

BUSINESS PRODUCTS MARKET

# TRUCKMAGZ

FEB  
2019



## KONEKTIVITAS LOGISTIK ASEAN



IDR 50.000

Edisi 56 / V / 2019

**MASTER PLAN  
ASEAN CONNECTIVITY  
2025**



PENTINGNYA INSPEKSI TRAILER BARU

KENALI KARAT DAN ANTISIPASINYA

STANDARDISASI DISTRIBUSI

VENDOR MANAGEMENT

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)

# IVECO ASTRA IS IDEAL PARTNER FOR THOSE WHO DEMAND ON TOP PERFORMANCE



**IVECO**  
**ASTRA**  
FIRE TRUCK

PT. Chakra Jawara Gedung TMT 1, 3rd Floor, Suite 301 Jl. Cilandak KKO No. 1 Jakarta 12560  
Phone +62-21-2997-6849 Hotline 0-800-1-242572 info@chakrajawara.co.id  
www.chakrajawara.co.id



## Kolaborasi Logistik ASEAN perlu Komitmen Antarne-gara

Kawasan ASEAN memiliki daya saing tinggi untuk mengambil pasar yang lebih besar dari jalur manufaktur global, mengingat saat ini tengah terjadi transformasi perdagangan global dengan potensi lebih dari setengah kelas konsumsi dunia berada di ASEAN pada tahun 2025 mendatang. Posisi yang berdekatan dengan India, Cina, dan Jepang menjadikan kawasan ASEAN sebagai jalur perdagangan penting yang akan menciptakan *shifting* arus barang dan jasa di kawasan ini. Dalam hal ini, negara-negara anggota ASEAN punya kesempatan besar untuk mengambil manfaat serta mendapatkan porsi lebih besar dari semua jenis aliran global ini, jika mampu meningkatkan produktivitas dan daya saing logistiknya.

Berdasarkan data ASEAN Federation of Forwarders Association (AFFA) sebagai asosiasi logistik yang berafiliasi dengan Sekretariat ASEAN, posisi ASEAN ada di peringkat tiga di Asia dalam hal volume dan pertumbuhan ekonomi setelah China dan India. Sedangkan di tingkat global, ASEAN berada di urutan enam yang diprediksi akan masuk empat besar dunia dalam 10 tahun ke depan.

Hal yang sangat dibutuhkan di sini adalah komitmen dari setiap pemerintahan negara ASEAN untuk bekerja sama mendukung para pelaku logistiknya, dalam upaya berkolaborasi di bidang rantai pasok dan logistik antarne-

gara di kawasan Asia Tenggara ini. Dukungan di sini salah satunya dengan kesediaan melakukan ratifikasi Perjanjian Kerangka Kerja ASEAN tentang Transportasi Multimoda, dan memastikan apakah kebijakan di negaranya memenuhi prasyarat sesuai rencana induk mengenai konektivitas ASEAN tahun 2025 atau *Master Plan on ASEAN Connectivity* (MPAC) 2025.

Indonesia dan Brunei Darussalam merupakan dua dari 10 negara di ASEAN yang belum meratifikasi Perjanjian Kerangka Kerja ASEAN tentang Transportasi Multimoda, padahal Thailand yang sebenarnya tidak begitu puas dengan kolaborasi *trucking* di perbatasan antarne-gara ASEAN sudah melakukannya. Hal ini dikhawatirkan akan berdampak pada molornya target untuk mewujudkan logistik yang *seamless* di kawasan negara serumpun ini. Untuk itu dibutuhkan kesamaan visi dan kebijakan antarkementerian teknis terkait di setiap negara ASEAN, guna meningkatkan produktivitas serta daya saing industri rantai pasok dan logistik dalam negerinya secara khusus dan di kawasan ASEAN pada umumnya.

### 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 Sulistyo

**Fotografer**  
Giovanni Versandi

**Kontributor Ahli**  
Zaroni  
Bambang Widjanarko

**Accounting**  
Evi Kumala Putri

**Sirkulasi**  
M. Abdurrohman

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

 TruckMagz  
 @TruckMagz  
 +62 821 3912 1239  
031 85 58 16 99  
www.truckmagz.com



Cover  
**KONEKTIVITAS  
LOGISTIK ASEAN / 56**

Ilustrasi: TruckMagz

## DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #56

Laporan Utama	06 ASEAN CONNECTIVITY 2025
	12 KOLABORASI LOGISTIK SECARA MULUS
	16 SATU TRUK DALAM TRANSPORTASI
	20 HAMBATAN ADOPSI DIGITAL UMKM
	24 PR INDONESIA MENUJU KONEKTIVITAS LOGISTIK ASEAN 2025
	28 INDONESIA DALAM DIGITALISASI LOGISTIK ASEAN
Liputan Khusus	32 FORMULASI TARIF TOL TRANS JAWA
	36 PEMILIK BARANG SERAHKAN RUTE
Market Review	40 PASAR TRUK BEKAS TURUN
Rantai Pasok	44 STANDARDISASI DISTRIBUSI
Leader interview	50 AHMAD YANI
Fokus Diler	54 DGMI
Data Gaikindo	58 UPDATE ( JANUARI-DESEMBER 2018)
ATPM Update	60 ASTRA ISUZU WARU
Info Produk	62 ENDOLIFT - ELECTRIC PALLET TRUCK
Bursa Truk	64 INDEKS HARGA TRUK BEKAS
Tips & Trik	68 PENTINGNYA INSPEKSI TRAILER BARU
	72 KENALI KARAT DAN ANTISIPASINYA
	76 SPOT TERSEMBUNYI DI TRUK
Variasi	80 VENDOR MANAGEMENT
Truk Spesial	84 DUMP TRUCK AERO
Komunitas	88 PASURUAN TRUK NUSANTARA

Penerbit  
**PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA**

Percetakan  
**PT UNIGROW KREATIFINDO**

Ruko Niaga Sentosa Kav. 3  
Jln. Letjend Sutoyo 140 A Medaeng, Waru, Sidoarjo  
Tlp. 031-85581699 Email. info@truckmagz.com

Jalan Kutilang No. 23 Sidoarjo  
Tlp. 031-8077561



# Master Plan ASEAN Connectivity 2025

Antisipasi Arus Transformasi Perdagangan Global

Teks: Antonius Sulistyو / Foto: Giovanni Versandi

Konsep peningkatan hubungan kerja sama atau kolaborasi di dalam mata rantai pasok dan logistik di kawasan ASEAN, telah disusun berdasarkan rencana utama tentang Konektivitas ASEAN 2025 atau *Master Plan on ASEAN Connectivity* (MPAC) 2025. Sesuai format dasar dari Perhimpunan Bangsa-Bangsa Asia Tenggara atau Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), konektivitas di kawasan ASEAN mencakup beberapa aspek, yaitu fisik seperti transportasi, teknologi informasi komunikasi, dan energi; kelembagaan seperti liberalisasi perdagangan, investasi, dan layanan; serta hubungan antarmanusia seperti halnya pendidikan, budaya, dan pariwisata. Kesemuanya itu merupakan sarana pendukung mendasar untuk mencapai peningkatan ekonomi, politik-keamanan, dan pilar sosial budaya dalam komunitas ASEAN yang terintegrasi.



Sejak mengadopsi MPAC 2010, banyak kemajuan yang telah dicapai. Pada Mei 2016, inisiatif dalam MPAC 2010 telah selesai terkait dengan konektivitas fisik, kelembagaan, serta konektivitas antarper-orangan atau *people-to-people*. Namun, masih banyak yang harus dilakukan untuk mewujudkan visi ASEAN yang terhubung secara mulus. Dalam hal ini, bidang-bidang khusus yang akan ditangani mencakup berbagai sektor jasa, yang tertinggal dari sektor barang dalam hal konektivitas sebagai akibat dari pembatasan investasi yang lebih ketat, serta tantangan yang berkaitan dengan mobilitas tenaga kerja terampil, dan konektivitas energi dan kereta api. Inisiatif yang belum rampung dalam MPAC 2010, dengan pemilik sektor yang jelas dan tidak tumpang tindih dengan inisiatif yang baru diusulkan, akan dimasukkan dalam MPAC 2025.

Fokus MPAC 2025 itu sendiri mencakup lima bidang strategis, yakni infrastruktur yang berkelanjutan (*sustainable infrastructure*), inovasi digital (*digital innovation*), logistik secara mulus (*seamless logistics*), keunggulan dalam hal pengaturan (*regulatory excellence*), serta mobilitas orang (*people mobility*). Cakupan ini sangat berkaitan dengan perkembangan tren saat ini, yang diperkirakan akan berdampak pada konektivitas ASEAN hingga tahun 2025 mendatang. Sesuai rumusan dalam MPAC 2025, dalam konteks global dan regional terdapat sepuluh tren yang saling berkaitan dan cenderung memiliki relevansi khusus untuk agenda konektivitas ASEAN. Sepuluh tren tersebut diproyeksikan dengan meningkatnya kelas konsumsi; tantangan produktivitas dan daya saing; bangkitnya kelas menengah; peluang terkait infrastruktur; transformasi arus global; tantangan dalam hal keterampilan; penyebaran teknologi yang mengganggu; revolusi sumber daya; ekonomi global yang bercampur aduk; dan era baru dari kekhawatiran geostrategik.

## Pembenahan Kawasan

Terkait dengan kolaborasi logistik di kawasan ASEAN, ASEAN Federation of Forwarders Association (AFFA) sebagai asosiasi yang berafiliasi dengan Sekretariat ASEAN, lebih menyoroti isu terkait dengan tantangan produktivitas dan daya saing serta transformasi arus global sebagai sebuah *challenge*. Meningkatkan produktivitas di ASEAN akan menjadi sangat penting karena dua alasan yang saling terkait. Pertama, peningkatan produktivitas akan sangat penting untuk menjaga momentum pertumbuhan saat ini di wilayah ASEAN. Sementara dari sisi demografi, kawasan ASEAN lebih baik dibandingkan dengan kebanyakan negara lain, sehingga dorongan untuk pertumbuhan ekonomi dari tenaga kerja yang meluas pada akhirnya akan mulai berkurang. Faktanya, banyak negara anggota ASEAN butuh lebih dari dua kali lipat tingkat historis dalam hal peningkatan produktivitas mereka, untuk mempertahankan laju pertumbuhan ekonomi masa lalu mereka. Pertimbangan kedua berkaitan dengan daya saing internasional dan kebutuhan untuk mengambil keuntungan, dalam upaya meraih bagian yang lebih besar dari jejak manufaktur global. Seperti transisi yang terjadi di Cina termasuk kenaikan biaya tenaga kerja dan pergeseran menuju model ekonomi yang kurang bergantung pada ekspor, menciptakan efek riak di seluruh negara di Asia Tenggara. Dalam hal ini, negara-negara anggota ASEAN punya kesempatan untuk menangkap bagian lebih besar dari manufaktur global, jika produktivitas dan daya saing logistik di kawasan ASEAN meningkat.



**Kay Kong Swan**, Chairman Singapore Logistics Association (SLA)

*Chairman AFFA*, Yukki Nugrahawan Hanafi menyatakan bahwa saat ini posisi ASEAN nomor tiga di Asia dalam hal volume dan pertumbuhan ekonomi setelah Cina dan India. Sedangkan di dunia, sekarang ini posisi ASEAN berada di posisi nomor enam. "Dari berbagai macam survei menyampaikan bahwa ASEAN itu akan masuk empat besar dunia dalam 10 tahun ke depan. Artinya, selain pergerakan, penguatan, pertumbuhan khususnya, sekarang ini kita melihat bahwa kekuatan dunia itu ada di Asia-Pasifik. Artinya, dengan posisi ASEAN yang di dunia akan masuk empat besar dalam 10 tahun yang akan datang dan posisi hari ini nomor enam, ini akan berdampak pada kegiatan logistik atau arus pergerakan barang di ASEAN," kata Yukki.

Sementara itu, terkait tren transformasi arus global, mengingat kedekatannya dengan Cina, India, dan Jepang, ASEAN berada pada posisi yang baik untuk mengambil manfaat dari semua jenis aliran global, dengan lebih dari setengah kelas konsumsi dunia yang tinggal di sekitar kawasan ASEAN pada tahun 2025. Teknologi juga semakin mempercepat arus global. Aliran digital yang 15 tahun lalu tidak ada, sekarang memberikan dampak lebih besar pada pertumbuhan PDB (produk domestik bruto) daripada perdagangan barang-barang yang berusia berabad-abad. Jumlah *bandwidth* lintas batas yang digunakan telah tumbuh 45 kali lebih besar sejak 2005 dan diproyeksikan meningkat sembilan kali lipat selama lima tahun ke depan seiring arus informasi, teknologi pencarian, komunikasi, video, transaksi, dan lalu lintas intra-perusahaan yang terus melonjak.



**Yuki Nugrahawan Hanafi,**

Chairman AFFA periode 2018-2020



Promosi arus bebas barang, jasa, investasi, dan tenaga kerja terampil di antara negara-negara anggota ASEAN, di bawah Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) dapat lebih lanjut mendukung perdagangan intra-regional di ASEAN, yang saat ini kurang dari sepertiga bagian dari total perdagangan ASEAN. "Sebagai *Chairman* AFFA tentunya saya melihat bahwa 10 negara ASEAN ini mempunyai keunggulannya masing-masing. Kami juga melihat potensi ekspor antarnegara ASEAN maupun dari masing-masing negara ASEAN ini terhadap pihak di luar ASEAN. Jadi kita memetakannya secara keseluruhan. Kalau melihat dari data beberapa tahun lalu, bicara *containerized* itu diperkirakan total TEUs (*twenty-foot equivalent units*) di ASEAN itu ada sekitar 72-75 juta TEUs satu tahun. Kalau kita bicara *car terminal* di ASEAN, mungkin kita bisa mencapai angka sekitar 2,5-3 juta unit kendaraan," ujar Yuki memaparkan.

Selain MEA, telah ada pengembangan perjanjian perdagangan yang lebih luas di kawasan ini seperti Kemitraan Ekonomi Komprehensif Regional atau Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) dan Kemitraan Trans-Pasifik atau Trans-Pacific Partnership (TPP), yang bertujuan untuk mempromosikan ikatan ekonomi yang lebih kuat. Yuki menjelaskan bahwa banyak negara-negara di luar ASEAN yang menangkap peluang sangat tinggi terhadap pertumbuhan di Asia Pasifik. "Bahkan akan dibuat satu kerja sama baru antara Korea Selatan, Korea Utara, Cina, Jepang, Taiwan, ada pula Rusia di sana. Itu akan menjadi kelompok kawasan baru untuk dijadikan hub logistik di Asia Pasifik.

Sehingga semua negara saat ini melakukan pembenahan terkait sistem logistiknya. ASEAN pun wajib melakukan pembenahan karena itu akan menjadi saingan baru untuk kawasan ASEAN. Belum lagi kita bicara *One Belt One Road*," ungkapnya.

*One Belt One Road* atau Jalur Sutra Ekonomi dan Jalur Sutra Maritim abad ke-21 merupakan strategi pembangunan yang diadopsi oleh pemerintah Cina, melibatkan pembangunan infrastruktur dan investasi di negara-negara kawasan Eropa, Asia, dan Afrika. Kata sabuk mengacu pada rute darat untuk transportasi jalan dan kereta api, yang disebut Sabuk Ekonomi Jalur Sutra, sedangkan jalur mengacu pada rute laut atau Jalur Sutra Maritim Abad 21.

Di luar perjanjian perdagangan tadi, ada sejumlah kerangka kerja sama yang dapat meningkatkan konektivitas dan aliran global seperti Perjanjian Kerja Sama Energi ASEAN dan perjanjian fasilitasi transportasi ASEAN. Pengaturan sub-regional seperti Greater Mekong Subregion (GMS), Mekong River Commission (MRC), Brunei Darussalam-Indonesia-Malaysia-Philippines-East ASEAN Growth Area (BIMP-EAGA), dan Indonesia-Malaysia-Thailand Growth Triangle (IMT-GT) juga memainkan peran penting dalam meningkatkan konektivitas regional. Sinergi antara ASEAN dan pengaturan sub-regional ini harus didorong untuk peningkatan konektivitas regional dan aliran global lebih lanjut.

## Tidak Praktis dan Realistis



**Stanley Lim,**  
Singapore Logistics Association

Sementara itu, tanggapan dari para pelaku logistik di kawasan ASEAN hampir sebagian besar menyambut baik adanya kolaborasi logistik antaranegara anggota ASEAN dalam *platform* MPAC 2025. "Saya pribadi menyambut kolaborasi ini yang telah membantu meningkatkan dan mengembangkan kemampuan negara ASEAN sejauh ini. Laos sendiri adalah satu-satunya negara di ASEAN yang terkunci dan bertetangga langsung dengan Cina, dan kami menawarkan fasilitas transit darat. Dalam hal ini, kolaborasi logistik ASEAN sangat penting yang efektif untuk implementasi AFAGIT (*ASEAN Framework Agreement on Goods in Transit*) yang pasti akan diterima dan bermanfaat untuk semua anggota," ungkap Pra-chit Sayavong, Presiden Lao International Freight Forwarders Association (LIFFA).



**Sin Chanty,** Chairman of Cambodian Freight Forwarders Association (CAMFFA)

"Kami mendukung kolaborasi antara-anggota ASEAN dan percaya bahwa kolaborasi adalah unsur penting dalam implementasi MPAC 2025. Menurutku, rantai pasokan dan logistik merupakan bagian integral dari MPAC 2025. Untuk merealisasikan tujuan-tujuan rencana induk ini, sekali lagi faktor utama adalah kolaborasi di antara para pelaku rantai pasok dan logistik di ASEAN," ujar Marilyn C. Alberto, Presiden Philippine Multimoda Transport and Logistics Association Inc. (PMTLAI).

---

"Secara kolektif, negara-negara ASEAN digabungkan menjadi salah satu pasar terbesar di dunia yang dapat menarik investor global. Jadi, kita perlu berkolaborasi untuk mencapai tujuan ini. Rantai pasok dan logistik melibatkan banyak anggota dan pihak di sepanjang mata rantainya. Memang ini akan menjadi lebih rumit ketika berhadapan dengan lintas batas dan pengiriman antar-moda. Tetapi kita perlu memulai suatu tempat untuk berkumpul," kata Kay Kong Swan, Ketua Umum Singapore Logistics Association (SLA).

Presiden Thai International Freight Forwarders Association (TIFFA) Kettivit Sittisoontornwong mengatakan, terdapat kerja sama yang erat di antara sektor-sektor swasta di negara-negara anggota ASEAN khususnya anggota AFFA. "Namun yang saya rasakan adalah, kolaborasi antara sektor pemerintah dalam anggota ASEAN tidak terlalu realistis. Banyak kebijakan dan kerangka kerja yang telah disepakati di tingkat atas, tetapi implementasi dan pelaksanaan di tingkat operasional sangat lambat dan kadang-kadang tidak mencerminkan kebutuhan nyata sektor swasta atau praktis," ungkap Kettivit.

Menurut Kettivit, kerangka kerja kolaborasi tertentu tidak begitu praktis dan realistis. Misalnya kebijakan mempromosikan satu truk satu sasis untuk transportasi lintas batas di negara-negara ASEAN, khususnya wilayah CLMVT (Cambodia, Laos, Myanmar, Vietnam, Thailand). "Sama halnya dengan sistem angkutan truk yang dioperasikan di wilayah Uni Eropa, sangat tidak praktis dan tidak realistis. Sistem jalan dan mengemudi di dalam CLMVT dan juga Malaysia atau Singapura berbeda. Selain itu, kami juga harus mempertimbangkan bahwa di tujuh negara ini mereka tidak menggunakan bahasa yang sama, dan kecakapan bahasa Inggris dari semua pengemudi truk terbatas. Bagaimana mereka bisa bepergian atau membaca tanda jalan di negara-negara lain, dengan pengetahuan bahasa Inggris atau bahasa ibu yang terbatas di masing-masing negara?" urainya.

Bahkan, lanjut Kettivit, gagasan untuk menggunakan *trailer swap* (pertukaran trailer) di perbatasan masing-masing negara dan membiarkan perusahaan truk di setiap negara untuk melakukan transportasi di negaranya sendiri, justru akan menjadi cara yang paling praktis dan efisien untuk melakukan perdagangan lintas batas di negara-negara ASEAN. "Tetapi tampaknya sektor ASEAN dan pemerintah di wilayah ini tidak ingin mendengarkan suara dari sektor swasta, terutama penyedia layanan logistik yang skalanya usaha kecil-menengah," ujarnya.



**Kettivit Sittisoontornwong**, Presiden Thai International Freight Forwarders Association (TIFFA)



**Le Duy Hiep**, Chairman VLA



# Bersiap Kolaborasi Logistik secara Mulus

Teks: Antonius Sulistyio / Foto: Giovanni Versandi



ASEAN Economic Community atau Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) merupakan konsep kerja sama untuk mewujudkan liberalisasi ekonomi mencakup aspek perdagangan ekspor-impor terkait pergerakan barang atau transportasi logistik, sumber daya manusia (SDM), dan perbankan di sektor jasa keuangan. Terkait transportasi logistik, MEA sudah banyak berupaya memberikan fasilitas berupa inisiatif di ASEAN yang berhubungan dengan pergerakan barang antarnegara ASEAN bahkan keluar dari kawasan ASEAN agar lebih terbuka. Mulai dari konteks pergerakan barang secara fisik, kemudian dari konteks kepabeanannya atau *cross border customs*, serta terkait sistemnya. Tujuannya agar proses transportasi logistik itu menjadi *seamless* sehingga tidak ada hambatan. Misalnya barang yang dikirim dari Filipina sudah diterima di Indonesia, begitu pun sebaliknya.

Langkah inisiatif yang telah dilakukan, seperti inisiatif Kuala Lumpur Transport Strategic Plan (KLTSPP) yang dibuat pada 2012 lalu, yang merupakan cikal bakal terciptanya *roadmap* transportasi orang dan barang di regional ASEAN. Adapula perjanjian terkait *transport facilitation working group* beranggotakan seluruh negara ASEAN termasuk ASEAN Federation of Forwarders Associations (AFFA) di dalamnya, yang membahas transportasi baik itu barang dan penumpang supaya lebih sederhana dan memiliki standarisasi yang sama di ASEAN.

AFFA sebagai perhimpunan asosiasi-asosiasi *forwarder* di ASEAN yang merupakan satu-satunya federasi yang menjadi entitas dan tercantum dalam Piagam ASEAN, selalu mendorong para pelaku industri logistik

dan *forwarder* di ASEAN untuk mempersiapkan diri terkait kolaborasi logistik secara *seamless*. "Karena ketika itu terjadi, akan berimplikasi terhadap industrinya. AFFA juga akan menyampaikan kepada Sekretariat ASEAN, terkait kendala dan inisiatif apa saja yang ditemukan selama kami melakukan bisnis di industri ini. Hal itu menjadi masukan buat ASEAN dalam mewujudkan liberalisasi terkait pergerakan barang, manusia, dan jasa keuangan," kata Iman Gandhi, Direktur Eksekutif AFFA.

Sementara, perspektif para pelaku logistik ASEAN menanggapi kolaborasi logistik ini secara beragam. "Menurut saya, Indonesia adalah mitra yang sangat baik bagi Vietnam untuk saling bekerja sama dalam industri logistik di kawasan ASEAN. Satu hal yang ingin kami ungkapkan bagi kolega di Indonesia, Vietnam selalu terbuka untuk perusahaan logistik Indonesia untuk hadir di Vietnam, karena masyarakat kami selalu berpikiran terbuka," kata Le Duy Hiep, *Chairman* Vietnam Logistics Association.

**"Saya pikir komitmen juga harus datang dari tetangga kami dan komitmen itu seharusnya hanya berlaku di perbatasan dan tanpa batas, yang manfaatnya dapat diterima untuk semua anggota. Seperti kata pepatah, kita tidak dapat kotak dengan kategori yang berbeda. Begitu pun dengan kami, perlu menambah kemampuan logistik di negara kami untuk mengisi kesenjangan melalui kolaborasi dan aliansi yang tentunya saling menguntungkan,"** kata Prachit Sayavong, *Presiden Lao International Freight Forwarders Association (LIFFA)*.

"Sebagian besar pemain dalam transportasi *cross border* masih berpikir bahwa tugas mereka hanya menyediakan transportasi dari satu titik ke titik lainnya. Tetapi mereka perlu memberikan layanan yang mulus dan lancar dari negara asal hingga negara tujuan. Oleh karena itu, kita semua perlu berpikir dan bertindak secara internasional untuk membangun jaringan sendiri, karena terlibat dalam perdagangan lintas batas dan bukan hanya terkait transportasi darat lagi," ujar Kettivit Sittisoononwong, *Presiden Thai International Freight Forwarders Association (TIFFA)*.

Di sisi lain, Singapura sebagai negara maju di ASEAN sangat mengandalkan teknologi dan efisiensi, selain kerja sama dengan semua negara di kawasan Asia Tenggara bahkan di luar ASEAN sekalipun. "Kami sangat menyadari satu sama lain, apa yang tidak kami miliki, kamu punya. Apa yang Anda miliki dalam jumlah banyak, Anda bisa berbagi dengan kami. Anda juga bersiap untuk meningkatkan diri sendiri, itu sebabnya Singapura juga harus meningkatkan kemampuannya sendiri. Kami selalu mengutamakan efisien dan lebih hemat biaya karena sumber daya kami terbatas sehingga biaya operasi kami lebih tinggi. Jadi kita perlu cara mengurangi biaya melalui efisiensi dan bergantung pada teknologi, itulah cara yang kami lakukan," ucap Stanley Lim perwakilan dari Singapore Logistics Association (SLA). Menurut Stanley, selama ini bahkan tidak terkait dengan otomatisasi, pihaknya selalu membangun hubungan dengan Indonesia dan Malaysia sebagai mitra yang sangat penting. "Karena tidak hanya di ASEAN, kami selama bertahun-tahun telah menjadi mitra dagang yang sangat kuat di luar ASEAN," katanya.

Stanley mengatakan bahwa untuk mewujudkan kolaborasi yang *seamless* perlu adanya kesepakatan bersama. "Katakanlah kita berbeda perusahaan *forwarder* dan selama ini tidak mau menggabungkan sumber daya, tetapi hari ini kita perlu berbagi sumber daya. Contohnya perusahaan truk, memang Anda tidak berkecimpung langsung dalam bisnis logistik tetapi saya juga merasa tidak cukup puas dengan kapasitas angkutan truk Anda. Sehingga harus memaksimalkan alat angkutnya dan ini yang harus digarisbawahi. Jadi ketika Anda merasa keberatan maka kami juga tidak akan melanggarnya dan itu sifatnya sangat timbal balik, sehingga kolaborasi yang sangat kuat dibutuhkan di sini," kata Stanley.

Indonesia sendiri masih punya PR besar untuk mewujudkan kolaborasi logistik secara *seamless* terutama yang berkaitan dengan *cross border*. "Saya melihat di Indonesia tantangannya cukup besar untuk kolaborasi logistik yang *seamless*. Karena di sini ada Kementerian Perhubungan dengan implementasi DO *online*-nya yang juga tidak mudah diterapkan. Ada pula bea dan cukai Indonesia yang berkomitmen tetapi jangan lupa bahwa di situ juga terkait balai karantina dan BPOM, yang semuanya harus masuk dalam satu kesatuan sistem besar. Siapa yang menjalankan sistem besar itu? Bukan swasta tapi itu harus dilakukan pemerintah karena menyangkut *big data*," kata Yukki Nugrahawan Hanfi sebagai Ketua Umum Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI).



Iman Gandi, Direktur Eksekutif ASEAN Federation of Forwarders Associations

## Cross Border Multimoda

Konsep kolaborasi logistik secara *seamless* erat kaitannya dengan multimoda, yakni mengenai pergerakan barang dari titik awal sampai titik akhir menggunakan beberapa moda transportasi. Menurut Iman, multimoda bisa menggunakan satu jenis alat angkut, seperti truk ke truk lagi, bisa juga menggunakan dua jenis alat angkut contohnya truk dengan pesawat. "Kalau menyeberangi antarnegara berarti *cross border multimoda*. Untuk di dalam negeri, seperti pakai truk dari Jakarta ke Palembang, barangnya kan tidak pernah turun dari truk tetapi menyeberang Selat Sunda menggunakan kapal feri, itu sudah masuk kategori multimoda menurut kami," kata Iman. Ia mengatakan bila pemahaman multimoda ini belum sepenuhnya dipahami oleh regulator di Indonesia, sehingga Pemerintah Indonesia kesulitan untuk meratifikasi Perjanjian Kerangka Kerja ASEAN tentang Transportasi Multimoda atau ASEAN Framework Agreement on Multimodal Transport (AFAMT). "*Cross border multimoda* ini

melibatkan beberapa kementerian teknis terkait. Urusan bea dan cukai ada di Kementerian Keuangan, transportasi multimodanya sendiri ada di Kementerian Perhubungan, dan lintas perbatasan negara ada di Kementerian Luar Negeri. Sehingga diperlukan penyeragaman lintas kementerian teknis tersebut. Sedangkan AFFA merekomendasi dan mendukung ketika ASEAN dan ARISE Plus terkait AFAMT untuk membuat penyeragaman pemahaman mengenai multimoda ini," kata Iman.

Iman menambahkan, kemungkinan pada Februari ini di Vietnam akan diadakan penyamaan pemahaman mengenai multimoda dan *cross border*, yang akan diikuti oleh seluruh anggota AFFA dalam hal ini diwakili oleh masing-masing *senior official*-nya. Penyeragaman pemahaman ini memang baru diadakan kali ini karena setelah hampir delapan tahun kemajuannya dianggap kurang pesat. "Akhirnya diyakini bahwa ini mesti kembali ke awal



lagi, karena dikhawatirkan pemahamannya kurang tepat antar-negara di ASEAN. *Workshop* multimoda dan *cross border* ini akan dilakukan selama lima dan lebih ke arah teknis supaya benar-benar paham. Semoga dengan memahami konsep multimoda dan *cross border* secara baik dan tepat, semua negara di ASEAN sepakat dan negara yang belum meratifikasi AFAMT segera melakukannya," ujarnya. Iman mengakui bahwa pemahaman tentang multimoda dan *cross border* yang belum seragam antarnegara ASEAN ini bisa jadi merupakan titik-titik kemacetan yang harus segera diatasi, demi efisiensi rantai pasok dan menciptakan sistem logistik yang *seamless* di kawasan ASEAN.

Berkaitan dengan program ARISE Plus, AFFA sangat aktif dalam mendukung semua inisiatif ASEAN yang didukung oleh para mitra dialognya, seperti Jepang, Cina, Australia, dan Uni Eropa yang menjadi mitra dialog terbaru ASEAN. Kerja sama dengan Uni Eropa ini membuahkan program ARISE Plus untuk membantu percepatan liberalisasi pergerakan barang di ASEAN, karena telah berhasil menyatukan negara-negara dalam satu unit kesatuan di Uni Eropa. Program ARISE Plus telah berlangsung di beberapa negara ASEAN, yaitu Kamboja, Thailand, Indonesia, Malaysia, Vietnam, dan Laos. Program ini di setiap negara berfokus mendukung prioritas-prioritas nasional yang erat kaitannya dengan program regional ARISE Plus senilai 41 juta euro (2017-2021), untuk mendukung integrasi ekonomi kawasan dan agenda perdagangan ASEAN.

“ARISE Plus ini punya program yang mengembangkan satu platform untuk membuat proses *clearance* cukup sekali saja, dari *departure point* di mana pun dia berada sampai ke *entry point*. Misalnya dari Laos ke Singapura yang melintasi beberapa negara ASEAN, tidak perlu setiap lewat satu negara harus melakukan proses *clearance* karena sudah menggunakan satu protokol, yaitu ARISE Plus ini. Karena itu, tidak perlu lagi ada batasan-batasan fisik pergerakan barang dan manusia. Bahkan salah satu inisiatif dari ARISE Plus ini mengupayakan agar truk dari Kamboja bisa terus jalan sampai ke Singapura, tanpa harus berganti truk di perbatasan negara-negara di ASEAN yang dilewatinya,” ujar Iman.



## SATU TRUK DALAM TRANSPORTASI LINTAS BATAS TAK POPULER

*Teks: Antonius Sulistyó / Foto: Giovanni Versandi*

Pemerintahan masing-masing negara ASEAN perlu mendukung para pelaku logistik dalam mengupayakan kerja sama logistik di kawasan ini. Tentu diperlukan kesepakatan antarnegara karena penentu kebijakan adalah pemerintah setempat. Sejauh ini ASEAN telah berupaya mengimplementasikan tiga perjanjian terkait transportasi, yaitu Perjanjian Kerangka Kerja ASEAN yang Memfasilitasi Barang dalam Perjalanan atau ASEAN Framework Agreement on the Facilitation of Goods in Transit (AFAFGIT), Perjanjian Kerangka Kerja ASEAN yang memfasilitasi Transportasi antarnegara atau ASEAN

Framework Agreement on the Facilitation on Inter-State Transport (AFAFIST), serta Perjanjian Kerangka Kerja ASEAN tentang Transportasi Multimoda atau ASEAN Framework Agreement on Multimodal Transport (AFAMT). Saat ini AFAMT belum sepenuhnya disetujui oleh beberapa anggota ASEAN karena ratifikasi perjanjian dan protokolnya masih tertunda. Menurut Direktur Eksekutif ASEAN Federation of Forwarders Associations (AFFA) Iman Gandhi, dukungan di sini dengan meratifikasi konsep dalam AFAMT dan memastikan kebijakan di setiap negara memenuhi untuk terciptanya kerja sama ini.



**Prachit Sayavong**, Presiden Lao International Freight Forwarders Association

“Dari 10 negara anggota AFFA tinggal dua negara yang belum meratifikasi AFAMT, yakni Indonesia dan Brunei Darussalam. Brunei Darussalam mungkin menganggap ratifikasi AFAMT ini tidak terlalu penting mengingat negara ini merupakan negara kaya dengan wilayah yang kecil, dan hampir semua produk perdagangannya impor dengan bea masuk rata-rata nol persen. Mungkin bagi Brunei tidak ada implikasi yang signifikan dengan meratifikasi AFAMT. Tetapi kalau bicara Indonesia, sampai hari ini belum meratifikasi AFAMT yang konon melihat definisi multimoda di Indonesia ini masih belum sesuai dengan definisi global atau definisi yang dipahami oleh pelaku industri logistik dan *forwarder*. Tentu jika mereka tidak paham definisi tentang multimoda secara tepat, saya yakin mereka membuat kebijakan juga tidak tepat,” kata Iman.

*Chairman* AFFA, Yukki Nugrahawan Hanafi mengakui bahwa hingga saat ini Indonesia belum menandatangani ratifikasi yang terkait dengan *cross border* di ASEAN itu. Menurut Yukki, pihaknya telah melakukan komunikasi dengan kementerian teknis terkait dalam hal ini Kementerian Perhubungan (Kemenhub), untuk segera meratifikasi karena hal ini merupakan sesuatu yang telah disepakati di tingkat ASEAN. “Sekretariat ASEAN menanyakan saya sebagai *Chairman* AFFA, apakah Kemenhub ada mengajak ALFI

untuk membahas penyelesaian rencana kerja nasional terkait AFAMT atau ASEAN Framework Agreement on Multimodal Transport? Yang sedianya dikirim akhir November 2018 karena tinggal Brunei Darussalam dan Indonesia yang belum mengirimkannya,” ujarnya.

Namun hingga berita ini diturunkan, Biro Hukum dan Kerja sama Luar Negeri Kemenhub yang secara teknis berwenang meratifikasi Perjanjian Kerangka Kerja ASEAN tentang Transportasi Multimoda (AFAMT), tidak merespons permintaan wawancara *TruckMagz* untuk mengklarifikasi terkait hal tersebut. Biro Hukum dan Kerja sama Luar Negeri Kemenhub ini mempunyai tugas pokok dalam pembinaan, koordinasi, penyusunan peraturan perundang-undangan di bidang transportasi, penyuluhan hukum, pemberian pertimbangan dan bantuan hukum, serta urusan kerja sama luar negeri di lingkungan Kementerian Perhubungan.

AFFA sendiri, menurut Yukki, selalu hadir dalam kegiatan *transport working group* tingkat ASEAN. “Sebab di ASEAN itu harus ada *framework*-nya dan salah satunya ini akan dibawa ke ASEAN Connectivity. Sebetulnya AFAMT ini berkaitan dengan transportasi darat, laut, udara, dan kereta api. Ada yang secara *cross border* langsung, seperti Kalimantan di Indonesia dengan negara bagian Sabah dan Sarawak di Malaysia. Sementara wilayah Indonesia lainnya relatif tidak ada karena Papua Nugini juga bukan ASEAN walaupun nempel dengan Provinsi Papua, dan Timor Leste yang berbatasan langsung dengan Provinsi Nusa Tenggara Timur juga belum bergabung dengan ASEAN,” kata Yukki.

Sementara itu, Iman menghubungkannya dengan *cross border multimoda* melalui jalur laut di Indonesia, yang perlu adanya keseragaman proses *customs clearances* khususnya di pelabuhan. Dalam konteks Indonesia, Ia berterus terang bila dirinya tidak yakin apakah Indonesia memiliki skema dalam proses *customs clearances* yang jelas untuk di perbatasan daratan, meskipun perbatasan daratan Indonesia hanya dengan Malaysia di Provinsi Kalimantan Utara dan Kalimantan Barat.

"Kami tidak tahu apakah itu berjalan dan apakah mekanismenya sama dengan proses *clearance* di pelabuhan, dan itu perlu diantisipasi oleh negara seperti Indonesia yang sebetulnya ASEAN sudah melihat itu. AFAMT sebetulnya sebuah sistem yang bisa mengakomodasi *cross border* ini, tinggal masing-masing bea cukai di tiap negara ASEAN mau atau tidak terkoneksi dengan sistem yang secara konsep serupa dengan ASEAN Single Window tapi ini untuk *cross border transport*. Dalam konteks ini sangat tergantung dengan kebijakan sebuah negara berdaulat, kami pun tidak bisa mengintervensi," ujar Iman.

## Komitmen Pemerintah Setempat

Banyak aspek yang memengaruhi kebijakan dari masing-masing pemerintahan negara ASEAN. Faktor perbedaan budaya di setiap negara serta komitmen pemerintah setempat sangat berperan dalam membuat satu kebijakan yang berkaitan dengan negara luar, meskipun dalam lingkup negara serumpun seperti di ASEAN. "Negara-negara ASEAN beragam dengan budaya dan bahasa yang berbeda, pulau yang berbeda dengan penyebaran populasi yang tidak merata. Perbedaan tingkat pertumbuhan dan perkembangan masing-masing negara dan infrastruktur yang belum berkembang di beberapa negara juga menjadi kendala. Maka dibutuhkan kepemimpinan dari pemerintah, tekad dalam mengubah peraturan dan regulasi untuk menjadi lebih kolaboratif di antara negara-negara ASEAN serta dukungan dan komunikasi yang hebat antara komunitas bisnis dan asosiasi bisnis. Dalam hal ini Pemerintah Singapura akan selalu mendukung. Tahun lalu, ketika Singapura menjadi Ketua ASEAN, pemerintah kami mempromosikan digitalisasi rantai pasok yang merupakan salah satu inisiatif utamanya," kata Kay Kong Swan, *Chairman* Singapore Logistics Association (SLA).

Laos yang termasuk negara kecil di ASEAN justru bersemangat melakukan kolaborasi di kawasan ini. "Pemerintah kami sangat mendukung hal ini, merevisi dan mengumumkan undang-undang yang berbeda untuk mendukung logistik lintas batas. Contoh yang sangat bagus adalah undang-undang tentang transportasi multimoda dan juga ratifikasi banyak protokol. Kami sekarang sedang menyusun perizinan terkait *dry port* dan terminal truk untuk mendukung pengembangan infrastruktur terkini," ujar Prachit Sayavong, Presiden Lao International Freight Forwarders Association (LIFFA). Prachit juga tidak menampik bila masih ada kendala di dalam negerinya, seperti daya saing layanan logistik dan kecilnya ukuran pasar yang jauh tertinggal dari negara lain di ASEAN. "*Bottleneck* dari proses lintas batas ini banyak yang salah menafsirkan karena masih banyak orang yang menganggapnya sebagai pembatas non-fisik," katanya.

Sementara itu, tantangan yang dihadapi Filipina terkait kebijakan pemerintahannya, seperti tidak adanya satu badan koordinasi pusat yang mengawasi seluruh bisnis rantai pasok dan logistik, kurangnya rencana induk na-

sional terkait rantai pasok dan logistik, infrastruktur yang buruk (fisik, informasi, komunikasi), peraturan pemerintah yang membingungkan atau bertentangan bahkan usang, dan fragmentasi rantai pasok dan kegiatan logistik. "Pemerintah dan sektor swasta harus berkomitmen untuk memprioritaskan perbaikan dan peningkatan rantai pasok dan struktur logistik negara, dan untuk menempatkan rencana aksi yang relevan dan berkelanjutan untuk memperbaiki kondisi saat ini," kata Marilyn C. Alberto, Presiden Philippine Multimoda Transport and Logistics Association Inc. (PMTLAI).

Sedangkan Pemerintah Thailand mencoba mempromosikan kolaborasi logistik antara kawasan CLMVT (Cambodia, Laos, Myanmar, Vietnam, Thailand), Malaysia, Singapura dan Cina dengan menggunakan transportasi lintas batas atau *cross border transport*. "Tetapi karena perbedaan jalan dan sistem mengemudi di setiap negara dan juga kapasitas serta ukuran penyedia layanan logistik di masing-masing negara tidak sama. Tampaknya gagasan untuk menggunakan satu truk untuk transportasi lintas batas (terkait inisiatif dari ARISE Plus) tidak begitu populer dan diterima oleh penyedia layanan logistik di wilayah ini terutama di negara-negara yang paling maju karena mereka takut untuk mengambil keuntungan," ucap Kettivit Sittisoontornwong, Presiden Thai International Freight Forwarders Association (TIFFA).

"Terkait *cross border*, saya pikir Pemerintah Indonesia punya komitmen di sini. Kami berkomunikasi dengan Kementerian Perhubungan dan Kementerian Keuangan dalam hal ini Dirjen Bea dan Cukai, dan beberapa bulan lalu Dirjen Bea dan Cukai telah meluncurkan apa yang disebut Manifest Generasi III. Saat ini data manifest dilakukan *fully automatic* yang membuat arus barang di pelabuhan meningkat. Saya perkirakan kenaikan volume kargo di Indonesia dalam 10 tahun mendatang bisa mencapai 100 persen menjadi 150 juta TEUs per tahun, karena per hari ini di luar curah kalau kita bicara *containerized* itu sekitar 72-75 juta TEUs per tahun di ASEAN," kata Yukki.

Dari sudut pandang Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI), Yukki yang berkedudukan sebagai Ketua Umum berharap kegiatan logistik yang ada di Indonesia dapat diperankan oleh para pelaku logistik Tanah Air. Sementara ini di ASEAN, menurut Yukki, terkait lima besar dari sisi *logistics cost* yang berkaitan dengan *cross border* atau ekspor-impor, nomor satu adalah Singapura, Thailand nomor dua, Vietnam di posisi tiga, keempat Malaysia, dan Indonesia masuk urutan lima. "Ini yang harus kita dorong sekarang, apalagi nanti 10 tahun yang akan datang kegiatan logistik di ASEAN sebegitu besarnya dengan pertumbuhan ekonomi yang diperkirakan akan masuk nomor empat di dunia. ASEAN harus melakukan persiapan dalam 10 tahun ke depan, dan Indonesia juga harus melakukan persiapan agar dapat menikmati kue yang besar ini," ujarnya.



Marilyn C. Alberto. Presiden Philippine Multimoda Transport and Logistics Association Inc.



# Hambatan Adopsi Digital UMKM

Teks : Citra, Anton

## Dukungan Pemerintah masih Ditunggu

Salah satu tujuan strategis dari *Master Plan ASEAN Connectivity* (MPAC) 2025 adalah mendukung Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) atau *Micro Small and Medium Enterprises* (MSMEs). Usaha kecil inilah yang kemudian mendorong komite koordinasi atau *ASEAN Coordinating Committee on MSMEs* (ACCMSME) untuk mempromosikan teknologi utama dan aplikasinya untuk bisnis dengan merinci langkah-langkah yang diperlukan untuk mencapai tujuan strategis.

Guna memastikan UMKM di negara bagian ASEAN mampu memaksimalkan penggunaan teknologi digital, maka langkah pertama yang diambil adalah memahami hambatan adopsi digital di UMKM. Komite koordinasi UMKM di ASEAN juga akan melakukan survei untuk mendapat gambaran mendalam dalam rangka memahami situasi terkini terkait dengan digitalisasi serta mencari akar masalah serta penyelesaiannya. Survei juga dilakukan dalam rangka melihat pendekatan yang digunakan di masing-masing negara dalam menangani masalah UMKM, terutama dalam menerapkan digitalisasi.

Bila mengacu pada MPAC 2025, selama ini upaya yang ditempuh dalam meningkatkan UMKM di masing-masing negara anggota ASEAN adalah dengan memperkuat portal layanan UMKM. Selain itu, komite koordinasi UMKM akan mengembangkan *platform* teknologi digital yang menarik tentang penawaran terbaik dari dalam dan luar ASEAN. Area potensial dari peluang untuk portal termasuk membangun fungsionalitas di jaringan bisnis sangat memungkinkan UMKM untuk terhubung dan melakukan bisnis dengan vendor teknologi di seluruh wilayah.

Terkait pengelolaan UMKM di Indonesia, Iman Gandi, Direktur Eksekutif ASEAN Federation of Forwarders Associations (AFFA) melihat adanya perubahan pola pikir dan cara dalam peningkatan ekonomi sebuah negara, terutama dalam memproduksi barang. Menurutnya, yang diperlukan saat ini adalah UMKM tidak hanya mampu memproduksi barang lebih banyak tapi lebih pada memikirkan cara agar barang tiba atau diterima *end user* di saat yang tepat. Artinya, prinsip *just in time* dan *on demand* lebih banyak berperan saat ini.



”Dulu ketika saya mau beli *headset* HP misalnya, harus keliling toko elektronik untuk mendapatkan barang yang sesuai. Tidak seperti sekarang yang cukup membuka aplikasi lewat HP atau laptop. Langsung klik, barang sudah bisa dibeli dengan pilihan pengiriman mau cepat atau lambat. Ekosistemnya sudah seperti itu sekarang dan ini terjadi di seluruh negara di dunia. Dalam konteks *inflows* barang di *e-commerce* ini, ancaman terberatnya bukan dari sesama negara ASEAN, kita jujur saja kalau banyak barang di *e-commerce* ini datangnya dari Cina,” tuturnya.

Menurut Iman, ancaman ini (*e-commerce* dari Cina) disebabkan karena kemampuan Cina untuk memurahkan pelabuhan. Ia menilai, murahnya produk-produk Cina itu, kata Iman, disebabkan karena pengiriman barang di Cina lebih *seamless* sehingga lebih murah. Selain itu, lanjut Iman, kalau dulu untuk mendapatkan produk yang hanya ada di luar negeri harus pergi ke sana dulu untuk membelinya, sekarang tidak perlu lagi karena sudah ada *e-commerce* yang mengungkap konsep perdagangan *on demand*.

## UMKM, E-commerce & Teknologi

Dorongan pelaku UMKM untuk menggunakan teknologi didasarkan pada pertumbuhan pengguna internet yang tumbuh 16 persen tiap tahun sejak 2008-2013. Dorongan ini terus dilakukan mengingat sebagian besar bisnis UMKM di negara anggota ASEAN masih terbelang lambat memanfaatkan potensi teknologi dalam bisnis. Selain itu, rendahnya kesadaran pentingnya menggunakan internet juga menjadi penyebab UMKM di negara anggota ASEAN yang masih terbelang rendah. Ditambah lagi dengan kurangnya fasilitas internet dan *platform* pendukung bisnis UMKM menjadi penyebab lambatnya pertumbuhan UMKM.

Di dalam MPAC 2025 disebutkan, guna menangkap peluang dari kemajuan teknologi informasi untuk memajukan UMKM, dibutuhkan regulasi yang memungkinkan pengembangan penggunaan uang digital. Karena itu, pemerintah diminta ikut aktif dalam menanggulangi hambatan dengan mempermudah persyaratan perbankan agar tercipta iklim bisnis UMKM yang berbasis teknologi dapat terealisasi. Salah satu contoh persyaratan perbankan yang dipandang perlu diubah, yaitu menghilangkan peraturan yang mengharuskan pelanggan untuk mengunjungi cabang untuk membuka akun karena alasan keamanan.

Iman menilai, arus barang di *e-commerce* ini tentunya juga akan berdampak bagi para pelaku UMKM. Menurutnya, dalam hal ini PR besarnya bukan hanya terkait bea cukai atau kinerja di pelabuhan dan bandara, tetapi bagaimana semua kementerian yang terkait dengan UMKM ini bisa mendukung ekosistemnya.

”Saya sampai hari ini belum menemukan teman-teman *start up* yang mencoba membantu memasarkan produk UMKM itu sukses, meskipun banyak yang melakukannya. Mestinya kalau UMKM Indonesia mau kuat, tidak perlu bicara *cross border* ke luar negeri dulu, di lokal kita sendiri harus memperkuat penggunaan produk buatan dalam negeri terlebih dulu. Misalnya sekarang ini Presiden sedang gemar pakai *fashion* bikinan anak-anak muda Indonesia, seperti sepatu misalnya. Jika tren penggunaan produk dalam negeri diteruskan ke semua aparatur negara dan dilarang menggunakan merek luar, lanjut Iman, akan menciptakan ekosistem yang kompleks yang dapat mendukung kemajuan UMKM,” tuturnya.

## UMKM perlu Difasilitasi

Kemajuan UMKM di negara-negara ASEAN, seperti Singapura, tidak dapat dilepaskan dari dukungan pemerintah di bidang industri logistik. Pemerintah dan pelaku usaha di Singapura memiliki kesadaran untuk berpindah ke industri 4.0 dan memanfaatkan teknologi di setiap aktivitas bisnis.

”Kita sekarang sedang berada di era ekonomi digital, oleh karena itu harus bergerak menuju itu. Seperti yang Anda tahu, Singapura adalah negara kecil, seperti sumber daya alam sehingga semuanya kami impor. Kami juga menyadari bila sedang berada di tengah-tengah era *e-commerce*. Sudah banyak *start up* bahkan di Indonesia juga Anda memiliki Go-Jek dan lainnya. Jadi kami juga bergerak sangat kuat hanya pada ini, dan sekarang semuanya tentang teknologi,” kata Stanley Kim, Singapore Logistics Association (SLA).

Stanley menambahkan, untuk memajukan UMKM di negaranya, dibutuhkan andil yang besar dari pihak pemerintah. Ia menyadari bila dukungan pemerintah Singapura memiliki peran yang vital karena 90 persen anggota asosiasinya merupakan perusahaan kecil dan menengah. Kesadaran itulah yang membuat ia dan anggotanya mendorong pemerintah membantu memfasilitasi usaha anggota. Bahkan, menurutnya, lembaga pemerintah membantu asosiasi untuk mempersiapkan semua anggota agar lebih efisien untuk menuju era otomasi.

Wakil Ketua Umum Asosiasi Logistik Indonesia (ALI) Mahendra Rianto juga senada dengan Stanley Kim. Menurutnya, percepatan ekonomi sebuah negara perlu didukung oleh adanya aplikasi dan teknologi informasi yang maju. Ia juga berharap pemerintah ikut andil dalam memfasilitasi dan mempercepat pertumbuhan UMKM di Indonesia.



**Mahendra Rianto**, Wakil Ketua Asosiasi Logistik Indonesia

Mahendra mencontohkan, kesuksesan Malaysia menjadi *hub* bagi Alibaba tidak lepas dari peran pemerintah memfasilitasi pendidikan yang layak bagi UKM di Malaysia. ”Pemerintah Malaysia begitu antusias memasukkan 1.500 UMKM di dalam *platform* Alibaba. Sebelum dimasukkan, pemerintah mendidik dan memfasilitasi pendidikan untuk UMKM. Keseriusan pemerintah Malaysia dalam mendukung UMKM inilah yang membuat Alibaba bersedia menjadikan Malaysia menjadi *hub*. Sedangkan Indonesia yang lebih besar hanya dapat memasukkan 500 UMKM,” ujarnya.



# PR Indonesia menuju | Teks : Citra, Anton Konektivitas Logistik ASEAN 2025



Konektivitas logistik Asean 2025 ditentukan oleh perkembangan infrastruktur di negara-negara anggota (Asean). Efektifitas sistem transportasi di negara-negara anggota Asean menentukan keberhasilan realisasi MPAC 2025. Meski demikian, negara anggota sama-sama potensi dan kendala pembangunan infrastruktur telah diprediksi dan dipetakan. Begitu juga dengan pembangunan sistem transportasi di Indonesia.

Direktur Eksekutif ASEAN Federation of Forwarders Associations (AFFA) Iman Gandhi mengatakan, Indonesia sebagai negara kepulauan sangat membutuhkan sistem transportasi multimoda. Menurutnya, konsep ini mencakup moda angkutan laut, darat, udara, dan kereta api di dalamnya. "Indonesia harusnya tidak ada masalah dengan konsep multimoda ini. Memang terkait *cross border* Indonesia lebih banyak terpisah dari sisi daratan di ASEAN. Indonesia memiliki kendala terkait *cross border* multimoda ASEAN, seperti kebijakan dan infrastrukturnya," jelas Iman.

Iman mencontohkan, sebelumnya truk dari Malaysia menyeberang ke Medan karena ada angkutan penyeberangan Selat Malaka menggunakan kapal ro-ro dari Penang menuju Medan. Ia mempertanyakan bila seandainya *cross border* multimoda ASEAN ini diizinkan oleh Pemerintah Indonesia, apakah infrastruktur pelabuhan dan jalannya siap mendukung proses bongkar muat di Medan.

Di sektor industri, Iman mempertanyakan kontribusi Indonesia ke Malaysia karena selama ini Penang (Malaysia) telah mengirimkan banyak barang ke Medan. Di wilayah lain, Iman juga menyoroti tidak berjalannya program kapal ro-ro dari Kota Davao (Filipina) ke Manado (Indonesia) yang tidak berjalan karena volume pengiriman barangnya tidak seimbang. Karena selama ini lebih banyak terisi produk manufaktur dari Davao daripada Manado ke Filipina.

"Namanya transportasi, begitu tidak *balance* maka *cost* untuk *trip* yang kosong harus ditanggung oleh *trip* yang terisi, otomatis menjadi tidak kompetitif. Seharusnya Indonesia bisa mengirimkan produk ke luar dalam jumlah banyak untuk menyeimbangkan muatan antarnegara di ASEAN. Produk-produk itu bisa berupa produk pertanian atau lainnya menyesuaikan pasar potensial di negara tujuan. Konsep ini perlu studi dan riset untuk mengeksplorasi Indonesia lebih jauh," tuturnya.

## Kondisi Infrastruktur di Negara Anggota ASEAN

Bila mengacu data di *Master Plan ASEAN Connectivity (MPAC) 2025, Asean Highway Network (AHN)* di bawah kelas tiga, pada 2010 berkurang 46,2 persen dari 5.312 kilometer menjadi 2.454 kilometer pada 2015. Implementasi pembangunan infrastruktur di ASEAN masih berbeda-beda seperti halnya pembangunan Singapore-Kunming Rail Link (SKRL) dari Singapura ke Phnom Penh telah berlangsung sesuai jadwal. Namun, bagian-bagian SKRL dari Kamboja ke Vietnam dan juga yang di Laos masih mencari dana untuk implementasi proyek.

Sementara itu, sebagai tindak lanjut dari rekomendasi MPAC 2010 dan studi kelayakan tentang pembentukan jaringan pengiriman *roll-on/roll-off* ASEAN dan pengiriman laut jarak pendek di negara anggota ASEAN telah selesai pada 2013. Negara-negara anggota ASEAN sepakat untuk menetapkan salah satu dari tiga rute prioritas, yakni Dumai-Melaka, Belawan-Penang-Phuket, dan Davao atau General Santos-Bitung. Selain itu, proyek terbaru pasokan listrik 70 MW antara Sarawak-Kalimantan Barat diklaim telah selesai pada 2016 silam.

Kemudian, studi pembentukan Koridor Broadband ASEAN, yang telah selesai dan disahkan pada Maret 2013, memberikan kerangka kerja untuk mengidentifikasi penggerak utama untuk peluncuran *broadband* dan rekomendasi pada inisiatif pemerintah tertentu untuk memengaruhi setiap pendorong utama peluncuran *broadband*. Proyek ASEAN Internet Exchange Network (AIX) disimpulkan dengan laporan tentang status koneksi *peer-to-peer* antara penyedia *internet exchange* di seluruh negara anggota ASEAN dan rekomendasi untuk mendorong operator sektor swasta untuk membangun lebih banyak koneksi *peer-to-peer* dengan mitra ASEAN mereka di seberang perbatasan. Sedangkan pengadaan pelaksana studi kelayakan tentang pembangunan pasar telekomunikasi tunggal ASEAN saat ini sedang dalam proses.

Sedangkan di sisi konektivitas antar-institusi, sedang berlangsung *ASEAN Framework Agreement on the Facilitation of Goods in Transit (AFAFGIT)*, *ASEAN Framework Agreement on the Facilitation on Inter-State Transport (AFAFIST)* dan *ASEAN Framework Agreement on Multimodal Transport (AFAMT)*. Selain itu, juga telah disetujui *Air Transport Economic Cooperation Work Plan (2014-2015)* dan *Air Transport Technical Cooperation Work Plan (2014-2015)* diadopsi untuk lebih memfasilitasi pembentukan *ASEAN Single Aviation Market (ASAM)*.

## Sislognas masih Relevan

Wakil Ketua Umum Asosiasi Logistik Indonesia Mahendra Rianto menilai, pembenahan infrastruktur Indonesia harus berdasarkan Sistem Logistik Nasional (Sislognas). Menurutnya, secara legal, Sislognas sudah menjadi Peraturan Presiden Nomor 26 Tahun 2012. "Di pembuka Sislognas, dijelaskan Indonesia harus mendesain infrastruktur berbasis maritim. Pendekatan infrastruktur atau *masterplan* harus berbasis rantai pasok yang berarti

mengacu pada komoditas. Indonesia harus punya komoditi unggulan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat atau bisa juga ekspor," tuturnya.

Baru setelah komoditi ditentukan, lanjut Mahendra, baru infrastruktur dibangun. Kalau berbasis laut, maritim harus dikuatkan. Menurutnya, konsep berbasis maritim tidak cukup hanya dengan tol laut dan pembangunan infrastruktur jalan tol yang selama ini dibangun. Mahendra menilai, adanya jalan tol justru membuat biaya logistik naik. Pembeda adanya tol adalah hanya pengurangan jarak tempuh sekitar 4-6 jam.

”Ini tidak berpengaruh banyak pada pengisian stok di cabang-cabang sana. Kalau tiba lebih cepat, gudang belum buka. Kalau datang sore, gudang sudah tutup. Tapi di sisi lain biaya logistik malah naik. Kalau sekarang ada jalan tol, tapi perusahaan angkutan memiliki alternatif pantura yang lebih murah. Karena mobil pribadi lewat jalan tol, maka jalan pantura kosong jadi enak buat truk. Sehingga pembangunan jalan tol, kalau dilihat hanya mengurai kemacetan penumpang, bukan kargo,” paparnya.

Mahendra menilai, infrastruktur yang cocok untuk darat dengan volume yang besar adalah kereta api. Karena, menurutnya, angkutan barang itu harus menggunakan moda yang masif. Ia mencontohkan, dengan moda truk, sekali lewat hanya mampu mengangkut 75 kubik dengan maksimal berat 20 ton. Sedangkan kereta api, satu gerbong bisa mengangkut 25-30 ton dan sekaligus bisa mengangkut 30 kontainer sekali jalan. Selain kereta api, kata Mahendra, alternatif selanjutnya adalah lewat laut atau kapal ro-ro. Menurutnya, konsep ro-ro sebenarnya sudah ada di Sislognas. Ketika implementasi kapal ro-ro terkendala, maka pemerintah tidak punya jalan lain kecuali mengatasinya.

”Sebenarnya penerapan Sislognas bukan perkara masih di tataran perpres atau sudah undang-undang, tapi ini masalah niat dan *believe*. Pemerintah harus yakin Sislognas bisa dijalankan. Kemudian, pemerintah juga harus tahu kalau Sislognas adalah produk anak bangsa, bukan produk rezim karena yang buat adalah akademisi, praktisi, dan pemerintah menjadi sebuah *blue print*,” jelasnya.

Ia menambahkan, pelaku usaha saat ini harus bisa bersinergi dan melihat sesuatu dengan *helicopter view*. Karena, menurutnya, pihak yang membayar biaya transportasi adalah industri, sehingga ketika ditambah biaya tol, pasti dibebankan kembali pada *end user*. Jika dibandingkan dengan kapal ro-ro, menjadi sangat jauh berbeda. Dalam sekali angkut, kapal ro-ro mampu mengangkut 500 truk sekaligus pada jam yang sama. Dampak dari penggunaan kapal ro-ro, kata Mahendra, adalah penghematan kerusakan jalan, BBM, *spare part*, dan pungli.

”Ini baru wilayah Jawa, belum lagi di skala Indonesia yang lebih luas. Di dalam Sislognas sudah ada cara untuk menjangkau bagian timur Indonesia. Industri dulu yang harus dikembangkan. Semua investasi harus dirahkan ke sana. Banyak kawasan industri yang bisa dimanfaatkan. Fokus di sana dulu. Seluruh produk impor turun di Bitung. Di sana baru dibawa ke Pulau Jawa. Kalau dari Jawa, kapal bawa makanan ke Manado, pulangnya bawa barang impor, dari sini akan terjadi *balance volume*,” jelasnya.

Terkait kolaborasi, Mahendra berharap agar pemerintah tidak terlalu latah dengan tren di luar. Karena, menurutnya, di dalam visi sislognas disebutkan *locally integrated, globally connected for social welfare*. ”Jadi lokal dulu dulu yang harus diperhatikan baru kemudian berpikir global. Biaya logistik Indonesia itu 23,7 persen dikalikan GDP, termasuk biaya transportasi, biaya *warehouse*, internet, dan orang. Indonesia harus memiliki antisipasi dan kesadaran bila negara-negara ASEAN ingin barangnya masuk ke Indonesia dengan murah. Sekarang produk Thailand sudah lebih banyak di Indonesia. Tingginya penduduk Indonesia inilah yang disasar. Maka yang perlu dilakukan adalah memperbanyak dulu produk lokal, baru kalau sudah banyak lebih dibuang ke luar,” ujarnya.



# INDONESIA DALAM DIGITALISASI LOGISTIK ASEAN

Teks : Citra, Anton



Di dalam *Masterplan on ASEAN Connectivity* (MPAC) 2025 disebutkan, salah satu hal penting mengoptimalkan dalam hal logistik diperlukan adanya *platform* untuk mengukur produktivitas infrastruktur dan berbagi praktik terbaik di negara anggota ASEAN. Adanya *platform* ini disebutkan dapat memudahkan proses diagnostik pada produktivitas infrastruktur secara keseluruhan dan mengidentifikasi peluang untuk meningkatkan perencanaan, pengiriman, dan pengoperasian infrastruktur. *Platform* ini jugalah yang akan dibuat bagi negara-negara anggota ASEAN guna melacak kemajuan.

Setelah kerangka kerja disepakati, setiap negara anggota ASEAN mengumpulkan data pada kinerja relatif mereka di berbagai elemen infrastruktur proses pengiriman, termasuk aspek-aspek seperti pembebasan lahan dan dukungan teknis. Informasi ini kemudian dapat digunakan untuk mengadakan forum infrastruktur pejabat dari negara anggota ASEAN dan kemudian melacak kinerja dari waktu ke waktu untuk memahami tingkat ke kemajuan mana yang telah dibuat.

Pembangunan *platform* ini dibangun berdasarkan Rencana Induk ASEAN 2020, yang telah mengidentifikasi sejumlah tindakan potensial untuk mendukung data terbuka dan data besar pengembangan dari berbagai sumber, termasuk pembangunan kesadaran dan pendidikan dalam standar, penggunaan, dan pengembangan terutama infrastruktur untuk mendukung analisis statistik. Usulan tindakan meliputi membangun forum atau *platform* untuk sektor swasta untuk berbagi perkembangan dan kegiatan dalam manajemen dan analisis data besar; mengembangkan panduan untuk standarisasi jenis dan standar untuk data terbuka yang dapat dibaca mesin; dan mendukung terbuka pengembangan data melalui *hosting* kompetisi tempat penggunaan inovatif dan aplikasi data pemerintah.

Peningkatan dan pengembangan produksi data dan keterbukaan data di ASEAN dilakukan untuk mendukung penyampaian inovasi pemerintah dan swasta yang lebih efisien. Untuk mendorong produksi data dan keterbukaan data, langkah awal adalah dengan menentukan ruang lingkup data terbuka serta meningkatkan set transparansi data dan ketersediaan statistik resmi berdasarkan sektor. Ini dapat dicapai dengan pemetaan kerangka kerja produksi data serta pengembangan dan kesiapan data terbuka lintas ASEAN dan membuat "kamus data ASEAN" secara *online*. Hal ini akan mencakup set data yang tersedia dan detail data (seperti metodologi pengumpulan dan penghitungan, frekuensi pengumpulan, bidang, agen yang bertanggung jawab, *platform* perangkat lunak).

Setelah ketersediaan data saat ini telah ditetapkan, pemerintah forum data terbuka dapat diadakan untuk berbagi hasil dari seluruh anggota ASEAN dan mengidentifikasi area peningkatan potensial. Peserta bisa termasuk pejabat pemerintah tidak hanya dari telekomunikasi, tetapi juga sektor-sektor lainnya dengan kepentingan dalam penggunaan data terbuka seperti kesehatan dan pendidikan. Forum tersebut dapat digunakan untuk mengidentifikasi area (atau sektor) di mana data terbuka akan berdampak besar pada ekonomi. Informasi ini kemudian dapat digunakan oleh negara-negara anggota ASEAN untuk membantu memprioritaskan upaya mereka pada data terbuka (seraya mengambil dengan mempertimbangkan sensitivitas data). Standar data juga bisa dikembangkan dan disejajarkan di antara negara-negara anggota ASEAN, yang memungkinkan pendekatan konsisten untuk pengumpulan data, cakupan data, dan penyimpanan data.

Direktur Eksekutif ASEAN Federation of Forwarders Associations (AFFA) Iman Gandhi menilai, digitalisasi logistik adalah sesuatu yang mutlak. Menurutnya, digitalisasi di era kolaborasi logistik ASEAN mengharuskan pemain di bidang logistik harus *up to date* dan menjadikan semua kegiatan logistik dapat dipantau oleh teknologi. "Karena AFFA merupakan kumpulan para pelaku industri logistik di ASEAN sehingga kami mau tidak mau dipaksa untuk *up to date*. AFFA punya beberapa *platform* yang bekerja sama dengan beberapa perusahaan dengan tujuan melakukan digitalisasi terkait proses pergerakan barang, karena kami ini bergerak di industri transportasi barang," ujar Iman.

Ia menuturkan, saat ini pihaknya sedang melakukan kerja sama dengan salah satu perusahaan di Malaysia yang membuka *platform* ekspor-impor, di mana segala prosesnya telah terkoneksi dengan pihak bea cukai dan departemen perdagangan di negara lain. Menurutnya, saat ini sedang dipromosikan ke Indonesia supaya bisa menggunakan *platform* yang bernama D-Net.

Adanya *platform* ini, kata Iman, memungkinkan INSW (*Indonesia National Single Windows*) bisa masuk ke dalam *platform* tersebut untuk mempermudah terjadinya pertukaran informasi. Ia mengaku bila pihaknya sedang meminta agar Ditjen Bea Cukai memperbolehkan akses transaksi transfer dokumen melalui *platform* itu.

"Nantinya tidak hanya Bea Cukai Indonesia saja yang bisa mendapatkan data. Kalau sebagai agen, begitu dari negara pengirimnya melakukan *exports declaration* ke Indonesia melalui *platform* ini, maka kita sudah siap dengan (Pemberitahuan Impor Barang)-nya sehingga dapat tersambung ke BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan) atau institusi lain yang terkait dengan barang yang diimpor. Pemerintah Indonesia tinggal membuka portalnya saja maka ini semua akan terkoneksi, dan itu jelas akan menjadi sebuah *big data* bagi Indonesia," katanya.

Terkait jaminan keamanan data dari setiap perusahaan yang menggunakan *platform* digital ini, lanjut Iman, terdapat standarisasi dalam industri teknologi informasi terkait *internet of things* (IoT) mengenai *security* dan *safety*. Ketika perusahaan ingin meluncurkan suatu *platform* digital, industri teknologi informasi ini akan mempertanyakan sejauh mana standar keamanan dari *platform* yang dibuat oleh perusahaan bersangkutan.

Iman menilai, bila Singapura menjadi tolok ukur terkait *safety and security* dalam IoT adalah hal yang tidak mengherankan karena mereka telah menerapkan sejak lama. Menurutnya, bila Singapura sudah bisa menerapkan IoT, kenapa Indonesia tidak bisa. "AFFA juga sudah meluncurkan satu program yang lebih kurang sama dengan D-Net, namanya platform Hive. Platform Hive ini hasil kerja sama AFFA dengan Singapura. Saat pertemuan AFFA Council

Meeting Minutes di Bangkok, Thailand pada akhir Juni 2017, tercetus sebuah *platform* bertajuk Hive yang akan mendukung kemajuan industri logistik di kawasan ASEAN," jelas Iman.

## Platform Hive untuk Integrasi

AFFA Council Meeting Minutes yang digelar pada 30 Juni 2017 yang dihadiri oleh empat kelompok asosiasi logistik di ASEAN. Asosiasi logistik yang hadir yakni, Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI), Federation of Malaysian Freight Forwarders (FMFF), Singapore Logistics Association (SLA), dan Thai International Freight Forwarders Association (TIFFA).

Iman menuturkan, dari pertemuan dan kesepakatan untuk membuat *platform* Hive membuat anggota asosiasi logistik di ASEAN semakin harmonis. Dengan teknologi berbasis asosiasi-sentris, *platform* ini memungkinkan pengiriman di ASEAN semakin mudah dan terintegrasi sehingga dapat membangun kemitraan bisnis yang lebih dekat dan fleksibel.

*Platform* Hive itu memiliki basis data dan validasi terpercaya untuk otoritas bea cukai di belahan dunia mana pun, lantaran didukung layanan *Global eTrade Services* (GeTS). *Platform* ini diklaim Iman dapat meningkatkan aksesibilitas, prediksi, dan akan memberikan berbagai kemudahan bagi anggota AFFA. Serangkaian layanan administrasi dapat memberi nilai tambah bagi perdagangan lintas batas dengan otoritas pemerintah setempat di ASEAN.

*Platform* Hive terdapat tiga fasilitas unggulan yang mendorong percepatan sistem logistik, seperti Partner Discovery Service, Trade Compliance Service (TCS), serta Members Management System (MMS). Partner Discovery Service merupakan sebuah aplikasi berbasis media sosial untuk mencari pengguna baru dan *partner* bisnis potensial. Sistem ini juga memungkinkan para penggunanya untuk menginisiasi atau menciptakan koneksi dan join kolaborasi dengan perusahaan lain baik di dalam maupun luar negeri di tengah percepatan sistem logistik.

Trade Compliance Service (TCS) adalah sebuah sistem terintegrasi untuk memudahkan kelengkapan administrasi perdagangan dengan pemerintah terkait. Sistem ini membantu untuk mengurangi kompleksitas dalam proses pengiriman dan penerimaan barang, memangkas biaya, hingga mem-



**Alvin Chua**, President Federation of Malaysian Freight Forwarders (FMFF)

perbaiki kesalahan data saat proses input. Sedangkan Members Management System (MMS) berfungsi untuk membantu anggota asosiasi dalam manajerial portal dan anggotanya seperti pengiriman dokumen penting dan surat edaran secara otomatis.

"Ketiga fasilitas layanan tersebut memberikan manfaat bagi kinerja perusahaan logistik, di mana sebelumnya mereka sering mengalami kesulitan untuk menjalankan sistem namun kini semuanya dapat terintegrasi dalam satu *platform*. Kehadiran *platform* tunggal Hive akan membantu anggota asosiasi agar bisa langsung mengajukan *manifest advance* ke pabean di Jepang, Kanada, dan Amerika Serikat," jelasnya.

Presiden Thai International Freight Forwarders Association (TIFFA), Kettivit Sittisoontornwong menegaskan, penggunaan *platform* Hive ini merupakan yang pertama kalinya di kawasan ASEAN. Menurut Kettivit, *platform* ini dapat membawa nilai tambah bagi anggotanya. "Dapat memulai bisnis baru, jaringan mitra bisnis baru dengan tingkat biaya dan risiko yang rendah," ujar Kettivit.

Sementara itu, Presiden Federation of Malaysian Freight Forwarders (FMFF), Alvin Chua mengatakan bahwa keikutsertaannya dalam *platform* ini akan membawa manfaat dan keuntungan bagi anggotanya. "Anggota kami akan dapat bermitra dengan mudah dan dapat melakukan pengiriman dengan lebih cepat di wilayah mitra asosiasi. Ini pun dapat menghasilkan nilai tambah yang lebih dan membantu bisnis lintas batas bagi kami," kata Alvin.

Menurut Iman, pemerintah boleh untuk tidak mengadopsi itu bila swasta menjalankannya. Kerena, menurutnya, pada akhirnya nanti di era digitalisasi ini, pemerintah satu negara boleh bersikap aktif atau reaktif, itu terserah saja. Tetapi swasta saat ini sudah menerapkannya. Ia menambahkan, *platform* Hive ini bisa dikoneksikan pula dengan INSW milik Pemerintah Indonesia. Ibarat sebuah portal di kawasan perumahan elite, kalau pengelolanya mengizinkan portalnya dibuka maka banyak orang bisa masuk, logikanya seperti itu.

"Risikonya memang *big data* milik Indonesia bisa terpapar ke luar, tinggal sejauh mana data yang ada di Indonesia itu valid dan solid. Jangan sampai datanya tidak akurat dan solid begitu data itu terpapar karena efek *data mirroring* dalam IoT, karena hal itu justru akan merugikan Indonesia sendiri sebab statistiknya sudah ditangkap oleh sistem *big data* secara global. Menurut saya ini sebuah tantangan untuk Indonesia, tinggal sekarang Pemerintahnya mau aktif atau reaktif," ujarnya.

---

## Harus Jadi Penyelenggara *Platform*

Terkait penggunaan *platform*, Wakil Ketua Asosiasi Logistik Indonesia Mahendra Rianto menuturkan agar pemerintah lebih berhati-hati. Menurutnya, server *blockchain* atau sistem pencatatan atau database yang tersebar luas di jaringan, harus berada di Indonesia. Karena yang jadi taruhan adalah *big data*. Ia berharap agar pemerintah tidak tergiur dengan tujuan efisiensi di bidang logistik namun di sisi lain penyelenggara *platform* sedang mengumpulkan *big data*.

"Kalau misalkan semua transit data ada di Singapura, nantinya negara itu bisa tahu data barang yang dibutuhkan, baik data harga beli dan jual bisa diketahui. Jadi kalau Indonesia akan menggunakan *platform*, maka kalau bisa inisiatif, pengelolaan, kepemilikan dan penguasaannya di Indonesia itu tidak masalah. Kalau misal diletakkan di luar negeri, memang bukan ancaman serius tapi Indonesia rugi karena tidak bisa menguasai *big data* itu," jelasnya.

Menurutnya, bila tidak menjadi penyedia (*platform*) akan membuat Indonesia hanya jadi penonton keluar-masuk dan lamanya barang sampai di tujuan tanpa tahu nilai barang. Apabila Indonesia dapat menguasai data, maka Indonesia akan mengerti detail informasi pengiriman barang.

Mahendra menegaskan, Indonesia punya daya tawar yang kuat untuk menjadi penyelenggara *platform* karena unggul dalam volume. Selain itu, penetrasi penggunaan internet di ASEAN juga lebih tinggi di Indonesia dibanding negara lain di ASEAN karena penduduk Indonesia paling banyak dan punya daya beli.

"Bila kita menggunakan strategi *red ocean* dan *blue ocean*, ketika Indonesia menjadi pemain awal maka akan menikmati *blue ocean*, tapi ketika menjadi yang paling akhir akan menikmati *red ocean*. Selama ini Indonesia selalu menikmati *red ocean* atau hanya menikmati sisa-sisa, perang harga yang tidak berkesudahan. Tentu sayang sekali kalau ini terjadi," jelasnya.



# PEMERINTAH KAJI FORMULASI TARIF TOL TRANS JAWA KHUSUS ANGKUTAN BARANG

Teks: Abdul Wachid / Foto: Giovanni Versandi

Per 21 Januari 2019 Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR) resmi memberlakukan tarif enam ruas baru tol Trans Jawa. Keenamnya antara lain, Ngawi-Kertosono, Gempol-Pasuruan, Surabaya-Gempol, Pematang-Batang, Batang-Semarang, dan Semarang-Solo. Besaran tarif tol kendaraan golongan I maksimal Rp 1.000 per kilometer, tarif golongan II dan III satu setengah kali dari golongan I. Sedangkan golongan IV dan V dikenakan tarif dua kali dari golongan I.

Sebelumnya enam ruas tol baru tersebut telah diresmikan Presiden Joko Widodo pada pengujuh tahun 2018. Peresmian itu sekaligus menandakan tol Trans Jawa telah tersambung dari Merak hingga Pasuruan sepanjang 933 kilometer. Tol Trans Jawa ditargetkan tersambung dari Merak ke Banyuwangi pada 2020 dengan panjang jalan 1.150 kilometer.

"Dengan adanya Trans Jawa ini kita berharap distribusi logistik menjadi lebih baik dan lebih cepat. Produktivitas dari industri manufaktur yang memerlukan bahan-bahan baku akan membaik seiring terjadinya percepatan distribusi. Hal itu karena sudah sudah barang tentu percepatan distribusi akan membantu kepastian terhadap bahan baku dan meningkatkan kapasitas produksi," terang Ahmad Yani, Direktur Angkutan Multimoda Kementerian Perhubungan.



Herry Trisaputra Zuna, Kepala BPJT

Sayangnya, klaim Kementerian Perhubungan tentang distribusi logistik akan lebih baik setelah adanya Trans Jawa dibantah Asosiasi Logistik Indonesia (ALI). Mahendra Rianto, Wakil Ketua Asosiasi Logistik Indonesia mengatakan, tarif tol Trans Jawa saat ini masih mahal sehingga pengusaha cenderung untuk menggunakan jalan non-tol seperti jalur Pantura.

Pengamatannya, besaran tarif tol yang ada saat ini sekitar Rp 1 juta-Rp 2 juta per truk tidak sebanding dengan keuntungan yang didapat. Hal itu akan membuat biaya angkutan barang dari Jakarta ke Surabaya makin membengkak. Rata-rata pengusaha *trucking* rute Jakarta-Surabaya melalui Pantura harus mengeluarkan sekitar Rp 7 juta termasuk biaya sopir dan lain-lain.



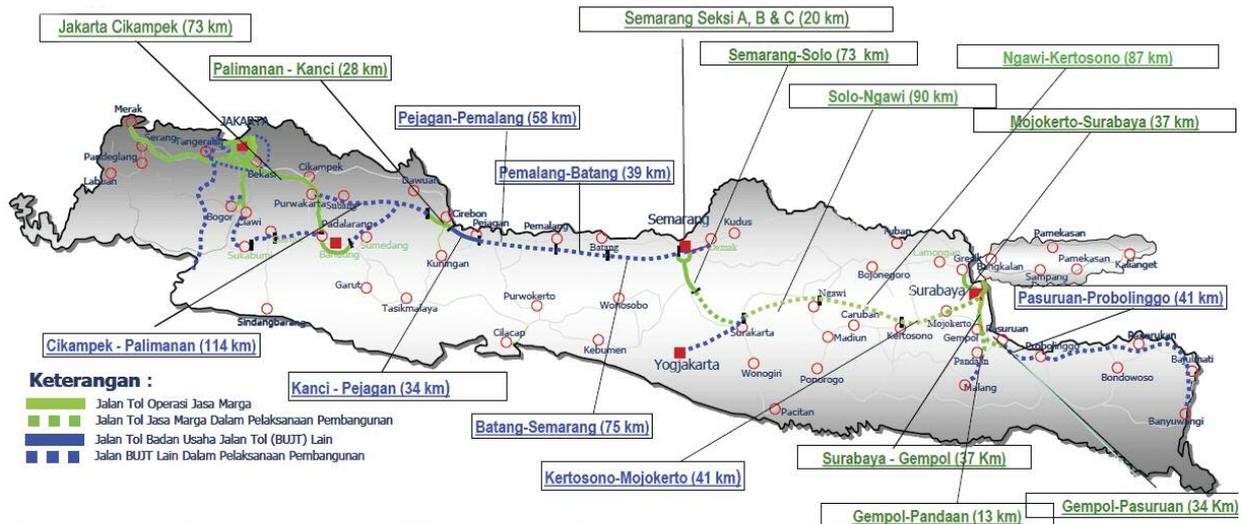
Fakta itu turut dibenarkan Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo). "Prinsipnya Aprindo menyambut baik hadirnya Tol Trans Jawa karena pemerintah memikirkan jalur logistik sebagai urat nadi ekonomi nasional. Apalagi kalau semua sudah tersambung dari Merak ke Banyuwangi bagus bagi kami. Cuma permasalahannya memang menambah beban operasional kami karena harus bayar tol," kata Mustadjab Susilo Basuki, Ketua Aprindo DPD DKI Jakarta.

**Menanggapi masalah tersebut, Herry Trisaputra Zuna Kepala Badan Pengelola Jalan Tol menilai seberapa tarif yang ada terlalu murah. Karena biaya ekonominya lebih tinggi tak sebanding dengan hanya besaran tarif kendaraan golongan V. "Sementara kerugian seperti kerusakan jalan yang ditanggung badan usaha akibat truk bisa 16 kali daripada kendaraan golongan I. Terlebih jika truk tersebut *overload* itu tingkat kerusakannya bisa berlipat-lipat," ujarnya.**

Meski begitu, pihaknya bekerja sama dengan instansi lain tengah berupaya mencari formulasi besaran tarif tol yang tidak memberatkan pengusaha. Dalam kurun waktu jangka pendek, Badan Usaha Jalan Tol (BUJT) memberi potongan tarif senilai 15 persen untuk pengguna jalan tol jarak jauh Trans Jawa. Promo berlaku selama dua bulan ke depan mulai 21 Januari 2019. Dari empat *cluster* Tol Trans Jawa hanya cluster II (Palimanan-Semarang), III (Semarang-Surabaya) dan IV (Gempol-Grati) yang diberi potongan.

Sementara cluster I (Jakarta-Palimanan) dan tol dalam kota Semarang ABC dan Surabaya-Gempol tidak berlaku potongan tarif. Berlakunya promo ini menguntungkan pengendara angkutan barang penggunaan tol dari Jakarta menuju Pasuruan bisa mendapat potongan mencapai Rp 188.500.

## JARINGAN JALAN TOL TRANS JAWA



NAMA RUAS	STATUS	INVESTOR	NAMA RUAS	STATUS	INVESTOR
Jakarta - Cikampek	Operasi	PT Jasa Marga	Semarang - Solo	Operasi-Pembebasan Tanah & Konstruksi	PT Jasa Marga
Cikampek - Palimanan	Pembebasan Tanah & Konstruksi	PT Lintas Marga Sedaya	Solo - Ngawi	Pembebasan tanah	PT Solo Ngawi Jaya
Palikanci	Operasi	PT Jasa Marga	Ngawi-Kertosono	Pembebasan Tanah	PT Ngawi Kertosono Jaya
Kanci - Pejagan	Operasi	PT Bakrie Investindo	Kertosono - Mojokerto	Pembebasan Tanah & Konstruksi	PT Marga Hanurata Intrinsic
Pejagan - Pemalang	Pembebasan Tanah	PT Sumber Mitra Jaya	Surabaya - Mojokerto	Operasi-Pembebasan Tanah & Konstruksi	PT Marga Nuyasumo Agung
Pemalang - Batang	Pembebasan Tanah	PT Sumber Mitra Jaya	Surabaya - Gempol	Operasi	PT Jasa Marga
Batang - Semarang	Pembebasan Tanah	PT Marga Setia Puritama	Gempol - Pasuruan	Pembebasan Tanah & Konstruksi	PT Transmarga Jatim Pasuruan
Semarang ABC	Operasi	PT Jasa Marga	Pasuruan-Probolinggo	Pembebasan Tanah	MNC Land
			Gempol-Pandaan	Pembebasan Tanah & Konstruksi	PT Jasamarga Pandaan Tol

Sumber: Jasa Marga

### Pemerintah Kaji Tarif Khusus untuk Angkutan Barang

Lebih lanjut, kata Herry, pemerintah sedang mengkaji penyesuaian tarif bagi angkutan logistik yang melintasi tol dengan jarak tempuh yang panjang. Untuk jarak pendek, pada setiap ruas perhitungan tarif menyesuaikan nilai investasi. Diketahui rata-rata tarif yang dibayarkan senilai Rp 1.000 per kilometer. Namun, skema hitungan tersebut tidak memungkinkan diterapkan dalam jarak panjang apalagi untuk angkutan barang.

Sebagai contoh, jarak Merak ke Surabaya sekitar 800 kilometer, bukan berarti pengusaha *trucking* harus membayar Rp 1,6 juta. "Bentuknya sementara ini masih potongan tarif agar pengusaha truk tertarik menggunakan tol. Ke depannya ada kemungkinan akan dibuat tarif baku dengan hitungan tertentu. Hal itu sedang kami kaji agar tidak memberatkan pengusaha," tuturnya.

Pendapat yang sama disampaikan Yani, bahwa permasalahan tarif perlu menjadi perhatian khusus karena percuma juga sudah dibangun tapi penggunanya sedikit. Ia berpandangan perlu dipertimbangkan sampai seberapa besar tarif tol yang masih bisa dijangkau pemilik truk. Dengan demikian, Trans Jawa ini benar-benar efisien dan efektif bisa digunakan sebagai jalur logistik nasional. Sebab secara finansial Trans Jawa memang harus ekonomis, harus memberikan daya saing yang cukup dibandingkan menggunakan jalan biasa.

Pengamatan Kementerian Perhubungan, pihaknya belum melakukan penelitian terkait pergeseran angkutan barang dari jalan arteri ke jalan tol. “Pasti kami nanti akan melakukan kajian khusus terkait hal itu termasuk kaitannya dengan menggelar simulasi manajemen lalu lintas dan keselamatan berkendara di jalan tol. Kami juga akan mengkaji karakteristik pengendara soal kebutuhan menggunakan jalan tol. Sebenarnya apakah ada waktu ada keadaan tertentu yang mempengaruhi pengendara untuk menggunakan jalan tol,” kata Yani.



Ahmad Yani, Direktur Angkutan Multimoda Kementerian Perhubungan

## Pengusaha Minta Penyederhanaan Golongan Kendaraan

Asosiasi Logistik Indonesia menyarankan tarif Tol Trans Jawa cukup berkisar Rp 700 ribu. Dengan catatan, ke depan pemerintah perlu antisipasi kemacetan di wilayah Jawa Tengah mengingat perpindahan industri dari Jawa Barat dan Jawa Timur ke Jawa Tengah akan lebih cepat efek dari tol Trans Jawa.

“Antisipasi lain terkait program kapal Roro dan rel ganda kemungkinan kalah bersaing dengan Trans Jawa. Ini sekaligus mempertanyakan komitmen pemerintah yang tadinya ingin mengalihkan moda darat ke moda laut. Tapi kenyataannya memberi akses besar bagi pemilik truk lewat Trans Jawa,” ujar Mahendra.

Senada dengan pendapat sebelumnya, beroperasinya tol Trans Jawa tidak serta-merta akan menurunkan biaya logistik nasional sebab benefit percepatannya belum sebanding dengan biaya yang dikeluarkan. Apalagi jika angkutan logistik yang masih menggantungkan moda truk tanpa mengalihkan ke moda lain seperti kereta api dan kapal laut.

“Masalah lain yang harus jadi perhatian pemerintah adalah soal tata kelola. Kita tahu Trans Jawa itu dikelola banyak operator dengan ruas tol berbeda-beda. Ini akan tidak efisien kalau kita harus terhambat di banyak pintu tol. Semestinya dibuatkan jalur khusus pengguna Trans Jawa tanpa perlu kita *tapping* kartu lagi,” kata Musdtajab.

Aprindo pun menyarankan perlu ada penyederhanaan golongan tarif. Seperti halnya yang dilakukan di ruas jalan Tol Jakarta Outer Ring Road (JORR) dari lima golongan menjadi tiga golongan saja. Dengan begitu biaya yang dikeluarkan akan lebih ringan dan pengusaha mulai melirik menggunakan Trans Jawa.



# PEMILIK BARANG SERAHKAN RUTE, TAK HARUS LEWAT TOL

Teks: Abdul Wachid / Foto: Giovanni Versandi



Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo) beranggapan pada dasarnya pengusaha *trucking* tidak permasalahan penggunaan tol Trans Jawa asal pemilik barang menanggung semua biayanya. Sayangnya, beberapa pemilik barang mayoritas tidak menargetkan waktu tempuh dan soal rute sepenuhnya diserahkan kepada pemilik truk. Mereka juga umumnya telah memperhitungkan waktu tiba dan masa kadaluarsa barang yang dimuat.

"Sekalipun barang baru tiba di tujuan butuh waktu tiga hari, pemilik barang tidak ada masalah. Jadi semua sesuai perjanjian dan kontrak saja. Kecuali mereka minta percepatan, tentu akan berbeda situasinya. Mungkin yang sebelumnya sebulan hanya 10 kali perjalanan setelah lewat tol bisa 15 kali perjalanan," kata Mustajab Susilo Basuki, Ketua Aptrindo DPD DKI Jakarta.



Meski begitu, beberapa tol bagi pengusaha seperti ruas tol Jakarta-Cikampek makin tidak produktif semenjak diberlakukan pembatasan jam operasional dari pukul 06.00-09.00. Ditambah saat ini ada penyempitan jalan akibat pengerjaan proyek tol layang Jakarta-Cikampek II sehingga kian macet.

Beberapa pengusaha *trucking* akhirnya terpaksa menggunakan jalan non-tol. Transporter merasa lebih produktif menggunakan jalan biasa ketimbang tol Cikampek. Alasannya, jalan biasa yang dilewati tidak sepadat tol Cikampek, sehingga jumlah trip yang diperoleh transporter dua kali lebih banyak ketimbang lewat tol.

Diketahui tol Layang Jakarta-Cikampek II ditargetkan dapat dibuka fungsional saat mudik Lebaran 2019. Saat ini perkembangan konstruksi jalan tol sepanjang 36,4 kilometer tersebut baru mencapai 62,5 persen.

Dengan demikian PT Jasamarga Jalanlayang Cikampek (JJC) selaku pemegang konsesi, hanya memiliki waktu sekitar 3,5 bulan untuk mempercepat penyelesaian proyek.

Temuan Badan Pengelola Jalan Tol (BPJT), tantangan yang dihadapi dalam proyek ini salah satunya kepadatan arus kendaraan di ruas tol Jakarta-Cikampek. Tanpa adanya pekerjaan konstruksi pun jalan tol sepanjang 75 kilometer itu sudah macet. Ditambah dengan dilaksanakannya tiga proyek sekaligus di sana, yaitu *Light Rail Transit* (LRT) Jabodetabek dan Kereta Cepat Jakarta-Bandung, membuat ruang gerak kendaraan makin terbatas.

Menurut informasi, pihak kontraktor akan menambah jam kerja pada sejumlah pekerjaan. Lewat penambahan jam kerja ditargetkan pada saat dibuka fungsional perkembangan konstruksi diharapka telah mencapai 90 persen. Diketahui capaian 90 persen pengerjaan harus selesai semestinya pada Januari 2019, namun kenyataannya baru tercapai 62,5 persen. Pada masa libur Natal 2018 dan Tahun Baru 2019 sempat dihentikan sementara demi kelancaran lalu-lintas.

**“Kalau Mei 2019 nanti sudah mulai fungsional atau Oktober beroperasi penuh seharusnya sudah lebih lancar. Sudah ada pemisahan antara jarak jauh dengan jarak dekat. Bagi yang ingin jalan lurus bisa lewat atas, yang jarak dekat bisa lewat di bawahnya. Jadi kapasitas jalan bertambah dua lajur lagi. Sampai hari masih padat karena kapasitas jalan memang sudah penuh,”** ujar Herry Trisaputra Zuna Kepala Badan Pengelola Jalan Tol.

Diakui Herry, pengamatan BPJT, sebuah kendaraan barang untuk jarak pendek ketika terjebak di Tol Jakarta-Cikampek bisa 2-3 jam. Dampak lanjutannya, target waktu Merak-Surabaya yang seharusnya 12 jam bisa membengkak menjadi 15 jam.



**Mustajab Susilo Basuki,**  
Ketua Aprindo DPD DKI Jakarta

## Tol Probolinggo-Banyuwangi Mulai Dibangun

Terkait pembangunan ruas tol Trans Jawa berikutnya, Herry menjelaskan ruas tol yang akan dibangun adalah ruas tol Probolinggo-Banyuwangi kini masih dalam tahap pengadaan tanah. Hingga kini, perkembangan paling baru ialah penetapan lokasi pada Seksi I, Probolinggo-Situbondo. Pada tahun ini direncanakan sudah mulai tahap konstruksi dengan target penyelesaian maksimal pada 2021.

"Seksi I, Probolinggo-Situbondo sudah ada persetujuan lokasinya, jadi tinggal proses pengadaan tanah. Kemudian dilanjutkan dengan seksi yang lainnya. Konstruksi paling lambat sudah mulai pada akhir 2019. Jadi mungkin baru benar-benar bisa operasi pada 2021," terangnya.

BPJT memastikan dalam pembangunan tol Trans Jawa pemerintah telah mempersiapkan jalur-jalur integrasi menuju pelabuhan atau kawasan industri. Misalnya, untuk daerah Jabodetabek dari tol Cikampek bisa bersambung ke jalan *Jakarta Outer Ring Road* (JORR) untuk menuju ke pelabuhan Tanjung Priok.

Di Jawa Barat, direncanakan dibangun jalan tol akses menuju Pelabuhan Patimban sepanjang 37,7 kilometer. Sementara di Jawa Tengah, ada rencana proyek jalan tol Semarang-Demak sepanjang 27 kilometer untuk akses menuju Pelabuhan Tanjung Emas. Kehadiran tol Gempol-Pasuruan yang diresmikan pertengahan tahun 2018 pun diklaim meningkatkan kemudahan arus logistik karena gerbang tol Rembang berdekatan dengan Kawasan Pasuruan Industrial Estate Rembang (PIER).

Guna mensukseskan semua proyek tersebut, Kementerian Perhubungan mempersiapkan program berfokus pada aspek keselamatan berkendara di jalan tol. Konkretnya, akan dibangun tempat-tempat khusus untuk istirahat pengemudi termasuk angkutan barang. Kemenhub juga akan bekerja sama dengan akademisi dan perguruan tinggi terkait mempelajari perubahan-perubahan perilaku berkendara setelah beroperasinya Trans Jawa.

**"Kami akan melakukan kajian khusus terkait pergeseran truk dari jalan tol beralih ke jalan biasa, termasuk kaitannya dengan menggelar simulasi manajemen lalu lintas dan keselamatan berkendara di jalan tol. Kami juga akan kaji karakteristik pengemudi soal kebutuhan menggunakan jalan tol. Sebenarnya apakah ada waktu, ada keadaan tertentu yang mempengaruhi pengemudi untuk menggunakan jalan tol," kata Ahmad Yani, Direktur Angkutan Multimoda Kementerian Perhubungan.**



## Perlu Ada Integrasi Lintas Industri

Terjadinya percepatan waktu tempuh saat menggunakan Trans Jawa ternyata tak selamanya menguntungkan. Hal itu disampaikan Putra Lingga, Ketua DPC Aprindo Surabaya. Menurutnya, khusus untuk angkutan pelabuhan percepatan waktu tempuh akan berakhir percuma ketika pengusaha belum bisa langsung bongkar muata barang akibat depo kontainer atau pabrik telah tutup.

"Apakah ini tidak sia-sia. Harusnya pemerintah bisa menilai semisal tol sudah dibuat murah. Semua yang berhubungan dengan bisnis harus buka 24 jam. Ini bisa mendukung, jadi antar-industri bisa saling koordinasi. Jadi percuma saja. Jalan sudah cepat tapi bongkaran masih belum 24 jam," ujarnya.

Ia mengharapkan, ke depan setelah Trans Jawa tersambung dari Merak ke



**Putra Lingga**, Ketua DPC Aprindo Surabaya.

Banyuwangi benar-benar akan terjadi pergeseran signifikan truk berpindah ke jalan tol. "Sebenarnya memang nyaman lewat tol. Tapi harga ini masih terlalu tinggi apalagi masih ada praktik overloading dan overdimensi. Jika praktik overloading dan overdimensi ini hilang, harga akan terangkat. Sekarang ini dengan beban berat karena ada truk praktik overloading dan overdimensi, itu akhirnya timbul persaingan tidak sehat," tutupnya.



# BANYAK TARIKAN *LEASING*

## Pasar Truk Bekas Turun

Teks & Foto: Antonius Sulisty



Kondisi pasar truk bekas diprediksi tidak akan se-bagus penjualan truk baru pada tahun 2019 ini. Menurut para pedagang truk bekas di beberapa wilayah dengan potensi pasar yang cukup besar dalam penjualan kendaraan *second hand* ini, permintaan pasarnya cenderung akan menurun sepanjang tahun ini. Meski demikian, celah potensi penjualan truk bekas tetap ada, dengan masih diminatinya kendaraan tahun tua serta versi *completely built up* (CBU) alias truk impor lawas, seperti diungkapkan Daniel Sugiharta, pedagang truk bekas di Margomulyo, Surabaya, Jawa Timur. Ia mengatakan bahwa salah satu indikasi penurunan pasar tercermin dari anjloknya harga perolehan unit kendaraan di wilayah Jatim.

"Pasarnya mulai turun per Januari, harga turunnya banyak sejak 5 Januari. Kami belanja truknya lebih murah lagi daripada tahun sebelumnya. Kami kemarin mengambil Hino lohan tahun 2010, pada Desember (2018) kami ambil masih

Rp 300 juta dan 5 Januari (2019) kami ada mengambil Hino lohan lagi dapat harga Rp 250 juta. Di pasaran harga yang ditawarkan ke kami berkisar Rp 250 juta-Rp 275 juta," kata Daniel. Namun ia juga mengakui bila harga jual ke konsumen memang belum diturunkan signifikan. Contoh seperti Hino Ranger tipe SG260TI tahun 2010, harga pasarannya masih di angka Rp 300 jutaan.

Penurunan harga perolehan unit truk bekas ini, menurut Daniel, dikhawatirkan akan berpengaruh pada anjloknya nilai aset jualannya. "Kalau harga turun saat kami beli unit, sebenarnya kami juga takut belanja karena stok kami banyak. Sehingga kalau turun harga sebenarnya akan memengaruhi harga unit stok kami juga saat kami jual. Karena waktu dulu kami belinya masih tinggi, jadi pasti akan rugi kalau harga pasaran



Pedagang truk bekas banyak mendapatkan unit dari pelelangan

(beli) bekasnya sekarang turun," ujar pria yang juga memiliki usaha ekspedisi angkutan truk ini.

Sementara itu, Yamin Limantara, pedagang truk bekas di Kelapa Dua, Kebon Jeruk, Jakarta Barat mengakui bila penurunan omset di tempatnya cukup terasa memasuki pertengahan tahun lalu. "Mulai sepi sejak Juni tahun lalu, biasanya bisa jual rata-rata lima sampai tujuh unit sebulan, sekarang sudah sulit untuk menjual lima unit saja dalam sebulan. Mungkin karena banyak tarikan *leasing* makanya pasarnya sekarang agak sepi," ungkap Yamin.

Terkait *leasing*, pasar kendaraan di Indonesia baik unit baru maupun bekas sangat mengandalkan jasa pembiayaan kendaraan tersebut, terlebih konsumen kendaraan niaga menggunakannya buat usaha. "Daya beli konsumen saya rasakan juga menurun karena tidak ditunjang sama *leasing*, karena pihak *leasing*

saat ini semakin takut untuk membiayai konsumen pengangkutan barang ini. Kondisi ini sebenarnya akibat banyak pengusaha *trucking* yang orderannya semakin bersaing dan mereka hancur-hancuran, sehingga tidak mampu membayar cicilan kendaraannya. Akhirnya ditarik sama *leasing* karena tidak kuat bayar cicilannya," kata Daniel. Ia menambahkan, kesulitan pembiayaan melalui *leasing* ini berlaku sama di semua model. "Mulai dari truk bak panjang, bak pendek, trailer atau *tractor head*, engkel, *dump truck* sama saja. Dari kategori truk kecil seperti Colt Diesel juga sama sulitnya mendapatkan pembiayaan dari *leasing*," imbuhnya.

Kesulitan pembiayaan dari *leasing* ini pun diakui oleh Hendri dari CV Bintang Mitra Andalas di Sukarame, Bandar Lampung, Lampung. "*Leasing* mulai *ngerem* dari dua tahun lalu, tetapi benar-benar yang remnya paling tajam itu di bulan enam tahun kemarin mulai tajam. Jadi yang seharusnya bisa dibiayai di angka Rp 200 juta misalnya, *leasing* mau membiayainya cuma Rp 100 juta, mereka cari aman *banget*. Sehingga di sini pasar truk bekas tidak didukung oleh *leasing*, dan menjadi salah satu pemicu kenapa pasarnya turun saat ini. Logikanya memang masuk, kenapa *leasing* tidak mau membiayai truk bekas. Karena banyak debitur tidak tepat waktu dalam membayar sampai banyak tarikan unit oleh *leasing* akibat tidak sanggup bayar cicilan lagi," kata Hendri yang spesialis dalam pengadaan *dump truck* Mitsubishi Fuso ini.

## Unit Lelang

Imbas dari banyaknya tarikan kendaraan oleh pihak *leasing* berdampak pada maraknya lelang truk bekas, yang akhirnya dimanfaatkan para pedagang truk bekas sebagai sumber mendapatkan unit jualannya. "Kami dapat unit kendaraannya dari lelangan hasil tarikan *leasing* sebenarnya. Belum lama ini saya banyak dapat unit truk dari MPM (MPM Lelang), saya dapat lelangan MPM wilayah Jawa Timur ada delapan unit. Semua teman-teman sesama pedagang truk bekas di Surabaya kebanyakan dapat unit dari lelang. Kalau ambil dari perorangan kecil sekali porsinya, sekitar 10 persen dari total unit yang saya jual," ujar Daniel.



Truk di sentra penjualan truk bekas

Yamin juga mengakui bila dirinya juga kerap *hunting* kendaraan bekas dari tempat perlelangan. "Biasanya saya dapat info dari kawan yang kebetulan kerja di balai lelang Ibid di Jakarta. Harga yang saya dapat dari lelang masih masuk, dan kondisi kendaraan kebanyakan masih laik jalan. Makanya saya sering ikut lelang," ungkapnya.

"Kalau ada barang lelangan pasti kami tampil, walaupun stok di tempat kami masih banyak, yang penting harganya murah. Sekarang kalau pada Desember kami beli dengan harga Rp 300 juta dan pada Januari kami lihat ada unit harganya Rp 200 juta, kenapa tidak kami ambil? Kalau memang peminatnya ramai, pasti pedagang juga berani *fight* sampai Rp 300 juta, karena itu harga di Desember dan masih masuk menurut kami. Tapi biasanya kalau selisih Rp 50 juta sudah putus," kata Daniel.

Harga pasaran beli dari lelang memang ada kemungkinan lebih tinggi daripada pasaran umum. Namun hal itu lebih karena faktor persaingan dari para peserta lelang yang mengadu egonya. "Tapi kalau saya mengamati di tempat lelang sudah tidak seperti itu sekarang, maksudnya persaingan untuk adu ego sudah tidak ada ya. Beberapa waktu lalu saya ikut lelang di Palembang, Jakarta, Surabaya, Semarang, dan Banjarmasin semua sama. Mereka punya patokan harga sendiri-sendiri, tidak sampai tinggi-tinggi harganya," kata Daniel.

Sedangkan Yamin berpendapat bila para pedagang kendaraan bekas memiliki patokan harga sendiri. "Kami punya patokan harga sendiri untuk mengambil unit lelangan. Jadi patokan kami berapa, kalau lebih tidak bakal kami ambil. Kalau pemain lama di kendaraan bekas pasti sudah tahu itu, mungkin kalau pemain baru masih ada yang berani main di harga yang tinggi-tinggi," katanya.

Dari pengalaman Daniel di bursa lelang truk bekas, khususnya di wilayah Surabaya dan Jakarta kebanyakan yang dilelang model *tractor head*, *tronton*, dan engkel. "Mereknnya paling banyak Colt Diesel kalau untuk truk kecil. Merek Dyna (Toyota) juga ada. Kalau truk besarnya kebanyakan Hino 10 roda seperti 260TI sama 235TI, *tractor head* dan bak sama-sama banyak," ujarnya.

## CBU Tahun Tua

Truk *completely built up* (CBU) tahun tua masih berpotensi besar di pasar kendaraan bekas karena dilihat dari spesifikasi dan kemampuannya yang dianggap lebih mumpuni bagi konsumen di segmen ini. "Konsumen yang datang ke tempat kami kebanyakan *nyari* kepala trailer atau *tractor head*, sama tronton 12 roda yang panjangnya 14 meter atau 15 meter. Tronton 12 roda ini versi *built up* (CBU) sebenarnya karena banyak dicari orang saat ini. Alasannya, pertama, versi *built up* punya tenaga lebih besar karena di buku KIR-nya truk ini punya JBI tinggi, dan panjangnya asli dari pabriknya dan paling panjang 14 meter. Kalau truk lokal tidak ada karena paling panjang itu 9,3-9,7 meter panjang baknya," kata Daniel.

Perlu diketahui bahwa pabrik kendaraan dalam hal ini agen pemegang merek truk di Indonesia, telah merancang produknya dengan panjang kendaraan yang tidak melanggar aturan overdimensi seperti model *long chassis* dari Hino 500 series, tipe FL 235 JW, dan FL 260 JW memiliki total panjang 11,275 meter.

**"Memang sekarang truk overdimensi sedang ditertibkan, tapi truk *built up* masih bisa jalan di Surabaya, tapi kalau lebih dari itu (sesuai buku KIR) tidak boleh jalan. Saya mendapatkannya sebagian dari lelang dan sebagian dari perusahaan yang melakukan peremajaan armada baru. Truk *built up* di tempat kami tahun 1998 masih laku, masih dicari orang dan masih ramai pasarnya sehingga harganya masih tinggi seperti Fuso 6D22, 6D24, dan Fuso supergreat 6D40," ujar Daniel.**

Mitsubishi Fuso 6D22 dibekali kapasitas mesin 11.149 cc dengan tenaga puncak 225 PS untuk versi *naturally aspirated* (NA). Tipe mesin 6D24 punya kapasitas 11.945 cc dengan tenaga maksimum 240 PS dan torsi puncak 830 Nm. Sedangkan tipe 6D40 dimodali kapasitas mesin 12.023 cc dengan power maksimum 350 PS untuk versi *turbocharged* (T1), serta 390 PS untuk versi T3 yang sudah didukung teknologi VGT (*variable geometry turbo*). Ketiga tipe mesin diesel dengan konfigurasi enam silinder segaris tersebut pertama kali dirilis pada akhir tahun 1980 untuk pasar global di luar Jepang. Di Indonesia melalui PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTBM) selaku *authorized distributor* truk Mitsubishi Fuso di Tanah Air, tidak pernah menjual seluruh model tersebut.

Fuso 6D22 tahun 1998 harganya masih Rp 400 juta, memang terbilang tinggi untuk ukuran kendaraan tahun tua tapi kalau buat pengusaha-pengusaha angkutan baru ambil truk ini hitungannya murah. Perawatannya juga tergolong tidak merepotkan karena komponen mesin eks-Singapura banyak masuk di Surabaya dan Jakarta. Kalau lokasi buat *nyari* komponen eks-Singapura di Surabaya seperti di daerah Margomulyo, pasar loak di kawasan Dupak Surabaya, Karang Empat Surabaya, Karang Asem Surabaya, Krian di Sidoarjo. Sebenarnya banyak kalau penjual potongan-potongan mesin eks-Singapura di sekitaran Surabaya ini.

Daniel memprediksi pasar truk bekas pada tahun 2019 akan cenderung melemah. "Kalau bergairah sih *nggak*, turun iya karena muatannya sepi. Kalau muatannya ramai, harga kendaraan itu bisa tinggi. Kalau muatannya sepi, harganya bisa turun. Kalau sekarang banyak mobil yang nongkrong karena muatannya tidak ada, justru kendaraan tahun 1989 sampai 1990-an yang ramai saat ini dan banyak dicari orang karena mereka dapat orderan bongkaran kontainer resmi. Truk tahun *segitu* kan banyak dipakai buat jarak pendek dan saat ini yang ramai cuma itu. Sedangkan yang luar kota dengan kendaraan baru atau tahun muda kalah karena muatannya sepi," ujarnya.

Sepinya muatan memang sangat dirasakan oleh Daniel yang juga berbisnis angkutan barang ini. "Kebetulan saya juga main ekspedisi barang, jadi saya tahu kondisi muatan truk saat ini. Kalau dulu muatannya banyak, sekarang unit saya harus nunggu muatan empat hari sampai satu minggu bahkan dua minggu untuk muatan luar kota seperti trayek Surabaya-Jakarta, Surabaya-Lombok, Surabaya-Medan, Surabaya-Aceh. Memang untuk angkutan dalam kotanya ramai, khususnya angkutan kontainer yang ramai karena jarak pendek tapi murah sekali ongkosnya," kata pengusaha yang punya armada ekspedisi mulai dari truk engkel, tronton, wingbox, hingga trailer ini.



# Standardisasi Distribusi



Produk dapat menjangkau pasar dan konsumen akhir merupakan persoalan penting dalam distribusi. Produk dihasilkan oleh produsen dari berbagai sektor produsen, seperti manufaktur, pertanian, perkebunan, perikanan, dan lain-lain. Produk untuk konsumen akhir yang dihasilkan dari produsen manufaktur dikenal dengan *consumer goods*. Selain *consumer goods*, beberapa produsen manufaktur juga memproduksi barang industri yang menjadi bahan baku produsen manufaktur lain.

**Zaroni**

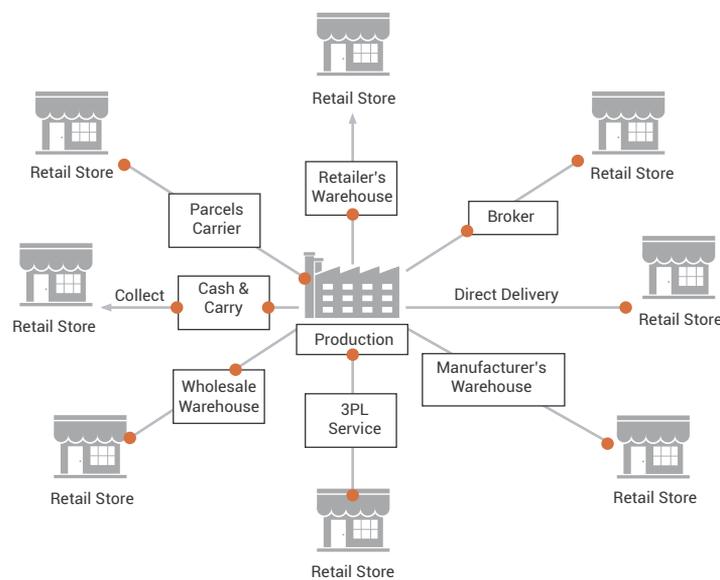
Head of Consulting Division  
Supply Chain Indonesia

Produsen sektor pertanian menghasilkan produk komoditas pangan. Produk pangan ini ada yang dijual langsung ke konsumen akhir atau dijual ke manufaktur sebagai bahan baku untuk diolah menjadi *consumer goods*.

Produk perlu didistribusikan dari produsen ke konsumen. Pertanyaan fundamental yang harus diputuskan oleh produsen dalam mendistribusikan produknya adalah apakah produk didistribusikan langsung dari produsen ke konsumen atau produsen menggunakan perantara (*intermediaries*)? Selain itu, apakah saluran distribusi dikelola sendiri atau di-*out-source*-kan ke pihak lain?

## Saluran Distribusi

Ada berbagai jenis saluran distribusi yang sejatinya dikelompokkan menjadi dua struktur saluran distribusi, yaitu dari manufaktur ke pengecer dan dari manufaktur langsung diantar ke konsumen akhir (Rushton, Croucher, dan Baker, 2014).



Model saluran distribusi (Sumber: Rushton, Croucher, dan Baker, 2014)

## Dari Manufaktur ke Retailer

Produk yang dihasilkan produsen manufaktur dapat didistribusikan ke konsumen akhir melalui berbagai saluran distribusi, yaitu:

- dari manufaktur langsung ke toko pengecer.
- dari manufaktur melalui distributor pabrik ke toko pengecer.
- dari manufaktur melalui pusat distributor pengecer ke toko pengecer.
- dari manufaktur melalui grosir ke toko pengecer.
- dari manufaktur melalui grosir secara *cash and carry* ke toko pengecer.
- dari manufaktur melalui distributor pihak ketiga ke toko pengecer.

## Dari Manufaktur Langsung ke Konsumen Akhir

Dalam bentuk saluran distribusi ini, produsen mengirimkan secara langsung ke konsumen akhir. Saluran distribusi ini merupakan model bisnis B2C (*business to consumer*). Bentuk saluran distribusi dari manufaktur langsung ke konsumen akhir, yaitu:

- *mail order*;
- dari pabrik langsung ke rumah;
- internet atau *e-commerce*, belanja dari rumah.

Perbedaan jenis saluran distribusi yang dipilih produsen, pada dasarnya dibedakan dari tiga hal berikut ini: (1) jenis *intermediary*, (2) jumlah *intermediary*, dan (3) intensitas penggunaan *intermediary* dalam setiap saluran distribusi.

Setiap produsen dalam memilih jenis dan struktur saluran distribusi perlu memastikan tujuan saluran distribusi. Terdapat saluran distribusi yang dimaksud ialah sebagai berikut:

- untuk memastikan produk tersedia di pasar;
- untuk mendukung tim penjualan yang telah berhasil menjual produk ke konsumen;
- untuk membangun kerjasama dengan konsumen, khususnya segmen konsumen industri;
- untuk mencapai tingkat layanan tertentu, sesuai kesepakatan atau target KPI layanan yang telah ditetapkan;
- untuk meminimalkan biaya logistik;
- untuk memberikan informasi sebagai masukan (*feedback*) dalam mencapai efisiensi distribusi.

Pertimbangan penting dalam mendesain saluran distribusi adalah: (1) karakteristik pasar, (2) karakteristik produk, dan (3) karakteristik persaingan.

### Karakteristik Pasar

Pertimbangan penting dalam mendesain saluran distribusi adalah bagaimana produk dapat menjangkau pasar secara cepat. Penting untuk diperhatikan karakteristik ukuran, sebaran, dan densitas pasar. Bila pasar terlalu besar dan luas, maka perlu didesain saluran distribusi yang melibatkan banyak *intermediary* dan saluran distribusi yang panjang (*long channel*). Densitas pasar penting untuk pertimbangan cakupan area penjualan dan distribusi. Sebaliknya, bila produsen hanya melayani pasar yang terdiri dari sedikit pembeli maka penggunaan *short channel* lebih tepat.

### Karakteristik Produk

Nilai satuan produk yang sangat tinggi, kompleksitas produk, produk baru, *time-sensitivity*, dan produk dengan *handling* khusus menjadi pertimbangan penting dalam memilih jenis dan struktur saluran distribusi.

### Karakteristik Persaingan

Karakteristik persaingan produk, seperti produk sejenis, produk substitusi, produk yang sama, dan produk yang memiliki diferensiasi yang sangat tinggi menjadi pertimbangan penting dalam mendesain saluran distribusi. Perusahaan dapat memilih apakah menerapkan strategi distribusi eksklusif dalam menjual produk atau produk dijual di *outlet* bersama produk kompetitor.

## Peran Logistik

Fungsi utama distribusi adalah memastikan produk tersedia dan menjangkau ke pasar dan segmen konsumen secara efektif dengan biaya distribusi yang paling efisien. Logistik berperan penting dalam saluran distribusi. Peran penting logistik dalam saluran distribusi adalah menggerakkan (*moving*) produk dari lokasi produsen ke setiap *intermediary* dalam saluran distribusi sampai ke konsumen akhir.

Logistik menggerakkan tiga komponen penting dalam aliran (*flow*) di setiap saluran distribusi, yaitu *material* atau barang, informasi, dan uang. Informasi menjadi pemicu bagi *flow* lainnya dalam logistik, yaitu *material* dan uang. Informasi dimulai dari *order*. Permintaan pembelian dari konsumen akan direspons oleh peritel. Selanjutnya peritel akan mengajukan *order* pemenuhan ke grosir atau distributor. Grosir atau distributor mengajukan *order* ke manufaktur.

Perusahaan mengembangkan strategi *supply chain* dalam pengelolaan permintaan pelanggan. Secara garis besar, strategi *supply chain* ini dibedakan menjadi *push strategy* dan *pull strategy*. *Push strategy* mendasarkan perencanaan produksi dari perspektif produsen untuk memenuhi permintaan pasar atau pelanggan. Produsen menggunakan informasi permintaan pasar, kemudian menyusun perencanaan produk yang harus dijual dan diproduksi. Pada strategi ini, manufaktur menerapkan konsep *make to stock* (MTS). Sementara *pull strategy*, keputusan produksi didasarkan pada *order* permintaan dari pasar atau pelanggan. Pada *pull strategy*, produsen baru membuat produk bila ada permintaan dari pasar atau pelanggan. Oleh karena itu untuk mengimplementasikan *pull strategy*, manufaktur menerapkan konsep *make to order* (MTO).

Fungsi logistik dalam distribusi dijalankan melalui aktivitas pergudangan dan transportasi. Kedua aktivitas ini sering disebut "*stop & go*". "*Stop*" merujuk pada pergudangan, sementara "*go*" merujuk pada transportasi.

Pengelolaan pergudangan dan transportasi yang efektif akan dapat memenuhi sasaran distribusi. Setidaknya, sasaran penting dalam distribusi adalah pencapaian *service level* dan *cost* yang minimal.

*Service level* sasaran distribusi mencakup ketepatan pengiriman barang, kondisi atau kualitas barang, keamanan barang, dan keutuhan barang. Sementara sasaran *cost* adalah biaya distribusi atau biaya logistik yang paling efisien, sehingga harga jual produk terjangkau oleh konsumen. Sasaran ini perlu dikuantifikasi untuk setiap *key performance indicator* (KPI).

Dalam implementasi operasional logistik untuk distribusi, perusahaan perlu menentukan: (1) berapa banyak gudang di saluran distribusi, (2) ukuran dan karakteristik gudang, (3) lokasi gudang, (4) peralatan *handling* (*material handling equipment*) yang digunakan di gudang, (5) moda transportasi, (6) jumlah kendaraan, (7) perencanaan rute, (8) skedul, dan (9) ICT untuk pergudangan dan transportasi, seperti *warehouse management system* (WMS), *transport management system* (TMS), *fleet management system* (FMS), dan *order management system* (OMS).

---

## Perbaikan Sistem Distribusi

Distribusi memiliki peran penting dalam pasar dan perekonomian. Pada tataran mikro, perbaikan sistem distribusi di perusahaan dilakukan dengan menerapkan manajemen logistik, khususnya operasional transportasi dan pergudangan. Dari perspektif makro atau nasional, distribusi penting untuk menjamin ketersediaan barang dan stabilitas harga. Dua hal ini berkontribusi signifikan terhadap inflasi.

Kelangkaan barang dan disparitas harga untuk barang pokok dan penting, harga satu untuk produk tertentu seperti BBM dan semen, menjadi isu penting dalam distribusi nasional. Di Indonesia, tantangan distribusi dihadapkan pada cakupan pasar atau geografi yang luas dengan densitas pasar di setiap daerah berbeda. Selain itu infrastruktur logistik seperti jalan raya, kereta api, pelabuhan, bandara, dan depo kontainer yang masih memerlukan pembangunan dan perbaikan pelayanan. Persoalan utilisasi kendaraan juga menjadi isu penting dalam efisiensi distribusi.

Perbaikan distribusi perlu dilakukan dengan menggunakan pendekatan sistem secara komprehensif, yang mencakup "input - proses - output". *Input* dalam sistem distribusi utamanya adalah *people* dan *resources*. *People* utamanya adalah masalah kompetensi SDM pengelola distribusi, mulai dari manajer, supervisor, sampai operator. Untuk *people* di pemerintahan, mulai dari pembuat kebijakan, pengawas pelaksanaan kebijakan, dan operator layanan publik sistem distribusi. Sementara *resources*, mencakup teknologi, peralatan, dan infrastruktur logistik, baik di tingkat perusahaan maupun infrastruktur logistik secara nasional.

Proses adalah bagaimana *input* diolah dan dikonversi melalui pelaksanaan peraturan, *standard operating procedure* (SOP), dan manual distribusi untuk menghasilkan *output* berupa *service level* dan *cost* distribusi. *Output* adalah hasil. Hasil ini perlu ditetapkan ukuran sasaran yang harus dicapainya dalam bentuk KPI sistem distribusi. Hasil ditentukan oleh *input* dan proses. Oleh karena itu, *output* sistem distribusi merupakan *lagging indicators* dengan input dan proses sebagai *leading indicators*.

**Dalam konteks sistem, setiap komponen sistem perlu distandardisasi untuk memastikan pencapaian *output*. Demikian pula, perbaikan sistem distribusi dimulai dari penerapan standar di "input-process-output".**

Standardisasi merupakan pembakuan *input*, proses, dan *output*. *Output* adalah hasil dari suatu sistem. Sejatinnya *output* logistik adalah *service level* dan *cost*. Setidaknya, ada dua standardisasi *output* logistik, yaitu penentuan *key performance indicator* (KPIs) dan penetapan target KPIs-nya. Pemilihan KPIs dan target KPIs mengacu pada *best practice* dan standar kelas dunia. KPIs *service level* logistik adalah *order fulfillment lead time*, *perfect order fulfillment*, *delivery performance*, *picking accuracy*, *supply chain response time*, *production flexibility*, *supply chain management cost*, *capacity utilization*, *equipment utilization*, *order cycle time*, *on-time delivery*, dan lain-lain.

KPIs untuk standardisasi *cost* adalah ROCE, *cost per case*, *cost per vehicle*, *cost per kilometre*, *cost per pallet*, *average earnings per driver*, *maintenance costs per vehicle*, *cost per journey*, *damage repairs per vehicle*, *kilometres per litre per vehicle*, *percentage journey out of schedule*, *percentage of driver absent*, *percentage of breakdown*.

Sebagai suatu sistem, logistik merupakan layanan distribusi barang yang ditentukan oleh *input* dan proses. *Input* sistem logistik berupa sumber daya manusia (SDM), sarana, dan prasarana. Dalam konteks logistik perusahaan, SDM adalah semua orang yang bekerja untuk menjalankan aktivitas logistik. Mereka adalah sopir (*driver*), *co-driver*, kerani, supervisor transportasi, operator gudang, supervisor gudang, manajer logistik, manajer SCM, staf *procurement*, dan lain-lain. Di tataran pemerintahan, SDM logistik adalah para birokrat sebagai perumus kebijakan, pengawas peraturan, dan aparatur sipil negara (ASN) penyelenggara pelayanan publik di bidang logistik.

**Standardisasi kompetensi SDM ini telah dilakukan melalui Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (SKKNI) untuk sektor transportasi dan pergudangan. Saat ini SKKNI untuk okupasi sektor logistik adalah *warehouse operator*, *logistics administrative officer*, *warehouse supervisor*, *freight forwarder*, *truck driver*, dan *supply chain manager*. SKKNI perlu terus dikembangkan, diperbaharui, dan diperluas untuk setiap jenis okupasi di sektor transportasi dan pergudangan. Sertifikasi SDM logistik untuk menjamin bahwa aktivitas logistik dilakukan oleh orang-orang yang benar-benar kompeten di bidang logistik.**

Standardisasi sumber daya berupa sarana dan prasarana yang digunakan dalam sistem distribusi mencakup transportasi, pergudangan, peralatan, kontainer, dan infrastruktur logistik. Standardisasi transportasi meliputi kapasitas, dimensi, muatan, *green transportation*, batas minimal dan maksimal kecepatan, akses jalan, *load factor* kendaraan, *lead time* untuk transportasi dari *origin* dan *destination* setiap saluran distribusi, dan lain-lain. Penerapan kebijakan ODOL (*over dimension*, *over load*) merupakan contoh yang baik dalam standardisasi transportasi untuk menjamin keamanan dan keselamatan transportasi barang.

Penggunaan kontainer dalam muatan barang perlu diterapkan lebih luas di setiap moda transportasi. Kontainer memberikan banyak manfaat, antara lain kemudahan dalam *handling* di setiap proses transportasi, kecepatan *handling* antarmoda transportasi, dan keamanan barang.

Standardisasi *load factor* kendaraan penting untuk efisiensi distribusi. Penerapan konsolidasi dan *sharing* kapasitas truk merupakan cara untuk menaikkan *load factor*.

Sistem distribusi nasional perlu dibangun dan dijalankan. Sistem ini akan menghubungkan antartitik distribusi (*connecting the dots*). Dalam konteks distribusi nasional, titik distribusi bisa berupa pusat distribusi regional, kabupaten/kota, kecamatan, dan kelurahan/desa. Transportasi dan ICT berperan penting dalam *connecting* antartitik distribusi.

Jaringan transportasi untuk menghubungkan antartitik distribusi nasional dibedakan menjadi 3 tingkatan, yaitu: (1) jaringan transportasi primer, (2) jaringan transportasi sekunder, dan (3) jaringan transportasi tersier.

Jaringan transportasi primer menghubungkan antarpusat distribusi regional. Jaringan transportasi sekunder menghubungkan antarpusat distribusi kabupaten/kota dengan pusat distribusi regional. Sementara pusat distribusi kecamatan atau desa terhubung dalam jaringan transportasi tersier. Lokasi titik pusat distribusi regional perlu ditetapkan dan cakupan area pelayanannya.

Model konektivitas antarpusat distribusi ini bisa menggunakan model "*hub & spoke*" atau "*direct distribution*", dengan mempertimbangkan pada ketersediaan dan kualitas infrastruktur logistik, jarak, waktu, dan biaya. Secara umum model "*hub & spoke*" seharusnya lebih efisien dibandingkan dengan model "*direct distribution*".

Jenis produk atau komoditas yang dikelola dalam distribusi nasional menentukan *requirement* infrastruktur logistik, moda transportasi, kapasitas kendaraan, *handling*, dan sistem pergudangannya. Komoditas *perishable* seperti komoditas pertanian dan perikanan memerlukan teknologi *handling* dan transportasi spesifik, untuk memastikan produk tersebut tetap terjaga kualitas, kebersihan, dan kandungan kemanfaatannya. Karenanya, penting untuk menentukan jenis komoditas, karakteristik, dan *logistics service requirement*-nya.

**Aliran informasi penting untuk menentukan *supply* dan *demand* di wilayah cakupan pusat distribusi. Pemanfaatan *big data* akan memberikan informasi penting untuk pengelolaan distribusi yang efisien.**

Penerapan standardisasi distribusi penting untuk segera dilakukan. Standardisasi distribusi akan menjadi jalan untuk mencapai efektivitas dan efisiensi sistem distribusi. Sistem distribusi berkontribusi penting dalam daya saing perusahaan dan negara. Distribusi menentukan ketersediaan dan kecepatan produk atau barang menjangkau ke pasar dan pelanggan. Distribusi yang efektif akan mampu mengatasi persoalan kelangkaan barang dan fluktuasi harga, yang berkontribusi terhadap inflasi.

Penerapan standardisasi distribusi dimulai dengan penetapan sasaran akhir atau *service level* dan *cost* distribusi. Pemerintah, asosiasi, perusahaan, dan akademisi perlu membangun sistem informasi untuk mendapatkan data pencapaian *service level* dan *cost* distribusi dari setiap sektor industri, produk atau komoditas, moda transportasi, dan *lead time* transportasi *origin* dan *destination*, dari titik lokasi produsen sampai ke lokasi konsumen. Selanjutnya, berdasar standardisasi *service level* dan *cost* distribusi, standardisasi input dan proses disusun. Menjadi kerja bersama untuk mewujudkannya.

---

## REFERENSI

- Kotler, Keller. *Marketing Management*, 15<sup>th</sup> Edition, 2016, Pearson.
- Rushton, Croucher, Baker. *The Handbook of Logistics & Distribution Management*, 5th edition, 2014, The Chartered Institute Logistics and Transport UK, KoganPage.



Ahmad Yani

## Serius Dongkrak Daya Saing Logistik Nasional

Teks: Abdul Wachid / Foto: Dok. Kementerian Perhubungan

Kementerian Perhubungan serius dalam mensukseskan pembangunan infrastruktur yang bertujuan mendongkrak daya saing logistik nasional. Beberapa infrastruktur telah siap digunakan seperti tol Trans Jawa yang mampu menghubungkan Pelabuhan Merak ke Surabaya. Tol Trans Jawa ditargetkan mulai tersambung sampai Banyuwangi pada tahun 2021 dengan panjang total 1.187 kilometer.

Pada sektor perkeretapian, Kementerian Perhubungan membidik penyelesaian 300 kilometer jalur kereta api baru dan melakukan reaktivasi rel lama. Total panjang jalur rel kereta api di Indonesia ditargetkan mencapai 6.469 kilometer pada akhir 2019. Sementara pada moda laut, disiapkan Tol Laut Lampung-Surabaya dengan kapal berkapasitas 5.000 *gross tonnage* (GT) dan proyek *long distance ferry* (LDF) Jakarta-Surabaya dengan kapal berkapasitas 400 kontainer.

Dari semua program tersebut Kementerian Perhubungan berupaya untuk mengintegrasikan pada masing-masing moda transportasi atau multimoda. Targetnya, agar terjadi efisiensi pada kegiatan distribusi yang pada akhirnya bisa mengurangi biaya logistik. Bagaimana integrasi antarmoda setelah beroperasinya tol Trans Jawa? Upaya yang sudah dilakukan Kementerian Perhubungan dalam optimalkan angkutan multimoda? Berikut wawancara *TruckMagz* dengan Ahmad Yani, Direktur Angkutan Multimoda Kementerian Perhubungan.

### **Seberapa penting angkutan multimoda bagi pemerintah terhadap aktivitas logistik?**

Transpotasi logistik yang terintegrasi atau multimoda bisa menekan biaya logistik dan menghindari disparitas harga antar-daerah. Sejauh ini memang integrasinya belum maksimal karena terkendala koordinasi dan regulasi. Kami terus berupaya agar semua moda angkutan bisa terintegrasi salah satunya melibatkan pelaku usaha logistik.

Sejauh ini moda darat terutama truk masih mendominasi angkutan barang sekitar 90 persen. Andai saja proyek jalur ganda rel kereta api bisa maksimal dan bisa mengambil porsi 20 persen itu sudah bagus. Apalagi kalau nanti bisa dikembangkan truk berikut muatannya bisa diangkut sekaligus menggunakan kereta api barang. Saya yakin itu bisa menekan dominasi truk berkurang hingga 50 persen.

---

### **Bagaimana kesiapan infrastruktur pemerintah dalam upaya menurunkan biaya logistik?**

Kementerian Perhubungan tengah menyiapkan tol laut Lampung-Surabaya dengan kapal berkapasitas 5.000 GT. Kami optimis proyek ini bisa memangkas waktu tempuh dari Pulau Sumatera ke Pulau Jawa dan sebaliknya. Sekarang perkembangannya, kami sedang melakukan lelang memilih operator kapal yang paling tepat.

Untuk infrastruktur penunjangnya, kami akan membangun pelabuhan non-komersial dan menyediakan kapal penyeberangan. Kami masih harus membangun 65 rute penyeberangan baru untuk mendukung program Tol Laut. Kementerian Perhubungan juga masih memberi subsidi kepada ASDP dalam melayani 290 rute.

Kami juga mendesain proyek long *distance ferry* (LDF) Jakarta-Surabaya yang bisa menampung 400 kontainer sekali angkut. Untuk kereta api barang, kami siapkan jalur ganda dan reaktivasi rel kereta api sepanjang 735.19 kilometer.

---

### **Detailnya seperti apa proyek long *distance ferry* (LDF) Jakarta-Surabaya?**

Desainnya seperti kapal tongkang dibuat sampai empat tingkat makanya bisa menampung 400 kontainer. Jadi konsepnya bukan seperti kapal ferry yang kontainer dan truknya ikut masuk. Awal tahun ini kami sudah tawarkan tapi animonya belum besar. Padahal kalau proyek ini bisa jalan bisa mengurangi kepadatan truk di jalan raya.

---

### **Apa upaya lain Kementerian Perhubungan dalam melakukan percepatan logistik pada moda laut?**

Per Maret 2019 kami akan melarang kapal berkapasitas di bawah 5.000 GT beroperasi di Merak-Bakauheni. Alasannya waktu bongkar muat kapal dengan ukutan di bawah 5.000 GT memiliki bongkar muat lebih lama ketimbang kapal yang lebih besar. Biar tidak ada stagnasi, barang bisa lebih cepat sampai tujuan. Karena semua tahu logistik ketika tertunda akan mengurangi produktivitas ekonomi nasional.

---

### **Bagaimana dengan moda transportasi darat seperti angkutan truk?**

Kementerian Perhubungan merevisi Keputusan Menteri Perhubungan (KM) Nomor 69 tahun

1993 tentang Penyelenggaraan Angkutan Barang di Jalan. Kita tahu aturan itu sudah ada 25 tahun lalu dan masih mengacu Undang-Undang Nomor 14 tahun 1992. Padahal sudah diperbarui dengan adanya Undang-Undang Nomor 22 tahun 2009 dan Peraturan Pemerintah Nomor 74 tahun 2014.

Dalam revisi ada sekitar sembilan substansi baru dengan beragam perubahan, mulai dari perizinan, sistem informasi, keselamatan, dan lainnya. Kebijakan lain terkait angkutan barang, sejak tahun lalu kami melakukan pelarangan dan penindakan terhadap praktik overloading dan overdimensi. Kementerian Perhubungan juga mengaktifkan kembali jembatan timbang sebagai upaya pencegahan sekaligus penindakan overloading. Terobosan lain, kami menerapkan e-tilang dalam penindakan guna meminimalisir terjadinya pungutan liar.

### **Apa target Kementerian Perhubungan setelah beroperasinya Trans Jawa?**

Dengan adanya Trans Jawa ini kami berharap distribusi logistik menjadi lebih baik dan lebih cepat. Produktivitas dari industri manufaktur yang memerlukan bahan-bahan baku akan membaik seiring terjadinya percepatan distribusi karena sudah sudah barang tentu percepatan distribusi akan membantu kepastian terhadap bahan baku dan meningkatkan kapasitas produksi.

### **Apa saja peran Kementerian Perhubungan terkait Trans Jawa?**

Hal terpenting bagi Kementerian Perhubungan menyiapkan aspek keselamatan menjadi dasar prioritas utama dalam memfasilitasi Trans Jawa. Artinya, diperlukan tempat-tempat khusus untuk istirahat pengendara

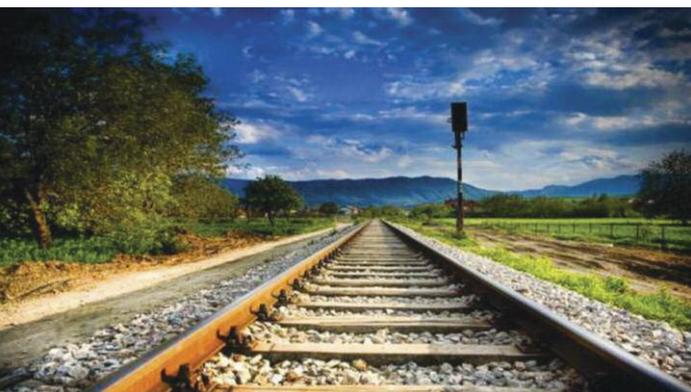


termasuk angkutan barang. Bekerja sama dengan pengelola jalan tol, kami akan melihat perubahan-perubahan perilaku berkendara setelah beroperasinya Trans Jawa. Kami juga akan melibatkan dari pihak akademisi dan perguruan tinggi.

---

### **Bagaimana tanggapan soal keluhan tarif tol yang dinilai mahal?**

Kami sadari ini menjadi perhatian khusus karena percuma juga sudah dibangun tapi penggunanya sedikit. Saya kira memang perlu dipertimbangkan sampai seberapa besar tarif tol yang masih bisa dijangkau pemilik truk sehingga Trans Jawa ini benar-benar efisien dan efektif bisa digunakan sebagai jalur logistik nasional. Secara finansial, Trans Jawa memang harus ekonomis, harus memberikan daya saing yang cukup dibandingkan menggunakan jalan biasa.



### **Apakah Kementerian Perhubungan sudah melihat ada pegeseran pergerakan kendaraan dari jalan arteri ke Trans Jawa?**

Sejauh ini Kementerian Perhubungan belum melakukan penelitian terkait pergeseran angkutan barang dari jalan arteri ke jalan tol. Pasti kami nanti akan melakukan kajian khusus terkait hal itu termasuk kaitannya dengan menggelar simulasi manajemen lalu lintas dan keselamatan berkendara di jalan tol.

Kami juga akan kaji karakteristik pengendara soal kebutuhan menggunakan jalan tol. Sebenarnya apakah ada waktu ada keadaan tertentu yang memengaruhi pengendara untuk menggunakan jalan tol? Prediksi Kementerian Perhubungan jalur Trans Jawa baru menjadi alternatif utama dua sampai tiga tahun mendatang.

---

### **Apakah ada kekhawatiran Kementerian Perhubungan setelah beroperasinya Trans Jawa?**

Dengan waktu tempuh Jakarta-Surabaya hanya delapan jam untuk mobil menumpang dan 10 jam untuk mobil barang, kami pun sebenarnya khawatir jika pada masa mendatang akan ada pegeseran kendaraan besar-besaran di jalan tol yang akhirnya membuat macet. Tapi kami yakin kemungkinan itu kecil, justru hadirnya Trans Jawa dapat mengurangi kepadatan lalu lintas di pusat-pusat kota.



# DGMI | Satu-satunya *Dealer* Hino dengan Layanan 24 Jam

Teks : Citra / Foto : Citra



Daya Guna Motor (DGMI) adalah salah satu *dealer* Hino di Indonesia. DGMI mulai berdiri pada 2005 untuk menangani *spare part* dan penjualan unit. Sedangkan pada 2010 mulai mengembangkan diler 3S. DGMI memiliki enam cabang *dealer* di Cikampek, Rawamangun, Cilincing, Kelapa Gading, Bandung, dan Lodan. Empat cabang di antaranya memiliki fasilitas *service* dan *spare part*. Khusus *dealer* di Cilincing memiliki *call center* 24 jam untuk menangani konsumen. DGMI memiliki sembilan mobil servis untuk seluruh Jabodetabek dan tiga untuk kontrak servis Trans Jakarta. Dengan dukungan dari HMSI, DGMI terus berupaya membenahi diri untuk menjadi *dealer* yang terbaik di Jabodetabek dan bahkan di Jawa Barat. Agar mengenal lebih jauh dengan *dealer* DGMI, berikut petikan wawancara dengan Commercial Vehicle Division PT Daya Guna Motor Indonesia Fahri Aulia.

### **Bagaimana penjualan DGMI di Jabodetabek?**

DGMI menangani penjualan di Jabodetabek dan di Jawa Barat (Cikampek dan Bandung). Setiap bulan, penjualan kami di angka 500-600 unit. Penjualan ini terbilang cukup besar karena melampaui target kami di 400 unit. Sedangkan untuk tahun ini, kami menargetkan menjual di angka 500 unit.

Sedangkan untuk servis, rata-rata di angka 900 dan dari *spare part* kami bisa mendapat Rp 5 miliar. Secara keuntungan, lebih banyak didominasi oleh *service* dan *spare part*. Hal ini yang membuat kami lebih fokus di layanan purnajual. Tahun ini kami memiliki target untuk menangani 1.000 kendaraan sedangkan yang harus ditingkatkan adalah dari sisi *spare part*.

Penjualan di Jabodetabek, seiring dengan kebijakan pemerintah mengenai ODOL, justru akan membuat penjualan meningkat. Karena kalau pada awalnya konsumen bisa mengangkut dua muatan sekali jalan, tapi dengan kebijakan ini mereka butuh dua truk. Ini akan memengaruhi peningkatan penjualan. Perpindahan sentra industri dari Jawa Barat ke Jawa Tengah pun juga tidak akan banyak memengaruhi, tapi pengiriman mereka akan banyak ke Jakarta dan kantor pusat perusahaan angkutan lebih banyak di Jakarta.

---

### **Bagaimana persaingan di Jabodetabek?**

Persaingan penjualan kendaraan niaga di Jabodetabek terbilang cukup bagus. Karena untuk Hino, penjualan truk medium *market share* di angka 60 persen. Di wilayah Jakarta, kami termasuk diler yang paling baik di Jakarta. Faktor pendukung baiknya penjualan diler kami adalah fasilitas yang kami tawarkan ke konsumen dan cara kami mengelola konsumen.

### **Layanan unggulan di DGMI apa saja?**

Dua program unggulan kami adalah layanan 24 jam dan juga pelatihan mekanik dan sopir. Kami juga mendidik konsumen untuk mengelola gudang (kebutuhan dan stok *spare part*) dengan baik. Yang membedakan kami dengan yang lain adalah kami tidak menargetkan konsumen dalam membeli sejumlah unit agar dapat pelatihan kami. Semua konsumen DGMI untuk *service* dan *spare part* atau yang membeli unit ke kami bisa mendapatkan pelatihan dari kami, Karena target kami, tahun ini semua konsumen DGMI bisa ditangani.

Kami tidak melihat pelatihan mekanik adalah sesuatu yang kontra dengan layanan servis yang kami sediakan. Kami melihat, kesulitan konsumen dalam menangani unit mereka justru akan menjadikan mereka malas membeli Hino. Ketika kami memberikan pelatihan bagi mekanik, akan membuat mereka mudah untuk melakukan perawatan. Hal ini sudah terbukti meningkatkan penjualan dan mengubah pola pikir konsumen terhadap kendaraan. Kemudahan konsumen dalam merawat dan mengelola kendaraan adalah tujuan utama kami agar penjualan kendaraan Hino bisa terus meningkat.

---

### **Bagaimana pasar truk pada 2019?**

Kami melihat pada tahun ini penjualan truk akan meningkat, terutama untuk kendaraan Hino. Kami optimis penjualan akan meningkat meski tahun ini adalah tahun politik. Tapi, bagaimana pun juga pembangunan infrastruktur tidak akan berhenti meski ini tahun politik. Kami melihat ini adalah peluang yang baik bagi kami agar dapat berkontribusi di segmen ini. Ketika pembangunan infrastruktur meningkat akan dibarengi dengan permintaan yang cukup besar juga dari pasar. Pembangunan infrastruktur ini juga yang kemudian akan memacu segmen lain, seperti logistik dan sektor lainnya.



Fasilitas 7 bay dengan sistem 24 jam

### **Mengapa pengusaha angkutan harus mempercayakan pembelian unit, servis, dan *spare part* di DGMI?**

Di DGMI, kami berupaya membuat konsumen loyal dengan memberikan berbagai layanan gratis. Mekanik kami juga jadi alasan utama konsumen harus mempercayakan unit mereka pada kami. Meski mekanik setiap *dealer* Hino harus bersertifikasi dan sesuai dengan standar HMSI, tapi yang membedakan mekanik kami dengan lainnya adalah pelatihan rutin ke mekanik kami. Hal ini kami lakukan untuk menjaga performa mekanik agar tetap prima sehingga menangani kendaraan konsumen dengan baik dan meminimalisasi kekecewaan. Bahkan kami memiliki modul khusus untuk mekanik. Selain itu, sampai detik ini kami adalah satu-satunya *dealer* Hino di Indonesia yang memiliki layanan 24 jam di Cilincing. Kepuasan ke konsumen terus kami berikan karena sudah terbukti meningkatkan penjualan kami. Beberapa konsumen kami, yang sebelumnya akan membeli dua kendaraan dengan merek yang berbeda, tiba-tiba berubah arah dan membeli Hino saja.

### **Keluhan konsumen selama ini adalah kesulitan ketika mengalami kerusakan di jalan. Kesulitan konsumen saat ini adalah kesulitan mendapat servis di luar *dealer* tempat membeli unit. Bagaimana dengan DGMI?**

Itu memang benar. Karena selama ini praktiknya ada kebijakan area. Konsumen memang membeli di kami, tapi kerusakan mereka sangat mungkin di luar kota di luar jangkauan kami. Tapi, kami memiliki tim khusus untuk menangani hal itu. *Customer care* kami bertugas untuk mencarikan *dealer* terdekat di mana kendaraan itu rusak. Kalau misalkan konsumen kami kebetulan memiliki kontrak servis dengan kami, maka konsumen tersebut akan kami bantu dalam hal pembayaran dan memberikan jaminan.

Bila mereka memiliki kontrak servis, konsumen dapat menservis kendaraan mereka tanpa harus membayar terlebih dulu. Jadi konsumen kontrak servis kami tinggal menservis saja dan kami yang membayar. Karena, terkadang biasanya berbeda *dealer* bisa beda kebijakan sehingga kendaraan tidak bisa keluar. Kami akan menjamin kendaraan itu bisa keluar. Selain itu, kelebihan menggunakan kontrak servis adalah harga yang terjangkau dari sisi servis. Selama ini kami tidak kesulitan menangani hal semacam ini.

Segala layanan yang kami berikan itu didasarkan pada konsumen di Jabodetabek yang instan. Mereka ingin fokus di bisnis dan tidak ingin direpotkan dengan masalah *service* dan *spare part*. Itu sebabnya mereka memercayakan kepada kami dalam hal servis. Karena itu kami harus bisa terus memberikan layanan prima untuk konsumen yang sudah memercayakan layanan purnajualnya pada kami. Sedangkan untuk konsumen kami di wilayah Jawa Barat dengan tipikal bisnis pribadi dan bukan perseroan terbatas yang membutuhkan pendekatan personal. Agar bisa mendekati diri ke konsumen, setiap bulan kami selalu mengadakan *gathering* rutin dengan konsumen kami di cabang-cabang kami.

Beberapa konsumen kami di Bekasi, kami melakukan konsinyasi. Kelebihan dari sistem ini adalah konsumen merasa terbantu karena *part* yang mereka butuhkan sudah tersedia di gudang mereka. Konsumen bisa menggunakan terlebih dulu dan membayar di bulan berikutnya.

---

### Apakah ada paket penjualan khusus pada 2019?

Kami selalu memberikan paket penjualan khusus untuk konsumen kami. Memang untuk tahun ini paket penjualan yang kami tawarkan sedang digodok. Namun, berkaca pada tahun sebelumnya, kami terus memberikan paket penjualan dan promosi khusus. Seperti pembelian Hino Dutro mendapat emas atau logam mulia. Kami juga memberikan *service* dan pelatihan gratis. Jadi konsumen tinggal membeli unit, langsung dapat *training*. Kami tidak ingin membedakan konsumen besar dan kecil atau kecil. Karena kalau kami melihat konsumen dengan pembelian kecil juga punya potensi tersendiri. Dari total penjualan, konsumen *fleet* kami mencapai 30 persen. Kami melihat, konsumen yang membeli di atas lima unit itu kami anggap sebagai konsumen *fleet*.



Fahri Aulia, Commercial Vehicle Division

### Apa target jangka pendek dan jangka panjang?

Dalam waktu dekat ini kami akan membuka tiga cabang lagi. Sedangkan untuk target jangka panjang, kami akan terus berbenah dan meningkatkan penjualan dan bisa berkontribusi dan mendukung bisnis konsumen.



# Data Gaikindo

Diolah oleh: Antonius Sulistyو

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

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	SUZUKI	54,942	38.29%
2	DAIHATSU	42,534	29.65%
3	MITSUBISHI MOTORS	36,468	25.42%
4	ISUZU	4,297	2.99%
5	TOYOTA	3,537	2.47%
6	TATA MOTORS	801	0.56%
7	DFSK	608	0.42%
8	CHEVROLET	218	0.15%
9	HYUNDAI	68	0.05%
<b>TOTAL PENJUALAN</b>		<b>143,473</b>	<b>100.00%</b>

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

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI MOTORS	8,902	56.59%
2	TOYOTA	5,589	35.53%
3	NISSAN	789	5.02%
4	ISUZU	450	2.86%
<b>TOTAL PENJUALAN</b>		<b>15,730</b>	<b>100.00%</b>

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

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI FUSO	44,189	57.53%
2	ISUZU	15,762	20.52%
3	HINO	15,109	19.67%
4	TOYOTA	1,484	1.93%
5	TATA MOTORS	254	0.33%
6	FAW	12	0.02%
<b>TOTAL PENJUALAN</b>		<b>76,810</b>	<b>100.00%</b>

## Wholesales Medium-Duty Truck / GVW 10-24 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	HINO	3,467	47.7%
2	MITSUBISHI FUSO	2,091	28.7%
3	ISUZU	1,563	21.5%
4	UD TRUCKS	146	2.0%
5	FAW	4	0.1%
6	SCANIA	3	0.0%
<b>TOTAL PENJUALAN</b>		<b>7,274</b>	<b>100.00%</b>

## Wholesales Heavy-Duty Truck / GVW >24 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	HINO	19,252	64.5%
2	MITSUBISHI FUSO	3,674	12.3%
3	UD TRUCKS	3,224	10.8%
4	ISUZU	2,481	8.3%
5	SCANIA	739	2.5%
6	FAW	335	1.1%
7	MAN TRUCK	79	0.3%
8	TATA MOTORS	39	0.1%
9	HYUNDAI KOMERSIAL	2	0.0%
<b>TOTAL PENJUALAN</b>		<b>29,825</b>	<b>100.00%</b>

## PRODUKSI PICKUP, DOUBLE CABIN, DAN TRUK DI INDONESIA TAHUN 2018

NO	KATEGORI	BULAN												TOTAL PRODUKSI
		JAN	FEB	MAR	APR	MEI	JUN	JUL	AGUS	SEPT	OKT	NOV	DES	
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	15,735	13,624	14,622	12,853	11,758	8,613	16,397	13,563	14,128	17,685	14,666	12,694	166,338
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	6,950	7,065	7,695	7,490	6,978	5,396	7,633	6,755	5,865	6,479	6,986	5,790	81,082
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	729	789	824	782	940	521	842	797	923	1,138	1,332	883	10,500
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	1,724	1,920	2,297	2,287	2,329	1,533	2,982	2,571	2,218	2,412	2,108	2,179	26,560
	<b>TOTAL PRODUKSI</b>	<b>25,138</b>	<b>23,398</b>	<b>25,438</b>	<b>23,412</b>	<b>22,005</b>	<b>16,063</b>	<b>27,854</b>	<b>23,686</b>	<b>23,134</b>	<b>27,714</b>	<b>25,092</b>	<b>21,546</b>	<b>284,480</b>

## WHOLESALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI-DESEMBER 2018

NO	KATEGORI	JANUARI-DESEMBER 2018	JANUARI-DESEMBER 2017	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	143,473	128,278	15,195	12%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	15,730	13,667	2,063	15%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	76,810	62,720	14,090	22%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	7,274	5,849	1,425	24%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	29,825	20,779	9,046	44%

## RETAIL SALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI-DESEMBER 2018

NO	KATEGORI	JANUARI-DESEMBER 2018	JANUARI-DESEMBER 2017	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	142,337	127,214	15,123	12%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	15,407	14,143	1,264	9%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	75,751	63,634	12,117	19%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	7,579	5,826	1,753	30%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	29,454	20,990	8,464	40%

## PRODUKSI BERDASARKAN KATEGORI JANUARI-DESEMBER 2018

NO	KATEGORI	JANUARI-DESEMBER 2018	JANUARI-DESEMBER 2017	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	166,338	145,183	21,155	15%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	-	-	-	0%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	81,082	64,417	16,665	26%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	10,500	7,157	3,343	47%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	26,560	16,462	10,098	61%



# Astra Isuzu Waru Dekatkan Diri ke Pengusaha Logistik Jatim

Teks : Sigit A / Foto : Giovanni V



Astra Isuzu Waru mendekatkan diri ke *customer* pada acara *gathering* bersama komunitas pengusaha dari Surabaya Logistic Community (SLC), Indonesia Logistics Community (ILC), ALFI Jatim di sekretariat DPC Aprindo Surabaya pada Jumat (25/1). Isuzu memboyong dua unit unggulannya, yakni Isuzu Giga FVM 34 U HP dan Isuzu Traga.



Putra Lingga Ketua DPC Aprindo Surabaya mengatakan, "Tujuan *gathering* ini, ingin mempererat hubungan sesama pengusaha logistik di Jatim. Saya pribadi ingin sekaligus mengajak rekan-rekan semua untuk *update* informasi produk baru di bidang transportasi. Semoga dengan informasi yang diberikan Isuzu hari ini membuat Indonesia menjadi lebih baik lagi dan kita semua menjadi semakin mengenali kapasitas muatan," katanya.

Dalam kesempatan yang sama, Arif Rahmawan Kepala Cabang Astra Isuzu Waru menyampaikan, "Sebagai bagian dari servis Isuzu untuk membantu kendala *customer*, *service center* 24 jam terbuka untuk *customer* Isuzu. Tidak hanya di Jatim, tetapi seluruh area Pulau Jawa sudah kami siapkan bengkel-bengkel jaringan Astra untuk membantu jika ada kendala," ujarnya.



Kebutuhan untuk mengangkut kendaraan dengan jumlah yang besar menjadikan spesifikasi ini sangat mumpuni untuk melakukan kebutuhan tersebut. Salah satu keunggulan yang dijual pickup ini adalah daya angkutnya yang besar. Isuzu Giga FVM 34 U HP adalah varian terbaru tipe F Series yang memiliki tenaga 285 PS, 10 ban, mesin 6 silinder, penggerak mesin 6x2 dan sasis paling panjang di kelasnya untuk pengguna segala kebutuhan angkutan barang dalam jumlah besar dan kapasitas tonase berat. Sedangkan, Isuzu Traga dibekali mesin diesel berkode 4JA1L 2.499 cc, yang mampu menghasilkan tenaga sebesar 80 ps dengan torsi maksimal yang dihasilkan sebesar 191 Nm. Traga dijual dalam dua tipe, yaitu *pick up flat bed* dan *box*.

# Mitsubishi Fighter Mulai Dipasarkan di seluruh Indonesia

Teks & Foto: Antonius Sulistyو



Fighter

Sesuai janjinya kepada konsumen dan *trucking enthusiast* Tanah Air, PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB) selaku distributor resmi truk Mitsubishi Fuso di Indonesia, secara nasional meluncurkan varian terbarunya, Fighter, yang konon membawa *durability* dari varian Mitsubishi Fuso yang selama ini eksis di kelas *medium-duty truck* Tanah Air. Sebenarnya varian ini telah diperkenalkan pada semester pertama 2018, dan sudah dipasarkan secara terbatas khusus untuk area Sumatera sepanjang tahun lalu. Pasalnya, konsumen wilayah Sumatera yang paling banyak memberi masukan untuk pengembangan varian baru dari Mitsubishi Fuso ini, sekaligus tercatat sebagai pasar yang berkontribusi cukup signifikan dalam penjualan Mitsubishi Fuso selama ini.

"Kami memulai tahun 2019 ini dengan meluncurkan sembilan varian Fighter secara nasional, dan semua varian tersebut sangat cocok untuk beragam kebutuhan bisnis konsumen. Setelah secara bertahap

mengirimkan produk baru ini kepada konsumen di Sumatera, sekarang Fighter telah tersedia untuk seluruh Indonesia," kata Atsushi Kurita, Presiden Direktur KTB.

Sembilan varian Fighter ini adalah tipe FM65FS Hi-Gear (4x2), FM65FS (4x2), FM65FL Hi-Gear (4x2), FM65FL (4x2), FN61FM HD (6x2), FN61FS (6x2), FN62F (6x4), FN62F HD (6x4), FN62FTH (6x4). Harga varian tipe 4x2 dipatok Rp 553-587 juta, tipe 6x2 Rp 679-696 juta, model 6x4 ditawarkan Rp 784-805 juta, dan tipe 6x4 *tractor head* (TH) dihargai Rp 894 juta. Seluruh harga ini berlaku *off the road* untuk wilayah Jabodetabek.

Secara spesifikasi, Fighter dibekali mesin 6M60 diesel *common rail* dengan rentang tenaga maksimum 240-270 PS, yang dikawinkan dengan transmisi manual M8S6 6-*speed* dan transmisi manual Eaton 9-*speed*. Produk ini dapat menyesuaikan dengan bahan bakar Biodiesel B20, dengan standardisasi emisi Euro 3 yang lebih ramah lingkungan. Sedangkan bagian sasisnya diklaim lebih mudah disesuaikan dengan berbagai tipe karoseri, lantaran *frame*-nya didesain lurus dan posisi *rivet* atau paku pengencang terletak di samping *frame* serta tersedia soket tambahan untuk pemasangan komponen kelistrikan kendaraan.



## Union Filter

# HEMAT BBM JUTAAN PER TAHUN

Teks: Abdul Wachid / Foto: Union Filter

Filter udara mempunyai peranan penting pada kendaraan komersial. Fungsi sebuah filter udara dapat menyaring debu, tanah, dan kotoran lain sebelum masuk pada mesin kendaraan. Filter udara yang kotor dapat mengakibatkan akselerasi kendaraan lebih lambat, performa mesin menurun hingga konsumsi bahan bakar menjadi boros. Mengganti filter secara rutin dapat menurunkan rasio konsumsi bahan bakar per kilometer sebanyak 10 persen.

"Mengganti filter secara rutin akan lebih menghemat pengeluaran biaya bahan bakar. Tentu juga menghemat biaya *maintenance* kendaraan. Ganti filter bukanlah pengeluaran melainkan investasi karena dengan mengganti secara teratur bisa menghemat bahan bakar jutaan rupiah per tahunnya," kata Heri Febriansyah, *Head Sales & Marketing* Union Filter.

Heri menjelaskan, produknya memiliki beragam tipe untuk semua kelas kendaraan, mulai dari *light duty truck* sampai *heavy duty truck*. Diproduksi PT Buanatama Metelindo, Union Filter telah mensuplai beberapa OEM (*Original Equipment Manufacturer*) dengan lisensi produknya ISO 9001:2000. Saat ini penggunaannya didominasi oleh kendaraan pabrikan asal Jepang, seperti Mitsubishi dan Hino.

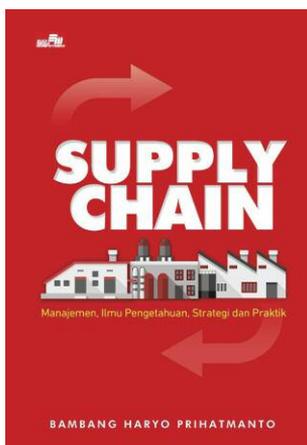


"Tidak menyarankan untuk membersihkan filter udara sendiri dengan menggoyangkan atau memukul ke lantai. Atau, menggunakan tekanan angin seperti kompresor. Sebab filter udara mempunyai fiber kecil yang berfungsi untuk menangkap kotoran. Penggunaan angin kompresor akan melebarkan fiber kecil tersebut," tambahnya.

## Supply Chain

# CARA GAMPANG BELAJAR ILMU RANTAI PASOK

Teks: Abdul Wachid / Foto: Dok. Bambang Haryo Prihatmanto



Sebuah bisnis tidak akan berjalan jika tidak memiliki sebuah manajemen yang bagus. Salah satunya manajemen stok dan suplai bahan baku yang menjadi peluru utama industri manufaktur. Belakangan, pasar tenaga kerja mulai meminta pegawai yang memiliki pengetahuan sekaligus ketrampilan *supply chain*. Permintaan tenaga kerja tersebut mulai dari level staf hingga top manajemen.

Namun, sayangnya di Indonesia belum banyak ditemukan literatur atau sumber bacaan yang mengulas tentang rantai dan pasok. Hal ini kemudian mendasari Bambang Haryo Prihatmanto, akademisi sekaligus penulis yang membidangi *supply chain* untuk menerbitkan buku khusus tentang topik tersebut. Buku tersebut berjudul 'Supply Chain' telah beredar di pasar buku dalam negeri sejak September 2018.

Diterbitkan PT Elek Media Komputindo, buku ini berisi tentang konsep *Supply Chain* ditinjau dari tiga sudut pendekatan, yakni manajemen *supply chain*, teori-teori yang mendasari konsep *supply chain* dan membahas strategi *supply chain*. "Ketiga pendekatan ini biasanya kalau di sekolahan akan diajarkan oleh para ahlinya masing-masing. Ada dosen ahli manajemen *supply chain*, ada dosen ilmuwan *supply chain*, dan ada dosen ahli strategi *supply chain*," ujar Bambang.

Buku setebal 368 halaman ini ditargetkan Bambang dapat dibaca oleh para eksekutif manajer, pemilik perusahaan, konsultan hingga mahasiswa terutama di bidang yang berkaitan dengan *purchasing*, transporter, distributor, retail, manufaktur dan *food processing*. Lebih luasnya lagi, buku ini ditargetkan untuk pihak para pengambil kebijakan yang berkaitan dengan proses dari hulu ke hilir.

"Setelah membaca buku ini siapa pun, termasuk bidang keahlian lainnya bisa memahami dan menggunakan cara berpikir secara konsep *supply chain*. Cara berpikir yang menyeluruh dari hulu ke hilir, tidak lagi berpikir secara terkotak-kotak fungsional dan tradisional saja," tambahnya.

## Endolift - Electric Pallet Truck

# SERBA-ELEKTRIK, MUDAHKAN BONGKAR MUAT BARANG

Teks: Abdul Wachid/ Foto: PT Endolif Indonesia

Perusahaan logistik dalam menentukan penggunaan *material handling* seperti *hand pallet* harus benar-benar memilih dengan cermat. Beberapa faktor yang mengacu pada kebutuhan perlu dipertimbangkan, yakni kapasitas berat barang yang akan diangkut. Menggunakan alat angkat dengan kapasitas terlalu kecil dapat menyebabkan kerusakan pada barang dan berpotensi timbulnya kecelakaan bagi operator.

"Kegiatan pemindahan barang haruslah dapat dilakukan secara nyaman dan aman. Kami punya Endolift XP Series - Electric Pallet Truck. Alat angkat ini bisa digunakan di supermarket, gudang, bengkel, dan lainnya. XP Series ada tiga model, antara

lain XP 20, XP 25, dan XP 30. Tenaga penggeraknya menggunakan elektrik jadi efisien secara penggunaan," kata Andree Hartono Kusumo, *Product Sales* PT Endolif Indonesia.

*Handle pallet* ini memiliki tuas pengendali yang dengan beragam multifungsi. Selain sebagai tuas kendali mengangkat dan menurunkan, juga berfungsi sebagai kontrol kecepatan kemudi yang dilengkapi klakson. Ada pula tombol darurat yang berguna sebagai sakelar pemutus segala fungsi kerja *handle pallet* jika terjadi situasi berbahaya.



## On-Trucks

# SATU TARIF DAN BAYAR JASA LEBIH CEPAT

Teks: Abdul Wachid / Foto: On Trucks

Tren penyedia jasa transportasi bekalangan ini sudah merambah angkutan barang seperti yang dilakukan perusahaan teknologi PT Phos Tekno Indonesia. Sejak akhir tahun 2016 mereka telah mengembangkan sekaligus menjalankan aplikasi On-Trucks. Layanan *trucking online* diterapkan berbasis *website* dan aplikasi android dengan ketersediaan kendaraan mencapai 50.000 unit.

On-Trucks menerapkan standar satu tarif pada setiap rutenya dengan besaran tarif ditentukan oleh jarak dan jenis kendaraan yang digunakan. Tarif tersebut berlaku sama bagi mitra atau pun konsumen, sehingga kedua belah pihak tidak perlu lagi melakukan nego tarif. Keuntungan lain, pemilik armada akan menerima pembayaran jasa lebih cepat daripada yang sebelumnya masih berkonsep termin pembayaran.

"Tarif dari titik A ke titik B seluruh Indonesia tarifnya sudah bisa kami hitung melalui *platform* On-Trucks. Misalnya dari Jakarta ke Surabaya tarifnya Rp



6 juta, ini akan beda harganya kalau di *trucking* konvensional. Harga bisa lebih mahal atau malah lebih murah. Tarif yang kami tetapkan benar-benar transparan," kata Yohannes Rocky, *Chief Executive Officer* On-Truck.

Armada On-Trucks disuplai dari mitranya yang kini berjumlah 1.000 perusahaan. Jenis kendaraan yang tersedia mulai dari terkecil, yakni pikap hingga terbesar seperti truk trailer. Konsumen yang dilayani didominasi perorangan atau perusahaan yang membutuhkan jasa angkut hanya untuk jangka pendek atau sekali pakai. "Kami juga terbuka untuk perusahaan khususnya pemilik barang yang ingin gunakan jasa On-Trucks lewat sistem kontrak. Soal tarifnya tentu lebih akomodatif," tambahnya.



## Indeks Harga Truk Bekas

MEREK	TIPE	TAHUN	RENTANG HARGA
FAW	CA1320 6x4	2011	Rp 240 juta-Rp 250 juta
FAW	DB300TH 4x2	2014	Rp 570 juta-Rp 590 juta
FAW	FD280DT 6x4	2017	Rp 890 juta-Rp 915 juta
Hino 300	Dutro 130 MD	2009	Rp 105 juta-Rp 110 juta
Hino 300	Dutro 130 HD	2009	Rp 180 juta-Rp 190 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2010	Rp 125 juta-Rp 130 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2011	Rp 140 juta-Rp 145 juta
Hino 300	Dutro 110 LD	2011	Rp 160 juta-Rp 165 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2011	Rp 160 juta-Rp 170 juta
Hino 300	Dutro 130 HD	2011	Rp 170 juta-Rp 180 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2012	Rp 165 juta-Rp 170 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2013	Rp 175 juta-Rp 190 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2013	Rp 185 juta-Rp 190 juta
Hino 300	Dutro 110 LD	2013	Rp 175 juta-Rp 185 juta
Hino 300	Dutro 130 HD	2013	Rp 230 juta-Rp 240 juta
Hino 300	Dutro 110 SDL	2014	Rp 165 juta-Rp 170 juta
Hino 300	Dutro 130 MDL	2014	Rp 198 juta-Rp 202 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2015	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Hino 300	Dutro 110 LD	2016	Rp 190 juta-Rp 195 juta
Hino 300	Dutro 110 SDL	2017	Rp 195 juta-Rp 200 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2017	Rp 190 juta-Rp 195 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2017	Rp 215 juta-Rp 225 juta
Hino 300	Dutro 130 MD	2017	Rp 230 juta-Rp 240 juta
Hino 500	SG 260 TI	2005	Rp 210 juta-Rp 220 juta
Hino 500	FM320TI	2007	Rp 325 juta-Rp 340 juta
Hino 500	FM260JM	2007	Rp 380 juta-Rp 395 juta
Hino 500	SG260J	2008	Rp 325 juta-Rp 330 juta
Hino 500	SG260J	2009	Rp 330 juta-Rp 340 juta
Hino 500	FG235TI	2009	Rp 320 juta-Rp 340 juta
Hino 500	FL235TI	2009	Rp 380 juta-Rp 385 juta
Hino 500	SG260TI	2010	Rp 345 juta-Rp 400 juta

Hino 500	FM320TI	2010	Rp 350 juta-Rp 500 juta
Hino 500	FM260TI	2011	Rp 425 juta-Rp 450 juta
Hino 500	FG235TI	2011	Rp 445 juta-Rp 450 juta
Hino 500	FG235J	2011	Rp 380 juta-Rp 390 juta
Hino 500	FL235TI	2012	Rp 440 juta-Rp 450 juta
Hino 500	FM320TI	2012	Rp 390 juta-Rp 400 juta
Hino 500	FG235JP	2012	Rp 320 juta-Rp 330 juta
Hino 500	FL235JW	2012	Rp 450 juta-Rp 550 juta
Hino 500	SG260TI	2012	Rp 500 juta-Rp 520 juta
Hino 500	FL235TI	2012	Rp 515 juta-Rp 530 juta
Hino 500	FM260TI	2013	Rp 440 juta-Rp 525 juta
Hino 500	FM260JW	2013	Rp 700 juta-Rp 710 juta
Hino 500	FL235JW	2013	Rp 500 juta-Rp 520 juta
Hino 500	FG235JP	2014	Rp 485 juta-Rp 495 juta
Hino 500	FM320TI	2014	Rp 800 juta-Rp 815 juta
Hino 500	FL235TI	2014	Rp 470 juta-Rp 480 juta
Hino 500	FM260JM	2014	Rp 745 juta-Rp 750 juta
Hino 500	FM220TI	2014	Rp 490 juta-Rp 495 juta
Hino 500	FL235JW	2014	Rp 535 juta-Rp 550 juta
Hino 500	FJ190TI	2014	Rp 345 juta-Rp 350 juta
Hino 500	FM320TI	2014	Rp 795 juta-Rp 805 juta
Hino 500	FG235TI	2015	Rp 440 juta-Rp 450 juta
Hino 500	FC190TI	2015	Rp 350 juta-Rp 360 juta
Hino 500	SG260TI	2015	Rp 550 juta-Rp 560 juta
Hino 500	FM285JD	2016	Rp 840 juta-Rp 850 juta
Hino 500	SG260TI	2017	Rp 600 juta-Rp 700 juta
Hino 500	FG235TI	2017	Rp 535 juta-Rp 550 juta
Hino 500	SG260TH	2018	Rp 660 juta-Rp 790 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2000	Rp 55 juta-Rp 60 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2012	Rp 155 juta-Rp 165 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2012	Rp 110 juta-Rp 115 juta
Isuzu Elf	NKR71	2013	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Isuzu Elf	NKR71HD	2013	Rp 180 juta-Rp 190 juta

Isuzu Elf	NKR 55	2014	Rp 150 juta-Rp 155 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2015	Rp 165 juta-Rp 170 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2015	Rp 185 juta-Rp 190 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2016	Rp. 165 juta-Rp 170 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2016	Rp 155 juta-Rp 160 juta
Isuzu Giga	FVZ34P 285PS	2012	Rp 380 juta-Rp 390 juta
Isuzu Giga	FVM240 240PS	2012	Rp 330 juta-Rp 355 juta
Isuzu Giga	FVM240W 240PS	2012	Rp 350 juta-Rp 360 juta
Isuzu Giga	FTR90S 210PS	2014	Rp 300 juta-Rp 315 juta
Isuzu Giga	FVM34Q 240PS	2014	Rp 395 juta-Rp 415 juta
Isuzu Giga	FVM34W 240PS	2015	Rp 440 juta-Rp 450 juta
Isuzu Giga	FVR34P 240PS	2016	Rp 445 juta-Rp 460 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 100PS	2002	Rp 85 juta-Rp 90 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 100PS	2004	Rp 125 juta-Rp 130 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2007	Rp 145 juta-Rp 150 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2008	Rp 150 juta-Rp 155 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2009	Rp 155 juta-Rp 160 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2010	Rp 160 juta-Rp 165 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2011	Rp 165 juta-Rp 170 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2011	Rp 215 juta-Rp 225 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2012	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2013	Rp 180 juta-Rp 190 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125PS	2013	Rp 195 juta-Rp 200 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125PS HD	2013	Rp 210 juta-Rp 215 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 136PS HD-L	2013	Rp 225 juta-Rp 235 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2014	Rp 160 juta-Rp 215 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 Super HD	2014	Rp 235 juta-Rp 245 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125PS	2015	Rp 220 juta-Rp 230 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2016	Rp 215 juta-Rp 225 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125PS HD	2016	Rp 290 juta-Rp 298 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2017	Rp 265 juta-Rp 275 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125PS	2017	Rp 270 juta-Rp 280 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 Super HD	2017	Rp 310 juta-Rp 315 juta
Mitsubishi Fuso	FN517	1986	Rp 120 juta-Rp 130 juta
Mitsubishi Fuso	190PS HD	2005	Rp 225 juta-Rp 230 juta

Mitsubishi Fuso	220PS	2005	Rp 320 juta-Rp 330 juta
Mitsubishi Fuso	190PS	2005	Rp 180 juta-Rp 190 juta
Mitsubishi Fuso	220 PS HD	2008	Rp 360 juta-Rp 370 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2009	Rp 350 juta-Rp 390 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2011	Rp 378 juta-Rp 385 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2012	Rp 335 juta-Rp 340 juta
Mitsubishi Fuso	FM517 220PS	2012	Rp 335 juta-Rp 340 juta
Mitsubishi Fuso	FN517	2012	Rp 400 juta-Rp 405 juta
Mitsubishi Fuso	FN 627	2012	Rp 850 juta-Rp 875 juta
Mitsubishi Fuso	FM517HL 220PS	2012	Rp 300 juta-Rp 310 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2013	Rp 340 juta-Rp 600 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2014	Rp 460 juta-Rp 470 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2015	Rp 490 juta-Rp 500 juta
Mitsubishi Fuso	220PS	2015	Rp 620 juta-Rp 630 juta
Mitsubishi Fuso	FJ2523 230PS	2017	Rp 630 juta-Rp 645 juta
Toyota Dyna	115 ET	2005	Rp 65 juta-Rp 70 juta
Toyota Dyna	110 ST	2010	Rp 115 juta-Rp 120 juta
Toyota Dyna	110 ST	2011	Rp 145 juta-Rp 150 juta
Toyota Dyna	110 FT	2012	Rp 145 juta-Rp 160 juta
Toyota Dyna	110 ST	2012	Rp 125 juta-Rp 130 juta
Toyota Dyna	130 HT	2012	Rp 160 juta-Rp 165 juta
Toyota Dyna	130 XT	2012	Rp 165 juta-Rp 175 juta
Toyota Dyna	130 HT	2013	Rp 185 juta-Rp 190 juta
Toyota Dyna	110 FT	2013	Rp 160 juta-Rp 175 juta
UD Trucks	CWA 260	2007	Rp 310 juta-Rp 325 juta
UD Trucks	CDA 260	2007	Rp 315 juta-Rp 320 juta
UD Trucks	CWM 330	2008	Rp 285 juta-Rp 295 juta
UD Trucks	CWM 330	2010	Rp 300 juta-Rp 310 juta
UD Trucks	PK 215	2010	Rp 335 juta-Rp 350 juta
UD Trucks	CWA260HT	2013	Rp 420 juta-Rp 480 juta
UD Trucks	PK260CT	2013	Rp 420 juta-Rp 430 juta
UD Trucks	PK260CT	2014	Rp 475 juta-Rp 490 juta

**CATATAN :**Daftar harga disusun berdasarkan data yang terkumpul sampai dengan 9 Januari 2019. Data merupakan harga pasaran truk bekas dalam kondisi laik jalan dari pedagang truk bekas dan pemilik unit di wilayah Jabotabek, Jatim, Sumatera dan Kalimantan. Harga tidak mengikat dan dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.



## PENTINGNYA INSPEKSI TRAILER BARU

Trailer adalah kendaraan tempelan berbasis *flatbed* yang ditarik *tractor head* dengan tingkatan tonase yang berbeda-beda. Kadang trailer memiliki opsi dengan profil tinggi, bak belakang, landai ke belakang, dan bentuk fleksibilitas lain. Selain desain, yang tidak kalah penting adalah kualitas produk dan keamanan di jalan. Hanafi Kariyono *Quality Control Supervisor* PT Ragam Putra Perkasa Gresik memaparkan bagaimana melakukan inspeksi trailer yang baru dipesan dari karoseri untuk memastikan kekuatan dan usia pakai trailer.

“Tujuan inspeksi pada produk adalah memberikan pemahaman yang lebih baik bagaimana mengukur performa trailer tetap panjang dan aman digunakan sesuai dengan kebutuhan perusahaan pengangkutan,” kata Hanafi. Kekuatan trailer memungkinkan produk dapat mengangkut muatan di jalan bergelombang atau rata tanpa masalah. Hal ini sangat penting demi utilitas trailer karena umumnya trailer sering kelebihan beban atau penataan muatan tidak merata. Berikut beberapa hal yang harus diperhatikan.

## Kapasitas Beban

Produk akan awet jika memuat sesuai tonase yang dianjurkan. "Ini yang menjadi pertama tolok ukurnya. Beban maksimum atau kapasitas menentukan besarnya ketahanan trailer. Ini juga menentukan seberapa kuat trailer seharusnya. Jika sebuah trailer dirancang untuk kapasitas lima ton tentu saja menjadi sebuah konstruksi andal dan kuat jika tidak dimuati lebih dari delapan ton. Artinya, kekuatan trailer akan bekerja maksimal jika digunakan untuk muatan dengan tonase yang dianjurkan," katanya. Perusahaan pasti sudah menghitung berapa tonase muatan sebelum memesan trailer ke karoseri. Produk akan awet jika dimuati dengan tonase wajar dan muatan yang bersifat homogen. Jadi perusahaan tidak sering berganti-ganti muatan dengan bentuk dan berat jenis yang signifikan.

## Konstruksi Trailer

Konstruksi adalah faktor terbesar dari kekuatan. Jika rangka trailer dibaut bersama-sama sesuai titik beban dan sambungan dilas rapi, maka konstruksi akan solid. Untuk memeriksa kekuatannya periksa kekencangan pada mur pengunci dan baut pengencang.

Periksa secara seksama rangka trailer untuk menentukan kekuatannya. Trailer kecil untuk muatan ringan lebih mudah diperiksa kekakuan melalui sisi-sisinya. "Sebagian trailer dibangun dari desain besi siku. Pemeriksaannya perlu mencermati area samping sudut atau perpotongan dari retakan atau karat yang terbentuk. Masalah sebenarnya muncul ketika trailer tampak kuat tetapi beban yang besar akan membuatnya lentur," ungkapnya.



Drive shaft longgar bisa disebabkan modifikasi

## Rangka Trailer

Periksa pengelasan pada sambungan. Ini sebenarnya subyektif. Pengelasan pendek dan sedikit dapat menunjukkan kerentanan sambungan di seiring waktu operasional. Periksa juga baut pada sambungan, jumlah, dan baut *spacer*. Lalu periksa pada baut pada *main frame*. Penggunaan plat yang tipis akan sangat mudah tertekuk ketika mengencangkan baut. Periksa juga mur penguncinya.

## Pemasangan Axle

Periksa juga penguatan di area as roda dipasang karena titik-titik perlekatan ini adalah area dengan tekanan tinggi yang juga termasuk tulangan trailer. Jika ada retak akan mudah terlihat. Pengelasan di area ini juga perlu diperiksa. Pengencangan baut pada *axle* juga menambah tekanan ekstra pada rangka. Penguatan pada area ini kadang ditambahkan oleh karoseri untuk mengakomodasi beban tambahan. Namun, jika rangka tidak diperkuat, ketika *leaf spring* bekerja menahan beban, area itu akan menjadi rentan retak seiring trailer digunakan.

"Untuk memeriksa beban pada area *axle* belakang, lakukan *quick test* dengan menjalankan trailer pada jalan yang tidak rata. Trailer harus bergerak ke atas dan ke bawah bersama secara proporsional, tetapi rangka trailer tidak boleh terpuntir dengan jelas. Jika puntiran terlihat jelas, desain penguatan bisa dipastikan lemah," kata Hanafi.

## Material

Periksa bahan dan teknik konstruksi trailer. Setiap desain mungkin akan berbeda dan sulit untuk memberikan penilaian visual, tetapi hitung secara cepat tentang ukuran dan kekuatan dari material. Kemudian buat penilaian efek pada kekuatan trailer karena selalu ada hubungan yang jelas antara kekuatan dan berat. Sebagian besar trailer akan membawa beban tertentu, namun jika beratnya tidak didistribusikan dengan baik, dapat merusak trailer atau kendaraan penariknya.



Periksa bobot muatan yang biasa digunakan perusahaan angkut. Pastikan ukuran dan ketebalannya rangka bisa mengatasi muatan. Periksa keseluruhan rangka. Apakah trailer itu sudah dimodifikasi ulang dari desain awal ketika memesan? Apakah karoseri memodifikasi detail-detail kecil sebelum trailer diantar ke perusahaan? Jika semua aman dan sesuai dengan kesepakan desain, trailer siap digunakan. Jika tidak, bisa jadi itu adalah trailer bekas yang terlihat bagus, tetapi bekas modifikasi tampak jelas saat inspeksi lebih dekat.

Material lantai dan jarak antara *crossmember* mendukung *main frame*. Itu adalah area yang sering diabaikan, tetapi sangat penting. Jika muatan berbentuk persegi yang sama rata dengan lantai, tentu lantai trailer akan sedikit menanggung beban. Tetapi ini berbeda jika trailer memuat semacam kendaraan berat, *coil*, atau pipa besi yang mana berat terkonsentrasi hanya pada beberapa titik. Distribusi berat yang rata mengurangi kekuatan lantai pada titik beban. Pastikan cukup *crossmember* di bawah lantai untuk mendukung beban muatan.

"Periksa juga *main frame* dan *sub-frame* dari karat. Karat yang berlebihan akan mengurangi kapasitas. Ini juga merupakan indikasi kurangnya perawatan dalam *finishing* setelah pembuatan trailer. Selain itu, tata letak dasar trailer dapat menjadi estimasi kekuatan trailer yang baik dan juga akan memengaruhi stabilitas dalam pengoperasian," tambahnya. Berikut beberapa hal yang perlu diperhatikan.

Ujung depan trailer harus cukup panjang untuk memungkinkan radius belok dan jarak bebas kendaraan saat mundur. Jika bagian depan pendek, itu merupakan indikasi kelemahan desain. Ujung yang pendek memengaruhi *driveability*, stabilitas, radius belok, dan kerentanan *jackknife*. Ujung yang lebih panjang juga bagus untuk memperpanjang pemisahan *axle*.

Posisi *axle* disarankan berada di belakang pusat beban untuk stabilitas. Kadang *axle* dipasang sedikit sekali ke belakang dari pusat beban, dengan begitu beban akan tertumpu di bagian depan. Ini terlihat sepele, sehubungan dengan fleksibilitas, tetapi juga merupakan indikasi kelemahan desain. Untuk sebagian besar aplikasi, *axle* harus di bagian belakang.

*Frame* belakang yang kuat. Bagian belakang trailer harus kuat. Biasanya bongkar muat sering terjadi di atas area tersebut. Secara proporsional bagian belakang lebih kuat daripada bagian *frame* yang lain.



Leaf spring panjang memiliki peredaman lebih baik

## Komponen

Ada begitu banyak bagian komponen trailer yang berkontribusi pada kekuatan atau kelemahan dan merupakan indikasi kelemahan desain. Berikut adalah beberapa hal yang perlu diperhatikan.

*Axle trailer sesuai dengan kapasitas muat.* “Biasanya ini bukan masalah karena kapasitas trailer pasti sesuai fungsi dari kapasitas as roda. Pastikan saja untuk trailer *multi-axle*, kapasitas bukan dari jumlah level *axle*-nya, karena *axle* tidak berbagi beban dengan sempurna. Dalam operasional, pembagian beban *axle* akan sedikit selisihnya, tidak persis sama, tetapi sebagian besar tergantung pada konfigurasi pemasangan,” katanya.

*Leaf spring* sesuai dengan spek trailer. Sekali lagi, ini biasanya bukan masalah. Namun, dengan *leaf spring* yang lebih panjang merupakan indikasi desain yang lebih baik. Pegas yang lebih panjang membantu distribusi tumpuan pada rangka. Periksa *leaf spring* dengan seksama karena bisa saja menggunakan per bekas yang dimodifikasi ulang.

Penggunaan rem trailer sebagian besar tergantung pada kendaraan penariknya. Secara umum, jika kendaraan penarik memiliki *horse power* besar pasti instalasi rem trailer sesuai dengan beban. Jika memeriksa rem, perlu memahami bagaimana trailer akan digunakan, jalan seperti apa saja yang akan dilewati dan kendaraan apa yang akan menariknya? Spek rem yang terlalu besar pada muatan ringan tentu akan membebani *axle* belakang.

Lampu belakang, *stop lamp*, dan reflektor yang ada di sekitar trailer. Jika ini kurang lengkap, bisa merupakan ancaman kecelakaan. Pastikan kabel untuk lampu sesuai dengan ukuran dan instalasinya aman. Periksa sambungan kabel ke kendaraan penarik. Kabel harus dilindungi dan tertutup rapi untuk menghindari kerusakan ketika beroperasi.



---

## KENALI KARAT DAN ANTISIPASINYA

---

Karat ini adalah masalah yang hampir menimpa semua jenis kendaraan. Hal ini juga masalah klasik yang menimpa transportasi atau konstruksi di area dekat pantai. Karat atau korosi adalah oksidasi logam yang disebabkan oleh uap air, kelembaban yang bergabung memulai reaksi kimia. Korosi dapat juga merupakan hasil bergabungnya dua logam yang berbeda, biasanya baja dan aluminium.

Abdur Rohmat Asisten Kepala Bengkel Surya Kalioso Sidoarjo menjelaskan, karat pada kendaraan dimulai dengan paparan kandungan garam atau uap air yang terus-menerus pada titik tertentu. "Material ini bisa menempel pada logam keras dan mampu bertahan meskipun sudah dibilas, dan terus bekerja selama ada uap air walaupun dalam jumlah yang tipis. Aluminium dan logam lain yang relatif mahal secara alami tahan korosi, tetapi pada akhirnya akan berkarat juga," katanya.

## Klasifikasi Karat

Tingkat korosi dalam trailer dapat dibedakan dari karat ringan hingga kerusakan total pada plat. "Bergantung pada desain masing-masing trailer, ada banyak cara yang berbeda di mana korosi terjadi dan tingkatannya. Semua sangat bervariasi tergantung pada medan kerja, frekuensi pemeliharaan, dan jenis plat yang digunakan. Namun secara umum, pembentukan karat pada plat besi yang berujung pada hilangnya kekuatan struktural, terjadi di daerah yang bisa menimbulkan atau menjebak kelembaban misalnya penumpukan tanah dan lumpur," tegasnya. Untuk menyederhanakan identifikasi, klasifikasi, dan kapan melakukan inspeksi kendaraan, berikut tahapannya.

### Tahap 1 - Karat di Permukaan

Korosi ringan dan halus pada permukaan bagian logam disebut karat permukaan dan kadang-kadang merupakan indikasi pertama korosi yang bisa diamati. Pengemudi harus segera memperingatkan bagian bengkel trailer untuk mengambil langkah-langkah pencegahan penyebaran karat. Karat permukaan dapat terjadi di belakang panel bodi trailer terutama jika lapisan pelindung tergores atau rusak.

### Tahap 2 - Karat Serius

Karat di permukaan, jika dibiarkan tanpa pengawasan, akan berkembang menjadi bentuk korosi yang biasanya terlihat seperti plat yang teroksidasi, baik pada logam polos atau yang sudah dicat. Pengelupasan ini terjadi karena reaksi karat meningkatkan volumenya hingga mengembus lapisan pertama plat.

### Tahap 3 - Karat Meluas

Tahap akhir dari proses korosi adalah pembentukan karat yang sudah sepenuhnya teroksidasi ke bagian dalam. Ini menghasilkan lubang atau serangkaian lubang di panel atau struktural trailer ketika karat bersihkan. Kategori ini biasanya hanya bisa diperbaiki dengan penggantian panel yang terkena karat.

## Klasifikasi Struktur Kendaraan

Komponen struktural kendaraan dapat dikategorikan sesuai dengan kepentingan bagian trailer. Misalnya, *sub-frame* dan bagian struktural dasar lainnya harus benar-benar bebas dari karat karena kerusakan pada bagian itu dapat membuat kendaraan sulit dikendalikan dan mungkin menyebabkannya kekakuan. Masalah seperti itu mungkin juga akan meningkatkan peluang kecelakaan

## Struktur Primer

Kategori ini mencakup segala struktur atau komponen yang jika rusak akan membuat kendaraan tidak terkendali atau sangat tidak aman. Komponen struktur trailernya:

1. Struktural utama seperti *sub-frame* dan *main frame*.
2. Pemasangan suspensi dan komponennya.
3. Titik dudukan perangkat setir.
4. Semua panel lantai.

## Struktur Sekunder

Kategori kedua mencakup struktur atau komponen apa saja yang jika berkarat tidak akan langsung memengaruhi kemampuan kontrol kendaraan. Biasanya, karat permukaan tidak akan terjadi karena sudah diantisipasi dengan perawatan rutin.

1. *Mudflap* (slebor roda) dan *fender*
2. Atap kabin atau *wing box*.

## Metode Inspeksi

Kerusakan akibat karat dan korosi bisa diketahui sejak awal sebelum karat meluas. Pengemudi harus melihat bagian bawah kendaraan, sebaiknya melakukan inspeksi sebelum dan sesudah melakukan perjalanan. "Mekanik harus memeriksa area di sekitar bagian yang dimaksudkan pengemudi dan melakukan inspeksi berkala dengan cermat. Tetapi inspeksi korosi harus dilakukan lebih sering untuk kendaraan

yang beroperasi di daerah dingin atau melewati tepi pantai," tambah Abdur.

Inspeksi visual biasanya dilakukan karena korosi serius akan muncul diawali dengan pengelupasan cat. Di bagian bawah bodi truk yang rentan terhadap karat, seperti perangkat suspensi dan komponen struktural utama meliputi sasis, lantai, kusen, dan *sub-frame*, karat bisa diperiksa dengan dengan memukul menggunakan kayu. Metode ini juga dapat digunakan untuk memeriksa keberadaan karat di daerah lain di mana kerusakan sudah terlihat seperti di dalam lengkungan roda.

"Waktu yang ideal untuk menemukan kerusakan akibat korosi adalah selama perawatan, yaitu ketika mekanik menggunakan *check list* untuk memeriksa kendaraan. Semua orang tahu seperti apa karat itu, tetapi korosi tidak selalu merupakan warna karat cokelat yang muncul. Karat bisa berwarna sama dengan logam tempat oksidasi terbentuk atau mungkin agak lebih gelap. Korosi sering terjadi seperti luka pada kulit. Seperti pembengkakan atau tonjolan yang merusak tampilan logam. Korosi juga melemahkan logam dan bagian-bagian yang menyusunnya," ungkapny.

Abdur menambahkan, "Perhatian besar harus diberikan ketika memukul, pastikan panel atau cat tidak tergores atau rusak. Harus diingat bahwa tujuan pemeriksaan tersebut adalah untuk mengetahui apakah ada karat, bukan untuk menentukan luasnya. Saat memeriksa karat serius, perlu memperhatikan titik pengelasan. Area ini sering berkarat. Panel apa pun yang terbuka dan terpapar langsung oleh air atau kelembaban, korosi harus diperbaiki jika sudah terlihat lubang karat," katanya.

Perangkat setir dapat menjadi kaku atau keras jika diabaikan, dan kurangnya *grease* pada titik mana pun tidak hanya menciptakan kekakuan tetapi juga memungkinkan oksidasi terjadi. Ini sama seperti di bawah ujung depan truk atau *tractor head*, tempat geometri setir berada. Apakah ada sesuatu di area ini yang terlihat lebih kering dari yang seharusnya? Adakah tanda-tanda gerigi rajin dilumasi secara teratur? Bagaimana dengan roda, apakah ada tanda-tanda karat di sekitar *bearing* roda? Itu bisa berarti mur dan baut roda rusak. Apakah ada tanda *seal* yang bocor atau oli berkurang?

## Perbaiki Komponen Elektrik

Truk dan *tractor head* memiliki banyak bagian listrik dan elektronik yang sensitif dan rentan terhadap korosi jika terus-menerus terkena percikan air. "Kabel yang terbuka terangkai di sepanjang sasis dan di bawah kabin mungkin akan tahan tapi tidak dalam waktu lama. Inspeksi harus memungkinkan kabel senantiasa kering dan aman terlindung," ujarnya.

Banyak konektor *plug-in* dirancang untuk menjaga kelembaban, tetapi komponen itu juga harus diposisikan aman sehingga air bisa mengalir secara alami ke bawah. Gejala kerusakan kabel bisa dilihat dari munculnya kerutan atau kulit kabel mengalami keausan dini. Bisa oleskan cairan bitumen di kabel untuk membantu mencegah korosi dan meningkatkan konduksi arus listrik. Setiap koneksi di dalam kotak sekring harus dilindungi, dan akan lebih aman jika kotak disegel dengan baik.

Berikut adalah beberapa tips untuk mengamankan kabel dan konektor.

- Jangan sekali-kali melubangi kulit kabel karena itu akan memungkinkan bahan kimia untuk masuk ke kabel dan mengoksidasi serabut kabel. Saat inspeksi sirkuit, raba dengan tangan dan rasakan tekstur kabel.
- Bersihkan oksidasi atau bentukan kelembaban yang menumpuk, terutama material yang menyebabkan lembab, dengan sering mencuci lalu mengeringkannya. Jangan mencuci terlalu kuat, karena air dapat masuk ke area yang nantinya akan menggenang.
- Setelah membersihkan, oleskan lem isolator pada colokan dan pin soket.
- Bersihkan konektor *plug-in* dengan sikat halus setiap enam bulan.

## Perbaiki Bodi Trailer

Karat di permukaan pada komponen struktur trailer tidak akan menjadi ancaman. Namun harus segera diperbaiki sebelum menjadi serius. "Perbaikannya hanya dengan meng-

hapus deposit dan oleskan pelapis anti-karat atau oli sesuai kebutuhan. Kalau memungkinkan setelah dibersihkan bisa dicat ulang dengan prosedur yang benar. Aplikasikan lapisan anti-karat dengan merata dan menutup semua permukaan," kata Abdur.

Perbaikan yang dilakukan pada komponen struktur trailer dengan *body compound* tidak akan menyelesaikan masalah. Tapi, lapisan tipis *fiberglass* bisa digunakan untuk menghaluskan komponen non-struktural. Setelah kendaraan diinspeksi, perbaikan ke komponen struktur trailer sebaiknya jangan terburu-buru. Cara terbaik adalah awali memeriksa ulang strukturnya lalu melapiskan *fiberglass* di atas permukaan.

Mungkin tempat paling berbahaya untuk korosi pada trailer adalah pengait trailer dan area di atasnya. Korosi yang melemahkan struktur tersebut mengancam kemampuannya untuk menjaga trailer tetap melekat pada kendaraan yang menariknya.

Inspeksi yang tepat adalah dengan memarkir trailer di permukaan tanah yang kuat dan datar. Trailer harus bersih dari minyak dan kotoran sehingga semua terlihat jelas. "Kemudian inspeksi bisa dimulai. Dari bawah pengait trailer, perhatikan permukaan atas dan bawahnya. Beberapa trailer memiliki bibir pengangkat yang memanjang beberapa inci ke depan dari ujung depan. Bagaimana kondisi area itu dan seberapa kuat? Ketuk dengan kayu dan dengarkan suara plat besi yang terdengar. Lalu, amati sedikit ke belakang. Periksa setiap sambungan pengelasan, apakah *bearing* pengait bisa berputar secara bebas saat kendaraan belok? Apakah *bearing* tegak lurus terhadap permukaan lempeng? Apakah *bearing* itu kencang dan tampak aus pada permukaannya? Sebenarnya cukup sederhana, hanya perlu waktu sebentar dan cermat," pesannya.

Karat yang meluas pada komponen non-struktural hanya dapat diperbaiki dengan mengganti plat yang terkena karat atau sepenuhnya membersihkan semua material yang berkarat dan memperkuatnya sehingga kekuatan asli plat akan kembali. Jika menemukan karat di struktur trailer perbaikan pertama biasanya dengan melapisi memberikan lapisan bitumen.

# Waspadai Spot Tersembunyi di Truk Anda

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

Banyak kendaraan telah dimodifikasi dari spesifikasi orisinal kendaraan aslinya. Modifikasi ini terkadang mengarah pada perilaku bahaya bahkan dimanfaatkan oleh oknum untuk tindak kriminal. Ada kompartemen dalam kendaraan yang cukup implisit, artinya kompartemen tidak dapat dilihat dengan mata telanjang tetapi merupakan bagian alami dari kendaraan. Di sisi lain, ada beberapa kompartemen yang dianggap palsu, artinya kompartemen itu bukan bagian alami dari kendaraan dan secara khusus dibuat untuk menyembunyikan barang.

Wahyu Fanani Kepala Bengkel PT Bintang Margajaya Gresik mengatakan, "Banyak kompartemen asli dari pabrikan yang dimanfaatkan di luar dari fungsinya, artinya ada ruang kosong yang sengaja dibuat pabrik untuk menyimpan berkas atau dokumen perjalanan. Spot ini perlu diperiksa sesekali ketika melakukan *maintenance* rutin untuk mencegah pihak-pihak yang menyalahgunakannya," katanya.

## Kabin Truk atau *Head Tractor*

Pemeriksaan kompartemen dengan melihat pada tanda-tanda yang ditinggalkan.

- **Kompartemen orisinal.** Produsen pasti menyiapkan kompartemen untuk seluruh kendaraan. Biasanya kompartemen menjadi tempat yang baik untuk menyembunyikan barang. Awali pemeriksaan dari sini.
- **Baut dan atau sekrup baru.** Setiap barang baru pasti tidak ada cacat dan mengkilap, jika ada sesuatu yang di dalamnya sudah diubah, dimodifikasi, atau dipindahkan, maka akan tampak bekas obeng pada baut atau sekrup yang menunjukkan pelepasan dan pemasangan kembali.
- **Cari goresan yang tidak biasa atau tanda-tanda lain dari kerusakan.** Goresan yang tidak biasa atau tanda-tanda lain menunjukkan bahwa area tersebut mungkin telah dimodifikasi, diperbaiki, atau diganti tanpa prosedur yang baik. Biasanya akan tampak goresan pada permukaan logam atau plastik atau mengembang sedikit.
- **Periksa sisa-sisa kabel listrik, selotip, atau barang serupa.** Bahan-bahan ini banyak digunakan untuk merapikan atau memasang komponen lain di luar fungsi kendaraan.
- **Periksa apakah ada area yang kotor atau komponen yang terlihat bersih atau dibersihkan.** "Pembersihan di area tersebut yang biasanya kotor menunjukkan item-item ini baru atau baru saja diperbaiki atau dimodifikasi. Pengemudi atau *manager fleet* harusnya bisa menjelaskan mengapa ada komponen baru atau bekas dibersihkan di kendaraan," tambah Wahyu.
- **Periksa apakah ada pengelasan baru atau rusak.** Cara menyembunyikan barang di bagian terdalam kendaraan adalah menutupi dengan lembaran plat lalu dilas. Terkadang ada pengelasan lama yang dirusak dulu lalu mengelas kembali untuk menutupinya.
- **Waspadai juga jika ada bekas sidik jari berminyak.** Bekas dari tangan kotor atau noda yang tersisa pada suatu area yang seharusnya jarang terkena tangan dapat mengindikasikan area tersebut baru saja diakses.



Cover pintu harus tetap rapi, tanpa bekas congkelan

## Eksterior Truk

- **Kabel lampu dan lampu belakang.** Periksa kabel dan lampu dengan menghubungkan aki ke detonator. Dengan demikian, akan terlihat fungsi kabel sebenarnya.
- **Periksa area di sekitar pengait trailer di belakang kabin.** Periksa area ini di mana tempatnya terpasang ujung sasis dari tanda-tanda modifikasi. Perlu juga membandingkan dengan komponen dari truk lain.
- **Pipa knalpot juga bisa digunakan untuk menyembunyikan sesuatu karena pada dasarnya knalpot digunakan untuk membuang gas.** Periksa jalur knalpot apakah ada penambahan jalur lain yang tidak difungsikan untuk jalur asap.
- **Periksa secara visual area di antara fender depan dan radiatornya.** Apakah ada benda asing yang diletakkan di area ini karena area ini juga dilewati jalur kabel listrik untuk lampu depan dan aksesoris.
- **Kotak aki.** Periksa apakah aki sudah terhubung dengan benar. Jika pada kotak tersebut ada ruang kosong atau aki yang tidak terhubung bisa menanyakan kepada pengemudi atau *fleet manager*.

## Tangki BBM

Tangki BBM adalah area yang sangat mungkin untuk menyembunyikan barang yang tidak terlalu besar.

- **Periksa pengelasan baru yang tidak biasa di bawah pengaman aki.** Pengaman aki yang tidak bersentuhan langsung dengan tangki bisa dikarenakan ada tonjolan yang mengganjalnya.
- **Tangki bahan bakar terpisah.** Di beberapa merek truk ada tangki BBM cadangan, pastikan tangki cadangan berisi BBM atau oli hidrolik.
- **Ketuk tangki secara acak di beberapa bagian, dengarkan bunyi yang tidak lazim.** Jika ada sesuatu di tangki selain BBM, periksa apakah mendengar bunyi yang berbeda.
- **Tidak ada koneksi apa pun ke tangki.** Jika ada sesuatu di tangki selain BBM, bisa saja tangki digunakan untuk kamuflase tempat menyembunyikan sesuatu.
- **Rasakan tangki BBM dengan tangan untuk memeriksa temperatur yang tidak lazim.** Normalnya pada tangki sebelah atas akan terasa hangat dan pada bagian bawah terasa sedikit lebih dingin.



Jok dan dashboard adalah lokasi favorit pengemudi karena mudah diakses

## Ban

- **Pukul ban dengan alat tumpul.** Di dalam ban harus kosong atau bunyi nyaring atau bunyi khas ban. Ban yang terdengar padat atau tidak kosong ini bisa merupakan ancaman.
- **Periksa tampilan mur roda.** Pembersihan pada mur roda menunjukkan ban baru saja dilepas.
- **Waspada terhadap penambahan ban cadangan atau dudukan tambahan.** Ini dapat digunakan untuk menyembunyikan sesuatu yang berbahaya.

## Kompartemen Mesin

- **Rasakan radiator dan area-area yang terasa lebih dingin.** Radiator harus memiliki suhu merata di semua permukaan. Area yang lebih dingin mengindikasikan bagian dari radiator tidak berfungsi dan karenanya terdapat celah yang tidak biasa.
- **Periksa wadah cairan pencuci kaca depan.** Pastikan cairan tidak berubah, perubahan bisa menjadi keruh atau bening, atau bisa saja ada sesuatu yang disimpan di dalamnya.
- **Periksa filter udara dari benda asing.** "Pada sebagian besar merek truk, tutup filter udara mudah dilepas. Sebenarnya mesin dapat berjalan meskipun filter udara ada sumbatan. Tempat tersebut juga bisa menjadi lokasi untuk menyembunyikan sesuatu yang berbahaya. Sembari memeriksa filter, raba dengan jari untuk memeriksa ke dalam filter," ungkapnya.
- **Periksa saluran filter oli untuk memastikan apakah ada benda asing atau saluran baru yang dibuat melewati jalur filter.** Filter oli juga dapat dimodifikasi untuk menampung material asing saat mesin sedang berjalan.
- **Periksa kontainer oli di bawah blok mesin.** Apakah ada modifikasi pada area tersebut. Cari saluran atau kabel yang masuk wadah tersebut.
- **Periksa firewall apakah ada tanda-tanda modifikasi atau kerusakan,** terutama cari tanda-tanda lembaran logam baru yang menunjukkan kemungkinan ada sesuatu yang disembunyikan di belakang *firewall*.



Seharusnya jahitan alas tempat tidur rapi, tidak ada bekas dijahit ulang

## Di Dalam Kompartemen Penumpang

---

Perhatikan baik-baik pada dasbor, apakah ada bodi yang rusak atau pemasangan yang tidak bisa rapi dan rapat. Di balik dasbor ada rongga untuk akses kabel dan aksesoris. Periksa secara visual dari bawah, apakah ada aksesoris asing yang terpasang.

- **Periksa ventilasi yang terpasang di dasbor.** "Ventilasi sangat mungkin menjadi lokasi untuk menyembunyikan sesuatu. Umumnya pengemudi biasa menyimpan beberapa rokok di sini karena aksesnya mudah dicapai dengan tangan saat mengemudi. Tetapi, bisa saja menemukan barang selain rokok," katanya.
- **Periksa tampilan kursi penumpang,** dari tonjolan atau jahitan baru.
- **Ayunan pintu.** Waspada perasaan yang muncul ketika pintu terasa berat saat diayunkan. Bisa saja sesuatu disembunyikan dalam rongga pintu.

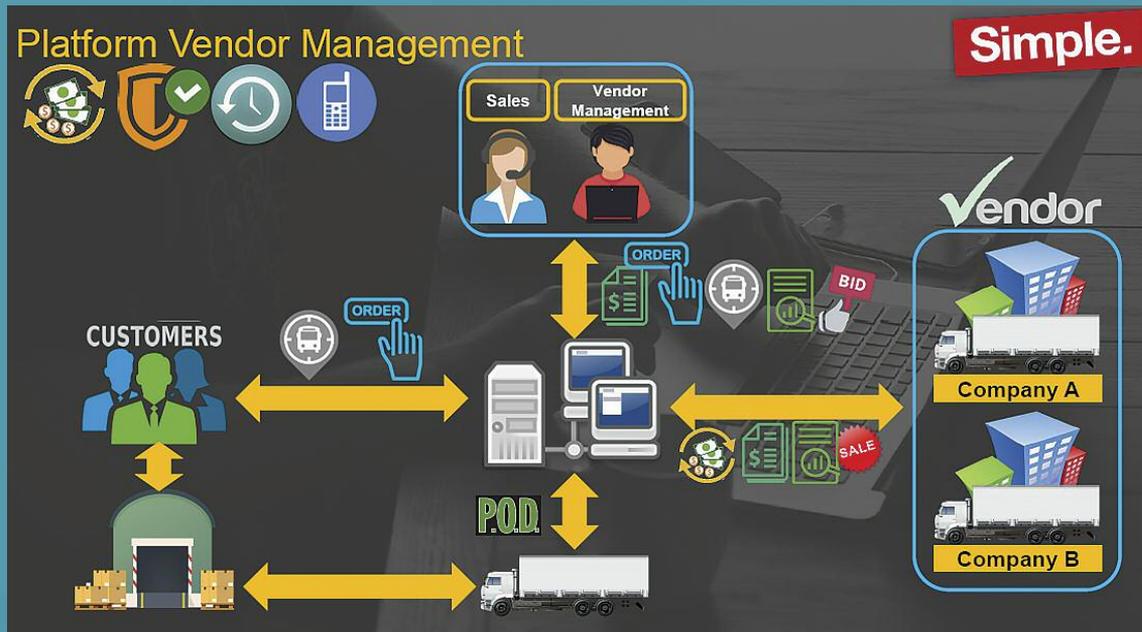
- **Periksa karpet atau lantai dari bekas modifikasi.** Biasanya, jika ada yang disembunyikan, lantai akan tampak terlalu tebal.
- **Cari barang pribadi, wadah, tas dan perangkat yang tampaknya tidak pada tempatnya.** Sesuatu bisa disembunyikan di lokasi barang-barang tersebut disimpan. Jika barang pribadi tergeletak begitu saja, bisa saja kompartemen untuk barang-barang itu dimanfaatkan untuk keperluan lain.
- **Periksa speaker di kabin dan tempat tidur.** Celah atau kompartemen asli pabrikan bisa menjadi lokasi menyembunyikan barang.
- **Dinding dan langit-langit tempat tidur, seharusnya tidak memiliki tampilan yang tidak terlalu tebal.** Periksa hal tak lazim seperti tonjolan atau tekstur di langit-langit.

## Di Bawah Truk

---

Pastikan semua koneksi terpasang dengan benar seperti tangki bensin, filter BBM, pipa knalpot, dan kabel-kebel.

- **Periksa dari bawah apakah ada modifikasi sasis atau kompartemen.** Jika area tersebut lebih dingin daripada yang lain, bisa jadi ada ruang pemisah yang dimanfaatkan untuk sesuatu yang berbahaya.
- **Waspada terhadap tanda-tanda hardware yang baru dipasang.** Pengemudi harus bisa menjelaskan setiap perbaikan atau modifikasi pada kendaraan.
- **Cari tangki cadangan atau tambahan,** pada kendaraan yang tidak memiliki fungsi pendukung kinerja mesin.
- **Waspada terhadap ban baru di trailer.** Umumnya ban baru dipasang satu set lengkap.
- **Cari tangki udara pada perangkat pengereman.** Udara diperlukan untuk sistem pengereman, pada trailer biasanya berada di dekat as roda belakang. Tangki ini harus berisi udara bertekanan. Gunakan meteran pemeriksa tekanan udara untuk inspeksi. Jika tidak ada tekanan udara, tangki bisa dimanfaatkan untuk keperluan lain yang membahayakan kendaraan. Pengemudi harus bisa menjelaskan kondisi tangki tersebut.



# Vendor Management

## Orientasi Layanan bukan Keuntungan

Teks: Abdul Wachid / Foto: Dok. ILC

Perusahaan angkutan barang pada momen tertentu sering mengalami permintaan jasa atau sebaliknya. Mereka pada periode tertentu jumlah permintaan order pengirimannya melebihi jumlah armada yang dimiliki. Dibutuhkan *vendor management* yang berfungsi sebagai pencari mitra, yakni pemilik truk agar bersedia bekerja sama menyiapkan kekurangan armada yang dibutuhkan.

"Misalnya ada *customer* per harinya membutuhkan empat truk, sementara jumlah truk yang dimiliki perusahaan *trucking* hanya dua unit. Pilihannya ada tiga, mengabaikan order tersebut, membeli truk baru atau mencari rekanan pemilik truk lain. Pilihan ketiga ini yang dimaksud *vendor management*," jelas Teguh Siswanto, Chariman Indonesian Logistics Community.

Menurutnya, jika melakukan pengadaan armada baru terdapat beberapa konsekuensi dan risiko. Sebab pemilik truk harus merogoh kocek kekurangan perusahaan untuk kebutuhan uang muka kendaraan, cicilan, gaji karyawan, dan uang jalan sopir. Selain itu, diperlukan rekrutmen sopir, kenek, mekanik hingga tenaga urusan operasional atau administrasi. Perusahaan harus memikirkan area parkir pada saat kendaraan sedang menganggur serta ditambah risiko kerugian akibat insiden kecelakaan.

Kalau pun terpaksa harus pengadaan baru, perusahaan harus sudah berhitung tentang kepastian order muatan. "Beli truk delapan unit tapi kenyataannya permintaan muatan di bawahnya, ini tidak aman. Makanya perlu bermitra dulu untuk tahu berapa kebutuhan sebenarnya. Kami pantau dalam beberapa waktu tiga sampai enam bulan berapa rata-rata kebutuhan. Setelah itu baru putuskan untuk beli," katanya.

Di dalam *vendor management*, yang dibutuhkan perusahaan hanya sebuah tim atau perorangan yang memiliki kemampuan manajemen. Ditambah, perusahaan menyiapkan mekanisme dalam memilih dan

menyeleksi *vendor trucking*. Selebihnya, perusahaan hanya perlu menyiapkan pembayaran untuk *vendor trucking*.

Proses pemilihan atau seleksi *vendor trucking* tidak boleh asal-asalan. Perusahaan harus memastikan status dan kondisi perusahaan calon mitra. Jangan sampai mitra yang dilibatkan ternyata hanya pihak ketiga bukan pemilik armada langsung. Perusahaan wajib mempelajari mendalam calon mitranya, mulai dari armada yang dimiliki, sopir yang dipekerjakan sampai standar layanan yang diterapkan.

**“Misal kami dapat *customer* untuk angkut muatan kimia. Terus *vendor* yang kami akan ajak ternyata tidak punya standar operasional dan layanan. Sopirnya *nggak* pakai seragam, cuma pakai sandal jepit. Itu *nggak* mungkin diterima karena akan berdampak citra buruk kepada *customer*,” ujar Teguh.**

Agar mudah dalam memilih dan menyeleksi *vendor trucking*, perusahaan harus memiliki database perusahaan *trucking* sebanyak mungkin. Untuk memperoleh database tersebut perusahaan bisa menempuh banyak metode seperti penawaran jasa atau lelang. Perusahaan bisa melibatkan diri dalam beberapa asosiasi yang terkait dengan bisnis *trucking*. Alternatif lain, perusahaan bisa membuat *platform* berbasis teknologi informasi yang memungkinkan mitra tertarik bergabung dengan sendirinya.

## Akan terus Dibutuhkan

Pengamatan Teguh, sejauh ini perusahaan trucking yang menerapkan *vendor management* masih menggunakan metode konvensional mulai dari pemasaran baik terhadap *customer* dan *vendor trucking*, perusahaan masih mengandalkan lewat telepon. Hal ini termasuk dalam pengawasan untuk memastikan posisi kendaraan atau barang.

Metode konvensional membuat *vendor trucking* harus menunggu lama pembayaran karena berkas POD harus dikirim melalui pos dan harus melewati pemberi muatan dahulu sebelum diterima pemilik barang. "Cara konvensional sudah tidak efektif dan efisien. Sekarang sudah ada teknologi atau *platform*-nya untuk membuat semuanya lebih cepat dan mudah. Pakai yang berbasis teknologi saja lebih baik," katanya.

Dalam menerapkan *vendor management*, perusahaan tidak boleh beorientasi pada keuntungan secara berlebihan. Cara ini akan membuat perusahaan menekan mitranya untuk menurunkan tarif angkut. Imbasnya mitra akan tidak maksimal memberi layanan, seperti armada yang digunakan sudah tua. Kondisi ini akan memiliki risiko terhadap insiden kecelakaan yang ujungnya pemilik barang akan komplain.

"Setiap perusahaan punya kebijakan berbeda-beda. Ada perusahaan yang memanfaatkan *vendor management* benar-benar untuk mencari untung sebesar-besarnya sekitar 12-20 persen. Ada juga yang hanya mengambil untung sedikit sekitar 6-7 persen per order muatan. Mereka yang ambil untung sedikit berpikir faktor kali alias asal jumlah muatan banyak, kemudian ada terus," tuturnya.

Teguh mengatakan, perusahaan yang berorientasi pada layanan akan cenderung lebih berhasil dalam menerapkan *vendor management*. Mereka akan bisa memantau dan memastikan bahwa standar layanan yang diberikan sesuai dengan yang diinginkan. Pihak mitra akan lebih loyal kepada perusahaan tanpa berpikir untuk mengalihkan armadanya ke perusahaan lain.

Sementara perusahaan *trucking* yang memaksakan keuntungan akan kesulitan mencari mitra. Perusahaan kebingungan mencari armada karena *vendor trucking* yang telah bergabung tidak transparan terhadap jumlah armadanya. Perusahaan akan semakin direpotkan ketika sudah *deal* dengan pemilik barang setika *vendor trucking* yang diharapkan memilih mundur.

Ia menambahkan, *vendor management* ke depan akan selalu dibutuhkan oleh perusahaan *trucking*. Terutama bagi perusahaan yang ingin berkembang dan memiliki rencana ekspansi. Adanya *vendor management* membuat ekosistem *trucking* lebih baik karena memberdayakan perusahaan *trucking* kecil. Dengan begitu *supply-demand* akan tetap terjaga, pemilik barang tidak akan kesulitan mencari angkutan.

**“Mereka ini yang menerapkan *vendor management* rata-rata perusahaan *trucking* level menengah sampai atas. Sejauh ini mereka cukup membantu bagi perusahaan-perusahaan *trucking* kecil yang kesulitan memperoleh muatan. Justru ini menjadi pintu masuk bagi *trucking* kecil untuk berkembang menjadi besar,”** tutupnya.



**Teguh Siswanto**  
Teguh Siswanto, Chairman ILC



TRUK SPESIAL

DUMP TRUCK AERO

*Dump Truck Aero*

## **Bak Lengkung, Kokoh Atasi Muatan Berat**

| Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi



Ada beragam jenis *dump* di Indonesia. Jenis *dump truck* bisa dibedakan berdasarkan kegunaan. Maksudnya, satu jenis *dump truck* tidak bisa memberikan semua fungsi yang diinginkan customer.

Karno Surahmat Kepala Proyek PT Kamal Bumi Jaya menjelaskan, "Salah satu jenis *dump truck* standar yang sangat familiar adalah truk sampah. Tetapi ada perbedaan antara *dump truck* standar dan *dump truck moving*. Dari ukuran bak dan desain ada sedikit perbedaan," katanya. Berikut beberapa jenis *dump truck* yang umum digunakan Indonesia.



Landasan aero gunakan plat 8 mm



Mainframe UNP 200 untuk landasan sasis



Kontrol dump truk di sebelah bangku pengemudi

## **Dump Truck Standar**

Ini adalah jenis *dump truck* yang paling sering dijumpai. "Bentuk bak standar dan desainnya memang untuk mengangkut pasir, tanah, dan sampah. Truk ini memiliki rangka yang terpasang ke bodi kendaraan. Banyak dari jenis ini mulai dari satu as roda kemudi depan dan satu atau dua as roda belakang. Perbedaan as memungkinkan truk mengakomodasi bobot lebih tanpa mengurangi tenaga atau kemampuannya. Di luar dinding bak ada rangka penguatan yang dilas langsung dengan plat besi," katanya.

Perbedaan besar *dump truck* standar ini adalah *wheelbase* yang lebih kecil. *Wheelbase* ini memengaruhi seberapa banyak muatan dan kinerja kendaraan. Berkat bodi yang lebih kecil, pengemudi akan lebih mudah untuk mengendalikan kendaraan. Berbeda dengan *wheelbase* yang lebih besar, pengemudi mungkin mengalami kesulitan bermanuver di area yang sempit atau tikungan tajam.

## Transfer Dump Truck

Tipe *dump truck* ini jarang sekali terlihat di jalan umum karena umumnya ada di area pertambangan atau perkebunan. Di area konstruksi, truk jenis ini biasa digunakan untuk mengangkut agregat pasir batu, kayu, kerikil, atau aspal.

Desain bak yang lebih kurang sama dengan *dump truck* standar, tetapi ada penambahan gandengan. Penambahan gandengan ini untuk memaksimalkan kinerja truk. Jika banyak muatan yang harus dibawa, waktu yang digunakan akan lebih cepat dibandingkan *dump truck* standar. "Selain itu, karena truk ini bekerja di area tertentu, seperti konstruksi, pertambangan atau hutan, kadang batasan tonase tidak diperhatikan. Muatan dinaikkan ke bak, pengemudi tinggal membawa ke lokasi bongkar. Lokasi bongkar pun umumnya masih dalam satu area yang sama," jelas Karno.

Tidak terlalu mengejutkan jika jenis truk ini mampu mengangkut lebih banyak muatan. Truk jenis ini sangat efisien jika jarak lokasi bongkar agak jauh. Jarak perjalanan pasti akan memengaruhi berapa kali truk akan bolak-balik, tapi masih bisa diperhitungkan oleh pengemudi.

Pada dasarnya *transfer dump truck* ini memiliki mekanisme dumping yang sama, namun sekali berangkat bisa mengangkut dua atau tiga kali muatan tergantung gandengan yang dimiliki. Mekanisme dumping juga diaplikasikan pada gandengannya.

## Truk Super-dump

Ini juga jenis *dump truck* yang jarang ditemui di jalan. *Super-dump* ini hanya ada di area tambang dan konstruksi besar. Selain investasi yang mahal, manuver *super-dump* memerlukan area yang luas. *Super-dump* menawarkan lebih banyak muatan, tetapi tidak menggunakan gandengan. *Super-dump* cocok sekali untuk proyek yang mengutamakan produktivitas dan efektivitas kendaraan.

Jenis kendaraan ini sekilas seperti *dump truck* standar, tetapi ada tambahan as roda belakang yang jika tidak digunakan menempel pada pintu belakang. Mekanisme ada pada bak *dump* yang bisa memanjang. Dengan bak yang panjang dan muatan lebih banyak serta pilihan as roda belakang, sangat menghemat biaya operasional untuk BBM dan ban.

## Dump Truck Aero

Secara desain kendaraan ini masuk dalam keluarga *dump truck* standar. Franky Sutjahjo *Marketing Manager* Master Karoseri menjelaskan, umumnya bak *dump aero* dibangun dengan bentuk plat besi bending yang memiliki tebal enam mm. "Untuk lantai pada kendaraan ini, kami menggunakan plat lebih tebal dari dinding, yaitu delapan mm. Profil aero untuk lantai melengkung dari bawah lalu ke samping," jelasnya.

Dengan dimensi yang kokoh, Karoseri Master menggunakan plat khusus untuk *aero dump* buatan perusahaan baja terkenal di Cilegon. Plat UNP dipilih untuk menopang bak *dump*. Plat UNP adalah plat baja berbentuk kanal U. Material ini diproduksi dengan membentuk profil huruf U. Besi UNP merupakan bagian dari



Body lengkung cocok untuk kubikasi besar



Single hidrolik tonase maksimal 26 ton

pengembangan konstruksi baja, biasanya digunakan untuk struktur tangga pada bangunan, konstruksi bak mobil atau truk seperti keperluan penutup dudukan atap rumah. Besi UNP ini juga bisa dimanfaatkan untuk konstruksi baja berat baik pada bangunan rangka baja atau jembatan baja. Tinggal menyesuaikan profil ukuran saja, ukuran yang tersedia UNP 100 hingga UNP 350. "Tipe plat baja UNP 200 ada jenis sasis yang kami gunakan untuk landasan *dump*-nya. Jadi sasis itu ada *mainframe* dan *subframe*. *Mainframe* ini menggunakan plat UNP 200 untuk atas dan bawah. Karakter plat ini memang sangat kuat sehingga cocok untuk bak *dump*. Memang spek tersebut adalah permintaan dari *customer*. Besi UNP berbentuk lonjoran dalam ukuran 12 m, kami potong sesuai kebutuhan," tambahnya.

*Dump truck aero* biasa digunakan untuk membawa muatan berat. Bentuk desain *aero* mampu menahan beban agregat kasar seperti kerikil atau batu. Meskipun tanpa penguatan rangka dinding bak seperti *dump* standar, dinding *dump* andal menahan beban pasir batu, pupuk curah, pasir besi, dan hasil perkebunan karena memanfaatkan lengkung plat tanpa sambungan. Tonase muatan mengikuti spesifikasi unit.

“Kendaraan ini juga melalui serangkaian tes sebelum dikirim ke *customer*. Pertama adalah tes ketahanan hidrolik. Tes ini kami lakukan dengan posisi bak *dumping*. Jika ada kebocoran pada *pipeline* hidrolik, maka bak akan turun sendiri. Jika normal, posisi *dumping* akan bertahan. Kedua, tes fisik bak. Beberapa pemeriksaan dilakukan untuk memeriksa pengelasan di dinding dan lantai baik,” kata Franky.



## Pasuruan Truk Nusantara Berawal dari ingin Angkat Derajat Sopir



Pasuruan Truk Nusantara (PTN) adalah sebuah komunitas pelaku transportasi darat dari Pasuruan, yang mayoritas anggota aktifnya adalah pemilik kendaraan dan pengemudi truk. PTN adalah komunitas truk yang sudah mengantongi izin dari Kemenkumham. "Anggota kami bisa dari mana saja, truk apa pun boleh gabung. Kami tidak membatasi jenis truknya, mulai mobil *pick-up*, truk engkel, *dump truck* hingga tronton bisa menjadi anggota, asalkan siap mematuhi aturan di komunitas," kata Freddy Setiawan Ketua Harian PTN.

PTN yang resmi berdiri pada Agustus 2018 ini dibentuk atas dasar kekeluargaan sesama pengemudi di Pasuruan. Berbicara mengenai itu, Freddy berharap sopir yang bergabung di PTN bisa meningkatkan taraf hidupnya. "Di dunia transportasi darat ini kan sopir tidak bisa berdiri sendiri, harus ada ada pemilik kendaraan. Sebaliknya, pemilik kendaraan juga tidak bisa tanpa sopir. Saya dulunya juga sopir dengan gaji Rp 150 ribu sebulan. Saya mulai dari jadi kenek dulu. Sekarang saya sudah punya armada truk. Saya juga ingin sopir yang kerja di saya bisa mengalami perubahan seperti yang saya alami," kata Freddy.

Dari keinginan yang sama beberapa pendirinya, PTN dibentuk dari ide awal mengangkat derajat sopir Pasuruan dengan cara mereka sendiri. "Kami bertemu, mendiskusikan bagaimana caranya bisa mengangkat Pasuruan ini dengan cara yang kami bisa. Kami bentuklah organisasi dan untungnya di Pasuruan ini banyak pabrik sehingga bisa minta dukungan dalam hal muatan. Tujuan kami di organisasi ini adalah agar sopir-sopir ini tadi yang sudah pegang truk tapi belum bisa rutin bayar setoran ke pemilik kendaraan menjadi bisa rutin bayarnya dan lebihnya bisa diberikan ke keluarga," tambah Freddy.

Setelah resmi terbentuk, PTN segera berbenah melegalkan komunitas hingga diakui secara resmi Kemenkumham. "Setelah mendapat izin resmi, kami berani diri mencetak kartu anggota. Anggota aktif yang

tercatat hingga sekarang ada 131 orang. Selain sosmed, ada grup Whatsapp untuk koordinasi muatan antar-anggota. Setiap bulan, anggota wajib menyetor iuran komunitas. Uang itu untuk kelangsungan komunitas dan acara-acaranya. Jadi di PTN sudah komplrit ada bengkelnya, ada anggota yang siap bantu cari onderdil jika memang dibutuhkan dan terpenting kalau mau adakan acara tidak perlu ada tarikan uang lagi," ungkapnya.

Pengurus PTN juga berkomitmen untuk senantiasa aktif 24 jam jika ada anggota yang mengalami kendala di mana saja. "Kami pengurus, ponsel aktif 24 jam. Jadi misal ada teman sopir di luar kota mau pulang tapi tidak ada muatan, di grup bisa saling berbagi. Kami bantu 24 jam jika teman sopir ada kendala di mana saja. Ini juga bukan anggota PTN saja, seluruh sopir dari daerah mana saja kami bantu selagi kami bisa memberikan bantuan," terang Freddy.

Menurut Freddy jumlah anggota aktif memang tidak perlu terlalu banyak asalkan semua anggota solid dan saling membantu. "Awal dibentuk anggota PTN, anggota kami banyak sekali. Belakangan ini kami saring anggota PTN. Yang benar ikut komunitas dan punya jiwa sosial saya loloskan bersama PTN. Yang tidak mau ikut aturan PTN ya silakan keluar kami tidak memaksa dan membatasi. PTN tidak ingin banyak anggota, kalau sedikit tapi semua totalitas, itu yang saya cari. Jadi anggota yang punya loyalitas terhadap kebersamaan, persaudaraan, dan ingin saling bantu sesama kami pertahankan," tegasnya.

Untuk anggota di sosmed PTN memang sudah bercampur antara anggota aktif dengan truk lovers, atau pun sekadar penghobi truk. "Sebenarnya untuk penghobi truk bisa saja masuk jadi anggota aktif. Syaratnya, jika mereka punya angkutan, bisa masuk dan mau jalankan truk. Misalnya ada armada di PTN yang sopirnya libur, lalu kebetulan ada anggota yang punya SIM B1 dan bisa narik ya silakan," tambah Freddy perihal persyaratan anggota resmi di PTN.

“Pernah truk PTN ada kerusakan di Yogyakarta, teman-teman di sana bantu perbaiki kerusakan truk kami. Tak hanya itu, kami dibantu cari komponen pengganti juga. Mekanik juga mereka yang sediakan. Setelah beres semua, baru truk kami dipersilakan pulang ke Pasuruan. Kami selalu tumbuhkan kepedulian sosial dan persaudaraan ke anggota,” terang Freddy.



Keanggotaan PTN tidak hanya truk dari Pasuruan saja

Konsep persaudaraan PTN bisa dilihat dari logo PTN. Logo PTN tidak menggunakan tampilan depan truk seperti halnya komunitas truk lain. Logo PTN menggunakan tampilan siluet bak. Untuk menunjukkan semangat persaudaraan, PTN tidak ingin menampilkan tampilan depan truk salah satu merek.



PTN juga sharing muatan dengan komunitas lain

Selain status PTN yang diakui secara legal, komunitas truk asal Pasuruan ini juga sering mendapat undangan untuk pengarahan dan pembinaan dari Dinas Perhubungan Kabupaten Pasuruan. “Selain den-

gan pengarahan dari Dishub, kami juga dibantu untuk pengurusan dokumen kendaraan. Polres juga siap membantu kami jika ada anggota PTN yang terlibat kecelakaan dengan syarat dokumen truk, surat izin lengkap, truk laik jalan, pajak hidup di mana pun kami akan dibantu. Di sini ini kami dorong anggota untuk disiplin dan taat aturan pemerintah,” katanya.

Agenda PTN adalah *kopdar*, *anniversary*, dan *ngobar*. “Sebetulnya *kopdar* ini saya mintanya dua tahun sekali, tapi berhubung yang *Kopdar#2* ini karena ada permintaan anggota, akhirnya kami wujudkan. *Anniversary* satu tahun sekali tiap bulan Agustus, rencana tahun ini nanti di Purwodadi. Untuk *ngobar* ini tidak rutin. *Ngobar* diadakan atas permintaan pengurus regional. *Ngobar* ini biasanya selain ngumpul, juga rapat keadaan di daerah situ, evaluasi kinerja pengurus dan mendengarkan usulan,” jelas Freddy mengenai agenda komunitasnya.

PTN adalah komunitas yang terbuka untuk angkutan apa saja, sesuai dengan latar belakang pembentukannya, komunitas menomorsatukan kekeluargaan, kebersamaan, dan totalitas persaudaraan. “Kami bukan komunitas untuk kontes dan modif, karena fokus bukan ke situ, jadi kami ngumpul bukan untuk bagus-bagus truk. Tetapi, jika ada anggota yang ingin ikut kontes modif, kami persilakan karena itu hak anggota. PTN lebih fokus ke membantu jika ada kecelakaan, cari muatan, dan memerlukan perbaikan, itu kami dukung sepenuhnya,” tegas Freddy.

Untuk meminta bantuan muatan balen tidak ada syarat apa pun. Sopir hanya perlu menginformasikan daerah tujuan, waktu, dan lokasi tepatnya bongkaran. "Muatan akan kami tawarkan apa yang ada. Permintaan yang sulit, kalau ada dua sopir minta tujuannya sama. Tapi kalau tujuan berbeda pada saat yang bersamaan, kami bisa tawarkan ke mereka, tinggal mengajukan diri siapa yang mau. Kadang ada sopir minta tujuan kota tertentu saja, kalau memang sedang tidak ada, yang kami jawab tidak ada. Jadi misal ada order sama kami berikan kepada sopir pertama yang bersedia angkut. Walaupun itu di luar PTN, kami adil ke siapa yang duluan ambil, ya kami beri," ungkap Freddy.

Menyoal muatan di PTN, Freddy menjelaskan tidak terbuka untuk apa pun, tapi mayoritas adalah sembako. Asal muatan dan tujuan juga terbuka untuk siapa saja sopir yang mau berangkat. "Kami tidak membatasi daerah atau jenis muatan, misal ada muatan dari mana ke mana yang silakan. Misal ada permintaan muatan dari komunitas lain pun kami ya kasih. Kami juga sering carikan muatan balen dari komunitas lain. Jujur di PTN ini kami tidak tertutup untuk internal saja. Informasi muatan tidak hanya untuk anggota PTN saja, kami terbuka untuk muatan sopir yang membutuhkan. Kami di PTN ini cari persaudaraan. Karena siapa tahu di lain hari, PTN yang memerlukan bantuan dari komunitas lain waktu sedang di luar kota," cerita Freddy mengenai muatan untuk anggota.

Komitmen sopir untuk ambil muatan harus bisa dipegang. Ketika PTN memberikan order, mereka menjelaskan dulu detil muatan seperti tujuan, berat, besarnya, dan banyaknya lalu menawarkan ke siapa yang mau karena PTN juga mempunyai tanggung jawab ke pemilik barang. "Kami selalu menjaga komitmen untuk jujur terhadap muatan dan kondisi di jalan. Jadi sopir minta kalau semua sudah jelas dan pasti kami beri informasi. Begitu minta muatan, ya harus komitmen untuk ambil," kata Freddy mengenai muatan balen.



Waluyo Utomo, Pendiri dan pembina PTN

Tujuan awal dibentuk PTN adalah memberikan binaan kepada pengemudi yang citra di masyarakat adalah pekerjaan kasar yang hanya mengandalkan otot saja. Tujuan akhirnya adalah kesejahteraan pengemudi bisa meningkat. "Untuk mewujudkan itu kami mulai dari sini. Tentu kami berharap pemerintah juga turut mendukungnya. Apabila sopir tidak diberdayakan dengan baik misal secara kesehatan tidak terjaga, akan memperlambat pekerjaan dan berpengaruh terhadap perekonomian. Saya harap pemerintah juga bisa mempermudah BPJS dan asuransi kecelakaan. Jaminan itu yang kami harapkan. Dalam hal aturan lalu lintas, kami sudah menerima pembinaan administrasi, dengan diberikan masukan jika ada aturan baru, atau informasi pengurusan SIM. Kami berharap Pemerintah ikut mendukung kami dalam memperdayakan sopir," kata Waluyo Utomo Pendiri dan Pembina PTN.

 <p><b>APTRINDO</b> Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B 3, Jalan Yos Sudarso No. 1, Tanjung Priok, Jakarta 14320 Telp. 021-43900464</p>	 <p><b>MITSUBISHI FUSO</b> PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors Jl. Jend A. Yani, Proyek Pulo Mas, Jakarta Telp. 021 – 489 1608</p>	 <p><b>ALFI</b> Kantor Taman E3 Unit D3, Lantai 2 Jl. Dr. Ide Anak Agung Gede Agung, Jakarta 12950 Telp. 021-5795-6601</p>	 <p><b>PT. RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA</b> Commitment to Excellence Jln. Letjend Sutoyo 110-112 Waru, Sidoarjo, Jawa Timur Telp : 031-853166</p>
 <p><b>ASOSIASI LOGISTIK INDONESIA</b> Kementerian Perdagangan RI Lantai 7, Jalan M.I. Ridwan Rais No. 5, Gambir, Jakarta Telp. 021-386 3936</p>	 <p><b>PT ENDOLIF INDONESIA</b> Ruko Pulogadung Trade Centre Blok 8A No. 26. Jl. Raya Bekasi Km. 21, Kawasan Industri PT. JIEP, Jakarta Timur</p>	 <p><b>Badan Pengatur Jalan Tol</b> Kementerian Pekerjaan Umum Republik Indonesia</p> <p><b>BADAN PENGELOLA JALAN TOL</b> Jl. Pattimura 20, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan 12110 Telp. 021 - 7258063</p>	 <p><b>HJ BRIDGE AXLE</b> Komp. Duta Harapan Indah (DHI) Blog 00/12 - Jakarta Utara 14450 T : +6221 66694881 - 82, F : +6221 66694883 Email : info@dwimultimakmur.com</p>
 <p><b>DIREKTORAT JENDERAL PERHUBUNGAN LAUT KEMENHUB RI</b> Jalan Medan Merdeka Barat No.8, Jakarta 10110 Telp. (021) 3811876</p>	 <p><b>Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia</b> The Association of Indonesia Automotive Industries</p> <p><b>GAIKINDO</b> Jl Teuku Cik Ditiro I No 11 D-E-F, Jakarta Pusat. Telp.: 021 315 7178.</p>	 <p><b>PT HINO SALES MOTOR INDONESIA</b> Wisma Indomobil 2, Jl. MT. Haryono Kav.9, Jakarta Telp. 021 8564570</p>	 <p><b>ISUZU ASTRA MOTOR INDONESIA</b> Jl. Danau Sunter Utara Blok 0-3 Kav. 30, Sunter II, Jakarta Utara 021 – 650 1000</p>
 <p><b>MASTER KAROSERI</b> Jl. Pakal 1, Surabaya Barat, 60196 Telp. 031 7413008 / Fax. 031 7413008 Email. info@masterkaroseri.com</p>	 <p><b>ILC (INDONESIA LOGISTICS COMMUNITY)</b> Kompleks Kebayoran Centre Blok A6-A7 Jl. Kebayoran Baru Jakarta Selatan Indonesia Tel: 0818216118</p>	 <p><b>PT. MEGA SAMUDRATAMA</b> Tambak Langon, Asemirowo, Surabaya City, East Java 60184, Indonesia telp : +62 31 7492653</p>	 <p><b>PT PUTRA RAJAWALI KENCANA</b> Jln. Letjend Sutoyo Waru Ruko Niaga Sentosa, Waru, Indonesia T : (031) 3537939 F : (031) 3537531</p>
 <p><b>ON-TRUCKS</b> Kompleks Kebayoran Centre Blok A6-A7 Jl. Kebayoran Baru, Jakarta Selatan 12240 Telp. (021) 27 518 456</p>	 <p><b>PT Rajawali Inti</b> Membantu yang susah</p> <p><b>RAJAWALI INTI</b> Jl. Brantas Km 1, Probolinggo, Jawa Timur T : (0335) 423259</p>	 <p><b>SUPPLY CHAIN INDONESIA</b> Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impung, Bandung Telp. 022- 7205375</p>	 <p><b>UNION FILTER</b> PT Buanatama Metalindo Jalan Industri Raya 2 Blok L No. 1, Pasir Jaya, Tangerang Telp. (021) 5902075</p>

**FORM BERLANGGANAN**

**MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:**

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

u.p./ DITUJUKAN : \_\_\_\_\_

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

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

TELEPON/FAKS. : \_\_\_\_\_

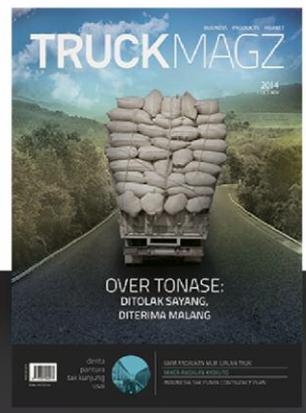
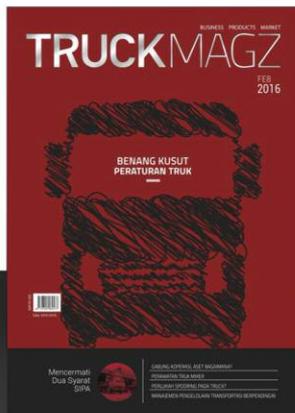
E-MAIL : \_\_\_\_\_

PEMBAYARAN : Rp \_\_\_\_\_  Tunai  Transfer

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

NOTE : MOHON BUKTI TRANSFER DILAMPIRKAN BESERTA FORMULIR YANG TELAH 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	1 TAHUN (12 EDISI)	6 BULAN ( 6 EDISI)
luran berlangganan	Rp 400.000	Rp 250.000

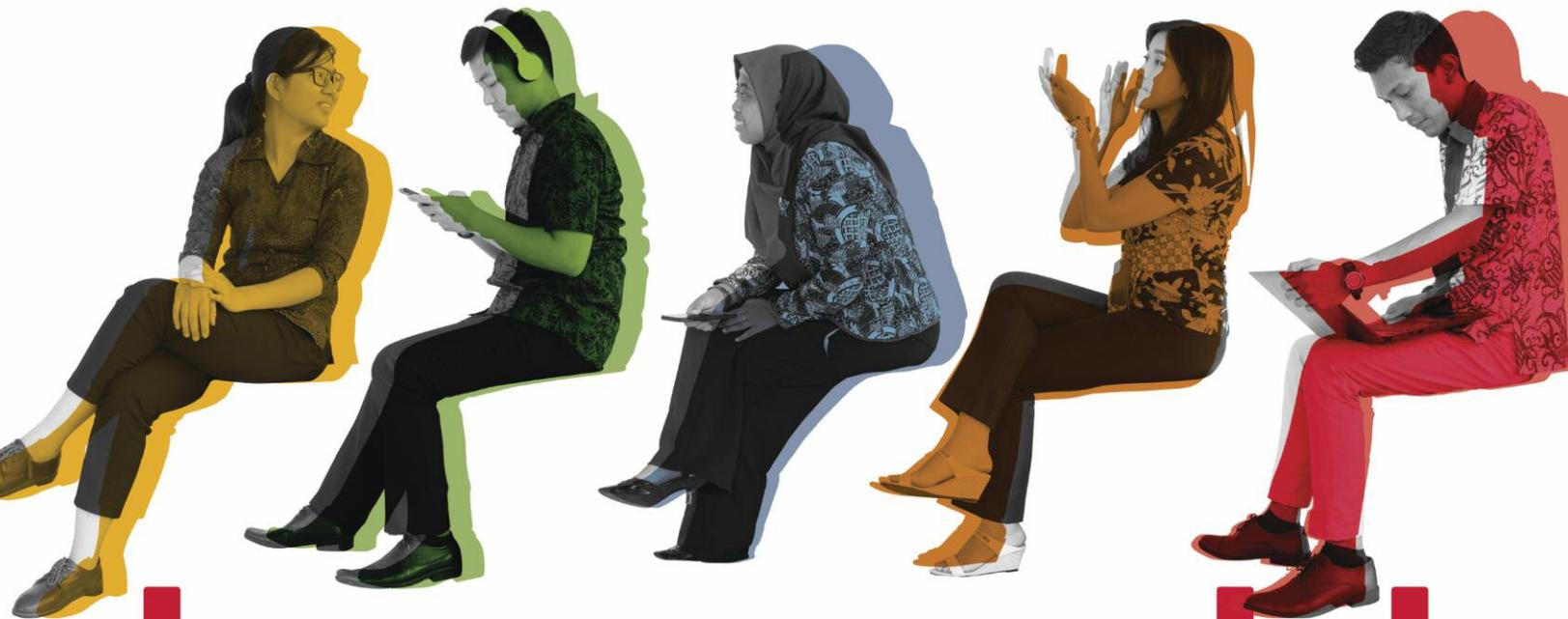
Harga Belum Termasuk Ongkos Kirim  
 Ongkos Kirim Berdasarkan Lokasi Menggunakan Jasa JNE

## PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

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

THE BIGGEST INTERNATIONAL BUS & COACH EXHIBITION  
IS COMING TO INDONESIA FOR THE FIRST TIME

WELL



# busworld®

[www.busworldsoutheastasia.org](http://www.busworldsoutheastasia.org)

**SOUTH EAST ASIA  
JAKARTA  
20-22 MAR 2019 - JIEXPO**



The other Busworld exhibitions:

CENTRAL ASIA ALMATY 25-27 JUN 2019  
EUROPE BRUSSELS 18-23 OCT 2019  
LATIN AMERICA 2020  
CHINA SHANGHAI 18-20 MAR 2020

TURKEY IZMIR 2020  
INDIA BENGALURU 2020  
RUSSIA MOSCOW 2020  
[www.busworld.org](http://www.busworld.org)

