menggunakan *just in time*, muatan memang harus bisa diterima sesuai waktunya," jelas Jimmy.

Kondisi tersebut memaksa pabrik harus menyiapkan *buffer*. Dalam arti, pemilik barang pada malam sebelumnya harus menyiapkan bahan baku untuk diproduksi pada keesokan hari. Siasat lain yang dilakukan ialah dengan memajukan jadwal pengiriman lebih awal daripada sebelumnya. Cara itu dilakukan oleh pemilik barang yang bermukim di Kawasan Industri MM2100, Cikarang Jawa Barat.

"Mereka memilih melakukan pengiriman sebelum larangan jam operasi diberlakukan. Kami juga menyiapkan kantong parkir bagi yang terpaksa menunggu larangan jam operasi selesai. Kita tidak ingin sampai mereka harus parkir di jalan umum," terang Hendra Lesmana, Direktur *Marketing* Kawasan Industri MM2100. Di kawasan industri tersebut terdapat 350 *tenant* terdiri dari industri otomotif, makanan, dan elektronik. Lebih dari 60 persen *tenant* yang ada menggunakan ruas tol Cikampek-Jakarta.

Penyediaan kantong parkir seperti yang dilakukan Kawasan Industri MM2100 dianggap perlu oleh Aprindo. "Kantong parkir cukup penting, ada beberapa pabrik di mana truk setelah bongkar muat harus segera keluar, tidak boleh menunggu. Kalau sudah di jalan dan terjebak tidak boleh masuk tol. Misalnya masuk jalan umumnya macet parah lebih baik menunggu di kantong parkir," ujar Jimmy.

## PELANGGARAN MUATAN BERLEBIH DAN OVERDIMESI

Diketahui usulan penyediaan kantong parkir disampaikan Aprindo lewat beberapa kali pertemuan dengan pihak terkait, sebelum pembatasan operasional truk di jalan tol diterapkan. PT Jasa Marga selaku operator jalan tol tengah mengkaji usulan tersebut dengan mempertimbangkan berbagai hal, terutama terkait aturan dan ketersediaan lahan.

Subakti Syukur, Direktur Operasi II PT Jasa Marga mengatakan, sejauh ini berdasarkan Standar Pemenuhan Minimum operator telah menyediakan *rest area* di beberapa titik setiap 40 kilometer. Ia mengklaim jumlah *rest area* saat ini sudah mencukupi, hanya kapasitas untuk menampung truk kurang memadai. "Kami akan lihat dulu semuanya. Toh truk juga tidak bisa parkir terlalu lama di *rest area*," ujarnya.

Meski begitu, Subakti mengakui idealnya memang dibutuhkan tambahan kantong parkir sebab di beberapa negara lain telah memfasilitasinya. Tak hanya kantong parkir, waktu kedatangan parkir pun diatur termasuk kapan harus keluar dan masuknya. Ia pun berjanji akan menindaklanjuti usulan strategi itu kepada Kementerian Perhubungan dan Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat.

Pengamatan BPJT sekitar 40 persen truk yang melintas di jalan tol melakukan praktik muatan berlebih dan overdimensi. Menurut Herry, secara individu betul pemilik truk diuntungkan dengan melakukan *overloading*. Sebab yang seharusnya mengangkut 40 ton tapi mereka melebihi 20 ton. Keuntungan yang mereka dapat justru merugikan BUJT karena harus menanggung kerusakan jalan dan menambah biaya perbaikan.

Ia mengaku, upaya pencegahan dan penindakan sudah dilakukan dengan bekerja sama dengan Kementerian Perhubungan dan Kepolisian. Salah satunya di beberapa ruas tol terutama di pintu masuk dipasang jembatan timbang. "Jadi ketika ada truk ketahuan melanggar, kami memberi pilihan kepada mereka. Muatannya diturunkan atau keluar tol lewat pintu terdekat," katanya.

Sayangnya praktik di lapangan berkata lain. Seperti di ruas tol Surabaya-Gempol, truk bermuatan lebih bisa leluasa melintas tanpa ada pengawasan dari Dinas Perhubungan setempat. "Jasa Marga tidak berhak mengukur berat beban karena itu tugasnya Dishub. Jika sudah telanjur masuk jalan tol lalu ternyata *overload* mau gimana lagi," terang Sasongko, Kepala Humas Jasa Marga Surabaya-Gempol.

Guna memperlancar arus kendaraan dan meminimalisir kecelakaan akibat truk overtonase, Jasa Marga melokasi lajur. Dari tiga lajur yang ada, truk diarahkan melintasi lajur paling kiri. Cara ini pun tidak efektif sebab masih ditemukan pengemudi yang tidak patuh lajur.

"Misal ada truk jalan 30 kilometer ya stabil kecepatannya. Tapi ketika di depannya lebih pelan lajunya otomatis truk di belakang akan ambil lajur kanan," tuturnya. Padahal, lanjut Sasongko, kecepatan minimum di jalan tol idealnya 60 kilometer per jam. Imbas dari truk yang lamban tersebut juga berkontribusi terhadap kerusakan jalan dikarenakan menambah beban jalan dua kali lipat daripada beban aslinya.

Sasongko mengaku, saat ini biaya perbaikan jalan rusak imbas truk muatan berlebih menjadi membengkak. Perhitungan Jasa Marga umur jalan bisa sampai lima tahun, tapi nyatanya tiga tahun jalan sudah rusak. "Kami melakukan pemeliharaan jalan setiap tahun. Kami *scrapping*, kami kerok, kami gali lagi. Padahal speknya itu sudah terjaga. Tetapi tetap saja rusak," keluhnya.

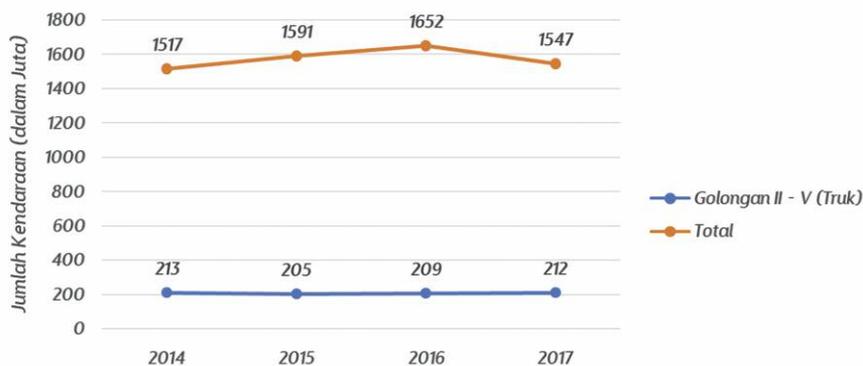


**Herry  
Trisaputra Zuna**  
Kepala BPJT

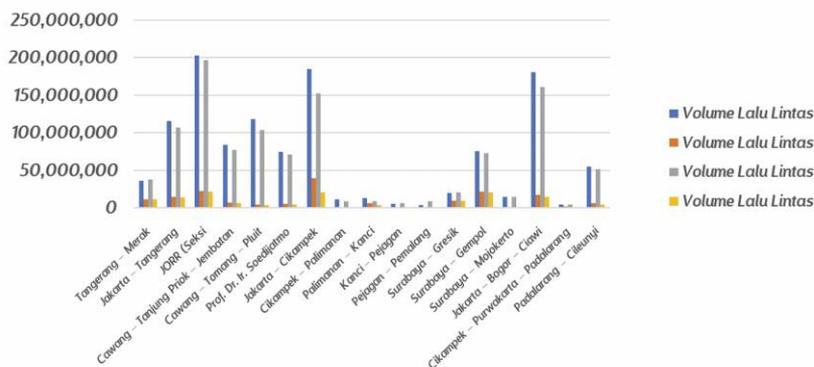


**Subakti Syukur**  
Direktur Operasi II PT Jasa Marga

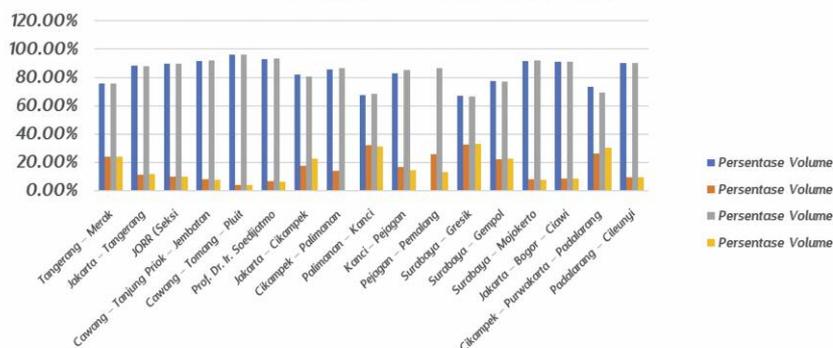
## Volume Lalu Lintas Jalan Tol Indonesia 2014 - 2017



### Volume Lalu Lintas



### Persentase Volume Lalu Lintas



NO.	RUAS JALAN TOL	B U J T	PANJANG (KM)	VOLUME LALU LINTAS			
				TAHUN 2016		TAHUN 2017	
				GOLONGAN I	GOLONGAN II - V	GOLONGAN I	GOLONGAN II - V
1	Tangerang – Merak	PT Marga Mandalaskiti	73,00	36.265.574 (75,82%)	11.563.427 (24,18%)	37.783.294 (75,99%)	11.940.824 (24,01%)
2	Jakarta – Tangerang	PT Jasa Marga (Persero) Tbk	33,00	115.927.233 (88,77%)	14.662.894 (11,23%)	107.337.524 (88,17%)	14.408.207 (11,83%)
3	JORR (Seksi W1, W2U, W2S, S, E1, E2, dan E3)	PT Jasa Marga (Persero) Tbk PT Jakarta Lingkar Baratsatu PT Jalantol Lingkarluar Jakarta PT Marga Lingkar Jakarta PT Hutama Karya (Persero)	63,15	203.306.079 (90,15%)	22.202.908 (9,85%)	196.727.303 (90,10%)	21.610.236 (9,90%)
4	Cawang – Tanjung Priok – Jembatan Tiga/Pluit	PT Citra Marga Nusaphala Persada Tbk	27,05	84.031.673 (91,85%)	7.459.624 (8,15%)	77.132.156 (92,17%)	6.549.087 (7,83%)
5	Cawang – Tomang – Pluit	PT Jasa Marga (Persero) Tbk	23,55	118.182.445 (95,90%)	5.048.867 (4,10%)	103.469.604 (96,04%)	4.263.793 (3,96%)
6	Prof. Dr. Ir. Soedijatmo	PT Jasa Marga (Persero) Tbk	14,30	74.256.724 (93,30%)	5.329.366 (6,70%)	71.402.826 (93,60%)	4.883.628 (6,40%)
7	Jakarta – Cikampek	PT Jasa Marga (Persero) Tbk	83,00	184.618.437 (82,29%)	39.732.340 (17,71%)	152.526.288 (80,78%)	21.172.422 (22,63%)
8	Cikampek – Palimanan	PT Lintas Marga Sedaya	116,75	11.262.904 (85,86%)	1.592.874 (14,14%)	8.807.201 (86,71%)	1.412.987 (13,83%)
9	Palimanan – Kanci	PT Jasa Marga (Persero) Tbk	26,30	12.744.241 (67,59%)	6.110.731 (32,41%)	8.603.345 (68,63%)	3.931.730 (31,37%)
10	Kanci – Pejagan	PT Semesta Marga Raya	35,00	5.010.913 (83,39%)	997.790 (16,61%)	6.313.358 (85,65%)	1.058.176 (14,35%)
11	Pejagan – Pemalang	PT Pejagan Pemalang Toll Road	20,20	3.190.393 (74,08%)	826.848 (25,92%)	8.786.082 (86,91%)	1.322.867 (13,09%)
12	Surabaya – Gresik	PT Margabumi Matraraya	20,70	19.657.109 (67,43%)	9.493.274 (32,57%)	20.831.305 (66,72%)	10.390.968 (33,28%)
13	Surabaya – Gempol	PT Jasa Marga (Persero) Tbk	42,55	75.618.627 (77,64%)	21.772.963 (22,36%)	72.388.417 (77,37%)	21.172.422 (22,63%)
14	Surabaya – Mojokerto	PT Jasamarga Surabaya Mojokerto	35,86	14.130.332 (92,02%)	1.225.584 (7,98%)	14.379.289 (92,14%)	1.226.959 (7,86%)
15	Jakarta – Bogor – Ciawi	PT Jasa Marga (Persero) Tbk	59,00	180.649.869 (91,38%)	17.040.527 (8,62%)	161.139.702 (91,45%)	15.059.265 (8,55%)
16	Cikampek – Purwakarta – Padalarang	PT Jasa Marga (Persero) Tbk	58,50	4.594.251 (73,52%)	1.654.388 (26,48%)	4.123.584 (69,36%)	1.821.804 (30,64%)
17	Padalarang – Cileunyi	PT Jasa Marga (Persero) Tbk	64,40	55.113.845 (90,29%)	5.929.728 (9,71%)	51.265.254 (90,63%)	5.229.579 (9,37%)



Penggunaan jalan Tol oleh angkutan barang sejauh ini masih sebatas jarak pendek.

# Transporter tak Kuasa Kendalikan Rute

Teks: **Abdul Wachid**  
Foto: **Giovanni Versandi**

Pertimbangan utama perusahaan angkutan barang menggunakan jalan tol sebagai jalur distribusi adalah faktor kecepatan. Waktu tempuh yang cepat dan lebih pasti diyakini akan meningkatkan jumlah ritase yang mereka dapat. Pebisnis *trucking* juga bisa memuat barang lebih banyak karena beberapa ruas tol masih tergolong longgar dalam pengawasan muatan berlebih. Meski demikian, terkait perencanaan rute ternyata masing-masing perusahaan memiliki skema yang berbeda.



Beberapa perusahaan menyerahkan perencanaan rute kepada pengemudinya. Di lain sisi, terdapat pemilik barang yang memiliki kewenangan lebih besar ketimbang transporter. Namun, ada pula transporter yang memegang kendali sepenuhnya. Seperti yang dilakukan PT Iron Bird, dalam perencanaan rutenya diawali dengan mensurvei dahulu sebagai upaya mendeteksi risiko di jalan.

“Misalnya rute Jakarta-Surabaya, sebelum melakukan pengiriman tim biasanya melakukan survei guna mengetahui titik-titik rawan, baik itu macet atau kecelakaan termasuk menentukan lokasi istirahat. Iron Bird melakukan kerja sama dengan beberapa rumah makan atau *rest area* agar pengemudi bisa istirahat dengan optimal,” jelas Arif Fauzi, Asisten Manajer Operasi PT Iron Bird. Menurutnya, cara tersebut terbilang efektif meningkatkan produktivitas pengemudinya.

Skema pemetaan serupa juga diterapkan PT Mega Samudra Tama. Putra Lingga selaku direktur mengatakan, pemetaan rute memudahkannya mengetahui biaya operasional selama perjalanan dan ongkos jasa pengemudi. “Dari situ ketemu ongkos bahan bakarnya. Sekarang rutenya perlu lewat jalan tol apa tidak. Semisal lewat, kira-kira sampai pabrik *staffing* atau tidak? Ditambah lagi uang makan sopir dan uang kuli,” terangnya.



**Ivan Kamadjaja**

CEO PT Kamadjaja Logistics

Berbeda dengan dua perusahaan sebelumnya PT Naga Surya menggunakan skema rute yang lain. Agus Indaryanto selaku *general manager* menyatakan, bahwa perusahaannya memberi sedikit keleluasaan bagi sopir dalam menentukan rute. Kondisi tersebut bisa dilakukan dengan catatan bahwa rute yang dipilih pengemudi diyakini jauh lebih cepat ketimbang pilihan perusahaan.

Ditambah pengemudi harus bertanggung jawab atas rute yang dipilih apabila terjadi hambatan di perjalanan. “Pengecualian kalau sopir berubah arah memilih jalur sendiri karena ada pengalihan arus dari pemerintah maka akan diberikan ganti uang solar. Intinya kami akan memilih rute terbaik dengan catatan bisa menekan biaya bahan bakar,” tutur Agus.

---

## JALAN TOL BUKAN PILIHAN UTAMA

---

Masing-masing transporter setidaknya memiliki alternatif rute yang digunakan apabila pilihan pertama tidak memenuhi syarat. Sebab, tingkat kesulitan medan jalan dan jenis kendaraan yang digunakan juga sangat menentukan. Agus Indaryanto memberi gambaran terkait hal ini. Sebagai contoh, untuk pengiriman dari Surabaya ke Bandung PT Naga Surya memiliki tiga pilihan rute. Pertama jalur selatan, melewati Majenang, Purwokerto, dan Wangon. Kedua, melewati daerah Kuningan dan Cirebon. Ketiga melewati ruas tol Cikampek.

"Kami sudah paham rute mana yang aman, rute pendek, dan rute yang paling mudah. Jika untuk tronton bisa menggunakan jalur Kuningan karena jalurnya kecil. Jika trailer kosong bisa lewat jalur selatan karena lebih dekat. Jika trailer isi muatan berat gunakan tol Cikampek karena lebih aman," terangnya.

Agus menambahkan, penggunaan jalan tol sejauh ini masih sebatas jarak pendek. Dikarenakan jika dipaksakan jarak jauh biaya tol yang dirasakan pebisnis *trucking* kian membengkak. "Mau seberapa murah tarif tolnya? Bandung-Jakarta pulang pergi saja pakai truk trailer uang tol habis Rp 400 ribu. Cikampek ke Cilegon biaya tolnya Rp 200 ribu, kalau dari Surabaya apa tidak Rp 2 juta habisnya," katanya.

Di lain pihak, terkait rencana penurunan tarif tol ternyata tidak memberi pengaruh berarti terhadap skema rute Iron Bird. Menurut Arif, perusahaannya berori-

entasi lebih kepada kecepatan waktu tempuh dan keamanan jalur yang dilewati. Terlebih khusus jarak jauh dengan beban muatan besar mengharuskan Iron Bird menggunakan jalan tol.

"Yang terpenting kami akan menyampaikan terlebih dahulu ke pihak *customer* jika ada perubahan tarif tol. Karena perubahan tarif tol atau BBM berpengaruh terhadap tarif yang dikenakan kepada *customer*," tambahnya.

Anggapan penggunaan jalan tol lebih aman dilewati muatan berat dibenarkan oleh Chandra Budiwan, Ketua Aprindo DPD Jawa Tengah. "Jalan tol baru digunakan ketika muatan melebihi 50 ton sekaligus menghindari jembatan timbang. Atau jika pemilik barang mengharuskan barangnya segera sampai tujuan," ungkapnya.

Di sisi lain, klaim bahwa pengguna jalan tol dapat meningkatkan ritase masih diragukan. Ivan Kamadjaja, *Chief Officer Executive* PT Kamadjaja Logistics menilai beberapa kasus saat waktu tiba lebih cepat ternyata tak menguntungkan karena masih harus menunggu waktu bongkar.

"Untuk kondisi saat ini di mana kemacetan Cibitung-Cikampek tidak terprediksi, maka pengemudi lebih memilih jalan biasa. Hal ini dikarenakan waktu tiba yang tidak menentu menyebabkan pengemudi seringkali harus menunggu untuk bongkar. Dengan kata lain, terdapat *mismatch* antara waktu tiba dan waktu bongkar. Jadi percuma saja tiba lebih cepat apabila tidak bisa langsung dibongkar," ujarnya.

---

## KONTRIBUSI PEMILIK BARANG & PENGEMUDI

Beberapa pemilik barang mempunyai kesepakatan dengan *customer* dalam waktu penerimaan barang sehingga ikut dalam perencanaan rute. Banyaknya *drop point*, jam bongkar *customer*, dan waktu larangan melintas kendaraan memaksa mereka ikut campur. Bahkan lebih dari itu, salah satu perusahaan multinasional, yakni PT Unilever mengharuskan mitra transporternya untuk memasang perangkat GPS (*Global Positioning System*) pada kendaraannya.

Pihak Unilever beralasan, cara itu dilakukan agar mitra dapat menyesuaikan diri dengan skema rute yang diperbarui. Unilever telah mengembangkan *platform* yang dinamai Digital Logistics. *Platform* ini diyakini dapat memberi solusi terhadap permasalahan yang kerap dirasakan pemilik barang. Mulai dari permasalahan truk yang terlambat, tidak mengetahui posisi truk, dan tidak kesesuaian waktu tiba dengan waktu bongkar.

“Aplikasi yang dikembangkan berusaha menghubungkan antara produsen, distributor, dan transporter. Lewat Digital Logistics kami bisa mengoptimisasi rute yang akan dipergunakan. Pemilik barang dapat lebih mengetahui jalur-jalur yang lebih strategis dan efisien untuk digunakan. Satu contoh ketika tujuannya ke Bandung, ternyata searah dengan tujuan lain seperti ke Karawang. Dengan begitu terjadi penghematan karena bisa dua tujuan dengan sekali jalan,” jelas Rezka Andri, IT Development PT Unilever.

Menurutnya, Digital Logistics juga memiliki kemampuan untuk memonitor biaya operasional dan bisa menilai *Key Performance Index* mitra transporter. “Kami bisa tahu mana transporter yang *lead time*-nya lama. Kami bisa tahu pergerakan kendaraan mereka per jam bahkan menit. Tapi transporter tetap diberikan keleluasaan memberikan saran dan evaluasi rutin,” katanya.

Sementara itu, perencanaan rute faktanya juga dipengaruhi oleh hubungan kerja antara transporter dengan pengemudi. Hal ini disebabkan pola *borongan* yang diklaim transporter bahwa posisi pengemudi ialah mitra kerja mengharuskan mereka menyerahkan skema rute kepada pengemudinya. “Dengan uang jalan yang terbatas tersebut pengemudi memiliki otoritas untuk memilih rute. Pintar-pintar pengemudi menggunakan uang jalan yang sudah diberikan pemilik truk. Mau lewat tol atau non-tol terserah sopir,” kata Chandra.

Meski demikian, kontribusi sopir nyatanya cukup signifikan sekalipun sejak awal perencanaan rute telah ditentukan transporter atau pemilik barang. Muryanto, pengemudi PT Sido Mulyo Selaras mengatakan, pengemudi harus memiliki kemampuan manajemen waktu dan risiko walaupun perencanaan rute sudah ada. Kemampuan tersebut bisa diperoleh jika perusahaan memiliki kesadaran untuk membekali pengemudinya lewat beragam pelatihan.

“Misalnya, bongkar muat di Pelabuhan Merak hari Senin. Tujuannya ke Surabaya dengan waktu tempuh empat hari. Selanjutnya tugas pengemudi memastikan agar perjalanan sesuai rute dan target waktu yang ditetapkan perusahaan. Jika ada hal lain yang mengharuskan berinisiatif sendiri, tidak masalah asal tetap koordinasi dengan perusahaan,” ujarnya.



# PROYEKSI TREN POSITIF PASAR PIKAP

Teks: Antonius Sulistyio / Foto: Giovanni Versandi, PT SIS, Anton



suasana booth pikap di GIICOMVEC



**Susanto Winarto**

Head of 4W National Dealer  
PT SIS



Sosok Mitsubishi L300 menarik simpati Menteri Perindustrian Airlangga Hartarto

Potensi pasar kendaraan komersial khususnya segmen kendaraan komersial ringan (*light commercial vehicle*) semakin bertumbuh permintaannya di Indonesia. Pasar *light commercial vehicle* (LCV) Tanah Air yang sudah mapan dibuktikan dengan eksistensi varian Colt L300, yang hingga saat ini masih diproduksi massal oleh Mitsubishi Motors untuk pasar Indonesia.

Model lainnya yang tak lekang oleh waktu dan masih diproduksi sampai sekarang adalah Suzuki Carry pikap yang usianya sudah lebih dari 42 tahun, menjadi kendaraan niaga yang sangat populer baik di perkotaan maupun di daerah perdesaan. Jika melihat trennya, pertumbuhan *demand* pasar *light commercial vehicle* diyakini para pelaku industri otomotif di segmen ini akan terus meningkat.

Menurut *Head of Fleet and Government Sales* PT Suzuki Indomobil Sales (SIS) Sukma Dewi, potensi pasar di segmen ini juga didukung oleh upaya Pemerintah Indonesia dalam menggenjot sektor UMKM. "Bahkan modifikasi pikap untuk berbagai aplikasi seperti untuk keperluan toko berjalan atau mobil toko, dan perpustakaan keliling menjadi celah potensi menjanjikan di segmen kendaraan komersial ringan," ujarnya di *booth* Suzuki pada event GIICOMVEC 2018 beberapa waktu lalu.

## TERPUSAT DI JAWA

Secara bisnis, persaingan pasar LCV terbagi menjadi dua, yakni di segmen *low* dan *medium*. “Untuk yang *low* biasanya digunakan untuk kapasitas angkutan yang lebih ringan dan jaraknya dekat. Sedangkan *medium* untuk yang muatan lebih besar dan jarak tempuh lebih jauh. *Medium pick up* saat ini hanya didominasi oleh satu pemain tunggal. LCV sendiri banyak digunakan di Pulau Jawa lebih kurang 60 persen, dan sebagian Pulau Sumatera lebih kurang 25 persen, dan 15 persen sisanya tersebar di beberapa pulau lainnya,” kata Beny Dwyanto, *Product Marketing Manager Commercial Vehicle* PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI).

Sementara itu menurut analisa PT Mitsubishi Motors Krama Yudha Sales Indonesia (MMKSI) selaku distributor resmi kendaraan penumpang dan niaga ringan dari Mitsubishi Motors Corporation (MMC), pasar pikap masih terpusat di area Jawa dan sekitarnya. “Sedangkan segmen *double cabin* lebih fokus pada proyek dan pada umumnya di area Sumatera dan Indonesia timur,” ujar Iman Choeru Cahya, *Head of Sales and Marketing Group* MMKSI. Iman menambahkan bahwa di sisi lain permintaan *double cabin* membaik pada pertengahan tahun 2017 lalu seiring dengan pertumbuhan di sektor pertambangan batu bara serta *oil and gas*.

Sedangkan Suzuki sangat percaya diri di segmen ini, lantaran penjualannya secara *wholesales* tahun 2017 mencapai 44.771 unit dan berhasil menjadi *market leader* dengan raihan pangsa pasar sebesar 45,7 persen. “Kendaraan komersial Suzuki yang terdiri dari pikap Carry dan pikap APV pun menjadi *backbone* penjualan Suzuki secara keseluruhan, dengan kontribusi

sebesar 40 persen dari total penjualan Suzuki,” kata Susanto Winarto, *Head of 4W National Dealer* PT Suzuki Indomobil Sales (SIS).

Berdasarkan data Gaikindo, sepanjang tahun 2017 perolehan Suzuki paling tinggi di segmen pikap maupun secara *market share* pikap/truk, dengan *segment share* sebesar 34,6 persen dan pikap/truk *share* mencapai 20,5 persen. Diikuti oleh Daihatsu yang menjadi pemain kuat kedua setelah Suzuki di segmen pikap dengan perolehan total 42.143 unit di tahun 2017, dengan *segment share* 32,8 persen dan pikap/truk *share* sebesar 19,3 persen.

Penjualan retail Suzuki sendiri pada tahun 2017 mencapai 44.781 unit, lebih tinggi dibandingkan penjualan retail di tahun 2016 sebesar 45.778 unit. Model yang berkontribusi paling besar dalam penjualan Suzuki adalah varian Futura pikap sebanyak 31.381 unit, di mana segmen yang berkontribusi paling besar bagi produk pikap Suzuki adalah *retailer* atau pedagang. Untuk mempertahankan tren penjualannya yang positif selama ini, dalam gelaran GIICOMVEC 2018 beberapa waktu lalu, PT SIS juga melakukan penyegaran pada varian Mega Carry yang menjadi andalannya saat ini. Penyegaran ini dengan *me-refresh* bagian eksterior menjadi lebih menarik dengan desain stiker baru pada kedua sisi pintunya. Untuk harga Mega Carry dipatok mulai Rp 130 jutaan-Rp 140 jutaan (OTR Jakarta).

Sementara pabrikan berlambang tiga berlian berhasil membukukan *retail sales* LCV Mitsubishi sebesar 43.644 unit selama tahun 2017 yang meningkat dari capaian pada tahun sebelumnya yang sebesar 42.839 unit, dengan model Colt L300 diesel khususnya *flat deck* yang paling besar mem-

berikan kontribusi. “Sektor yang berkontribusi besar di segmen pikap adalah konstruksi dan agrikultur. Untuk segmen *double cabin* lebih banyak buat *rental*, pertambangan, *oil and gas*. Sedangkan segmen minibus banyak di sektor transportasi umum,” ujar Iman Choeru Cahya.

Sedangkan bagi Isuzu, varian Panther pikap berkontribusi paling besar di segmen *light commercial vehicle*, yakni sebanyak 236 unit *year to date* Maret 2017. “Sektor yang berkontribusi besar di segmen pikap mulai dari pengangkutan umum seperti hasil perkebunan, material bangunan, juga maksimal untuk kebutuhan pengangkutan industri, jasa ekspedisi, katering,” kata Beny Dwyanto. Proyeksi pasar LCV di tahun 2018 diprediksi oleh Isuzu akan meningkat, mengingat membaiknya kondisi perekonomian yang akan membawa dampak positif di segmen ini. “Proyek infrastruktur dan *e-commerce* yang makin berkembang mendorong beberapa lini bisnis ikut naik,” ujarnya.

**“Proyeksi kendaraan komersial masih memberikan signal yang positif, hal ini disebabkan terdapat beberapa kebijakan dan stimulus dari pemerintah untuk mendukung kegiatan usaha di Indonesia. Kami menargetkan penjualan kendaraan komersial bisa mencapai 40 persen dari kontribusi Suzuki secara nasional,” kata Susanto Winarto.**

“Strategi pada tahun 2018 ini akan mengikuti tren pasar *low DP*, paket *leasing*, dan *SPK gift* untuk pikap. *Good aftersales service* dan *sparepart* untuk *double cabin*. Kami menargetkan penjualan *light commercial vehicle* Mitsubishi Indonesia pada tahun 2018 secara *wholesales* sebesar 46.439 unit dan *retail sales* sebesar 46.423 unit,” ujar Iman Choeru Cahya.





## HERRY TRISAPUTRA ZUNA

---

# INFRASTRUKTUR JALAN TINGKATKAN DAYA SAING NASIONAL

---

Teks: Abdul Wachid / Foto: BPJT

Badan Pengelola Jalan Tol (BPJT) yang merupakan kepanjangan tangan dari pemerintah dalam penyelenggaraan jalan tol beberapa tahun terakhir semakin bekerja keras seiring masifnya proyek jalan tol. Mulai dari jalan tol Trans Jawa, non-Trans Jawa, Trans Sumatera, dan Jabodetabek. Beban berat tersebut kian bertambah dengan beragam masalah terjadi di jalan tol khususnya yang melibatkan kendaraan barang.

Sepanjang tahun 2016 tercatat 40 juta kendaraan barang melintas jalan tol Jakarta-Cikampek. Jalan tol terpadat di Indonesia tersebut semakin sesak karena semakin bertambahnya volume kendaraan di kawasan sekitarnya. Banyak cara dilakukan pemerintah guna mengurai kepadatan tersebut mulai pembatasan operasi kendaraan sampai membangun jalan tol baru. Pekerjaan BPJT kian bertambah saat pemerintah berencana menurunkan tarif tol yang dikhususkan kendaraan barang.

Lembaga pemerintah di bawah naungan Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat ditugasi untuk melakukan kajian terkait pemberian insentif kepada Badan Usaha Jalan Tol (BUJT). Bagaimana perkembangan wacana penurunan tarif tol tersebut? Solusi dan upaya apa saja yang sudah dilakukan BPJT untuk menyelesaikan beragam masalah terkait jalan tol? Berikut wawancara eksklusif *TruckMagz* dengan Herry Trisaputra Zuna, selaku Kepala BPJT.

## Bagaimana perkembangan terakhir terkait rencana penurunan tarif tol khusus kendaraan barang?

Sekarang masih dalam pembahasan berkaitan dengan insentif yang akan diberikan kepada Badan Usaha Jalan Tol (BUJT). Karena dipastikan berdampak terhadap pendapatan mereka. Skema penurunannya dengan melakukan penyederhanaan golongan kendaraan. Golongan 3, 4, dan 5 akan dijadikan satu menjadi golongan 3 saja. Sehingga tarif yang dikenakan ke golongan 4 dan 5 dihapus.

## Bentuk insentif seperti apa yang ditawarkan pemerintah kepada BUJT?

Rencananya insentif yang diberikan dengan memperpanjang masa konsesi atau hak kelola 39 ruas tol bagi BUJT hingga 15 tahun. Meski begitu, kami masih melakukan kajian terhadap insentif lainnya. Seperti kemungkinan memberi insentif pajak, hingga fasilitas *refinancing* utang BUJT ke perbankan dengan tenor yang panjang. Meski begitu, sebenarnya dari catatan BPJT ruas tol yang volume kendaraan barangnya tergolong tinggi hanya 17 ruas tol.

Tertinggi volume kendaraan barang berada di ruas Tol Jakarta-Cikampek yang pernah mencatat hampir 40 juta unit kendaraan melintas pada tahun 2016. Beberapa ruas tol lainnya di kawasan Jabodetabek yang volume kendaraan cukup tinggi ada di ruas Tol JORR dan Jakarta-Tangerang, Kebanyakan ruas tol yang aksesnya menuju kawasan industri dan pelabuhan.

## Banyak pihak ragu turunnya tarif tol akan berdampak signifikan terhadap biaya logistik, tanggapan Anda?

Prinsipnya pemerintah, soal infrastruktur semakin banyak yang menggunakan berarti semakin baik. Karena secara penggunaan jalan tol sebenarnya merupakan jalan alternatif. Ketika jalan tol itu sebagai jalan alternatif tapi faktanya kendaraan barang yang pakai jalan tol masih kecil. Berarti mereka ada di tempat lain. Saya lihat minat yang sedikit melintas jalan tol juga bisa disebabkan beberapa ruas tol hanya memiliki dua lajur sehingga target kecepatan yang diinginkan tidak tercapai.

Terkait logistik, para pelaku bisnis bilang penurunan tarif tol tidak akan berpengaruh banyak. Tapi perlu kita pahami bahwa hari ini sekitar 70 persen biaya logistik ada di sektor transportasi. Sementara bicara transportasi 90 persen berada di jalan. Dari gambaran tersebut harusnya turunnya tarif tol akan memberi pengaruh.



Catatan BPJT ruas tol yang volume kendaraan barangnya tergolong tinggi hanya 17 ruas tol

## Sejauh mana BPJT dilibatkan oleh lembaga lain terkait keluarnya kebijakan pembatasan operasi kendaraan barang di beberapa ruas tol? Apa alasan mendasar keluarnya kebijakan tersebut?

Tentu dibahas bersama sebelum kebijakan itu ada. Itu semata-mata tugas pemerintah untuk mengelola ruang yang terbatas itu secara bijak. Karena kita tahu ruas tol yang ada memiliki kapasitas yang terbatas untuk menampung kendaraan. Kalau itu tidak diatur, waktu berangkatnya bersamaan akibatnya pasti macet.

Padahal masing-masing golongan kendaraan mempunyai target waktu tempuh. Golongan kendaraan yang butuh waktu berangkat dari pukul 06.00 sampai pukul 09.00 pagi cuma pekerja kantor. Kalau truk perlu *nggak* misalnya berangkat jam segitu?

## Seberapa yakin Anda kebijakan pembatasan operasi efektif dan menguntungkan?

Dengan kebijakan ini semestinya ruang terbatas tadi bisa lebih efisien. Justru menurut saya truk mendapatkan prioritas. Kalau memang seandainya mereka perlu sampai tujuan lebih awal harusnya cukup memajukan jam berangkat sebelum jam 06.00 pagi. Tidak perlu memaksakan masuk tol jam 07.00 tapi waktu tempuh jadi lebih lama. Bagusnya berangkat jam 04.30 saja misalnya. Artinya, ini akan sejalan dengan mempelancar proses bongkar muat di pelabuhan.



Jalan Tol dengan volume kendaraan tinggi rata-rata ruas Tol yang aksesnya menuju kawasan industri dan pelabuhan

### **Kemacetan yang kerap terjadi di jalan apa bisa disebut kegagalan pemenuhan Standar Pelayanan Minimum (SPM) oleh BUJT?**

Macet itu karena sesuatu akibat yang kami buat sendiri. Satu sisi kami masih memberi toleransi semua golongan kendaraan masuk di ruas tol padahal kapasitas ruang sudah terlalui. Ini menjadi pekerjaan rumah yang perlu ditangani, kalau sudah lewat kapasitas harus dilarang masuk. Beberapa waktu lalu, temuan Badan Pemeriksa Keuangan bahwa Standar Pelayanan Minimum (SPM) terpenuhi tetapi masih macet. Padahal kami pahami macet terjadi karena ada interaksi antar-kendaraan. Apabila macet menjadi syarat utama SPM terpenuhi, mau tidak mau BUJT harus tegas.

### **Pengusaha truk mengusulkan adanya kantong parkir atau *rest area* tambahan sebagai bentuk pemenuhan SPM. Apakah hal ini sudah dipahami BUJT?**

Terkait SPM, sekarang itu *rest area* berlaku untuk semua golongan kendaraan karena SPM yang jadi prioritas lebih ke optimalisasi fungsi jalan. Merujuk aturan yang ada setiap 50 kilometer sekurang-kurangnya harus ada *rest area*. Pengembangannya nanti bisa khusus truk berupa kantong parkir atau semacamnya. Karena memang berbeda tidak bisa dicampur. Walaupun sekarang sebenarnya sudah diatur dengan dipisahkan tersendiri dengan golongan kendaraan lain.

---

### **Catatan BPJT terkait beragam masalah perlu segera ditangani di jalan tol?**

Hari ini pun kalau kita lihat di jalan tol kondisinya tidak ideal. Sekitar 40 persen truk yang melintas di jalan tol bermuatan lebih atau overtonase. Ditambah banyak ditemukan pula truk yang overdimensi. Akibat kedua pelanggaran itu membuat jalan rusak lebih dini daripada umur sebenarnya. Bayangkan satu truk muatan standar daya rusaknya setara dengan 600 kendaraan sedan.

Jadi terkait tarif, sebenarnya tarif yang dibayarkan tidak senilai dengan kerusakan yang ditimbulkan. Tambah lagi kalau truk tersebut *overloading*, daya rusaknya pasti bertambah. Berdasarkan penelitian yang saya ketahui, overtonase 10 persen saja daya rusaknya meningkat 45 persen. Umur jalan yang harusnya 20 tahun berkurang menjadi 13 tahun. Misalnya *overloading* sampai 40 persen, usia jalan hanya tersisa seperempatnya saja.

## Dari banyak ruas tol yang akan dibangun sebenarnya peruntukkan untuk kendaraan barang atau penumpang?

Saya melihatnya begini, jalan itu mau *nggak* mau moda utama. Hari ini kita punya jalur Pantura sebagai *backbone* sebelum ada tol. Tetapi ke depan *backbone* Pulau Jawa adalah jalan tol ini. Sebagai *backbone*, tentu termasuk jalur logistik. Kalau angkutan penumpang kebanyakan optimumnya di *urban area* saja. Saat ini terjadi fenomena terutama jarak jauh yang memanfaatkan adalah kendaraan barang. Di negara-negara maju seperti Cina dan India juga terjadi fenomena serupa.

Idealnya masing-masing pusat industri kita hubungkan lewat jalan tol sehingga berdampak secara ekonomi bagi daerah tujuan atau yang terlewat. Seperti ruas tol yang menghubungkan Cirebon ke Jakarta, tadinya relatif lengang. Tapi ketika jalan tol jadi, kepadatan di dalam tol nyaris sama dengan ruas tol Jakarta ke Bandung.

## Jadi Anda sependapat bahwa infrastruktur ke depan akan meningkatkan daya saing nasional?

Kaitannya dengan daya saing, di Malaysia itu jarak 100 kilometer bisa ditempuh hanya 1,5 jam. Ibaratnya dalam waktu tiga jam saja sudah bisa pulang-pergi. Sebaliknya di Indonesia jarak yang sama justru ditempuh dua kali lipat lebih lama. Ini bisa meningkatkan daya saing produk dalam negeri karena ada kepastian waktu tiba barang sehingga tidak mengurangi atau bahkan merusak mutu akibat barang terhambat di jalan.

Jadi bagaimana kita bisa bersaing kalau kondisinya masih begini. Kami harap dengan semakin luasnya jaringan tol akan menumbuhkan kawasan industri baru yang tersebar di banyak daerah karena ketersediaan infrastruktur jalan menjadi penentu daya saing nasional.

## Seperti apa peta jalan jalur logistik yang sudah ditetapkan pemerintah?

Tentu kami punya *roadmap*. Sekarang kami fokuskan di Pulau Jawa dan Sumatera. Sementara di Kalimantan dan Sulawesi sudah mulai. Bicara Pulau Jawa khususnya lintas utara, *backbone*-nya dari Pelabuhan Merak nanti sampai Semarang, Solo, Surabaya terus sampai ke Banyuwangi. Proses selanjutnya kami kembangkan juga dari Semarang ke Surabaya. Di lintas selatan juga sama, akan dikembangkan seperti dari Bandung ke Cilacap, Cilacap ke Tegal, dan ke Yogyakarta. Jadi di Pulau Jawa ada dua koridor, lintas utara dan selatan. Tahun ini kami akan selesaikan lintas utara khususnya sampai ke Surabaya.

Sementara Pulau Sumatera, akan dibentuk koridor utama dari Aceh sampai Pelabuhan Bakeuheni. Kemudian dilengkapi tiga pengumpan, dari Bengkulu ke Palembang, dari Padang ke Pekanbaru, dan dari Sibolga ke Tebing Tinggi. Di Kalimantan dimulai dari Balikpapan, Samarinda terus sampai Bontang. Sedangkan di Sulawesi, kami sudah mulai dari Makassar. Nanti lanjut Makassar ke Pare-Pare dan seterusnya. Selanjutnya, dari Manado ke Bitung dan seterusnya.



Beragam cara dilakukan BPJT guna mengurangi kemacetan di jalan Tol mulai pembatasan operasi kendaraan sampai membangun jalan Tol baru



ASTRA UD TRUCKS SUNTER  
**TARGET MARKET SHARE 80%**

• Teks : Citra • Foto : Citra •



**Hendro Priyo Purnomo**

Regional Head IBB, Astra International UD Trucks Sunter

Astra UD Trucks Sunter merupakan salah satu distributor kendaraan komersial dengan merek UD Trucks di wilayah Jabodetabek. Diler ini merupakan satu dari 14 *outlet* UD Trucks yang ada di seluruh Indonesia dengan penjualan terbaik di seluruh Indonesia. Selain menyediakan truk di berbagai kategori, diler ini juga menyediakan layanan purnajual yang prima dan juga menyediakan *spare part*.

Bagaimana penjualan unit UD Trucks di diler ini, berikut petikan wawancara *TruckMagz* dengan **Hendro Priyo Purnomo**, *Regional Head* IBB Astra International UD Trucks Sunter, Jakarta.



### Bagaimana penjualan unit di diler ini?

Di Cabang Sunter, kami menangani penjualan, unit, *service*, dan *spare part*. Untuk *service* mengacu pada standar ATPM dan memiliki 12 *base* dan tempat khusus untuk *body repair*. *Service* kami, per bulan memiliki omset Rp 2,5 miliar. Untuk *spare part*, kami juga ada gudang dengan stok per bulan di angka Rp 5 miliar. Penjualan unit UD Trucks dan pendapatan kami dari *spare part* dan *service* merupakan yang tertinggi di Indonesia. Hal ini wajar karena, bicara total pasar truk di kategori tiga dan lima, 70% ada di Jawa. Dari jumlah ini, 40% ada di Jakarta.

Total pasar nasional per bulan sampai di 1.700 unit untuk pada tahun 2018. Di wilayah Jawa 70% dan untuk DKI, ada 30% dan yang 40% menyebar. Bicara *market*, sampai dengan Februari 2018 dibandingkan dengan tahun lalu, penjualan di Jakarta itu naik 46%. Pada periode sebelumnya, di Jakarta hanya 818 unit, pada 2018 naik di angka 1.193 unit.

---

### Mengapa diler ini memiliki performa penjualan yang baik?

Sebenarnya semua distributor Astra punya pelayanan yang sama. Kami punya *Company Operating Value* PT Astra International yang berlaku nasional, yakni *customer orientation*, *synergy*, *trustworthy*, dan *continuous improvement*. Tapi, tidak semua cabang UD Trucks memiliki *performance* yang sama dan yang membuat berbeda adalah orang yang memimpin. Karena berbeda gaya tentu akan berbeda hasil. Saya sendiri adalah tipe orang yang berorientasi pada hasil. Banyak orang memikirkan gaya kepemimpinan, tapi kalau saya berorientasi pada hasil. Kemudian, keberhasilan dalam penjualan juga dapat terjadi karena saya mencoba bekerja dengan tulus, punya ketegasan, memimpin dengan memberikan contoh, mampu melihat potensi seseorang terutama dalam penjualan, kemudian saya berdayakan mereka.

Saya memiliki keyakinan bila keberhasilan dari penjualan itu tidak berdasarkan volume penjualan, tapi mengukur *market share* atau pertumbuhan penjualan dibandingkan pertumbuhan *market*. Misalnya, kalau *market* dikatakan tumbuh 46%, tapi penjualan naik 20%, itu memang prestasi tapi secara bisnis itu kemunduran. Kalau dikaitkan dengan dengan karakter *customer* terhadap penjualan, bagi saya itu hanya pada pola transaksi sehingga bagian penjualan harus mampu beradaptasi dengan cara konsumen.

### Bagaimana cara diler ini menjaga performa penjualan?

Kalau di wilayah Sunter, yang kami minta ke teman-teman cabang adalah menjaga hubungan baik dengan *customer*. Kami selalu mengukur mengenai *repurchase* atau pembelian kembali tinggi menandakan kepuasan *customer* membeli produk UD Trucks. Di sini ada target, *repurchase* tidak boleh di bawah 50%. Kami juga mengimbau agar bukan hanya bagian *sales* saja yang punya kedekatan dengan *customer*, tapi kepala cabang juga harus dekat ke *customer*. Kemudian, kami juga mengupayakan untuk dapat memasang telinga dan pasang mata lebar-lebar untuk mengetahui di mana ada proyek besar atau tender yang sekiranya membutuhkan truk banyak. Dari sini, saya akan mengukur *participation rate*. Setiap bulan di Jakarta ada *market* sampai 1.193 unit, sehingga setiap bulan ada prospek 600 unit. Dari jumlah ini, setiap satu minggu sekali saya ada rapat dengan tim penjual dan saya tanyakan adalah prospek dan *deal*. Misalkan ada *market* 500-600 per bulan, kalau saya lihat prospek tim *sales* saya hanya punya prospek 200, itu berarti saya nilai kurang banyak. Kalau misalkan saya ingin mendapatkan *market share* 20%, minimal tim saya harus mempunyai tiga kali prospek, karena tidak semua prospek *deal*.

Memenangkan persaingan di Jakarta itu seperti berburu di dalam hutan yang binatangnya banyak dan tidak kelihatan, sehingga harus pasang mata dan telinga. Karena kami tidak tahu binatangnya ada di mana. Lain halnya dengan bersaing di daerah-daerah itu seperti berburu di kebun binatang yang hewannya terlihat. Sehingga lawan yang ada kami bisa tahu karena lawannya, ya, itu-itu saja. Kalau di Jakarta, kami tidak mendingar proyek itu, tiba-tiba bisa langsung hilang. Selain itu, penjualan kami bisa paling baik itu tidak lepas dari peran asosiasi.

---

### Seperti apa persaingan penjualan saat ini?

Persaingan paling berat itu terjadi di Jakarta. Saat ini, kami dengan adanya Quester, kami sudah berhasil menjadi nomor dua di mana sebelumnya ada di posisi nomor tiga. Maka fokus kami adalah kami dapat mengambil *customer market leader*. Tapi, kalau dari segi harga, UD Trucks itu paling dirugikan karena UD Trucks paling mahal. Sehingga dalam bersaing dengan kompetitor, kami tidak bisa lagi mengubah kepercayaan konsumen dan berpindah pada kami dengan mengunggulkan di segi harga. Sehingga yang selalu saya tekankan adalah *owning and operating cost*. Misalkan harga produk kami lebih mahal, tapi dari segi bahan bakar produk kami lebih hemat. Kami selalu mendidik *customer* agar memikirkan hemat bahan bakar dapat membuat sopir mendapatkan uang lebih banyak karena menghemat bahan bakar. Apabila sopir banyak diuntungkan, para sopir itu akan menjadi betah dalam bekerja. Karena seperti yang jadi permasalahan bersama para pengusaha angkutan saat ini adalah kelangkaan sopir. Kemudian yang kami tawarkan berikutnya adalah kenyamanan kendaraan.

### Bagaimana diler ini menghadapi persaingan dalam hal *spare part*?

Di bisnis truk itu kuncinya ada di *after sales*. Jadi dua komponen *service* dan *spare part* ini tidak bisa kami lupakan. Kami senantiasa menjaga ketersediaan *spare part*, karena sampai hari ini pihak Astra masih bertahan untuk tidak menjual *spare part* Quester ke toko. Alasan kami tidak ingin menjual ke *spare part* adalah kami ingin yang terbaik ke *customer*. Karena toko punya prinsip harus untung, sedangkan untuk kami sebagai distributor, tidak masalah rugi asalkan *customer* puas.

Memang banyak *customer* menanyakan ketersediaan *spare part*. Tapi, yang namanya pasar itu tidak dapat dibendung karena penjualan kami sudah cukup banyak. Tujuan kami tidak menjual ke toko itu adalah agar *spare part* kami tidak dipalsukan, tapi nyatanya ada saja pihak yang memalsukan. Pemalsuan ini sangat merugikan *customer* kami tapi menguntungkan toko. Di sisi lain, pemilik kendaraan yang sudah punya ratusan unit, tidak mungkin mengurus *spare part* namun menekankan untuk *cost reduction*, sehingga membuat bawahannya beli ke toko yang memang lebih murah, sedangkan kita bersama tahu prinsip "ada harga ada kualitas".

---

### Bagaimana *margin* dari sisi *service*? Dibandingkan dengan diler lain, apa yang menarik dari *outlet* ini?

Semua bisnis kendaraan atau diler itu tidak mendapatkan untung banyak bila hanya berjualan unit. Karena yang paling menguntungkan adalah *service*. Jadi sebuah kesalahan besar bila ada diler yang kemudian menjual unit tanpa membentuk layanan *service* yang baik. *Margin* untuk penjualan unit hanya di bawah lima persen. Sedangkan pengeluaran bisa lebih dari itu. Bila untuk *service*, Astra UD Trucks itu paling unggul dibandingkan dengan yang lain. Bahkan bisa dibilang semua Astra karena dari 14 *outlet* yang ada itu berasal dari perusahaan yang sama. Berbeda dengan diler lain yang dimiliki oleh beberapa perusahaan di seluruh Indonesia sehingga bisa dipastikan diler itu berbeda manajemen. Sehingga ketika seseorang membeli unit di diler A untuk digunakan lintas wilayah. Sehingga ketika bermasalah di kota lain, sudah pasti akan ditangani oleh diler yang berbeda, si pemilik unit akan menghubungi diler A untuk meminta bantuan di wilayah terdekat dan di diler terdekat itu belum tentu mendapat respons dari diler terdekat karena tidak membeli di diler itu. Sedangkan untuk Astra, 14 diler yang tersebar di seluruh Indonesia itu satu perusahaan dan satu kesatuan. Sehingga kerusakan di jalan dapat langsung ditangani oleh diler Astra terdekat karena diler itu satu kesatuan.

Sehingga dalam hal *service*, Astra UD Trucks itu lebih unggul dibandingkan dengan merek lainnya karena sampai hari ini kami yang paling fokus dalam mengurangi diler dan memperbanyak cabang. Selain itu, kami juga membuka *service* 24 jam dalam tujuh hari dan bahkan di hari besar kami tetap buka karena dunia truk itu tidak ada liburinya. Meski pada saat lebaran angkutan logistik dilarang, tapi truk tangki bahan bakar tetap beredar pada hari besar.

---

### **Seperti apa pasar kendaraan komersial, khususnya truk di Jakarta lima tahun ke depan?**

Untuk mengetahui pasar di Jakarta, saya akan menariknya ke tren pasar lima tahun ke belakang, di mana secara tren itu naik dan turun dan ujungnya tetap naik. Sedangkan untuk lima tahun di Jakarta, sudah pasti akan tetap naik dan bahkan mencapai 50% lebih. Kenaikan yang cukup tinggi ini wajar karena pemerintah sedang menggenjot pembangunan infrastruktur sehingga butuh banyak kendaraan. Sedangkan untuk tahun 2019, baru memasuki tahun politik. Tapi, kami yakin itu tidak akan banyak membawa dampak karena logistik akan tetap berjalan. Bahkan saya memprediksi pileg akan ramai pengiriman karena akan banyak orang membagikan sembako dan barang komoditi menjadi ramai. Sedangkan menjelang pilpres, pelaku usaha akan lebih banyak menahan dan *wait and see*.

Tapi, kalau dilihat dari aturan pemerintah, pemerintah telah membuat kebijakan terkait usia kendaraan hanya 10 tahun dan asosiasi nego 20 tahun. Kebijakan ini, yang jelas membawa dampak ke dalam industri penjualan truk. Dampak dari kebijakan pembatasan usia kendaraan tidak hanya akan kami rasakan di kemudian hari, tapi sekarang pun sudah kami rasakan. Banyak perusahaan yang sudah persiapan agar jangan sampai kebijakan pembatasan usia kendaraan disahkan membuat bisnis mereka bermasalah. Selain itu, pemerintah juga menerapkan kebijakan *overdimensi* dan *overload* yang otomatis membuat peningkatan ritase. Kalau untuk muatan, maksimal 10 ton. Sedangkan muatan yang biasa mereka bawa itu 25 ton.

Pemilik angkutan tidak dirugikan dengan kebijakan pemerintah. Adanya kebijakan ini, kami memiliki solusi bagi pihak yang merasa dirugikan, yakni pemilik barang. Kami memiliki produk *multiaxle* yang memungkinkan jumlah muatan hingga 15 ton dengan panjang kendaraan yang sama. Sehingga kalau pada awalnya 15 ton harus diangkut dengan dua truk, sekarang bisa satu kali jalan tanpa melanggar regulasi. Harga investasi, untuk produk ini hanya menambah 20%-25% saja tapi *load* bisa naik juga.

### **Apa target jangka panjang yang ingin ditempuh?**

Kami memiliki ambisi, *market share* kami bisa menyentuh 80%. Apakah kami tidak ingin jadi *market leader*? Jawabnya, kami bersedia tetapi kami realistis saja. Kami menyadari pengusaha angkutan saat ini masih berorientasi pada harga beli kendaraan, sedangkan harga produk kami itu lebih mahal. Sehingga mendapat 30% dari *market share* di angka 30% itu sudah bagus bagi kami.

Sedangkan untuk jangka pendek, kami ingin merebut kejayaan *4x2 tractor head*, di mana waktu itu bisa menjadi *market leader* dengan *market share* hingga 70%. Tapi, waktu pergantian dari model lama ke *Quester*, kami sempat vakum selama satu tahun dan membuat *market* kami diambil oleh kompetitor. Dalam waktu dekat, kami akan mengambil jatah kami kembali.

Kami juga ingin menambah kapasitas *service*, karena yang kami jual adalah 100 unit per bulan. Kami juga tidak ingin banyak diler, tapi kami ingin memperbanyak cabang sehingga agar tidak terlalu penuh dan membuat antrean panjang, maka jumlah *base service* harus ditambah. Sekarang sudah ada 12 *base* dan akan kami kembangkan 10 *base* lagi, selain kami akan menambah cabang lagi di Tangerang.



# Wholesales by Brand

Diolah oleh: Antonius Sulistyoy

## Pick Up (Light Commercial Vehicle/LCV GVW < 5 ton)

Merek	Tipe	Januari	Februari	Total
DAIHATSU	GRAN MAX PU STD	936	662	1.598
	GRAN MAX PU 3-WAY	235	73	308
	GRAN MAX PU STD	3.126	2.867	5.993
	GRAN MAX PU 3-WAY	93	93	186
TOTAL PICK UP DAIHATSU				8.085
HYUNDAI	H-100 PU	3	4	7
	H-100 CHS	2	1	3
TOTAL PICK UP HYUNDAI				10
ISUZU	BISON FLET BED	8	-	8
	PANTHER PU STD	49	36	85
	PANTHER PU F/D	23	27	50
	PANTHER PU GD 3-WAY	38	37	75
	D-MAX SC	-	-	-
TOTAL PICK UP ISUZU				218
KIA	K-2700 BIG-UP PU	50	-	50
	TOTAL PICK UP KIA			
MITSUBISHI MOTORS	T-120SS 1.5 PU FLD	745	653	1.398
	T-120SS 1.5 PU STD	141	101	242
	T-120SS 1.5 PU 3-WAY	103	55	158
	L300 D P/U FLD	1.644	1.576	3.220
	L300 D P/U STD	358	315	673
	L300 D C/H	47	35	82
	L300 D CC	206	215	421
	TRITON 2.5L SC HDX (4X4) MT	123	214	337
	TRITON 2.5L SC GLX (4X2) MT	39	69	108
	TRITON 2.5L CC GLX (4X2) MT	-	-	-
TOTAL PICK UP MITSUBISHI				6.639
SUZUKI	APV PU	1.009	1.126	2.135
	APV PU X-TRA	589	581	1.170
	CARRY 1.5 PU FD	2.826	2.873	5.699
	CARRY 1.5 PU WD	407	445	852
TOTAL PICK UP SUZUKI				9.856
DFSK	DFSK DXK1021TYQ1 1.5 AC STD (4X2) MT	50	34	84
	DFSK DXK1021TYD1 1.3T AC STD (4X2) MT	4	-	4
	DFSK DXK1021TYDJ1 1.3T (4X2) MT	-	-	-
TOTAL PICK UP DFSK				88
TATA MOTORS	SUPER ACE DLE	1	1	2
	SUPER ACE DLS	22	34	56
	SUPER ACE DLS SC CHA	1	5	6
	XENON RX	24	22	46
	ACE EX2	2	2	4
	XENON XT	1	2	3
TOTAL PICK UP TATA MOTORS				117
TOYOTA	HILUX 2.5 P/U SC E	43	122	165
	HILUX 2.5 P/U EXTRA SC E	-	-	-
	HILUX 2.0 P/U SC	110	218	328
TOTAL PICK UP TOYOTA				493
TOTAL WHOLESALERS PICK UP (JAN-FEB 2018)				25.556

## Double Cabin (Light Commercial Vehicle/LCV GVW < 5 ton)

Merek	Tipe	Januari	Februari	Total
CHEVROLET	ALL-NEW COLORADO	3	3	6
	<b>TOTAL DOUBLE CABIN CHEVROLET</b>			<b>6</b>
ISUZU	D-MAX DC	23	40	63
	H-100 CHS	12	-	12
	<b>TOTAL DOUBLE CABIN ISUZU</b>			<b>75</b>
MITSUBISHI MOTORS	TRITON 2.5L DC EXCEED (4X4) AT	12	18	30
	TRITON 2.5L DC EXCEED (4X4) MT	61	73	134
	TRITON 2.5L DC GLS (4X4) MT	413	282	695
	TRITON 2.5L DC HDX (4X4) MT	513	433	946
	<b>TOTAL DOUBLE CABIN MITSUBISHI</b>			<b>1.805</b>
NISSAN	NEW NAVARA SL 2.5 MID MT	55	161	216
	NEW NAVARA VL 2.5 HI MT	15	4	19
	NEW NAVARA VL 2.5 HI AT	63	12	75
	NAVARA 2.5 4X4 A/T AUTECH	-	-	-
	<b>TOTAL DOUBLE CABIN NISSAN</b>			<b>310</b>
TOYOTA	HILUX 2.4 P/U DC E	52	118	170
	HILUX 2.4 P/U DC G	122	340	462
	HILUX 2.4 P/U DC V	15	76	91
	HILUX 2.4 P/U EXTRA CAB	10	35	45
	<b>TOTAL DOUBLE CABIN TOYOTA</b>			<b>768</b>
<b>TOTAL WHOLESALERS DOUBLE CABIN (JAN-FEB 2018)</b>				<b>2.964</b>

## Light-Duty Truck / GVW 5-10 Ton

Merek	Tipe	Januari	Februari	Total
FAW	MINI MIXER CA 5075GJBYA81 (DB130 MT)	-	1	1
HINO	DUTRO 110 SD STD	134	130	261
	DUTRO 110SD-LT	1	1	2
	DUTRO 110 LD STD	-	-	-
	DUTRO 110 HD STD	24	65	89
	DUTRO 130 MD STD	-	-	-
	DUTRO 130 MD-L	2	2	4
	DUTRO 130 HD STD 6.4	577	573	1.150
	NEW 110 SDR	23	12	35
	NEW 110 SDL	102	71	173
	NEW 110 LD	6	20	26
	NEW 110 LDL	13	10	23
	NEW 130 MD	3	12	15
	NEW 130 MDL	62	52	114
	NEW 130 HD CARGO	-	-	-
	NEW 130 HDL CARGO	60	59	119
	<b>TOTAL HINO 300 SERIES / DUTRO</b>			<b>3.496</b>
ISUZU	NKR 55 C/C	-	-	-
	NQR71 EC	15	31	46
	NKR71 STD 5.8	2	9	11
	NMR71T SD	60	72	132
	NMR71T HD 5.8	189	224	413
	NLR55 T	226	209	435
	NLR55 B	23	40	63
	NLR55 BX	50	75	125
	NLR71 T	28	4	32
	NLR71 BL	1	9	10
	NHR 55 C/C	2	6	8
	NHR 55 C/O	5	-	5
	NKR 55 C/O	-	-	-
	NKR 55 LWB	30	1	31
	NMR71T SDL	152	88	240
	NMR71T HD 6.1	217	371	588
	FRR90	15	13	28
<b>TOTAL ISUZU N SERIES / ELF</b>			<b>2.167</b>	

UPDATE ( JAN-FEB 2018 )

MITSUBISHI FUSO	FE 71 - 4W	626	563	1.189
	FE 73 - 6W	33	41	74
	FE 73 HD - 6W	19	17	36
	FE 74 HDV - 6W	1.676	1.588	3.264
	FE 74 S - 6W	509	428	937
	FE 75 SUPER HD - 6W	690	914	1.604
	FE 84 - 6W	193	280	473
<b>TOTAL FE SERIES / COLT DIESEL</b>				<b>7.577</b>
TATA MOTORS	ULTRA 1012/45	-	1	1
	ULTRA 1012/33	-	-	-
	LPT 913	20	13	33
<b>TOTAL TATA MOTORS</b>				<b>34</b>
TOYOTA	DYNA ST 110	-	-	-
	DYNA ST 110 PS STD	20	20	20
	DYNA FT 110 PS	-	5	5
	DYNA ET 110	-	-	-
	DYNA ET 110 PS	5	5	10
	DYNA HT 130 HI GEAR	50	45	95
	DYNA HT 130 STD GEAR	5	5	10
	DYNA HT 130 EXTREME HIGH GEAR	5	5	10
	DYNA HT 130 PS EXPEDITION	-	-	-
	DYNA XT 130 PS LONG HIGH GEAR	5	-	5
	DYNA FT 130 PS OFF ROAD HI GEAR	-	5	5
	<b>TOTAL TOYOTA DYNA</b>			
<b>TOTAL WHOLESALERS LIGHT-DUTY TRUCK (JAN-FEB 2018)</b>				<b>13.435</b>

### Medium-Duty Truck / GVW 10-24 Ton (Januari 2018)

Merek	Tipe	Januari	Februari	Total
HINO	FG 215 JE	-	-	-
	FG 215 JP	-	-	-
	FC 190 J	1	2	3
	FG 235 JJ	39	54	93
	FG 245 JJ	5	-	5
	FG 235 JK	12	15	27
	FG 245 JK	-	-	-
	FG 235 JL	19	39	58
	FG 245 JL	1	-	1
	FG 235 JP	100	107	207
	FG 260 JM	-	2	2
	FG 235 JS	43	31	74
<b>TOTAL HINO 500 SERIES / RANGER</b>				<b>470</b>
ISUZU	FVR34P	45	11	56
	FVR34L	-	4	4
	FVR34S	13	10	23
	FTR90P	3	-	3
	FTR90S	6	26	32
	FTR90L	-	-	-
	FVM34 Q	-	6	6
	GVR34H	37	35	72
<b>TOTAL ISUZU GIGA SERIES</b>				<b>196</b>
MITSUBISHI FUSO	FM 517 HS (4X2)	79	52	131
	FM 517 HL (4X2)	29	48	77
	FN 517 ML2 (6X2)	14	73	87
<b>TOTAL MITSUBISHI FUSO</b>				<b>295</b>
SCANIA	P310LB-4X2	-	-	-
UD TRUCKS	CKE25042R	30	43	73
<b>TOTAL WHOLESALERS MEDIUM-DUTY TRUCK (JAN-FEB 2018)</b>				<b>1.034</b>

## Heavy-Duty Truck / GVW >24 Ton (Januari 2018)

Merek	Tipe	Januari	Februari	Total
FAW	TRACTOR HEAD CA416P1K2YA80 ( DB300TH )	3	4	7
	TRACTOR HEAD CA4322P2K15T1YA80 (FD336TH)	2	1	3
	TRACTOR HEAD CA4252P21KK2T1A1Y (FD420TH)	1	1	2
	TRACTOR HEAD CA4250P66K24T1A1EX (FD420TH/J6)	-	-	-
	CHASSIS CA1320P2K15L3T1YA80 (FD336CG)	2	-	2
	CHASSIS CA1310P2K15L7T4YA80 (HD360CG)	3	14	17
	CHASSIS CARGO CA 1253P7K2L11T1 ( FD280CG)	-	1	1
	CHASSIS CARGO CA1254P7K2L11T1 (FD280CT)	-	2	2
	CHASSIS CARGO CA1310PK2L7T4A80 ( HD220 CG)	-	-	-
	DUMP TRUCK CA3256P2K15T1YA80 (FD336DT)	10	8	18
	DUMP TRUCK CA 3312P2K15T4YA80 (HD360DT)	1	-	1
	DUMP TRUCK CA3253P7K2T1 ( FD 280DT )	-	1	1
	SELF LOADER CA 1320P2K15L3T1YA80 (FD336SL)	1	1	2
	TRACTOR HEAD CA4258P2K15T1NYA80 (FD38-CNG)	-	-	-
<b>TOTAL FAW</b>			<b>56</b>	
HINO	SG 260 TH	81	74	155
	SG 285 TH	-	13	13
	FL 235 JN	18	25	43
	FL 245 JN	3	-	3
	FL 235 JW	240	175	415
	FL 260 JT	16	22	38
	FM 235 JD	1	1	2
	FL 260 JW	91	91	182
	FM 260 JW	51	87	138
	FM 260 JD	455	707	1.162
	FM 285 JW	6	6	12
	FM 285 JD	-	-	-
	FM 260 JM	36	8	44
	FM 285 JM	-	3	3
	FM 350 PD	13	3	16
	FM 260 TH	-	-	-
	FM 265 TH	1	7	8
	FM 285 TH	3	14	17
	FG 235 TH	78	100	178
	FG 245 TH	-	-	-
	ZY - HR	6	15	21
ZS4141	2	2	4	
FM 350 TH	50	44	94	
<b>TOTAL HINO</b>			<b>2.548</b>	
ISUZU	FVZ34 P	42	94	136
	FVZ34 T LWB	32	53	85
	FVM34 W	40	95	135
	GVZ34K	-	10	10
<b>TOTAL ISUZU</b>			<b>366</b>	
MAN TRUCK	CLA 18.280 BBS-WW	6	-	6
	CLA 26.280 BB-WW	6	7	13
	CLA 31.280 BB-WW	-	-	-
	TGS 33.360 BBS-WW	-	1	1
	TGS 40.400 BBS-WW	-	-	-
	TGS 40.440 BBS-WW	3	2	5
<b>TOTAL MAN TRUCK</b>			<b>25</b>	

UPDATE ( JAN-FEB 2018 )

MITSUBISHI FUSO	FN 527 ML (6X4)	228	205	433
	FN 527 MS (6X4)	144	69	213
	FJ 2523 (6X2) M/T	16	14	30
	FJ 2528 (6X4) M/T	-	1	1
	FZY1W 230T (4X2) M/T	1	-	1
	FZY1W 280T (4X2) M/T	4	1	5
	FV 51 JH 380 PS (6X4)	-	-	-
	FZ 4928 T 6X4 M/T TRACTOR HEAD	1	1	2
<b>TOTAL MITSUBISHI FUSO</b>				<b>685</b>
SCANIA	P360CB-4X4	2	-	2
	P410CB-4X4	-	-	-
	P360LA-6X4	1	-	1
	P360CB-6X4	52	43	95
	P460LA-6X4	4	-	4
	R580LA-6X4	-	1	1
	P360CB-6X6	16	7	23
	P410CA-6X6	-	-	-
	P410CB-8X4	11	25	36
<b>TOTAL SCANIA</b>				<b>162</b>
TATA MOTORS	PRIMA LX 2528K	1	10	11
UD TRUCKS	GKE28042T	19	60	79
	CDE25062R	49	63	112
	CDE28062R	15	10	25
	GDE28062T	29	21	50
	CWE28064R	49	47	96
	CWE37064R	22	11	33
	GWE37064T	1	2	3
	GWE28064T	-	27	27
	GWE33064T	-	6	6
<b>TOTAL UD TRUCKS</b>				<b>431</b>
<b>TOTAL WHOLESALERS HEAVY-DUTY TRUCK (JANUARI 2018)</b>				<b>4.284</b>

The  
**Biggest**  
Spare Parts Manufacture

Sole Agent | PT. Dwi Multi Makmur | 4Q: Quality, Qualify, Quantity & Quick Service  
 Jl. Kapuk Muara No. 7, Komp. Duta Harapan Indah Blok. 00 No. 12 Jakarta Utara 14450 • telp: +62 21 66694881, +62 21 66694882, +62 21 6616037  
 Fax: + 62 21 66694883 • email: info@dwimultimakmur.com, dmm@cbn.net.id • website: www.dwimultimakmur.com

**HJBRIDGE**



## HJ BRIDGE LUNCURKAN AXLE 10 TON

Teks: Rilis DMM / Foto: Istimewa

HJ Bridge adalah brand axle dari China dengan nama perusahaan Guangzhou Huajing Machine Manufacture Co. Ltd.. Pada tahun ini HJ Bridge meluncurkan 10 ton axle di Indonesia dengan harapan dapat mendukung tidak praktik overtonase dan juga membantu customer lebih mudah dalam merawat axle-nya. Axle 10 ton yang diluncurkan kali ini ada dua tipe, yaitu axle 10 ton American Type dengan Oil Type dan axle 10 ton Germany Type dengan Grease Type dan ECO (Economic).

Kelebihan dan keuntungan customer memakai axle 10 ton oil type dibandingkan dengan axle lainnya yang tidak memakai oil type adalah setiap axle-nya lebih ringan 64 kg daripada axle 13 ton HJ Bridge maupun merek lainnya yang pada umumnya berat 350 kg; bahan untuk spareparts hub (nap roda) dan brakedrum-nya (tromol) dari aluminium alloy (bahan ini lebih ringan, lebih tahan lama, dan lebih kuat); memakai oli brand Mobile dengan tingkat kekentalan tipe HD80W-90. Manfaat dari tipe oli ini adalah sebagai stabilitas thermal yang baik melindungi dari pembentukan deposit dan pengentalan oli, memiliki anti-keausan yang baik sehingga membuat komponen-komponen lebih awet, memberikan kinerja yang lebih baik pada rentang temperatur yang lebih tinggi, memberikan perlindungan dari keausan dan daya



tahan yang lebih baik. Selain itu, axle 10 ton ini memakai brakelining Japan brand TBK (terbaik untuk pengereman); maintenance lebih mudah (kemudahan dalam pengisian oli); tidak cepat panas, suhu bearing dan hub lebih stabil sehingga pemakaian bearing dan hub-nya lebih awet/jangka panjang pemakaian; memakai permanen magnet yang berfungsi untuk membersihkan kotoran yang ada di spindle, free of maintenance tiga tahun atau 500.000 km.

Axle 10 ton ini sudah dipakai di Cina dua tahun yang lalu dikarenakan regulasi dari pemerintah China mendukung tidak praktik overtonase yang cukup ketat dalam beberapa tahun ini. Selain di China, HJ Bridge juga menjual axle 10 ton ini ke negara di kawasan Amerika Utara, Asia, Timur Tengah.

## PT United Tractors

### UT FOKUS GARAP PASAR KENDARAAN KOMERSIAL

Teks: Abdul Wachid / Foto: Abdul Wachid

Pada tahun ini PT United Tractor (UT) akan fokus menggarap pasar kendaraan komersial, Hal itu didasari keyakinan UT penjualan truk tahun 2017 khususnya segmen bermuatan besar mengalami peningkatan signifikan mencapai 91 persen. Diketahui penjualan nasional sepanjang 2017 mencapai 217.792 unit atau meningkat 16,2 persen. Di mana segmen truk bermuatan besar tahun 2017 mengalami lonjakan penjualan dari 10.867 unit menjadi 20.801 unit ketimbang tahun sebelumnya.

"Didasari keyakinan kuat United Tractors mendukung visi nasional dalam membangun infrasktruktur yang berkeadilan. Kami percaya dengan gencarnya pembangunan oleh pemerintah akan menunjang industri kendaraan komersial dengan sendirinya," terang Loudy Irwanto Ellias, Marketing Director PT United Tractor di Jakarta Convention Center (1/3).

Dalam pameran tersebut UT menampilkan empat produk andalan. Keempatnya, terbagi dua merek, yakni UD Trucks menampilkan Quester CWE280 dan GWE280. Satu lagi Scania Truck menampilkan Head Trucks P360LA-6x2 dan Heavy Tipper

P410CB-8x4. UT mengusung isu tentang kendaraan komersial yang ramah lingkungan, aman dan nyaman. Loudy mengklaim, bahwa produk yang dihadirkan memiliki produktivitas tinggi yang ditunjang layanan purnajual terbaik sehingga dapat memberikan pilihan terbaik bagi konsumen.

"Semua faktor tersebut memainkan peran penting dalam hal efektivitas dan efisiensi menunjang kinerja pembangunan yang digagas pemerintah. Apalagi Indonesia sebagai negara kepulauan memiliki dampak pada ongkos logistik menjadi mahal. Sehingga adanya UT secara tidak langsung dapat turut serta membantu memperlancar distribusi nasional," ujarnya.





# INCOE MF N200

## Tahan hingga Tiga Tahun

Teks: Abdul Wachid / Foto: Incoe



Umur pakai aki sangat bergantung penggunaan, suhu udara, kondisi medan, dan perawatan. Namun, terjadinya pemborosan daya aki pada kendaraan truk ternyata juga akibat konsumen tidak bisa menghitung beban daya kendaraan yang dibutuhkan termasuk dikarenakan penambahan aksesoris berlebihan. Ditambah kelalaian pengemudi yang terlalu sering menyalakan lampu. Padahal penggunaan lampu menyerap daya aki paing besar ketimbang komponen lain.

"Kami biasanya membantu konsumen menghitung dulu daya yang dibutuhkan baru ditentukan jenis akinya. Pemilihan jenis aki yang tepat atau sesuai peruntukannya dapat memperpanjang umur aki sampai tiga tahun. Dengan rata-rata penggunaan normal hanya sampai dua tahun," ujar Bramantya Dwi Cahyadi, Supervisor-Industrial Battery Department Domestic Marketing Division PT Astra Otoparts Tbk.

INCOE MF N200 merupakan seri aki khusus untuk kendaraan komersial yang diproduksi PT Century Batteries Indonesia, anak perusahaan dari PT Astra Otoparts Tbk. yang sekaligus menjadi distributor tunggal. Seri ini merupakan aki basah yang telah tersandar JIS (*Japanese Industrial Standard*) dan SNI (Standar Nasional Indonesia). Memiliki fitur *Quick Activation System*, membuat aki akan dapat cepat digunakan setelah diisi air aki.

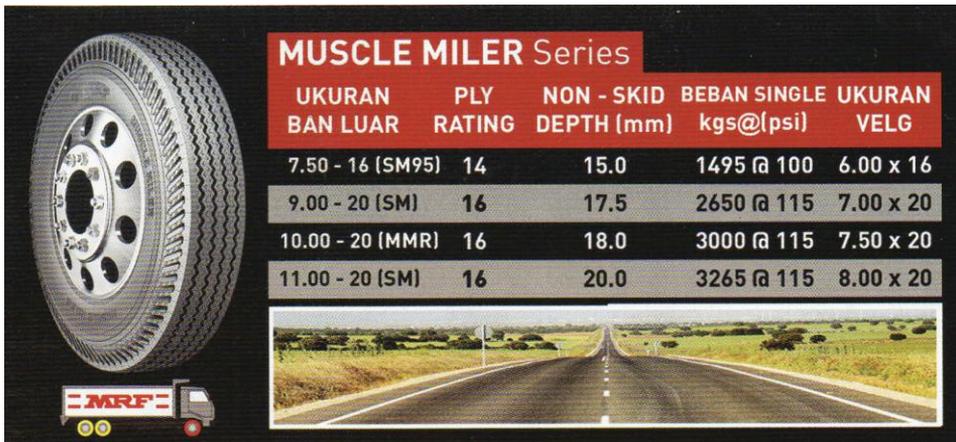
Bramantya menjamin, produk INCOE merupakan merek aki dengan standar mutu Astra. "Kami memiliki pabrik sendiri di Indonesia, produk bisa didesain dan dikembangkan sesuai kebutuhan konsumen. Konsumen juga bisa klaim jika ada kerusakan pada aki karena kesalahan produsen," terangnya.

Produk asli lokal ini terkendasi OEM (*Original Equipment Manufacturer*) untuk beberapa merek kendaraan, sehingga keandalannya telah disesuaikan dengan keadaan iklim tropis Indonesia. INCOE MF N200 berkapasitas 200 ampere dengan 12 volt. Memiliki CCA (*Cold Cranking Ampere*) mumpuni, di mana aki diberi beban pada suhu -18 C.

# MRF Muscle Miler

## Pemakaian Ban lebih Efisien Dua Kali Lipat

Teks: Abdul Wachid / Foto: MRF



The image shows a large MRF Muscle Miler tire on the left. To its right is a table with the following data:

MUSCLE MILER Series				
UKURAN BAN LUAR	PLY RATING	NON - SKID DEPTH (mm)	BEBAN SINGLE kgs@(psi)	UKURAN VELG
7.50 - 16 (SM95)	14	15.0	1495 @ 100	6.00 x 16
9.00 - 20 (SM)	16	17.5	2650 @ 115	7.00 x 20
10.00 - 20 (MMR)	16	18.0	3000 @ 115	7.50 x 20
11.00 - 20 (SM)	16	20.0	3265 @ 115	8.00 x 20

Below the table is a photograph of a long, straight road stretching into the distance under a clear sky.

Penggunaan ban truk yang efisien sangat bergantung pada beban muatan, medan jalan, dan posisi pasang roda. Terlebih dengan kebiasaan mengangkut muatan berlebih akan semakin mengurangi usia pakai ban tersebut ditambah dengan medan jalan di Indonesia yang seringkali ditemukan jalan berlubang atau tidak rata. Karena itu, dibutuhkan produk ban yang benar-benar secara spesifikasi diproduksi khusus untuk kondisi tersebut.

MRF, merek ban asal India menciptakan Muscle Miler, seri ban bias yang diproduksi khusus untuk Indonesia. Ban ini berpola telapak rib dengan empat alur dan grip. Memiliki *compound* telapak yang campuran karetinya bisa diatur agar bisa tahan panas atau gesek. Desain bahu pada ban menyerupai kipas dilengkapi sistem pendinginan telapak. Kemudian stabil dalam kondisi jalan kering dan basah.

"Muscle Miler di India tidak ada. Di India kembang halus hanya digunakan untuk roda depan. Di Indonesia terjadi seperti itu karena bawaan pabrikan truk. Jadi roda yang digunakan sudah kembang halus. Padahal beban yang diterima antara roda depan dengan roda belakang pasti berbeda. Untuk itu MRF perlu membuat ban yang bisa digunakan keduanya," tutur Sugih Sutjiono, *General Manager* PT Everseiko Indonesia, selaku distributor resmi MRF.

Muscle Miler tersedia hingga empat ukuran yang berbeda. Muscle Miler bisa dipasang untuk posisi roda depan pada semua jenis angkutan barang, seperti angkutan ekspedisi, trailer, tangki air, *bulk cement*, bahan bakar dan kimia cair. Bisa juga digunakan untuk posisi roda belakang yang tidak memerlukan daya cengkram tinggi, seperti angkutan kargo.

Keuntungan lainnya, usia pakai yang lebih lama sampai dua tahun ketimbang merek lain hanya delapan bulan ditambah bisa divulkanisir sampai lebih dari dua kali. "Ban MRF memiliki garansi, jika terjadi kerusakan di luar kewajaran atau produk gagal dari pabrik. MRF juga memiliki tim teknis yang tersebar di seluruh Indonesia," jelasnya.



## Indeks Harga Truk Bekas

MERЕК & TIPE	SPESIFIKASI	TAHUN	RENTANG HARGA
Hino 300	110 SD (engkel) bak M/T	2009	Rp 130 juta-140 juta
Hino 300	110 SD (dobel) boks M/T	2009	Rp 140 juta-145 juta
Hino 300	110 SD (dobel) boks long chassis M/T	2011	Rp 160 juta-170 juta
Hino 300	110 SDL (engkel) boks M/T	2014	Rp 165 juta-170 juta
Hino 300	130 MDL (dobel) boks M/T	2014	Rp 210 juta-215 juta
Hino 300	110 SD (engkel) boks M/T	2015	Rp 170 juta-175 juta
Hino 500	4x2 M/T	2004	Rp 215 juta-220 juta
Hino 500	6x2 M/T	2008	Rp 320 juta-330 juta
Hino 500	FG235TI bak 4x2 M/T	2009	Rp 335 juta-340 juta
Hino 500	FL235TI M/T	2009	Rp 380 juta-385 juta
Hino 500	FM320TI losbak 6x4 M/T	2012	Rp 390 juta-400 juta
Hino 500	FG235JP M/T	2012	Rp 320 juta-330 juta
Hino 500	FL235JW boks 6x2 M/T	2012	Rp 430 juta-440 juta
Hino 500	FL235JW wingbox 6x2 M/T	2012	Rp 530 juta-550 juta
Hino 500	FL235JW bak 6x2 M/T	2012	Rp 490 juta-500 juta
Hino 500	SG260TI tractor head 4x2	2012	Rp 500 juta-520 juta
Hino 500	FM260TI M/T	2013	Rp 440 juta-450 juta
Hino 500	FM260JW w/tangki Hi-blow	2013	Rp 700 juta-710 juta
Hino 500	FG235JP long M/T	2014	Rp 485 juta-495 juta
Hino 500	FL235TI M/T	2014	Rp 470 juta-480 juta
Hino 500	FM260JM mixer 6x4 M/T	2014	Rp 745 juta-750 juta
Hino 500	FM220TI dump truck 6x4 M/T	2014	Rp 490 juta-495 juta
Hino 500	FL235JW tangki 6x4 M/T	2014	Rp 535 juta-550 juta
Hino 500	FJ190TI sasis 4x2 M/T	2014	Rp 345 juta-350 juta
Hino 500	FM320TI tractor head 6x4 M/T	2014	Rp 800 juta-810 juta
Hino 500	FC190TI M/T	2015	Rp 350 juta-360 juta
Hino 500	SG260TI tractor head 4x2	2015	Rp 550 juta-560 juta
Hino 500	FM285JD dump truck 6x4 M/T	2016	Rp 840 juta-850 juta
Isuzu Elf	125PS HDL M/T	2011	Rp 140 juta-145 juta
Isuzu Elf	125PS (dobel) bak M/T	2012	Rp 150 juta-161 juta
Isuzu Elf	NKR 55 (dobel) M/T	2012	Rp 155 juta-165 juta
Isuzu Elf	NKR 55 (engkel) boks M/T	2012	Rp 110 juta-115 juta
Isuzu Elf	NKR71 Std M/T	2013	Rp 170 juta-175 juta
Isuzu Elf	NKR71 HD M/T	2013	Rp 180 juta-190 juta
Isuzu Elf	100PS (engkel) box M/T	2014	Rp 170 juta-175 juta
Isuzu Elf	NKR 55 (engkel) bak 3-way	2014	Rp 150 juta-155 juta
Isuzu Elf	125PS HDL M/T	2015	Rp 190 juta-200 juta
Isuzu Giga	FVM240 240PS tangki 6x4 M/T	2012	Rp 330 juta-355 juta
Isuzu Giga	FTR90S 210PS M/T	2014	Rp 300 juta-315 juta
Isuzu Giga	FVR34P 240PS bak 3-way 4x2 M/T	2016	Rp 440 juta-450 juta
Iveco	Trakker 440 rigid 8x4 A/T	2013	Rp 840 juta-850 juta

Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) boks	2007	Rp 140 juta-145 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (engkel) boks	2007	Rp 125 juta-130 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) bak	2008	Rp 135 juta-140 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (engkel) bak	2008	Rp 125 juta-130 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (engkel) bak	2009	Rp 140 juta-145 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (engkel) boks	2009	Rp 148 juta-150 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) boks	2010	Rp 158 juta-160 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (engkel) bak	2011	Rp 163 juta-166 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (engkel) boks	2011	Rp 165 juta-170 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) flat deck	2012	Rp 172 juta-176 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) boks	2012	Rp 176 juta-185 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) boks	2012	Rp 160 juta-165 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) bak	2012	Rp 155 juta-160 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (engkel) bak	2012	Rp 150 juta-155 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) boks	2012	Rp 165 juta-180 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) bak	2012	Rp 170 juta-175 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (engkel) boks	2012	RP 170 juta-175 juta
Mitsubishi Colt Diesel	125 HD (dobel) bak pelat B	2013	Rp 198 juta-203 juta
Mitsubishi Colt Diesel	110PS (dobel) boks pelat B	2014	Rp 205 juta-210 juta
Mitsubishi Fuso	190PS HD 4x2 M/T	2005	Rp 225 juta-230 juta
Mitsubishi Fuso	220PS tronton 6x2 M/T	2009	Rp 350 juta-360 juta
Mitsubishi Fuso	220PS tronton 6x2 M/T	2011	Rp 378 juta-385 juta
Mitsubishi Fuso	220PS dump truck 4x2 M/T	2012	Rp 335 juta-340 juta
Mitsubishi Fuso	220PS FM517 dump truck 4x2 M/T	2012	Rp 335 juta-340 juta
Mitsubishi Fuso	220PS dump truck 6x4 M/T	2013	Rp 460 juta-537 juta
Mitsubishi Fuso	220PS long chassis 6x4 M/T	2013	Rp 340 juta-350 juta
Mitsubishi Fuso	220PS 4x2 M/T	2015	Rp 490 juta-500 juta
Nissan Diesel	RF10 tractor head 6x4 M/T	2008	Rp 147 juta-150 juta
Scania	P420 rigid 8x4 A/T	2011	Rp 515 juta-525 juta
UD Trucks	CWA260 rigid 6x4 M/T	2007	Rp 300 juta-315 juta
UD Trucks	CWM330 dump truck 6x4 M/T	2008	Rp 285 juta-295 juta
UD Trucks	PK215 rigid 4x2 M/T	2010	Rp 335 juta-350 juta
UD Trucks	CWA260HT tractor head 6x4 M/T	2013	Rp 470 juta-480 juta
UD Trucks	PK260CT tractor head 4x2 M/T	2013	Rp 420 juta-430 juta
UD Trucks	PK260CT tractor head 4x2 M/T	2014	Rp 490 juta-500 juta
Toyota Dyna	110 ST(engkel) bak	2010	Rp 115 juta-120 juta
Toyota Dyna	110 FT(dobel) bak	2012	Rp 150 juta-155 juta
Toyota Dyna	110 FT(dobel) boks	2012	Rp 155 juta-160 juta
Toyota Dyna	130HT (dobel) bak 3-way	2012	Rp 160 juta-165 juta
Toyota Dyna	110 FT(dobel) bak	2013	Rp 160 juta-165 juta
Toyota Dyna	110 FT(dobel) boks	2013	Rp 170 juta-175 juta
Volvo	FH12 tractor head 6x4 A/T	2004	Rp 160 juta-175 juta
Volvo	FMX 440 rigid 8x4 A/T	2012	Rp 535 juta-550 juta

**CATATAN :** Daftar harga disusun berdasarkan data yang terkumpul hingga 9 April 2018. Data merupakan harga pasaran truk bekas dalam kondisi laik jalan dari pedagang truk bekas dan pemilik unit. Harga tidak mengikat dan dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.



Peserta defensive driving training bergambar bersama usai pelatihan teori

## TruckMagz School DKI Jakarta NILAI KETAT, DITETAPKAN 12 BESAR

Teks: Abdul Wachid / Foto: Giovanni Versandi

Jakarta menjadi kota ketiga yang disambangi *TruckMagz* dalam gelaran *TruckMagz School Safety First, Efficiency Follow* pada 4-5 April di Klub Kelapa Gading, Jakarta. Berbeda dibandingkan dua kota sebelumnya, yaitu Cilegon dan Semarang, di Jakarta panitia dibuat “terpaksa” menetapkan 12 besar peserta terbaik karena nilai ujian peserta yang sangat ketat. “Ada tiga peserta yang nilainya sama dan kami tidak bisa mengorbankan dua orang. Kami putuskan menambah jumlah peserta terbaik dalam ajang kali ini,” kata Ratna Hidayati, Pemimpin Redaksi *TruckMagz*.

Kedua belas besar peserta terbaik tersebut, yaitu Arif Purnomo (PT Panca Budi Logistik), Muryanto (PT Sido Mulyo Selaras) dan Imam M. (Dunex), Suriansyah (PT Bintang Abadi Angkasa), Aefudin (PT Bintang Abadi Angkasa), Hendra

Koswara (PT Pancaran Darat Transport), Budianto (PT Bintang Abadi Angkasa), Erik Leon Agusta (PT Is Jaya Logistik), Dede Mulyana (Dunex), Ismail Fahmi (PT Iron Bird), Tarmudi Herwawan (PT Is Jaya Logistik), dan Ridung Adi Prasetyo (PT Iron Bird).

Dari 12 peserta itu dipilih tiga juara. Juara pertama diraih Ridung Adi Prasetyo dari PT Iron Bird, juara kedua Tarmudi Herwawan dari PT Is Jaya Logistik, dan juara ketiga Ismail Fahmi dari PT Iron Bird. Secara otomatis, PT Iron Bird berhak menjadi juara I dan III kategori perusahaan dan PT Is Jaya Logistik menjadi juara II kategori perusahaan. Juara I mendapatkan hadiah uang tunai Rp 7,5 juta, juara II mendapatkan hadiah uang tunai Rp 5 juta, dan juara III mendapatkan hadiah uang tunai Rp 2,5 juta. Mereka juga mendapatkan piagam penghargaan dan bingkisan dari sponsor.

Penyerahan hadiah dilakukan saat *Gala Dinner Safety First, Efficiency Follow* di Jakarta (5/4) dihadiri oleh AKBP Aldo Siahaan mewakili Dirkamsel Korlantas Polri, Kepala Dinas Perhubungan Provinsi DKI Jakarta Andri Ansyah, AKBP Budiyanto, S.Sos., M.H. Kasubdit Bingkum Ditlantas Polda Metro Jaya, AKP Turyono Kanit Lantas Polsek Kelapa Gading sekaligus mewakili Kasat Lantas Polres Jakarta Utara, Aji Kepala Seksi Angkutan Barang Dishub DKI Jakarta. Andri Ansyah berharap, acara *TruckMagz* bertajuk *Safety First, Efficiency Follow* ini dapat mengevaluasi kebijakan pemerintah serta dapat meningkatkan ekonomi di bidang transportasi yang berkeselamatan. “Saya mengharapkan pemilik truk dan pengemudi selalu meningkatkan kinerja pelayanannya seperti memperhatikan kondisi kendaraan agar tetap layak jalan dan layak pandang. Selanjutnya



Dari kiri: Kyatmaja Lookman, Bambang Widjanarko, Mustadjab S. Basuki, Ratna Hidayati, Arizta Quintasari, dan Endra saat press conference



Pemaparan teori Defensive Driving Training oleh tim IDDC



Kadishub DKI Jakarta Andri Yansyah saat memberi sambutan di gala dinner



Suasana gala dinner Safety First Efficiency Follow di Jakarta

mengoperasikan kendaraan sesuai dengan peruntukannya dan tidak melebihi beban muatan. Terakhir, mengoperasikan kendaraannya harus tetap mematuhi aturan lalu lintas," kata Andri Ansyah.

Seperti dua kota sebelumnya, selama dua hari peserta dibekali materi *defensive driving*, *tire management system*, dan *basic lubricant knowledge*. Event ini terselenggara atas kerja sama dengan Asosiasi Pengusaha Truk DPD DKI Jakarta, Exxon Mobil Lubricant Indonesia, dan PT Daimler Commercial Vehicles Indonesia (DCVI) selaku agen pemegang merek truk Mercedes-Benz. Ketimbang dua kota sebelumnya, antusiasme di Jakarta jauh lebih baik dengan jumlah peserta mencapai 91 orang. Mereka berasal dari perusahaan angkutan barang yang beroperasi di kawasan Jabodetabek.

"Kami menganggap pelatihan *defensive driving* semacam ini perlu dilakukan secara intensif karena terkait mengubah perilaku berkendara berkeselamatan tak mudah. Ini merupakan kota ketiga setelah sebelumnya diadakan di Semarang dan Cilegon. Berikutnya Surabaya jadi kota yang terakhir," ucap Ratna Hidayati, Pemimpin Redaksi *TruckMagz* saat memberi sambutan di *Gala Dinner TruckMagz School*, Jakarta (5/4).

"Tema yang diusung oleh *TruckMagz* sejalan dengan Mercedes-Benz, yakni *Safety First, Efficiency Follow*. Soal acara, di Jakarta antusiasmenya lebih baik ketimbang kota sebelumnya karena mungkin Jakarta juga kota besar. Hal itu terlihat dari jumlah peserta yang ikut lebih banyak," ujar Arizta Quintasari, *Communication and Marketing Manager* DCVI.

Apresiasi yang sama terhadap acara turut disampaikan Aprindo DKI Jakarta. "Pada prinsipnya kami menyambut positif kegiatan ini. Makanya kami menyarankan seluruh pengusaha *trucking* untuk mengirimkan sopirnya mengikuti acara ini karena kami tahu materi yang disampaikan tak sekadar teori dan sangat membantu dalam mengubah kebiasaan sopir dalam berkendara," kata Mustadjab Susilo Basuki, Ketua Umum Aprindo DPD DKI Jakarta.

## 77 PERSEN PENGEMUDI PAHAM BERLALU LINTAS

Dari hasil ujian tertulis pengemudi, *TruckMagz* dan tim penguji mencatat beberapa temuan menarik. Dibandingkan dengan dua kota sebelumnya, 77 persen sopir di Jakarta memiliki pengetahuan tentang rambu dan peraturan lalu lintas. Angka tersebut lebih besar ketimbang sopir di Banten yang hanya 72 persen. Tapi lebih kecil ketimbang sopir di Jawa Tengah dengan tingkat pengetahuan mencapai 80 persen.

Temuan lain, kemampuan *defensive driving* mengemudi sopir di Jakarta hanya berkisar 43 persen, lebih kecil ketimbang sopir di Semarang yang mencapai 49 persen. Sedangkan sopir di Banten memiliki kemampuan *defensive driving* mencapai 47 persen. Sementara kemampuan mengelola potensi risiko kecelakaan sopir di Jakarta mencapai 63 persen, lebih tinggi daripada sopir di Semarang yang hanya 55 persen dan 57 persen sopir di Banten.

“*Event* ini sangat bagus untuk mengedukasi pengemudi truk yang mungkin belum punya kesempatan belajar di tempat kerjanya. Lewat *event* ini juga diharapkan akan timbul kesadaran dari pemilik truk agar semakin meningkatkan kemampuan pengemudinya,” ujar Adrianto Sugiarto Wiyono, *Senior Instructor* Indonesian Defensive Driving Center (IDDC).

Pengamatan Adri, beberapa perusahaan *trucking* terlalu menekan pengemudinya sehingga jam mengemudi melebihi batas sewajarnya. Padahal durasi mengemudi ideal dalam sehari hanya 12 jam. Durasi tersebut pun mesti diberi jeda empat jam sekali untuk istirahat 20 sampai 30 menit. “Pengusaha terlalu memaksakan sopir agar barang cepat sampai. Sopirnya sendiri sudah lelah. Sehingga wajar beberapa kasus kecelakaan terjadi karena faktor kelelahan,” terangnya.

Kekurangan operasional bisnis *trucking* juga ditemukan Hendratmo Sembiring, *Area Sales Manager* Exxon Mobil Lubricants Indonesia. Menurutnya, dalam hal penggunaan pelumas selama ini mekanik menggunakan pelumas kendaraan berdasarkan pengalaman bukan pada kebutuhan. “Mereka tidak sepenuhnya mengerti spesifikasi pelumas yang digunakan termasuk dalam hal memilih pelumas yang tepat dan perawatannya,” katanya.

Meski begitu, Hendra berharap *TruckMagz School* terus dilanjutkan dan dikembangkan lagi dengan materi yang berjenjang. “Konsepnya sangat bagus, karena melibatkan semua mulai dari pengemudi dan mekanik. Materi yang disajikan mengena pada kebutuhan seperti *tyre management*, *basic lubricant training*, dan *defensive driving*,” tambahnya.



AKBP Aldo Siahaan saat memberikan sambutan mewakili Dirkamsel Korlantas Polri



Suasana uji praktik defensive driving oleh tim IDDC

### PESERTA TERBAIK DEFENSIVE DRIVING TRAINING TRUCKMAGZ SCHOOL DKI JAKARTA KATEGORI DRIVER TRUK

NO.	NAMA	PERUSAHAAN
1	RidungadiPrasetyo	PT Iron Bird
2	Tarmudi	PT Is Jaya Logistik
3	Ismail Fahmi	PT Iron Bird
4	Muriyanto	PT SidoMulyoSelaras
5	Dede Mulyana	PT Dunia Express Transindo
6	Erick Leon Agusta	PT Is Jaya Logistik
7	Budianto	PT BintangAbadiAngkasa
8	Hendra Koswara	PT PancaranDarat Transport
9	Aefudin	PT BintangAbadiAngkasa
10	Imam M.	PT Dunia Express Transindo
11	Suriansyah	PT BintangAbadiAngkasa
12	ArifPurnomo	PT Panca Budi Logistik

### PESERTA TERBAIK DEFENSIVE DRIVING TRAINING TRUCKMAGZ SCHOOL DKI JAKARTA KATEGORI PERUSAHAAN

NO.	PERUSAHAAN
1	PT Iron Bird
2	PT Is Jaya Logistik
3	PT Iron Bird



Seluruh peserta terbaik defensive driving training berfoto bersama usai penyerahan penghargaan



Penyerahan penghargaan kepada Peserta Terbaik I Kategori Driver Truk oleh Mustajab Susilo Basuki



Penyerahan penghargaan kepada Peserta Terbaik I Kategori Perusahaan Truk oleh AKBP Aldo Siahan



Peserta tire management and basic lubricant training berfoto bersama

# TRUCKMAGZ

Mengucapkan:

*Thank  
You*

Kepada Sponsor, Supporting Partner, Peserta dan Narasumber dalam Kegiatan:

- Defensive Driving Training
- Tire Management Training
- Basic Lubricant Training

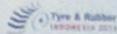
**Mobil Delvac™**  
Performance by ExxonMobil



Mercedes-Benz



Indonesia Defensive Driving Center  
**IDDC**  
Drive Your Attitude



## INDONESIA RAILWAY CONFERENCE 2018

THE FUTURE OF INDONESIA'S RAILWAY: EMBRACING GROUNDBREAKING STRATEGIES, INNOVATIONS & CURRENT EMERGING RAILWAY TECHNOLOGIES



Teks: Abdul Wachid / Foto: Abdul Wachid

# RailwayTech Indonesia & IIBT 2018

## Dua Kali Lipat lebih Besar

Global Expo Management (GEM) Indonesia kembali menggelar tiga pameran yakni, INAPA 2018, RailwayTech Indonesia 2018, dan Bus & Truck (IIBT) 2018. Ketiganya menghadirkan lebih dari 1.000 peserta dari 27 negara. Acara diselenggarakan 22-24 Maret di Jakarta International Expo (Jiexpo) Kemayoran, Jakarta.

INAPA 2018 memasuki tahun ke-10 berisi pameran komponen, aksesoris, dan suku cadang otomotif. Sementara Railwaytech memasuki tahun kedua dan IIBT tahun ini memasuki tahun kedelapan. "Kami selenggarakan bersamaan di satu lokasi," terang Baki Lee, Direktur PT GEM Indonesia.

Memetik kesuksesan tahun lalu, RailwayTech Indonesia 2018 tahun ini digelar dengan skala dua kali lipat lebih besar. Tahun 2017 pameran hanya diikuti kurang dari 20 perusahaan. Pada tahun ini peserta pameran mencapai 60 perusahaan di bidang kereta api seperti PT INKA, PT LEN, SKF, Leoni, Tedrail, Airblast, MGT, CRRC, Vivotech, Kirow, Harsco, SkyWay Technologis, Wijaya Karya, MRT Jakarta, Barata Indonesia, dan Waskita Karya.



Dalam pameran GEM Indonesia turut menggandeng Masyarakat Perkeretaapian (Maska) dan Asosiasi Karoseri Indonesia (Askarindo)

“Pameran RailwayTech Indonesia merupakan kesempatan yang luar biasa. Industri kereta api akan berkembang pesat, apalagi di kota besar yang membutuhkan transportasi massal yang bebas hambatan,” terang Sommy Lumedjang, Ketua Asosiasi Karoseri Indonesia (Askarindo). Askarindo dikenal aktif menjembatani pelaku industri bus karoseri maupun industri terkait salah satunya melalui pameran. Selain Askarindo, dalam pameran GEM Indonesia turut menggandeng Masyarakat Perkeretaapian (Maska).

Di sisi lain, pendapat yang sama turut disampaikan Baki Lee. Menurutnya, pameran Railway Tech diharapkan dapat berkontribusi dalam perkembangan transportasi di Indonesia, khususnya LRT dan MRT. “Pameran ini menarik karena berkonsep *one stop shopping*, jadi pendatang hadir bisa mendapatkan apa yang diinginkan,” katanya.

Dari 1.000 lebih peserta yang ikut pada pameran sekitar 40% dari Cina, 35% dari Indonesia dan sisanya dari 25 negara lain. Terkait pameran IIBT 2018, Baki Lee mengatakan bahwa pameran ini dapat dijadikan salah satu sarana untuk mempertemukan pelaku bisnis bus, truk logistik, alat berat, dan infrastruktur serta sebagai sarana penyalur informasi mengenai perkembangan inovasi dan teknologi baik dalam negeri maupun luar negeri.

Mengutip *World Economic Forum*, daya saing infrastruktur transportasi Indonesia terdongkrak 10 peringkat sejak 2015, yaitu 62 ke peringkat 52. Hal ini dipengaruhi oleh pembangunan sarana dan prasarana infrastruktur transportasi seperti terminal bus, pelabuhan laut, dan penyeberangan, bandara, hingga fasilitas perkeretaapian.



RailwayTech Indonesia 2018 tahun ini digelar dengan skala dua kali lipat lebih besar



Pameran ini menghadirkan lebih dari 1.000 peserta dari 27 negara



Selain itu, kendaraan niaga juga mendapat respons positif dari pemerintah untuk segera dibenahi dikarenakan meningkatnya kebutuhan kendaraan komersial yang mencapai 80.000 unit. Peningkatan itu, salah satunya terlihat dari perkembangan transportasi Bus Rapid Transit yang ditargetkan pemerintah akan melayani 34 provinsi dengan 3.000 moda bus.

Sebelumnya Kementerian Perhubungan lewat kewenangannya mendesak semua pemerintah daerah membangun sistem Bus Rapid Transit hingga tahun 2019. Diprediksi pertumbuhan bus akan meningkat hingga tahun 2020 seiring tumbuhnya tren transportasi massal.

Dalam pameran, ditampilkan beberapa inovasi karoseri bus lokal salah satunya produksi PT Mobil Anak Bangsa (MAB). MAB memproduksi bus listrik yang saat ini memiliki dua prototipe, yakni *high deck* dan *low deck*. Ada pula karoseri bus produksi New Armada yang memamerkan bus Evolander High Deck Double Glass.



# PETUNJUK AMAN PEMASANGAN BAN BARU

Selain BBM, komponen *fast moving* dalam industri transportasi adalah ban. Pemilihan ban harus memperhatikan medan dan tonase muatan yang diangkut karena akan sangat berpengaruh terhadap biaya operasional kendaraan. Karena itu perawatan ban diperlukan sehingga usia pakai ban bisa maksimal. Bagian terpenting dari perawatan ban adalah prosedur penggantian ban.

Aris Sulaiman, *Assistant Workshop Manager* PT Tiga Surya Dwiraya Gresik mengingatkan, “*Fleet manager* harus memahami benar bagaimana jadwal penggantian komponen kendaraan berjalan. Ban menjadi faktor utama biaya pengeluaran paling besar jika tidak ada perhatian khusus. *Maintenance* adalah bentuk perawatan wajib, tetapi untuk pemasangan ban baru yang benar ke kendaraan, harus memperhatikan prosedur dari pabrikan,” pesan Aris.

Penggantian ban baru harus serempak di semua roda, karena semua ban bekerja bersama dalam waktu yang sama. Berikut tahapan pemasangan ban baru pada kendaraan.

## 1 Kosongkan angin sebelum ban dilepas dari kendaraan

- Selalu diawali dengan mengempiskan ban hingga angin benar-benar habis sebelum melepaskan roda. Kerusakan pada pelek bisa disebabkan karena tidak mengempiskan ban dulu sebelum roda dilepas.
- Lepaskan klep pentil untuk memastikan ban sudah kempis.
- Masukkan kawat tebal melalui klep pentil untuk memastikan tidak ada sumbatan.
- Jangan menambahkan angin ke dalam ban yang sudah dipastikan kondisinya tidak baik karena ada peluang ban meledak dan menyebabkan luka serius.
- Pastikan untuk memeriksa dengan alat pengukur terlebih dahulu sebelum angin ditambahkan.

## 2 Inspeksi komponen roda terlebih dahulu sebelum merakit komponen roda

- Spesifikasi pelek tercetak jelas di bagian dalam atau samping. Jika tidak ada keterangan spesifikasi atau tulisan telah pudar, jangan gunakan lagi pelek itu karena kesalahan membaca spesifikasi berakibat fatal pada kendaraan.
- Komponen pelek tidak boleh ditukar dengan komponen lain karena merupakan kesatuan roda.
- Pastikan ukuran ban sesuai dengan pelek. Pelek dapat mengakomodasi ban dengan lebar yang bervariasi.
- Pastikan diameter yang ditunjukkan pada ban sama persis dengan diameter yang dicetak pada pelek. Jangan mengandalkan perkiraan jika data spek pada pelek sudah kabur atau tidak terbaca, karena perbedaan kecil bisa menyebabkan kecelakaan. Hindarkan memasang ban berdiameter kecil pada pelek yang lebih besar atau sebaliknya.

- Pastikan bagian dalam pelek masih dalam kondisi baik. Periksa bagian dalam sebelum dirakit. Tidak membutuhkan waktu lama untuk memeriksa pelek dan *lock ring* yang bermasalah.
- Jangan gunakan pelek yang rusak, aus, atau retak. Kebocoran pada ban *tubeless* mungkin disebabkan oleh pelek yang retak. Jangan memperbaiki pelek yang retak. Pelek retak yang diperbaiki sebenarnya adalah pelek yang sudah tidak bisa dipakai.
- Periksa semua permukaan logam dari karat, korosi, retak, bengkok, dan *lock ring* yang tidak simetris. Jika menemukan bagian yang bermasalah lebih baik tidak digunakan. Pelek yang menunjukkan tanda-tanda rusak artinya sudah mencapai usia maksimalnya.
- Untuk pelek *tubeless*, periksa klep pentil untuk memastikan kondisinya baik, tidak retak atau bengkok dan mampu menahan tekanan udara. Jika sudah aus, ganti baru.

## 3 Ganti part yang rusak

- Penggunaan komponen yang rusak sangat berbahaya. Komponen ban yang rusak bisa mengganggu proses inflasi.
- Ganti bagian yang rusak jika ada kontur kasar pada logam.
- Buang atau musnahkan pelek atau *lock ring* yang tampak retak dan pecah.
- Jangan menggunakan kembali, memperbaiki dengan cara mengelas atau memanaskan komponen pelek atau roda yang rusak.
- Jangan mengelas komponen pelek atau roda, terutama saat ban terpasang. Panas dari alat las menyebabkan ban meledak.
- Jika ada kerusakan pada komponen pelek atau roda, ganti bagian yang rusak tersebut.

## 4 Persiapan sebelum merakit roda,

Kotoran dan karat dapat mengganggu akurasi komponen pelek ketika disatukan. Bersihkan semua karat, korosi, kotoran, dan bahan asing lainnya dari permukaan komponen.

- Cara yang baik untuk mencegah pembentukan karat adalah melapisi dengan cat primer antirarat.
- Gunakan hanya minyak pelumas yang direkomendasikan untuk pelek dan ban. Jika harus menggunakan larutan berbasis air, harus mengandung inhibitor karat. Ketika kering, pelumas sebaiknya tidak licin. Jangan menggunakan pelumas berbasis *base oil* atau silikon, karena bisa merusak karet ban atau menyebabkan penumpukan karat.
- Oleskan pelumas pada lipatan *bead*, *flap*, dan permukaan lain yang kontak langsung dengan ban sebelum dipasang.

## 5 Bekerja dengan aman

- Mekanik dapat melindungi diri sendiri selama proses inflasi dengan memahami prosedur keselamatan.
- Kembangkan ban di dalam kotak pengaman yang biasanya berbentuk sangkar dengan jeruji besi.
- Sebaiknya gunakan *chuck clip-on air* untuk mempermudah menambah tekanan ban.
- Selama proses inflasi, menjauh dari kotak pengaman ban. Jangan bersandar atau meletakkan bagian tubuh pada perangkat inflasi.
- Jangan mengembangkan ban sampai melebihi tekanan yang dianjurkan pada spek ban.
- Setelah ban terisi penuh, periksa ban, pelek, dan *lock ring* sebelum mengeluarkan ban dari kotak pengaman.
- Jika ada komponen roda yang tidak terpasang dengan benar, kempiskan ban terlebih dahulu baru selesaikan masalah yang ada. Setelah itu ban bisa dikembangkan kembali.



- Ban yang sudah berisi 80% angin lebih, sudah bisa dipasang ke kendaraan dan diisi penuh setelah setelah terpasang sempurna.
- Jika ban kekurangan angin lebih dari 80% sebaiknya melepas ban dan dikembangkan di dalam kotak pengaman.

## 6 Pasang roda ke kendaraan dengan benar, Saat memasang pelek atau roda pada kendaraan, pastikan untuk memperhatikan hal berikut:

- Ukuran mur yang tepat termasuk ring tambahan.
- Urutan pengencangan baut yang benar.
- Torsi pengencangan baut yang sesuai.
- *Ring* tambahan atau variasi tidak mengganggu performa ban.



## 7 Berhati-hati dalam berkendara.

Periksa pelek dan roda dari kerusakan. Pemeriksaan ban dan pelek bisa dilakukan saat kendaraan istirahat atau pemeriksaan lebih detail bisa dilakukan sebelum perawatan berkala. Ganti bagian yang rusak atau aus.

- Jangan memaksa berangkat dengan ban tunggal yang seharusnya terpasang ban dobel. Jika alasan ban masih diperbaiki, sebaiknya tunggu hingga proses selesai.
- Bila ada satu ban kurang angin pada ban dobel, daya muat akan berkurang dan beban akan didistribusikan ke ban dan pelek lain. Ini sangat berbahaya karena distribusi beban muatan sudah sudah berubah.
- Jika salah satu ban dari ban dobel bermasalah, jangan langsung perbaiki dalam keadaan terpasang. Lepaskan semua ban, dan perbaiki masalah yang ada. Setelah dibongkar periksa permukaan pertemuan antar-ban. Jika ada kerusakan segera ganti bagian yang rusak atau aus.
- Periksa kembali torsi pengencangan baut roda pada jarak operasional 80-180 km pertama setelah penggantian ban atau pelek baru. Jika kendur, kencangkan kembali dengan urutan yang benar.



# MEMAHAMI WAJIB SNI PELUMAS

Teks: Abdul Wachid / Foto: Giovanni Versandi



Data Kementerian Perindustrian menunjukkan volume impor pelumas melonjak 140,46 persen dari 191,19 juta liter pada 2015 menjadi 459,73 juta liter pada 2016. Produksi pelumas domestik pada periode yang sama justru merosot dari 415,31 juta liter menjadi 414,52 juta liter. Kondisi membuat Kementerian Perindustrian mengeluarkan wajib SNI bagi pelumas dan menargetkan berlaku efektif pada tahun ini guna menekan volume impor pelumas.

Kebijakan wajib SNI pelumas dibutuhkan agar industri dalam negeri menikmati nilai tambah yang optimal dari peningkatan konsumsi pelumas, sekaligus memastikan kualitas pelumas yang beredar. Saat ini ada sekitar 17 produsen pelumas dalam negeri dengan kapasitas produksi maksimal 1,8 juta kiloliter per tahun dan sekitar 200 perusahaan importir pelumas.

Data Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral menunjukkan saat ini ada 8.543 nomor pelumas terdaftar (NPT) yang aktif dengan 2.266 NPT di antaranya diberikan pada 2016. Dari jumlah NPT yang ada, Kemenperin telah

menyiapkan tiga laboratorium pengujian sudah tersertifikasi sebagai pengujian SNI. Termasuk membentuk tim kajian yang bertugas menyisir kembali seluruh ketentuan dalam draf aturan wajib SNI.

Beberapa hal yang dikaji termasuk jumlah SNI yang akan diwajibkan dari sekitar 20 SNI pelumas yang saat ini berlaku. Namun, Kemenperin akan lebih memprioritaskan wajib SNI terhadap delapan pelumas otomotif yang volume peredarannya paling tinggi. "Delapan SNI otomotif itu hampir pasti. Saat ini ada dua standar yang sudah berlaku sejak 1989. Ini nanti akan dikaji ulang apa dipertahankan, direvisi atau sekalian dihapus karena duplikasi," kata Tri Suswidjanto, Pratiksi Konversi Energi Institut Teknik Bandung

Pria yang juga menjabat Ketua Tim Kajian pelumas wajib SNI ini mengatakan, adanya wacana kebijakan wajib SNI ini memberi tantangan bagi produsen dalam negeri yang belum terbiasa terhadap standar manajemen mutu. Sebab produk impor pada umumnya telah memiliki standar manajemen mutu secara internasional. Meski begitu, produk lokal tak perlu khawatir, selagi produk mereka memenuhi standar manajemen mutu pasti akan lolos SNI.

Menurut Tri, terdapat tiga alternatif, pertama, mendiamkan saja dengan aturan yang sebelumnya ada, dalam hal ini mengacu Nomor Pelumas Terdaftar yang dikeluarkan Kementerian ESDM. Kedua, memberlakukan SNI secara sukarela. Ketiga, memberlakukan SNI secara wajib.



**TRI SUSWIDJANTO**

Ketua Tim Kajian pelumas wajib SNI

## MENGENAL PELUMAS

Penggunaan pelumas terhadap mesin kendaraan memiliki beberapa fungsi, diantaranya mengurangi gesekan, membersihkan, mendinginkan, menyekat dan mengurangi keausan. Selain itu, pelumas bermanfaat juga untuk menghemat bahan bakar, memperpanjang umur pakai mesin dan daya mesin menjadi tinggi. Beberapa manfaat tersebut berasal dari zat aditif yang terkandung di dalam pelumas.

Zat aditif menjadi bagian vital bagi pelumas oli terutama dalam penggunaannya pada kendaraan. Tanpa adanya zat aditif pelumas akan sangat mudah terkontaminasi, rusak, molekulnya bocor, hingga tidak mampu menjaga mesin untuk bekerja pada rentang temperatur tinggi. Tri menyebutkan, ada banyak sekali zat aditif dengan fungsi berbeda-beda tergantung tujuan pencampurannya.

Tercatat ada tujuh zat aditif yang biasa terkandung dalam pelumas. Seperti Anti oxidant, yang memiliki fungsi mencegah terjadinya oksidasi pada molekul pelumas. Detergent, menjaga permukaan metal bebas dari kotoran dan menetralkan asam. Dispersant, mengendalikan kotoran agar terdispersi secara merata dalam pelumas.

Antiwear, mencegah gesekan dan keausan bagian mesin dalam kondisi berat. *Pour point depressant*, meningkatkan tingkat kelicinan dari film pelumas. Anti foam, mencegah terbentuknya busa pada pelumas. Viscosity index, meningkatkan kestabilan kekentalan terhadap temperature.

Sementara terkait sifat-sifat pelumas yang baik, Tri menyebutkan ada 10 kriteria. Yakni, memiliki kekentalan sesuai baik pada suhu tinggi maupun suhu rendah. Memiliki lapisan pelumas yang kuat. Memiliki kemampuan membersihkan dan mendispersikan dengan baik. Memiliki kemampuan mencegah terjadinya oksidasi dan keausan. Memiliki kemampuan menetralkan asam. Memiliki titik ruang rendah, daya melicinkan, tingkat korosi rendah dan tidak beracun.

## CARA MEMILIH PELUMAS TRUK

Pengamatan Tri, secara umum pemakaian pelumas oleh pengusaha trucking dilakukan atas dasar rekomendasi dari pabrikan. Lewat beragam penawaran, terkadang mereka terbuai yang pada akhirnya ternyata salah pemilihan pelumas.

"Banyak gimmick yang ditawarkan pabrikan dan terbukti sukses menyakinkan konsumen. Seperti bisa menghemat bahan bakar 10% hingga 20%. Atau pemakaian pelumas bisa sampai dua kali. Kondisinya masih seperti itu sekarang. Sehingga mereka membutuhkan petunjuk bagaimana memilih pelumas yang tepat," terangnya.

Hal semacam itu dinilai wajar terjadi mengingat pasar pelumas truk sangatlah besar yang berdampak pada persaingan bisnis. Tri menyarankan, agar terhindar penggunaan pelumas yang tidak tepat guna pengusaha *trucking* disarankan meminta uji coba terlebih dahulu. Dimana uji coba dilakukan secara periodik guna mengetahui umur pakai pelumas dan lainnya.

Selanjutnya, perlu juga dilakukan kesepakatan antar kedua belah pihak apabila terjadi kerusakan akibat penggunaan pelumas atau hal lain. "Dengan begitu semua jadi fair. Artinya apa yang ditawarkan memang terbukti lewat serangkaian uji coba," tuturnya. Meski demikian, Tri memprediksi adanya wacana mewajibkan produsen pelumas memiliki Standar Nasional Indonesia (SNI) oleh pemerintah akan memudahkan konsumen untuk memilih pelumas yang tepat.

Secara teknis, ia menjelaskan beberapa kriteria pelumas yang baik dipergunakan. Pertama, sesuai dengan yang direkomendasikan oleh produsen kendaraan. Kedua, sesuai dengan kondisi operasi, suhu, kecepatan, beban dan lingkungan. Ketiga, sesuai dengan bahan bakar yang digunakan. Keempat, memenuhi standar mutu internasional seperti API (The American Petroleum Institute) dan ACEA (Association des Constructeurs Européens d'Automobiles).



TRUK SPESIAL

TRUK DAMKAR BERKOMPARTEMEN

# TRUK DAMKAR BERKOMPARTEMEN

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

Desain truk pemadam cukup bervariasi di seluruh dunia. Tren pengembangan desain yang dikembangkan untuk memenuhi solusi di berbagai negara memberikan ide bagi perusahaan karoseri Antika Raya untuk membuat truk pemadam kebakaran (damkar) yang dibutuhkan konsumen agar spesifikasinya sesuai dengan jalanan di Indonesia.





Truk damkar dengan tiga kompartemen



**FAJAR IROKHAMAN**  
Supervisor Engineering  
Karoseri Antika Raya



**SETYO UDJANG**  
Kepala Produk Khusus  
Karoseri Antika Raya

Siapa pun yang tinggal di kota besar umumnya sering melihat truk damkar besar. Kelemahan truk damkar besar adalah kendaraan kesulitan mencapai lokasi terdekat dengan sumber kebakaran. “Jalanan yang sempit serta kebiasaan masyarakat yang menonton kebakaran bisa mengganggu truk damkar mengakses area terdekat lokasi kebakaran sehingga desain truk damkar terus dikembangkan,” kata Fajar Irokhaman *Supervisor Engineering* Karoseri Antika Raya.

Kendaraan pemadam kebakaran didesain untuk melakukan berbagai tugas, yang paling penting adalah memadamkan api. Truk damkar kecil umumnya sudah dilengkapi tangki air 4.000 liter, mesin pompa, dan peralatan pendukung.

Desain truk damkar ini mengacu pada desain truk damkar Eropa yang khas dengan pembagian kompartemen. Fajar menjelaskan secara garis besar ada tiga kompartemen dari truk damkar. “Bagian kabin, tangki air, dan mesin pompa. Dari semua itu ada dua model yang dibuat, yaitu bodi terpisah dengan tangki dan bodi menyatu dengan tangki. Untuk bodi menyatu dengan tangki ada model tangki lepasan dan tangki permanen. Kesemuanya ada kelebihan dan kekurangan masing-masing,” kata Fajar.

Untuk model bodi terpisah dengan tangki, jika ada korosi hingga masalah bocor mudah dalam perbaikannya. “Tinggal buka tutup atasnya, lalu tangki diangkat, dibawa turun, dan inspeksi dilanjutkan di bawah. Selanjutnya unit bisa dipinggirkan untuk fokus pada perbaikan tangki yang bocor. Kekurangannya, pasti akan menambah ruang. Tangki juga tidak bisa terlalu besar. Paling maksimal 4.000 liter. Antara bodi dan tangki pasti ada ruang. Ruang yang terpakai inilah kerugian dari tipe ini,” jelas Fajar.

Untuk bodi dan tangki menyatu, jika ada masalah tangki, inspeksinya harus dilakukan di kendaraan. “Perbaikannya juga tidak semudah model terpisah. Kami juga sudah mengembangkan model terbaru bodi menyatu ini, dengan menggunakan kompartemen depan dan belakang. Jadi tangki sendiri bisa diangkat juga. Dari segi volume, tangki menyatu lebih besar karena tidak ada ruang yang terpankas,” ungkapnya.

## BERIKUT BAGIAN-BAGIAN TRUK DAMKAR

### MESIN POMPA DAMKAR

Mesin pompa damkar berfungsi untuk mengisap air ke dalam tangki air dan menyembrotkan air. Tipe ini menggunakan pompa rosenbauer N20 dengan kapasitas tangki 4.000 liter. Mampu menyembrotkan air hingga habis dengan satu lubang selama tiga menit. Sedangkan untuk mengisi tangki memerlukan waktu selama lima menit.

### TANGKI AIR

Karena mengacu pada desain truk damkar Eropa, tangki air berada pada kompartemen kedua di antara kabin dan mesin pompa. Seperti halnya tangki air truk damkar lain, di dalamnya terdapat sekat-sekat dengan lubang *man-hole*.

### PTO (POWER TAKE-OFF)

Truk damkar ini juga menggunakan PTO khusus dengan yang dihubungkan ke *propeler shaft*. Untuk mencapai RPM yang diinginkan, setelah koneksi dengan gardan dilepas, lalu PTO dihubungkan, atur RPM pompa untuk menghisap air atau menyembrotkan air.



Bangku petugas di belakang kabin



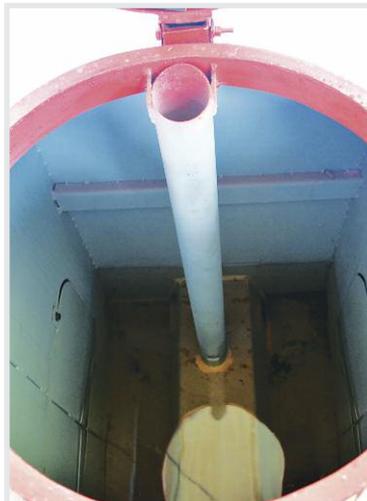
Kota penyimpanan sisi kiri truk



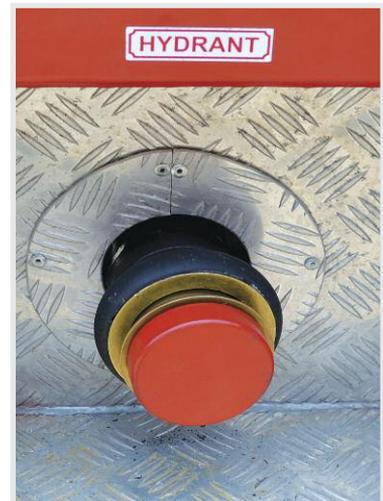
Peralatan pendukung truk damkar



Kran pengurasan tangki air



Sekat di dalam tangki



Saluran pengisian hidran

## PERAWATAN TRUK DAMKAR

### PERAWATAN RUTIN

Truk damkar yang *standby* di garasi harus selalu tersedia air. Setyo Udjang Kepala Produk Khusus Karoseri Antika Raya menjelaskan, "Jika mau membersihkan mesin pompa cukup dialirkan dari tangki ke tangki saja. Air tangki diisap lalu dimasukkan dalam *output*-nya lagi. Tinggal dihidupkan, buka saluran dari tangki. Tutup saluran bawah, lalu *valve* pengisian airnya dibuka. Itu bisa dilakukan dua hari sekali selama 10 menit. Untuk melakukan itu ban diganjal dulu. Rem tangan diturunkan, hidupkan mesin truk, tuas gardan dilepas, PTO diaktifkan, masukkan ke gigi tiga. Lalu turun, atur RPM pompa. Keran pengisian harus dibuka, kemudian RPM dinaikkan dan tinggal tunggu 10-15 menit," ujar Udjang.

### PENGURASAN TANGKI AIR

Pemeriksaan air dalam tangki air tidak ada batasan waktu. "Jika kebetulan menggunakan air sungai yang jernih sebenarnya tidak masalah, tetapi jika airnya keruh dan bercampur lumpur, sebaiknya segera melakukan pengurasan. Setelah truk selesai dan kembali ke *pool* bisa segera membersihkan tangki. Jika lokasi kebakaran berada di jalan protokol umumnya terdapat hydrant air di pinggir jalan. Yang perlu dikuatkan dari sumber air sungai adalah batu kerikil yang ikut terisap. Memang ujung selang terdapat filter, tetapi dalam praktiknya karena kondisi darurat hal itu bisa terlupa," kata Fajar.

Jika terpaksa menggunakan air sungai yang keruh, tangki harus segera dibersihkan. "Tangki diisi air, sembari membuka sekat dan menyemprot bagian-bagian dalam tangki. Air dibuang lewat lubang pengurasan. Lalu diisi lagi dengan air yang jernih. Setelah air di dalam tangki diperiksa dan tampak tidak keruh, bisa disirkulasikan untuk membersihkan pompanya. Untuk menghilangkan kotoran dalam pompa, air bersih tadi disemprotkan keluar," kata Udjang.

Untuk membersihkan sumbatan di filter lubang pengurasan, perlu orang untuk masuk ke dalam tangki. "Lubang saringan yang terbuat dari kawat kasa didalam tangki berukuran sekitar 5 mm persegi. Jadi harus diraba manual. Terkadang daun atau plastik menyumbat sehingga mengganggu aliran air dari pompa," tambah Udjang.

### APLIKASI GREASE

*Propeler shaft* memerlukan *grease* untuk menjaga putaran tetap stabil. "Periksa juga oli transmisi di perangkat PTO, lalu cek oli transmisi di pompa, dan oli transmisi di vakum. Selama tidak ada kebocoran, oli tidak akan berkurang," pesan Udjang.

Truk damkar akan awet dan berumur panjang jika dirawat dengan rutin. Prosedur pengisian air dan pemadaman harus diperhatikan dengan urutan yang benar. Udjang berpesan, "Kesalahan operasional bisa menyebabkan kerusakan pada perangkat pemadam. Pada waktu menyemprotkan air, rem tangan harus dilepas. Tenaga dari pompa ini sama dengan truk jalan sambil bawa muatan. Jika rem tangan tidak diturunkan, akan menambah beban lagi. Pada saat pengambilan unit, buku manual sudah kami berikan. Hal paling penting, operator truk damkar harus orang khusus. Kami sudah memberi arahan perihal operasionalnya. Jangan menyerahkan truk damkar ke petugas yang tidak pernah *training*," tegasnya.



Mesin pompa resenbouer N20



PSMKBI

# Galakkan Pentingnya Sertifikasi Pengemudi

Teks: Abdul Wachid / Foto: PSMKBI



PSMKBI meresmikan sirkuit pelatihan di kawasan Ciracas, Jakarta pada 16 Desember 2017.

Menjelang diberlakukannya Masyarakat Ekonomi ASEAN tahun 2015 lalu muncul wacana tentang keharusan bagi pengemudi angkutan barang harus memiliki sertifikasi. Wacana tersebut secara bertahap direspons oleh pemerintah melalui Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP). Dari pihak swasta sendiri telah bermunculan beberapa lembaga sertifikasi profesi yang membidangi khusus angkutan barang dan logistik.

Tak terkecuali memicu lahirnya kelompok profesi yang membidangi khusus profesi pengemudi. Salah satunya adalah Persatuan Sekolah Mengemudi Kendaraan Bermotor Indonesia (PSMKBI). Organisasi gabungan sekolah pengemudi ini memiliki fungsi ganda sebagai lembaga sertifikasi profesi pengemudi. Keberadaan PSMKBI telah ada sejak tahun 2007, diinisiasi sekitar 20 sekolah pengemudi yang tersebar di Jakarta, Depok, Bekasi, dan Tangerang.

Meski telah lama berdiri, program sertifikasi baru resmi dibuka akhir Desember 2017 bersamaan dengan pengoperasian sirkuit pelatihan. Sirkuit yang terletak di daerah Ciracas, Jakarta tersebut memiliki luas lebih dari lima hektare, merupakan satu-satunya sirkuit yang diklaim PSMKB melebihi standar minimal yang telah ditetapkan pemerintah.

“Sirkuit hanya sebagian kebutuhan dasar dari sekolah mengemudi. Ada dua hal lainnya yang mesti dipenuhi, di antaranya kendaraan untuk pelatihan dan instruktur pelatih. Ketiganya harus tertata lewat manajemen sekolah mengemudi yang baik,” ujar Kasmun, Ketua Umum PSMKBI.

Guna menunjang kegiatan operasionalnya PSMKBI bekerja sama dengan Lembaga Sertifikasi Profesi Transportasi Global Indonesia (LSP-TGI). Lembaga ini memiliki tanggung jawab penuh dalam tata kelola sertifikasi, mulai kurikulum, infrastruktur hingga instruktur pelatih. Menurut Kasmun, terkait hasil lulusan, komponen instruktur memegang peranan paling penting. Oleh karena itu, PSMKBI dalam rekrutmen memiliki standar khusus dalam memilih instruktur pelatih yang wajib tersertifikasi.

Terkait program sertifikasi yang dikhususkan pengemudi angkutan barang, masih dalam proses pengajuan izin ke BNSP. Nantinya, lanjut Kasmun, sertifikasi yang diberlakukan tidak hanya mencakup angkutan barang umum tetapi juga angkutan Barang Beracun dan Berbahaya (B-3). Sejauh ini PSMKBI telah menjalin komunikasi dan akan bekerja sama dengan asosiasi pengemudi yang menaungi angkutan B-3.



Perihal kurikulum yang diterapkan, dalam program sertifikasi PSMKBI mengacu pada proses mendapatkan Surat Izin Mengemudi pada umumnya. Perbedaannya terletak pada penambahan materi tentang keselamatan berkendara, aturan undang-undang angkutan jalan dan sebagainya. Termasuk materi perawatan terhadap kendaraan dan etika mengemudi.

“Pada prinsipnya sama, namun yang membedakan pengemudi bersertifikasi telah melalui jenjang pengalaman. Kalau untuk truk sekurangnya harus pernah memiliki SIM B-1 dan B-2. Sebelum itu, jenjang dari SIM A Umum beralih ke SIM B-1 harus ada jeda waktu minimal satu tahun. Begitu pun dari SIM B-1 Umum ke SIM B-2 Umum perlu ada jeda waktu satu tahun,” terangnya.

## Gencar Kampanye Keselamatan

Pengemudi yang berhak menerima sertifikasi profesi setidaknya paling cepat membutuhkan waktu tiga hari. Kurun waktu tersebut sudah termasuk pembekalan materi, pelatihan, dan uji kompetensi. Kasmun mengatakan, tahapan tersebut sudah bisa menjamin bahwa pengemudi telah layak menerima sertifikasi profesi. Sebab sebelum mengikuti pelatihan masing-masing pengemudi harus melewati syarat tertentu agar bisa mengikuti program sertifikasi.

Ia meyakini, lewat program sertifikasi profesi pengemudi akan mampu menimalisir pelimpahan kesalahan terhadap sopir ketika terjadi kecelakaan. Terlebih profesi pengemudi angkutan barang pada umumnya lahir bukan dari lembaga diklat (pendidikan dan latihan). Pengamatan PSMKBI, mayoritas kemampuan mengemudi sopir angkutan barang diperoleh secara otodidak.

Berawal dari kenek kemudian belajar mengemudi kepada rekan sesama pengemudi. Hal ini diyakini PSMKBI menjadi pangkal masalah dari sistem rekrutmen sopir yang sudah berlangsung lama. “Dari segi pengalaman memang bisa dikatakan kompeten, tetapi beberapa pengetahuan lalu-lintas masih banyak pengemudi yang belum kompeten. Sekadar memiliki keterampilan tanpa pengetahuan mengemudi dan rambu lalu-lintas berisiko terhadap keselamatan,” tambah Kasmun.

Sejauh ini PSMKBI sudah melakukan upaya sosialisasi ke beberapa pihak terkait, seperti Organda (Organisasi Angkutan Darat) dan Kementerian Perhubungan. Hasil dari pertemuannya, wacana aturan keharusan memiliki sertifikasi profesi khusus pengemudi angkutan barang akan segera diwujudkan. PSMKBI mengharapkan rencana itu segera menjadi kewajiban guna menekan angka kecelakaan yang disebabkan kelalaian manusia.



**Kasmun**, Ketua Umum PSMKBI

Dari pantauan PSMKBI, kecelakaan yang melibatkan angkutan barang penyebabnya terbesar didominasi karena kesalahan manusia. Faktor penyebab berikutnya dari sisi kendaraan, kondisi jalan, prasarana jalan dan lainnya. Kata Kasmun, sumber masalah dari faktor manusia bisa berasal dari pengemudi maupun pengusaha.

“Misalnya, pengemudi yang kelelahan tetapi masih memaksakan mengemudi atau pengusaha yang memaksa pengemudi mengangkut barang lebih dari kapasitasnya. Keduanya, berdasarkan laporan Kepolisian dapat memicu terjadinya kecelakaan,” jelasnya.

Sementara untuk sosialisasi kepada pengusaha, pendekatan yang dilakukan PSMKBI lebih kepada menyarankan agar menambah prasyarat dalam rekrutmen sopir. Seperti tidak hanya mengandalkan pengalaman dan dokumen SIM semata. Selain itu, pengusaha juga harus bijak dalam berbisnis untuk tidak melanggar aturan seperti muatan berlebih supaya risiko yang ditimbulkan akibat pelanggaran itu tidak merugikan masyarakat.



PSMKBI mengadakan pendidikan dan pelatihan mengenai defensive driving.

## Terus Perluas Jaringan PSMKBI

PSMKBI mewajarkan masih banyak sentimen negatif tentang keharusan sertifikasi profesi pengemudi. Umumnya pelaku bisnis *trucking* memandang bahwa program tersebut nantinya akan membebani perusahaan dalam hal biaya. Hal itu bisa terjadi jika dalam kebijakannya nanti pemerintah mengharuskan biaya sertifikasi profesi ditanggung oleh perusahaan tempat pengemudi bekerja.

“Kami anggap hal itu wajar karena setiap keahlian memiliki daya beli yang berbeda ketimbang yang tidak ahli. Butuh kesadaran tinggi bagi pengusaha memahami bahwa adanya sertifikasi profesi bukan menjadi beban baru. Justru mereka akan menerima benefitnya. Apabila risiko kecelakaan bisa ditekan lewat sertifikasi profesi ini. Pelan-pelan pengusaha akan sadar,” ujarnya.

Meski begitu, Kasmun menyakini banyak perusahaan yang berpandangan bahwa pengemudi merupakan aset penting perusahaan. Oleh karenanya, adanya penolakan wacana kewajiban sertifikasi pengemudi hanya akan terdengar dari kalangan pengusaha yang abai terhadap keselamatan.

“Kami tetap optimis nanti kesadaran akan pentingnya sertifikasi akan timbul dengan sendirinya. Karena itu, ke depan PSMKBI akan merambah ke provinsi-provinsi lain. Daerah terdekat yang siap untuk membuka diri adalah kota Cirebon, Bandung, dan sekitarnya,” kata Kasmun.

Target lain yang akan segera diselesaikan pada tahun ini ada menyelesaikan perizinan penyelenggaraan sertifikasi pengemudi angkutan umum dan barang. Setelahnya dilanjutkan dengan meningkatkan kompetensi para instruktur pengemudi. Target jangka menengah akan memperluas jaringan ke berbagai provinsi di Indonesia.



Sirkuit yang dikelola PSMKBI memiliki luas lebih dari lima hektar

THE INDONESIAN GOVERNMENT'S FLAGSHIP CONSTRUCTION EVENT  
FOR ENGINEERS, CONTRACTORS & CONSULTANTS



Hosted by



Ministry of  
Public Works  
and Housing

## DRIVING THE NATIONAL AGENDA FOR THE FUTURE OF INDONESIA'S CONSTRUCTION INDUSTRY THROUGH:



INNOVATION &  
NEW TECHNOLOGY



BEST PRACTICE  
IN CONSTRUCTION



SUSTAINABILITY  
IN CONSTRUCTION



CONSTRUCTION  
HEALTH & SAFETY



INVESTMENT IN  
SUPPLY CHAIN

- EXHIBITION • CONFERENCE • CPD TECHNICAL WORKSHOPS • MARKET SOUNDINGS •
- BUSINESS MASTERCLASSES • SAFETY ZONE PAVILION •

+ Konstruksi Indonesia's largest-ever outdoor exhibit space featuring the latest heavy machinery, equipment and vehicles

Organised by



Media Partner **TRUCKMAGZ**

Co-located with



DESIGNX  
INDONESIA

INDONESIA  
INFRASTRUCTURE  
WEEK 2018



Intertraffic  
INDONESIA

**Book your stand today! Contact Gregorius Harvin**

+62 21 57992308 or email: [sales@constructionindonesia.com](mailto:sales@constructionindonesia.com)

**WWW.CONSTRUCTIONINDONESIA.CO.ID**

# OTOBUS

SUPLEMEN KENDARAAN NIAGA

## GERAKAN KONSERVASI BUS-BUS TUA

---



**MENYELAMATKAN BUS KLASIK  
EKS ANGKUTAN KOTA**



**MEMELIHARA ORISINALITAS**



# Gerakan Konservasi Bus-bus Tua

Teks: Harry Whizkid / Foto: Widodo Groho Trihatmojo



Seiring dengan terus bertambahnya minat masyarakat terhadap dunia transportasi bus yang berbasis jalan raya, atensi masyarakat terhadap upaya penyelamatan bus-bus tua belakangan semakin menguat. Tidak hanya dilakukan oleh individu dari kalangan *bus enthusiasts* (penggemar bus, kegiatan konservasi ini juga melibatkan institusi seperti operator bus yang saat ini masih eksis beroperasi seperti Perum DAMRI (Djawatan Angkoetan Motor Repoebluk Indonesia) dan Perum PPD (Pengangkut Penumpang Djakarta).



**Anthony Steven Hambali**, generasi kedua pemilik PO Sumber Alam, Purworejo, kolektor beberapa bus dan truk klasik

Bus-bus tua memang layak dilestarikan keberadaannya mengingat bus-bus tersebut menyimpan banyak cerita tentang dunia transportasi di masanya. Bus-bus tersebut ikut mewarnai perkembangan sebuah kota dan masyarakatnya. Bahkan di Museum Transportasi di kompleks Taman Mini Indonesia Indah (TMII), terdapat tiga unit bus yang dikonservasi dan menjadi saksi perkembangan dunia transportasi darat di Tanah Air. Ketiganya adalah satu unit bus tingkat Perum PPD Leyland Titan buatan Leyland, satu unit bus wisata Perum PPD bermesin Mercedes-Benz O303 dan satu unit bus DAMRI buatan Tata Motors.

Atensi terhadap bus-bus tua semakin menguat ditandai dengan hadirnya pameran bus klasik bertajuk *Indonesia Classic and Unique Bus* (Incubus) di arena JIExpo, Kemayoran, Jakarta, setiap tahun bersamaan dengan penyelenggaraan pameran kendaraan komersial Indonesia International Bus and Truck Exhibition (IIBT) beberapa waktu lalu. Gerakan konservasi bus-bus tua lewat kegiatan pameran ini bertujuan menggugah kesadaran masyarakat tentang perlunya upaya bersama menjaga kelestarian bus-bus tua bernilai sejarah. Misalnya lewat pameran *Indonesia Classic and Unique Bus* (Incubus). Pameran

ini sudah beberapa kali digelar di JIExpo, Kemayoran, Jakarta, dan mendapat atensi masyarakat peminat dunia transportasi. Inisiatornya adalah AM Fikri, seorang *bus enthusiast* di Jakarta, dengan menggandeng berbagai pihak seperti Asosiasi Karoseri Indonesia (Askarindo), serta sejumlah pelaku usaha transportasi.



**Judi Setijawan Hambali**, pendiri dan pemilik PO Sumber Alam (dua dari kiri, jari sedang menunjuk), sang kolektor bus tua Mitsubishi Fuso F Series 470 buatan tahun 1963

Tahun 2018 ini, Incubus digelar di JIExpo, Kemayoran, pada 22-24 Maret 2018 dengan menampilkan tujuh bus lawas. Masing-masing adalah bus Pownis dari Pulau Bangka, koleksi PT Timah Tbk., dengan bodi karoseri yang menggunakan material kayu, bus Mercedes-Benz Vario koleksi Perum DAMRI buatan tahun 1995. Bus ini pernah menjadi armada bus perintis di pelosok Kalimantan Barat. Dipamerkan pula, bus kota Mercedes-Benz OF 1113 Goyobod koleksi Perum DAMRI Bandung. Bus buatan tahun 1988 ini terakhir beroperasi pada tahun 2015 dan selama mengabdikan untuk warga kota Bandung, bus ini telah menempuh jarak 1,166 juta kilometer. Pada gelaran Incubus 2018 juga dipamerkan bus PPD Volgren OH 408 rakitan karoseri Volgren, Australia, bus wisata eks bus operasional angkutan anggota DPR RI buatan karoseri German Motor Manufacturing buatan tahun 1991, bus karavan Hino Rainbow buatan tahun 1984 yang kini menjadi koleksi pemilik perusahaan otobus (PO) Maju Lancar, Yogyakarta, serta bus klasik Mitsubishi Fuso R Series 470 buatan tahun 1963 koleksi pemilik PO Sumber Alam, Purworejo.

## MEMELIHARA ORISINALITAS

Upaya konservasi bus-bus tua juga dilakukan oleh kalangan pengusaha transportasi dan juga individu peminat transportasi secara mandiri. Biasanya itu dilakukan terhadap bus lawas bernilai sejarah yang pernah mewarnai perjalanan bisnis sebuah perusahaan otobus (PO). Misalnya, PO Lorena. Perusahaan jasa transportasi yang berpusat di Tajur, Bogor, ini melakukan preservasi terhadap satu unit bus Lorena tua bermesin Mercedes-Benz OF 1113 produksi tahun 1973. Bus ini pernah berjasa mengantar penumpang Lorena di trayek Jakarta-Bogor di era 1970-an, dan menjadi saksi berdirinya bisnis PO Lorena yang dirintis Gusti Terkelin Soerbakti saat itu.

Upaya preservasi atau pemeliharaan bus tua juga dilakukan oleh Judi Setijawan Hambali, pendiri dan pemilik PO Sumber Alam di Purworejo, Jawa Tengah. Judi Hambali mengoleksi satu unit bus tua Mitsubishi Fuso F series 470 buatan tahun 1963. Bus berkelir abu-abu ini merupakan bus bermesin belakang dan diimpor utuh dari Jepang di zamannya. Bus ini beberapa kali tampil di event pameran bus lawas yang digelar di Jakarta seperti Incubus. Kondisi fisik bus ini masih relatif utuh seperti aslinya. "Semua mesin dan komponennya masih orisinal," kata Suharno, *driver* senior yang dipercaya pemilik PO Sumber Alam untuk membawa bus ini ke Jakarta menempuh perjalanan ratusan kilometer dari Purworejo saat tampil di Incubus 2018. Selama perjalanan menempuh jarak 477 kilometer, Suharno mengatakan tidak menemui kendala berarti saat mengemudikan bus ini. Saat masih baru, bus ini dioperasikan oleh Pangkalan Udara TNI AU Abdurachman Saleh di Malang, Jawa Timur. Bus ini kemudian dibeli PO Sumber Alam. Pemilik PO Sumber Alam, Judi Hambali, sehari-hari dikenal sebagai kolektor kendaraan tua. Selain mengoleksi beberapa bus tua, di garasi khusus yang dibuatnya di Kutoarjo, Judi Hambali juga mengoleksi sejumlah truk tua. Bus Mitsubishi Fuso F series 470 ini merupakan salah satu koleksi terbaiknya.

Kegiatan konservasi semacam ini mendapat sambutan hangat kalangan pemerhati transportasi. Pegiat transportasi Widodo Groho menilai kegiatan konservasi bus-bus tua sangat bermanfaat untuk memberikan wawasan sejarah transportasi bagi para generasi muda zaman sekarang. "Saya pribadi merasa senang dengan konservasi bus tua tersebut. Jadi generasi sekarang bisa lihat bus bus pada masa lalu meski hanya melalui pameran atau film seperti milik PPD," ungkap Widodo yang sehari-hari juga seorang *blogger* ini. Ia mencontohkan, program televisi 'Inspirasi Jalan' yang tayang reguler di salah satu stasiun televisi nasional saban Jumat menggunakan bus jadul Mitsubishi Fuso F series 470 milik PO Sumber Alam sangat inspiratif untuk berbagi informasi tentang dunia transportasi.

Widodo berharap, *event* yang mengajak masyarakat luas bergabung di gerakan konservasi bus-bus lawas perlu lebih banyak diselenggarakan. "*Event semacam ini bagus buat pancingan dan edukasi agar masyarakat mengetahui sejarah bus. Setelah itu harus ada kegiatan semacam jambore, ngumpul dan keliling naik bus klasik. Kalau bisa, melibatkan lintas komunitas dan terbuka untuk masyarakat umum,*" ujarnya. Ia pun berharap dukungan serius dari Pemerintah, misalnya menyangkut kemudahan perizinan untuk bus-bus tua tersebut. "*Kalau masalah legalitas memang seharusnya memang dipermudah. Ini kan bus klasik untuk koleksi dan wisata nostalgia yang keliling kota saja. Perlakuannya seharusnya bisa seperti yang didapatkan para pemilik mobil klasik untuk masalah legalitas di jalan,*" imbuhnya.

Menurutnya, *event* lokal yang melibatkan para pecinta bus klasik atau sejenisnya mendapat dukungan cukup positif dari kepolisian. "Selama ini perizinan dari kepolisian cukup mudah kami dapat. Misalnya, ketika koleksi bus klasik milik PO Sumber Alam kami sewa untuk acara keliling Kota Purworejo, kami hanya cukup minta izin jalannya. Malah oleh kepolisian kami dikasih Patwal. "Kami sudah tiga kali dibantu," ujar Widodo. Pertama, kata Widodo, saat komunitas grup diskusi Sejarah Transportasi meminjam bus klasik PO Sumber Alam keliling kota. "Itu pertama kalinya bus keluar garasi," katanya. Kedua, pada saat *event* Jambore Nasional Penggemar Bus Komunitas Satu Jiwa dan *event gathering* Gresik Penggemar Bus. Pada Jambore Nasional Penggemar Bus Komunitas Satu Jiwa di tahun 2013 lalu, juga digelar acara konvoi melibatkan tiga unit bus klasik koleksi PO Sumber Alam yang dibawa bertret-tet-tet bareng sekitar 11 koleksi truk klasiknya keliling Kota Purworejo.

## MENYELAMATKAN BUS KLASIK EKS ANGGKUTAN KOTA

Teks: Harry Whizkid / Foto: Pecinta DAMRI, Widodo Groho Trihatmojo, Nazar Ray

Upaya merintis konservasi bus tua sebenarnya juga sudah dilakukan di Indonesia. Perum DAMRI (Djawatan Angkoetan Motor Repoeblik Indonesia) Cabang Bandung pernah melakukan upaya konservasi terhadap dua unit bus Damri bermesin Mercedes-Benz OF 1113 yang dulu pernah menjadi tulang punggung armada bus kota DAMRI melayani warga Kota Bandung, yakni bus kota bernomor lambung 2060 dan 2117. Kegiatan konservasi ini difokuskan mengembalikan kejayaan unit bus kota buatan tahun 1988 ini menjadi muda lagi seperti saat beroperasi 27 tahun lalu di Kota Bandung.

Bus kota ini biasa dijuluki dengan nama bus DAMRI Goyobod karena ini merupakan bus non-AC ditambah dengan tampilannya yang unik. Bus yang terakhir dioperasikan tahun 2015 ini memiliki ciri khas kabin lebar, kaca depan model belah tengah kaca samping bukaan model geser berdesain lebar serta kaca belakang yang juga belah berdesain lebar, plus sasis dengan *wheelbase* yang terbilang pendek. Selain di Kota Bandung, Perum DAMRI juga pernah mengoperasikan bus tua ini sebagai armada bus kota di beberapa kota besar Tanah Air. Satu di antaranya di Kota Surabaya.

Kegiatan konservasi oleh Perum DAMRI terhadap bus ini meliputi pembenahan mesin sampai bodi dan kabinnya. Catnya yang tua dan mulai mengelupas dibenahi dengan didempul ulang lalu dicat dengan livery klasik bus kota DAMRI kombinasi putih biru muda dan biru tua lengkap dengan logo Kota Bandung-nya. Total bus sejenis yang pernah dioperasikan Perum DAMRI Bandung mencapai 40 unit. Setelah selesai diperbaiki ulang, bus yang





Bus klasik DAMRI Goyobod saat tampil di pameran bus klasik Incubus 2018 di JIExpo beberapa waktu lalu



Bus jadul koleksi Perum PPD buatan karoseri Superior Coach di Incubus 2018

dikonservasi ini pernah dipamerkan di Alun-alun Kota Bandung. Terakhir, bus DAMRI Goyobod dengan nomor lambung 2060 pernah pula tampil di pameran bus klasik Incubus yang diselenggarakan di JIExpo, Kemayoran, bulan Maret 2018 lalu.

Selain Perum DAMRI, upaya konservasi bus tua juga dilakukan oleh Perum PPD (Pengangkut Penumpang Djakarta). Unit yang dikonservasi adalah bus kota tua buatan karoseri Superior Coach yang pernah dioperasikan sebagai bus kota di Jakarta. Bus tua ini juga pernah ditampilkan di pameran bus klasik Incubus 2018, bulan Maret 2018. Dilihat dari fisiknya, tampilan bus ini terlihat tak kalah klasiknya jika dibandingkan dengan bus DAMRI Goyobod. Bus ini menggunakan mesin Mercedes-Benz

yang ditempatkan di bagian depan. Sebagai *headlamp*, disematkan sepasang lampu bulat dengan sepasang lampu sein di atas *headlamp* dan tambahan empat lampu senja di bagian atas. Belum ada lampu kabut di bagian bumpernya. Akses pintu masuk penumpang ditempatkan di bagian samping kiri bus, di depan dan belakang.

Bus milik Perum PPD ini merupakan tipe bus non-AC. Desain atap kabinnya tergolong rendah dengan desain melengkung jika kita masuk ke dalamnya. Sebagai ventilasi, bus ini dilengkapi dengan kaca model geser di bagian kaca samping. Bangku untuk penumpang masih menggunakan material *fiberglass*, dengan konfigurasi dua baris bangku di sebelah kiri dan dua baris di sisi kanan dipisahkan oleh jarak yang cukup lebar. Karoseri Superior Coach sebagai *body builder*-nya saat itu, kini sudah tidak lagi beroperasi.



Bus klasik DAMRI Goyobod saat pengecatan ulang

 <p><b>PPM MANAJEMEN</b> Jalan Menteng Raya No.9-19, Kebon Sirih, Menteng Jakarta Pusat (021) 2300313</p>	 <p><b>UNIVERSITAS TELKOM</b> Jl. Telekomunikasi No. 01, Terusan Buah Batu, Sukapura, Bandung (022) 7564108</p>	 <p><b>PT. MEGA SAMUDRATAMA</b> PT MST Jl. Tanjung Batu (Tanjung Perak) Surabaya. Telp 62 - 31 - 3537939. Fax 62 - 31 - 3537531. email mega-samudratama@yahoo.com</p>	 <p><b>PT KAMADJAJA LOGISTICS</b> Jl. Krembangan Makam 11, Surabaya 031 - 355 3666</p>
 <p><b>INSTITUT TEKNOLOGI SURABAYA</b> Jl. Raya ITS, Keputih, Sukolilo, Surabaya</p>	 <p><b>IRUNAE LOGISTICS</b> Jl. Agung Karya VI No.6, Tanjung Priok, Jakarta Utara</p>	 <p><b>IRON BIRD</b> Jl. Komodor Halim Perdana Kusuma No.1, Kota Jakarta Timur. (021) 80882324</p>	 <p><b>PT JASAMARGA</b> Plaza Tol Taman Mini Indonesia Indah, Jakarta 021 841 3630</p>
 <p><b>KEMENKO PEREKONOMIAN RI</b> Jl. Medan Merdeka Barat No.7, RT.2/RW.3, Gambir, Jakarta Pusat, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 1011</p>	 <p><b>RAJAWALI INTI</b> Jl. Brantas Km 1 Probolinggo, Jawa Timur T : (0335) 423259</p>	 <p><b>OPEN PORT</b> PT Suksema Abdailogistik Indonesia Representative Commercial Emerald Blok UC 22 Jl. Bulevar Selatan, Sumarecon Bekasi 021-8945 3949</p>	 <p><b>MM1200</b> Kawasan Industri MM1200 Jl. Sumbawa, Kw. Industri Mm 1200, Mekarwangi, Cikarang Barat Bekasi, Jawa Barat 17530</p>
 <p><b>PSMKB1</b> Jl. Supriyadi Raya No. 7A, Jakarta Timur 021-22878658</p>	 <p><b>RITASE.COM</b> PT Digital Truk Indonesia Plaza Kuningan Menara Selatan, Lt 10-11 Naples Room, Jalan Haji R. Rasuna Said, Jakarta 12920, Indonesia</p>	 <p><b>PT UNILEVER INDONESIA TBK.</b> Jl. BSD Boulevard Barat Green Office Park Kavling 3 / BSD City, Tangerang - 15345 021-80827000</p>	 <p><b>PT. ANTIKA RAYA</b> Jl. DEMAK NO 153, SURABAYA 6017 TELP. (031) 5322662 FAX. (031) 5312088</p>
 <p><b>APTRINDO</b> Jln. Yos Sudarso No.1 perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B.3 Tanjung Priok - Jakarta 14320 Email : dppaptrindo@gmail.com Telpon : +6221.439 00464 FAX : +6221.439 00465</p>	 <p><b>PT ASTRA INTERNATIONAL - UD TRUCKS SALES OPERATION</b> Jl. Danau Sunter Selatan Blok 0/5, Sunter II, Jakarta Utara 14350 Email : Marketing@udtrucks.astra.co.id Telpon : 021-6508008 / Fax : 021-6508005</p>	 <p><b>PT RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA</b> Jln. Letjend Sutuyo 110-112 Waru, Sidoarjo, Jawa Timur Telp : 031-8531668</p>	 <p><b>ALFI</b> Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok A/8, Jl. Yos Sudarso No.1 Tanjung Priok Jakarta Utara, Jakarta 14320 - Indonesia Telpon : +62 21 4391 2283/84 Fax : +62 21 4391 2285, Website : ifla.or.id</p>

FORM BERLANGGANAN eMAGZ

**MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:**

NAMA : \_\_\_\_\_

NAMA PERUSAHAAN : \_\_\_\_\_

JABATAN : \_\_\_\_\_

ALAMAT : \_\_\_\_\_

TELEPON / FAX / HP : \_\_\_\_\_

E-MAIL : \_\_\_\_\_

PILIHAN  
PAKET LANGGANAN : \_\_\_\_\_

MULAI LANGGANAN : EDISI : \_\_\_\_\_ / BULAN : \_\_\_\_\_

Tunai  Transfer

Tanggal Pembayaran \_\_\_\_\_

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

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



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

**PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA**

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

# INDONESIA TRUCKS & COMMERCIAL VEHICLES

12 - 14 September 2018

Jakarta International Expo, Indonesia

Host:



Event Partner:

TRUCKMAGZ

Organiser:



**ACT  
NOW!**

**Howu Zebua**  
Assistant Sales Manager  
P: +62 21 2556 5033  
E: Howu.Zebua@reedpanorama.com

**Ratna Hidayati**  
Event Partner  
P: +62 878 6033 6363  
E: ratna.hidayati@truckmagz.com

For Sponsorship and  
Marketing assistances, please contact:

**Adityo Nugroho**  
Marketing Executive  
P: +62 21 2556 5032  
E: Adityo.Nugroho@reedpanorama.com