

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

JAN
2019



MENGINTIP PROYEKSI BISNIS LOGISTIK



IDR 50.000



9 772355 584573

Edisi 55 / V / 2019

**INDONESIA GAPAI
ARAH PEMBANGUNAN
YANG LEBIH BAIK**



WAREHOUSE DALAM PERSPEKTIF SUPPLY CHAIN

TIPS MEMILIH PERANGKAT GPS

TRUK TIPE BARU RILIS 2019

TIPS ANTISIPASI KEBAKARAN TRUK

TRUCKMAGZ

SUBSCRIBE NOW!

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)



SAILUN

STILL THE BEST

***Serahkan masalah ban anda kepada kami.
Biar kami memberikan solusi terhemat untuk anda.***



S811 S711 S917

PT VERON INDONESIA (JAKARTA)

Komp. Pergudangan Prima Centre 1
Blok. D30 Jl. Pesing Poglar No. 11, Jakarta Barat.
Telp. (021) 29518999 (Hunting) Fax. (021) 29518991

PT VERON INDONESIA (SURABAYA)

Pergudangan Indoserena
Jl. Tambak Sawah blok A No. 38AB Waru-Sidoarjo, Jawa Timur.
Telp. (031) 9968 1388





Proyeksi Bisnis Logistik 2019

Kinerja bisnis logistik dan angkutan barang pada tahun 2019 diprediksi akan mengalami pertumbuhan. Mengacu data pertumbuhan *market size* tahunan bisnis logistik dan transportasi barang dari Asosiasi Logistik Indonesia, secara CAGR diperkirakan tumbuh dari estimasi 15,3 persen di 2018 menjadi 15,6 persen pada 2019. Didukung pula data *Logistics Performance Index* (LPI) tahun 2018 dari Bank Dunia, LPI Indonesia membaik dari posisi 63 pada 2016 naik ke peringkat 46 di 2018.

Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia juga memberi catatan, dari sisi belanja logistik akan mengalami peningkatan sekitar 10,4 persen. Industri makanan dan minuman serta *consumer goods* masih akan berperan di tahun ini. Proyeksi ini diperkuat data Gabungan Pengusaha Makanan dan Minuman seluruh Indonesia, yang memperkirakan peningkatan di industri makanan dan minuman akan mencapai 8-9 persen pada 2019. Hal ini pun berdampak pada pertumbuhan industri *trucking* sepanjang 2018 yang meningkat hingga 15 persen dibandingkan tahun sebelumnya. Kondisi ini lantaran 60 persen perusahaan truk mutakhirnya ditopang dari angkutan *consumer goods*, dan tahun 2019 diprediksi bakal terus bertumbuh. Begitu juga dengan bisnis kurir, dengan potensi pasarnya yang diperkirakan mencapai Rp 130 miliar dolar sampai dengan tahun 2020. Proyeksi ini didasarkan atas pertumbuhan angkutan ekspres dari *e-commerce*.

Meski demikian, isu ketimpangan arus barang antara Indonesia barat dan Indonesia timur masih menjadi PR besar kita semua. Meskipun tol laut sudah berjalan hampir empat tahun, kenyataannya pergerakan barang dari timur ke barat masih minim. Dalam hal ini pemerintah diharapkan segera mendorong pergerakan barang dan pemerataan industrinya, selain melibatkan pihak swasta nasional dalam bisnis pelayaran niaganya agar tercipta kolaborasi antara BUMN dan swasta. Tidak hanya berhenti di situ, infrastruktur jalan sebagai simpul integrasi jaringan transportasi logistik nasional juga perlu dibenahi demi efisiensi logistik ke depannya. Pembangunan infrastruktur jalan sebaiknya dibarengi dengan perencanaan yang matang dalam regulasi, dan dalam mendesain jalan juga perlu mempertimbangkan dari perspektif logistiknya.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Penanggung Jawab
/Pemimpin Redaksi
Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

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

Fotografer
Giovanni Versandi

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

MENGINTIP PROYEKSI BISNIS LOGISTIK 2019 / 55

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI

TRUCKMAGZ #55

Laporan Utama

- 06 PROYEKSI PERTUMBUHAN EKONOMI 2019
- 10 PROYEKSI INDUSTRI LOGISTIK 2019
- 14 TAHUN INI, TOL LAUT LAYANI RATUSAN LINTASAN PERINTIS
- 18 BISNIS TRUCKING DIPREDIKSI TUMBUH DI 2019
- 22 PASAR BISNIS KURIR MASIH MENJANJI
- 26 EFEKTIVITAS PEMBANGUNAN INFRASTRUKTUR JALAN DIPERTANYAKAN
- 30 MENGUJI MATERI REVISI KM 69 TAHUN 1993
- 34 PERANGKAT PROTEKSI & SUBSIDI
- 38 TRUK BARU SIAP JUAL PADA 2019
- 42 WAREHOUSE DALAM PERSPEKTIF SUPPLY CHAIN
- 48 IMAN SJAFI
- 52 PT GAYA MAKMUR MOBIL
- 56 UPDATE (JANUARI-NOVEMBER 2018)
- 58 TOUR DE AXOR 2018 DI SURABAYA
- 60 LUMILEDS, BOHLAM LED HEAVY-DUTY
- 62 INDEKS HARGA TRUK BEKAS
- 66 ANTISIPASI KEBAKARAN TRUK
- 70 TIPS MEMILIH PERANGKAT GPS YANG TEPAT
- 76 DIGITALISASI BISNIS
- 80 TRUK PEMADAM KHUSUS INDUSTRI MINYAK & GAS
- 84 LAMPUNG TRUCK COMMUNITY
- 88 CEMAT ASIA

Liputan Khusus

Market Review

Rantai Pasok

Leader interview

Fokus Diler

Data Gaikindo

ATPM Update

Info Produk

Bursa Truk

Tips & Trik

Variasi

Truk Special

Komunitas

Event

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



Proyeksi Pertumbuhan Ekonomi 2019

Indonesia Gapai Arah Pembangunan yang lebih Baik

Teks & Foto: *Antonius Sulisty*



Laju perekonomian Indonesia diprediksi tetap tumbuh pada tahun 2019 karena permintaan dalam negeri yang terus meningkat dan mendorong pertumbuhan ekonomi. Kondisi ini didasarkan atas pertumbuhan ekonomi Indonesia 2018 yang diproyeksikan mencapai 5,2 persen, naik dibandingkan tahun 2017 yang sebesar 5,07 persen. Proyeksi pertumbuhan ekonomi Indonesia ini didasarkan pada Produk Domestik Bruto (PDB) triwulan III 2018 yang tumbuh sebesar 5,17 persen *year-on-year* (yoy) Oktober 2018. Jika melihat kondisi ekonomi global, pertumbuhan PDB dunia tahun 2017 sebesar 3,15 persen, tertinggi dalam lima tahun terakhir. Sejak krisis keuangan tahun 2009, pertumbuhan PDB dunia bertahan di atas dua persen setiap tahun. Mesin pertumbuhan utamanya dari *emerging market* atau pasar berkembang seperti Indonesia, meski ekonomi Amerika Serikat (AS) juga cukup berperan terutama sejak 2013 hingga saat ini.

Pemerintah Indonesia memproyeksikan pertumbuhan PDB pada tahun 2019 sebesar 5,3 persen, dengan asumsi investasi meningkat meskipun konsumsi masih mendominasi. Sementara secara makro ekonomi di dalam negeri Indonesia, mesin pertumbuhan spasial masih berada di Jawa dan Sumatera, dan mesin pertumbuhan spasial tertinggi di Maluku serta Papua. Bahkan Bank Dunia (World Bank) serta Organisasi untuk Kerja Sama dan Pembangunan Ekonomi atau Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) memprediksi pertumbuhan PDB Indonesia mencapai 5,4 persen pada tahun 2019. Sedangkan Dana Moneter Internasional atau International Monetary Fund (IMF) memperkirakan pertumbuhan PDB Indonesia sebesar 5,5 persen di 2019.

Pertumbuhan PDB

Investasi meningkat, meskipun konsumsi masih mendominasi



Bank Dunia menyimpulkan, pertumbuhan ekonomi Indonesia sepanjang 2018 didukung oleh investasi yang kuat, inflasi yang stabil, pasar tenaga kerja yang kuat, serta menurunnya tingkat suku bunga pinjaman. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penurunan suku bunga pinjaman ini berdampak pada peningkatan kredit sebesar 13,35 persen (yoy) Oktober 2018, dengan tingkat *nonperforming loan* (NPL) 2,65 persen serta rasio kecukupan modal atau *capital adequacy ratio* (CAR) mencapai 23,09 persen.

Kepala Perwakilan Bank Dunia untuk Indonesia, Rodrigo A. Chaves mengatakan, komitmen pemerintah Indonesia dalam menjaga stabilitas dan fundamental ekonomi makro yang kuat mampu meningkatkan ketahanan ekonomi Indonesia di tengah ketidakpastian global. Kebijakan fiskal yang diterapkan Pemerintah Indonesia, menurut Rodrigo, telah mengisyaratkan komitmen terhadap stabilitas ekonomi. Meski demikian, pria kewarganegaraan Kosta Rika ini juga tak membantah bila 2019 merupakan tahun politik, dan akan berdampak pada penurunan defisit fiskal yang mengurangi pasokan aset berdenominasi rupiah. Sementara untuk investasi, ia memperkirakan laju pertumbuhannya akan tetap tinggi yang diharapkan investasi publik dan pertambangan terus berlanjut akibat berkurangnya ketidakpastian politik pasca-pemilihan umum pada tahun 2019.

Dalam rangka memperkuat ketahanan eksternal dan menjaga stabilitas ekonomi dalam negeri, sesuai hasil Rapat Dewan Gubernur Bank Indonesia (BI) pada 19-20 Desember 2018, memutuskan untuk tetap mempertahankan BI 7-Day Reverse Repo Rate (BI7DRR) sebesar 6,00 persen, suku bunga Deposit Facility sebesar 5,25 persen, dan suku bunga Lending Facility sebesar 6,75 persen. Sebagai informasi, selama tahun 2018 BI telah menaikkan BI7DRR sebesar 175 bps. Dalam hal ini BI meyakini bahwa tingkat suku bunga kebijakan tersebut masih konsisten dengan upaya menurunkan defisit transaksi berjalan agar turun menjadi 2,5 persen dari PDB pada tahun 2019. Angka ini merupakan batas aman guna mempertahankan daya tarik aset keuangan domestik, termasuk mempertimbangkan tren pergerakan suku bunga global dalam beberapa bulan ke depan untuk mengendalikan defisit transaksi berjalan.

Dari data Bloomberg, selama 2018 nilai tukar rupiah terhadap dolar AS terdepresiasi 6,7 persen *year-to-date* (ytd) 23 November 2018 dan cenderung moderat dibandingkan dengan *peer group*. Sejalan dengan upaya stabilisasi nilai tukar oleh BI, hingga Oktober 2018 cadangan devisa tercatat tergerus 11,55 persen (ytd) menjadi USD 115 Miliar. Nilai tukar rupiah sejauh ini memang bergerak sesuai dengan mekanisme pasar dan konsisten mendukung penyesuaian sektor eksternal. Berdasarkan data dari Jakarta Interbank Spot Dollar Rate (JISDOR), kurs rupiah terhadap Dolar AS per 21 Desember 2018 berada pada level Rp 14.480. Rupiah pada November 2018 menguat sebesar 6,29 persen secara *point to point* dibandingkan level bulan sebelumnya, dipengaruhi aliran masuk modal asing yang cukup besar akibat dampak positif perekonomian domestik yang tetap kondusif dan eskalasi ketegangan hubungan dagang AS-Cina yang sempat mereda. Pada Desember 2018, Rupiah mendapat tekanan kembali yang dipengaruhi meningkatnya ketidakpastian global serta meningkatnya permintaan valuta asing musiman untuk kebutuhan akhir tahun. Ke depan, BI terus mewaspadai risiko ketidakpastian pasar keuangan global dengan tetap melakukan langkah-langkah stabilisasi nilai tukar sesuai nilai fundamentalnya, dengan tetap mendorong berjalannya mekanisme pasar dan mendukung upaya-upaya pengembangan pasar keuangan. Pemerintah Indonesia pun menetapkan nilai tukar rupiah dari Rp14.400 (RAPBN) menjadi Rp15.000 (APBN) untuk mengantisipasi kondisi global, agar APBN menjadi lebih realistis dan kredibel.



Haris Munandar

Sekretaris Jenderal
Kementerian Perindustrian

Terkait inflasi, Pemerintah Indonesia sejatinya telah membuat nota kesepahaman dengan BI, terkait sasaran inflasi yang ditetapkan per tiga tahun melalui Peraturan Menteri Keuangan (PMK). Berdasarkan PMK No.93/PMK.011/2014 tentang Sasaran Inflasi tahun 2016, 2017, dan 2018, sasaran inflasi yang ditetapkan Pemerintah untuk periode 2016-2018 masing-masing sebesar empat persen, empat persen, dan 3,5 persen dengan deviasi masing-masing sebesar satu persen. Tingkat inflasi per Oktober 2018 relatif masih rendah yakni sebesar 3,16 persen, dan diperkirakan berada pada *range target* $3,5 \pm 1$ persen hingga akhir tahun 2018. Sedangkan sasaran inflasi tahun 2019-2021 berdasarkan PMK No. 124/PMK.010/2017, masing-masing ditetapkan sebesar 3,5 persen, 3,0 persen, dan 3,0 persen dengan deviasi sebesar satu persen. Sumber tekanan terutama berasal dari komponen *volatile food* khususnya bahan pangan, meski volatilasnya semakin menurun dari tahun ke tahun. Pemerintah berencana menerapkan strategi dasar dengan menjaga keseimbangan ketersediaan pasokan dan permintaan barang, kelancaran distribusi, perbaikan efisiensi pasar, yang didukung upaya pengelolaan ekspektasi inflasi masyarakat.

APBN Produktif

Dalam rangka mengembangkan pertumbuhan ekonomi di kawasan Asia khususnya Indonesia, upaya mewujudkan pertumbuhan PDB 5,3 persen pada tahun 2019 dengan meningkatkan prospek pertumbuhan jangka menengah dan jangka panjang, mempercepat investasi dalam infrastruktur, peningkatan pendidikan dan keterampilan, serta meningkatkan iklim investasi. Hal ini disampaikan oleh *Lead Economist* Bank Dunia untuk Indonesia, Vivi Alatas. Menurutnya, Indonesia dapat menggapai arah pembangunan yang lebih baik dengan menerapkan kebijakan pada kelas menengah yang memegang 47 persen dari total konsumsi rumah tangga Indonesia, di luar konsumsi kelas atas. Dengan kata lain, lanjutnya, 42 persen pemilik usaha dengan karyawan yang digaji datang dari kelas menengah.

"Pemerintah harus menerapkan tiga strategi mendorong mobilitas kelas menengah. Pertama, *equal opportunity* dengan pelayanan publik yang berkualitas dan peningkatan akuntabilitas pemerintah pusat dan daerah. Kedua, *economic mobility* dengan membuka kesempatan kerja yang lebih banyak dan layak, serta membangun sistem *skill monitoring* untuk memberikan informasi mengenai pasar tenaga kerja pada saat yang tepat. Terakhir adalah *security* dengan memperkuat sistem perlindungan sosial, dan sistem bantuan sosial yang terintegrasi dengan tingkat pengeluaran, tingkat manfaat, sasaran, waktu, koordinasi dan transisi yang tepat," kata Vivi.

Terkait kesempatan kerja dan sistem *skill monitoring*, APBN 2019 telah mengalokasikan anggaran pendidikan vokasi sebesar Rp 16,8 triliun untuk peningkatan kualifikasi sumber daya manusia (SDM) dalam menghadapi dunia kerja. Menurut Sekretaris Jenderal Kementerian Perindustrian (Kemenperin), Haris Munandar, Kemenperin sendiri sebenarnya mempunyai beberapa program pembangunan SDM industri. Seperti pendidikan vokasi industri berbasis kompetensi menuju *Dual System*, pembangunan politeknik di kawasan industri, program *link and match* SMK dan industri, diklat *three in one*, pembangunan infrastruktur dan sertifikasi kompetensi, serta program SDM industri 4.0.

"Anggaran untuk program pembangunan SDM industri dari Kemenperin sebesar Rp 1,74 triliun. Anggaran ini digunakan untuk pendidikan vokasi industri berbasis kompetensi menuju *Dual System*. Kemudian untuk pembangunan politeknik industri yang *link and match* antara SMK dan industri. Termasuk untuk diklat *Three in One* untuk menciptakan SDM dengan standar industri 4.0," kata Haris.

Kepala Badan Kebijakan Fiskal, Kementerian Keuangan, Suahasil Nazara menambahkan, 20 persen dari APBN 2019 digunakan untuk pendidikan guna meningkatkan akses, distribusi, dan kualitas SDM. Selain itu, menurutnya, pembiayaan investasi 2019 juga dimanfaatkan untuk meningkatkan kualitas pendidikan, penguatan anggaran infrastruktur, penanggulangan kemiskinan, meningkatkan daya saing ekspor dan peran serta Indonesia di dunia internasional. "Diharapkan APBN 2019 lebih sehat, adil, mandiri, belanja negara semakin produktif, dan memperkuat belanja untuk bencana alam serta mempercepat pembangunan di daerah," ujar Suahasil.



Rodrigo A. Chaves

Kepala Perwakilan Bank Dunia
untuk Indonesia



PROYEKSI INDUSTRI LOGISTIK 2019

Teks: Antonius Sulistyo / Foto: Giovanni Versandi

Diprediksi Tumbuh di Angka 10 Persen

Pertumbuhan industri logistik diperkirakan masih akan berlanjut pada tahun 2019, meski dibayangi ketidakpastian global akibat perang dagang Amerika Serikat dan Cina serta momentum pemilihan umum (Pemilu) yang akan berpengaruh terhadap stabilitas politik dan ekonomi nasional. Berdasarkan catatan Asosiasi Logistik Indonesia (ALI), kinerja logistik Indonesia sepanjang 2018 mengalami peningkatan sekitar 10 persen, meski beberapa industri seperti otomotif dan *consumer goods* terjadi tren penurunan namun secara pencapaian volumenya naik.

TRANSPORTATION & LOGISTICS MARKET SIZE 2014 - 2019



Sumber: Asosiasi Logistik Indonesia

Jika melihat dari pertumbuhan *market size* tahunan dari bisnis logistik dan transportasi barang, secara *compound annual growth rate* (CAGR) diperkirakan tumbuh dari estimasi sebesar 15,3 persen di 2018 menjadi 15,6 persen pada 2019. Sedangkan dari data *Logistics Performance Index* (LPI) tahun 2018 yang dirilis Bank Dunia juga mencatatkan kenaikan peringkat LPI Indonesia, dari posisi 63 pada 2016 naik ke peringkat 46 di tahun 2018. Peningkatan signifikan dari *international shipments* (pengiriman internasional) dengan kenaikan 0,33 poin. Diikuti infrastruktur yang naik 0,24 poin serta *timeliness* atau ketepatan waktu dengan peningkatan 0,21 poin.

Logistics Performance Index (LPI)

	2016	2018
Peringkat	63	46
Customs	2,69	2,67
Infrastruktur	2,65	2,89
International shipments	2,90	3,23
Logistics competence	3,00	3,10
Tracking & tracing	3,19	3,30
Timeliness	3,46	3,67
LPI score	2,98	3,15

Berdasarkan catatan ALFI, diperkirakan biaya logistik tahun 2018 turun karena mengacu pada data tahun sebelumnya yang ditutup dengan angka 23,7 persen terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). “Memang saya belum hitung detailnya untuk tahun 2018 namun kita harapkan bisa menyentuh angka 22,5 persen. Dari mana angka 22,5 persen itu? Salah satunya sudah banyak infrastruktur yang selesai pada tahun 2018, kemudian sudah banyak juga teman-teman yang beralih dari *economic of skill* ke *economic of speed*. Ini kami harapkan terus akan turun sampai akhir tahun 2019 mendatang,” kata Yukki Nugrahawan Hanafi, Ketua Umum Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI).

Seiring kenaikan peringkat indeks kinerja logistik Indonesia yang dirilis Bank Dunia, kolaborasi dan integrasi menjadi tantangan ke depan yang dapat dijadikan sebuah peluang bagi seluruh pelaku bisnis logistik dan transportasi barang Indonesia. “Oleh sebab itu, apa yang kami perjuangkan dan lakukan bersama adalah melalui kolaborasi dan mengajak semua pihak duduk bersama. Diperkirakan tahun 2018 belanja logistik nasional akan menyentuh angka Rp 1.800 triliun, berapa yang bisa dinikmati atau dilakukan oleh para pemain logistik Indonesia. Ini yang menurut saya menjadi sebuah perjuangan yang harus kita lakukan bersama-sama. Caranya dengan kolaborasi,” kata Yukki.

Terkait kolaborasi dalam industri logistik Indonesia, menurut Yukki, saat ini sudah masuk dalam era digital. “Dalam hal ini kami belum melihat *blueprint* yang dilakukan oleh kementerian terkait menyangkut 4.0. Kalau kita mau masuk ke industri 4.0, ibarat orang naik kelas kita harus melihat 1.0 itu apa, 2.0 itu apa, dan 3.0 itu apa. Nah posisi kita sekarang ada di mana? Di sini ALFI mulai untuk masuk ke sana dan mengajak dengan membawa satu *platform* bersama yang bisa kita pergunakan bersama-sama. Tujuannya untuk lebih memperlancar proses suatu pekerjaan lebih cepat, lebih tepat, akurasi terukur, *tracking and tracing*-nya menjadi jelas. Bukan hanya buat ALFI tapi itu juga bermanfaat di *trucking*, depo dan pergudangan, sehingga ini suatu hal yang cukup menarik,” urainya.

Tantangan terbesar dalam industri logistik dan transportasi barang pada tahun 2019 salah satunya adalah, kebutuhan akan pengiriman barang yang dituntut lebih cepat melalui satu sistem yang terintegrasi. Salah satu target Pemerintah Indonesia untuk menaikkan daya saing Indonesia adalah membuat logistik nasional semakin efisien dan efektif. Sejalan dengan ekonomi saat ini yang bergerak dari era *economic of skill* menuju era *economic of speed*, maka seluruh proses logistik dituntut menjadi *just in time* (tepat waktu) yang serba-cepat dengan standar servis yang baik untuk semua jenis kegiatan. Baik itu di bidang industri (otomotif, *food and beverages*, elektronik, farmasi, *consumer goods*), perdagangan, pertanian, perikanan, peternakan, termasuk *oil and gas* yang tidak terlepas dari logistik. “Artinya, kalau industrinya tumbuh maka kegiatan logistiknya akan bergerak naik yang artinya positif,” ujar Yukki.

ALFI juga berharap pada 2025 mendatang ketika ASEAN *connectivity* terwujud, diharapkan LPI Indonesia sudah masuk dalam 30 besar dunia. Yukki berasumsi, jika LPI Indonesia masuk 30 besar dunia maka dipastikan Indonesia menjadi nomor tiga di kawasan ASEAN. “Kalau kita sudah masuk nomor tiga di ASEAN diperkirakan biaya logistik nasional Indonesia akan menyentuh angka di 18 persen-19 persen. Artinya, akan mengalami penurunan sekitar lima persen (dibandingkan tahun 2017). Kalau terjadi penurunan lima persen, itu akan memberikan kontribusi kepada pertumbuhan ekonomi Indonesia mungkin sekitar 0,8 persen-1 persen, itu *free* dari efisiensi logistik,” katanya.

Kalau logistik Indonesia semakin efisien, menurut Yukki, diharapkan investasi akan banyak masuk ke Indonesia. Jika banyak investasi masuk ke Indonesia bonusnya ada dua, yakni pertumbuhan ekonomi akan semakin baik dan angka pengangguran juga akan semakin berkurang. “Saya punya rasa optimisme di dalam ketidakpastian atau saat sekarang ini terjadi apa yang disebut dengan *trade war* atau perang dagang. Ketidakpastian ini juga terkait kewaspadaan yang disampaikan oleh Menteri Keuangan mengenai defisit transaksi berjalan kita, yang secara *yearly monthly basis*-nya naik terus, ini yang harus menjadi satu perhatian kita semua. Oleh karena itu, salah satu fokus kita ke depannya adalah, bagaimana mendorong produk-produk kita untuk lebih masuk di pasar-pasar global dengan melakukan ekspor. Karena dengan ekspor akan mendatangkan devisa bagi negara dan itu yang kita harus dorong,” ujarnya.



Adhi Siswaya Lukman

Ketua Umum GAPMMI



Yukki Nugrahawan Hanafi

Ketua Umum ALFI



Menjaga Daya Beli

ALFI memprediksi tahun 2019 akan mengalami pertumbuhan secara keseluruhan dari sisi belanja logistik, dengan besaran lebih kurang 10,2 persen-10,4 persen. Segmen yang diprediksi masih akan berperan dan menjadi *leader* pada 2019 adalah dari industri *food and beverages* (makanan dan minuman) serta *consumer goods*. "Karena semua orang butuh makan dan butuh minum. Peningkatan rata-rata jumlah penduduk sekitar empat juta per tahun, akan menjadi penyumbang utama pertumbuhan. Tetapi menurut saya semua segmen hampir mengalami kenaikan, dan saya lihat yang akan mengalami stagnan di segmen retail dan salah satunya untuk di dalam negeri adalah *fashion*," kata Yukki.

Data Gabungan Pengusaha Makanan dan Minuman Seluruh Indonesia (GAPMMI), memperkirakan peningkatan di industri makanan dan minuman akan mencapai 8 persen-9 persen pada 2019. Mengingat industri ini merupakan salah satu sektor industri andalan seiring dengan pertumbuhannya yang selalu berada di atas rata-rata pertumbuhan ekonomi nasional. Berdasarkan data Kementerian Perindustrian, pada kuartal III 2018 industri *food and beverages* tumbuh sekitar 10,7 persen, melampaui pertumbuhan ekonomi pada triwulan III 2018 yang tumbuh sebesar 5,17 persen.

Menurut Ketua Umum GAPMMI, Adhi Siswaya Lukman, tantangan terberat pada 2019 adalah pelemahan nilai tukar rupiah terhadap dolar Amerika Serikat (AS). "Industri makanan dan minuman saat ini masih memiliki ketergantungan cukup besar terhadap bahan baku impor. Sehingga sangat memengaruhi biaya produksi karena biaya bahan baku impor meningkat. Contoh, gandum sebagai bahan baku utama tepung terigu, 90 persen masih impor. Kemudian gula 80 persen impor, garam 70 persen impor, susu 80 persen impor, kedelai 70 persen dan jus buah 70 persen impor. Saat ini beberapa produsen mulai menyiasati kenaikan biaya produksi dengan melakukan efisiensi. Seperti menggunakan bahan baku alternatif, dan menyiasati dari segi ukuran *packaging*-nya," ungkap Adhi.

Sebagai antisipasi menghadapi depresiasi kurs rupiah terhadap dolar AS, sejumlah industri makanan dan minuman pada awal 2019 berencana menaikkan harga sebesar lima persen. Dari data Bloomberg, selama 2018 nilai tukar rupiah terhadap dolar AS terdepresiasi 6,7 persen *year-to-date* (ytd) 23 November 2018. "Sehingga produsen makanan dan minuman skala besar masih menahan kenaikan harga hingga 2019 untuk menjaga daya beli masyarakat," ujar Adhi.

Adhi berharap pemerintah mampu menjaga nilai tukar rupiah pada tahun 2019 agar tidak terperosok lebih dalam lagi. Selain itu, menurutnya, kebijakan jangka pendek seperti pemberian insentif melalui subsidi bunga ekspor serta melakukan percepatan perundingan kerja sama dagang perlu segera dilakukan. "Supaya kami pelaku industri ini bisa segera melakukan penetrasi produknya ke negara tujuan ekspor yang belum pernah dijangkau. Saat ini pengusaha masih sulit mengakses pasar seperti ke Afrika yang memiliki hambatan tarif yang tinggi sebesar 30 persen lebih," ujarnya.



Tahun Ini, Tol Laut Layani Ratusan Lintasan Perintis

Teks: Anton & Citra / Foto: Giovanni Versandi

Indonesia merupakan jalur lalu lintas laut internasional yang sangat strategis dan menjadi perlintasan pelayaran internasional dari Australia ke Asia dan Eropa dan sebaliknya. Posisi yang strategis itu harus dapat dimanfaatkan Indonesia untuk memacu pertumbuhan ekonomi nasional. Oleh karena itu, Pemerintah Indonesia sejak 2015 membuka tol laut yang diproyeksikan untuk memperbaiki manajemen logistik nasional, guna menekan disparitas harga antara wilayah Indonesia bagian barat dan timur. Konsep tol laut ini juga diharapkan akan berdampak pada penurunan biaya logistik nasional yang masih terbilang tinggi saat ini.

Ketua Dewan Pakar Asosiasi Logistik Indonesia (ALI), Nofrisel mengungkapkan, isu di industri logistik nasional selama ini masih berputar pada hal yang itu-itu saja. "Bukan berarti tidak ada kemajuan, tetapi ada beberapa hal mendasar yang mungkin kurang dipersiapkan dengan baik. Contohnya isu tentang *imbalanced flow of goods* antara Indonesia barat dan Indonesia timur, dengan kesenjangan 82 persen di barat dan 18 persen di timur itu sudah lama dan sampai sekarang masih seperti itu," ujar Nofrisel. Ketika dulu Sistem Logistik Nasional (Sislognas) dirancang antara tahun 2008-2012, kata Nofrisel, dari situ ada satu kesan bahwa Indonesia kembali ke *maritime-based logistics*. "Sejak awal memang kita sudah merekomendasikan kembali ke laut karena struktur biayanya itu yang paling murah adalah laut, yang agak mahal sedikit adalah kereta api, yang lebih mahal dari itu truk, dan paling mahal adalah pesawat udara. Sehingga kalau pemerintah meluncurkan program Tol Laut, maka itu merupakan implikasi positif dari kesadaran untuk menurunkan biaya logistik kita," ungkapnya.

Menurut Nofrisel, meskipun tol laut sudah berjalan hampir empat tahun, pemerintah dianggap masih kurang berani mempersiapkan sarana dan prasarana untuk moda lautnya. "Kapal-kapalnya itu-itu saja dan pelabuhannya juga tidak *compatible* dengan kebutuhan transit laut, apalagi ketika barangnya tidak ada. Ini yang menjadi catatan besar dari kami," katanya.

Sementara itu, menurut Ketua Umum Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI), Yuki Nugrahawan Hanafi, tarif rata-rata tol laut memang di bawah rata-rata moda angkutan yang lain, tetapi begitu disatukan dengan moda transportasi lain menjadi *end-to-end* justru menjadi lebih mahal. "Karena dari siklus waktunya sangat lama padahal kita semua tahu bahwa sekarang ini eranya semua sudah *just in time* (tepat waktu). Di sini saya mengkhawatirkan untuk *just in time* buat kebutuhan Indonesia, nilai tambahnya bukan disimpan di Indonesia melainkan nilai tambahnya disimpan di negara-negara tetangga kita. Ini sesuatu yang sebenarnya harus kita rebut, dan kalau kita sendiri-sendiri dengan kekuatan luar yang sudah mereka miliki, susah bagi kita untuk merebut," ujar Yuki. Ia menambahkan, sekarang tidak bisa lagi hanya bicara moda darat atau moda laut saja. Moda transportasi logistik itu harus menjadi sesuatu yang tersambung antara satu pintu ke pintu yang lain, antara satu tujuan ke tujuan yang lain. Karena tidak ada gunanya kalau berdiri sendiri-sendiri.



Agus H. Purnomo

Direktur Jenderal
Perhubungan Laut, Kemenhub

Wakil Ketua Umum Indonesian National Shipowners' Association (INSA), Darmansyah Tanamas mengatakan, implementasi tol laut harus lebih fokus karena selama ini masih mencari formula yang tepat antara kebijakan pemerintah dengan kepentingan para pelaku usahanya yang harus dibikin sinkron. "Harapan tol laut adalah adanya keseimbangan antara timur dan barat. Selain itu, di dalam konsep tol laut, pemerintah itu membangun kapal, tentu ini perlu anggaran. Dalam pengoperasiannya diberikan subsidi. Hal inilah yang menurut kami sebagai pelaku usaha di bisnis pelayaran, ini sangat kami sayangkan. Mengapa dana yang ada itu dipakai untuk membangun kapal dan tidak menggunakan kapal yang sudah ada di pelayaran niaga nasional. Kalau seperti sekarang ini kesannya bersaing antara BUMN dan swasta," kata Darmansyah.

Darmansyah menambahkan, sebenarnya dalam tol laut ini, yang harus ditumbuhkan adalah kargo dan perdagangannya. Permasalahan utama di tol laut adalah tidak ada kargonya dan tidak ada keseimbangan antara timur dan barat, sehingga ongkos logistik dari Jakarta ke timur itu mahal karena baliknya tidak ada muatan. "Sebenarnya yang harusnya diselesaikan adalah bagaimana menyiapkan perdagangannya dan menyiapkan kapalnya juga. Akhirnya sekarang disediakan kapal, tapi tidak ada perdagangannya yang akhirnya kosong. Padahal operasional kapal cukup tinggi meski disubsidi. Maksud saya, ketimbang beli kapal, lebih baik diberikan kepada pemain yang sudah ada," ungkapnya.

Meski demikian, menurut pandangan ALFI, pemerintah saat ini sudah punya komitmen ke arah kolaborasi, hanya memang harus dibantu oleh para pelaku usahanya. "Memang tidak mudah dan perlu waktu serta perjuangan. Pihak BUMN juga harus mau berkolaborasi dan terbuka, mereka boleh ada sinergi BUMN tetapi mereka juga harus melibatkan pihak swasta. Karena yang saya lihat, di antara BUMN juga sulit bersinergi. Seperti Pelindo I, II, III, IV saja susah bersinergi. Angkasa Pura I dan II juga susah mereka bersinergi. Kita ingin melihat BUMN-BUMN bisa seperti DB Schenker yang merupakan salah satu BUMN di Jerman, yang mampu keluar dari negaranya dan menjadi besar dengan peringkat lima besar di dunia. Sedangkan BUMN kita sementara ini semua masih jagoan kandang yang berguru kepada pelaku swasta nasional," kata Yukki.

230 Lintasan Perintis

Pemerintah terus berupaya menggalakkan tol laut dengan mengintegrasikan dengan moda transportasi lain. "Sebagai negara maritim, untuk menciptakan layanan logistik yang baik dan efisien, perlu memadukan berbagai moda transportasi sesuai kondisi dan kearifan lokal yang ada," ujar Ahmad Yani, Direktur Angkutan Multi Moda, Ditjen Hubdat, Kementerian Perhubungan (Kemenhub). Dalam rangka memperkuat konektivitas antar-wilayah di seluruh Indonesia, menurut Yani, tol laut perlu diintegrasikan dengan jaringan jalan nasional dan kapal feri penyeberangan sebagai jembatan bergerak atau *moveable bridge* sehingga akan membentuk jaringan *nautical freeway* yang menjadi kunci konektivitas domestik.

Hingga saat ini, Kemenhub telah mengoperasikan 18 trayek kapal angkutan barang tol laut yang menyusuri dan menyinggahi daerah-daerah yang masuk dalam kategori daerah tertinggal, terpencil, terluar dan perbatasan (kawasan 3T), sesuai Keputusan Direktur Jenderal Perhubungan Laut No.AL.108/5/5/DJPL-18 tanggal 3 September 2018 tentang Perubahan Pertama Atas Keputusan Direktur Jenderal Perhubungan Laut No.AL.108/5/17/DJPL-17 tentang Jaringan Trayek Penyelenggaraan Angkutan Barang di Laut Tahun Anggaran 2018.

Seluruh trayek tersebut mencakup rute Teluk Bayur-Pulau Nias-Mentawai-Pulau Enggano-Bengkulu (trayek 1); Tanjung Priok-Tanjung Batu-Blinyut-Tarempa-Natuna-Midai-Serasan-Tanjung Priok (trayek 2); Tanjung Perak-Belang belang-Sangatta-Nunukan-Pulau Sebatik (trayek 3); Tahuna-Kahakitang-Buhias-Tahulandang-Biaro-Lirung-Melangoane-Kakorotan-Miangas-Marore-Tahuna (trayek 4); Tangjung Perak-Makasar-Tobelo-Tanjung Perak dan Tobelo-Maba-Pulau Gebe-Obe-Sanana-Terak (trayek 5); Tanjung Perak-Tidore-Morotai (trayek 6); Tanjung Perak-Waci-Namlea-Tanjung Perak (trayek 7); Tanjung Perak-Biak-Tanjung Perak dan Biak-Oransbari-Waren-Teba-Sarmi-Biak (trayek 8); Tanjung Perak-Nabire-Serui-Wasior-Tanjung Perak (trayek 9); Tanjung Perak-Fakfak-Kaimana-Tanjung Perak (trayek 10); Tanjung Perak-Timika-Agats-Merauke-Tanjung Perak (trayek 11); Tanjung Perak-Saumlaki-Dobo-Tanjung Perak (trayek 12); Tanjung Perak-Kalabahi-Moa-Rote-Sabu (trayek 13); Tanjung Perak-Lowebe-Adonara-Larantuka (trayek 14); Tanjung Perak-Kaisar-Namarole (trayek 15); Makassar-Selayar-Jempea-Sikeli-Raha-Ereke-Pasarwajo-Makassar (trayek 16); Bitung-Tilamuta-Parigi-Poso-Ampana-Bunta-Pagimana-Bitung (trayek 17); dan trayek 18 dengan rute Kendari-Lameruru-Bungku-Kolondale-Talibo-Kendari.



Ahmad Yani

Direktur Angkutan Multi Moda
Kemenhub



Nofrisel

Ketua Dewan Pakar ALI

Yani menambahkan, pada 2019 tol laut akan melayani 230 lintasan perintis, dengan total kapal yang akan melayani sebanyak 130 unit. “Secara bertahap, pembangunan kapal akan selesai dan siap dioperasikan untuk memperkuat angkutan logistik di Indonesia,” ujarnya. Sedangkan untuk angkutan kapal ro-ro jarak jauh diproyeksikan untuk menggantikan angkutan truk barang yang selama ini melalui jalur darat. “Tiga rute kapal ro-ro jarak jauh mencakup Jakarta-Semarang, Jakarta-Surabaya, dan Surabaya-Lembar. Angkutan ini cukup efektif dan menjanjikan karena punya kapasitas lebih besar, hemat bahan bakar, dan tidak menambah kemacetan di jalan raya,” kata Yani.

Direktorat Jenderal Perhubungan Laut Kemenhub juga mengoptimalkan angkutan tol laut untuk angkutan semen ke pulau-pulau pedalaman yang terkoneksi dengan kapal angkutan laut perintis, melalui tiga opsi trayek tol laut yang dapat dimodifikasi ruasnya sesuai kebutuhan PT Semen Indonesia dalam pengangkutan semen. Ketiga trayek tersebut antara lain rute Tanjung Perak-Makassar-Bitung-Tahuna menggunakan KM. Logistik Nusantara 1 (trayek T-4); Tanjung Perak-Makassar-Tidore-Morotai menggunakan KM. Logistik Nusantara 2 (trayek T-6); serta trayek T-15 yang melayani rute Tanjung Perak-Kisar (Wonoreli)-Namrole-Sorong menggunakan KM. Caraka Jaya Niaga III-32. Keseluruhan trayek ini akan dioperasikan oleh PT Peln.

Setelah muatan semen tiba di lokasi tujuan, proses pendistribusiannya dapat dilanjutkan kepada masyarakat melalui Rumah Kita dan pedagang Gerai Maritim yang telah terdaftar di Kementerian Perdagangan dan Dinas Perdagangan setempat. “Pendistribusian semen melalui Rumah Kita dan pedagang Gerai Maritim bertujuan agar pendistribusiannya dapat tepat sasaran dan terjadi penurunan harga semen di daerah tujuan. Karena kita tahu, uang tambang atau ongkos angkut tol laut lebih murah, hampir 50 persen atau setengah dari ongkos angkut kapal-kapal komersial. Dengan masuknya bahan baku semen ke wilayah timur Indonesia melalui tol laut, maka harga semen menjadi tidak jauh berbeda dengan harga semen di wilayah barat. Sehingga akan menunjang pembangunan infrastruktur di daerah-daerah tertinggal, terpencil, terluar dan perbatasan,” kata Agus H. Purnomo, Direktur Jenderal Perhubungan Laut, Kemenhub.



BISNIS *TRUCKING*

Diprediksi Tumbuh di 2019

T e k s : C i t r a , S i g i t • F o t o : G i o v a n i

Industri *trucking* diprediksi bakal terus tumbuh pada 2019. Pertumbuhan ini terjadi sebagaimana yang terjadi pada 2018, ketika harga komoditi mulai membaik dan pembangunan infrastruktur mulai gencar dilakukan. Beberapa pihak dari Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo) menilai, pertumbuhan bisnis *trucking* pada tahun 2019 akan lebih baik dibanding sebelumnya, atau minimal sama.

Ketua Aptrindo DPD Jakarta, Mustadjab Susilo Basuki menyatakan bila pihaknya optimis pertumbuhan bisnis *trucking* akan lebih baik pada tahun 2019. Meski demikian, pertumbuhan bisnis *trucking* baru akan dimulai usai pilpres 2019 mendatang. Sedangkan di ujung masa-masa kampanye di bulan Januari dan Februari, kata Mustadjab, pemilik barang akan melakukan *wait and see*. Hal ini membuat perusahaan *trucking* akan sedikit terdampak. "Pergerakan bisnis *trucking* di 2019 ini hanya bisa dilihat usai masa kampanye. Membaiknya kondisi ekonomi akan terlihat setelah ada presiden terpilih dan kondisi stabil. Selain itu, pada pertengahan tahun 2019 ini hampir semua infrastruktur telah rampung dibangun sehingga pergerakan arus barang dapat semakin lancar," kata Mustadjab.

Sementara di wilayah Kalimantan, Sekretaris Aptrindo DPD Kalimantan Timur Miftha Fathi Risqi Utami menyatakan bila selama 2018 bisnis *trucking* mengalami penurunan. Menurutnya, penurunan itu terjadi karena turunnya harga komoditi minyak dan batu bara. Meski demikian, Miftha mengaku optimis bila pada 2019 bisnis *trucking* akan kembali menggeliat karena rencana perluasan kilang minyak Pertamina. "Kaltim adalah daerah penerima barang sehingga berpengaruh terhadap pendapatan daerah kami khusus di Balikpapan. Kami adalah kota jasa sehingga kalo daerah bergerak, kami pun hidup," ujarnya.

Berbeda dengan Kalimantan Timur, bisnis *trucking* di Kalimantan Barat juga tumbuh hingga 15 persen sampai 20 persen. Pertumbuhan ini juga menyebabkan populasi truk besar dan kecil di Kalbar juga ikut meningkat. Sedangkan untuk 2019 mendatang, Ketua Aptrindo DPD Kalimantan Barat Retno Pramudya mengaku optimis. Pembangunan sejumlah infrastruktur di Kalbar dinilai jadi pendongkrak bisnis *trucking* di 2019. "Dengan dibangunnya pelabuhan internasional, Pelabuhan Kijing dan pembangunan jalan nasional Trans Kalimantan akan meningkatkan pertumbuhan bisnis *trucking*. Selain itu, meningkatnya produksi pertambangan bauksit, karet, dan CPO juga jadi faktor pendorong," jelas Retno.



Retno Pramudya

Ketua DPD Aprindo Kalimantan Barat

Di Surabaya, penurunan ekspor membuat bisnis *trucking* di Surabaya pada 2018 tidak sebaik pada tahun sebelumnya. Putra Lingga, Ketua Aprindo DPC Surabaya melihat penurunan pada 2018 terjadi karena persaingan di bisnis *trucking* kian ketat. "Kami pada tahun 2017 sudah pernah bayangkan. Kompetisi tiap tahun semakin berat. Jadi jangan hanya jago kandang karena memang harus berkompetisi. Jika orang asing bisa bertempur di Indonesia kita akan bisa lebih baik jadi teruji. Pengusaha lokal lebih tahu karakter, budaya, dan geografis di sini," katanya.

Wakil Ketua II DPP Aprindo Sugi Purnoto mengatakan, bisnis *trucking* akan mengalami pertumbuhan yang cukup signifikan dibandingkan tahun 2018. Sedangkan tahun 2018, pertumbuhan industri *trucking* meningkat sekitar 10 persen sampai 15 persen dibandingkan tahun 2017. "Se-



Mustadjab Susilo Basuki

Ketua DPD Aprindo DKI Jakarta

lama tahun 2018, 60 persen perusahaan truk ditopang oleh *consumer goods*, 20 persen ditopang oleh industri otomotif dan komponen serta 10 persen ditopang oleh angkutan *chemical* dan 10 persen ditopang oleh angkutan lain-lain," jelasnya.

Sugi menambahkan, pada tahun 2018 industri *consumer goods* mengalami pertumbuhan 10 persen sampai 15 persen dari sisi volume. Sedangkan untuk tahun 2019, industri *consumer goods* masih bagus, terutama di pertumbuhan volume. Pertumbuhan inilah yang kemudian berimbas pada bisnis *trucking*. Di sisi ekspor-impor, lanjut Sugi, pertumbuhan yang terjadi tidak terlalu signifikan. Namun, pertumbuhan yang terjadi tidak semuanya terkonsentrasi pada *end user*. "Kalau sekarang, ada beberapa impor yang masuk ke PLB. Kalau dulu semua terpusat di Tanjung Priok," katanya.



Miftha Fathi Risqi Utami

Sekretaris DPD Aprindo Kalimantan Timur

Tantangan & Kendala Tahun 2019

Meski sejumlah pengusaha memprediksi bisnis *trucking* bakal lebih baik pada 2019, pengusaha truk masih akan dihadapkan pada sejumlah tantangan. Menurut Sugi, tantangan yang bakal dihadapi adalah dari sisi kebijakan pemerintah di masa libur Lebaran, Natal dan tahun baru. Sugi menuturkan, di momentum itulah truk-truk dilarang melintas dan berakibat pada penurunan utilisasi. "Pada praktiknya pada momentum seperti itu masih saja banyak truk yang melintas. Ini kemudian dimanfaatkan oleh oknum untuk meminta uang. Seharusnya pemerintah benar-benar mengawasi hal ini, karena selama ini yang selalu diutamakan adalah angkutan orang dan truk yang pasti salah sehingga tidak diprioritaskan," ujarnya.

Sugi juga menambahkan, belum adanya ketegasan dari pemerintah terkait tindak lanjut penertiban truk overload dan overdimensi juga jadi masalah tersendiri. Meski di sisi lain, penertiban truk overload dan overdimensi 100 persen, kata Sugi, adalah untuk kebaikan semua pihak. "Jadi dengan kebijakan ini sebenarnya tidak ada perusahaan angkutan yang dirugikan karena selain umur kendaraan mereka bertambah panjang pendapatan mereka juga bertambah juga," katanya.

Hal senada juga disampaikan Mustadjab. Menurutnya, aturan mengenai truk overload dan overdimensi membawa dampak positif untuk pengusaha *trucking*. Dengan diterapkannya penertiban truk overload dan overdimensi, kata Mustadjab, secara otomatis akan dibutuhkan 9.000 unit kendaraan baru karena kendaraan di industri *trucking* harus diremajakan. Jumlahnya kalau dinominalkan senilai Rp 9 triliun untuk peremajaan saja.

"Penerapan *zero* truk overload dan overdimensi bagi asosiasi semen adalah meningkatnya kebutuhan truk hingga 14 ribu unit armada baru untuk menampung beban pengurangan overload akibat kelebihan muatan. Jadi kue pasar yang bisa dinikmati di satu segmen semen saja sudah menarik. Belum lagi untuk besi baja dan bahan pangan yang membutuhkan kendaraan lebih karena penerapan *zero* truk overload dan overdimensi. Sehingga potensi peluang bisnis di 2019 akan sangat menarik. Peluang ini yang harus diambil oleh pelaku usaha *trucking*," ujarnya.

Mustadjab juga mengaku tidak khawatir dengan tren angkutan barang *online* yang diprediksi bakal semakin *booming* pada 2019. Menurutnya, adanya tren angkutan barang *online* adalah akibat dari teknologi. Namun, menurutnya, yang harus diketahui bersama adalah karakter dan budaya di bisnis angkutan barang Indonesia itu berbeda dengan luar negeri. Di luar negeri, pengguna aplikasi atau pelaku usaha angkutan barang adalah pemilik kendaraan itu sendiri. Jadi mereka yang memiliki kendaraan, mereka yang mengemudikan, sehingga mereka berhubungan langsung dengan *end user*. Inilah yang menyebabkan muatan *balen* bisa terealisasi dengan aplikasi. "Di Indonesia tidak bisa seperti itu, karena yang memungkinkan untuk aplikasi hanya sepeda motor. Pemilik sepeda motor bekerja sendiri untuk mengemudikan kendaraannya dan mengangkut penumpang," jelasnya.

Selain itu, masalah lainnya yang dihadapi perusahaan *trucking* di Nusa Tenggara Timur (NTT) adalah keluhan masuknya kendaraan-kendaraan tidak berizin dari Surabaya, Jawa Timur yang masuk NTT dengan kapal RoRo. Ignatius Charles, Ketua Aptrindo DPD NTT mengaku bila usaha pengusaha lokal terganggu dan tidak dapat maksimal beroperasi. Ignatius berharap agar pemerintah melakukan penertiban pada kendaraan yang masuk ke NTT. "Kendaraan dari Jawa Timur yang masuk ke sini adalah kendaraan overtonase dan merusak jalan di sini," keluhnya.

Perubahan Peta Bisnis *Trucking*

Meski bisnis *trucking* diprediksi bakal terus tumbuh, tantangan yang akan dihadapi di 2019 oleh pemain *trucking* tidaklah mudah. Menurut Sugi, beberapa kebijakan di bidang logistik, seperti pendirian Pusat Logistik Berikat (PLB) di berbagai daerah, diprediksi mengubah peta industri, termasuk *trucking*.

”Kegiatan bisnis di ekspor-impor, ini agak terpecah dengan beroperasinya banyak Pusat Logistik Berikat (PLB) di Jawa dan luar Jawa yang kemudian memecah volume dan konsentrasi dari kegiatan ekspor-impor yang selama ini terpusat di Tanjung Priok. Pendirian PLB ini dimaksudkan untuk mengurangi biaya logistik dengan melakukan penyebaran tempat menerima kedatangan barang dari impor. Ketika volume impor bergeser, maka di tempat baru harus ada *trucking* untuk menopang kegiatan impor,” kata Sugi.

Hadirnya PLB di beberapa kota besar di Indonesia membuat konsentrasi volume barang ekspor-impor yang diangkut dengan truk terbagi. Menurut Sugi, dampak dari PLB ini membuat muatan di wilayah Jakarta menurun dan terpecah. Di sisi lain, terbaginya volume ini secara tidak langsung menciptakan pasar dan peluang baru di berbagai wilayah sekitar PLB.

Sugi menambahkan, kenaikan UMP hingga delapan persen membuat banyak industri pindah ke Jawa

Tengah. UMP di wilayah ini dianggap pas untuk mendirikan industri karena hampir setengah dari UMP di Jakarta. Perpindahan industri ke wilayah yang memiliki UMP rendah membuat jumlah produksi turun dan diikuti penurunan distribusi. Hal ini juga membuat kesempatan di perusahaan angkutan di Jawa Tengah bisa tumbuh. ”Industri padat karya, seperti garmen, untuk kepentingan ekspor akan berpindah ke Jawa Tengah. Perubahan peta bisnis ini kemudian diantisipasi oleh beberapa perusahaan truk yang tergabung di Aprindo, khususnya yang beroperasi di Jakarta, mengembangkan usahanya di Jawa Tengah,” tambahnya.

Perubahan peta bisnis *trucking*, lanjut Sugi, juga akan terjadi akibat perpindahan industri dari Jabodetabek menuju ke Sukabumi akibat pembangunan jalan tol. Sebelumnya akses jalan ke Sukabumi cukup padat karena kemacetan. Untuk mengantisipasi masalah ini, perusahaan *trucking* yang bermain di wilayah ini harus menunggu malam hari untuk *loading* agar tidak terjebak kemacetan. Selain itu, pembangunan infrastruktur jalan tol juga berakibat pada tumbuhnya industri di daerah tol Cipali.

”Di daerah ini akan memiliki dua akses, pertama di Pelabuhan Patimban atau melalui Tanjung Priok. Pelaku industri akan memilih jalur mana yang lebih efisien. Apakah menggunakan laut atau darat dalam mengirim barang. Tapi, yang jelas ini juga kesempatan yang bisa diambil oleh pengusaha *trucking*,” tutur Sugi.



Putra Lingga

Ketua DPC Aprindo Surabaya



Sugi Purnoto

Wakil Ketua II DPP Aprindo



Pasar Bisnis Kurir masih Menjanjikan

Teks : Citra • Foto : Giovani



Ketua Umum Asperindo Muhammad Feriadi mengaku optimis industri kurir terus merambah naik. Menurutnya, pangsa pasar jasa kurir akan semakin menarik karena banyak testimoni yang diberikan dari *marketplace*. Selain itu, pertumbuhan *e-commerce* memerlukan *last mile* atau *e-fullfilment* dari produk yang dijual secara *online*. "Meski penetrasinya masih kecil, yakni sekitar tiga persen sampai empat persen terhadap total *retail market*, tapi kami melihat ada pertumbuhan yang signifikan. Kalau dilihat dari *roadmap* pemerintah, sampai 2020, potensi pasarnya mencapai 130 miliar dolar AS. Pada prinsipnya angkutan ekspres tumbuh karena adanya *e-commerce*," jelas Feriadi.

Ia menambahkan, cepatnya pertumbuhan *e-commerce* memberi dampak yang positif pada bisnis kurir di Indonesia. Percepatan ini semakin didukung dengan tingkat konsumsi masyarakat yang cukup tinggi. Menurutnya, bisnis *e-commerce* akan terus meningkat dan memiliki prospek yang baik hingga lima tahun ke depan bila didukung oleh infrastruktur logistik penunjang *e-commerce*.

”Infrastruktur yang sedang dibangun pemerintah saat ini sangat mendukung para pemain di bisnis kurir, di mana ini berdampak langsung pada kemajuan *e-commerce*. Pembangunan infrastruktur jalan yang cukup masif ini dapat membantu kami memperbaiki kualitas layanan,” ujarnya.

Meski potensi bisnis kurir pada 2019 masih cukup bagus, Feriadi mengaku para pemain di bisnis kurir mengalami banyak kendala akhir tahun ini. Salah satu kendala paling penting adalah kenaikan tarif penerbangan dan mengganggu para pelaku bisnis kurir. “Barangkali pihak *online* mempunyai *space* yang terbatas, sehingga tidak bisa diantar semua. Karena di industri ekspres itu ada hari belanja *online* nasional *harbolnas* atau hari sehingga mulai 11 November dan 12 Desember itu terjadi peningkatan yang sangat signifikan. Setiap perusahaan memiliki persentase kenaikan yang tidak sama, tapi umumnya banyak perusahaan mengalami peningkatan jumlah kiriman,” ujarnya.

Selain menghadapi kenaikan tarif penerbangan, Feriadi juga mengeluhkan implementasi ganjil-genap di Jakarta. Ia menilai

aturan ini sangat merugikan perusahaan kurir karena masih banyak anggota yang menggunakan plat hitam dalam mengirimkan barang. Kendala semacam inilah, kata Feriadi, menghambat pertumbuhan bisnis kurir di Indonesia. Karena, menurut dia, perkembangan teknologi yang sedemikian pesat harus diikuti dengan kecepatan layanan.

”Mungkin ganjil-genap akan membawa kebaikan, tapi kalau dilihat secara luas terhadap industri kurir yang menggunakan plat hitam, tentu ini akan sangat berpengaruh. Padahal sekarang yang kami lakukan adalah mendorong UKM agar berkembang. Akibatnya ini akan berpengaruh terhadap daya saing industri kurir,” ujarnya.

Feriadi berharap agar pemerintah kembali mengkaji terkait penerapan aturan *regulated agent* agar tidak merugikan perusahaan kurir dalam hal biaya, waktu, dan keamanan. “Barang yang melalui proses pemeriksaan tentu akan memakan waktu yang cukup lama. Belum lagi ketika barang dinaikkan dan diturunkan dan terjadi kerusakan. Ini risiko yang bisa ditimbulkan.

Terkait daya saing, Feriadi mengaku anggota Asperindo memiliki kelebihan dalam hal pemahaman akan geografis dan budaya ketimbang para pemain asing. Meski demikian, Feriadi menyadari bila keunggulan anggota itu harus didukung dengan kekuatan modal. Karena, menurutnya, modal memiliki peranan yang sangat penting, terutama ketika pemain asing sedang *burning money*.

Menanggapi persaingan di jasa kurir, Peneliti Senior Supply Chain Indonesia (SCI) Dhanang Widijawan mengatakan, terbukanya kran investasi bagi bisnis kurir untuk pemain asing harus diwaspadai. Menurutnya, pemerintah memiliki peran penting dalam memberikan perlindungan bagi pengusaha lokal.

"Pelaku usaha lokal domestik nasional itu harus dilindungi. Meski investasi sudah dibuka lebar, jangan sampai pelaku ekonomi mengalami kompetisi yang tidak sehat karena aspek modal. Saya harap pemerintah lebih mencermati Undang-undang Monopoli. Kami memang tidak bisa menghindari globalisasi perdagangan, tapi berbicara tentang kompetisi, harus ada perlindungan. Pelaku usaha pada satu sisi harus menjadikan dirinya lebih kompeten lagi. Jadi jalan tengah yang ada adalah kolaborasi dalam hal infrastruktur atau jaringan distribusi. Tapi peran pemerintah sangat menonjol dalam menentukan batas-batas mana saja yang bisa dimasuki oleh pemain asing. Jangan sampai masuk terlalu dalam. Saya harap, pelaku usaha domestik harus kolaborasi dengan pemain yang lebih besar agar mampu bersaing dalam kompetisi," jelas Dhanang.

Dhanang menambahkan, permasalahan lain dalam bisnis kurir yang perlu diperhatikan adalah tingginya biaya logistik karena inefisiensi dan tantangan infrastruktur jalan. Selain itu, kurangnya fasilitas logistik seperti kargo, gudang, *transshipment*, multimoda atau transportasi yang sesuai untuk mendukung model bisnis dan kebutuhan operasional *e-commerce*. Kemudian, lanjut Dhanang, keterbatasan jangkauan dan penetrasi kurir ke kota besar juga menjadi masalah tersendiri.

"Berbagai permasalahan yang terjadi di *e-commerce* itu mengakibatkan bertambahnya waktu pergerakan barang, ekonomi berbiaya tinggi, rendahnya daya saing produk, dan muatan berlebih, serta belum optimalnya implementasi, penguatan, dan perluasan integrasi sistem dalam *e-commerce* yang memiliki karakteristik *recorded, track & trace, timely, not costly, dan secure*," jelas Dhanang.

Agar dapat mengatasi masalah dalam *e-commerce*, Dhanang menyarankan agar dapat melakukan akselerasi pemerataan ketersediaan infrastruktur ICT pada pusat-pusat pertumbuhan ekonomi dan pembangunan. Akselerasi ini, kata Dhanang, sangat penting untuk meng-cover transaksi bisnis *e-commerce* logistik (B2B, B2C, C2B, C2C, B2G, G2B, G2C) pada *level* lokal, domestik, dan global.

Persiapan Menghadapi Persaingan pada 2019

Berbagai permasalahan dan tantangan yang dihadapi pelaku jasa kurir, Feriadi menyatakan bila pihaknya bersama Asperindo telah mengambil langkah-langkah antisipasi. Salah satu antisipasi yang dipersiapkan adalah membuat *Asperindo Logistic Integrated Solution* (ALIS). Tujuan dari pendirian *platform* bersama itu adalah untuk meningkatkan kerja sama antaranggota. "Pada saat mereka menerima order untuk ke luar kota, mereka dapat bekerja sama dengan sesama perusahaan yang tergabung dalam Asperindo," ujarnya.

Feriadi menambahkan, kemudahan lain yang diberikan dalam *platform* ini adalah memperluas jaringan

pada anggota yang selama ini hanya melakukan pengiriman dalam kota. Meski pada awalnya *platform* ini diinisiasi oleh lima orang anggota, namun Feriadi berharap agar anggota Asperindo yang lain bisa bergabung. Selain itu, Asperindo juga mulai membuka gerai bersama para anggota.

Selain itu, untuk mencegah adanya persaingan tidak sehat, Asperindo menentukan tarif atas-bawah di mana tarif ini tidak berlaku untuk semua layanan. Tarif atas-bawah ini hanya berlaku untuk semua anggota asosiasi. "Meski investasi di bisnis kurir belum 100 persen dibuka, namun apa yang dilakukan Asperindo adalah untuk mengantisipasi perang harga. Terlebih dengan adanya pe-

main baru yang melakukan praktik *burning money* dan membuat persaingan menjadi tidak sehat. Perusahaan-perusahaan yang ada di sini tentu mempersiapkan diri dalam hal IT, SDM, dan infrastruktur dalam rangka menyambut tahun mendatang,” ujar Feriadi.

Saat ini layanan ekspres masih belum terlalu ideal. Pemerintah harus terus membangun infrastruktur. “Karena tidak mungkin kami sebagai operator harus membuat pelabuhan, jalan dan bandara sendiri. Kemudian, dalam hal aturan, kami berharap sebelum pemerintah menerbitkan, setidaknya harus mengajak *stakeholder* untuk duduk bersama untuk mengetahui apa dampaknya,” katanya.

Feriadi berharap, pemerintah dan pelaku bisnis kurir dapat bekerja sama dalam hal digitalisasi. Ia menilai, kerja sama ini menjadi hal yang sangat penting dalam rangka menyambut 2019. “Adanya digitalisasi akan membuat bisnis ini menjadi lebih aman, sehingga yang namanya pungli bisa dikurangi karena yang bekerja adalah sistem. Kemudian diharapkan pemerintah bisa membangun infrastruktur supaya arus barang dapat berjalan dengan baik. Kalau ini tidak terjadi dengan baik, akan membuat disparitas harga akan terjadi,” ujarnya.



Muhammad Feriadi

Ketua Umum Asperindo



Dhanang Widijawan

Peneliti Senior Supply Chain Indonesia (SCI)



EFEKTIVITAS PEMBANGUNAN INFRASTRUKTUR JALAN DIPERTANYAKAN

Teks : Citra / Foto : Giovani & Citra



Berdasarkan data Direktorat Jenderal Anggaran Kementerian Keuangan tentang APBN Indonesia tahun 2019, total anggaran pemerintah dalam pembangunan infrastruktur di Indonesia mencapai Rp 415 triliun. Jumlah ini meningkat dibandingkan tahun 2018 yang mencapai Rp 410 triliun. Jumlah ini dialokasikan untuk mendukung penguatan konektivitas, penyediaan perumahan, dan ketahanan pangan. Pembangunan infrastruktur dalam rangka penguatan konektivitas, meliputi pembangunan jalan, bandara, pelabuhan, energi, dan ketenagalistrikan serta pembuatan embung.

Meski anggaran pemerintah dalam pembangunan infrastruktur terus meningkat dalam kurun waktu lima tahun sebelumnya, sejumlah pihak masih meragukan efektivitas dan efisiensi infrastruktur untuk menopang kelan-

caran arus barang di Indonesia. Beberapa pihak menyangkan, pembangunan infrastruktur di Indonesia tidak dibarengi dengan gambaran yang matang terkait perencanaan dan kebijakan yang mendukung infrastruktur.

Advisory Board Intelligent Transport System (ITS) Elly Andriani Sinaga mengatakan, pembangunan infrastruktur, terutama jalan, di Indonesia sudah banyak dilakukan. Meski demikian, bila mengacu pada kondisi logistik di Indonesia, pembangunan jalan bukan merupakan satu-satunya hal yang mendesak. Pembangunan infrastruktur jalan yang tidak diikuti oleh pengaturan dan perencanaan yang matang dalam regulasi, kata Elly, justru menjadi bumerang. Menurutnya, pemerintah harus menentukan terlebih dahulu pembangunan tol itu diperuntukkan untuk angkutan barang atau penumpang.

”Jalan tol sudah banyak dibangun, tapi realitasnya 90 persen angkutan barang tetap menggunakan jalur pantura. Meski Jokowi mengatakan telah membangun tol laut, tapi nyatanya tetap tidak menarik sampai sekarang. Kalau pun tol dibangun, berdasarkan teori dan pengalaman negara lain, itu bukan memecahkan masalah, tapi justru membangkitkan trafik. Karena orang akan berpikir, sebelumnya tidak ada tol dan sekarang ada tol maka orang berlomba menggunakan tol dan biaya pun juga belum tentu murah juga kalau dihitung-hitung,” terang Elly.

Padahal pembangunan infrastruktur logistik paling tepat diterapkan di Indonesia adalah di laut, seperti pelabuhan dan juga sungai. Elly juga melihat bila Indonesia memiliki potensi yang cukup baik dalam hal logistik karena memiliki sungai yang juga harus dibangun infrastrukturnya agar dapat menjadi alternatif arus barang. Sedangkan program tol laut yang dicanangkan pemerintah, dinilai Elly juga tidak menyelesaikan masalah. Menurutnya, tol laut yang sekarang lebih tepat bila dikatakan sebagai kapal perintis. Sedangkan konsep tol laut, kata Elly, harus menekankan pada aspek volume dan menggunakan kapal besar, terjadwal serta melalui rute yang besar.

”Kalau sekarang (tol laut) tidak seberapa diminati karena barang sudah ada yang ingin diangkut, baru mencari kapal. Kalau sudah terjadwal, semua akan tertarik. Kalau sekarang yang terjadi yang terjadwal hanya kapal-kapal perintis. Sedangkan kapal perintis pun nantinya harus menjadi komersil. Karena pemerintah tidak perlu mensubsidi terus-menerus. Kalau kapal komersil itu *ship follow the trade*, kalau perintis itu *trade follow the ship*. Pemerintah harus memberi pelayanan angkutan supaya daerah itu berkembang. Tapi kalau kapal perintis sudah memberikan layanan, tapi daerah itu tidak juga berkembang, berarti perintis itu salah target,” jelasnya.

Sedangkan dari sisi infrastruktur kereta api, lanjut Elly, juga dianggap kurang diatur dengan baik. Menurutnya, para operator kereta tidak seberapa berminat karena dalam satu hari hanya mendapat satu slot. Elly melihat, hal ini terjadi karena tuntutan

pemerintah terhadap operator kereta api untuk mencari keuntungan. ”Di Sumatera Selatan, jalur kereta api seharusnya dapat digunakan untuk angkutan orang, tapi karena angkutan barang di sana menguntungkan, maka mereka hanya mengangkut barang. Kalau di Jawa sebaliknya, angkutan penumpang yang diutamakan padahal kereta bisa sampai ke pelabuhan. Inilah mengapa pembangunan infrastruktur perlu diperhatikan dalam hal kebijakan yang menyertainya. Kebijakan yang dibuat harus menguntungkan semua pihak, baik operator, pemerintah, dan juga pemilik barang. Kalau aturan yang dibuat dalam kondisi yang abu-abu, siapa yang mau bermain,” ujarnya.

Hal senada juga disampaikan Wakil Ketua Asosiasi Logistik Indonesia Mahendra Rianto. Menurutnya, pada 2019 biaya logistik Indonesia masih besar, yakni 24 persen terhadap GDP, sehingga infrastruktur di Indonesia tidak efisien. Ketika berbicara infrastruktur untuk angkutan barang, lebih efektif menggunakan jalur yang murah, yaitu angkutan masif atau laut. Selain itu, yang perlu diperhatikan adalah harus terstruktur dan sistematis. Sedangkan pembangunan infrastruktur untuk angkutan penumpang sudah cukup baik. Meski pembangunan jalan tol telah bisa menghubungkan berbagai daerah di Jawa, Mahendra melihat kelancaran tersebut juga harus dibayar dengan harga mahal.

”Pembangunan infrastruktur jalan bisa membuat perjalanan angkutan penumpang bisa lebih lancar. Tapi, untuk kargo dan bagi perusahaan logistik yang memiliki armada sendiri, tetap memilih menggunakan pantura karena biaya yang harus dikeluarkan lebih mahal ketimbang pantura,” kata Mahendra.

Mahendra mengaku akan lebih mendukung pemerintah bila fokus pembangunan infrastruktur logistik di laut. Menurutnya, perusahaan logistik lebih senang bila pemerintah membangun jalur *short sea shipping* atau RoRo lewat laut. Karena, menurutnya, sebagaimana rumus utama dalam logistik, semakin besar yang diangkut maka semakin murah biaya logistik.



Mahendra Rianto, Wakil Ketua Asosiasi Logistik Indonesia

TANTANGAN PEMBANGUNAN INFRASTRUKTUR

Guna memperbaiki tata kelola pembangunan infrastruktur logistik di Indonesia menuju 2019, Elly mengimbau agar pemerintah lebih cermat dalam mengambil keputusan. Apabila pemerintah ingin membangun infrastruktur jalan, lanjut Elly, pemerintah perlu memperhatikan rasio jalan. Pembangunan yang ada pun harus disesuaikan dengan kebutuhan yang ada.

Kebijakan pembangunan infrastruktur jalan guna memperlancar arus barang dinilai kurang melihat kebutuhan dan kondisi angkutan barang yang ada. Karena, menurut Elly, kebutuhan utama dalam pembangunan infrastruktur untuk memperlancar arus barang adalah dengan mempertimbangkan kepadatan yang terjadi di pantura.

"Kalau yang dibangun adalah jalur sungai atau laut, itu mutlak. Buatlah infrastruktur pelabuhan yang nyaman tanpa banyak pungli dan jangan banyak stop kendaraan agar pelaku jasa logistik nyaman. Tapi permasalahannya adalah pemerintah, operator itu mau atau tidak? Indonesia tidak akan bisa maju kalau kebanyakan pungli. Tapi sekarang keadaan berbeda, orang yang bayar pungli karena melangar itu merasa nyaman, begitu juga yang menerima pungli," tuturnya.

Pembangunan infrastruktur untuk angkutan sungai juga disebut sebagai tantangan tersendiri. Elly mencontohkan, kondisi sungai di Prancis yang tidak terlalu besar terbukti dapat menjadi alternatif pengiriman barang. "Lebar sungai di Prancis itu tidak sampai 50 meter, tapi bisa dimanfaatkan dengan baik dan trafik di sana tidak pernah berhenti. Sedangkan Indonesia punya sungai Kapuas yang lebarnya berkali-kali lipat dibandingkan sungai di Prancis, tapi tidak dimanfaatkan dengan baik. Itulah mengapa angkutan di Indonesia mahal," jelasnya.

Menurut Mahendra, tantangan dalam merealisasikan infrastruktur logistik adalah mewujudkan regulasi yang memungkinkan agar angkutan di darat bisa dipindah ke laut. Namun, Mahendra menilai pemerintah belum sepenuhnya yakin bila angkutan laut lebih murah. "Pemerintah harus percaya laut lebih murah. Filipina, Jepang, dan Eropa adalah contoh yang nyata. Tantangan mereka lebih besar ketimbang Indonesia, jadi kalau negara lain bisa mengapa kita tidak," ujarnya.

Sedangkan di sisi kereta api, lanjut Mahendra, tantangan yang harus dihadapi adalah mencari jalan tengah antara mengangkut penumpang dan barang. Meski demikian, Mahendra menilai, angkutan kereta api dianggap tidak bisa terlalu banyak mengambil peran dalam memecah kepadatan pantura. Karena dalam satu kali angkut, kereta hanya bisa mengangkut 30 kontainer.

"Kereta saya katakan belum dapat maksimal karena dalam satu hari, kereta hanya mengangkut 100 kontainer. Sedangkan di pantura, itu bisa ribuan kontainer yang melintas. Ini kecil sekali. Maka, sekali lagi yang perlu dibangun adalah laut karena dalam satu kali muat,

bisa mengangkut hingga 500-1.000 kontainer. Kalau tujuannya adalah untuk mengurangi kepadatan di pantura maka laut adalah solusi yang bagus," jelasnya.

Wakil Ketua Umum INSA, Darmansyah Tanamas melihat, tantangan utama dalam pembangunan infrastruktur adalah penyesuaian infrastruktur yang ada dengan teknologi terbaru. Antara teknologi dan infrastruktur, kata Darmansyah adalah dua hal penting yang saling berkaitan. "Selain itu, pemerintah harus memiliki ketepatan dalam pembangunan. Jangan sampai seperti sekarang ini, banyak dibangun pelabuhan, tapi tidak ada kapalnya. Ada juga dibangun pelabuhan yang tidak sesuai dengan kebutuhan kapal. Inilah yang harus disinkronkan. Karena pembangunan infrastruktur itu tidak untuk satu dua tahun, tapi dalam waktu yang cukup lama, sehingga pembangunannya harus dipikirkan dengan baik," kata Darmansyah.

Ia juga menambahkan, pembangunan infrastruktur logistik untuk barang juga harus dibarengi dengan pembangunan Sumber Daya Manusia (SDM) yang kompeten. Hal ini sangat dibutuhkan di era persaingan global. "Kalau dari sisi sarana dan prasarana itu bisa dibangun satu periode, tapi permasalahannya adalah bisakah membangun SDM dalam satu dua tahun, sedangkan teknologi berjalan dengan cepat. Inilah yang harus dipikirkan, karena banyak SDM yang harus regenerasi," tuturnya.



Elly Andriani Sinaga

Peneliti Senior Supply Chain Indonesia (SCI)

PEMBANGUNAN INFRASTRUKTUR BERDASARKAN DATA

Menurut Ella, masalah dalam sinkronisasi infrastruktur dengan kebijakan adalah tidak adanya data yang akurat yang menjadi dasar pembangunan infrastruktur. Menurutnya, selama ini, pemerintah tidak sanggup kalau harus membuat kebijakan dengan mereview kondisi yang ada kemudian memprediksi dampaknya. Padahal setiap kebijakan yang ada, diperlukan analisa dampak regulasi.

"Misalkan dalam mengatasi truk overload dan overdimensi yang merusak infrastruktur jalan, pemerintah harus menghitung dengan benar berapa biaya yang dikeluarkan kalau kendaraan harus melintas tanpa overload. Selama ini pemerintah hanya mengira-ngira dampaknya. Ini akan sangat fatal kalau membuat regulasi tanpa adanya dasar yang jelas. Hasilnya pun juga kurang maksimal," jelasnya.

Ella menambahkan, pemerintah membutuhkan mitra dari semua pemangku kepentingan untuk membuat gambar yang jelas mengenai transportasi, terutama untuk arus barang. Karena, perubahan peta industri berjalan relatif cepat dan pemerintah perlu segera tanggap agar pembangunan infrastruktur justru tidak menjadi bumerang.

"Agar dapat gambar yang jelas, tidak mungkin mencari data sendiri. Gambar ini harus dan mutlak ada karena ini ada di dalam undang-undang. Di darat, dalam UU LLAJ Nomor 22 Tahun 2009, menyatakan angkutan darat harus membangun rencana induk jaringan lalu lintas angkutan jalan, tapi sampai sekarang belum ada. Jadi pembangunan infrastruktur sekarang lebih banyak tidak berdasarkan gambar dan data," tuturnya.

Selain butuh gambaran yang jelas, Ella melihat pemerintah membutuhkan manajemen pengaturan transportasi yang baik untuk penumpang dan barang. Ia mencontohkan, ongkos pengiriman barang dari Jakarta ke Singapura dan ke Padang dengan jarak yang sama bisa lebih mahal ke Padang. "Padahal biaya hidup di Singapura lebih tinggi tapi biaya transportasi lebih murah, padahal di sana tidak disubsidi. Inilah mengapa manajemen di Indonesia harus diperbaiki. Tapi ini tidak akan mungkin diperbaiki tanpa ada dirigen yang khusus menangani transportasi dan memiliki data," tegasnya.



MENGUJI MATERI REVISI KM 69 TAHUN 1993

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



Terdapat 9 subtansi baru yang akan dimasukkan ke dalam draf revisi KM 69 tahun 1993.

Kementerian Perhubungan (Kemenhub) akan merivisi Keputusan Menteri Perhubungan (KM) Nomor 69 Tahun 1993 tentang Penyelenggaraan Angkutan Barang di Jalan. Pasalnya, aturan tersebut sudah terbit sejak 25 tahun lalu dan masih mengacu pada Undang-Undang yang lama, yakni Undang-Undang Nomor 14 tahun 1992 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan. Alasan lain, pada kurun waktu yang sama telah terjadi beberapa perubahan regulasi terkait angkutan barang.

Sejauh ini, perkembangan draf revisi KM Nomor 69 Tahun 1993 secara materi dan subtansi sudah mencapai 90 persen. Hanya tinggal pendalaman materi yang dinilai masih kurang dan perlu lebih detail. Sebelumnya, materi draf revisi telah dua kali disosialisasikan, yakni di Bekasi, Jawa Barat pada 10 Oktober 2018 dan di Malang, Jawa Timur pada 11 Oktober 2018. Dalam sosialisasi menghadirkan beberapa pelaku usaha dan asosiasi pengusaha angkutan barang.



Dalam revisi KM 69 tahun 1993 terdapat substansi tentang pengemudi wajib memiliki kompetensi.

Terdapat sembilan substansi baru yang akan dimasukkan ke dalam draf revisi. Pertama, wajib dilengkapi dengan alat perekam kinerja kendaraan (*blackbox*) untuk angkutan umum dan khusus. Kedua, izin penyelenggaraan angkutan yang menggunakan kendaraan barang yang dirancang khusus sesuai dengan sifat dan bentuk barang yang diangkut. Ketiga, membuat pedoman tarif sebagai acuan bagi pelaku dan asosiasi angkutan barang untuk menetapkan tarif. Keempat, hak dan kewajiban perusahaan angkutan barang dalam penyelenggaraan usahanya. Kelima, penyelenggaraan subsidi angkutan barang. Keenam, penerapan Sistem Manajemen Keselamatan perusahaan angkutan barang. Ketujuh, pengawasan penyelenggaraan angkutan barang. Kedelapan, awak kendaraan atau pengemudi wajib memiliki kompetensi. Kesembilan, pemberlakuan sanksi bagi perusahaan angkutan barang yang melanggar aturan.

“Ini bagian dari perbaikan regulasi yang kita lakukan. Karena KM Nomor 69 tahun 1993 yang ada sekarang sudah tidak relevan lagi untuk diterapkan. Ditambah belum tersedianya database perizinan angkutan barang termasuk data produksi angkutan barang, seperti volume, jenis barang dan lainnya,” terang Ahmad Yani, Direktur Angkutan dan Multimoda Direktorat Jenderal Perhubungan Darat Kemenhub.

Di dalam revisi KM Nomor 69 tahun 1993 nantinya perusahaan diwajibkan menyelenggarakan sistem informasi manajemen pengangkutan. Yani menjelaskan, penambahan sembilan substansi baru tersebut melibatkan beberapa pihak, seperti Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo), Asosiasi Pengusaha Transportasi Bahan Berbahaya dan Beracun (APTBB), Organda, dan lainnya. Semua asosiasi diklaim telah dilibatkan ketika terdapat perubahan substansi atau hal-hal yang perlu ditambahkan.

Hal itu turut dibenarkan Margajanto, Ketua Komite Hubungan Masyarakat dan Media Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo). Aptrindo dilibatkan dalam pembahasan revisi KM Nomor 69 tahun 1993 dimulai sejak Oktober 2018 dengan pertemuan lebih dari tiga kali. Dalam setiap pertemuannya, pihak Direktorat Jenderal Perhubungan Darat selalu meminta koreksi dan masukan terkait isi draf.

“Inisiatif datang dari kedua belah pihak. Dari sisi Kemenhub dengan argumen optimalisasi pengawasan dan penegakan aturan. Dari sisi asosiasi pengusaha melihat perlu ada penyesuaian aturan terhadap kondisi bisnis terkini. Tidak mungkin dibuat aturan baru karena itu memakan waktu lama,” ujarnya.

Pedoman Tarif Jadi Sorotan

Yani menjelaskan, latar belakang dan tujuan lain penambahan subtransi baru adalah mewujudkan iklim usaha yang sehat. Diharapkan tidak ada lagi perang tarif yang menjadi salah satu penyebab maraknya praktik overload dan overdimensi. Di mana praktik overload dan overdimensi berdampak pada kemacetan dan meningkatkan angka kecelakaan yang melibatkan kendaraan barang.

Terkait formula pedoman tarif, Kemenhub membuatnya berdasarkan berat muatan, jenis muatan dan waktu atau jarak pengiriman muatan yang diangkut. Lebih detail dari itu, pedoman dihitung berdasarkan biaya tidak tetap, meliputi biaya penggunaan kendaraan dan operasional perjalanan. Ditambah biaya tetap, meliputi biaya depresiasi kendaraan, perizinan, pengujian kendaraan, perlengkapan penunjang, dan biaya *overhead*.

Pedoman tarif nantinya hanya bersifat acuan bagi pelaku atau asosiasi perusahaan angkutan barang. Sebab merujuk Undang-Undang Nomor 22 Tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan disebutkan tarif angkutan barang diserahkan ke mekanisme pasar. "Kalau kami mengatur langsung tarif, artinya melanggar perintah Undang-undang. Jadi kami hanya menetapkan komponen tarif saja. Sebagai acuan pengusaha untuk menentukan tarif sendiri. Tentunya tarif yang layak dan membuat persaingan usaha menjadi sehat," ujarnya.

Aptrindo menilai, lewat pedoman tarif pengusaha atau asosiasi akan mudah menentukan tarif jasa minimum. Sebab saat ini masih ditemukan tarif di bawah minimum terutama oleh *trucking* perorangan yang tidak terafiliasi dengan asosiasi mana pun.

"Keberadaan pedoman tarif bisa menertibkan tarif angkut yang merusak persaingan usaha tersebut. Sekaligus menolong mereka untuk dijadikan daya tawar ke pemilik barang agar tidak sewenang-wenang untuk menentukan tarif," kata Margajanto.

Senada dengan Aptrindo, Indonesian Logistic Community (ILC) menyambut baik dengan revisi KM 69 tahun 1993. Adanya kebijakan tersebut akan membuat iklim bisnis angkutan barang menjadi lebih sehat. Terlebih ketika telah diberlakukan pedoman tarif akan mendorong perusahaan angkutan melakukan perbaikan layanan.

"Kami setuju saja kebijakan ini dan kami dukung sekali pemerintah untuk membantu memperbaiki layanan di industri jasa angkutan barang. Tapi tolong juga, pemerintah bantu membuat standar harga yang selama ini tidak ada. Jadinya sesama pengusaha perang tarif," ucap Teguh Siswanto, *Chairman* Indonesian Logistic Community.



Ahmad Yani

Direktur Angkutan & Multimoda
Direktorat Jenderal Perhubungan Darat
Kemenhub



Margajanto

Ketua Kompartemen
Hubungan Masyarakat dan Media
Aptrindo

Target Disahkan Januari 2019

Materi lain yang turut menjadi perhatian adalah penerapan Sistem Manajemen Keselamatan (SMK). Materi ini akan memperkuat aturan sebelumnya, yakni Peraturan Menteri Perhubungan Nomor 85 tahun 2018 tentang Sistem Manajemen Keselamatan. Perbedaan antara keduanya terdapat pada isi materi, draf revisi KM 69 tahun 1993 akan lebih detail, dan rencananya, SMK akan menjadi salah satu prasyarat dalam memperoleh izin penyelenggaraan angkutan barang.

Menanggapi materi tersebut, Asosiasi Logistik Indonesia (ALI) mengharapkan revisi KM 69 tahun 1993 dalam penerapannya harus konsisten dan berkelanjutan. Pemerintah perlu memperhitungkan dampak langsung maupun tidak langsung jika aturan diterapkan. Pelaku industri harus diberi waktu yang cukup untuk memahami betul aturan, sampai benar-benar telah siap.

“SMK ini cara pengawasannya harus jelas, siapa yang mengawasi? Cukup dengan uji KIR atau jembatan timbangkah? Prinsipnya ketika penegakan sanksi atau hukum itu jalan, maka tegaklah itu aturan. Terpenting penegakan sanksinya tidak asal. Macam kemarin kasus overdimensi, main potong sasis truk tanpa kasih solusi yang jelas,” tutur Mahendra Rianto, Wakil Ketua Asosiasi Logistik Indonesia.

Dalam kasus tersebut, ALI menilai Kemenhub tidak memperhitungkan risiko jangka panjangnya seperti berdampak pada naiknya biaya logistik. Oleh karena itu, dalam revisi KM 69 tahun 1993 secara materi harus matang dan tidak memaksakan ketika aturan belum siap diterapkan.

Direktorat Jenderal Perhubungan Darat Kementerian Perhubungan menargetkan draf revisi akan disahkan paling lambat pada awal tahun 2019. Setelahnya, selama setahun akan diberlakukan masa transisi yang dalam periode tersebut diberlakukan sosialisasi dan uji coba aturan. Pada tahap sosialisasi, nantinya Ditjen Hubdat turut menyasar pemilik barang dalam hal ini perusahaan manufaktur dan kawasan industri.

Pemberlakuan aturan berikut penindakan atau pun sanksi baru benar-benar setelah masa sosialisasi dan uji coba selesai. Saat ini materi draf KM Nomor 69 tahun 1993 dalam proses pengajuan ke Biro Hukum Kementerian Perhubungan untuk diuji publik. Dalam proses uji publik, pihak Biro Hukum Kemenkum dan HAM akan mencari substansi-substansi yang memberatkan untuk dikurangi atau bahkan ditambahkan.



Teguh Siswanto

Chairman ILC

“Kemarin waktu kami sosialisasi mendapatkan banyak masukan dari kawan-kawan pengusaha. Kami sudah lakukan perbaikan-perbaikan, sehingga nanti pada waktu uji publik dan sinkronisasi di Kemenkum dan HAM tidak akan banyak yang berubah,” kata Yani.

Setelah hasil revisi KM Nomor 69 tahun 1993 benar-benar diterapkan, pemberlakuannya akan berlaku surut. Artinya, peraturan tersebut berlaku bagi semua perusahaan angkutan baik yang telah lama memiliki izin penyelenggaraan angkutan maupun baru.



Trucking online tidak khawatir jika status hukum mereka nanti dipermasalahkan karena belum tercantum dalam revisi KM 69 tahun 1992.

Perangkat Proteksi & Subsidi

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

Dari sembilan substansi revisi Keputusan Menteri Perhubungan (KM) Nomor 69 tahun 1993 tentang Penyelenggaraan Angkutan Barang di Jalan, Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo) merasa aspirasi pengusaha angkutan barang telah terakomodir. Terkait kemungkinan ada perubahan, pihaknya sekarang hanya menunggu dari pihak Kementerian Perhubungan (Kemenhub) untuk melakukan finalisasi lewat uji publik.

Setelah disahkan Aprindo mengharapkan hasil revisi KM 69 tahun 1992 nantinya semakin mempermudah pengusaha angkutan menjalankan bisnisnya. "Terbitnya revisi aturan ini sebetulnya tidak perlu dianggap pemerintah makin memperketat perusahaan baru dalam memperoleh izin penyelenggaraan angkutan. Tidak ada substansi baru yang terlalu mempersulit pengusaha," ujar Margajanto, Ketua Komite Perhubungan Masyarakat dan Media Aprindo.

Meski demikian, Aprindo mengharapkan pada substansi tentang izin penyelenggaraan angkutan Kemenhub perlu membatasi jumlah kepemilikan armada setiap perusahaan agar persaingan usaha tetap terjaga. Alasannya, jika sebuah perusahaan terutama asing leluasa untuk memperbanyak armadanya akan mengancam keberadaan perusahaan domestik.

Lebih dari itu potensi terjadinya monopoli usaha akan besar mengingat perusahaan tersebut dengan kekuatan modalnya dapat mengendalikan pasar. Pengamatan Aprindo kondisi tersebut saat ini tengah terjadi, beberapa perusahaan asing mulai masuk ke Indonesia lewat kerja sama dengan perusahaan lokal. Kekuatan modal yang mereka miliki membuatnya leluasa memperbesar jumlah armada mencapai ribuan unit.

“Beberapa perusahaan sudah tutup karena tidak mampu bersaing. Apakah pemerintah mendinginkan dan tidak membatasi dengan aturan tertentu? Kalau tidak dibatasi pasti banyak yang tutup. Misalnya, pemerintah membatasi setiap perusahaan hanya boleh memiliki armada maksimal 3.000 unit. Itu sudah cukup,”katanya.

Pendapat yang sama turut disampaikan Mahendra Rianto, Wakil Ketua Asosiasi Logistik Indonesia (ALI). Pengamatan ALI, tren ekspansi beberapa perusahaan asing ke dalam negeri semakin masif. Lewat strategi ‘membakar uangnya’ perusahaan tersebut dapat merusak persaingan usaha angkutan. Terlebih jika nantinya implementasi pedoman tarif tidak optimal memungkinkan mereka untuk mengendalikan tarif.

Oleh karena itu, selain bisa sebagai bentuk proteksi usaha dalam negeri, ALI mengharapkan revisi KM 69 tahun 1992 juga dapat mengakomodir terkait insentif. Khususnya pada substansi tentang subsidi angkutan pemerintah perlu memperpanjang masa kredit kendaraan hingga delapan tahun. Kebijakan finansial ini diperlukan mengingat masa kredit yang diberikan perbankan hanya berkisar tiga hingga lima tahun.

ALI menilai dengan utilisasi kendaraan yang rendah saat ini membuat pengusaha terbebani cicilan. Dampaknya beberapa dari mereka memilih untuk menunda melakukan peremajaan armada. Masa kredit hingga delapan tahun berdasarkan perhitungan ALI sangat ideal. Dari sisi kelayakan, dengan kendaraan berumur delapan tahun secara emisi dan performa pun masih bagus.

“Masa kredit hanya tiga hingga lima tahun secara hitungan beban depresiasi, beban utang jadi tinggi. Portofolio industri angkutan menjadi tidak menarik akibat beban cicilan. Di negara lain masa kredit bisa delapan hingga 10 tahun,” terangnya.



Mahendra Rianto
Wakil Ketua ALI



Disambut Positif *Trucking Online*

Pada masa mendatang diprediksi penyedia jasa *trucking* daring semakin diminati seiring dengan model bisnis yang ditawarkan. Beberapa *platform* bahkan berani membayar lebih awal ke pihak mitra (pemilik kendaraan) yang sebelumnya harus melewati termin pembayaran dari pemilik barang. Ditambah para *platform* logistik tersebut menjanjikan kepastian muatan, termasuk muatan balik yang selama ini utilitasnya rendah.

Yohannes Rocky, *Chief Executive Officer On-Truck* mengatakan, pasar *trucking online* sejauh ini masih rendah di bawah lima persen dari jumlah kendaraan niaga yang mencapai tujuh juta unit kendaraan. Penyebab masih dominannya *trucking* konvensional karena banyak faktor, mulai

geografis hingga model bisnis yang telah terpolakan lama. Tidak mudah bagi mereka untuk secara tiba-tiba beralih ke model bisnis baru, terlebih jika hal itu masih dianggap mengancam eksistensi bisnisnya.

Terkait revisi KM 69 tahun 1992, ia menjelaskan, pihaknya tidak khawatir tentang permasalahan payung hukum yang kemungkinan akan menyimpannya seperti yang dialami aplikator angkutan penumpang. Keduanya memiliki kesamaan model bisnis, seperti fasilitator mempertemukan pemilik kendaraan dengan pengguna jasa. Ditambah perusahaan yang dsandang juga bukan sebagai perusahaan angkutan, tetapi perusahaan teknologi.

“Ke depan bisnis *trucking* arahnya digitalisasi atau *online*. Soal kekosongan hukum yang menaunginya, rasanya tidak ada. *Trucking online* saat ini berjalan seperti halnya sama dengan *trucking* konvensional. Bisnis kami mengacu pada regulasi angkutan barang yang sudah ada sekarang,” jelasnya.

Diketahui, On-Truck merupakan *trucking online* yang telah beroperasi tiga tahun terakhir. Model bisnis yang diterapkan berbasis *website* dan aplikasi android dengan ketersediaan kendaraan mencapai 50.000 unit. Armada tersebut disuplai dari mitra On-Truck yang kini berjumlah 1.000 perusahaan. Jenis kendaraan yang tersedia mulai dari terkecil, yakni pikap hingga terbesar seperti truk trailer.



Yohannes Rocky, Chief Executive Officer On-Truck

Konsumen yang dilayani didominasi perorangan atau perusahaan yang membutuhkan jasa angkut hanya untuk jangka pendek atau sekali pakai. On-Truck menerapkan standar 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.

Yohannes menyambut positif terkait wacana pedoman tarif angkutan yang akan dibuat pemerintah. Pihaknya siap jika diminta bantuan oleh Kementerian Perhubungan dalam membentuk formula tarifnya. “Kalau benar pemerintah akan membuat standar tarif, maka *platform* kami adalah *platform* yang paling siap. Kami sudah ada algoritmanya untuk menentukan tarif dari titik satu ke titik yang lain,” tutupnya.



TRUK BARU SIAP JUAL PADA 2019

Unit Baru untuk Memperluas Pasar

Teks & Foto: Antonius Sulistyio

Tahun 2019 menjadi lembaran baru bagi setidaknya tiga *brand* kendaraan komersial di Tanah Air, untuk mengambil kesempatan yang ada di celah pasar yang dianggap potensial untuk digarap lebih serius. Ketiga merek tersebut adalah Mitsubishi Fuso dengan varian terbarunya, Fighter. Kemudian Iveco yang akan merilis dua model baru sekaligus pada tahun ini, serta UD Trucks yang menghadirkan model kedua dari varian Kuzer. Seluruh varian dan model baru ini akan menyasar pasar berbeda dan cukup merata, baik di segmen *on-road* dan *off-road*. Untuk segmen *on-road*, sektor konstruksi dan logistik masih menjadi pasar potensial meski sektor lainnya seperti perkebunan juga dianggap menjanjikan. Sedangkan di segmen *off-road*, celah pasar terbentuk akibat tren harga komoditas batubara yang diprediksi akan mengalami tren penurunan pada 2019, serta inovasi untuk menekan waktu antrean panjang di area tambang batu atau *quarry*.

Di segmen *on-road*, PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB) sebagai distributor resmi truk Mitsubishi Fuso di Indonesia segera merilis varian terbaru berlabel Fighter. Produk baru kategori *medium-duty* ini sejatinya menjadi pelengkap dari produk yang sudah ada di kelas tersebut, yakni Fuso *series*. Keputusan KTB meluncurkan Fighter berangkat dari berbagai masukan positif dari konsumen setianya yang ingin mendapatkan penyegaran produk. "Fighter ini akan difokuskan terlebih dulu untuk keseluruhan pasar Sumatera karena berdasarkan *request* dari konsumen, yang *hard request* itu kebanyakan dari konsumen Sumatera. Itu sebabnya kami coba fokus di pasar Sumatera untuk awal penjualan Fighter ini. Namun tidak menutup kemungkinan jika ada konsumen di luar Sumatera yang mau membeli, ya silakan saja," kata Puja Hatigoran, *Head of Public Relation Section* KTB.

Puja menjelaskan jika Fighter akan membidik semua pasar di segmen *on-road*. Saat penjualan perdananya nanti, sedikitnya ada empat model yang ditawarkan, yakni Fuso Fighter FM65FS HiGear 4x2 *cargo three-way* 240 PS untuk sektor kargo, FN61FM HD 6x2 *tank/hi-blow* 270 PS untuk sektor konstruksi, FN62F HD 6x4 *dump truck* 270 PS untuk sektor perkebunan atau pertambangan, dan Fighter FN 62F 6x4 *tractor head* 270 PS untuk sektor logistik. "Akhir Januari 2019 akan resmi diluncurkan di Hotel Sultan, setelah acara peluncuran segera dipasarkan," imbuhnya.

Sementara itu, UD Trucks yang memiliki DNA dari Nissan Diesel, pada tahun 2018 secara resmi telah menjual varian barunya, Kuzer, yang diposisikan di kategori dua (*light-duty*). Kuzer ditawarkan dalam dua tipe, sasis pendek dan panjang. "Tahun 2019 ini kami akan memulai menjual Kuzer yang *wheelbase* panjang, karena varian baru Kuzer ini sebenarnya ada dua model, yakni RKE 150 WB 3350 HD yang sudah kami pasarkan tahun 2018 dan RKE 150 WB 3850 HD. Diharapkan awal Januari 2019 kami sudah bisa jual yang RKE 150 WB 3850 HD yang merupakan model *long wheelbase* dengan panjang 3.850 mm," kata Bambang Widjanarko, *Deputy COO* Astra UD Trucks, distributor resmi UD Trucks khusus segmen *on-road*.



Puja Hatigoran

Head of PR Section KTB

Sedangkan di segmen *off-road*, Iveco yang digawangi PT Chakra Jawa selaku *exclusive distributor*-nya, paling lambat di semester dua tahun 2019 bakal menjual model terbarunya yang menyasar sektor tambang. Tahun ini Chakra Jawa punya misi memperbesar pangsa pasar Iveco dengan merilis model terbaru dari varian Iveco Astra yang kini berganti nama menjadi Iveco HD9, serta model anyar Iveco 682 *three-way tipper*. “Waktu peuncurannya, untuk model Iveco HD9 GVW 63 ton dengan *payload* 40 ton ini kami harapkan pada kuartal tiga 2019 sudah bisa dilakukan penjualan secara komersialnya. Karena pada kuartal satu dan kuartal dua tahun 2019 akan dilakukan *trial* terlebih dahulu ke *potential customer* kami. Harapan kami kalau *trial*-nya bisa lebih cepat dan hasilnya sudah sama-sama kita ketahui, harapannya di kuartal dua tahun 2019 sudah bisa dijual. Sedangkan untuk Iveco 682 *three-way tipper* (6x4 rigid) bisa kami jual lebih cepat pada 2019 karena sebetulnya kami sudah punya unitnya yang sudah dilakukan *trial* di Indonesia, pada kuartal dua sudah bisa dilakukan *commercial activity*-nya,” ujar Rudhi Wibawa, *General Operation Manager-Sales* Chakra Jawa.

Lokalisasi Produk

Wujud keseriusan dalam bertarung di pasar ditunjukkan dengan melakukan lokalisasi produknya, dengan merakit kendaraannya pada fasilitas pabrik yang dimiliki oleh pihak agen pemegang merek. Saat resmi dijual nanti, Fuso Fighter rencananya akan dirakit di pabrik KTB di Pulo Gadung, Jakarta Timur, yang selama ini memproduksi seluruh varian truk Colt Diesel dan beberapa tipe Mitsubishi Fuso. "Secara persentase *local content*-nya masih dalam proses kalkulasi," ujar Puja. Semua *engine* bawaan Fighter, menurut Puja, sudah menganut sistem diesel *common rail* yang dapat menyesuaikan standar Euro 4 dan bahan bakar biodiesel B20, dan punya GVW 16-26 ton yang secara kategori masuk di kelas *medium-heavy*. "Produk ini punya keunggulan pada performa mesin yang kuat, desain modern, keamanan dan kenyamanan berkendara. Kami juga siap dari sisi layanan 3S (*sales, service, spare parts*)," kata Puja.

KTB berharap dengan kehadiran Fighter dapat menambah volume dari model yang telah ada, dan untuk menambah *market share* untuk kategori *medium-duty*. Sekalipun nanti Fighter telah resmi dikomersialkan, menurut Puja, produk sebelumnya yakni Fuso *series* masih tersedia. Karena keberadaan Fighter sebagai pelengkap untuk memperbanyak pilihan produk bagi konsumen. "Untuk harga, tidak terpaut jauh dari model sebelumnya, tidak jauh berbeda. Karena Fighter ini sebagai pelengkap varian yang sudah ada. Penjualan awal juga akan difokuskan ke konsumen *fleet* kami selama ini yang sudah lama kenal produk Mitsubishi Fuso. Setelah itu pastinya akan menyasar ke *customer* baru," ujarnya.

Sedangkan Kuzer, ditargetkan juga akan dirakit di Indonesia sekitar awal tahun 2020. "Lokasinya sama dengan pabrik perakitan Quester di Sunter, Jakarta Utara. Jadi nantinya Kuzer akan diproduksi secara *incompletely knocked down* atau IKD. Karena IKD ini dapat fasilitas *import duty* lumayan banyak, sehingga harus ada beberapa yang diinvestasikan dan dilokalisasi di sini. Untuk *local content* kami targetkan bisa sampai 30 persen atau 50 persen tetapi bertahap, dan untuk tahap awal produksi Kuzer secara IKD sekitar 20 persen *local content*-nya. Karena sebelum Kuzer ini dirakit di Indonesia, kami belum bisa mulai lokalisasi," kata Eddy Subagio, *Head of Product and Engineering* Astra UD Trucks.

Eddy menjelaskan, untuk kapasitas produksi Kuzer *long wheelbase* tinggal disesuaikan dengan permintaan pasarnya. "Kalau mau *concern* yang *wheelbase* panjang dulu mungkin bisa dibalik komposisi produksinya, misal 20 untuk *wheelbase* panjang dan 10 untuk *wheelbase* pendek. Target produksi Kuzer per bulan totalnya 50 unit, tapi acuannya pakai 30 unit per bulan," ujarnya.

Bambang Widjanarko menambahkan, mengingat Kuzer adalah produk baru, pihaknya akan melihat kondisi pasarnya terlebih dulu sebelum menggenjot penjualannya. "Inginnya mengisi pasarnya lebih cepat, tetapi kami melihat kondisi juga. Sebab tahun 2019 kan kondisinya benar-benar tahun politik, jadi awal tahun ini kami bicara secara *prudent* saja dan kami akan lihat kondisinya seperti apa ke depannya. Kami *wait and see* saja untuk awal 2019 ini. Kemungkinan baru di semester dua tahun 2019 kami genjot, sambil kami penetrasi pasar terlebih dahulu di semester satu," ujarnya.

Jika melihat dari pasarnya, pasar terbesar untuk Kuzer masih di Jawa seperti Jakarta, Surabaya, Semarang. Namun untuk kategori dua (*light-duty*) di Sumatera juga pasarnya besar sehingga pihaknya juga akan menyasar ke luar Jawa. "Kami optimistis dengan Kuzer karena ke depannya pasti produk ini bagi kami juga bisa menjadi *backbone* untuk Astra UD Trucks. Karena kami melihat, memang pasar truk kategori dua ini masih besar di Indonesia. Kami juga tidak mau terlalu serakah mengambil pasarnya kategori dua, tetapi kami akan bertahap untuk masuk ke segmen ini dan untuk saat ini kami memang tidak menargetkan *market share*-nya harus seberapa besar. Karena kami sama-sama tahu pemain lama di kategori dua ini sudah puluhan tahun, dan kami tahu diri untuk masuk ke segmen ini mengingat kuenya masih besar jadi kami pelan-pelan saja untuk ke depannya," ungkap Bambang.



Kuzer bakal jadi backbone Astra UD Trucks

Alternatif selain OHT

Terkait strategi Chakra Jawara pada 2019, yang akan dilakukan adalah mempertahankan *existing customer* yang saat ini masih eksis di pertambangan, serta memperbesar penetrasi di segmen *on-road*. Caranya, menurut Rudhi Wibawa, dengan menambah dua model baru pada tahun 2019. Model pertama adalah Iveco Astra atau Iveco HD9 dengan GVW 63 ton dan memiliki *payload* minimal di 40 ton dan merupakan yang terbesar di kelasnya saat ini di Indonesia.

“Misi kami dengan peluncuran Iveco HD9 GVW 63 ton dengan *payload* minimal 40 ton ini, kalau misalnya tren penurunan harga batu bara ini tetap terjadi di 2019 mengingat harga batu bara di Desember 2018 itu turun, maka yang bisa dilakukan para pemilik atau kontraktor tambang adalah melakukan efisiensi dan meningkatkan produktivitas. Kalau sudah bicara dua hal ini, maka dia akan berpikir adakah produk yang harganya lebih kompetitif di bawah produk yang mereka pakai sekarang, tetapi secara *payload* dan secara tonase masih sama dengan yang dia punya sekarang. Kami masuk di situ karena produk yang mereka pakai selama ini adalah OHT (*off highway truck*). Terpenting harus diperhatikan terkait *fuel consumption* dan *maintenance cost* pasti berbeda dengan OHT, dan ini menjadi peluang bagi kami karena dipastikan harga produk ini kompetitif,” kata Rudhi Wibawa.

Model baru yang kedua adalah Iveco 682 *three-way tipper* yang menyasar *quarry*. Menurut Rudhi, model ini merupakan inovasi dari Chakra Jawara dilihat dari sisi fungsinya. “Sebab saat ini, seperti untuk melakukan *loading-unloading* masih terjadi antrean panjang karena memang desain tambangnya itu sendiri mengharuskan dia *dumping*-nya ke sisi kiri atau sisi kanan atau ke belakang. Inovasi yang kami tawarkan dengan Iveco 682 *three-way tipper* ini memungkinkan bisa *dumping* (*memuang/unloading*) kiri-kanan atau belakang. Tujuannya untuk meningkatkan produktivitas dengan cara mengurangi waktu antrean. Sebab tidak perlu manuver terlalu banyak seperti pada model *dump truck* yang *dumping*-nya hanya ke belakang, sehingga durasi menjadi lebih singkat dan otomatis akan mengurangi panjangnya antrean truk. Untuk harga belum bisa kami rilis saat ini,” katanya menjelaskan.



Warehouse

dalam Perspektif *Supply Chain*



Pada masa lalu, banyak kalangan yang memandang *warehouse* sebagai *cost center*. *Warehouse* tidak lebih sebagai tempat penyimpanan barang yang tidak memberikan nilai tambah. *Warehouse* hanya sebagai unit atau divisi yang menimbulkan biaya. Oleh karena itu, tidak banyak pengembangan dan inovasi yang dilakukan dalam pengelolaan *warehouse*.

Sejatinya keberadaan dan fungsi *warehouse* sangatlah sederhana. Ursula Andress (lahir tahun 1936), aktris film kelahiran Swiss yang membintangi film-film ternama pernah berujar, "*If I don't have room for an item, I put it in warehouses*". Sesederhana itu. Fungsi utama *warehouse* sebagai tempat penyimpanan berbagai barang yang sangat diperlukan manakala tidak ada lagi ruangan untuk menaruhnya.



Zaroni

Head of Consulting Division
Supply Chain Indonesia

Dalam konteks perdagangan dan distribusi fungsi *warehouse* kemudian berkembang. Awalnya, *warehouse* menjadi tempat persinggahan (*trans-shipment point*) di mana barang-barang diterima untuk selanjutnya dikirim secepatnya dengan biaya yang paling efisien.

Selama beberapa tahun, secara prinsip tidak banyak yang berubah dari proses dan aktivitas *warehouse*. Di dalam *warehouse*, aktivitas utama yang dilakukan adalah penerimaan barang, pemeriksaan barang, penempatan barang ke rak-rak atau tempat penyimpanan, penerimaan dan proses order untuk pengambilan barang dari lokasi tempat penyimpanan, pemenuhan barang-barang sesuai order, dan penyiapan pengiriman barang. Di dalamnya, termasuk beberapa aktivitas tambahan seperti pelabelan, perakitan, dan pengepakan.

Sepanjang tahun aktivitas utama yang dilakukan dalam pengelolaan *warehouse* seperti itu. Beberapa perbaikan *warehouse* dilakukan terutama pada modernisasi proses otomatisasi, penggunaan teknologi peralatan, penerapan sistem ICT, dan penerapan sistem pengukuran kinerja pengelolaan *warehouse*.

Pentingnya Persediaan

Pertanyaan mendasar sering kali diajukan: *mengapa kita harus menyimpan barang?* Pertanyaan ini mengarahkan pada jawaban pentingnya persediaan. Kebutuhan adanya persediaanlah yang mendorong perlunya *warehouse*. Tanpa persediaan tidak lagi diperlukan *warehouse*. Oleh karena itu menjadi penting bagi kita untuk memahami alasan atau pertimbangan mengapa kita harus menyimpan barang sebagai persediaan.

Dalam bisnis, persediaan banyak macamnya. Kita mengenal persediaan bahan baku (*raw material inventory*), yaitu bahan baku yang diperlukan untuk proses produksi. Pada produksi air minum dalam kemasan misalnya, persediaan bahan baku ini berupa air mineral. Selain bahan baku, proses produksi memerlukan bahan penolong seperti komponen (*spareparts*), kemasan, label, dan lain-lain. Perusahaan perlu menyiapkan dan menyimpan persediaan bahan baku dan bahan penolong untuk menjamin ketersediaan bahan baku dalam proses produksi.

Selain persediaan bahan baku, dalam proses produksi kita menemukan persediaan barang dalam proses (*work-in process*). Persediaan ini sifatnya sementara. Seringkali tidak memerlukan penyimpanan di *warehouse*, karena langsung diproses menjadi persediaan barang jadi (*finished goods*). Persediaan barang jadi inilah yang umumnya memerlukan penyimpanan di *warehouse* sampai produk dijual dan didistribusikan ke saluran distribusi seperti distributor, grosir, dan toko pengecer.

Warehouse berperan penting dalam pengelolaan persediaan. Dalam konteks *supply chain*, adanya persediaan diperlukan untuk mengantisipasi pola permintaan yang tidak pasti dan fluktuatif. Dalam dunia yang penuh dengan ketidakpastian, perlu persediaan. Ketidakpastian dalam permintaan barang maupun pasokan barang. Pasokan beberapa barang sangat dipengaruhi oleh cuaca dan musim, terutama komoditas pertanian. Demikian juga pola permintaan yang banyak dipengaruhi oleh selera konsumen, tingkat persaingan, produk substitusi, produk komplementer, perubahan *income* masyarakat, dan lain-lain. Perubahan parameter ini menentukan pola permintaan.

Pertimbangan biaya transportasi dan pengiriman barang seringkali menjadi alasan banyak perusahaan untuk menyimpan barang dalam jumlah besar. Ada *trade-off* antara biaya transportasi dengan biaya penyimpanan barang. Perusahaan yang menyimpan barang dalam jumlah besar dapat menekan biaya transportasi, karena tidak perlu sering melakukan order pengiriman barang dari pemasok. Namun, persediaan barang yang besar memerlukan kapasitas *warehouse* yang besar sehingga menimbulkan biaya *warehouse* yang besar.

Adanya keinginan mendapatkan diskon atau pengurang harga pembelian sering menjadi pertimbangan perusahaan untuk menyimpan barang dalam jumlah besar. Umumnya, diskon harga pembelian diberikan penjual bila pembelian dilakukan dalam jumlah besar (*bulk buying*). Perusahaan perlu mempertimbangkan *trade-off* antara besaran diskon yang diperoleh dengan biaya penyimpanan barang per unit, selain risiko kadaluarsa barang karena disimpan terlalu lama.

Jarak antara lokasi pabrik dengan konsumen menjadi pertimbangan dalam penyimpanan barang di *warehouse*. Seberapa cepat perusahaan dalam memenuhi order pembelian dari konsumennya sampai barang diterima oleh konsumen - dalam *supply chain* dikenal dengan istilah *lead time*, menjadi pertimbangan penting dalam penentuan jumlah persediaan barang. Dalam hal ini, fungsi *warehouse* menjadi fasilitas untuk penyimpanan barang sehingga memungkinkan *lead time* semakin singkat.

Selain pertimbangan seperti yang dijelaskan di atas, alasan penyimpanan persediaan bisa disebabkan oleh kebutuhan perusahaan dalam mengantisipasi proses produksi yang terhenti (*production shutdown*), antisipasi untuk peningkatan permintaan produksi atau penjualan, dan mengelola *seasonality*.

Bahkan pada beberapa jenis barang tertentu, seperti *wine*, sigaret rokok kretek, batu dan logam mulia, dan barang-barang seni antik, semakin disimpan pada periode yang lama, semakin meningkatkan nilai barang. Pertimbangan penyimpanan barang untuk meningkatkan nilai barang ini sering dikenal sebagai *investment stocks*.

Begitu pun bagi organisasi, perusahaan, dan lembaga publik, penyimpanan dokumen dalam periode waktu tertentu menjadi kewajiban (*mandatory*), seperti penyimpanan faktur, dokumen pajak, surat berharga, dan lain-lain. Semuanya ini menjadi pertimbangan penting, mengapa perusahaan harus menyimpan barang atau segala sesuatu di *warehouse*.

Peran Warehouse

Selain fungsi dasar *warehouse* sebagai tempat penyimpanan barang, dalam perspektif *supply chain* fungsi *warehouse* untuk konsolidasi, transit barang, *break-bulk*, pusat *cross-dock*, pusat penyortiran, *fulfillments center*, *reverse logistics center*, dan *public sector services*.

Fungsi yang diperankan *warehouse* tersebut menentukan operasional *warehouse*. Dalam fungsinya sebagai konsolidasi dan transit barang misalnya, *warehouse* berperan sebagai titik pengumpulan barang-barang yang diterima dari berbagai pasokan pabrik atau pemasok sebelum dikirim dengan menggunakan alat transportasi untuk didistribusikan ke penerima. Dengan konsolidasi barang memungkinkan dicapai efisiensi biaya transportasi.

Warehouse yang diposisikan sebagai *trans-shipment* atau *break-bulk center* menerima kuantitas barang dalam jumlah besar dari pemasok untuk selanjutnya dipecah (*break-bulk*) dalam jumlah kecil yang akan didistribusikan ke berbagai lokasi penerima (*last-mile delivery*). Fungsi *warehouse* sebagai *trans-shipment* atau *break-bulk center* ini sering kita temui di *distribution center* yang mengelola barang-barang dari berbagai produk atau merek untuk didistribusikan ke toko-toko pengecer seperti pasar tradisional, pasar modern, dan *mini market*.

Dalam perkembangannya, fungsi *warehouse* pun meluas menjadi *cross-dock centers* untuk pertukaran barang (*clearing house*) antarmoda transportasi sehingga dicapai kecepatan dan efisiensi biaya transportasi; *sortation center* yang kerap kita jumpai di perusahaan-perusahaan kurir seperti kantor pos yang melakukan fungsi penyortiran kiriman untuk diantar ke penerima; *fulfillment center* yang banyak dioperasikan oleh penyedia layanan e-dagang.

Perhatian dan kepedulian dunia usaha terhadap lingkungan dan keberlanjutan planet bumi mendorong perusahaan mengelola *reverse logistics* untuk mengumpulkan dan menarik produk *recycle*. Pengelolaan *reverse logistics* memerlukan *warehouse* sebagai *drop center* penerimaan produk-produk *recycle* dari konsumen dan *warehouse* penyimpanan produk-produk *recycle* sebelum diolah menjadi bahan baku yang digunakan kembali (*reuse*) untuk proses produksi produk jadi. Jepang merupakan salah satu negara yang sangat peduli terhadap isu lingkungan. Di sana, kita banyak menjumpai fungsi *warehouse* sebagai *reverse logistics center* untuk pengelolaan produk *recycle*.

Perhatian pemerintah terhadap penanggulangan bencana mendorong kebutuhan akan *warehouse* untuk penyimpanan bantuan kemanusiaan dan peralatan yang diperlukan untuk penanggulangan bencana. *Warehouse* untuk peran ini dikenal dengan *public warehouse*, karena dikelola oleh pemerintah atau Lembaga publik. BNPB (Badan Nasional Penanggulangan Bencana) merencanakan pembangunan *warehouse* penanggulangan bencana di enam lokasi yang tersebar di berbagai kota disesuaikan dengan potensi risiko dan karakteristik jenis bencana.

Penentuan Kapasitas & Lokasi Warehouse

Persoalan berikutnya, berapa jumlah dan kapasitas *warehouse* yang perlu disiapkan untuk menyimpan persediaan? Di manakah lokasi *warehouse*?

Penentuan kapasitas dan lokasi *warehouse* sering menjadi keputusan strategik perusahaan. Seringkali menjadi perdebatan dalam pembahasan dalam *strategic meeting* para *leader* perusahaan: Apakah sebaiknya kapasitas *warehouse* ditingkatkan atau diturunkan?

Kapasitas *warehouse* ini mencakup luas dan jumlah *warehouse*. Pertanyaan strategik tersebut mengemuka bukan tanpa alasan dan jawaban. Sebab apa, keputusan penentuan kapasitas *warehouse* akan memengaruhi kinerja perusahaan secara keseluruhan, utamanya pelayanan pelanggan dan biaya logistik yang harus ditanggung perusahaan. Oleh karena itu, menjadi penting untuk dipahami berapa kapasitas *warehouse* yang harus disiapkan perusahaan.

Sayangnya, tidak ada jawaban yang pasti. Penentuan kapasitas *warehouse* perusahaan bergantung pada karakteristik produk dan pengguna *warehouse*. Pertimbangan kuantitatif dan kualitatif dalam penentuan kapasitas *warehouse* perlu disimulasikan, sehingga didapatkan berapa kapasitas *warehouse* yang tepat.

Gwynne Richards (2014) dalam bukunya yang berjudul "*Warehouse Management: A Complete Guide to Improving Efficiency and Minimizing Costs in The Modern Warehouse*" mengajarkan beberapa kriteria yang perlu menjadi pertimbangan untuk penentuan kapasitas *warehouse* sebagai berikut.

Kriteria	Banyak <i>warehouse</i>	Sedikit <i>warehouse</i>
Biaya pengelolaan persediaan	Tinggi	Rendah
Respon pelayanan pelanggan	Cepat	Lambat
Biaya fasilitas	Tinggi	Rendah
Biaya <i>inbound transport</i>	Tinggi	Rendah
Biaya <i>outbound transport</i>	Rendah	Tinggi
Biaya sistem <i>warehouse</i>	Tinggi	Rendah

Keputusan strategik berikutnya adalah penentuan lokasi *warehouse*. Di manakah lokasi *warehouse* sebaiknya dibangun?

Seperti halnya penentuan kapasitas *warehouse*, pemilihan lokasi *warehouse* melibatkan serangkaian pertimbangan, baik kuantitatif maupun kualitatif. Umumnya, pertimbangan dalam pemilihan lokasi *warehouse* didasarkan pada (Gwynne Richards, 2014):

- biaya perolehan atau sewa tanah & bangunan;
- akses pada jaringan dan moda transportasi;
- ketersediaan dan keterampilan tenaga kerja;
- akses transportasi untuk staf;
- ketersediaan pendanaan atau *grant*;
- ketersediaan dan biaya *utilities* seperti air dan telekomunikasi;
- kelancaran aliran arus barang;
- akses infrastruktur logistik seperti pelabuhan dan bandar udara;
- kedekatan dengan lokasi pemasok, pabrik, dan konsumen;
- potensi risiko kawasan terdekat seperti depo penyimpanan oli, bahan bakar, yang menyebabkan risiko kebakaran.

Secara spesifik, Tufan, Nihan, dan Kahraman (2010) memberikan panduan kriteria pemilihan lokasi *warehouse* sebagai berikut.

- **Cost:** biaya perolehan atau sewa tanah dan bangunan, biaya tenaga kerja, biaya transportasi, pajak, dan *handling costs*;
- **Makro:** kebijakan pemerintah, regulasi industri, kawasan industri dan pergudangan, stabilitas politik, dan keamanan;
- **Karakteristik tenaga kerja:** ketersediaan tenaga kerja, keterampilan tenaga kerja, akses transportasi pekerja, dan *industrial relations*;
- **Infrastruktur:** ketersediaan akses jaringan dan moda transportasi, pelabuhan, bandar udara, terminal, stasiun kereta api, sistem telekomunikasi, listrik dan air, kualitas dan keandalan sistem transportasi;
- **Lingkungan:** geografi, jauh dari limbah pabrik, kondisi cuaca, banjir, kepadatan, dan lain-lain;
- **Pasar:** kedekatan dengan pelanggan, pemasok, produsen, pabrik, trafik, *lead time*, dan respons pelanggan.

Berbagai pertimbangan tersebut disimulasikan secara geografis untuk menentukan *center of gravity*, sehingga diperoleh lokasi *warehouse* yang paling tepat.

Warehouse memainkan peran penting dalam *supply chain*. Keberadaan *warehouse* untuk menghubungkan dan menjadi media *intermediary* antara pemasok dan pabrik, distributor, pengecer, dan konsumen. *Warehouse* memungkinkan pasokan dan pemenuhan barang secara tepat dan efisien, yang menjadi fasilitas pentingnya penyimpanan persediaan barang.

Perkembangan fungsi dan operasi *warehouse* dalam dekade terakhir semakin pesat seiring dengan peningkatan arus pemenuhan dan pengiriman barang dalam model e-dagang. *Warehouse* telah meluas fungsinya tidak sekadar tempat penyimpanan barang. Kini *warehouse* telah berperan dalam fungsi *consolidation*, *cross-dock*, dan *fulfillment center*. Bahkan *warehouse* kini berperan sebagai *reverse logistics center*.

Referensi

Richards, Gwynne, *Warehouse Management: A Complete Guide to Improving Efficiency and Minimizing Costs in The Modern Warehouse*, 2nd Edition, 2014, Kogan Page.



Iman Sjafei

TARGETKAN MENJADI TERBAIK DI ASIA TENGGARA

Teks: Abdul Wachid / Foto: CKB Logistics

Per Desember 2018 PT Cipta Krida Bahari atau lebih dikenal CKB Logistics telah memiliki tujuh Pusat Logistik Berikat (PLB) di beberapa daerah. Hingga lima tahun mendatang anak perusahaan PT ABM Investama Tbk. ini menargetkan memiliki 12 PLB di seluruh Indonesia. CKB Logistics optimis keterlibatannya dalam investasi PLB ini akan membantu pemerintah menumbuhkan industri-industri domestik di daerah.

Capaian positif ditunjukkan oleh CKB Logistics dengan meraih beberapa penghargaan di berbagai bidang. Misalnya CKB Warehouse Marunda mendapatkan penghargaan dari Shell LOBP Marunda sebagai 'The Most Submitted Idea'. Dari pemerintah, PLB Cakung di Jakarta mendapat pengakuan dari Kementerian Keuangan bahwa PLB tersebut menjadi *benchmark* untuk PLB di daerah lainnya.

Kini perusahaan yang berpengalaman selama 21 tahun ini berencana merambah sektor industri lain di luar sektor energi. Bagaimana cara CKB Logistics merambah pasar baru tersebut? Di mana saja Pusat Logistik Berikat dibangun? Apa target bisnis perusahaan lima tahun mendatang? Berikut wawancara *TruckMagz* dengan Iman Sjafei, *President Director* CKB Logistics.



Perkembangan bisnis CKB Logistics beberapa tahun terakhir seperti apa? Capaian positif apa saja yang telah diraih?

CKB Logistics menunjukkan pertumbuhan yang positif karena didorong dari kinerja perusahaan yang terus mengalami peningkatan. Hingga kuartal ketiga tahun ini perusahaan mencatatkan peningkatan *revenue* sebesar 21 persen dibandingkan dengan pencapaian di kuartal ketiga pada tahun sebelumnya. Gambarnya, tahun 2017 kami berhasil merealisasikan pertumbuhan pendapatan usaha hingga mencapai 15,3 persen atau lebih tinggi di atas rata-rata industri logistik nasional yang hanya mencatat pertumbuhan berkisar pada 8,5 persen sampai sembilan persen.

Tahun lalu kami mulai mengoperasikan Pusat Logistik Berikat (PLB) di Kabupaten Sorong, Papua Barat. Termasuk membangun *hub* yang dilengkapi PLB di Osowilangun, Surabaya seluas 7.000 meter persegi untuk gudang terbuka dan 1.500 meter persegi untuk gudang tertutup. Soal pengakuan oleh publik, CKB Logistics secara berturut-turut lima kali menerima *Best Indonesia Domestic Logistics Service Provider*.

Evaluasi perusahaan terhadap pasar logistik di sektor energi selama tahun 2018?

Memanfaatkan momentum kenaikan harga batubara pada tahun 2018, melalui anak usaha kami, yaitu PT Baruna Dirga Dharma (BDD) terus mengembangkan bisnis di sektor logistik batubara. Sebagai bagian dari PT ABM Investama Tbk., CKB Logistics terus menggali potensi dengan menyediakan jasa *transshipment* batubara di lokasi tambang milik grup.

Bisa dikatakan di sektor logistik batubara terus tumbuh seiring dengan peningkatan produksi batubara ABM Grup. Selain itu, untuk memperkuat posisi di sektor minyak dan gas bumi, pada tahun ini kami juga mendapatkan kontrak bisnis baru dari Exxon Mobil Cepu. Kami berharap ini bisa menjadi awal yang baik untuk memenangkan bisnis-bisnis baru di perusahaan sektor perminyakan terkemuka.

Pada tahun 2019 apa saja strategi yang diterapkan oleh perusahaan untuk memaksimalkan potensi pasar logistik di sektor energi?

Sebagai bagian dari Grup ABM yang fokus bisnisnya di sektor batubara, tahun 2019 CKB Logistics akan terus mendukung strategi grup untuk menaikkan produksi batubaranya. Kami akan melakukan investasi untuk meningkatkan kapasitas layanan jasa *trans-shipment* dan juga berusaha mendapatkan volume kargo batubara dari perusahaan tambang lain. Kami menargetkan untuk bisa mendapatkan kontrak bisnis baru dari perusahaan termuka di sektor minyak dan tambang.

Bagaimana CKB Logistics mewujudkan visi perusahaan dengan menjadi penyedia solusi logistik terpadu dan terbaik di Asia Tenggara?

Lewat pengalaman lebih dari 21 tahun dan memiliki kemampuan dalam *delivering the impossible*, kami mampu melakukan proses bongkar-muat barang di lokasi terpencil yang menantang. Kami mampu mengatasi masalah kompleks dengan efektif, mengirim kargo ke berbagai destinasi dengan beraneka ragam bobot dan ukuran serta mengirim melalui beragam moda angkutan mulai dari darat, laut, udara maupun transportasi multimoda.

Kemampuan seperti apa yang harus dimiliki penyedia jasa logistik agar bisa masuk *project logistics*, salah satu layanan lain CKB Logistics?

Penyedia jasa harus memiliki kemampuan *delivering the impossible*. Kemampuan untuk menjalankan bisnis dari hulu hingga hilir atau *end to end service*. Memiliki kemampuan manajemen biaya dan kinerja operasional yang optimal. Ditambah dukungan sistem informasi yang andal.



Belakangan CKB Logistics menaruh perhatian khusus terhadap proyek Pusat Logistik Berikat. Apa pertimbangannya tertarik dengan proyek ini?

Adanya Pusat Logistik Berikat dapat mengurangi biaya logistik dan transportasi serta mendukung pertumbuhan industri-industri domestik, termasuk kecil dan menengah. Ini sesuai dengan kebijakan pemerintah yang tercantum dalam Kebijakan Ekonomi Volume II yang diterbitkan Presiden Joko Widodo pada September 2015.

Berapa Pusat Logistik Berikat yang sudah dibangun?

Saat ini CKB Logistics memiliki tujuh titik lokasi PLB. Lima tahun ke depan setidaknya

kami memiliki 12 PLB di seluruh Indonesia dengan target luas lahan mencapai 300.000 meter persegi. Selama mengoperasikan PLB, kinerja perusahaan juga mengalami peningkatan cukup signifikan. Meski belum sebesar perusahaan tambang, kontribusi CKB Logistics untuk induk usaha (ABM Investama) sudah cukup tinggi, yakni mencapai 10 persen sampai 15 persen.

Diprediksi ke depan transportasi darat akan lebih bersifat *short distance*. Oleh karena itu sistem *hub and spoke* di daerah perlu dikembangkan. Bagaimana CKB Logistics memandangnya?

Pola *hub and spoke* memudahkan proses distribusi sehingga tidak terpusat di satu daerah tertentu saja. Tapi kami lebih melihat kepentingan *customer*, apakah cocok untuk diterapkan sistem tersebut. Jika kami anggap ternyata tidak perlu maka CKB Logistics akan memberi solusi lain yang sesuai dengan pola bisnis mereka. Meski begitu, kami sebelumnya sudah melakukan sebagian proyek dengan menggunakan sistem tersebut.

Sebagai perusahaan yang mengusung layanan *integrated logistics services*, bagaimana konsep *supply chain management* yang ditawarkan CKB Logistics kepada *customer*?

Konsep kami mengusung solusi integrasi yang dibutuhkan *customer*. Masing-masing perusahaan memiliki pola *supply chain* yang berbeda sehingga solusi yang diberikan pun berbeda disesuaikan dengan *business process*-nya.

Di tengah semakin tingginya persaingan bisnis, pendekatan inovasi apa yang dilakukan perusahaan?

Mengembangkan portofolio bisnis perusahaan yang berasal dari pelanggan utama tetap dan melakukan diversifikasi grup dan afiliasi secara berkelanjutan. Ditambah berinovasi pada sistem informasi teknologi yang handal dan sesuai kebutuhan pasar.



Bagaimana potensi pasar logistik pada lima tahun mendatang? Di mana posisi CKB Logistics nantinya?

Pasar logistik merupakan pasar yang akan terus berkembang seiring dengan meningkatnya hubungan ekonomi baik antar daerah maupun antar negara. Saat ini CKB Logistics mengembangkan target industrinya bukan hanya sektor energi tetapi juga mulai ke industri besi, baja, tekstil tembakau dan lainnya. Kami bercita-cita untuk menjadi penyedia layanan logistik terbaik di Asia Tenggara.





PT Gaya Makmur Mobil merupakan Agen Pemegang Merk (APM) truk merek FAW. Meski sebagai APM, perusahaan ini juga melayani penjualan truk dan alat berat di wilayah Jakarta. Selain itu, perusahaan yang berdiri sejak tahun 2009 ini juga membawahi diler di Jawa, Sumatera, dan Kalimantan. Dalam waktu dekat, distributor truk Cina ini akan membuka diler baru di Jambi dan memperluas di Sulawesi dan kota lain di Kalimantan. Sampai hari ini, pelan tapi pasti distributor truk Cina ini terus bergerak dan berkembang maju. Meski demikian, agar bisa lebih bersaing dengan produk Jepang dan Eropa, PT Gaya Makmur Mobil masih perlu bekerja lebih keras lagi dalam memperkenalkan kualitas produknya. Terlebih lagi untuk menghapus stigma pada produk Cina. Bagaimana cara mengubah kesan produk Cina pada konsumen kendaraan niaga di Indonesia? Berikut petikan wawancara *TruckMagz* dengan Direktur Utama PT Gaya Makmur Mobil Bugie Laksmiana.

Produk dan layanan apa saja yang ditawarkan?

Kami menjual *dump truck*, *mixer*, *cargo truck*, dan *tractor head*. Sebagai APM, kami menjalankan layanan 3S (*sales*, *spare part*, dan *service*) guna menjaga kelangsungan bisnis pelanggan. Kami menyediakan *workshop* untuk melayani servis kendaraan konsumen dan juga memiliki gudang khusus untuk *spare part*. Terkait servis, kami memberikan layanan untuk mendatangkan tenaga mekanik untuk membenahi kendaraan konsumen di *pool* dan bahkan mendatangkan mobil servis yang mogok di jalan selama 24 jam.

Terkait layanan purna-jual, kami mengutamakan kedekatan kami ke konsumen karena kami lebih banyak menangani *corporate* dibandingkan untuk konsumen *fleet*. Kami menyediakan kontrak servis sesuai dengan kebutuhan konsumen, ada yang servis dan *spare part* saja, ada juga yang meminta kami menangani perawatan kendaraan.

Dibanding diler lain, apa keunggulan diler ini?

Kami adalah produk Cina yang lain, kami adalah APM yang paling konsisten dan eksis. Karena saat ini hanya FAW yang masih bertahan di pasar kendaraan niaga di Indonesia. Komitmen para pemegang saham kami untuk konsisten sangat luar biasa. Selain itu, setiap tahun, jaringan kami terus tumbuh. Sedangkan bila dibandingkan dengan produk Jepang dan Eropa lainnya, kami memang harus terus bekerja lebih keras dari sebelumnya. Meski demikian, kami tidak kalah dengan APM Jepang dan Eropa, karena teknologi yang kami gunakan adalah teknologi Eropa.

Konsistensi kami pada pasar kendaraan niaga di Indonesia membuat kami terus berkembang luas di berbagai daerah, seperti di Sumatera (Medan, Pekanbaru, Palembang dan Jambi), di Jawa (Jakarta dan Surabaya), Kalimantan (Balikpapan dan Banjarmasin). Selain itu, untuk menunjukkan keseriusan komitmen kami terhadap konsumen, kami akan membuka jaringan baru di Jawa, Kalimantan, dan Sulawesi.

Bagaimana penjualan pada 2018?

Penjualan FAW pada tahun 2018 lebih baik dibandingkan tahun sebelumnya. Penjualan kami tumbuh sekitar 40 persen. Di *spare part*, kami tumbuh 40 persen sedangkan di servis, kami tumbuh 25 persen. Tahun 2019 kami cukup optimis penjualan akan meningkat meski komoditi batubara agak turun sedikit, tapi kami yakin akan tumbuh minimum 25 persen. Pertumbuhan di masing-masing daerah punya kekhususan masing-masing, seperti di Jawa, akan lebih fokus di infrastruktur. Di Kalimantan dan Sulawesi, kami fokus di tambang. Kemudian di Sumatera, kami akan fokus di sektor perkebunan.

Untuk tahun 2018, sebagaimana yang sudah dicanangkan sudah hampir 95 persen terpenuhi. Sedangkan untuk tahun mendatang, target kami bisa mencapai 750 unit terjual. Kami tidak dapat membandingkan dengan merek lain karena kami masih baru dan memang banyak hal yang akan kami benahi.

Bagaimana penjualan unit vs servis dan *spare part*?

Saat ini servis dan *spare part* masih 15 persen dari penjualan. Target kami, di tahun 2019 pendapatan dari sisi servis dan *spare part* bisa naik dua kali lipat. Untuk menunjang kenaikan dua kali lipat ini, kami terus berbenah dengan menaikkan stok *part* kami dan memperluas jaringan. Sampai hari ini, kami memiliki 40 persen stok *part* dari kebutuhan dan ini sudah cukup ideal untuk kami.

Seperti apa potensi pasar kendaraan komersial di Indonesia? Bagaimana FAW mengambil peran?

Potensi truk cukup besar di Indonesia. Karena moda transportasi lainnya belum terlalu baik, seperti kereta api dan laut, sehingga potensi truk cukup luas. Terlebih lagi ketika semua tol telah tersambung, sehingga ada kemungkinan pasar akan lebih besar lagi karena transportasi jadi lebih lancar. Agar dapat mengambil peran di pasar kendaraan komersial, kami berfokus untuk mendekatkan diri ke pelanggan.

Kami juga mengencangkan promosi ke pelanggan melalui testimoni dan secara langsung membuktikan keunggulan produk kami. Selain itu, kami juga mempromosikan melalui sarana *above the line*, seperti *billboard* dan televisi, serta *bellow the line* seperti *sponsorship*, *gathering* dan pameran-pameran dan sosial media. Namun, yang tidak kalah penting adalah menyelenggarakan kegiatan yang mendukung bisnis konsumen, seperti memberikan kontrak servis, *training* mekanik dan konsinyasi *spare part* serta *training* sopir.

Bagaimana keseriusan produk FAW mewarnai pasar kendaraan komersial di Indonesia?

FAW adalah produk truk dengan *durability* yang kuat karena memiliki sasis yang kuat. Dari sisi kualitas, FAW tidak diragukan karena sudah terbukti bertahan di pasar Indonesia dan juga FAW adalah produk pertama di Cina milik perusahaan pemerintah. Selain itu, dari sisi teknologi, truk kami terbilang cukup baik karena selalu meningkatkan kualitas teknologi. Sebenarnya truk kami dibandingkan dengan truk Eropa karena teknologi kami standar Eropa. Inilah mengapa orang-orang yang membutuhkan truk harus melihat FAW. Namun, karena FAW ini tergolong baru di Indonesia, sehingga kami harus bekerja keras untuk memperkenalkan ke calon konsumen.

Salah satu bentuk keseriusan produk FAW di Indonesia adalah mendatangkan sumber daya manusia langsung untuk perwakilan di negara tempat produk FAW dijual. Salah satu perwakilan mereka (FAW dari Cina) langsung berkantor di tempat kami. Sehingga ketika ada masalah, koordinasi akan menjadi lebih mudah. Kemudian, ketika ada uji coba produk baru, kami akan berkoordinasi dengan mereka. Keberadaan mereka di kantor kami adalah agar mengetahui langsung permasalahan yang ada sehingga bisa dilaporkan ke pusat.

Bagaimana pandangan konsumen kendaraan niaga pada produk Cina?

Menjual produk Cina, terutama truk, itu tidak seperti produk Jepang dan Eropa yang hanya bisa memberikan brosur. Kami tidak bisa mengandalkan brosur karena orang-orang belum banyak paham akan produk Cina. Mereka juga akan bertanya-tanya apakah produk kami benar-benar bagus. Mereka juga akan bertanya mengenai layanan purnajual dan *spare part*.

Hal inilah yang membuat kami terus mendekati konsumen dan lebih sering melakukan uji coba agar calon konsumen kami merasakan langsung berkendaraan dengan produk kami.

Tanpa ada bukti nyata, dengan menghadirkan produk kami yang umurnya di atas 5-8 tahun untuk diuji coba. Beberapa bulan lalu, waktu kami uji kendaraan kami di daerah Mojokerto, beberapa merek lain tidak kuat menahan tanjakan tapi produk kami mampu mengatasi tanjakan. Hal semacam inilah yang penting karena untuk kami sekarang tidak bisa menjual truk hanya dengan brosur. Selain itu, kalau calon konsumen kami mempertanyakan ketersediaan *part*, kami akan membawa mereka ke diler kami untuk melihat langsung ketersediaan *part*.

Kami semakin optimis karena semakin lama, kami semakin diterima. Karena pandangan orang mengenai produk Cina sudah mulai bergeser. Kalau dulu, orang berpikir motor Cina itu buruk, maka sekarang kami membuktikan dengan kualitas produk FAW yang sebenarnya sudah setara dengan teknologi Eropa. Karena teknologi yang kami gunakan adalah teknologi Eropa. Perlahan tapi pasti, kami mulai membuktikan kualitas produk yang kami tawarkan.

Agar pandangan orang mengenai produk Cina, khususnya truk, dapat berubah menjadi lebih baik, kami melakukan berbagai pendekatan. Kedekatan dengan konsumen membuat jaringan kami lebih banyak. Salah satu bentuk kedekatan kami dengan konsumen adalah dengan membuka *workshop* untuk wilayah-wilayah yang tidak ada diler tapi jumlah populasi kendaraan FAW cukup tinggi. Kami tidak akan ragu untuk melakukan lebih banyak hal untuk konsumen kami.

Apa tantangan penjualan di Jakarta?

Kalau di Jakarta itu rata-rata bisnisnya infrastruktur dan transportasi, tapi kami tidak menutup mata kalau hampir semua bisnis besar di Kalimantan, Sumatera dan Sulawesi itu kantor



Fasilitas servis PT Gaya Makmur Mobil

pusatnya ada di Jakarta. Sehingga yang perlu kami lakukan selaku APM sekaligus yang menangani penjualan di Jakarta adalah melakukan pendekatan ke kantor-kantor di Jakarta. Kami juga melakukan pendekatan pada bisnis mereka di lapangan. Inilah tantangan kami selaku APM dan yang menangani penjualan di Jakarta. Karena bagi kami, kedekatan dengan konsumen adalah hal yang sangat penting mengingat FAW tergolong baru di Indonesia.

Terkait persaingan dengan produk lain, kami tidak ingin bersaing tapi berkompetisi. Kompetisi kami di Jakarta itu luar biasa, ada yang bersaing di harga dan servis, tapi kami tidak ingin terjebak di sana. Sedangkan kompetisi akan disesuaikan dengan masing-masing daerah. Kalau khusus di Jakarta, kami akan fokus pada transportasi. Kalau untuk Sumatera kami bersaing di perkebunan dan untuk Kalimantan, kami bersaing di tambang.



Bugie Laksmiana

Direktur Utama
PT Gaya Makmur Mobil



Gudang spare part PT Gaya Makmur Mobil



Data Gaikindo

Diolah oleh: Antonius Sulistyo

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

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	SUZUKI	51,476	38.62%
2	DAIHATSU	39,439	29.59%
3	MITSUBISHI MOTORS	33,623	25.22%
4	ISUZU	3,762	2.82%
5	TOYOTA	3,409	2.56%
6	TATA MOTORS	749	0.56%
7	DFSK	566	0.42%
8	CHEVROLET	211	0.16%
9	HYUNDAI	62	0.05%
	TOTAL PENJUALAN	133,297	100.00%

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

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI MOTORS	8,282	56.46%
2	TOYOTA	5,199	35.44%
3	NISSAN	755	5.15%
4	ISUZU	432	2.95%
	TOTAL PENJUALAN	14,668	100.00%

Wholesales Light-Duty Truck / GVW 5-10 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI FUSO	41,133	58.14%
2	ISUZU	14,237	20.12%
3	HINO	13,759	19.45%
4	TOYOTA	1,373	1.94%
5	TATA MOTORS	238	0.34%
6	FAW	11	0.02%
	TOTAL PENJUALAN	70,751	100.00%

Wholesales Medium-Duty Truck / GVW 10-24 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	HINO	3,168	47.8%
2	MITSUBISHI FUSO	1,903	28.7%
3	ISUZU	1,415	21.3%
4	UD TRUCKS	141	2.1%
5	FAW	4	0.1%
	TOTAL PENJUALAN	6,631	100.00%

Wholesales Heavy-Duty Truck / GVW >24 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	HINO	17,154	63.7%
2	MITSUBISHI FUSO	3,451	12.8%
3	UD TRUCKS	2,908	10.8%
4	ISUZU	2,281	8.5%
5	SCANIA	724	2.7%
6	FAW	301	1.1%
7	MAN TRUCK	73	0.3%
8	TATA MOTORS	35	0.1%
9	HYUNDAI KOMERSIAL	2	0.0%
	TOTAL PENJUALAN	26,929	100.00%

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	
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	13,711	152,689
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	75,292
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	729	789	824	782	940	521	842	797	923	1,138	1,332	9,617
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	24,381
	TOTAL PRODUKSI	25,138	23,398	25,438	23,412	22,005	16,063	27,854	23,686	23,134	27,714	24,137	261,979

WHOLESALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI-NOVEMBER 2018

NO	KATEGORI	JANUARI-NOVEMBER 2018	JANUARI-NOVEMBER 2017	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	133,297	118,021	15,276	13%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	14,668	12,667	2,001	16%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	70,751	57,073	13,678	24%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	6,631	5,347	1,284	24%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	26,929	18,914	8,015	42%

RETAIL SALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI-NOVEMBER 2018

NO	KATEGORI	JANUARI-NOVEMBER 2018	JANUARI-NOVEMBER 2017	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	129,627	115,213	14,414	13%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	14,138	12,744	1,394	11%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	67,862	56,590	11,272	20%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	6,845	5,283	1,562	30%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	26,580	19,018	7,562	40%

PRODUKSI BERDASARKAN KATEGORI JANUARI-NOVEMBER 2018

NO	KATEGORI	JANUARI-NOVEMBER 2018	JANUARI-NOVEMBER 2017	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	152,689	134,181	18,508	14%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	-	-	-	0%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	75,292	59,463	15,829	27%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	9,617	6,458	3,159	49%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	24,381	15,062	9,319	62%



Tour de Axor 2018 di Surabaya

Teks : Sigit A / Foto : Giovanni V



PT Transforma Oto Prima, diler resmi kendaraan komersil Mercedes-Benz membuka cabang di Sidoarjo, Jawa Timur. Pembukaan diler ini sekaligus menjadikan perusahaan sebagai diler kendaraan Mercedes-Benz paling muda di Jatim. Dengan dukungan penuh dari PT Daimler Commercial Vehicles Indonesia sebagai Agen Tunggal Pemegang Merk (ATPM) untuk Mercedes-Benz di Indonesia, Transforma Oto Prima siap memasarkan dan melayani pengusaha transportasi di Jatim.

Teddy Rusli Direktur Utama PT Trasforma Oto Prima menyampaikan sambutannya dalam acara Tour de Axor di Grand Barunawati Surabaya (12/12). "Sebagai diler Mercy paling muda di Jatim yang baru buka pada awal tahun 2018, kami mohon masukan dan dukungan dari sejumlah pengusaha sekalian agar bisa menjadi *partner* yang baik. Dengan keunggulan produk Axor dan layanan bengkel 3S, kami optimis bisa membantu bisnis Anda," katanya.

Dalam acara ini juga disediakan dua unit display untuk *test drive*, yaitu Axor 2523 R dan 2528 C *dump truck*.

UD Trucks Raih Juara Umum Extra Mile Challenge

Teks: Abdul Wachid / Foto: UD Trucks

UD Trucks Indonesia berkomitmen memaksimalkan potensi sumber daya manusia terutama pengemudi dengan mengadakan kompetisi tahunan *Extra Mile Challenge* (EMC). Terbukti pada gelaran final global kompetisi EMC, perwakilan dari UD Trucks Indonesia yakni Eko Yulianto berhasil menyabet gelar juara umum. Pengemudi PT Duta Lintas Nusa tersebut menjadi peserta dengan efisien bahan bakar terbaik saat mengendarai Quester.

Eko mengalahkan beberapa peserta dari berbagai negara, seperti Malaysia, Mauritius, Thailand, dan Qatar. "Kompetisi ini telah membuka mata saya akan pentingnya edukasi yang telah diajarkan tim UD Trucks," ujarnya. Diketahui Eko Yulianto merupakan pengemudi ketiga asal Indonesia yang berpartisipasi dalam ajang kejuaraan EMC final global.



Hino Indonesia Tanam Rempah

Teks : Citra / Foto : HMMI

Hino Indonesia turut ambil bagian dalam penanaman tanaman rempah (cengkih/*Eugenia Aromaticum*, pala/*Myristica Fragrans* dan kenari/*Canarium Indicum* L) di Arboretum Universitas Negeri Manado (Unima). Hino mengembangkan kejayaan tanaman rempah di Indonesia melalui kegiatan *Corporate Social Responsibility* (CSR), Sabtu (15/12). Kegiatan ini dilakukan sebagai upaya pemanfaatan ruang terbuka hijau, menghindari kepunahan berbagai jenis dan species pohon-pohon tertentu, dan tetap memelihara kestabilan iklim, serta meminimalisir bencana akibat perubahan cuaca.

Arboretum merupakan kebun koleksi pepohonan dengan luasan tertentu, berisi berbagai jenis pohon yang ditanam sedapat mungkin mengikuti habitat aslinya, dan sebagai area pelestarian keanekaragaman hayati dan dapat memperbaiki/menjaga kondisi iklim di sekitarnya. Selain itu, keber-



Penyerahan Hino CSR penanaman rempah di Universitas Negeri Manado

adaan Arboretum ini memiliki arti yang penting karena menjadi lokasi penelitian dan pengembangan atau pendidikan bagi mahasiswa Unima, khususnya di bawah Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam (FMIPA).

Kegiatan CSR yang dilakukan oleh Hino Indonesia kali ini adalah bagian dari kegiatan CSR Hino Indonesia yang meliputi bidang pendidikan dan lingkungan hidup (keanekaragaman hayati). Kegiatan CSR lainnya yang dilakukan Hino Indonesia adalah dalam bidang kesehatan dan *community development*.

"Melalui kegiatan CSR ini, Hino Indonesia berharap dapat berkontribusi secara langsung dalam bidang pendidikan dan lingkungan hidup melalui Unima sehingga civitas akademika Unima dapat meningkatkan kontribusinya dalam membangun Republik Indonesia," kata Kazushi Ehara, Presiden Direktur PT Hino Motors Manufacturing Indonesia (HMMI) di hadapan civitas akademika Unima.



Sementara itu, Valery Muiyad, Presiden Direktur Volvo Trucks Indonesia mengatakan, kemenangan tersebut membuktikan bahwa jargon 'Going The Extra Mile' membawa hasil positif. Pengemudi semakin memahami tentang *pre driving inspection*, *fuel efficiency* dan *safe driving*, serta *maneuvering* dan *parking*.

Sehingga dilihat dari aspek para mekanik, akan lebih mudah dalam memantau dan memperbaiki kendaraan karena terjaga dengan baik. Dari sisi sumber daya manusia tentu menjadi meningkat imbas dari pengalaman dan ilmu yang diperoleh pengemudi saat mengikuti kompetisi.

"Pengemudi andal tak hanya akan meningkatkan keselamatan di jalan raya, juga dapat menghemat pemakaian bahan bakar lebih dari 10 persen. Selain itu, pengemudi akan fasih dalam perawatan harian secara benar," terang Aloysius Chrisnoadhi, CEO Astra UD Trucks.



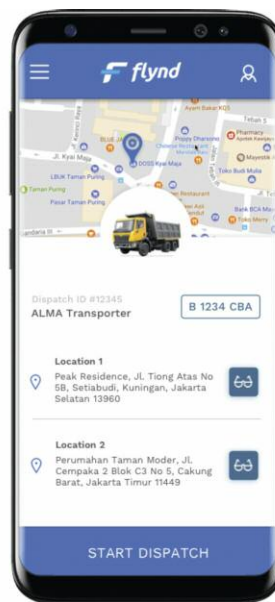
Transportation Management Solution SERBA-DIGITAL

Teks: Abdul Wachid/ Foto: Flynd

Dewasa ini digitalisasi merambah semua sektor bisnis tak terkecuali di industri logistik. Semakin tingginya daya saing serta kebutuhan efisiensi operasional menuntut perusahaan logistik melakukan digitalisasi. Tren tersebut kemudian memunculkan beberapa perusahaan rintisan yang menawarkan produk teknologinya. Terbaru, terdapat Flynd sebuah *platform* berbasis *website* dan android yang memfokuskan diri pada *Transportation Management System*.

"Saat ini Flynd masih berfokus untuk moda transportasi darat. Ke depan kami akan menargetkan multimoda, baik melalui jalur darat, udara ataupun laut. Pengembangan untuk produk akan kami selalu lakukan. Setiap minggu kami selalu memberikan *update* di sistem baik itu perbaikan atau pun penambahan fitur," terang Okky Angga, *Chief Executive Officer* Flynd.

Dikembangkan sejak Januari 2018, Flynd membantu perusahaan angkutan barang mengelola sebagian kegiatan bisnisnya secara digital. Seperti menyimpan data-data pengemudi dan kendaraan, pembuatan *delivey order* dan *delivery noted*, sampai pada *track and trace*. Termasuk tanda terima tidak ada lagi penggunaan kertas, semua berupa digital. Flynd berbasis cloud, semua data perusahaan diklaim akan selalu tersimpan dengan aman dan siap untuk diakses kapan pun dibutuhkan.



Okky menambahkan, Flynd juga sedang mengembangkan fitur-fitur baru seperti *alert*. Fitur ini akan mendeteksi kendaraan yang terlalu lama berhenti dan keterlambatan pengiriman. Ada lagi sistem *routing*, fitur ini bisa membedakan jalur yang dapat dilewati truk ukuran tertentu supaya perhitungan biaya logistik menjadi lebih jelas. "Lewat Flynd, *customer* akan mendapatkan visibilitas atas kendaraan dan pengemudi yang dimiliki. Informasi pengiriman juga menjadi lebih transparan dan instan, di mana pengemudi akan mendapatkan informasi surat jalan secara langsung melalui *smart-phone*," ujarnya.

LE Duolec DIRANCANG KHUSUS MUATAN BERAT

Teks: Abdul Wachid / Foto: LE Indonesia

Pola kerja transmisi pada kendaraan barang sangat berbeda dengan kendaraan penumpang. Transmisi kendaraan barang atau truk pada umumnya bekerja lebih berat karena harus menopang beban muatan. Terlebih perilaku pengemudi angkutan barang di Indonesia cenderung melebihi batas muatan minimal yang ditentukan. Kondisi tersebut akan memperberat kerja transmisi bahkan berbahaya jika dipaksa operasional.

Guna mengurangi beban berat tersebut pemilihan oli transmisi yang tepat sangat berpengaruh. Oli transmisi yang digunakan haruslah produk yang memang dirancang untuk kendaraan berat dengan tekanan ekstrim. Salah satu produk oli transmisi yang dirancang untuk kendaraan berat adalah LE (Lubricant Engineers) Duolec, Vari-Purpose Gear Lubricant 1605.



"Oli ini berfungsi untuk meningkatkan kemampuan kerja *gearbox* atau transmisi. Ketika transmisi bekerja tentu menimbulkan panas. Duolec tahan terhadap panas, tidak mudah bercampur dengan air dan memiliki daya lekat tinggi terhadap beban berat," terang Imam Tugianto, *Manager Marketing* LE Indonesia.

Merek asal Amerika Serikat ini mengandalkan Duolec, merupakan zat aditif yang bersifat sinergis. Karena aditif ini memberikan perlindungan terhadap tekanan yang sangat rendah dan mencegah keausan logam. Selain itu, Duolec mampu meningkatkan kekuatan lapisan film yang bekerja di suhu tertentu untuk menghaluskan permukaan logam dan meminimalkan efek dari setiap gesekan.

Union Filter

MEREL LOKAL REKOMENDASI OEM

Teks: Abdul Wachid/ Foto: Abdul Wachid

Filter oli merupakan salah satu komponen pokok dari mesin kendaraan angkut yang berfungsi sebagai perlindungan dari kerusakan mesin kendaraan. Sayangnya, beberapa orang memiliki kebiasaan keliru dengan memilih memperpanjang pemakaian ketimbang menggantinya dengan yang baru. Penundaan pergantian filter justru akan membuat pengaliran oli menjadi terhambat, tekanan di dalam filter semakin tinggi hingga membuatnya melembung bahkan pecah.

"Selain menunda pergantian filter, pemilik truk pada umumnya ketika mengganti bukan pakai yang asli dari pabrikannya. Alasannya tentu harga lebih mahal, mereka lebih pilih filter produk lokal seperti Union Filter karena lebih murah. Satu sisi mutu dari produk ini hampir setara dengan yang asli," kata Heri Febriansyah, Head Sales & Marketing PT Buanatama Metalindo.

Merek lokal ini memiliki varian produk untuk semua kelas kendaraan, mulai dari *light duty truck* sampai *heavy duty truck*. Saat ini penggunaannya didominasi oleh kendaraan pabrikan asal Jepang, seperti Mitsubishi dan Hino. Lewat lisensi produknya ISO 9001:2000, Union Filter telah mensuplai beberapa OEM (*Original Equipment Manufacturer*).



"Secara penjualan kini kami lebih kuat di daerah Sumatera, sementara di Jawa cukup lumayan. Kami hanya kurang dominan di kawasan Indonesia timur. Karena di sana seperti di Papua dan Sulawesi kami belum memiliki perwakilan agen. Karena kami cuma *manufacturing*, jadi penjualan kami hanya mengandalkan agen-agen di daerah," tambahnya.

Lumileds

BOHLAM LED HEAVY-DUTY

Teks & Foto: Antonius Sulistyo

Lumileds yang tadinya merupakan perusahaan Philips dan telah menjadi perusahaan independen sejak Juli 2017, memperkenalkan produk bohlam lampu terbaru untuk truk dengan sumber cahaya *light-emitting diode* (LED), yakni Philips Ultinon LED Heavy-duty. Produk Philips sebetulnya memiliki *range* produk yang umum seperti tipe H1, H3, H4, dan H7. "Kebetulan di Indonesia sekarang populasi terbanyak adalah H4, atau 70 persen itu H4. Kami memang fokusnya di H4, dan kami punya H4 yang halogen, LED, dan xenon untuk komersial. Khusus untuk *headlight* truk tersedia H4 halogen dan H4 LED," kata Andri Wahyu, Country Head Lumileds Indonesia.

Pihak Lumileds juga hendak memulai berinvestasi di Indonesia untuk membawa inovasi, khususnya ke segmen kendaraan



komersial. "Di sini kami juga terlibat dengan banyak pihak di industri ini untuk memahami apa yang menjadi kebutuhan mereka dan ini menjadi perhatian kami. Kami dapat membawa inovasi untuk menjawab kekhawatiran tentang penilaian terhadap keandalan suatu produk seperti pencahayaan yang *safety*, kenyamanan, atau apa pun yang menjadi perhatian konsumen dan kami memiliki perbedaan itu semua. Kami menawarkan solusi pencahayaan berkualitas bawaan asli komponen yang menawarkan kinerja maksimum serta *downtime* minimum," ungkap Blandine Devlin, Marketing Director Lumileds Asia-Pasifik.

Philips Ultinon LED Heavy-duty (H4-24V) kompatibel dengan *head lamp* truk, dan menghasilkan pencahayaan yang memenuhi persyaratan dalam regulasi UN (ECE) R112. Bohlam lampu ini juga lebih hemat listrik lantaran hanya mengonsumsi 15,5 Watt, sementara lampu halogen pada umumnya butuh daya 70 Watt. Juga memiliki kadar pencahayaan 6500 Kelvin yang membuat sinarnya putih namun tidak menyilaukan pengguna jalan yang lain. Philips Ultinon LED Heavy-duty baru akan dirilis ke pasaran pada kuartal pertama 2019, dengan harga eceran tertinggi sekitar Rp 1,6 juta per set.



Indeks Harga Truk Bekas

MERЕК	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 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 HD	2012	Rp 165 juta-Rp 170 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2013	Rp 175 juta-Rp 180 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2013	Rp 185 juta-Rp 190 juta
Hino 300	Dutro 110 LD	2013	Rp 170 juta-Rp 175 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 500	FM260TI	2004	Rp 215 juta-Rp 220 juta
Hino 500	FG210PS	2005	Rp 220 juta-Rp 230 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	FM320TI	2009	Rp 500 juta-Rp 505 juta
Hino 500	FG235TI	2011	Rp 445 juta-Rp 450 juta
Hino 500	FG235J	2011	Rp 380 juta-Rp 390 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 450 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	FG235TI	2015	Rp 440 juta-Rp 450 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	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	FM260TI	2017	Rp 780 juta-Rp 800 juta
Hino 500	SG260TI	2017	Rp 600 juta-Rp 635 juta
Hino 500	FG235TI	2017	Rp 535 juta-Rp 550 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2000	Rp 55 juta-Rp 60 juta
Isuzu Elf	100PS	2010	Rp 75 juta-Rp 80 juta
Isuzu Elf	125PS HDL	2011	Rp 140 juta-Rp 145 juta
Isuzu Elf	100PS	2012	Rp 130 juta-Rp 135 juta
Isuzu Elf	125PS	2012	Rp 150 juta-Rp 160 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2012	Rp 155 juta-Rp 165 juta
Isuzu Elf	XSD	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	120PS HD	2013	Rp 170 juta-Rp 176 juta
Isuzu Elf	100PS	2014	Rp 170 juta-Rp 175 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2014	Rp 150 juta-Rp 155 juta
Isuzu Elf	125PS	2014	Rp 185 juta-Rp 190 juta
Isuzu Elf	125PS HDL	2015	Rp 190 juta- Rp 195 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2015	Rp 165 juta-Rp 170 juta
Isuzu Elf	100PS	2015	Rp 150 juta-Rp 155 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
Mercedes-Benz	Actros 4844 8x4	2010	Rp 450 juta-Rp 470 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
Scania	R580LA tractor head 6x4	2008	Rp 385 juta-Rp 400 juta
Tata Motors	LPT 913 EX2	2015	Rp 300 juta-Rp 315 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
Volvo	FH12 tractor head 6x4 A/T	2004	Rp 165 juta-Rp 175 juta
Volvo	FMX 440 rigid 8x4 A/T	2012	Rp 540 juta-Rp 550 juta
Volvo	FM440 rigid 8x4	2012	Rp 350 juta-Rp 355 juta

CATATAN : Daftar harga disusun berdasarkan data yang terkumpul sampai dengan 7 Desember 2018. Data merupakan harga pasaran truk bekas dalam kondisi laik jalan dari pedagang truk bekas dan pemilik unit di wilayah Jabotabek, Karawang, Jate ng, Jatim, Sumatra, dan Kalimantan. Harga tidak mengikat dan dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.



ANTISIPASI KEBAKARAN TRUK

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

Risiko kebakaran bisa terjadi kapan saja dan di mana saja. Pada kendaraan yang berjalan pun kemungkinan kebakaran bisa terjadi. Sumber api pada kendaraan bisa dari masalah pada perangkat atau sistem kerja komponen elektrik. Zulkarnaen Kasi Pemeliharaan Peralatan Dinas Kebakaran Kota Surabaya menjelaskan, "Temuan awal tim pemadam kebakaran pada sebagian besar kebakaran truk adalah dari *routing*, kliping, atau gesekan kabel listrik di kendaraan. Meskipun sebagian besar pabrik truk sudah merapikan kabel pada posisi yang aman dan rapi, seiring usia kendaraan lama-kelamaan kabel menjadi aus. Kabel bisa lebih cepat aus untuk konfigurasi tertentu," katanya. Berikut adalah beberapa tindakan yang direkomendasikan untuk mengurangi kemungkinan terjadinya kebakaran pada truk.

Pemeriksaan Kabel

"Sebenarnya ini adalah tugas mekanik ketika pengecekan visual, yaitu dengan mencari penipisan, retak atau kabel yang mungkin menimbulkan risiko kebakaran. Potensi kebakaran bisa meningkat jika perawatan rutin kendaraan tidak dilakukan. Hal seperti ini yang akan memperbesar risiko kebakaran. Mekanik harusnya memiliki jadwal servis mengingat peralatan elektrik *aftermarket* seperti radio, modul, dan *charger* memiliki kerentanan mengalami konslet," kata Zulkarnaen.

Komponen *Aftermarket*

Fianto Wicaksono Asisten Kepala Bengkel Santun Karya Teknik Driyorejo menyebutkan bahwa pengaturan atau konfigurasi kabel pasti berbeda dengan ruang mesin. "Mudahnya begini, mengganti starter atau alternator yang sedikit berbeda spek mungkin membutuhkan pengabelan yang berbeda dari *part* orisinalnya. Misalnya agak renggang atau pengencangan tertentu. Konfigurasi dari komponen baru ini dapat menyebabkan arus tambahan atau bahkan pengurangan arus listrik pada kabel dan meningkatkan risiko kerusakan serabut kabel. Ketika ini terjadi, kabel yang terbuka dapat bersentuhan dengan plat logam untuk *ground* sehingga menimbulkan nyala percikan api," jelasnya.

Komponen Tambahan di Luar Standar

Peralatan elektrik tambahan seperti *inverter*, *rotary*, senter atau *charger* bisa menjadi penyebab kebakaran truk. Instalasi *aftermarket* dari peralatan elektrik terkadang membutuhkan alur baru dan perlu melubangi *body* untuk jalannya kabel. "Modifikasi yang tidak sempurna tanpa memperhitungkan besaran arus, tidak memerlukan waktu lama kabel mengalami keausan dini. Risiko penyebaran api bisa menjadi lebih besar karena karet dapat lapuk dan retak, lama-kelamaan menyebabkan pembungkus kabel terkikis dan membuat kontak dengan plat logam," tambah Fianto.

Salah satu contoh perangkat yang sering menyebabkan kebakaran adalah pematik rokok dan colokan 12-volt sebagai stop kontak. Ketika soket digunakan untuk menyalakan perangkat *portable*, fungsi pemanas lama-kelamaan berkurang, menyebabkan gulungan tembaga macet dan kepanasan. Stop kontak bisa digunakan untuk mengisi baterai perangkat *portable* di kendaraan. Lupa mencabut atau mematikan perangkat *charger* bisa menyebabkan kebakaran baik di bengkel atau kabin.

Kabel yang tidak Tepat

"Ketika ukuran serabut kabel tidak memenuhi kebutuhan aplikasi yang digunakan, hal tersebut bisa menjadi panas dan menimbulkan kebakaran serius. Pemadam kebakaran memahami potensi bahaya kebakaran karena instalasi listrik atau perbaikan dari mekanik yang kurang memahami dengan persyaratan arus listrik dari peralatan yang dipasang di kendaraan. Ini bisa fatal akibatnya," tegas Zulkarnaen.

Jika kabel tidak dibalut dengan isolator, kemungkinan serabut menjadi tidak stabil karena gesekan atau suhu tinggi dan bisa meningkatkan kemungkinan risiko kebakaran. Sebelum melakukan instalasi, sebaiknya tentukan jenis kabel apa yang cocok untuk aplikasi dan merapikan dengan selotip elektrik mengurangi risiko kebakaran yang lebih besar.

Memeriksa Peralatan

Sistem kelistrikan peralatan pada kendaraan menggunakan sumber daya aki. Karena aki perlu dukungan daya, alternator menjaga semuanya berjalan normal dengan mengisi ulang daya aki. Daya dari aki harus bisa menangani semua beban listrik secara bersamaan.

Total Connected Load (TCL) pada dasarnya adalah jumlah dari seluruh arus yang dikonsumsi oleh semua peralatan listrik ketika beroperasi. Dalam perhitungan elektrik kendaraan, alternator mampu menyediakan TCL dan masih memiliki cadangan sebesar 20 persen. Ketika TCL pada bagian tertentu dari peralatan melebihi *output* alternator, otomatis alternator bekerja lebih keras dan usia pakai bisa berkurang secara dramatis.

Pengaruh kumulatif dapat mempersingkat masa pakai aki dan alternator serta penggunaan yang tidak semestinya dalam arus listrik di sistem kelistrikan kendaraan. Fluktuasi dalam arus listrik dapat menyebabkan panas yang tidak diinginkan. "Pemanasan kabel dan kontraksi ini dapat menyebabkan insulasi kabel menjadi lecet, retak berlanjut menjadi sangat panas sehingga bisa memicu kebakaran," jelas Fianto.



Modifikasi pengkabelan pada body kendaraan perlu menghitung kebutuhan arus listrik

Informasi Dashboard

Pengemudi harus mampu memahami informasi dari panel dan indikator sistem kelistrikan kendaraan. Voltmeter secara langsung mengukur kinerja sistem pengisian aki, kemampuan alternator untuk memenuhi TCL. Ketika pembacaan voltmeter antara 14 dan 14,5 volt, alternator sesuai dengan TCL. "Jika terjadi masalah pada alternator, pembacaan voltmeter akan turun di bawah 14 dan terus turun ketika aki kehabisan daya. Perlu diketahui mekanik harus memahami bahwa aki 12 volt terisi penuh pada 12,66 volt artinya enam sel dengan 2,1 volt per sel-nya," ungkap Fianto.

Meminimalkan Risiko

Ada sejumlah cara mekanik dapat meminimalkan risiko kebakaran.

Periksa bahwa kendaraan memiliki perlindungan, yaitu pemutus sirkuit pada alternator. Perangkat ini bersifat wajib pada truk tangki BBM.

- Periksa kabel starter, apakah terisolasi ganda dan terlindung dari gesekan.
- Gunakan pipa atau selang plastik untuk melindungi kabel listrik.
- Rekatkan ulang kabel dengan klem karet untuk menahan kabel listrik utama. Hindari klem yang memiliki logam dan lapisan karet tipis. Jika lapisan karet terkelupas, pertemuan dengan gesekan logam akan memicu kebakaran.

- Rapihan bagian yang mudah terbakar, seperti *noise protector*, pelindung mesin *fiberglass* dari turbo dan knalpot.
- Periksa dan kencangkan bearing roda secara teratur.
- Jangan menambahkan beban listrik yang berat ke sirkuit listrik standar.
- Gunakan udara terkompresi untuk membuang residu dari alternator dan motor *starter*.
- Periksa rutin saluran bahan bakar dan jalur oli ke turbo. Pastikan selang bahan bakar dijepit di ujungnya.
- Rawat perlengkapan yang berhubungan dengan selang oli atau BBM. Antisipasi apakah pemasangan kurang tepat yang menyebabkan kebocoran cairan.
- Periksa apakah ban dipompa dengan ukuran yang sesuai dengan beban kendaraan.
- Pastikan bahwa pelindung panas yang mungkin ada di knalpot kencang dan kokoh. Material knalpot untuk bahan yang mudah terbakar harus melebihi ketebalan 150 mm.
- Disarankan untuk membawa alat pemadam kebakaran di kabin.

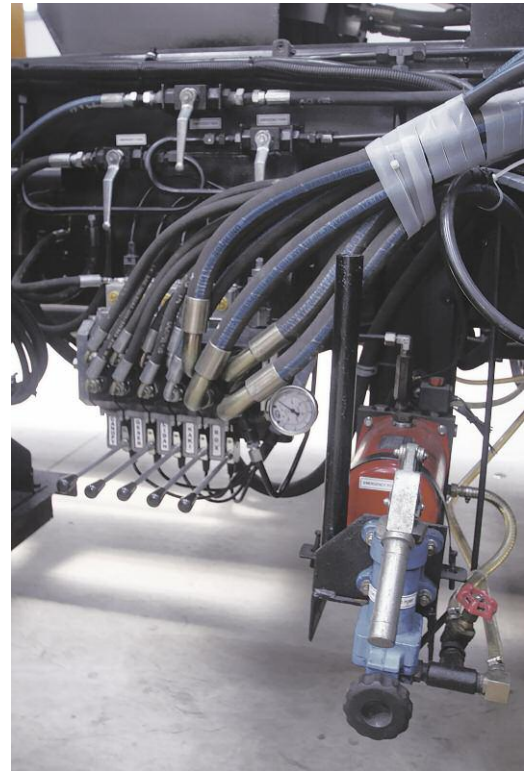
Api bisa bertahan atau membesar di bawah kondisi berikut.

Beberapa material yang mudah terbakar dipanaskan sampai suhu pengapiannya.

- Ada pasokan oksigen yang cukup.
- Ada jalur masuknya untuk api.
- Kebakaran yang teroksidasi dalam material yang memiliki suhu penyalan rendah menyebar dengan cepat ketika kebakaran, misalnya, *housing bearing* roda.

Bahan-bahan mudah terbakar biasanya seperti berikut.

- Kabel biasanya memiliki suhu pengapian sekitar 150 derajat C.
- Bahan plastik dan polimer untuk pelindung kebisingan, isolasi, lantai, dan trim.
- *Fiberglass* yang digunakan di kabin.
- Cairan hidrokarbon seperti solar, oli pelumas, karet ban, dan *grease*.
- Tabung plastik, tali, dan selang karet.
- Hidrogen yang terbentuk di baterai yang menyebabkan ledakan.
- Dari beberapa kejadian, plat logam tidak menjadi awal kebakaran. Solder meleleh dan aluminium meleleh akibat api. Tembaga, kuningan dan baja dioksidasi oleh paparan api, tetapi hanya meleleh di titik-titik pertemuan arus listrik pada kendaraan.
- Sirkuit pendek listrik dapat menghasilkan spot lokal dengan suhu yang cukup panas untuk melelehkan logam-logam tersebut. Oleh karena itu, arus pendek listrik biasanya dapat diidentifikasi dari gelembung pemanasan yang biasa menimbulkan bau sebelum menjadi api.



Untuk merapikan sambungan, pabrik truk biasa menggunakan klem dan karet



TIPS MEMILIH PERANGKAT GPS YANG TEPAT

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

Perangkat GPS adalah gabungan *hardware* dan *software* untuk melacak posisi kendaraan. Dalam pengembanganya perangkat ini bisa merekam kebiasaan mengemudi, melaporkan status masalah pada kendaraan dan memberikan laporan ketika ada insiden atau peristiwa yang terjadi dalam rute perjalanan yang ditempuh.

Mariyono Hamid *Marketing Supervisor* GPS SuperSpring Surabaya membantu memberikan arahan kepada perusahaan transportasi dan logistik bagaimana menentukan perangkat GPS yang tepat sesuai dengan visi dan misi perusahaan. Berikut beberapa acuan.

Fungsi Perangkat GPS

“*Software* GPS adalah asisten virtual dari perjalanan yang sedang ditempuh. Ini seperti halnya menyewa seseorang untuk duduk di kursi penumpang dan memantau kendaraan dan pengemudi di jalan. Perangkat GPS ini memungkinkan operator di kantor mengawasi segala sesuatu di mana pun pengemudi berada. Sedangkan, fungsi lain perangkat GPS untuk bisnis adalah memastikan kendaraan beroperasi secara efisien, pengemudi menjadi personal yang bertanggung jawab dan aman di jalan,” kata Hamid.

Perangkat GPS mencakup *hardware* dan *software*. Jenis *hardware* yang dibutuhkan kendaraan akan bervariasi berdasarkan rencana yang akan pilih. Beberapa perusahaan GPS menawarkan perangkat *plug-and-play* yang mudah dan berukuran minim. Perangkat bisa langsung terhubung dengan *engine control module* (ECM) kendaraan. Jenis lainnya, memerlukan instalasi rumit sehingga kadang perlu memasang berbagai sensor di beberapa titik kendaraan.

“Untuk perusahaan yang tidak menginginkan perangkat GPS yang terlalu kompleks. Instalasi biasanya dapat dilakukan sendiri. Secara sederhana informasi dari perangkat GPS diteruskan ke *software* yang langsung dikirimkan ke pusat data. Penerima data di kantor akan menerima informasi secara *real-time*,” kata Hamid.

Software

Seperti sistem GPS pada *smartphone*, *software* GPS pada kendaraan juga dapat menunjukkan lokasi kendaraan, mengatur rute, dan memberikan arah ke tujuan yang diinginkan. Perangkat ini juga mampu memberikan informasi tentang diagnostik kendaraan dan cara berkendara yang aman. “Banyak *hardware* dilengkapi dengan akselerometer dan sensor lainnya. Jadi jika pengemudi mengerem atau mempercepat kendaraan, semua akan didokumentasikan. Ada layanan GPS yang juga memungkinkan melacak waktu *idle* pengemudi. Jelas sekali ini merupakan informasi penting untuk meningkatkan efisiensi BBM. Fitur *software* GPS saat ini sudah berkembang jauh, hingga bisa memantau kondisi kendaraan, memahami kebiasaan pengemudi di jalan dan melacak efisiensi bahan bakar,” ungkapnya.



Memilih Software GPS

Untuk memilih sistem pelacakan yang tepat, pertama-tama pastikan memiliki fitur-fitur yang dibutuhkan oleh perusahaan. Sebagian besar sistemnya menawarkan berbagai fitur standar seperti integrasi dengan tangki BBM, memantau keamanan berkendara, opsi komunikasi dan navigasi, laporan data untuk klien dan jika ada fitur lain di luar standar pasti ada tambahan biaya.

Fitur lain yang mungkin ada di perangkat GPS sebagai berikut.

a. Update Penting

Jika ada sesuatu hal yang tidak biasa terjadi pada kendaraan atau pengemudi di jalan, muncul pemberitahuan yang dikirim melalui SMS dan *email*. Operator juga bisa mengatur peringatan untuk kejadian tertentu, seperti jika pengemudi keluar rute atau kebiasaan mengemudi yang ugal-ugalan.

b. Kemudahan Penggunaan

Ada beberapa aplikasi GPS yang rumit, tapi masih banyak perangkat GPS dengan tampilan sederhana yang tidak memerlukan keterampilan teknis. Banyak juga vendor menyediakan akun demo pribadi atau virtual, jadi sebaiknya mencoba dulu sebelum membeli.

c. Akses Seluler

"Tidak semua aplikasi GPS bisa digunakan seperti perangkat ponsel. Jika benar ada fitur yang canggih pastikan itu berbasis *cloud* atau periksa apakah aplikasi tersebut sesuai dengan keinginan perusahaan," tambahnya.

d. Bantuan Pelanggan

Cari vendor yang memungkinkan perusahaan bisa menghubungi perwakilan untuk produknya kapan saja memerlukan bantuan, apakah itu telepon atau kunjungan. Aplikasi GPS yang dipilih harus sesuai dengan anggaran perusahaan, jangan memilih perangkat GPS hanya berdasarkan harga. Pilih solusi yang paling membantu bisnis serta mampu menekan biaya dalam melacak keberadaan kendaraan.

Pertimbangan Modal dan Biaya Operasional

Biaya modal biasanya merupakan biaya di awal yang harus dibayarkan pada saat memesan atau membeli perangkat. Untuk solusi manajemen GPS, biaya modal dapat mencakup hal-hal berikut.

- *Hardware* di dalam kendaraan, yaitu perangkat yang menghimpun data lokasi dan mengirimkannya ke pusat data.
- Koneksi tanpa kabel.
- Perangkat di pusat data, yaitu server yang meng-*hosting* dan memproses informasi yang berasal dari perangkat di dalam kendaraan.
- Perusahaan dan *software* pendukung adalah *software* yang menerjemahkan data ke dalam laporan, peta, dan jadwal yang mudah dibaca dalam mengelola operasional.
- Laporan khusus, yaitu tambahan laporan yang diperlukan atau disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan.
- Integrasi kustom adalah fungsi tambahan yang diinginkan pelanggan ada pada perangkat GPS.
- Aplikasi di komputer perusahaan.

"Biasanya jumlah pengeluaran modal bisa terlihat besar, tetapi beberapa layanan manajemen GPS menawarkan program pembayaran bulanan untuk *hardware* dan *software*. Ini seperti halnya konsep pinjam pakai. Kecuali jika ada laporan atau integrasi khusus diperlukan. Paket penjualan ini yang biasanya hanya berlaku untuk bisnis yang sangat khusus atau besar," terang Hamid.

Biaya Operasional

Biaya operasional adalah biaya jangka panjang yang dibayarkan sebagai bagian dari biaya berkelanjutan menjalankan perangkat GPS. Biaya operasional dapat mencakup:

- Biaya servis rutin, yaitu biaya berlangganan selama periode penggunaan.
- Pembiayaan muncul jika ada *hardware* dan layanan mengalami kerusakan. Ini bisa menjadi pengeluaran di luar biaya modal di awal.
- Penyedia *software on-demand*, yaitu penyampaian data sehingga bisa mudah dibaca oleh operasional. Metode penyampaian data sekarang ini sudah bekerja sama dengan penyedia hosting. Pelanggan tidak lagi dikenakan biaya di awal saat membeli dan memasang *software* atau membeli *hardware*. Pelanggan cukup masuk ke *software* melalui internet menggunakan sistem komputer.
- Penyimpanan data diperlukan untuk perusahaan yang memiliki armada banyak, yang harus disimpan lebih lama dari periode standar 90 hari. Karena biaya operasional dikenakan ke dalam anggaran perusahaan yang sedang berjalan, keputusan pembelian apa pun perlu dievaluasi.

Jenis Perangkat GPS

Berdasarkan solusi yang ditawarkan, di pasaran ada dua jenis perangkat GPS, yakni All-In GPS Tracker dan *handset* berbasis GPS. Penting sekali untuk memastikan mana kebutuhan untuk mempermudah operasional perusahaan.

All-In GPS Tracker

Keuntungan

- **Terbukti kuat**

Perangkat ini tertanam secara utuh di kendaraan. Biasanya pabrikan truk menawarkan jenis GPS ini pada pembelian truk. Perangkat ini tidak mudah dilepas atau dimanipulasi.

- **Selalu merekam data**

Perangkat selalu aktif setiap kali kendaraan hidup dan melaporkan pesan status harian bahkan saat mesin kendaraan mati.

- **Tangguh**

Perangkat diproduksi agar mampu menahan guncangan, getaran, suhu tinggi atau rendah serta kondisi lain dari lingkungan kerja yang ekstrim.

- **Informasi selalu *update***

Menggunakan sistem komputer *onboard* fungsinya tidak hanya mengumpulkan data, tetapi menyimpan dan memprosesnya sebelum mentransmisikannya secara nirkabel ke pusat data.

- **Kemampuan diagnostik kendaraan**

Perangkat bisa langsung mengambil informasi langsung dari mesin menggunakan koneksi diagnostik. Informasi kondisi mesin membantu perusahaan mengelola pengemudi. Fitur yang umum adalah pemantauan kondisi kendaraan untuk menginformasikan *maintenance* rutin sebelum terjadi kerusakan.

- **Manajemen kendaraan jarak jauh**

Kendaraan dapat dikelola dari jarak jauh bahkan tanpa sepengetahuan pengemudi

- **Penerimaan sinyal yang kuat**

Antena berkualitas tinggi yang dipasang bersama dengan *hardware* di dalam kendaraan dapat memberikan sinyal yang lebih kuat dan konsisten daripada perangkat berbasis *handset*.

Kekurangan

- **Instalasi**

Perangkat harus dipasang di dalam kendaraan dan dihubungkan dengan sensor-sensor pada mesin.

- **Biaya**

Perangkat jenis ini lebih mahal daripada *handset* berbasis GPS.

GPS Berbasis *Handset*

Perangkat ini biasanya menggunakan semacam ponsel yang dilengkapi GPS untuk mekanisme pengumpulan data GPS dan tambahan *software* untuk mengirimkannya data ke pusat data.

Keuntungan

- Biaya awal yang murah
Ponsel berbasis GPS umumnya lebih murah karena lebih simpel.
- Mudah dalam instalasi
- Bentuknya ringkas sehingga tidak perlu dipasang di ruang mesin atau dihubungkan dengan sensor ECM.
- Fitur pesan dan komunikasi
Karena mirip dengan ponsel sehingga bisa menerima dan mengirim pesan atau komunikasi lain.

Kelemahan

- **Tidak fleksibel**
Kurang sesuai untuk area pekerjaan berat seperti pertambangan dan kerja 24 jam non-stop karena bisa terkena paparan kotoran, pasir atau air. Perangkat juga mungkin jatuh dan perlu penggantian berkala seharga satu perangkat baru
- **Masalah pengiriman data**
Ketika *handset* kehabisan daya baterai atau dimatikan, perangkat tidak lagi bisa mengirimkan data.
- **Mudah dimanipulasi**
Pengemudi dapat dengan mudah memanipulasi pelacakan GPS dengan mematikan, menukar atau meninggalkannya di lokasi lain saat pergi ke lokasi yang berbeda.
- **Tidak awet**
Teknologi ponsel sering berubah sehingga *update* kadang lebih sering daripada All-In GPS Tracker.

Kekurangan Menggunakan Perangkat GPS

Memasang perangkat GPS bisa saja mendapat penolakan dari pengemudi. “Pengemudi mungkin tidak ingin dipantau dan diawasi. Ini seperti halnya perusahaan tidak mempercayai pengemudinya sendiri. Sebaiknya divisi manajemen mempertimbangkan bagaimana cara menginformasikan kepada pengemudi bahwa akan menerapkan pelacakan GPS pada kendaraan. Untuk memulainya, berbicara dengan pengemudi lalu menjelaskan secara logika di balik keputusan serta menyampaikan informasi yang transparan tentang apa yang bisa dilakukan perangkat GPS. Sehingga pengemudi bisa menjadi jelas tentang apa yang dipantau dan bagaimana caranya,” jelas Hamid.



Digitalisasi Bisnis

Lewat *Platform Logistics* | Teks: Abdul Wachid
Foto: Giovanni Versandi



Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) mencatat pengguna internet Indonesia sepanjang 2017 lebih dari 50 persen. Jumlah tersebut setara 143 juta orang dari total populasi penduduk Indonesia saat ini mencapai 262 juta orang. Tercatat Pulau Jawa merupakan daerah paling banyak penggunanya mencapai 60 persen dari keseluruhan pengguna internet di Indonesia.

Fenomena ini berdampak pada transformasi digital terhadap industri logistik. Perusahaan-perusahaan logistik semakin dituntut untuk mengembangkan layanan dan produk jasanya. Diperlukan perubahan operasi bisnis signifikan yang lebih mengandalkan teknologi ketimbang cara manual. Tren kolaborasi atau bermitra dengan perusahaan lain kian meningkat sebagai upaya optimasi bisnis.

Terbukti berdasarkan data Kementerian Koordinator Perekonomian Bidang Pengembangan Logistik tahun 2017, terdapat 39 persen *shipper* dan 81 persen 3PL setuju untuk berkolaborasi dengan perusahaan lain. Bahkan bermitra dengan kompetitor demi bisa menurunkan biaya logistik dan meningkatkan layanan.

Layanan yang sering dialihdayakan, yaitu kegiatan yang bersifat transaksional, operasional, operasional dan berulang. Antara lain, transportasi logistik (83 persen), pergudangan (66 persen), transportasi internasional (63 persen), *custom brokerage* (46 persen), *freight forwarding* (46 persen), layanan teknologi informasi (27 persen). Saat ini *shipper* semakin mengandalkan mitra 3PL untuk berbagai kegiatan logistik dan layanan *supply chain*.

Sayangnya, transformasi digital tersebut belum telalu menyentuh pada sektor transportasi logistik atau bisnis *trucking*. Pengamatan Indonesia Logistics Community (ILC), mayoritas perusahaan *trucking* di Indonesia dalam mengelola bisnisnya masih serba-manual. “Pengusaha *trucking* dan pemilik barang masih terbiasa dengan cara lama sehingga semua membutuhkan waktu yang panjang, karena semua masih manual,” terang Teguh Siswanto, *Chairman* Indonesia Logistics Community.



Teguh Siswanto

Teguh Siswanto, Chairman ILC

Berikut catatan ILC terkait kendala yang dialami bisnis *trucking* dengan cara konvensional.

Pemilik Barang

- 1 Kesulitan mencari transporter yang memiliki mutu layanan berkualitas.
- 2 Kesepakatan proses negosiasi dengan transporter yang membutuhkan waktu lama.
- 3 Tarif angkut yang bervariasi dari berbagai transporter.
- 4 Lamanya proses order truk kepada transporter.
- 5 Tidak adanya jaminan ketersediaan truk dari transporter.
- 6 *Shipper* sulit mengontrol posisi truk yang membawa barang mereka.
- 7 Lamanya pengembalian POD (*Pre Order Delivery*) yang berakibat semakin lamanya proses penagihan barang yang dijual.
- 8 Proses administrasi panjang dikarenakan masih menggunakan metode manual. Berdampak pada lamanya pembayaran kepada transporter sehingga berpengaruh pada menurunnya pelayanan kepada *shipper*.
- 9 Potensi adanya penipuan karena rendahnya transparansi pada saat negosiasi tarif.

Pengusaha *Trucking*

- 1 Kesulitan mencari *customer* dengan cara konvensional.
- 2 Waktu negosiasi yang lama dengan *customer*.
- 3 Potensi adanya penipuan karena masih mengandalkan cara manual.
- 4 *Receiving order* yang masih mengandalkan via telepon berpotensi *customer* sulit dihubungi.
- 5 Sulit memastikan ketersediaan armada kepada *customer*.
- 6 Transporter masih disibukkan oleh *customer* yang mempertanyakan posisi barangnya.
- 7 Pengembalian POD yang berpotensi hilang atau lama karena harus menunggu truk kembali.
- 8 Lamanya proses penagihan karena harus menunggu POD kembali terlebih dahulu.
- 9 Proses administrasi masih serba-manual.

"Pengusaha *trucking* tidak harus beralih secara penuh ke *online*. Cukup dengan membuat *platform logistics* yang disesuaikan kondisi pasar dengan menggabungkan *offline* dan *online*. Membawa sebagian besar bisnis prosesnya dari manual ke digital," kata Teguh.

Tujuan dibuatnya *platform logistics*, tak lain untuk mendapatkan efektivitas waktu, biaya, dan tenaga kerja. Meningkatkan akurasi laporan serta dapat diakses di mana pun dan kapan pun. *Key Performance Index* pada setiap proses bisnis lebih mudah diukur. Ditambah memperbaiki *cash-flow* dan meningkatkan kepercayaan terhadap *customer*.

Terdapat dua *platform* yang perlu dibuat, yakni *platform* untuk perusahaan *trucking* dan perusahaan *trucking*. Keduanya terintegrasi dalam satu *platform*. Berikut detail *platform* yang dibutuhkan.

Pemilik Barang	Pengusaha Trucking
● Trucking order	● Marketplace vendor database
● Trucking alocation	● Bid order
● Montoring truck	● Monitoring truck
● E-POD return	● E-POD return
● Billing & invoicing	● Billing & invoicing
	● E-Payment gateway

Sementara dalam pengerjaan *platform logistics* perusahaan bisa menerapkan beberapa pilihan. Mulai dari membelinya jadi, mengembangkan mengandalkan karyawan sendiri atau mengembangkan melalui vendor. Berikut kekurangan dan kelebihan antara ketiganya.

	White Label (Beli Jadi)	Developt Sendiri	Developt Vendor
Kualitas (Q)	Tidak bisa disesuaikan	Sesuai keinginan Sesuai Keinginan	dengan kebutuhan
Biaya (C)	Pembayaran Per bulan atau per Transaksi secara terus menerus	Gaji Karyawan & + Biaya Server	Biaya pembuatan + Biaya Server
Waktu (T)	(1 Bulan) incl. Perubahan Minor	8 - 9 bulan diluar Recruitment (Belum termasuk resiko karyawan Resign)	4 - 5 Bulan
Keamanan (S)	Server Milik Perusahaan Platform	Server milik sendiri & Sangat beresiko jika karyawan resign ditengah Proses pembuatan (Coding)	Cover by NDA (Agreement)
Moral (M)	Sesuai Kontrak (Claim bila tidak sesuai)	Sesuai jam Kerja (Employeeement attitufe)	Sesuai kotrak
Jaminan Produk (G)	Garansi Sesuai Kontrak (Claim bila tidak sesuai)	Tidak ada jaminan	Garansi sesuai kontrak (Claim bila tidak sesuai)
Kemampuan Man Power (S)	Expert	Sesuai Gaji	Expert
Jumlah Man Power (MP)	Unlimited	3 orang (Front End, Back End, Software database developer)	Unlimited



TRUK SPESIAL

TRUK DEREK CRANE



TRUK PEMADAM KHUSUS INDUSTRI MINYAK & GAS

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Dokumentasi Antika Raya

Pengembangan truk pemadam disesuaikan dengan lingkungan kerjanya. Pemadam dengan *foam* dibuat khusus untuk area kerja yang berhubungan dengan minyak dan gas seperti tambang dan pusat pengisian truk tangki BBM. “Truk damkar dengan *foam* biasa digunakan untuk perusahaan yang berkenaan minyak dan gas karena penanganan untuk kebakaran di lingkungan seperti itu kurang tepat jika menggunakan pemadam standar yang menyemburkan air saja,” jelas M. Fatichuddin *Team Leader* Produk Khusus Karoseri Antika Raya.

Truk pemadam *foam* yang dibangun Karoseri Antika Raya ini dibuat dengan kapasitas tangki air 4.000 liter dan tangki *foam* 400 liter. Fajar Irokhman *Engineering Supervisor* Karoseri Antika Raya menjelaskan, “Sebenarnya spesifikasi truk pemadam standar perusahaan adalah tangki air 4.000 liter. Jika ditambah *foam* biasanya menggunakan modifikasi kompartemen tangki air sehingga menjadi tangki air 3.500 liter dan tangki *foam* 500 liter. Pesanan kali ini cukup spesial. Kami harus menggunakan *space* tempat duduk operator yang berada di belakang kabin. Truk pemadam standar tempat duduknya operator menghadap ke depan. Setelah dilakukan modifikasi pada kompartemen tangki air, tempat duduk menghadap ke samping kanan dan kiri,” katanya.



Mesin Pompa Rosenbauer N25(termasuk mekanisme foam)



Sirine dan Rotari khas pemadam kebakaran



Fitur Truk Pemadam Foam

Tangki Air

"Posisi tangki air menjadi maju beberapa centimeter sehingga ada ruang untuk tangki *foam* di belakang tangki air. Pada saat pengerjaan truk pemadam standar, kami sudah ada stok untuk tangkinya. Bodi pemadam pun kami punya stok tinggal nanti disesuaikan dengan sasis kendaraan. Tetapi pesanan ini, kami modif bodi khusus, tangki air kami membuat baru disesuaikan dengan pesanan. Jadi ruang tempat duduk tadi untuk memaksimalkan jumlah tangki air menjadi 4.000 liter. Tangki air untuk pemadam ini menggunakan jenis *knock down*. Lepas dari bodi kendaraan, sehingga mudah dalam perbaikan tangki," kata Fajar.

Tangki Foam

Antika Raya mendesain baru posisi tangki, bagian depan tangki air lalu tangki *foam* di belakangnya. "Setelah kompartemen tangki, paling belakang terdapat kompartemen pompa. Bentuk tangki foam kapasitas 400 liter ini tidak solid ke bawah bodi. Ada cekungan yang berpotongan dengan tangki air di dalam. Tetapi secara desain dan *hole* antara tangki air dan *foam* terpisah. Setiap tangki ada *hole* sendiri-sendiri pada bagian atas," tambah Fajar.

Material *foam* untuk pemadam kebakaran bersifat korosif. Penyimpanan *foam* harus terbebas dari air. "*Foam* ini biasa dituang ketika ada kejadian kebakaran saja, karena jika dibiarkan lama dalam tangki, material tangki bisa cepat rusak. Material tangki air menggunakan *stainless steel*, sedangkan untuk tangki *foam* menggunakan material *stainless steel* yang kualitasnya lebih bagus. Ini dilakukan untuk mengurangi efek korosif *foam* pada logam," ungkap Fatich.

Mesin Pompa Rosenbauer N25

Mesin pompa Rosenbauer N25 bisa digunakan untuk mobil pemadam *foam* atau pun pemadam standar. "Karoseri bisa membeli mesin pompa *include part foam* atau jika sudah memiliki stok mesin pompa, cukup membeli *part foam* saja dari pabrikan yang



Saluran pengurasan tangki dan hidran



Aksesoris khusus pemadam Foam, *selectable gallonage nozzle* dan *foam tube*



Alat komunikasi dan tuas PTO di kabin

sama. *Part foam* ini semacam alat bongkar pasang, tergantung kebutuhan menggunakan *foam* atau tidak. Tipe mesin ini sudah termasuk untuk kebutuhan pemadam *foam*," jelas Fatich.

Pada kompartemen pompa, posisi mesin Rosenbauer N25 berada tepat di tengah-tengah karena memiliki *output* dan *input* di belakang pompa. *Pipeline output* dan *input* ini untuk distribusi air dan *foam* dari kompartemen tangki di kompartemen sebelahnya.

Valve Foam

Valve foam berada di sebelah kiri dari pompa. *Valve* ini dibuka setelah tombol *foam* pada mesin diaktifkan. Perbandingan *foam* dan air yang keluar saat pemadaman adalah 1:10, yaitu satu liter *foam* bercampur dengan 10 liter air.

Selang Level Tangki

Di dinding kanan kompartemen pompa terdapat selang level tangki *foam* dan level tangki air. Operator mesin bisa melihat sisa air dan *foam* yang terdapat pada tangki saat pemadaman.

PTO

PTO khusus dihubungkan ke *propeler shaft*. Untuk mencapai RPM yang diinginkan oleh mesin pompa, PTO dihubungkan setelah koneksi dengan gardan dilepas. Kemudian operator tinggal mengatur RPM pompa untuk mengisap air atau menyempotkan air.

Hidran dan Saluran Pengurasan

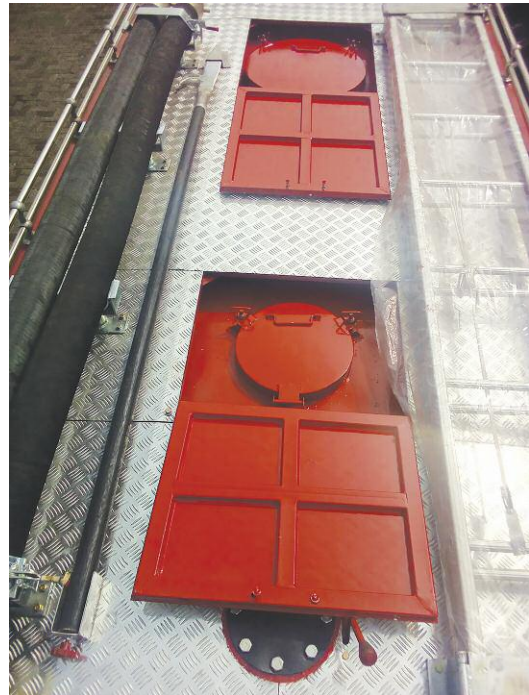
Lubang pengisian hidran ada di samping kiri kendaraan. Berdekatan dengan saluran pengurasan tangki air.

Aksesoris Khusus Pemadam Foam

Truk pemadam *foam* menggunakan dua aksesoris wajib, yaitu *selectable gallonage nozzle* dan *foam tube*. Kedua alat ini disimpan di kotak penyimpanan alat di kedua sisi belakang truk pemadam. *Foam tube* terdapat dua ukuran diameter, yaitu 2,5 inci dan 1,5 inci.



Kompartemen asesoris selang pemadam



Hole dari tangki air dan tangki foam

Peralatan Pendukung

Selain aksesoris khusus *foam* terdapat peralatan tambahan sebagai berikut.

- **Nozzle:** dipasang pada ujung selang penyemprot. Bisa digunakan pada berbagai macam situasi kebakaran.
- **Selang air:** selang khusus damkar dengan diameter berbeda-beda.
- **Kapak dan sekop:** bisa digunakan untuk membobol pintu atau penghalang lain.
- **Tombak:** Pada ujung leher tombak ada pengait yang digunakan untuk menarik atau mendorong barang-barang di lokasi kebakaran.
- **Monitor:** Alat semprot ini dipasang pada bagian atas kendaraan dan biasanya berbentuk kurva atau melengkung.
- **Gated way valve:** Percabangan kran untuk membagi menjadi dua saluran dari selang utama ke selang tambahan yang memiliki ukuran berbeda.



selang level tangki



suasana kontes modifikasi truk

LAMPUNG TRUCK COMMUNITY

Menjalin Persaudaraan & Berbagi Muatan

Teks: Antonius Sulistyo
Foto: Giovanni



Latar belakang terbentuknya satu perkumpulan tidak lagi didasari atas kesamaan hobi dan profesi, namun atas niatan mencari saudara sebanyak-banyaknya menjadi poin plus dari terbentuknya Lampung Truck Community (LTC). Berawal dari sekadar menjalin pertemanan melalui media sosial Facebook, saat ini anggota LTC tersebar mulai dari wilayah Lampung hingga Aceh. LTC yang berpusat di Natar, Lampung Selatan ini juga mempunyai cabang atau disebut dengan istilah koridor.

“Awal terbentuknya pada 2015 lalu di kediaman saya di wilayah Natar. Keseluruhannya saat ini LTC punya 20 koridor. Ada di wilayah Kalianda sebagai pintu gerbang Sumatra, kemudian di Lampung Timur, di Metro, di Natar sendiri juga ada selain sebagai pusatnya, ada pula yang di Lampung Barat, Way Kanan, koridor Megarandu, Mesuji. Di Sumatera Selatan ada di Palembang, Indralaya, Bedeng Seng. Kemudian ada koridor Jambi, dan yang terakhir adalah koridor Medan sama Aceh. Istilahnya, yang ada di Natar ini induknya sementara yang di luar Natar itu anak-anaknya,” kata Aden Kusuma Wijaya, Ketua Umum LTC. Menurut Aden, saat ini keanggotaan LTC di media sosial Facebook mencapai sekitar 32 ribu, namun yang benar-benar aktif hanya 1.200 orang yang kebanyakan sopir truk dan mayoritas kendaraan yang dipakai adalah jenis CDD (Colt Diesel Double) 125 PS.

Kegiatan utama LTC seperti bakti sosial, salah satunya memberi santunan kepada anak-anak yatim. Kemudian kopdar (kopi darat) atau pertemuan rutin setiap tiga bulan dan kopdar tahunan setiap satu tahun, serta kegiatan menyambut *anniversary*. “Untuk kopdar rutin dilakukan di masing-masing koridor, di situ biasanya dilakukan musyawarah antar-anggota yang membahas semua hal untuk memajukan LTC. Sedangkan uang kas sebagai iuran wajib keanggotaan, berlaku setiap bulannya sebesar Rp 30.000 per anggota yang dibayarkan setiap tiga bulan sekali saat kopdar rutin tiga bulanan. Di luar itu tidak ada kewajiban finansial lainnya, karena inti dari keanggotaan di LTC ini adalah persaudaraan,” ujarnya menjelaskan.



Aden Kusuma Wijaya
Ketua Umum Lampung Truck Community



Sebagai salah satu peserta kontes terjauh, LTC pulang membawa kebanggaan sebagai juara

Saling Jaga Keamanan

LTC yang mayoritas beranggotakan para sopir truk ini punya misi menjalin persaudaraan dengan seluruh komunitas truk yang ada di Tanah Air. Alasan yang melatarbelakanginya, selain rutinitas pekerjaan sebagai pengemudi angkutan barang, niat berbagi rezeki juga yang mendorong lahirnya komunitas ini. "Tujuan utama saya selaku ketua umum LTC adalah mencari persaudaraan, karena memang banyak saudara itu akan mendatangkan banyak rezeki, itu yang paling utama," ungkap Aden. Persaudaraan yang dimaksudkan di sini, menurut Aden, juga tak terlepas dari niatan untuk merangkul seluruh komunitas truk yang ada di seluruh Indonesia. Melalui semangat persaudaraan yang erat, lanjutnya, dapat saling menolong baik itu di Pulau Jawa, Sumatera dan wilayah lainnya. "Misalnya kalau terjadi *trouble* di jalan, kami bisa saling mengondisikan, yang tadinya tempatnya rawan dan ada anggota kami yang rumahnya di wilayah yang rawan itu bisa singgah sebentar di rumah kawan tersebut untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan," ujarnya.

Memang tantangan para sopir truk sejauh ini masih terkait tindak kejahatan jalanan seperti praktik pemalakan yang dilakukan oknum tak bertanggung jawab. Menurut Aden, sejauh ini lokasi yang dianggap masih rawan seperti di wilayah Mesuji, Terbanggi, Palembang, dan Pematang (Pematangsiantar-Sumatera Utara). Lewat dari Palembang menuju Medan dan Aceh tergolong aman.

"Kalau di wilayah Lampung ini lebih ke masalah premanismenya, karena oknum ini saat memalak tidak pandang komunitas. Siapa saja yang lewat wilayahnya terutama di jam malam biasanya kami harus bayar ke mereka. Dalam hal ini kami tidak mengupayakan untuk berkomunikasi atau bekerja sama dengan preman-preman itu, tetapi kami lebih kepada tindakan menghindari dengan tidak jalan di malam hari, paling tidak siang kami harus lewat wilayah-wilayah yang masih rawan tindakan premanisme itu tadi. Sebab kalau kami berteman dengan mereka, nantinya kami juga akan susah sendiri. Karena tujuan kami utamanya mencari persaudaraan bukan praktik pemalakan," ungkap Aden.



Aktif dalam kegiatan kontes modifikasi truk

Upaya menjalin persaudaran dengan komunitas truk lainnya juga dilakukan, dan hampir 30-an komunitas truk telah dirangkul oleh LTC. Tujuannya tak lain untuk saling menjaga keamanan di jalan serta berbagi muatan. Misalnya jika terjadi masalah teknis pada kendaraan yang dialami anggota LTC di wilayah Jawa, bantuan akan dimintakan dari rekan-rekan komunitas yang ada di Jawa, karena tidak mungkin pengurus LTC langsung datang ke lokasi saat itu juga. "Kemudian dari sisi muatan, kami juga kerja sama dengan komunitas truk yang lain. Misal kalau kami ada pengiriman ke Jawa dan baliknya enggak ada muatan balik ke Sumatera, ya kami hubungi kawan atau mungkin saudara di komunitas yang ada di Jawa untuk mendapatkan muatan balik. Begitu pun sebaliknya, kalau ada yang datang dari Jawa ke Sumatera dan baliknya butuh muatan, maka kami yang ada di wilayah Sumatera ini yang tanggung jawab bantu mencarikan muatan balik ke Jawa. Itu sudah menjadi tradisi kami, semuanya bisa dikondisikan," kata Aden menjelaskan.

Di kancah modifikasi kendaraan, LTC tergolong bersinar meski usianya belum genap empat tahun. Trofi kemenangan pun berhasil diraihinya pada Kontes Modifikasi Truk Meditrان 2018 yang diselenggarakan *TruckMagz* dan disponsori Pertamina Meditrان SX. Pada kontes yang digelar awal September 2018 di Stadion Kanjuruhan Malang, Jawa Timur itu, LTC berhasil menyabet trofi untuk Kategori *Lighting* Terbaik, juara pertama Kategori Audio Terbaik, dan juara dua untuk Kategori Pilihan Pengunjung.

Terkait truk yang dimodifikasi, seluruh anggota LTC tetap mengutamakan aspek laik jalan karena masih digunakan untuk operasional. "Seperti ketika habis kontes di Jakarta beberapa waktu lalu, truk anggota kami ada yang langsung dipakai buat mengangkut pisang. Modifikasi ini lebih banyak di bagian bodi (bak) dan eksterior (kabin), sedangkan bagian mesin tidak berani diutak-atik karena truk masih dipakai buat kerja," ujar pria penghobi modifikasi mobil ini. Begitu pula dengan praktik memanjangkan sasis atau meninggikan bak melewati batas yang ditentukan, "Hal itu tidak kami lakukan dan kami tetap berpedoman pada acuan standar. Karena di kontes sendiri pun tidak ada yang melakukan hal itu. Harapannya dengan adanya regulasi penegakan truk overdimensi dan overload, kami para *driver* mengharapkan penagakannya benar-benar dilakukan secara *fair*," kata Aden menegaskan.



CEMAT ASIA

Promosikan Pengembangan Manufaktur Teknologi Tinggi

Teks: Ratna Hidayati / Foto: Ratna Hidayati, Hannover Milano Fairs Shanghai

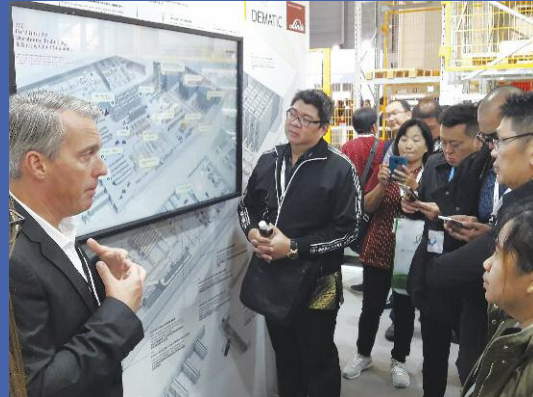


Delegasi Indonesia berfoto bersama sebelum expo tour

Awal November 2018, *TruckMagz* berkesempatan mengunjungi pameran CeMAT Asia yang diselenggarakan Deutsche Messe AG dan Hannover Milano Fairs Shanghai di Shanghai New International Expo Centre. Kegiatan yang berlangsung 6-9 November itu menjadi pameran intralogistik dan *supply chain management* terbesar yang mempromosikan pengembangan manufaktur berteknologi tinggi. Bersama 36 pengusaha dari Indonesia, *TruckMagz* memandu delegasi Indonesia dalam kunjungan di seluruh area pameran seluas 150 ribu meter persegi dengan total peserta pameran 2.100 perusahaan dari dalam dan luar negeri. Berfokus pada “Intelligent Manufacturing”, acara selama empat hari itu berhasil menarik total 100.616 pengunjung. Pameran ini sekaligus diadakan bersamaan dengan pameran Cold Chain Asia, Power Transmission and Control Asia, ComVac Asia, dan Industrial Supply Asia.



Delegasi Indonesia saat expo tour



Kunjungan delegasi Indonesia ke booth Dematic



Suasana pameran CeMAT Asia di Shanghai

Sebagai undangan khusus, delegasi Indonesia mengikuti *Indonesian Buyer Delegation MatchMaking*, sebuah program pertemuan bisnis antara delegasi Indonesia dengan peserta pameran. Dalam pertemuan ini, peserta pameran memberikan penjelasan detail kepada delegasi Indonesia yang berminat terhadap produk-produk mereka. Selain itu, delegasi Indonesia juga mengikuti *expo tour* dengan mengunjungi beberapa *booth* peserta. Salah satunya adalah kunjungan ke *booth* Dematic, sebuah pemimpin global dalam automated material handling yang menyediakan rangkaian komprehensif *intelligent supply chain* dan solusi automasi. Di *booth* tersebut, Dematic memberikan penjelasan detail mengenai produk mereka.

Dematic adalah perusahaan rekayasa global yang merancang, membangun, dan life cycle supports solusi logistik yang mengoptimalkan aliran material dan informasi - dari penerimaan ke pengiriman, baik itu di pabrik, gudang, atau pusat distribusi. Ada dua software yang dipasarkan Dematic, yaitu Dematic iQ InSights dan Dematic iQ Optimize.

Dematic iQ InSights adalah *platform Asset Performance Management (APM)* berbasis *cloud* yang cerdas yang menyatukan semua data operasional, tenaga kerja, pemeliharaan, dan peralatan di dalam dan di seluruh fasilitas. Dematic iQ InSights menggunakan prinsip *Internet of Things (IoT)* dan *Industry 4.0* untuk menjaga agar gudang tetap beroperasi pada kinerja puncak, memaksimalkan waktu kerja, dan memberikan intelijen yang dapat ditindaklanjuti melalui peringatan, analisis, dan visualisasi waktu nyata. Sementara itu, Dematic iQ Optimize adalah *platform Warehouse Execution System (WES)* yang komprehensif yang mampu mengelola semua aspek operasi gudang mulai dari penerimaan hingga pengiriman, dapat diskalakan hingga tingkat dukungan yang sesuai dengan kebutuhan operasi. Hal ini menyatukan fitur manajemen dan kontrol gudang yang biasanya ditemukan di beberapa sistem, seperti fungsi manajemen inventaris sistem manajemen gudang (WMS) dan manajemen peralatan sistem kontrol gudang (WCS).

Selain itu, delegasi Indonesia juga mendapatkan kesempatan melihat secara langsung bagaimana teknologi yang diperlukan dalam logistik 4.0 telah berkembang sangat pesat. Alat *picking*, *conveyour* otomatis, hingga robot untuk pergudangan semua ada di CeMAT Asia.

Arief Tejo, Managing Director PT Puma Logistics Indonesia berbasis di Surabaya mengatakan, pameran ini sungguh bagus dan memberikan wawasan bagi para pengusaha tentang teknologi terkini dalam dunia supply chain. "Jika ada pameran serupa di masa yang akan datang, saya tertarik untuk menghadirinya kembali," katanya.

Sementara itu, Krister Sandvoss, *Global Director of Industries & Logistics New Exhibitions Development of Deutsche Messe AG* mengatakan, "Kami senang karena pameran ini dipenuhi oleh para peserta kami." Ia menambahkan, Cina makin memajukan *intelligent manufacturing* dan men-

dorong perusahaan manufaktur global melakukan ekspansi bisnis mereka ke Cina untuk mempertahankan kompetensi internasional dan berusaha menarik lebih banyak pembeli dari Cina.

Tahun ini, CeMAT Asia menyuguhkan beragam event dan konferensi selama pameran untuk mempromosikan perayaan ulang tahun ke-20 pada tahun 2019. "CeMAT Asia menjadi saksi perkembangan logistik dan peralatan Cina, sesuai dengan arah pertumbuhan ekonomi Cina. Dengan perkembangan hampir dua dekade, CeMAT ASIA memperluas pengaruhnya dari tahun ke tahun," kata Cai Jin, *Vice President of China Federation of Logistics & Purchasing* saat konferensi pers.

Pada tahun 2018, pameran ini diikuti oleh 630 perusahaan terkemuka dari Jerman, Italia, Amerika Serikat, Jepang, Korea Selatan, dan negara serta wilayah lainnya dengan total area tampilan hampir 70.000 meter persegi. Acara tahun ini menyoroti sektor integrasi sistem dengan perusahaan-perusahaan terkemuka termasuk Dematic, SSI Schaefer, TGW, Honeywell, Vanderlande, SFA, Fives, BMHRI, RIAMB, KSEC., VSTRONG, BlueSword, Integrasi Zhongding, dan Logistik Anji. JD.com juga menjadi peserta pameran untuk pertama kalinya. Cainiao, Suning, NetEase Kaola, dan SF-Express juga berpartisipasi sebagai pembicara tamu dan pengunjung.

Banyak industri raksasa memberikan umpan balik positif untuk CeMAT ASIA 2018. Dr. Jens Hardenacke, *Managing Director of Dematic China* mengatakan, "Di CeMAT ASIA, acara berskala besar dan berpengaruh dalam industri ini, kami telah membangun hubungan dengan banyak pelanggan potensial dan meningkatkan hubungan erat dengan pelanggan yang sudah ada. Menjunjung tinggi konsep sains dan inovasi, kami akan membawa lebih banyak produk dan solusi baru ke pasar dengan platform CeMAT. Kami akan terus berinvestasi dalam acara CeMAT di tahun mendatang."



Automasi menjadi tren dalam supply chain management



Delegasi Indonesia dalam ruangan MatchMaking dengan peserta pameran



Delegasi Indonesia saat expo tour



 APTRINDO Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B 3, Jalan Yos Sudarso No. 1, Tanjung Priok, Jakarta 14320 021-43900464	 MITSUBISHI FUSO PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors Jl. Jend A. Yani, Proyek Pulo Mas, Jakarta Telp. 021 - 489 1608	 ALFI Kantor Taman E3 Unit D3, Lantai 2 Jl. Dr. Ide Anak Agung Gede Agung, Jakarta 12950 Telp. 021-5795-6601	 PT. ANTIKA RAYA JL. DEMAK NO 153, SURABAYA 6017 Telp. (031) 5322662 FAX. (031) 5312088
 ASOSIASI LOGISTIK INDONESIA Kementerian Perdagangan RI Lantai 7, Jalan M.I. Ridwan Rais No. 5, Gambir, Jakarta Telp. 021-386 3936	 CKB LOGISTICS Gedung TMT 1, 7th Floor Suite 701 Jl. Cilandak KKO No. 1 Jakarta 12560 Telp. 021 2997 6777	 DIREKTORAT JENDERAL PERHUBUNGAN DARAT KEMENHUB RI Jalan Medan Merdeka Barat No.8, Jakarta 10110 Telp. (021) 3506138	 FAW PT Gaya Makmur Mobil Jl. Lingkar Luar No.9, RT.14, Rw. Buaya, Cengkareng, Kota Jakarta Barat, 11740 021-58300788
 DIREKTORAT JENDERAL PERHUBUNGAN LAUT KEMENHUB RI Jalan Medan Merdeka Barat No.8, Jakarta 10110 Telp. (021) 3811876	 GAIKINDO Jl Teuku Cik Ditiro I No 11 D-E-F, Jakarta Pusat. Telp.: 021 315 7178.	 PT HINO SALES MOTOR INDONESIA Wisma Indomobil 2, Jl. MT. Haryono Kav.9, Jakarta Telp. 021 8564570	 TRANSFLYND UOB Plaza 32th Floor Jl. MH. Thamrin No. 10, Jakarta Pusat 10230
 GAPMMI ITS Office Tower Lt. 8 Unit 16, Nifarro Park Jl. Raya KM. 18, Pasar Minggu, Jakarta 12510 Telp. (021) 29517511	 ILC (INDONESIA LOGISTICS COMMUNITY) Kompleks Kebayoran Centre Blok A6-A7 Jl. Kebayoran Baru Jakarta Selatan Indonesia Tel: 0818216118	 KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI Gedung Kementerian Perindustrian Jl. Jend. Gatot Subroto Kav. 52-53, Jakarta Selatan 12950 Telp. 021 5255 509	 Mercedes-Benz PT MERCEDES BENZ DISTRIBUTION INDONESIA Deutsche Bank Building Lantai 17-18 Jalan Imam Bonjol No.80, RT.1/RW.5, Menteng, Jakarta, 10310 Telp. 021-30003699
 PT CHAKRA JAWARA Gedung TMT 1, 3rd Floor Suite 301, Jalan Cilandak KKO No. 1, Jakarta 12560 - Indonesia Telpon : +62 21 2997 6849 Email : info@chakrajawara.co.id Website : www.chakrajawara.co.id	 UD TRUCKS PT Volvo Indonesia Sentral Senayan III 12th floor Jl. Asia Afrika No.8, Jakarta Telp. 021-29354200	 LE INDONESIA PT Timurrayia Kurniamanunggal Graha Arteri Mas Kav 11-12 Jl.Panjang No. 68, Kedoya Selatan, Jakarta Telp. 021 - 5802749	 LUMILEDS INDONESIA Mouser Electronics 3 Changi North Street 2 LogisTech Building #03-01B, Singapore 498827
 ON-TRUCKS Kompleks Kebayoran Centre Blok A6-A7 Jl. Kebayoran Baru, Jakarta Selatan 12240 Telp. (021) 27 518 456	 SUPERSPRING Daan Mogot KM 14 Jl. EE Raya No. 35, Jakarta Telp. 021-54360360	 SUPPLY CHAIN INDONESIA Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impung, Bandung Telp. 022- 7205375	 UNION FILTER PT Buanatama Metalindo Jalan Industri Raya 2 Blok L No. 1, Pasir Jaya, Tangerang Telp. (021) 5902075

TRUCKMAGZ

SUBSCRIBE NOW!

FORM BERLANGGANAN

MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:

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



Tunai

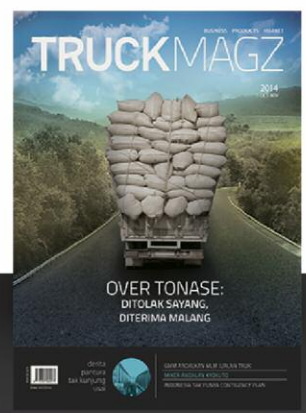


Transfer

Tanggal Pembayaran _____

NOTE : MOHON BUKTI TRANSFER DILAMPIRKAN BESERTA FORMULIR YANG TELAH 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)

Iuran berlangganan

Rp 400.000

Rp 250.000

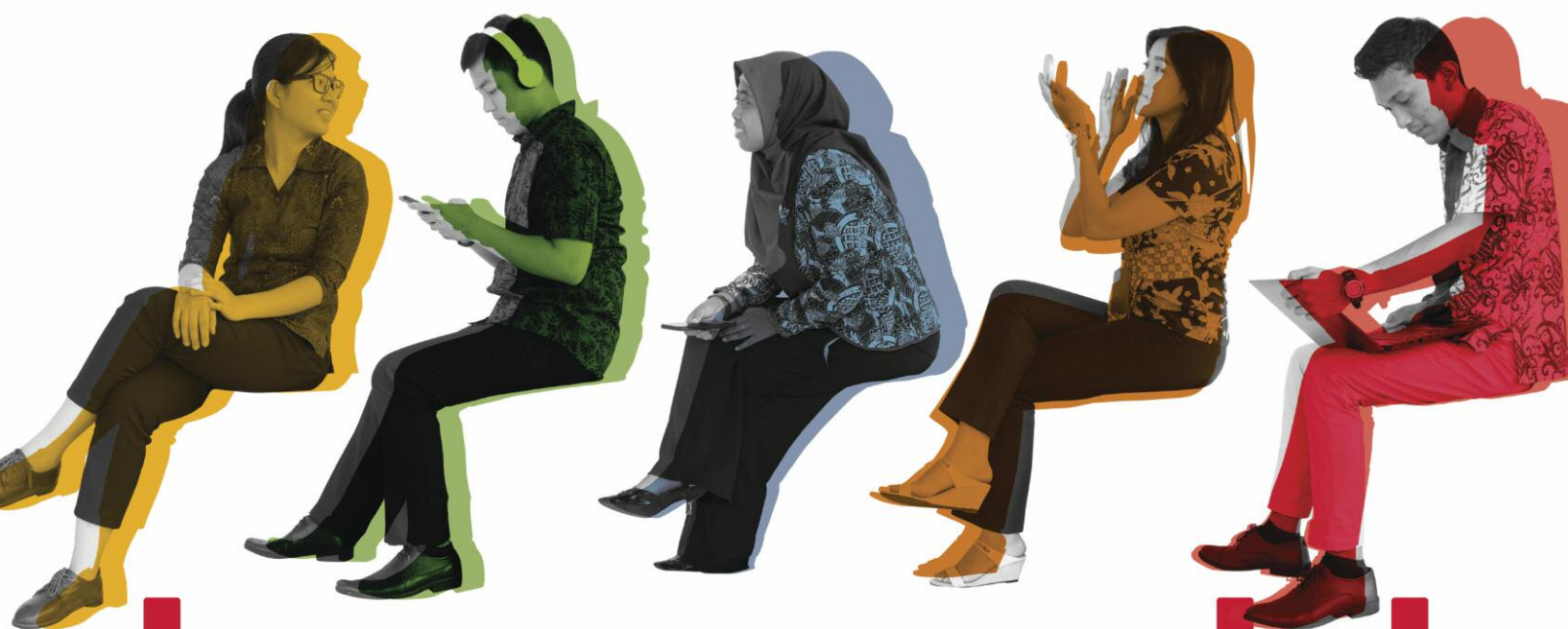
Harga Belum Termasuk Ongkos Kirim
Ongkos Kirim Berdasarkan Lokasi Menggunakan Jasa JNE

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

**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

