

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

JAN
2020

2020
TETAP OPTIMIS
2020



IDR 50.000



Edisi 67 / VI / 2020

3.000 KILOMETER
JALAN TOL BARU
HINGGA 2024



TINDAKAN PREVENTIF CEGAH KEBAKARAN TRUK

MENGELOLA RISIKO SUPPLY CHAIN

APT SCORPION 1812

DIGITALISASI MANAJEMEN ARUS KAS

IVECO



Chakra Jawara

INTEGRATED MACHINERIES AND TRANSPORT EQUIPMENT SOLUTIONS



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



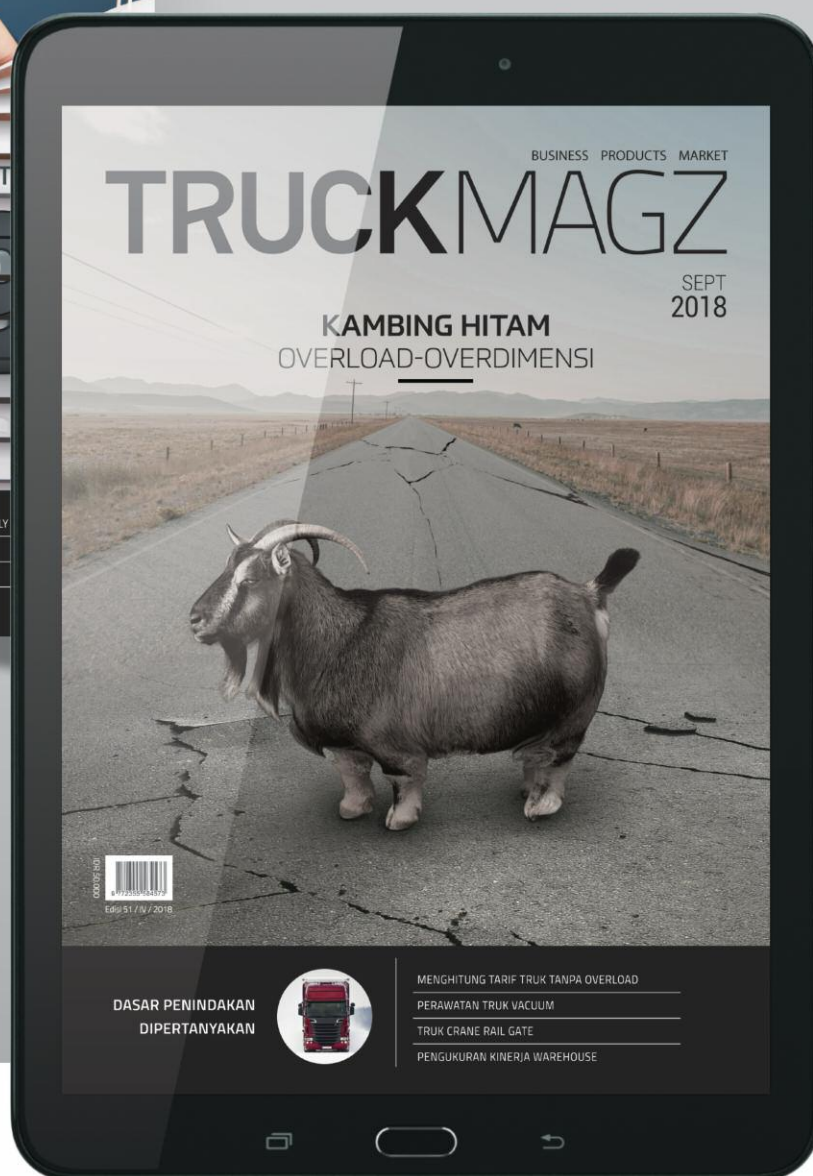
a member of **MahaDasha Group**

GO DIGITAL!



SUBSCRIBE NOW!

<https://ebooks.gramedia.com/id/majalah/truck-magz>



**READ TRUCKMAGZ
ON YOUR GADGET**

www.truckmagz.com

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Komplek Ruko SectionOne Blok F7-F11 • Jl. Rungkut Industri I Kendangsari - Tenggilis Mejoyo, Surabaya
Kode Pos 60292 • Tlp. 031-9984-2822 • Email. info@truckmagz.com



Pelaku Logistik & Transportasi Optimis Jalani Tahun 2020

Perang dagang antara Amerika Serikat dengan China masih berlanjut yang diprediksi tetap memengaruhi kondisi perekonomian secara global pada 2020. Kondisi pertumbuhan ekonomi domestik Indonesia sendiri, berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) hanya tumbuh sebesar 5,02 persen pada kuartal tiga tahun 2019, dibandingkan periode yang sama tahun 2018 yang mencapai 5,17 persen. Namun, sesuai asumsi dasar ekonomi makro APBN 2020, Pemerintah Indonesia menargetkan pertumbuhan ekonomi pada tahun 2020 akan berada di angka 5,3 persen, meski beberapa lembaga keuangan dunia memproyeksikan pertumbuhan ekonomi Indonesia pada 2020 tidak lebih dari 5,2 persen.

Sementara itu dari sektor logistik, Indonesia mengalami pertumbuhan yang tinggi. Sesuai analisis Supply Chain Indonesia (SCI), sektor logistik memberikan kontribusi keenam terbesar terhadap PDB setelah industri pengolahan, perdagangan, pertanian, kehutanan dan perikanan, konstruksi, serta pertambangan dan penggalian. Tingkat pertumbuhan sektor ini sebesar 7,01 persen yang lebih tinggi daripada tingkat pertumbuhan rata-rata perekonomian Indonesia.

Pelaku logistik dan transportasi barang pun tetap optimis menjalani segala kemungkinan yang akan terjadi selama tahun 2020. Sebagian pengusaha *trucking* mengaku bahwa tahun 2019 perusahaan mereka mengalami penurunan order muatan. Meski begitu, sebagian lagi mengatakan terjadi pertumbuhan dalam bisnis mereka. Hal itu terungkap dalam survei mengenai kondisi angkutan barang tahun 2019 yang dilakukan TruckMagz pada 16-25 Desember 2019. Survei ini melibatkan 129 perusahaan trucking dari Sumatera Utara, Riau, Bengkulu, Sumatera Barat, Sumatera Selatan, Lampung, Jakarta, Banten, Jawa Barat, Yogyakarta, Jawa Tengah, Jawa Timur, Kalimantan Barat, dan Sulawesi Selatan sebagai responden.

Pelaku usaha di bidang *trucking* dan logistik berharap tahun 2020 menjadi tahun perubahan dalam bisnis mereka. Pemerintah dalam menerapkan kebijakan khususnya di sektor *mining* diharapkan tetap berpihak pada pelaku usaha dalam negeri, dengan pertimbangan melemahnya harga batu bara dunia lantaran ekspor komoditas masih berkontribusi besar pada perekonomian Indonesia. Selain itu, perampingan regulasi dan birokrasi sudah waktunya untuk direalisasikan, agar investasi asing lebih mudah masuk ke Indonesia yang akan berdampak pada pertumbuhan kegiatan ekonomi termasuk dari sisi logistiknya.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Penanggung Jawab
/Pemimpin Redaksi
Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

Redaksi
Sigit Andriyono
Abdul Wachid
Antonius Sulistyono

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

www.truckmagz.com



Cover
2020 TETAP OPTIMIS /67

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI

TRUCKMAGZ #67

Laporan Utama

- 06 PENGUSAHA TRUCKING OPTIMIS TAHUN 2020 BISNIS LEBIH BAIK
- 14 PERANG DAGANG MASIH BAYANGI PERTUMBUHAN EKONOMI
- 18 STRATEGI HADAPI PERLAMBATAN PERDAGANGAN DUNIA 2020
- 22 STANDARDISASI LOGISTIK PERLU SEGERA DIWUJUDKAN
- 26 PROYEKSI INDUSTRI TRUCKING, BERPOTENSI TUMBUH PADA 2020
- 30 PROSPEK TRANSPORTASI & LOGISTIK 2020
- 34 PASAR E-COMMERCE 2020
- 38 3.000 KILOMETER JALAN TOL BARU HINGGA 2024
- 42 JALAN TOL TAK SELALU BEBAS HAMBATAN
- 46 MENGELOLA RISIKO SUPPLY CHAIN
- 54 MUSLAN, KETUA UMUM ASDEKI
- 58 UPDATE (JANUARI - NOVEMBER 2019)
- 60 EKSPOR ISUZU TRAGA SASAR 20 NEGARA
- 62 ANJELO
- 64 INDEKS HARGA TRUK BEKAS
- 68 TINDAKAN PREVENTIF CEGAH KEBAKARAN TRUK
- 72 DIGITALISASI MANAJEMEN ARUS KAS
- 76 APT SCORPION 1812
- 80 ASEAN FREIGHT FORWARDER ASSOCIATION
- 84 FIATA
- 88 ALI CHAPTER MILENIAL

Liputan Khusus

Rantai Pasok
Leader interview
Data Gaikindo
ATPM Update

Info Produk
Bursa Truk
Tips & Trik

Variasi
Spesial Truk

Komunitas

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Percetakan
PETEMON GRAFIKA

Komplek Ruko SectionOne Blok F7-F11
Jl. Rungkut Industri I Kendangsari - Tenggiling Mejoyo, Surabaya
Kode Pos 60292 / Tlp. 031-9984-2822 / Email. info@truckmagz.com

Jalan Petemon Kali No. 43 Surabaya
Tlp. 031-532-33-44



PENGUSAHA *TRUCKING* OPTIMIS TAHUN

2020

BISNIS LEBIH BAIK

Sebesar 40 Persen Perusahaan Alami
Kenaikan Order Tahun 2019

Tahun 2019 usai sudah. Sebagian pengusaha trucking mengaku Tahun 2019 perusahaan mereka mengalami penurunan order muatan. Meski begitu, sebagian lagi mengatakan terjadi pertumbuhan bisnis mereka. Hal itu terungkap dalam survei mengenai kondisi angkutan barang tahun 2019 yang dilakukan TruckMagz pada 16-25 Desember. Survei yang dibagikan secara elektronik itu diikuti oleh 134 perusahaan.

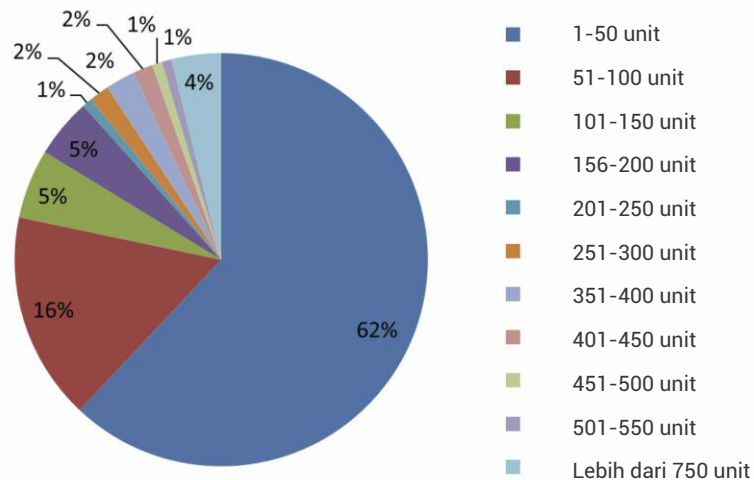
Namun, dalam evaluasi partisipan, terdapat lima perusahaan dikeluarkan dari penghitungan karena tidak sesuai kriteria. Dengan demikian, terdapat 129 perusahaan trucking yang ikut dalam survei yang berasal dari Sumatera Utara, Riau, Bengkulu, Sumatera Barat, Sumatera Selatan, Lampung, Jakarta, Banten, Jawa Barat, Yogyakarta, Jawa Tengah, Jawa Timur, Kalimantan Barat, dan Sulawesi Selatan.

Truck Magz

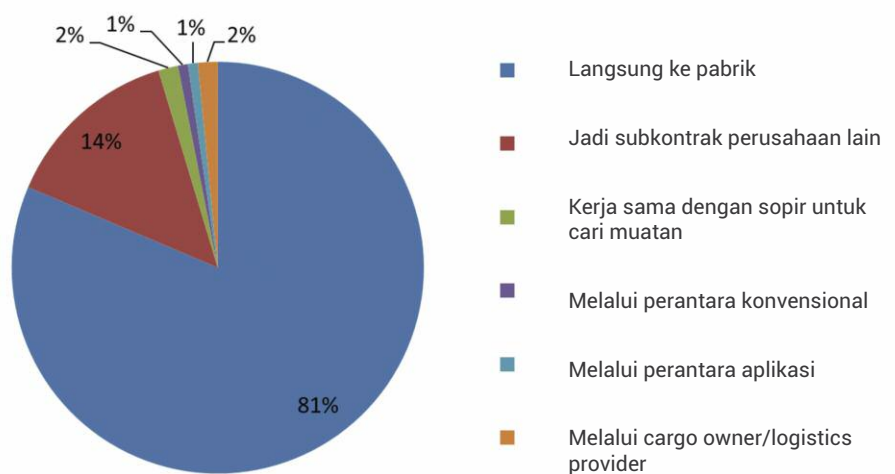
memetakan jumlah armada yang dimiliki tiap perusahaan berdasarkan rentang jumlah. Hasilnya, terdapat 80 perusahaan yang memiliki 1-50 truk; 21 perusahaan dengan jumlah armada 51-100 truk; tujuh perusahaan yang memiliki 101-150 unit; enam perusahaan dengan jumlah armada 156-200 truk; satu perusahaan dengan jumlah armada 201-250 unit; dua perusahaan yang memiliki 251-300 truk; tiga perusahaan dengan 351-400 unit truk; dua perusahaan dengan jumlah armada 401-450 truk; satu perusahaan dengan jumlah armada 451-500 truk; satu perusahaan dengan jumlah armada 501-550 truk, dan lima perusahaan dengan armada lebih dari 750 truk.

Seluruh perusahaan ditanya cara utama mendapatkan order, hasilnya ditemukan bahwa 105 perusahaan memilih langsung ke pabrik untuk mendapatkan order muatan, 18 perusahaan menjadi subkontrak perusahaan lain; dua perusahaan bekerja sama dengan sopir untuk mencari muatan, dua perusahaan mendapatkan dari *cargo owner* atau *logistics provider*; satu perusahaan menggunakan perantara konvensional, dan satu perusahaan menggunakan perantara aplikasi.

Jumlah Armada yang Dimiliki Perusahaan



Cara Utama Mendapatkan Order Muatan



Dari 129 perusahaan yang disurvei, 75 perusahaan atau 58 persen mengaku mengalami penurunan order secara keseluruhan tahun 2019 sementara 52 perusahaan atau 40 persen mengatakan mengalami kenaikan order selama tahun 2019 dan dua perusahaan atau dua persen memilih tidak menjawab.

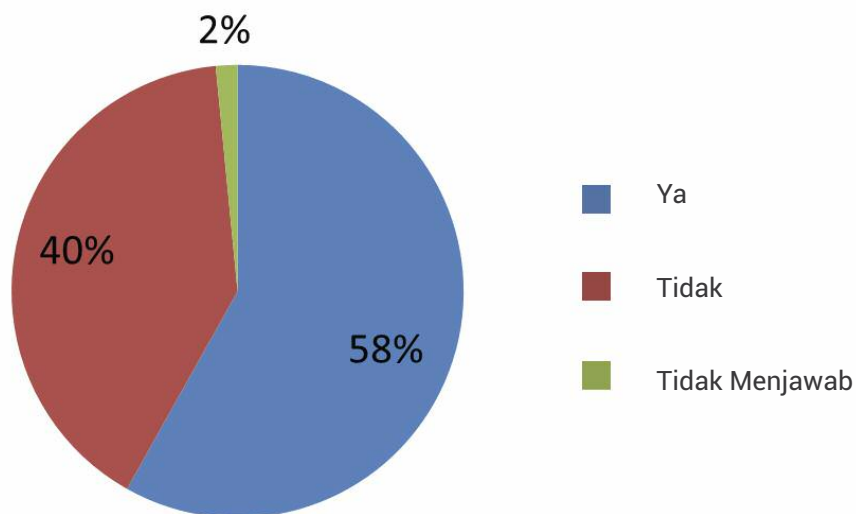
Dari 75 perusahaan yang mengalami penurunan order tahun 2019, 15 perusahaan mengalami penurunan order muatan kurang dari lima persen; 25 perusahaan mengalami penurunan order lebih dari lima persen tetapi kurang dari 10 persen; 12 perusahaan mengalami penurunan order lebih dari 10 persen tetapi kurang dari 15 persen; 10 perusahaan mengalami penurunan order lebih dari 15 persen tetapi kurang dari 20 persen, dan 13 perusahaan mengalami penurunan order lebih dari 20 persen.

Sementara itu, perusahaan yang mengalami kenaikan order tahun 2019 dari 52 perusahaan, sebanyak sembilan perusahaan mengalami kenaikan order kurang dari lima persen; 17 perusahaan mengalami kenaikan order lebih dari lima persen tetapi kurang dari 10

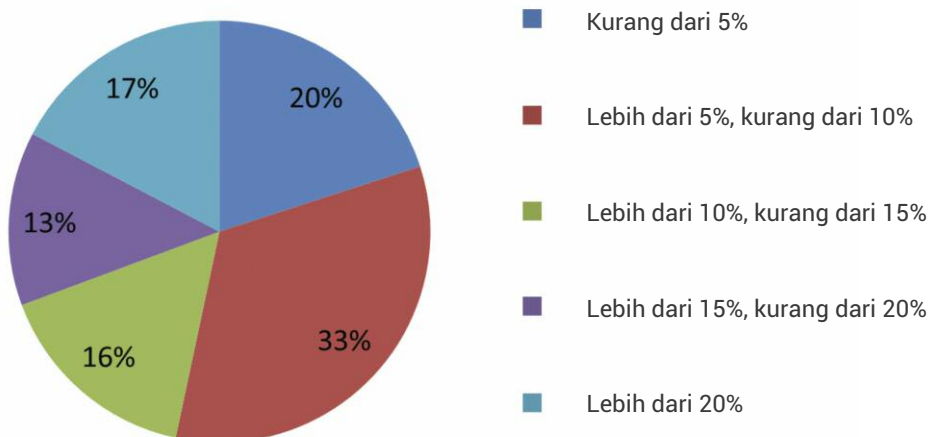
persen; sembilan perusahaan mengalami kenaikan order muatan lebih dari 10 persen tetapi kurang dari 15 persen; tiga perusahaan mengalami kenaikan order lebih dari 15 persen tetapi kurang dari 20 persen; 11 perusahaan mengatakan mengalami kenaikan order lebih dari 20 persen, dan sisanya tiga perusahaan tidak menjawab besaran kenaikan order.

Dari sisi cara mendapatkan order, baik dengan langsung ke pabrik atau menjadi subkontrak perusahaan lain sama-sama mengalami penurunan atau pun kenaikan order. Hasil ini tidak bisa digeneralisir bahwa dari pabrik akan mengalami penurunan atau kenaikan karena sebagian responden memberikan catatan, tidak seluruh jenis muatan yang sejenis sekali pun, mengalami penurunan. Tetapi yang menarik, perusahaan yang kerja sama dengan sopir dalam mencari muatan, menggunakan perantara konvensional, dan perantara aplikasi mengaku tidak mengalami penurunan order muatan. Hal yang perlu digarisbawahi, jumlah responden yang menggunakan cara tersebut sangat minim sehingga hasil ini juga tidak bisa digeneralisir.

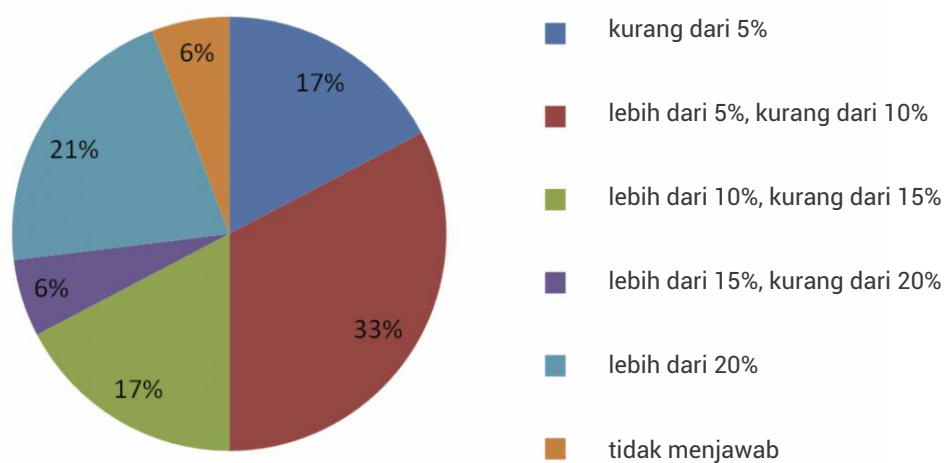
Apakah Perusahaan Mengalami Penurunan Order Tahun 2019?



Persentase Penurunan Order Tahun 2019



Persentase Kenaikan Order Muatan Tahun 2019



PENURUNAN/KENAIKAN ORDER MUATAN BERDASARKAN JUMLAH ARMADA

Jumlah Armada	Jumlah Perusahaan yang Alami Penurunan Order Muatan	Jumlah Perusahaan yang Alami Kenaikan Order Muatan	Tidak Menjawab
1-50 unit	48	31	1
51-100 unit	12	9	
101-150 unit	4	3	
156-200 unit	3	2	1
201-250 unit	1		
251-300 unit	1	1	
351-400 unit	1	2	
401-450 unit	2		
451-500 unit		1	
501-550 unit		1	
> 750 unit	3	2	
Total	75	52	2

Melihat dari data survei, ditemukan bahwa jenis muatan yang diangkut mayoritas adalah *consumer goods*, hasil perkebunan/pertanian, material konstruksi/infrastruktur, muatan cair, barang berbahaya dan beracun, air mineral dalam kemasan, alat berat, otomotif (mobil, sepeda motor, suku cadang), tekstil, barang elektronik, kertas, *oil and gas*, serta batubara.

Hampir seluruh perusahaan menyatakan mengangkut lebih dari satu jenis muatan. Hal yang penting bahwa tidak semua perusahaan mengalami penurunan di seluruh jenis muatan yang diangkut meski ada pula yang mengatakan turun secara menyeluruh.

Ketika ditanya alasan penurunan order di perusahaan angkutan barang (bagi yang mengalami penurunan order), sebesar 62 persen mengatakan penurunan order terjadi karena jenis muatan yang diangkut mengalami penurunan permintaan; sebesar 15 persen mengatakan karena kegagalan perusahaan mendapatkan orderan dari pabrik langsung; empat persen mengatakan karena kompetisi harga; empat persen karena peraturan daerah yang menghambat bisnis angkutan barang. Sisanya mengatakan karena kondisi politik dalam negeri, kondisi

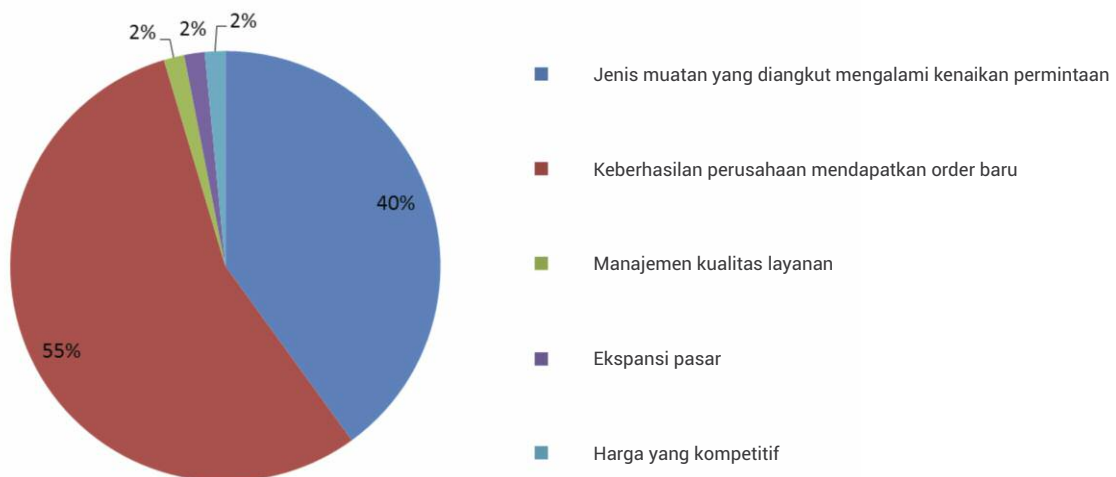
perekonomian global yang lesu, terlalu banyak vendor truk, persaingan dengan start up logistik, efisiensi perusahaan, proyek pemerintah yang tertunda, dan hanya melayani offshore. Hal yang penting dicatat di seksi ini adalah adanya keluhan dari pengusaha trucking di Sumatera Selatan yang menyebutkan Perwali Palembang No. 26 Tahun 2019 yang membatasi waktu operasional truk telah menyebabkan penurunan order hingga 25 persen.

Di sisi lain, dari seluruh perusahaan yang mengalami kenaikan order, 55 persen mengatakan kenaikan order terjadi karena keberhasilan perusahaan mendapatkan order baru; 40 persen perusahaan mengatakan jenis muatan yang diangkut mengalami kenaikan permintaan dan sisanya mengatakan kenaikan order muatan karena ekspansi pasar yang dilakukan perusahaan, manajemen kualitas layanan yang diterapkan, juga harga yang kompetitif.

Alasan Penurunan Order di Perusahaan Angkutan Barang



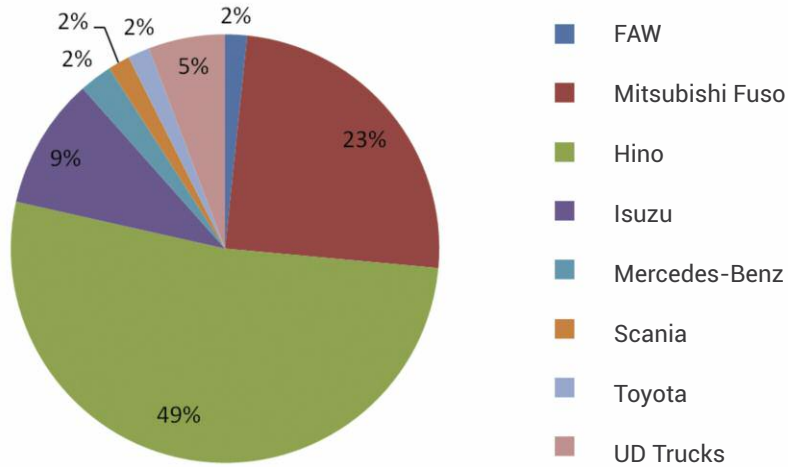
Alasan Kenaikan Order di Perusahaan Angkutan Barang



Hal yang menarik dicermati lainnya adalah, dari 52 perusahaan yang mengalami kenaikan order muatan, 31 perusahaan atau 59,6 persen membeli unit baru selama tahun 2019 dan dari 75 perusahaan yang mengalami penurunan order muatan, 29 perusahaan atau 38,6 persen membeli unit baru selama tahun 2019.

Selain itu, dari 52 perusahaan yang mengalami kenaikan order muatan, 29 perusahaan atau 55,8 persen tidak berminat membeli truk bekas. Sisanya, 23 perusahaan atau 44,2 persen berminat membeli truk bekas. Dari 75 perusahaan yang mengalami penurunan order muatan, 33 perusahaan atau 44 persen tidak berminat membeli truk bekas. Sisanya, 42 perusahaan atau 56 persen berminat membeli truk bekas.

Merek Truk Bekas yang Diminati

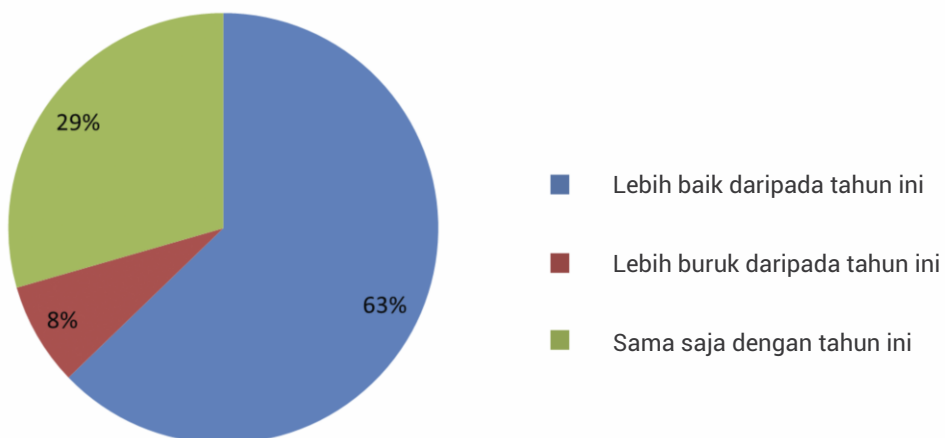


Merek Truk Bekas yang Diminati

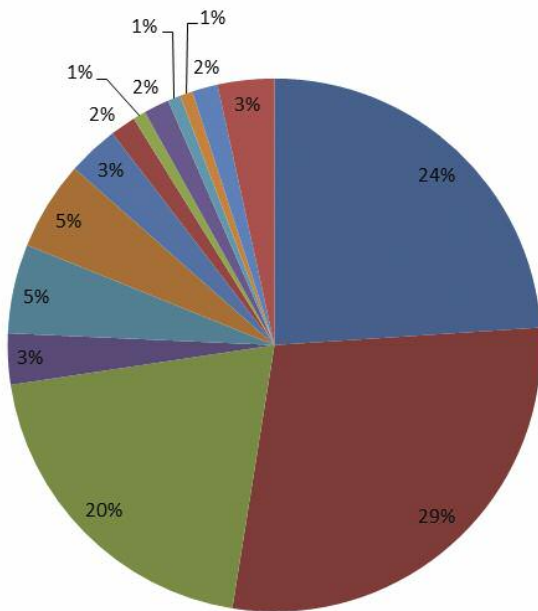
Lalu, bagaimana optimisme pengusaha *trucking* terhadap bisnis mereka pada tahun 2020? Ternyata, sebesar 63 persen mengatakan bisnis angkutan barang tahun 2020 lebih baik daripada tahun 2019; 29 persen mengatakan sama saja dibandingkan tahun 2019, dan delapan persen yang mengatakan kondisi bisnis *trucking* lebih buruk dibandingkan tahun 2019.

Pengusaha *trucking* mengaku ada beberapa kendala utama dalam bisnis yang mereka jalankan. Tiga besar kendala utama mereka adalah kekurangan jumlah sopir sebesar 29 persen; *cash flow* sebesar 24 persen, dan kesulitan mendapat muatan dari pabrik sebesar 20 persen. Menariknya, sebesar lima persen pengusaha mengaku pengetahuan mengenai bisnis tidak memadai dan lima persen pengusaha mengatakan adanya peraturan pemerintah yang menghambat bisnis menjadi kendala utama mereka.

Tren Bisnis Angkutan Barang Tahun 2020



Kendala Utama Bisnis Angkutan Barang



- Cash flow
- Kekurangan sopir
- Kesulitan mendapat muatan dari pabrik
- Kesulitan mendapat muatan dari perantara
- Pengetahuan mengenai bisnis tidak memadai
- Peraturan pemerintah yang menghambat
- Tarif yang tidak standar
- Persaingan bebas dalam bisnis angkutan barang
- Penghasilan
- Manajemen SDM termasuk sopir
- Kekurangan kenek/helper
- Kurangnya fasilitas perusahaan
- Kurangnya sopir yang terlatih
- Kondisi ekonomi global yang lesu

MAN Heavy Duty Truck
Diciptakan untuk pekerjaan berat



MAN TGS 40.440 6x6

Bersama MAN membangun Indonesia



MAN TGS 33.360 6x4



Proyeksi Pertumbuhan Ekonomi Indonesia 2020

Perang Dagang Masih Bayangi Pertumbuhan Ekonomi

Teks: Antonius Sulistyo / Foto: BPS, SCI

Ketidakpastian perekonomian dunia diprediksi masih akan berlanjut pada 2020. Sejumlah lembaga dunia memproyeksikan pertumbuhan ekonomi Indonesia akan sulit mencapai target yang ditetapkan pemerintah lantaran berjalan di tengah ketidakpastian perekonomian global. Hal ini pun menjadi tantangan bagi tim ekonomi Kabinet Indonesia Maju di bawah kepemimpinan Presiden Joko Widodo. Berdasarkan asumsi dasar ekonomi makro APBN 2020, pemerintah menargetkan pertumbuhan ekonomi sebesar 5,3 persen. Namun, analisis dari Center of Reform on Economics (CORE) Indonesia dalam *Economic Outlook: Indonesia in 2020*, proyeksi pertumbuhan ekonomi Indonesia pada 2020 hanya di kisaran 4,9 persen-5,1 persen.

CORE Indonesia memaparkan dua skenario dari pertumbuhan ekonomi global. Skenario pertama, pertumbuhan ekonomi global meningkat tetapi tertahan oleh perlambatan pertumbuhan ekonomi AS dan China. CORE Indonesia memproyeksikan kondisi global akan membaik jika Donald Trump tidak terpilih kembali di Pemilu AS, perang dagang berhenti, dan harga minyak melemah karena bertambahnya suplai dunia. Skenario kedua, meningkatnya tensi perang dagang yang menyebabkan ekonomi global melemah. CORE Indonesia melihat bahwa Jika Trump terpilih kembali maka perang dagang bisa berlanjut, sehingga berdampak pada perlambatan ekonomi. Kemudian, naiknya harga minyak dunia dipicu oleh faktor geopolitik Timur Tengah.

Selain CORE Indonesia, empat lembaga lainnya juga memproyeksikan ekonomi Indonesia pada tahun 2020 tidak lebih dari 5,2 persen. International Mone-

tary Fund (IMF) dan Bank Dunia memproyeksikan ekonomi Indonesia hanya tumbuh 5,1 persen. Sementara itu, Asian Development Bank (ADB) memproyeksikan ekonomi Indonesia pada tahun 2020 sedikit lebih rendah dari target, yaitu 5,2 persen. Sedangkan Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) memproyeksikan ekonomi Indonesia hanya tumbuh sebesar 5 persen pada 2020.

Berdasarkan asumsi dasar ekonomi makro APBN 2020, terdapat perubahan pada harga dan *lifting* minyak dengan mempertimbangkan harga minyak dunia mendatang yang ditetapkan senilai USD 63 per barrel, dan prospek *lifting* minyak sebesar 755 ribu barrel per hari. Kemudian, tingkat inflasi diasumsikan mencapai 3,1 persen (*year on year/yoy*), dan nilai tukar Rupiah terhadap Dolar AS senilai Rp 14.400 dengan suku bunga sebesar 5,4 persen.

Sektor Logistik

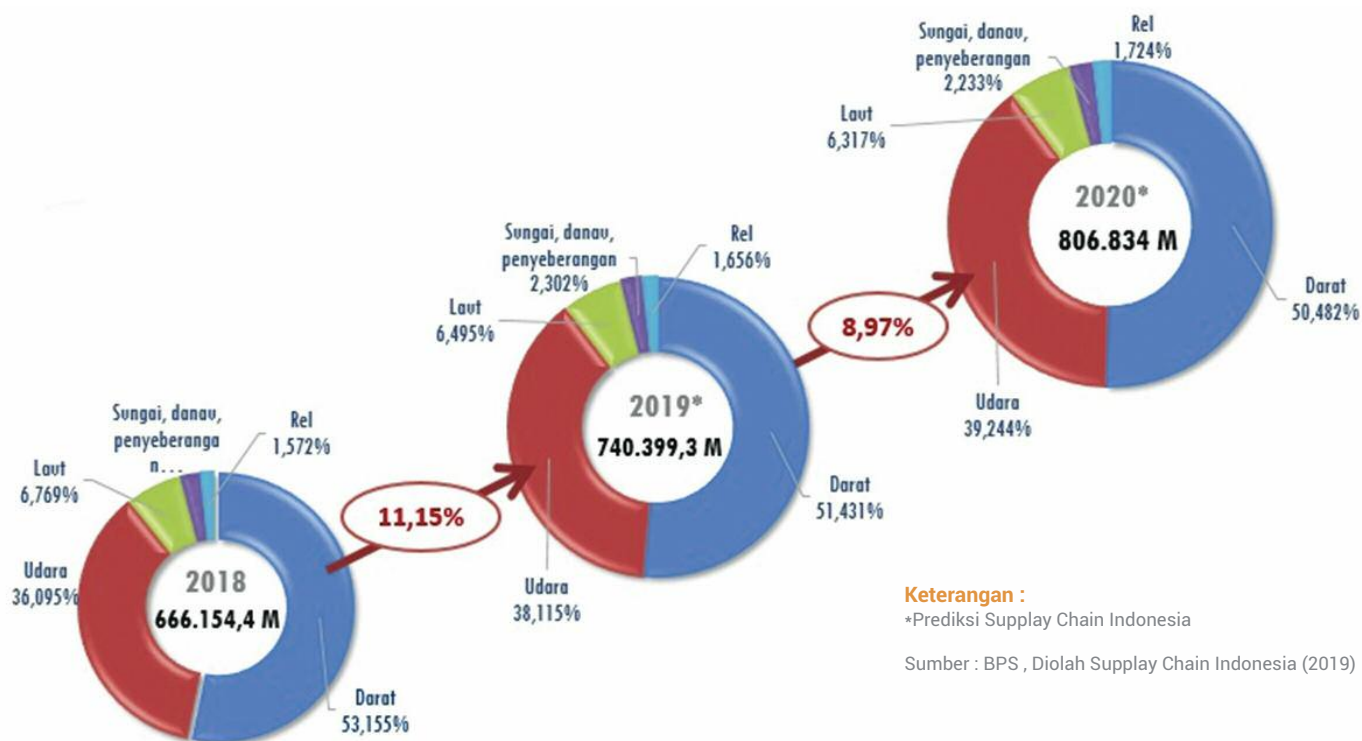
Badan Pusat Statistik (BPS) juga mencatat pertumbuhan ekonomi domestik pada kuartal tiga tahun 2019 hanya tumbuh sebesar 5,02 persen, dibandingkan periode yang sama tahun lalu (yoy). Pada kuartal tiga 2019, pertumbuhannya juga melambat dibandingkan kuartal dua 2019 yang sebesar 5,05 persen, dan dibandingkan kuartal tiga 2018 yang mencapai 5,17 persen.

Kepala BPS Suhariyanto mengatakan bahwa perlambatan ini disebabkan adanya ketidakpastian perekonomian global. “Salah satunya perang dagang yang masih memanas sehingga berdampak ke sejumlah negara, termasuk Indonesia,” katanya. Suhariyanto mengatakan bahwa kontribusi pertumbuhan ekonomi tertinggi berasal dari lapangan usaha terutama dari industri pengolahan sebesar 0,86 persen, dengan laju pertumbuhan 4,15 persen. Sayangnya, industri ini mengalami perlambatan dari periode sebelumnya yang berhasil mencapai 4,35 persen. Sementara untuk komponen pengeluaran, motor penggerak utama masih berasal dari konsumsi rumah tangga dengan kontribusi sebesar 5,01 persen.

Sementara itu dari sektor logistik, Indonesia mengalami pertumbuhan yang tinggi. Menurut analisis Supply Chain Indonesia (SCI), hal ini tercermin dari pertumbuhan kontribusi lapangan usaha sektor logistik terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Sektor logistik ini menurut Badan Pusat Statistik (BPS) mencakup sektor transportasi dan perdagangan.

Perkembangan Sektor Logistik Indonesia

Pertumbuhan PDB Sektor Transportasi Tahun 2018 - 2020



“Berdasarkan data BPS tahun 2018, sektor logistik berkontribusi sebesar 5,60 persen terhadap PDB tahun 2018. Sektor ini memberikan sumbangan kontribusi keenam terbesar terhadap PDB setelah industri pengolahan, perdagangan, pertanian, kehutanan dan perikanan, konstruksi, serta pertambangan dan penggalian. Tingkat pertumbuhan sektor ini sebesar 7,01 persen yang lebih tinggi daripada tingkat pertumbuhan rata-rata perekonomian Indonesia,” ujar Setijadi, Chairman SCI.

SCI memprediksi bahwa subsektor transportasi pada tahun 2019 tumbuh sebesar 11,15 persen menjadi Rp 740,4 triliun dan pada 2020 tumbuh sebesar 8,97 persen menjadi Rp 806,8 triliun. “Walaupun terus bertumbuh, tingkat pertumbuhan pada tahun 2020 diprediksi lebih rendah daripada tahun 2019,” kata Setijadi menambahkan.



STRATEGI HADAPI PERLAMBATAN PERDAGANGAN DUNIA 2020

Teks: Antonius Sulistyo / Foto: Kemendag, Anton

Perdagangan dunia atau global diprediksi mengalami perlambatan jauh di bawah pertumbuhan perdagangan global yang terjadi pada tahun 2018. Tahun 2019 diprediksi hanya tumbuh sekitar 1,1 persen, lebih kecil dibandingkan pertumbuhan perdagangan pada tahun 2018 sebesar 3,6 persen. Di samping terjadinya pertumbuhan negatif ekspor dan impor di beberapa negara utama dunia, defisit neraca perda-

gangan juga terus memburuk di beberapa negara di dunia. Pertumbuhan ekonomi dunia kini tengah mengalami perlambatan, yang ditunjukkan dari *world GDP growth* atau pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) dunia tahun 2018 yang hanya tumbuh 3,6 persen, dari sebelumnya 3,8 persen pada 2017. Bahkan, pertumbuhan diperkirakan melemah dari 3,5 persen pada Januari menjadi 3 persen pada Oktober 2019.



Terkait tingkat keterbukaan ekonomi atau *trade openness* sebuah negara, ini sebenarnya *blessing* buat Indonesia karena Indonesia adalah negara dengan *trade openness* yang relatif rendah dibandingkan negara-negara ASEAN yang lain. “Kalau dibandingkan dengan Singapura, mereka sudah di atas 200 persen. Thailand, Vietnam, Malaysia juga jauh di atas kita. Artinya di sini, porsi dari ekspor dan impor terhadap PDB, untuk Indonesia relatif lebih rendah dibandingkan dengan kondisi yang dialami oleh negara-negara ASEAN yang lain,” kata Dr. Ir. Kasan, M.M., Kepala Badan Pengkajian dan Pengembangan Perdagangan (BPPP) Kementerian Perdagangan (Kemendag).

Oleh karena itu, menurut Kasan, dampak kerentanan ekonomi manakala terjadi resesi di pasar global tentu akan berbeda. Artinya, dampak terhadap ekonomi negara-negara dengan tingkat *trade openness* yang sangat tinggi jauh lebih berat, dibandingkan dengan negara yang tingkat *trade openness*-nya relatif rendah.

“Tentunya penurunan ekspor dan impor beberapa negara di dunia yang agregatnya tentu di pasar global, juga dirasakan dalam pertumbuhan perdagangan Indonesia. Terkait defisit neraca perdagangan, yang menjadi salah satu PR utama, terkait dengan kondisi defisit dari sektor migas yang masih berpengaruh terhadap total agregat dari neraca perdagangan Indonesia karena sektor nonmigas masih mengalami surplus,” ujarnya.

POTENSI PRODUK OTOMOTIF

Upaya Pemerintah Indonesia dalam rangka mengurangi defisit dari sektor migas, seperti program mandatori Biodiesel B20 dan B30 yang akan berlanjut, yakni B50 sampai B100. "Dalam hal ini saya kira ada dua aspek yang berpengaruh. Konsumsi dari CPO tentu akan meningkat di domestik, yang tentu ini akan mendorong kenaikan harga (CPO). Di sisi lain tentu akan mengurangi impor minyak (solar) untuk pengembangan B30, B50, dan B100-nya," ucap Kasan.

Berdasarkan catatan Kemendag, selama Januari-Oktober 2019 secara keseluruhan total ekspor dan impor Indonesia masih turun. Namun, menurut Kasan, hal menariknya adalah ekspor ke beberapa negara mitra Indonesia termasuk China yang terbesar, sampai dengan Oktober 2019 masih mengalami kenaikan meskipun hanya dua persen. "Bahkan, dengan Vietnam naik 14,9 persen dengan salah satu produk utama yang diekspor ke Vietnam adalah otomotif. Ini yang menyebabkan kenapa ekspor kita ke Vietnam cukup tinggi," katanya menambahkan.

Ada sejumlah strategi jangka pendek dan jangka menengah yang akan dilakukan oleh Kemendag dalam menghadapi perlambatan ekonomi global pada 2020. "Prioritas utama Kementerian Perdagangan dalam jangka pendek, yaitu menjaga neraca perdagangan dengan meningkatkan ekspor nonmigas. Kemudian yang kedua, mengamankan dan memperkuat pasar dalam negeri. Ketiga, menyederhanakan birokrasi dan didukung SDM perdagangan yang profesional dan kompeten," ujar Kasan.



Dr. Ir. Kasan, M.M.

Kepala Badan
Pengkajian dan Pengembangan
Perdagangan,
Kementerian Perdagangan

Sementara itu, kebijakan Kemendag untuk jangka menengah, menurut Kasan, seperti penyelesaian sengketa dagang di Dispute Settlement Body (DSB) World Trade Organization (WTO) dalam rangka mengamankan kebijakan perdagangan Indonesia dan akses produk di luar negeri. Kemudian, optimalisasi pemanfaatan instrumen Trade Remedies atau solusi perdagangan dalam rangka melindungi industri dalam negeri, termasuk pengamanan terkait hambatan ekspor di pasar global. Selanjutnya adalah peningkatan *branding* produk-produk ekspor Indonesia di tingkat internasional dan peningkatan sumber daya manusia UKM ekspor.



Pertumbuhan sektor logistik dan transportasi barang pada tahun 2020 diperkirakan lebih rendah dibandingkan 2019. Berdasarkan analisis Supply Chain Indonesia (SCI), salah satu kendala dan tantangan sektor logistik adalah pertumbuhan volume barang pada 2020 yang diprediksi lebih rendah daripada pertumbuhan tahun sebelumnya. Penurunan pertumbuhan ini sebagai dampak penurunan tingkat pertumbuhan ekonomi global. "Kendala dan tantangan lainnya berkaitan dengan masalah penanganan rantai pasok barang kebutuhan pokok yang bersifat *perishable* dan musiman serta rantai distribusi yang panjang. Pada umumnya, produksi barang kebutuhan pokok tersebar dengan skala ekonomi yang rendah. Selain itu, kontinuitas, kualitas, dan ketertelusurannya kurang terjamin," ujar Setijadi, *Chairman* SCI.

Sementara itu, Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) melihat situasi dan kondisi makro pada 2020 masih belum sesuai dengan ekspektasi yang diharapkan. Ada dua alasan utama, yaitu belum selesainya perang dagang antara China dan Amerika Serikat (AS) serta kondisi perekonomian global yang belum kembali normal. Tentunya hal itu sangat berdampak pada kegiatan logistik terutama dalam kegiatan *cross border*, yakni ekspor dan impor. Hal ini diyakini ALFI akan memengaruhi pola distribusi secara nasional dan akan terjadi perubahan.

"Oleh karena itu, pada tahun 2020, saya sangat meyakini akan terjadi pola perubahan yang di dalamnya ada beberapa kriteria. Pertama, mempercepat proses pengirimannya. Kedua, pengiriman barang itu akan dikirimkan pada saat diperlukan atau *just in time*," kata Yukki Nugrahawan Hanafi, Ketua Umum DPP ALFI.

Menurut Setijadi, tantangan selanjutnya adalah pemahaman para pelaku terhadap SCM (*Supply Chain Management*), integrasi para pelaku usaha dan pihak terkait, infrastruktur belum memadai, serta data dan sistem informasi logistik yang belum terintegrasi. Itulah salah satu

Proyeksi Industri Logistik 2020

Standardisasi Logistik Perlu Segera Diwujudkan

Teks: Antonius Sulistyó / Foto: Giovanni Versandi



penyebab utama biaya logistik di Indonesia masih terbelang tinggi, kata Setijadi, dipicu masalah muatan balik akibat ketidakseimbangan volume barang antarwilayah. Ketidakseimbangan volume barang ini adalah akibat dari tingkat pertumbuhan ekonomi antarwilayah yang tidak berimbang. Data SCI menyimpulkan bahwa, ketidakseimbangan tingkat pertumbuhan tersebut dapat dilihat dari kontribusi masing-masing wilayah terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Kontribusi masih didominasi oleh wilayah Jawa (sekitar 60%) dan Sumatera (sekitar 20%). Sisanya tersebar di wilayah-wilayah Kalimantan, Sulawesi, Bali dan Nusa Tenggara, serta Papua.

"Upaya yang dapat dilakukan antara lain dengan program pengembangan komoditas wilayah. Fokus terhadap komoditas diperlukan untuk meningkatkan potensi muatan balik dari daerah-daerah. Perlu perencanaan dan implementasi secara sistematis dalam jangka panjang den-

gan melibatkan banyak pihak terkait, untuk mengoptimalkan pengembangan wilayah yang bertujuan memperkuat ketahanan ekonomi. Sektor logistik Indonesia juga belum mempunyai atau menerapkan standardisasi, baik untuk transportasi maupun pergudangan. Standardisasi ini mencakup aspek-aspek proses, teknologi, dan personel," urai Setijadi.

Di sisi lain, ALFI melihat bahwa solusi untuk mengatasi biaya logistik Indonesia yang mahal, secara kontekstual harus mencakup jenis moda dan jenis komoditinya. "Penanganan komoditas yang berbeda tentunya penanganan logistik dan transportasinya juga berbeda, dan sekarang semuanya itu harus berdasarkan standardisasi," kata Yuki menambahkan. Terkait standardisasi, Yuki mencontohkan tentang ketentuan atau peraturan yang dikeluarkan pemerintah dan ekosistem yang dibangun di seluruh dunia.

“Jadi kita juga harus mau menyesuaikan dengan e-logistic misalnya, dan kami sangat berharap pemerintah segera *me-launching Indonesia Logistics Ecosystem* yang di dalamnya bicara *DO Online, cross border, marine insurance*. Di sini dan di situ juga bicara *trucking, fulfillment center, last mile delivery*, dan masih banyak hal lainnya yang tergabung di dalam sebuah ekosistem. Ini akan menjadi sesuatu yang terbuka dan sudah tidak boleh lagi ada ego. Misalnya, kalau bicara infrastruktur logistik, seperti pelabuhan dan bandara, ini harus mau berkolaborasi. Kalau konteksnya mereka hanya berdiri sendiri, pada akhirnya mereka akan kesulitan sendiri nantinya,” tutur Yuki menguraikan.

“Kemajuan sektor dan bisnis logistik menuntut kolaborasi antarpemedia jasa logistik, juga antara penyedia jasa logistik dan penyedia fasilitas/infrastruktur logistik, seperti pelabuhan dan bandara. Di sisi lain, pemerintah perlu mendorong perkembangan sektor logistik dengan program dan kebijakan yang bersifat implementatif. Program peningkatan konektivitas harus segera disusun sejalan dengan pembangunan infrastruktur untuk dapat mewujudkan keseimbangan dan integrasi antarmoda transportasi. Oleh karena itu, aktivitas logistik mengharapkan infrastruktur yang mampu menjadi *backbone* operasi transportasi yang efisien dengan kualitas yang baik,” kata Setijadi.

National Logistics Council

ALFI melihat dari sisi logistik di domestik akan terjadi sedikit perlambatan jika dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya, walaupun tetap dibarengi dengan pertumbuhan. “Ada hal penting lainnya pada 2020. Kalau menurut jadwal, *Logistics Performance Index (LPI)* dari Bank Dunia juga akan dikeluarkan pada tahun 2020. Menurut saya, kemungkinan besar logistik Indonesia akan mengalami perbaikan, dari posisi 63 pada 2016 dan tahun 2018 di posisi 46. Perkiraan saya, Indonesia mungkin akan ada di posisi antara 35 sampai 42, tetapi Indonesia belum masuk 30 besar di dunia. Artinya, kalau kita belum masuk 30 besar dunia maka Indonesia belum masuk tiga besar di ASEAN, karena ternyata di kawasan ASEAN ini yang bekerja bukan hanya Indonesia, hampir semua negara ASEAN juga memperbaiki biaya logistiknya. Ini merupakan tantangan besar secara makro pada tahun 2020,” kata Yuki.

Untuk menghadapi tingkat persaingan yang semakin tinggi termasuk dengan perusahaan-perusahaan asing, SCI menyarankan agar perusahaan-perusahaan penyedia jasa logistik nasional harus meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasionalnya. Salah satu langkah utama adalah peningkatan kapabilitas dan kompetensi *people* (kompetensi SDM), *process* (praktik operasional), dan *technology* (infrastruktur, fasilitas, dan peralatan).

“Sebagai tahap awal, perusahaan-perusahaan penyedia jasa logistik, pelaku logistik, dan penyedia fasilitas/infrastruktur logistik bersama pemerintah perlu menetapkan standarisasi bidang logistik yang mencakup aspek-aspek *people, process, dan technology* tersebut. Untuk perbaikan kinerja logistik secara nasional, pemerintah perlu menetapkan suatu rencana program secara terintegrasi antar-ke-

menterian atau lembaga, serta industri penyedia dan pengguna jasa logistik. Selama ini peningkatan Logistics Performance Index (LPI) belum dilakukan dengan perencanaan dan implementasi yang sistematis dan integratif antara para pihak terkait," kata Setijadi.

ALFI memberikan catatan khusus bahwa saat ini sistem perdagangan dunia sudah beranjak dari *economic of skill* menuju *economic of speed*. "Speed atau kecepatan ini menjadi kata kunci dalam kegiatan logistik pada masa depan. Pada 2020 sudah pasti untuk para pelaku logistik Indonesia itu tidak ada pilihan, polanya sudah *just in time* dalam rangka memenuhi *economic of speed*. Melalui pola *economic of speed* ini artinya kita mendapatkan sesuatu yang lebih efisien dan lebih efektif, karena pola pengirimannya akan lebih tertata, pengaturan stok barang atau pergudangannya bisa lebih baik," ujar Yukki. Terkait dengan *just in time* dan jenis komoditas, menurut Yukki, negara produsen di luar Indonesia masih akan menyimpan stok produknya di luar Indonesia.

"Jadi, kita harus berani berubah dan sudah saatnya perbaikan mata rantai pasok di Indonesia ini perlu ditangani dengan yang disebut *national logistics council*, yang bersifat tidak permanen melainkan *ad hoc* atau sementara. Kita bisa melihat keberhasilan Thailand dengan *national logistics council*-nya dan sudah dimulai sejak 25 tahun yang lalu. Di ASEAN mereka nomor dua. Kemudian Vietnam, semakin mengefisienkan biaya logistik di sana, membuat semakin

banyak investasi asing yang masuk. Bahkan, informasi terakhir yang saya dapat, Kamboja dan Laos pun membuat *national logistics council*. Ini sebenarnya yang sudah disampaikan langsung oleh Bapak Presiden, akibat dampak perang dagang China dan AS kenapa investasinya tidak masuk ke Indonesia?" kata Yukki. Logistik memang bukan satu-satunya penentu utama keberhasilan perekonomian satu negara, "Tetapi logistik merupakan salah satu faktor penting untuk menarik lebih banyak investasi masuk ke Indonesia agar bangsa ini dalam situasi apapun dapat mengambil manfaatnya," ujarnya.



**Yukki Nugrahawan
Hanafi**

Ketua Umum ALFI



Proyeksi Industri Trucking

Berpotensi Tumbuh pada 2020

Teks: Sigit Andriyono / Foto: Giovanni Versandi

Industri *trucking* Indonesia sepanjang 2019 berlangsung relatif stabil, meskipun masih terjadi polemik terkait regulasi pemerintah pusat dan daerah yang tumpang-tindih. "Regulasi ini bukan tantangan, jika tidak sesuai ini malah jadi hambatan. Tantangan adalah sesuatu yang menantang tapi belum tentu terjadi. Namun, ketika regulasi sudah dibuat, bisa menghambat atau mendukung. Itu masih kami koreksi bareng-bareng. Regulasi ini bisa menjadi hambatan atau menopang. Ketika kementerian sudah membuat lalu pemda membuat aturan yang kontradiktif, ini sudah masuk hambatan," kata Sugi Purnoto, Wakil Ketua Umum Bidang Sarana dan Prasarana Angkutan DPP Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptringdo).

Regulasi di lapangan tentunya sangat memengaruhi kelancaran operasional kendaraan angkutan barang. Menurut Ketua DPD Aptringdo Kalimantan Barat (Kalbar), Imam Darmawan Vidya, sejak terbitnya Peraturan Menteri Perhubungan No. PM 134 Tahun 2015 tentang Penyelenggaraan Penimbangan Kendaraan Bermotor di Jalan, nasib pengusaha truk terus diombang-ambingkan oleh berbagai operasi demi operasi penindakan ODOL (*over dimension & over load*) yang tidak jelas di jalanan.





“Hingga sekarang bisa dikatakan pihak pemerintah sendiri belum mantap melaksanakan PM 134 tersebut, karena terlihat sekali mereka pun masih maju mundur. Kadang ada penindakan kadang tidak ada, yang berakibat malah peraturan tersebut hanya berpotensi sebagai ladang pungli. Selain itu ada perda yang menghambat arus logistik, khususnya daerah Kalbar. Sebagai pengusaha kami semua selalu berusaha ingin mendapatkan kepastian hukum yang bisa menyejukkan,” kata Imam.

Hal senada juga disampaikan Sugi Purnoto. “Bicara regulasi ini justru akan lebih vital jika dibandingkan dengan politik. Ini berdampak langsung, karena di dalamnya ada regulasi yang tumpang tindih seperti pembatasan usia truk. Seharusnya pemda tidak mengeluarkan regulasi yang bertentangan dengan regulasi kementerian. Harusnya regulasi cukup satu dari kementerian. Daerah tinggal mengikuti aturan dari pusat. Ini sangat berpengaruh pada kelangsungan perusahaan *trucking*. Yang utama adalah konsistensi kementerian ketika regulasi sudah dibuat lalu dijalankan dan bermanfaat kepada seluruh *stakeholder*,” tutur Sugi.

Sementara itu, Ketua DPD Aprindo Banten Syaiful Bahri mengatakan sosialisasi regulasi menjadi hal yang sangat penting dilakukan pada 2020. “Yang paling penting adalah sosialisasi dari atas ke bawah. Terkadang aturan itu baik di *level* atas tetapi di bawah implementasinya kurang. Mereka kurang memahami atau tidak satu persepsi dengan yang di atas. Sekarang *kan* ada istilahnya peraturan yang akan dipangkas untuk memudahkan investasi. Saya yakin pertumbuhan pasar masih relatif bagus,” ujar Syaiful.

Di Banten, kata Syaiful, jumlah armada yang masih di-*hold* di BPTD ada 2.500 truk yang belum dikeluarkan SRUT-nya, karena khawatir di pengusaha minta indeks normal tetapi BPTD tidak mau mengeluarkan. “Jika itu dipaksakan dan BPTD mengeluarkan, maka akan terjadi ketidakefektifan muatan yang berat jenisnya berbeda. Muatan yang ringan seperti jagung biayanya murah. Ini yang menjadi tantangan kami termasuk tarif. Tinggal sinkronkan antara pemilik barang dan pengusaha *trucking* dan ini tugas pemerintah. Kami ini objek dan subjeknya *kan* pemerintah,” katanya.

Pendapat berbeda diungkapkan Ketua DPD Aprindo Jawa Timur (Jatim), Ariel Wibisono. Menurut dia, kebijakan yang kurang cocok dengan industri *trucking* itu tidak ada. “Kami dukung kebijakan pemerintah sekarang ini, kebijakannya juga pro pengusaha. Jika tidak *fit* bukan kebijakannya, tapi pengusahanya. Ukuran tidak bagus itu pengusaha mungkin melihat dari modal, dari harga. Mari sebelum bicara modal dan harga, manajemennya bagaimana? Apakah melakukan manajemen efisiensi atau tidak? Penempatannya benar atau tidak? Pengusaha mau bersaing hingga berdarah-darah di harga, tetapi tidak mau berbenah. Tolok ukur jangan dari pengusaha *trucking lah*, kecuali dari sudut pandang gangguan di jalan baru pengusaha bisa jadi ukuran. Pengusaha jangan dijadikan ukuran dari sudut pandang bisnis,” urainya.

Infrastruktur Merata

Sejauh ini memang tidak ada isu besar dalam bisnis angkutan barang dan cenderung masih menjanjikan pada tahun 2020. "Kalau menurut saya, *trucking* masih cukup menjanjikan pada tahun 2020, apalagi ditambah rupiah menguat. Ini menandakan bahwa tingkat kepercayaan konsumen terhadap produk-produk dalam negeri itu tinggi. Berarti rasio impor dan ekspor lebih tinggi ekspor, ini semua menjadi barometer pertumbuhan truk. Jika melihat survei, jumlah perusahaan *trucking* dari tahun ke tahun mungkin berkurang," kata Ariel.

"Peluang bisnis angkutan barang tahun 2019 menggunakan truk di dalam negeri dinilai masih sangat besar, didorong oleh pertumbuhan infrastruktur secara fisik dan jarak pendistribusian barang yang luas di seluruh Indonesia. Saya memprediksi potensi pertumbuhan bisnis logistik bisa mencapai lebih dari 30 persen hingga 2020. Pertumbuhan dan tantangan akan berkembang pesat yang mencakup sektor transportasi logistik diprediksi akan tumbuh sebesar 9,18 persen pada tahun 2020," ujar Imam.

Menurut Ariel, problematika sekarang ada pada kompetensi perusahaan karena apa yang dimiliki perusahaan menjadi satu keunggulan kompetitif. "Kompetensi ini banyak tidak dihiraukan oleh pengusaha *trucking*. Sekarang pola kompetisi sudah berubah, sudah tidak bisa lagi *survive* hanya dengan harga. Bukan zamannya lagi banting-bantingan harga atau memonopoli pasar dengan jumlah armada yang banyak. Saat ini lebih ditekankan pada kompetitif dalam hal manajemen. Ini yang dibutuhkan di sektor manufaktur," ujarnya.

"Sekarang ada fasilitas PLB (Pusat Logistik Berikat), semua bisa menikmati itu. Tanah masih murah dan tenaga kerja melimpah. Apalagi, orang daerah jarang melakukan demo-demo. Itu adalah perubahan yang disikapi oleh manufaktur dengan kenaikan biaya UMR, pabrik melakukan relokasi. Pindah ini tambah untung, jadi rekan-rekan di lokasi pindah akan kebanjiran order. Sentral distribusi atau DC yang selama ini di Jakarta akan dikembangkan di daerah lain. Dengan dibuka di daerah bisa langsung impor, praktis biaya distribusi akan semakin murah karena impornya langsung," kata Sugi.

Sugi mengatakan bahwa revitalisasi masih menjadi hambatan besar pada 2020. Harga truk semakin mahal otomatis nilai investasi semakin tinggi. "Lalu belum lama ini BBM solar agak sulit, dan parahnya harga tidak mengikuti konsep itu. Harga justru bertarung ke bawah. Jadi ini tidak mendukung. Ini membuat yang kuat akan semakin besar, yang kecil akan mati ketika tidak dilindungi," ujarnya menambahkan.



Ariel Wibisono

Direktur
PT Rajawali Dwi Putra Indonesia

Selain itu, pengaruh perdagangan global sangat memengaruhi iklim usaha angkutan logistik khususnya sektor pertambangan. Ketua DPD Aprindo Kalimantan Selatan (Kalsel), M. Rusfendye mengatakan bahwa iklim bisnis *trucking* dan logistik tahun 2019 di Kalsel cenderung menurun dibandingkan 2018 dengan penurunan rata-rata 30 persen. "Hal ini sebagai dampak lemahnya ekonomi Kalsel secara keseluruhan. Faktor pendorong utama bisnis di Kalsel adalah tambang, khususnya tambang batu bara di samping bisnis lainnya seperti *agroforestry* atau sawit, perkebunan karet, dan pertanian. Namun, harga batu bara dunia kini melemah," ujar Rusfendye.

Menurut Rusfendye, dengan melemahnya harga batu bara dunia dan kebijakan yang sangat membatasi eksplorasi dan eksploitasi, banyak sekali perusahaan atau pemilik Izin Usaha Pertambangan Operasi Produksi (IUP OP) yang merumahkan karyawanya. "Sudah tidak sesuai lagi harga jual dibandingkan dengan beban operasional. Jika dipaksakan perusahaan akan rugi. Belum lagi harga CPO dan karet pada titik yang rendah. Kondisi seperti inilah yang melemahkan daya beli masyarakat. Melemahnya daya beli masyarakat secara tidak langsung membuat permintaan terhadap kebutuhan barang-barang juga akan menurun dan akhirnya berimbas kepada perusahaan distribusi. Produsen akan mengurangi produksi dan berakibat pengiriman barang dan bisnis *trucking* logistik ke dan dari Kalimantan Selatan akan jauh berkurang," katanya menguraikan.

Pengusaha *trucking* Indonesia berharap tahun 2020 menjadi tahun perubahan dalam bisnis angkutan barang. "Kami berharap bisa bergairah kembali dan khususnya kebijakan mengenai industri *mining* perlu ditinjau kembali. Begitu juga peran pemerintah sangat diharapkan agar harga CPO dan karet bisa meningkat. Jika beberapa bisnis utama ini bisa meningkat, secara tidak langsung bisnis *trucking* juga akan meningkat. Kami juga berharap realisasi pembangunan persiapan pemindahan Ibu Kota RI di Kaltim, meningkatnya harga batu bara dan harga komoditas ekspor lainnya," ungkap Rusfendye.

"Infrastruktur dibangun pemerintah untuk mendukung industri, jadi kita diberi kemudahan. Kita diberi akses, berarti pemerintah mendukung logistik nasional. Dengan itu, distribusi lebih lancar dan terukur. Bisnis mana yang paling menjanjikan, ya transportasi," ujar Ariel.

"Peluangnya kita harus memandang ke depan karena *trucking* sekarang sudah memasuki orde baru dengan sistem pemesanan *online*. Tantangannya, sebagai pelaku usaha, kita harus siap menghadapi tahun 2020 dan bersinergi. Ketepatan waktu menjadi prioritas utama dan kepercayaan pelanggan. Kami berharap terbentuk aplikasi *online* di Kalbar khusus Aprindo agar mempermudah pengusaha memantau arus logistik, BBM, dan dapat mempermudah pemerintah dalam bersinergi dengan Aprindo," ucap Imam.

"Jangan ada BUMN-isasi di seluruh Indonesia, karena kami swasta bisa mati kutu jika BUMN merajalela. Tolong batasi perusahaan asing di bidang logistik, beri kemudahan kepada pengusaha lokal. Aturan diperjelas sesuai dengan komitmen bersama dari Menteri BUMN, Menteri Penanaman Modal, dan Presiden. Pemerintah juga harus mengakomodasi logistik yang ada. Perusahaan asing diarahkan ke bisnis intinya saja, logistik untuk lokal. Kami bukan anti asing, jika itu dibangun tapi tidak memberikan efek baik bagi kita semua, ya buat apa?" tutur Syaiful.



M. Rusfendye

Ketua DPD Aprindo
Kalimantan Selatan



Sugi Purnoto

Wakil Ketua Umum
Bidang Sarana
dan Prasarana Angkutan
DPP Aprindo



Prospek Transportasi & Logistik 2020

Peran Vital Solusi Digital

Perdagangan Indonesia di tingkat internasional saat ini masih ditopang sektor industri. Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Industri (BPPI) Kementerian Perindustrian, Ngakan Timur Antara mengatakan bahwa sektor industri pada kuartal II tahun 2019 masih memberikan kontribusi terbesar dalam struktur PDB (Produk Domestik Bruto) Indonesia. "Kontributor terbesar di dalam sektor industri ini adalah *food and beverage, chemical and pharma medicine, metal product, serta digital and electronic*."

Sementara itu, produk manufaktur masih menempati porsi terbesar di dalam komposisi produk-produk ekspor Indonesia. Berdasarkan data, dari tahun 2015 sampai 2018, porsi produk manufaktur yang diperdagangkan ke luar negeri masih sekitar 72 persen sampai 76 persen," kata Ngakan.

Ia menjelaskan, sektor industri yang memproduksi dan menghasilkan barang untuk digerakkan dari satu tempat ke tempat lain, menjadikan sistem logistik berperan sangat penting dalam meningkatkan daya saing produk Indonesia baik di dalam negeri maupun luar negeri. "Terkait dengan fenomena Indonesia yang sudah *me-launching* visi Making Indonesia 4.0, maka segala lini proses yang ada di industri maupun di sepanjang rantai nilai termasuk logistik, kami berharap dapat bertransformasi pada Industri 4.0," ujarnya.

Ngakan memberikan beberapa contoh penggunaan logistik 4.0 di industri makanan dan minuman. Saat ini, kata dia, sudah ada perusahaan yang mampu mengembangkan sistem manajemen kontainer jarak jauh dan mampu menyediakan data secara *real time*. "Mereka sudah bisa memantau kondisi, lokasi, atau produk makanan yang sudah dikirim. Kondisi dari produk yang dikirim serta posisi truknya dapat dilacak dari waktu ke waktu secara *real time*," katanya.



Salah satu perusahaan nasional Indonesia, Pupuk Kaltim sudah menerapkan sistem logistik mengacu pada Industri 4.0 melalui aplikasi *distribution, planning, and control system* dan sudah mendapatkan penghargaan di tingkat internasional. “Mereka sudah mampu melacak persediaan barangnya mulai dari gudang provinsi, gudang kabupaten, sampai ke gudang retail secara *real time*.”

Mereka juga sudah mampu melacak kondisi pupuk yang sedang diangkut di dalam proses pengangkutan. Dengan demikian, mereka akan tepat memprediksi jumlah stok yang ada supaya stoknya tidak menumpuk di satu tempat. Sampai dengan sistem *early warning* yang mampu mendeteksi apakah stok di satu tempat sudah mulai menipis dan harus didatangkan,” urainya.

Contoh lainnya, kata Ngakan, industri tekstil dengan penggunaan RFID untuk logistiknya dapat meningkatkan transparansi dan rantai pasok, sehingga meningkatkan akurasi persediaan serta perlindungan terhadap persediaan tentunya. Dalam industri otomotif juga demikian terkait kebutuhan pasokan barang atau *raw material*. “Untuk mengatur bagaimana bahan-bahan atau barang yang dibutuhkan itu ditaruh, kemudian mengatur posisi yang sesuai tempatnya dan kapan harus dibawa, itu semua sudah diatur dalam suatu mekanisme berdasarkan Logistik 4.0,” ucapnya.



Ngakan Timur Antara

Kepala BPPI
Kementerian Perindustrian

Logistik Terintegrasi

Staf Khusus Menteri Perhubungan Bidang Ekonomi dan Investasi Transportasi, Wihana Kirana Jaya mengatakan bahwa Pemerintah Indonesia selama ini selalu berbicara infrastruktur transportasi hanya dari sisi suplai. "Padahal, dari sisi *demand* dengan asumsi pasar yang akan berubah juga perlu kita waspadai. Jadi tidak heran kalau ada *ship follow the trade* tetapi *trade*-nya tidak ada, kawasan industrinya belum dibangun dan industrinya belum siap. Ini juga menjadikan *supply side* dari infrastruktur akan mengalami persoalan di kemudian hari," kata Wihana.

Menurut Wihana, jika hanya berbicara dari sisi suplai maka dikhawatirkan Indonesia akan terjebak pada opini tentang infrastruktur yang dibangun, baik itu pelabuhan, bandara, maupun stasiun. "Oleh karena itu, *mindset* kita dalam melihat perubahan ini harus diubah. Dalam hal ini, saya lebih senang memakai istilah pemikiran inovasi karena *inovasi ini out of the box* sesuai dengan visi Bapak Presiden Jokowi bahwa cara kita melihat harus didudukkan dalam aspek yang pertama, yaitu birokrasi harus berubah," ujarnya.

Suasana ekonomi global yang sedang menurun, kata Wihana, harus ditangani dengan kebijakan fiskal yang harus bersifat stimulus, untuk mendorong kegiatan pembangunan infrastruktur dan mendorong pertumbuhan ekonomi. "Terkait hal ini, program kami adalah mereformasi birokrasi di dalam Kementerian Perhubungan untuk mendorong stimulus. Kalau kita tidak melakukan stimulus, fiskalnya kontraksi, suku bunganya tinggi di ASEAN, ya sektor riil babak belur," katanya.

Ia memberikan solusi dengan pola berpikir bahwa Indonesia *incorporated* dalam mendorong pertumbuhan kawasan, yang harus mengubah instrumen cara pandang perencanaan. "Kita membangun Pelabuhan Kuala Tanjung dan sudah men-*declare* kemana-mana tetapi Kuala Tanjung masih belum terbangun karena berkompetisi dengan Pelabuhan Belawan. Nah, bagaimana mengintegrasikan ide membangun infrastruktur pelabuhan yang dianggap hub ini? Bagaimana mengoneksikan logistik yang harus dibawa? Bagaimana bentuk pelabuhan yang harus bersifat tiga fungsi?" urainya.

Fungsi pelabuhan, menurut Wihana, idealnya selain sebagai *transshipment* juga harus berfungsi sebagai sarana untuk ekspor untuk mengurangi defisit neraca perdagangan. "Dan terpenting adalah *industry cluster*-nya juga harus dibangun di kawasan itu. Kalau tidak ada tiga



Wihana Kirana Jaya

Staf Khusus
Menteri Perhubungan
Bidang Ekonomi dan Investasi
Transportasi

fungsi itu tidak mungkin Pelabuhan Kuala Tanjung akan efektif dibandingkan dengan Singapura, atau pelabuhan di daerah-daerah lainnya di Indonesia. Tiga fungsi pelabuhan ini harus menjadi bagian dari intermoda,” kata Wihana.

Sementara itu, Ngakan menduga ada dua hal penting berkaitan dengan logistik untuk mewujudkan Making Indonesia 4.0 sebagai agenda nasional Indonesia saat ini. Pertama adalah perbaikan alur material karena industri di dalam proses produksinya membutuhkan *raw material* yang harus diangkut dari satu tempat ke tempat lainnya, sehingga hal ini akan terkait dengan *cost* produksi. Jika sistem logistik Indonesia bisa ditingkatkan maka harga *raw material* dan *prime material* pabrik bisa ditekan.

“Kemudian, membangun infrastruktur digital nasional, karena kalau kita bergerak ke industri 4.0 tidak mungkin kita meningkatkan kecepatan konektivitas tanpa adanya pembenahan dalam infrastruktur digital,” ujarnya. Dari empat pilar yang dinilai khususnya di operasi pabrik, lanjut Ngakan, ada istilah rantai pasok dan logistik cerdas. “Di sinilah peran industri 4.0 untuk meningkatkan efisiensi di bidang logistik itu bisa dilakukan. Oleh karena itu, kesiapan industri tidak terlepas dari dukungan logistik yang akan mereka peroleh dalam meningkatkan efisiensi,” ujar Ngakan.

Digital solution merupakan bagian penting dari infrastruktur transportasi terutama dalam menyukseskan tol laut. “Saya tidak bisa membayangkan kalau tol laut selama ini belum mendorong dan mengoptimalkan potensi ekonomi di daerah. Kami di Kementerian Perhubungan sudah menawarkan para *start up* dalam kompetisi melalui Balitbang, bagaimana menciptakan platform yang bisa menghubungkan antara suplai komoditas yang ada di Indonesia bagian timur, misalnya di Sulawesi dengan komoditas kopra,” kata Wihana.

Ia menjelaskan, UMKM atau para petani kopra bisa menghasilkan produknya yang kemudian masuk dalam satu platform yang bisa dikoneksikan dengan *buyer*. “Bagaimana *buyer* bisa masuk dalam platform, suplainya di lokal bisa masuk dalam platform, mereka bernegosiasi sendiri. Skala ekonomi dari sisi suplai pun terjadi dengan adanya platform itu, sehingga informasi jadi semakin sempurna dan hasilnya pun akan efisien. Solusi digital ini sudah jadi bagian dari solusi-solusi ke depan dalam kebijakan transportasi, baik itu tol laut maupun moda transportasi lainnya,” ujarnya.



Pasar e-Commerce 2020

Logistik e-Commerce Diprediksi Meningkat

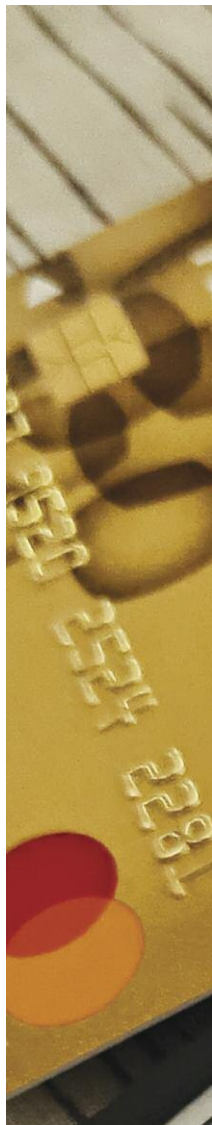
Populasi Indonesia dengan jumlah penduduk lebih dari 269 juta jiwa menjadikan Indonesia sebagai pangsa pasar terbesar *e-commerce* di Asia Tenggara. Sekitar 130 juta penduduk Indonesia telah terkoneksi ke internet dengan pengguna *smartphone* lebih dari 70 juta orang, sehingga bisnis *e-commerce* di Indonesia mengalami perkembangan sangat pesat.

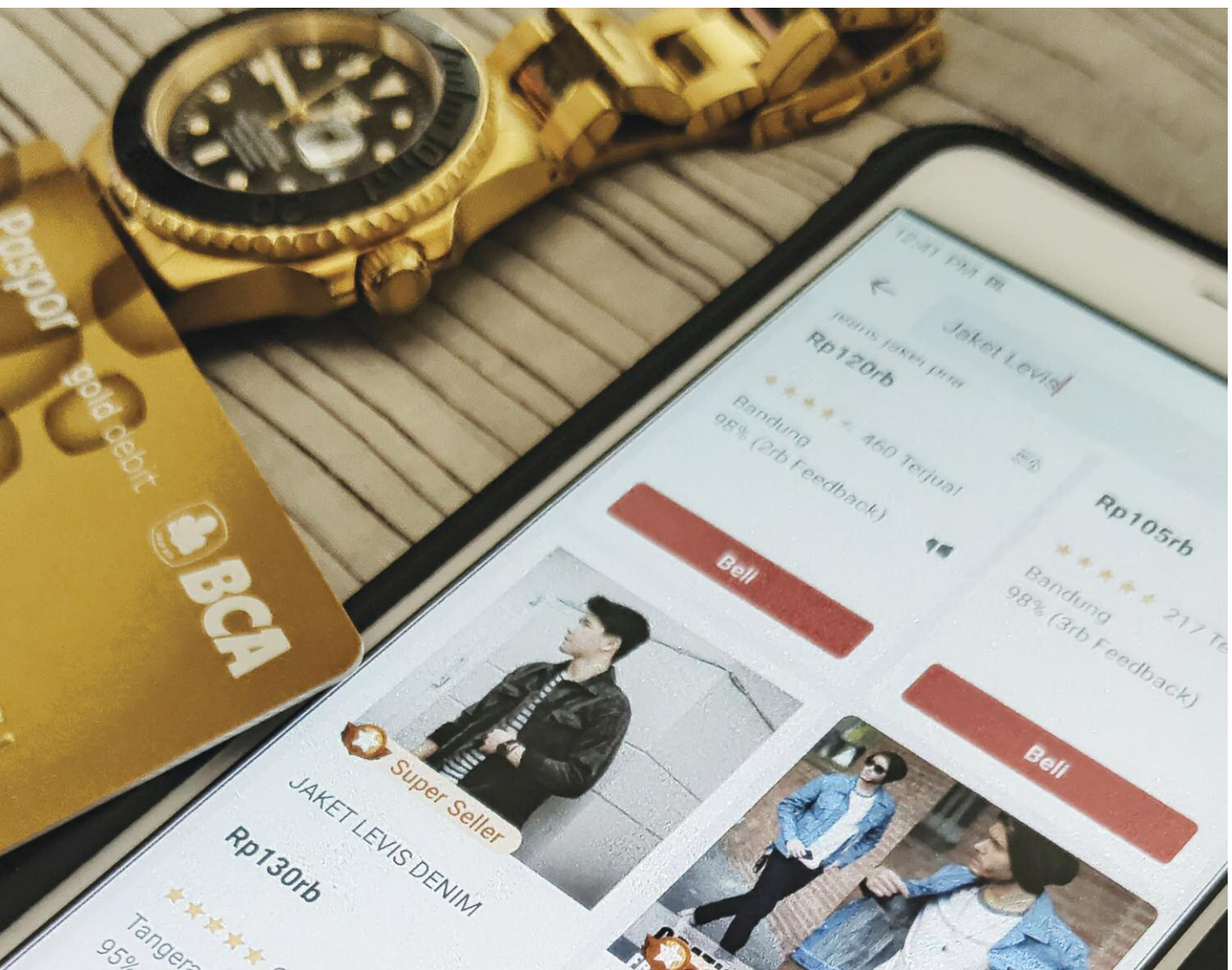
“Indonesia adalah salah satu negara dengan volume dan pertumbuhan *e-commerce* yang pesat di dunia. Perkembangan *e-commerce* ini memengaruhi pertumbuhan sektor logistik. Pengaruh yang signifikan dapat dilihat dari pertumbuhan nilai transportasi udara sebagai moda yang paling banyak digunakan untuk *e-commerce*,” kata Setijadi, *Chairman Supply Chain Indonesia*.

Ketua Umum Indonesian E-Commerce Association (idEA), Ignatius Untung S. mengatakan bahwa dalam empat tahun terakhir pertumbuhan *e-commerce* Indonesia telah mencapai 500 persen. Hal ini memberi pengaruh besar terhadap tingkat transaksi penjualan serta pembelian di pasar digital ini. “Dengan pertumbuhan luar biasa tersebut, Indonesia diprediksi akan memiliki 12 miliar transaksi *e-commerce* pada tahun 2020,” ujar Ignatius.

Pertumbuhan industri logistik dari *e-commerce* di Indonesia saat ini terus mengalami tren cukup positif dan dalam skala internasional kualitas logistik dalam negeri sudah sangat meningkat. Dalam beberapa tahun terakhir, peringkat Indonesia dalam *Logistics Performance Index* (LPI) naik 17 tingkat, yakni dari posisi 63 pada 2016 naik ke posisi 46 pada 2018. Bahkan, industri logistik Indonesia diprediksi akan terus tumbuh. Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) pun memprediksi potensi pertumbuhan logistik Indonesia pada 2020 dapat mencapai 30 persen dengan peringkat LPI diperkirakan akan berada di kisaran posisi 35 sampai 42 pada 2020.

Meski demikian, ALFI tetap mewaspadai perlambatan dari sisi logistik di domestik walaupun tetap dibarengi dengan pertumbuhan. “*E-commerce* juga turut mendukung walaupun tahun 2020 diperkirakan tidak sebesar apa yang kita lihat saat ini karena belum ada jenis-jenis barang baru di sana. Kebutuhan akan bahan pokok sehari-hari, seperti minyak goreng atau beras akan mengalami kenaikan di *e-commerce* terutama di dalam negeri,” kata Yukki Nugrahawan Hanafi, Ketua Umum DPP ALFI.







Ignatius Untung S. Ketua Umum Indonesian E-Commerce Association

Volume Pengiriman

Selain dari sisi kualitas, Asosiasi Perusahaan Jasa Pengiriman Ekspres, Pos, dan Logistik Indonesia (Asperindo) menyebut bahwa kehadiran *e-commerce* mampu meningkatkan volume pengiriman barang cukup signifikan. Misalnya, peningkatan volume pengiriman barang yang terjadi saat gelaran festival belanja *online* tanggal 11 November 2019 lalu. Data salah satu perusahaan logistik, J&T Express mencatat angka pengiriman yang mereka layani mencapai enam juta paket dalam "Festival Belanja 11.11". Hal itu terlihat dari meningkatnya jumlah resi yang masuk dalam data pengiriman J&T Express.

Peningkatan volume pengiriman tersebut diprediksi akan terus meningkat. Untuk mengantisipasinya, J&T Express berupaya melakukan pendistribusian barang secara efisien. Salah satunya dengan menggunakan teknologi mesin sortir otomatis yang mampu menyortir hingga 30.000 paket per hari.

Perusahaan logistik itu pun memiliki lebih dari 2.000 *drop point*, 2.000 *collection point*, dan lebih dari 1.000 armada yang beroperasi selama 365 hari penuh untuk menjangkau lebih banyak konsumen di seluruh Indonesia. Untuk menjamin keamanan dan kenyamanan konsumen, J&T Express menyediakan sistem pantau paket secara *real time* melalui situs web dan aplikasi serta layanan pengaduan 24 jam dengan tiga pilihan bahasa (Indonesia, Inggris, Mandarin). J&T Express juga bekerja sama dengan berbagai *e-commerce* untuk memberikan layanan pengiriman paket gratis ongkos kirim (ongkir) tanpa minimum pembelian setiap momen hari belanja *online* (*harbolnas*). Dengan demikian, para konsumen dapat bebas berbelanja saat “*harbolnas*”, tanpa perlu khawatir dengan proses dan keamanan pengiriman barang yang dibeli.

Menurut ALFI, kondisi ekosistem yang terbentuk dari perdagangan elektronik saat ini bergerak dari *economic of skill* menjadi *economic of speed*, “Yang sebelumnya barang banyak didistribusikan ke *remote warehouse*, sekarang sudah beralih menjadi *fulfillment center* dan *last mile delivery*. B to B tetap ada seperti di sektor *oil and gas* dan mineral, tetapi sekarang juga sudah ada peralihan ke B to C. Ini semua perlu adaptasi dari para pelaku logistik dan juga harus ada ketentuan atau payung hukumnya yang harus mengadopsi sesuai perencanaan 25 tahun mendatang,” kata Yukki.

Sementara itu, untuk mengantisipasi perkembangan *e-commerce* di Indonesia, Setijadi mengemukakan bahwa perusahaan-perusahaan penyedia jasa moda transportasi maupun jasa pergudangan perlu menjajaki peluang dari peningkatan volume perdagangan *e-commerce*. “Peluang lainnya adalah kebutuhan konsolidator untuk barang-barang kebutuhan pokok yang produksinya tersebar pada banyak pelaku dengan volume masing-masing relatif kecil,” ucapnya menambahkan.



Presiden Joko Widodo meninjau lokasi proyek jalan akses non tol menuju Pelabuhan Patimban di Desa Kotasari, Subang, Jawa Barat pada 29 November 2019.

3.000 Kilometer Jalan Tol Baru Hingga 2024

Teks: Abdul Wachid / Foto: Giovanni Versandi

Peringkat daya saing infrastruktur Indonesia mengalami peningkatan berdasarkan IMD World Competitiveness Yearbook (WCY) 2019. Indonesia berada pada peringkat 52 dari sebelumnya peringkat 80. Tak terlalu mengejutkan memang, karena selama lima tahun terakhir ini pemerintah telah mengalokasikan dana sebesar Rp1.733 triliun untuk membangun berbagai infrastruktur di seluruh wilayah Indonesia. Pemerintah telah membangun jalan dan jembatan untuk meningkatkan konektivitas, kemudian bandara dan pelabuhan untuk memperlancar arus barang dan orang.

Basuki Hadimuljono, Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat mengatakan bahwa pembangunan infrastruktur menjadi pilihan logis dan strategi bagi Indonesia untuk meningkatkan daya saing. Sepanjang periode pertamanya Kementerian PUPR berhasil mewujudkan pembangunan jalan tol baru sepanjang 1.852 kilometer. Selain jalan berbayar, hingga akhir 2019 lalu, pemerintah juga telah membangun jalan nasional sepanjang 4.119 kilometer.

"Mengapa kita masih memfokuskan infrastruktur, karena memang daya saing infrastruktur kita sudah naik peringkat 52 dari sebelumnya peringkat 80. Tujuan kita nanti bisa naik lagi menjadi peringkat 40. Mudah-mudahan bisa segera tercapai dengan cara penyediaan infrastruktur lebih andal lagi," ucap Basuki saat membuka Rakornas Kadin Bidang Infrastruktur dan Konstruksi Oktober 2019 lalu di Jiexpo Kemayoran Jakarta.

Ia menambahkan bahwa pada lima tahun berikutnya, pemerintah akan membangun 2.500 sampai 3.000 kilometer jalan tol baru. Di pulau Sumatera, pemerintah akan membangun jalan tol sepanjang 2.000 kilometer. Artinya, masih tersisa 1.700 kilometer karena yang baru terbangun sekitar 300 kilometer. Sementara itu di pulau Jawa, terutama koridor selatan, jalan tol yang akan dibangun adalah ruas Cileunyi – Garut – Tasikmalaya (Cigatas), Solo – Yogyakarta – Kulon Progo, Yogyakarta – Bawen, Probolinggo – Banyuwangi, Semarang – Demak, dan Demak – Tuban.



Proyek tol Cigatas diharapkan mengurangi beban jalur Nagreg di Garut yang terkenal macet terutama saat musim mudik dan akhir pekan. Jalan tol ditargetkan beroperasi pada 2024 dengan dua tahap pembangunan, tahap I Gedebage – Tasikmalaya sepanjang 95,2 kilometer dan tahap II Tasikmalaya – Cilacap 111 kilometer. Untuk tol Solo – Yogyakarta – Kulon Progo akan dibangun sepanjang 93,14 kilometer yang terintegrasi nanti dengan tol Yogyakarta – Bawen sepanjang 76,36 kilometer.

Sementara itu, tol Semarang – Demak sepanjang 27 kilometer ditargetkan beroperasi pada 2022. Tol ini menjadi solusi untuk mengatasi banjir rob yang kerap terjadi di kota lama Semarang yang menggenangi jalan nasional. Rob tersebut sering menimbulkan kemacetan dan mengganggu perekonomian di sekitar wilayah Genuk, Kaligawe, dan kawasan industri sekitarnya.



Prioritas jaringan logistik yang mau diselesaikan pemerintah itu tol Trans Jawa dari Merak ke Banyuwangi.

Jalan Tol Trans-Sumatera



Ruas tol ini akan dilanjutkan dengan ruas Demak – Tuban yang nantinya memiliki rute Demak – Kudus – Pati – Rembang – Tuban. Selanjutnya, tol Probolinggo – Banyuwangi sepanjang 172 kilometer ditargetkan beroperasi pada 2021. Sudiro Roi Santoso, Kasubdit Perencanaan Direktorat Jalan Bebas Hambatan & Perkotaan Ditjen Bina Marga mengatakan bahwa tol Probolinggo – Banyuwangi merupakan ruas terakhir yang jadi prioritas untuk diselesaikan

“Untuk prioritas jaringan logistik yang mau diselesaikan pemerintah itu tol Trans Jawa dari Merak ke Banyuwangi. Sekarang, tinggal ruas Probolinggo – Banyuwangi saja. Sampai saat ini sedang pengadaan tanah dan penyiapan konstruksi. Kita harapkan pada 2021 sudah bisa beroperasi,” katanya menjelaskan.

Akses Tol Penghubung Bandara dan Pelabuhan

Kuncahyo Pambudi, Anggota Badan Pengatur Jalan Tol (BPJT) menjelaskan, di luar tol Trans Jawa, pemerintah juga akan membangun jaringan tol penghubung ke bandara dan pelabuhan baru. Bandara Internasional Yogyakarta (Yogyakarta International Airport) di Kulon Progo dan Pelabuhan Patimban di Subang menjadi salah satu infrastruktur yang akan dibangun jalan tol.

“Ruas tol berikutnya yang perlu dibangun adalah tol untuk menunjang konektivitas ke bandara baru. Seperti Bandara Internasional Yogyakarta di Kulon Progo, kita sedang melakukan perencanaan komprehensif. Kita tahu banyak komentar tidak ada akses menuju ke sana seperti di Bandara Kertajati. Akibatnya penumpang sepi,” ujarnya

Pada pengamatannya, sekarang kondisi bandara di Kulon Progo itu pun bernasib sama. Karena belum ada akses memadai, penumpang cenderung masih menggunakan bandara Adi Sucipto. Terkait akses ke Pelabuhan Patimban, saat ini pembangunan jalan nasional sedang dalam kajian Bina Marga. Sementara itu, jalan tol-nya dengan akses dari tol Cipali akan dikerjakan oleh PT Jasa Marga.

“Jadi, pelabuhan ini nantinya dikhususkan untuk komoditas ekspor otomotif. Untuk kebutuhan akses jalan, nantinya kita ambilkan dari tol Cipali. Makanya, konektivitas harus dirancang dengan komprehensif, sehingga kita bisa merancang lebih awal selesainya aksesibilitas tol dengan selesainya pelabuhan atau bandara itu bisa bersamaan. Kenyataan yang sekarang terjadi aksesnya telat dibangun,” kata Kuncahyo.

Rosan Perkasa Roeslani, Ketua Kamar Dagang dan Industri Indonesia (Kadin) mengapresiasi kinerja pemerintah terkait pembangunan infrastruktur. Meskipun demikian, menurut dia, pembangunan infrastruktur masih perlu ditambah secara masif demi mendongkrak daya saing infrastruktur Indonesia. Pembangunan infrastruktur yang masif itu diharapkan dapat berdampak pada efisiensi logistik karena biaya logistik di Indonesia masih tergolong tinggi di level ASEAN.

“Infrastruktur ini merupakan program prioritas Presiden Jokowi baik periode pertamanya dan sekarang pada periode kedua. Kita ketahui alokasi anggaran pemerintah terhadap infrastruktur tahun 2020 adalah Rp 420 triliun merupakan anggaran terbesar kedua sesudah program sumber daya manusia,” katanya.



Basuki Hadimuljono
Menteri PUPR



Kuncahyo Pambudi
Anggota BPJT



Rosan Perkasa Roeslani
Ketua Kadin

Trans Sumatera Picu Kawasan Ekonomi Baru

Sudiro Roi Santoso menjelaskan bahwa pemerintah juga tengah fokus menyelesaikan jaringan tol di Sumatera terutama konektivitas guna mendukung kawasan wisata seperti Danau Toba. Kemudian, di Palembang dan Lampung pembangunan infrastruktur ditargetkan selesai pada 2024 untuk menunjang akses beberapa kawasan industri.

Jaringan tol yang baru beroperasi di Sumatera adalah ruas tol Terbanggi Besar – Pematang Panggang – Kayu Agung sepanjang 189 kilometer diresmikan pada 15 November 2019 lalu. Tol itu merupakan kelanjutan dari Tol Bakauheni – Terbanggi Besar sepanjang 141 km yang telah beroperasi pada Maret 2019 yang membuat Lampung dengan Sumatera Selatan telah tersambung jalan tol.

Sebulan kemudian, pemerintah dan badan usaha pada 20 Desember 2019 menandatangani perjanjian pengusahaan jalan tol ruas Binjai – Langsa. Menurut rencana, setelah ruas Binjai – Langsa selesai, pembangunan jalan akan berlanjut di empat ruas lain. Ruas tol Binjai – Langsa akan dibangun sepanjang 131 kilometer dengan target bisa beroperasi pada 2023.

Tol yang menghubungkan Sumatera Utara dan Aceh ini akan tersambung dengan ruas Medan – Binjai yang telah beroperasi sebagian. Penandatanganan perjanjian pengusahaan empat ruas lain di Trans Sumatera direncanakan pada triwulan I 2020.

Keempat ruas itu adalah ruas Rengat – Pekanbaru sepanjang 175 kilometer, Jambi – Rengat sepanjang 190 kilometer, Betung – Jambi sepanjang 190 kilometer dan Dumai – Rantau Prapat sepanjang 175 kilometer. Keempat ruas sepanjang 730 kilometer itu merupakan bagian dari tulang punggung Tol Trans Sumatera yang direncanakan tersambung dari Lampung sampai Aceh.

Ada ruas lain yang akan segera beroperasi, yakni ruas Pekanbaru – Dumai sepanjang 131 kilometer direncanakan beroperasi triwulan I 2020. Ruas lain yang sudah pada tahap penyelesaian adalah Medan – Binjai yang sebagian sudah beroperasi. Ruas tersebut tersambung Medan – Kualanamun – Tebing Tinggi serta ke Belawan.

Berbeda dengan sebagian besar ruas Tol Trans Jawa, Tol Trans Sumatera pada dasarnya tidak layak secara finansial. Oleh karena itu, pembangunan Tol Trans Sumatera dilakukan dengan skema penugasan kepada BUMN yang sahamnya 100 persen dimiliki pemerintah melalui PT Hutama Karya.

Proyeksi jumlah kendaraan yang lewat paling tinggi 18.864 unit per hari. Jumlah itu bukan lalu lintas harian di keseluruhan ruas tol mulai Bakauheni sampai Kayu Agung, melainkan hanya di antara ruas Bakauheni dan Terbanggi Besar, terutama di dekat kota Lampung. Sementara itu, di Terbanggi Besar – Pematang Panggang – Kayu Agung, proyeksi kendaraan yang lewat adalah 6.149 unit per hari pada 2019.

Meskipun lalu lintas harian yang rendah berbanding lurus dengan tingkat pengembalian investasi, Tol Trans Sumatera tetap dibangun. Tol dibangun demi memicu pertumbuhan ekonomi baru di sepanjang koridornya. Situasi yang berbeda dengan pembangunan Tol Trans Jawa. Sekitar 150,4 juta jiwa atau 56% dari total 266,91 juta jiwa penduduk Indonesia tinggal di Pulau Jawa.

Selain itu, jalan tol itu untuk menunjang laju industri. Dari 63 kawasan industri di Indonesia, 44 kawasan industri di antaranya berada di Pulau Jawa. Sisanya, 19 kawasan industri lainnya di luar Pulau Jawa. Oleh karena itu tol Trans Jawa diperlukan untuk kebutuhan infrastruktur mendukung mobilitas orang maupun logistik sangat tinggi.

Jika tidak dibangun, pertumbuhan ekonomi akan terhambat. Keberadaan tol Trans Jawa bisa mengefisienkan perekonomian yang sudah berjalan, bahkan bisa menumbuhkan pusat-pusat ekonomi baru. Sementara itu, tol Trans Sumatera dibangun untuk memacu pertumbuhan ekonomi karena ruang pertumbuhan masih sangat besar.

Sebagian besar ekonomi di Sumatera berbasis sumber daya alam, perkebunan, dan pertanian. Oleh karena itu, pengembangan industri hilir berbasis produk perkebunan atau pertanian setempat menjadi terbuka karena akses untuk pengangkutan semakin mudah dan cepat.

Menurut pemerintah, Tol Trans Sumatera antara Bakauheni dan Kayu Agung tersebut secara khusus akan mendukung pengembangan Kawasan Indralaya Midtown, Waterfront City Bakauheni, dan Pelabuhan Panjang di Lampung. Selain itu, tol tersebut juga akan mendukung pengembangan Kawasan Ekonomi Khusus (KEK) Tanjung Api Api di Kabupaten Banyu Asin.

“Kami akan melanjutkan pembangunan infrastruktur. Selain menyelesaikan yang belum selesai, pemerintah akan membangun dan menghubungkan infrastruktur dengan kawasan industri, kawasan ekonomi khusus, kawasan pariwisata, dan kawasan pertumbuhan lainnya,” kata Basuki Hadimuljono.



Tol layang diharapkan dapat mengurangi kepadatan di Tol Jakarta – Cikampek hingga 40 persen.

Jalan Tol Tak Selalu Bebas Hambatan

Teks: Abdul Wachid / Foto: Giovanni Versandi

Jalan Tol Layang Jakarta – Cikampek II telah dibuka untuk umum sejak 15 Desember 2019. Pengoperasian tol layang ini diyakini bisa mengurangi kemacetan di Tol Jakarta – Cikampek yang terletak di bawahnya. Jalan tol sepanjang 38 kilometer itu hanya bisa dilintasi kendaraan golongan I nonbus atau mobil dengan tinggi tak lebih dari 2,1 meter. Tujuannya untuk meluncurkan proses evakuasi jika terjadi gangguan.

Tol layang didesain untuk pengguna jarak jauh sehingga tidak ada gerbang keluar atau masuk di tengah tol layang. Di sepanjang tol disiapkan delapan putaran darurat yang bisa dibuka sewaktu – waktu jika terjadi insiden. Ada pula empat titik kantong berhenti serta dua jalur keluar darurat yang dapat dipakai untuk evakuasi. Sebanyak 113 kamera pemantau dipasang di sepanjang jalan tol.

Keberadaan jalan tol ini diharapkan dapat mengurangi kepadatan di Tol Jakarta – Cikampek hingga 40 persen. Sayangnya, Tol Layang Jakarta – Cikampek dianggap tak terlalu berdampak positif bagi arus barang dan industri logistik. Pengamatan Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI), arus barang dari kawasan industri ke pelabuhan Tanjung Priok akan tetap terhambat selagi kebijakan pembatasan jam operasional truk dari pukul 06.00 – 09.00 WIB masih berlaku.

“Apa pun itu meski belum maksimal, pasti akan mengurangi beban kepadatan jalan di bawah. Oleh karena itu, agar kepadatan di jalur bawah semakin terurai, ALFI mengusulkan penghapusan pembatasan jam operasional truk dari pukul 06.00 – 09.00 WIB yang kini masih berlaku,” ucap Yukki Nugrahawan Hanafi, Ketua Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia



Jalan Tol Balikpapan – Samarinda yang sudah selesai adalah seksi II, III dan IV dari total lima seksi.

Menurutnya, kebijakan tersebut secara makro menghambat daya saing logistik nasional karena memengaruhi lambatnya arus barang dari pelabuhan ke kawasan industri dan sebaliknya. Saat ini daya saing logistik Indonesia berdasarkan World Bank di tingkat ASEAN masih di peringkat kelima atau di bawah Malaysia (4) dan Vietnam (3).

Sementara itu, senada dengan ALFI, Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo) menganggap terbangunnya Tol Layang Jakarta – Cikampek II belum membantu para pengusaha angkutan barang dari sisi kelancaran lalu lintas. Aptrindo sepakat pembatasan jam operasional truk perlu dihapus sebab kebijakan tersebut menjadi salah satu penghambat lambannya pergerakan arus barang.

“Pemerintah perlu mengevaluasi total kebijakan 6-9 (pembatasan operasional truk). Perlu dilihat secara detail pakai helikopter, jam berapa truk-truk mulai menumpuk dan terurai. Di lapangan perlambatan arus barang sudah terjadi bukan dari pukul 06.00 WIB, melainkan sudah dari pukul



TRANS MARGA JATENG

TARIF TOL
GERBANG SALATIGA

GERBANG ASAL	GOLONGAN				
	I	II	III	IV	V
					
BAWEN	17.500	26.500	35.000	44.000	53.000
UNGARAN	25.000	38.000	50.000	63.000	75.500
BANYUMANIK	32.000	48.500	64.000	80.500	96.500
BANYUDONO					
KARTOSURO					

Keputusan Menteri PUPR Nomor : 718/KPTS/M/2017
Tanggal : 1 September 2017

Penyesuaian tarif tol dilakukan dua tahun sekali merujuk pada Undang – Undang Nomor 38 Tahun 2004 tentang Jalan dan Peraturan Pemerintah Nomor 30 Tahun 2017

05.00 WIB,” kata Mustajab Susilo Basuki, Ketua Aptrindo DKI Jakarta.

Terlebih, pada pukul 09.00 WIB, proses penguraian penumpukan kendaraan barang yang menunggu akses tol dibuka membutuhkan waktu hingga tiga jam. Praktis kendaraan barang mengalami perlambatan dari pukul 05.00 hingga 12.00 WIB. Oleh karena itu, selain penghapusan jam operasional truk, Aptrindo menyarankan pemerintah agar memberi jalan alternatif baru.

Jalan Tol Ibu Kota Baru

Menanggapi usulan para pelaku logistik, Badan Pengatur Jalan Tol (BPJT) telah merencanakan beberapa ruas tol baru guna memperlancar pergerakan arus barang dari kawasan industri ke pelabuhan atau bandara. Di sisi utara, selain ruas Jakarta – Cikampek lama dan Tol Layang Jakarta – Cikampek, ada juga tol Becakayu yang telah beroperasi sebagian. Di sisi selatan sedang dibangun ruas Jakarta – Cikampek II Selatan.

Ruas tol itu selain untuk mengurangi kepadatan ruas Jakarta – Cikampek juga untuk mendukung pengembangan kawasan industri ke sisi selatan setidaknya 30 tahun mendatang. Saat ini sudah ada rencana pengembangan kawasan industri di sisi selatan yang menjadikan ruas Jakarta – Cikampek selatan sebagai akses utamanya. Pembangunannya sedang pada tahap konstruksi di seksi III sekitar 13 persen dengan pembebasan lahan 75 persen. Dalam perencanaan, pembangunan seksi III maupun seksi II selesai pada 2021.

“Untuk sekitar Jabodetabek di sepanjang akses menuju Cengkareng akan dibangun ruas tol Kamal – Teluk Naga – Rajeg. Selain itu, ada ruas tol Serpong – Balaraja dan Semanan – Balaraja yang tengah pada tahap konstruksi,” tutur Kuncahyo Pambudi, anggota Badan Pengatur Jalan Tol.

Pada catatan Badan Pengatur Jalan Tol (BPJT), terjadi 9,4 juta transaksi di seluruh jalan tol Indonesia sepanjang 2019. Lebih dari 5 juta transaksi terjadi di ruas tol sekitar Jabodetabek dengan persentase kendaraan berat sekitar 14 persen. BPJT mengklaim selama lima tahun terakhir pemerintah berhasil membangun jaringan tol sepanjang 1.500 kilometer. Capaian tersebut jauh lebih tinggi dibandingkan pembangunan jalan tol periode 1978 – saat saat jalan tol pertama (Jagorawi) dibangun – hingga awal 2014 yang hanya 795 kilometer jalan tol beroperasi.

“Suatu capaian yang membuat kita sendiri sangat kaget, bisa bangun 1.500 kilometer jalan tol dalam waktu lima tahun. Jadi, hingga 2019 total jalan tol yang terbangun mencapai 2.186 kilometer. Pak Presiden Jokowi selalu menekankan pembangunan jalan tol untuk konektivitas logistik, sebagai penyambung pusat-pusat kegiatan ekonomi,” ujarnya.

Pembangunan itu termasuk dua ruas tol yang akan mendukung ibu kota negara baru di Kalimantan Timur, yaitu Tol Balikpapan – Samarinda dan jembatan Tol Balikpapan – Penajam Paser Utara. Sebagian seksi telah diresmikan dan sebagian lagi sedang dalam proses konstruksi. Pembangunan kedua ruas tol itu seiring dengan kepindahan ibu kota RI ke Kabupaten Penajam Paser Utara dan Kabupaten Kutai Kartanegara.

“Jembatan tol Balikpapan – Penajam Paser Utara dibangun di atas teluk sepanjang 7,9 kilometer. Saat ini proyek tersebut sudah pada tahap prakualifikasi sebelum masuk ke tahap berikutnya yaitu pelelangan,” kata Kuncahyo

Jalan Tol Balikpapan – Samarinda yang sudah selesai adalah seksi II, III, dan IV dari total lima seksi. Panjang tol keseluruhan adalah 99,3 kilometer yang ditargetkan selesai pada April 2020. Seksi I mulai dari KM 13 Balikpapan hingga Samboja sepanjang 22,025 km, seksi II Samboja hingga Muara Jawa sepanjang 30,975 km. Seksi III dari Muara Jawa hingga Palaran sepanjang 17,3 km. Seksi IV dari Palaran hingga Jembatan Mahkota II sepanjang 17,55 km dan Seksi 5 dari KM 14 Balikpapan hingga Bandara Sepinggian sepanjang 11,5 km. Terbangunnya Tol Balikpapan – Samarinda diharapkan bisa mempercepat proses perpindahan orang dan barang. Keberadaan jalan tol tersebut akan memangkas waktu tempuh cukup signifikan dari 3 jam menjadi 1 jam saja.

Sementara itu, ALFI menilai keberadaan ibu kota negara baru beserta infrastruktur tolnya akan memberi dampak positif bagi semua industri termasuk logistik. “Di sana pasti akan banyak pembangunan, banyak pengiriman barang. Tentu sangat bagus demi pemerataan ekonomi dan membuka peluang ekonomi baru,” kata Yukki.



Mustadjab Susilo Basuki

Ketua Aptrindo DKI Jakarta



Agus Setiawan

Corporate Secretary
PT Jasa Marga



Yukki Nugrahawan Hanafi

Ketua ALFI

Edukasi Pengguna Tol Soal Tarif Naik

Semakin banyaknya ruas tol yang dibangun pemerintah menjadi pekerjaan rumah baru bagi PT Jasa Marga selalu operator jalan tol. Terutama, mereka harus memberi pemahaman tentang penyesuaian tarif tol kepada pengguna, termasuk pengusaha angkutan barang. Meskipun merupakan jalan nasional, jalan tol dibangun dengan skema investasi. Tingkat pengembalian investasi diperhitungkan dengan memproyeksikan potensi lalu lintas kendaraan hingga kemampuan masyarakat dalam membayar tarif tol.

Selain itu, diperhitungkan pula potensi kenaikan tarif tol setiap dua tahun sesuai Undang-undang Nomor 38 Tahun 2004 tentang Jalan dan Peraturan Pemerintah Nomor 30 Tahun 2017 berdasarkan tarif lama yang disesuaikan dengan inflasi setiap daerah. Sejauh ini PT Jasa Marga memiliki 25 anak perusahaan yang mengelolai lebih dari 30 ruas tol di seluruh Indonesia.

“Penyesuaian tarif itu dilakukan dua tahun sekali berdasarkan undang-undang. Sebetulnya itu secara bisnis merupakan hal yang biasa dan regulasi sudah mengaturnya. Tinggal bagaimana kita mengomunikasikannya ke pengguna dengan memberi penyadaran bahwa jalan tol ini merupakan jalan alternatif yang membutuhkan pengembalian investasi,” tutur Agus Setiawan, *Corporate Secretary* PT Jasa Marga.

Ia mengatakan bahwa modal yang diperlukan untuk membangun jalan tol memang besar dan waktu pengembaliannya relatif panjang. Diperkirakan saat ini tiap kilometer jalan tol yang dibangun di atas tanah perlu investasi Rp100 miliar – Rp150 miliar. Sementara itu, tol layang perlu investasi sekitar Rp300 miliar per kilometer. Perhitungan tarif tol jadi lebih rumit ketika sistem perhitungannya berubah dari berbasis jarak menjadi sistem terbuka dengan tarif merata seperti di ruas Jakarta – Tangerang, Jagorawi, dan tol Semarang ABC.

Ujungnya sebagian masyarakat tak bisa menerima bahwa tarif jangka pendek justru lebih tinggi dibandingkan dengan sebelumnya. Apalagi, penyederhanaan golongan kendaraan tarif tol jarak jauh menjadi Rp1000 per km juga memengaruhi rencana bisnis investor. Kebijakan tersebut tak lepas dari protes pelaku logistik yang menilai tarif tol jarak jauh Trans Jawa dianggap mahal.

“Pengguna perlu bijak dalam memilih, jika memang jarak pendek bayar tolnya mahal cukup pakai jalan biasa saja. Tapi kalau untuk jarak jauh dan membutuhkan waktu tempuh lebih cepat dan pasti, baiknya lewat jalan tol. Edukasi-edukasi seperti ini perlu disampaikan ke pengguna agar paham bahwa jalan tol bukan rute yang harus dilewati, tapi hanya alternatif,” ujar Agus lagi.



MENGELOLA RISIKO SUPPLY CHAIN

Setiap hari kita bersentuhan dengan risiko. Sederhananya, risiko merupakan peristiwa “tidak mengenakan” yang mungkin terjadi di masa depan. Tidak ada yang bisa memastikan apa yang akan terjadi di masa depan. Sesuatu bisa terjadi. Bisa mengenakan atau tidak mengenakan. Bisa menguntungkan atau merugikan. Bisa sesuai harapan atau tidak sesuai harapan. Bisa sesuai yang direncanakan atau jauh dari yang direncanakan.

Karena masa depan tidak pasti, maka potensi risiko pun selalu ada. Ada risiko kehilangan uang atas investasi yang kita pilih. Risiko keterlambatan keberangkatan dan kedatangan kereta api. Risiko keterlambatan pengiriman barang. Risiko berhentinya proses produksi. Dan banyak peristiwa lain yang menimbulkan risiko.

Peristiwa yang akan terjadi di masa depan tidak ada yang bisa mengetahui pasti. *Apa yang akan terjadi? Kapan? Di mana?* Semuanya tidak ada yang tahu persis. Kita hanya bisa memprediksi. Meramal. Memperkirakan. Mengestimasi. Namun, tidak ada yang bisa menjamin pasti.

Risiko adalah dampak. Hasil yang disebabkan oleh peristiwa. Pengembangan produk baru bisa berisiko. Risiko produk tidak sesuai dengan standar atau spesifikasi. Risiko produk tidak laku. Proyek yang dijalankan bisa tidak sesuai yang direncanakan. Di sini ada risiko proyek gagal.

Dalam bisnis, kemungkinan banyak menghadapi bermacam-macam risiko. Risiko kenaikan harga bahan. Risiko kenaikan suku bunga. Risiko kerusakan mesin produksi, dan lain-lain. Dalam perspektif supply chain, risiko bisa terjadi di sepanjang rantai pasokan. Mulai dari aliran bahan baku yang dipasok dari *supplier*. Keterlambatan pengangkutan bahan. Tertunda dan terhentinya proses produksi. Kerusakan produk jadi. Kesalahan proses order pembelian. Kekeliruan pengantaran produk.

Banyak peristiwa bisa terjadi. Dengan berbagai peluang. Dampak dari peristiwa terhadap kinerja supply chain ini yang kita takar, untuk menentukan risiko supply chain. Manajemen rantai pasokan atau *supply chain management* mengelola aliran barang atau material dari hulu (*upstream*) ke hilir (*downstream*). Aliran material dari pemasok ke pelanggan.

Pengertian material ini mencakup tidak hanya material yang berwujud (*tangible*). Namun juga mencakup material tidak berwujud (*intangible*). Karenanya, cakupan pengertian material dalam supply chain management ini sangat luas. Ia meliputi bahan baku (*raw material*), barang dalam proses (*work-in process*), produk jadi (*finished goods*), komponen (*parts*), orang (*people*), kertas, informasi, pesan, pengetahuan, energi, uang, atau apa pun yang "bergerak", berpindah, di setiap titik serangkaian proses rantai pasokan dalam organisasi (Waters, 2007).

Setiap organisasi perlu menggerakkan material. Manajemen logistik sebagai bagian dari supply chain management. Ia bertanggung jawab atas pergerakan material. Harrington (1996) meringkas peran pokok fungsi logistik dan supply chain dalam organisasi mencakup aktivitas sebagai berikut: desain supply chain, *procurement* atau pembelian, *inbound transport*, penerimaan (*receiving*), pergudangan (*warehousing*) atau penyimpanan (*stores*), pengendalian persediaan (*stock control*), *material handling*, *order picking*, *outbound transport*, distribusi, *recycling*, *returns*, *waste disposal*, dan komunikasi.

Peran logistik sangat penting dalam setiap organisasi. Tanpa logistik, tidak ada perpindahan material. Tidak ada manajemen operasi. Tidak ada produk. Tidak ada pelayanan pelanggan. Tidak ada penjualan. Tidak ada profit.



Zaroni

Head of Consulting Division
Supply Chain Indonesia

Namun, logistik juga mahal. *Seberapa mahalnya logistik?* Tidak ada yang dapat menyajikan angka pasti. Aktivitas logistik menimbulkan biaya. Biaya pengadaan barang. Biaya transportasi. Biaya penyimpanan. Biaya distribusi. Biaya pengelolaan inventory, dan lain-lain. Biaya-biaya tersebut merupakan contoh biaya logistik. Secara agregat, biaya logistik sering diukur dalam persentasi terhadap GDP. Antar-negara % biaya logistik terhadap GDP bervariasi. Rentangnya berkisar 11% sampai 32%. Indonesia sendiri, secara agregat, biaya logistiknya tidak kurang dari 24% dari GDP.

Selain mahal, aktivitas logistik juga berisiko (*risky*). Karena apa? Logistik sangat berhubungan dengan isu keselamatan, keamanan, kesehatan, dan lingkungan.

Di era kolaborasi dan globalisasi, banyak pihak yang terlibat dalam supply chain. Kinerja supply chain ditentukan oleh kinerja antarpihak yang berkontribusi di sepanjang proses supply chain. Suatu peristiwa yang mungkin kecil dan jauh dari pusat kegiatan produksi bisa saja memengaruhi secara signifikan terhadap kinerja supply chain.

Ericson bisa menjadi pelajaran. Pada tanggal 17 Maret 2000, halilintar menggelegar di langit New Mexico. Akibatnya banyak terjadi kebakaran karena korsleting listrik. Salah satunya kebakaran pabrik Phillips di Albuquerque yang memproduksi *chip* untuk Ericson. Sistem pemadaman otomatis aktif begitu terdeteksi adanya kebakaran. Akibatnya, tidak mengakibatkan kebakaran yang

meluas. Sayangnya, semprotan air dari pemadam otomatis dan asap meyeabakan *chip* terkontaminasi. Ribuan *chip* yang siap dikirim ke Ericson pun dibatalkan karena *chip* rusak.

Ericson di Swedia. Jaraknya 8.307 kilometer dari Albuquerque di New Mexico. Peristiwa kebakaran pabrik *chip* di Albuquerque, berakibat terkontaminasinya *chip* untuk pasokan produk Ericson. Dampaknya, kerugian pun cukup signifikan. Produksi terhenti, untuk beberapa hari. Produk dalam proses tidak bisa diselesaikan menjadi *finished goods* karena tiadanya *chip*. Order pembelian dari pelanggan tidak bisa dipenuhi. Terhentinya pasokan *chip* berakibat kerugian Ericson yang hanya memiliki pemasok tunggal untuk komponen *chip* dari Phillips di Albuquerque. Sayangnya, proses perbaikan pabrik Phillips memakan waktu hampir satu tahun. Praktis Ericson pun menghentikan proses produksinya selama satu tahun. Kerugian pun semakin besar.

Kejadian suatu peristiwa kadang dalam kendali internal manajemen. Namun, sesungguhnya banyak peristiwa yang diluar kendali internal manajemen. Bencana alam seperti gempa bumi, tsunami, erupsi gunung api, badai, angin topan, banjir, cuaca ekstrim, gagal panen, dan lain-lain adalah beberapa contoh peristiwa yang di luar kendali internal manajemen. Selain bencana alam, kegagalan proses dan kinerja pihak lain dalam jaringan supply chain produk perusahaan pun bisa berdampak pada kerugian perusahaan.

Pentingnya mengelola risiko

Praktik pengelolaan risiko sesungguhnya bukanlah hal baru. Pengelolaan risiko telah lama diterapkan. Premi asuransi merupakan contoh pengelolaan risiko. Selain itu, pengenaan bunga pada pinjaman merupakan contoh manajemen risiko. Baik premi asuransi dan bunga pinjaman merupakan bentuk pengambilan risiko (*risk taking*) yang dilakukan perusahaan asuransi dan perbankan dalam mengelola risiko.

Tentang pentingnya pengelolaan risiko, Handy (1999) sampai mengatakan: *"Pengelolaan risiko tidak dapat dipisahkan dari manajemen. Karena, sesungguhnya risiko merupakan bagian dari manajemen itu sendiri"*, demikian Handy mengingatkan.

Di sektor bisnis, kesadaran pengelolaan risiko semakin meningkat. Semula para pemimpin bisnis kurang begitu memerhatikan dampak risiko. Risiko bencana alam, seperti gempa, tsunami, erupsi gunung, dan lain-lain, pun diabaikan. Umumnya, mereka menganggap peristiwa bencana alam sangat jarang terjadi. Karenanya, perencanaan penanggulangan bencana seringkali hanya dipandang sebagai tugas pemerintah. Namun, manakala peristiwa bencana alam terjadi, dampak kerusakan dan kerugian bisnis sungguh tak terperi.

Kini kesadaran dan pengelolaan risiko di sektor bisnis semakin membaik. Bahkan, pengelolaan risiko di banyak sektor bisnis menjadi bagian penting dari pengelolaan tata kelola perusahaan (*corporate governance*).

Praktik-praktik pengelolaan perusahaan yang baik, atau sering kita kenal dengan GCG (*good corporate governance*) mensyaratkan pengelolaan dan prosedur risiko melalui pendekatan formal dalam organisasi. Setidaknya GCG untuk (Sarbanes-Oxley Act, 2002):

- melindungi kepentingan pemegang saham;
- memastikan para manajer senior menempati peran secara tepat dalam manajemen risiko;
- menjaga kelangsungan operasi organisasi melalui pengembangan sistem manajemen risiko yang tepat;
- menggunakan prosedur formal untuk mengidentifikasi dan menganalisis ancaman dari risiko;
- memiliki proses yang mampu menghadapi berbagai peristiwa yang berisiko dan mitigasinya;
- memonitor, menilai, dan mengendalikan risiko secara menyeluruh;
- memastikan kepatuhan perusahaan terhadap hukum dan peraturan.

Dalam konteks supply chain, risiko dapat muncul dalam berbagai peristiwa. Sepanjang proses aliran material, produksi, dan produk jadi, risiko bisa muncul. Risiko tersebut dapat mengganggu atau mendisrupsi aliran barang, informasi, dan keuangan yang memengaruhi kinerja supply chain.

Risiko supply chain berupa keterlambatan *delivery*, kerusakan barang, atau apa pun yang memengaruhi kelancaran operasional. Pada dasarnya, risiko supply chain berasal dari internal dan eksternal. Risiko dari internal seperti keterlambatan pengangkutan, keterlambatan pengantaran barang, kelebihan stock, peramalan yang buruk, risiko keuangan, kecelakaan minor, human error, kegagalan sistem ICT, dan lain-lain. Sementara risiko eksternal, umumnya berasal dari luar supply chain, seperti gempa bumi, angin topan, serangan teroris, perang, bencana penyakit, kenaikan harga, permasalahan yang dihadapi mitra usaha, kekurangan pasokan bahan baku, krisis keuangan dan ekonomi makro, dan lain-lain.

Minahan (2005) melaporkan hasil penelitiannya mengenai risiko disrupsi dalam supply chain. 82% dari manajer yang disurvei mengatakan bahwa dalam 2 tahun terakhir mengalami disrupsi dalam supply chain:

- kerusakan barang dalam proses pengiriman 50%;
- keterlambatan pengiriman 49%;
- peningkatan biaya logistik 47%;
- lead time yang lebih lama 33%;
- kendala kapasitas 32%.

Perkembangan tren logistik dan supply chain berdampak pada peningkatan kerentanan (*vulnerability*) supply chain. Juttner (2005) menemukan faktor-faktor yang memengaruhi kerentanan supply chain, yaitu: globalisasi (52% dari manajer yang disurvei), penurunan tingkat stock (51%), pengurangan pemasok (38%), dan *outsourcing* (30%).

Waters (2007) mengidentifikasi beberapa isu logistik dan supply chain dalam dekade terakhir yang memengaruhi risiko supply chain: integrasi supply chain, *agile logistics*, *cost reduction*, e-dagang, globalisasi, *outsourcing*, dan perubahan praktik-praktik logistik dalam organisasi.

Integrasi supply chain memberikan banyak manfaat bagi organisasi. Namun, integrasi supply chain juga menimbulkan risiko. Ketergantungan dengan sedikit mitra usaha dan pemasok tunggal, merupakan salah satu risiko integrasi supply chain. Strategi *agile logistics* memang dapat meningkatkan kepuasan pelanggan. Namun, berisiko. Terutama risiko keuangan, peningkatan biaya operasional untuk merespon fleksibilitas layanan pelanggan, dan kinerja operasional. Sementara strategi *cost reduction*, memangkas aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah dalam proses supply chain. Strategi *cost reduction* berisiko. Terutama ketika organisasi menghadapi peristiwa yang tidak diharapkan.

E-dagang dan globalisasi dapat meningkatkan pertumbuhan bisnis perusahaan. Namun, berisiko karena pertambahan jarak, lokasi, dan perbedaan regulasi dan budaya. *Outsourcing* mampu meningkatkan kinerja perusahaan. Selain itu, *outsourcing* memungkinkan perusahaan lebih fokus pada kompetensi dan layanan pelanggan. Namun, *outsourcing* juga berisiko karena kehilangan kendali atas pengelolaan aktivitas atau proses bisnis.

Praktik-praktik logistik di perusahaan terus berubah. Kepedulian terhadap lingkungan, seperti pengelolaan limbah dan jejak karbon, mendorong perubahan praktik-praktik logistik. Selain itu, perubahan strategi proses manufaktur, seperti JIT menyebabkan *lead time* semakin pendek. *Cross-docking*, pengiriman material dalam ukuran kecil, pengiriman langsung (*direct delivery*), dan peningkatan utilisasi kendaraan merupakan beberapa praktik-praktik logistik yang kini banyak dilakukan perusahaan.

Perubahan praktik-praktik logistik, selain memberikan manfaat bagi organisasi, terutama pengurangan biaya dan peningkatan kinerja logistik, juga menyisakan persoalan potensi risiko supply chain. Manajer logistik dan supply chain perlu mengelola risiko supply chain melalui pendekatan *supply chain risk management* (SCRM).

Supply chain risk management (SCRM)

Pendekatan SCRM menempatkan pengelolaan risiko supply chain secara terintegrasi, mulai dari perencanaan strategi pengelolaan risiko, tujuan, sasaran, kebijakan, nilai-nilai dan budaya sadar risiko, tindakan, dan prosedur pengelolaan risiko. SCRM melibatkan semua fungsi dan hirarki dalam organisasi.

SCRM dimulai dari perumusan strategi pengelolaan risiko supply chain. Outputnya adalah kebijakan risiko (*risk policy*) atau sering dinamai juga *risk strategic plan*, *risk management plan*, atau penamaan yang serupa.

Risk strategic plan berisi strategi pengelolaan risiko secara garis besar. Biasanya mencakup sebagai berikut :

- pernyataan siapa yang bertanggung jawab terhadap risiko supply chain, peran komite risiko, dan anggota komite risiko.
- ringkasan kebijakan pengelolaan risiko dan lingkup pengelolaan risiko supply chain.
- prosedur, sistem, dan teknik untuk menganalisis dan mengidentifikasi dampak risiko terhadap kinerja logistik dan supply chain.
- prosedur, sistem, dan teknik dalam merespon risiko dan pemilihan respon risiko yang paling tepat.
- kebijakan dalam pengalokasian dan sharing risiko antarpe-mangku kepentingan.
- metode untuk monitoring risiko, pengkomunikasian, dan pengukuran risiko.

Umumnya perusahaan menempatkan seorang man-ajer yang khusus mengelola risiko supply chain (Saunders-Brody, 2007):

- memiliki tanggung jawab dan kewenangan untuk memimpin pengelolaan risiko;
- bekerja secara independen dengan para stakeholder baik internal maupun eksternal untuk memahami kebutuhan dan pentingnya pengelolaan risiko supply chain.
- menyusun kebijakan risiko dan memastikan pengelolaan risiko dilaksanakan secara efektif;
- menyampaikan analisis dan mitigasi risiko secara akurat dengan informasi yang relevan dan tepat waktu;
- memastikan pengelolaan risiko sebagai bagian dari budaya perusahaan;
- memastikan risiko menjadi pertimbangan penting dalam setiap pengambilan keputusan manajemen.

Pendekatan pengelolaan risiko supply chain dalam banyak organisasi menggunakan *top-down*. Dalam pendekatan ini, pengelolaan risiko dimulai dari *top management*, seperti dewan direksi dan para senior manager yang bekerja dalam komite risiko supply chain. Penyusunan strategi risiko, kebijakan, tujuan, dan sasaran risiko merupakan beberapa output dari komite risiko.

Pendekatan *top-down* dalam pengelolaan risiko memiliki kelemahan. Dalam banyak organisasi, umumnya manajer logistik atau manajer supply chain berada di tingkat menengah. Tidak banyak organisasi yang menempatkan manajer logistik

pada posisi *top management*. Implikasinya, keputusan strategik perusahaan kurang mempertimbangkan aspek risiko.

Pendekatan *bottom-up* melibatkan staf tingkat operasional. Umumnya, staf operasional sering berhadapan dengan risiko. Staf operasional memiliki pemahaman yang baik mengenai penyebab risiko, sehingga perbaikan dan pemulihan risiko supply chain cepat dilakukan. Sebagai contoh, keterlambatan delivery yang memengaruhi kinerja supply chain, kita bisa menanyakan ke para sopir: *Berapa lama rata-rata keterlambatan? Rute delivery mana yang sering mengalami keterlambatan? Apa penyebab keterlambatan?* Dari para sopir, kita mendapatkan jawaban lebih lengkap dan akurat mengenai permasalahan keterlambatan delivery. Identifikasi dan perbaikan pengelolaan risiko supply chain pun segera bisa dilakukan.

Kedua pendekatan sebaiknya diterapkan. Pendekatan *top-down* penting untuk memastikan pengelolaan risiko supply chain menjadi strategi organisasi. Sementara pendekatan *bottom-up* agar pengelolaan risiko supply chain dapat menjadi budaya setiap anggota organisasi. Dalam praktik pengelolaan risiko, kedua pendekatan diperlukan untuk pemahaman risiko secara menyeluruh, mulai dari perencanaan, identifikasi, mitigasi, dan respon terhadap risiko supply chain.

SCRM memberikan panduan dalam pen-gelolaan risiko supply chain. Ada tiga elemen penting dalam pengelolaan risiko menggunakan SCRM:

- 1 Mengidentifikasi risiko supply chain;
- 2 Analisis risiko;
- 3 Merancang respon risiko.

Langkah pertama dalam pengelolaan risiko adalah mengidentifikasi risiko supply chain. Inti dari pengelolaan risiko sejatinya adalah identifikasi risiko. Karenanya, para manajer perlu memiliki pemahaman yang baik mengenai identifikasi risiko dan penyebab utama terjadinya risiko. Klasifikasi jenis risiko supply chain didasarkan pada pengaruh risiko terhadap tiga komponen penting dalam aliran supply chain, yaitu: material, uang, dan informasi:

- **Physical risks.** Risiko fisik biasanya berhubungan dengan aliran pergerakan dan penyimpanan material, termasuk di dalamnya adalah risiko

transportasi, penyimpanan, delivery, pergerakan material, sistem inventory, dan lain-lain. Contoh risiko fisik umumnya berupa keterlambatan pengiriman, gangguan transportasi, kerusakan material, kekurangan persediaan material, kehilangan material, kecelakaan, dan lain-lain.

- **Financial risks.** Termasuk dalam risiko ini adalah risiko pembayaran, risiko arus kas, risiko investasi, risiko utang, risiko sistem akuntansi, dan lain-lain. Risiko-risiko tersebut erat kaitannya dengan aliran uang dalam supply chain. Contoh risiko finansial berupa tingkat pengembalian investasi yang sangat buruk, realisasi biaya melebihi anggaran, tagihan yang tidak dibayar, kekurangan kas (*cash shortage*), dan lain-lain.
- **Information risks.** Risiko informasi terkait dengan aliran informasi dalam supply chain, yaitu pengumpulan data, transfer data, integritas data, pengolahan informasi, market intelligence, kegagalan sistem, dan lain-lain. Risiko informasi biasanya muncul berupa kehilangan data, kekeliruan informasi, pembobolan sistem keamanan data, kekeliruan proses transaksi, dan lain-lain.
- **Organizational risks.** Risiko ini muncul bila ada hambatan, gangguan, dan koordinasi antarpihak dalam supply chain. Kehilangan pelanggan, hambatan komunikasi, permasalahan pelanggan, pelanggaran kesepakatan kontrak, *dispute* dalam kontrak, dan lain-lain.

Survey yang dilakukan oleh Accenture tahun 2006 menemukan secara empiris risiko supply chain sebagaimana ditulis oleh Malone sebagai berikut:

- guncangan pasokan bahan baku (50% responden);
- keterlambatan proses peluberaan impor (36% responden);
- *lead time* produksi yang lama (36% responden);
- ketidakstabilan politik (35% responden);

- kekurangan tenaga kerja terampil (35% responden);
- pembajakan kargo (30% responden).

Richmond & Associates (2007) menyajikan hasil survey mengenai risiko supply chain yang sering dihadapi oleh para manajer supply chain di EU sebagai berikut:

- hilangnya sistem informasi,
- hambatan regulasi pemerintah,
- fluktuasi mata uang; kebakaran,
- cuaca ekstrim, banjir dan bencana alam lainnya,
- aksi pekerja,
- masalah keamanan produk, masalah kesehatan dan keselamatan,
- kehilangan pemasok, ketergantungan pasokan dari satu sumber, ketidakandalan pemasok,
- peramalan permintaan yang tidak akurat,
- kekurangan bahan-bahan utama,
- perampangan operasional,
- rantai pasokan yang panjang, penundaan,
- fleksibilitas yang kurang, masalah kapasitas,
- kemacetan lalu lintas,
- kekurangan karyawan kunci,
- kegagalan penggunaan peralatan,
- kerusakan politik atau peperangan, dan terorisme.

Para manajer supply chain perlu memahami prosedur identifikasi risiko supply chain. Beberapa teknik untuk mengidentifikasi risiko supply chain dari catatan peristiwa masa lalu yang berdampak pada risiko dapat digunakan.

1 "Five whys". Teknik ini digunakan untuk mencari akar penyebab terjadinya risiko. Dengan mengajukan pertanyaan setidaknya sampai lima kali, maka penyebab utama terjadinya risiko dapat diidentifikasi. Dengan diidentifikasi penyebab utama permasalahan, solusi permasalahan pun lebih tepat.

2 "Causes-and-effect diagrams". Sering dikenal dengan diagram tulang ikan atau diagram Ishikawa. Pertama kali dikenalkan oleh Ishikawa. Diagram ini membantu anda mengidentifikasi penyebab risiko, dari berbagai penyebab seperti: pekerja, peralatan, sistem, teknologi, modal, infrastruktur jalan, dan lain-lain.

3 *Pareto analysis.* Prinsip "80%-20%". Dari prinsip ini, umumnya peristiwa atau aktivitas 20% akan berdampak pada risiko 80% organisasi. 80% risiko karena 20% penyebab risiko. Kita perlu identifikasi aktivitas atau peristiwa itu. Selanjutnya, kita fokus untuk merespon risikonya.

4 *Process charts.* Metode ini mengidentifikasi risiko dari proses atau detail tahapan aktivitas yang berbeda. Setiap proses diidentifikasi aktivitasnya, jarak, waktu yang diperlukan, dan potensi hambatannya.

5 *Process control.* Teknik ini untuk mengendalikan kualitas setiap proses atau aktivitas dari kinerja supply chain. Penetapan batas toleransi atas dan bawah atas variabilitas kinerja supply chain.

Umumnya metode pengumpulan data dan informasi mengenai risiko, penyebab terjadinya risiko, dan dampak risiko terhadap kinerja supply chain sebagai berikut: wawancara, *focus group discussion*, dan metode Delphi.

Setelah potensi risiko supply chain berhasil diidentifikasi, langkah selanjutnya adalah analisis risiko. Risiko yang telah diidentifikasi perlu dianalisis. Analisis risiko ini mencakup aktivitas:

- 1 Mengukur risiko;
- 2 Menentukan tingkat probabilitas peristiwa risiko;
- 3 Menentukan konsekuensi risiko.

Risiko perlu diukur dengan baik. Ada dua pendekatan dalam mengukur risiko. Kualitatif dan kuantitatif. Kedua pendekatan tersebut saling melengkapi. Pendekatan kualitatif diperlukan untuk memberikan "kedalaman analisis" dalam mendeskripsikan risiko, penyebab risiko, peluang terjadinya peristiwa, dan konsekuensi risiko terhadap kinerja supply chain.

Analisis risiko dengan menggunakan pendekatan kualitatif, setidaknya memberikan deskripsi kualitatif atas suatu risiko :

- karakteristik risiko – dengan penjelasan kualitatif mengenai risiko;
- konsekuensi risiko – dengan pandangan kualitatif mengenai potensi kerugian dan keuntungan terhadap kinerja supply chain dan organisasi secara keseluruhan;
- peluang terjadinya peristiwa risiko – memberikan pandangan secara subyektif peluang peristiwa risiko dan tingkat materialitas risiko;
- lingkup risiko – area atau cakupan yang diperkirakan akan dipengaruhi risiko, seperti material, delivery, biaya, layanan, dan lain-lain;
- penanggung jawab risiko dan bagaimana pengendalian risiko dilakukan;
- *stakeholders* – para pihak, orang-orang yang diperkirakan terdampak risiko, dan harapan atau aspirasi mereka terhadap pengelolaan risiko;
- sasaran – apa sasaran pengelolaan risiko yang akan dicapai?;
- keterkaitan risiko lainnya;
- perubahan operasi – yang mungkin akan dilakukan untuk mitigasi dampak risiko;
- metode dan teknik pengelolaan risiko yang saat ini digunakan, tingkat keberhasilan, dan saran perbaikan, dan kebijakan baru yang telah dikembangkan.

Ada beberapa teknik pengukuran risiko dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Namun, inti dari pengukuran risiko secara kuantitatif adalah: (1) penghitungan tingkat probabilitas terjadinya peristiwa, dan (2) implikasi peristiwa terhadap risiko supply chain.

Kedua dimensi pengukuran risiko secara kuantitatif tersebut, dalam statistika tercermin sebagai nilai yang diharapkan dari probabilitas suatu peristiwa (*expected value of event*). Cara mengukurnya ditunjukkan contoh seperti ini. Peluang terjadinya keterlambatan *delivery* misalnya 10%, sementara biaya *delivery* Rp20 juta, maka *expected value of a delay* = $0,1 \times \text{Rp}20.000.000 = \text{Rp}2.000.000$.

Kita dapat mengelompokkan probabilitas peristiwa menjadi:

Probabilitas	Nilai probabilitas	Klasifikasi
Impossible	0	Tidak akan pernah terjadi
Low	> 0 s.d 0,25	Kemungkinan kecil terjadi
Medium	> 0,25 s.d 0,75	Biasanya akan terjadi
High	0,75 s.d < 1,0	Kemungkinan besar terjadi
Certain	1,0	Pasti akan terjadi

Sumber: Waters (2007)

Risiko perlu segera direspon. Ada beberapa cara untuk merespon risiko (Waters, 2007) :

- 1 Mengabaikan atau menerima terjadinya risikonya.
- 2 Mengurangi probabilitas peristiwa berisiko.
- 3 Mengurangi atau membatasi konsekuensi risiko.
- 4 Memindahkan, berbagi, atau membelokkan risiko.
- 5 Menyiapkan rencana cadangan.
- 6 Beradaptasi dengan risiko.
- 7 Menolak peristiwa yang menyebabkan risiko.
- 8 Pindah ke kondisi atau cara yang sama sekali baru.

Ilustrasi sederhana berikut sangat mudah untuk menggambarkan respon risiko dari berbagai alternatif. Anda ingin menyeberang jalan pada saat jalan raya sangat sibuk. Apa yang akan anda lakukan? Anda perlu mengidentifikasi risiko utama bila menyeberang: kemungkinan anda akan tertabrak mobil. Sangat berisiko bukan? Untuk merespon risiko tertabrak mobil, anda dapat melakukan :

- 1 Mengabaikan atau menerima apa adanya terjadinya risiko, dengan menutup kedua mata anda, lalu anda menyeberang. Saran saya, jangan pernah dicoba!;
- 2 Mengurangi peluang terjadinya risiko tertabrak, dengan cara bergerak secara perlahan, atau anda bersabar untuk menyeberang ketika jalanan sudah tidak lagi ramai kendaraan;
- 3 Mengurangi atau membatasi konsekuensi risiko. Dengan cara apa? Tentu anda bisa menggunakan pakaian alat pelindung diri untuk memastikan anda "tidak apa-apa" bila tertabrak mobil;
- 4 Memindahkan, berbagi, atau bahkan membelokkan risiko. Supaya anda aman, anda bisa mengajak seseorang untuk bersama menyeberang jalan;
- 5 Menyiapkan rencana cadangan. Ini mungkin agak berlebihan. Tapi cara ini akan mengurangi dampak risiko bila anda tertabrak mobil. Sebelum anda menyeberang, anda perlu menelpon layanan ambulan darurat, untuk memastikan anda segera tertolong bila terjadi kecelakaan;
- 6 Beradaptasi dengan risiko. Anda perlu berlatih dan membiasakan menghindari tertabrak mobil agar anda lebih gesit untuk menghindari tertabrak mobil;
- 7 Menolak peristiwa yang menyebabkan risiko. Anda mengajak untuk kampanye melarang menyeberang pejalan kaki di jalan raya.
- 8 Pindah ke kondisi atau cara yang sama sekali baru. Bila anda tetap tidak mau berisiko, anda tidak perlu menyeberang jalan atau anda gunakan jembatan penyeberangan.

Bagaimana penerapan respon atau pencegahan terjadinya risiko di manajemen supply chain? Waters (2007) memberikan cara atau inisiatif strategik yang dapat anda lakukan untuk merespon risiko supply chain, antara lain :

- selalu melakukan perbaikan atau penyesuaian desain supply chain dengan perkembangan lingkungan organisasi,
- mengurangi variabilitas,
- menjaga stock yang cukup,
- menambah kapasitas,
- meningkatkan fleksibilitas dan kegesitan,
- memperbaiki perencanaan dan peramalan permintaan,
- meningkatkan kolaborasi,
- penilaian vendor,
- memproduksi produk sesuai pesanan (*make to order*),
- mempertimbangkan keputusan "*make-or-buy*",
- menyederhanakan rentang variasi produk, keputusan *outsourcing* atau kontrak 3PL, dan
- penggunaan asuransi.

Logistik dan supply chain merupakan aktivitas yang sangat kompleks. Banyak melibatkan berbagai pihak. Karenanya, sangat rentan terhadap risiko.

Risiko perlu dikelola. Peristiwa yang akan terjadi di masa depan tidak ada yang pernah tahu pasti. Dampak kerugian dari peristiwa perlu dimitigasi. Pengelolaan risiko, setidaknya mencakup identifikasi risiko, pengendalian risiko, dan respon terhadap risiko.

Pemahaman yang baik mengenai manajemen risiko, sangat diperlukan untuk pengelolaan risiko logistik dan supply chain. Para manajer perlu membiasakan "bersahabat" dan bekerja dengan risiko.

REFERENSI

Manners-Bell, John., *Supply Chain Risk: Understanding Emerging Threats to Global Supply Chains*, KoganPage, 2014
Waters, Donald., *Supply Chain Risk Management: Vulnerability and Resilience in Logistics*, KoganPage, 2007



Muslan, Ketua Umum Asdeki

TATA ULANG LOKASI DEPO PETI KEMAS

Teks: Abdul Wachid / Foto: Dok. Asdeki

Pada Musyawarah Nasional (Munas) III Asdeki di Bali 10 November 2018 lalu, Muslan terpilih untuk kedua kalinya sebagai Ketua Umum Asosiasi Depo Kontainer Indonesia periode 2018 – 2023. Periode ini dinilai memiliki tantangan baru seiring era Industri 4.0 dan munculnya persoalan lain, seperti semakin gemuknya industri depo peti kemas akibat semakin banyak perusahaan asing yang meramaikan persaingan usaha.

Persoalan lain, para pebisnis depo peti kemas kini harus beradaptasi dengan Peraturan Menteri Perhubungan Nomor 53 tahun 2018 tentang Kelaikan Peti Kemas dan Berat Kotor Peti Kemas Terverifikasi. Belum lagi masalah penataan ulang lokasi depo peti kemas agar tidak menimbulkan kemacetan yang menghambat arus barang dari pelabuhan ke kawasan industri atau sebaliknya.

Asosiasi yang beranggotakan 93 perusahaan depo peti kemas di delapan provinsi ini tengah mempersiapkan beragam solusi permasalahan di atas. Lantas, apa saja yang dilakukan Asdeki untuk menghadapi persaingan dengan perusahaan asing? Konsep apa yang ditawarkan guna menata ulang kawasan depo peti kemas? Berikut petikan wawancara **TruckMagz** dengan Muslan, Ketua Umum Asdeki 2018 – 2023.



Bagaimana kondisi terkini Asdeki setelah Anda terpilih kembali menjadi ketua umum?

Terkini, para pengusaha depo peti kemas sedang menghadapi persaingan bisnis tak hanya antarpengusaha lokal tapi juga asing. Sekarang depo kontainer asing di Jakarta saja ada sekitar 40-60 persen. Mereka pun akan terus 'melebar' hingga ke wilayah lainnya di Indonesia. Kami minta supaya para pengusaha depo peti kemas dalam negeri kompak. Ada standardisasi layanan maupun tarif, maksudnya tidak *dumping* dan mesti sama-sama melawan masuknya asing.

Dari sisi modal, mereka pasti lebih besar dan jaringannya pun lebih luas. Modal yang kuat membuat mereka berani bersaing dalam hal tarif. Sekarang pun tarifnya sudah hancur-hancuran. Pemerintah perlu turun tangan menstabilkan kondisi dan tarif ini. Jika kondisi ini terus dibiarkan, lama-lama pengusaha depo nasional bisa habis.

Selain sorotan terhadap keberadaan perusahaan asing, apa yang menjadi pekerjaan rumah Asdeki saat ini?

Sekarang Asdeki menyoroti tantangan era 4.0 tentang penggunaan teknologi sebagai cara melakukan efisiensi dan perbaikan layanan. Kini, kami tengah mengembangkan solusi untuk membantu importir menekan biaya logistik mereka, lewat aplikasi yang bekerja secara *real time* dalam pengecekan kontainer kosong di depo. Ini dapat mengurangi biaya yang selama ini dikeluhkan importir. Mereka tak perlu lagi pergi ke kantor depo atau sebaliknya. *Transport cost* itu akan hilang.

Apa yang mendasari Asdeki mengembangkan teknologi tersebut?

Kami tahu importir mengeluh karena masih diwajibkan menaruh uang jaminan peti kemas untuk mengambil dokumen *delivery order* (do) di perusahaan pelayaran. Jaminan sebagai pengganti atau klaim kerusakan kontainer milik perusahaan pelayaran. Uang jaminan itu diterima oleh perusahaan *shipping* – yang hampir seluruhnya merupakan asing – dan dikirimkan ke pusat di luar negeri. Sayangnya, uang itu jarang kembali ke importir.

Sikap Asdeki soal Peraturan Menteri Perhubungan Nomor 53 tahun 2018 tentang Kelaikan Peti Kemas dan Berat Kotor Peti Kemas Terverifikasi?

Soal Peraturan Menteri Perhubungan Nomor 53 tahun 2018 tentang Kelaikan Peti Kemas dan Berat Kotor Peti Kemas Terverifikasi. Kami dukung kebijakan ini, tetapi baiknya dilaksanakan di depo bukan di area pelabuhan.

Sebenarnya seberapa vital keberadaan depo peti kemas bagi kelancaran arus barang di pelabuhan?

Depo peti kemas kosong menjadi bagian penting dalam rantai pasok logistik ke pelabuhan nasional. Depo menjadi bagian dari fasilitas penyimpanan dan perawatan infrastruktur logistik untuk mendukung kecepatan bongkar muat kontainer. Perusahaan pelayaran dan pemilik barang sangat terbantu adanya depo peti kemas.

Jika tidak ada usaha ini, kontainer kosong itu mau disimpan di mana? Sekarang pun demi mendukung kelancaran arus barang di pelabuhan, beberapa anggota Asdeki bahkan memberikan layanan 24 jam 7 hari kerja. Berdasarkan data kami, ada sekitar 16 juta boks kontainer yang beroperasi di Indonesia. Dari jumlah itu, untuk menopang kegiatan pengapalan ekspor impor sekitar 75% sedangkan domestik 25%. Mayoritas kontainer beredar dari dan ke Pelabuhan Tanjung Priok, sekitar 65%.

Bagaimana pandangan Asdeki melihat tata kelola pelabuhan saat ini, terutama peran depo peti kemas?

Memang untuk mencapai titik efisiensi harus ditata ulang pola letak maupun kerja sama depo, termasuk pelabuhan dan menyangkut masalah akses jalan. Terkait lalu-lintas atau transportasi itu ranahnya Organda atau Aprindo, tetapi barang (kontainer) yang diangkut keduanya milik anggota Asdeki. Di sini diperlukan sinkronisasi.

Bicara mengenai infrastruktur jalan, memang yang memadai itu hanya di kota-kota tertentu yang dianggap memenuhi kriteria, misalnya di pelabuhan kota-kota besar saja. Di tempat-tempat lain belum ideal. Artinya, masih banyak yang harus diperbaiki apalagi terkait akses tol langsung ke pelabuhan.

Menurut Asdeki tata lokasi depo peti kemas di area pelabuhan apa sudah ideal?

Catatan kami, ada sekitar 30 depo kontainer di luar area pelabuhan Tanjung Priok. Soal usulan relokasi depo kontainer ke kawasan industri, kami menilai justru lebih efektif mendekatkan depo kontainer dengan garasi truk. Jika perlu, depo kontainer dan garasi truk berada di lokasi yang sama.

Depo tidak harus dekat dengan pelabuhan, itu bukan syarat mutlak. Yang terpenting, letak depo kontainer dengan garasi truk. Boleh berdekatan atau di satu lokasi sehingga tidak perlu lagi truk keluar garasi hanya untuk ambil kontainer di depo. Hanya membuang waktu dan solar.

Bagaimana dengan konsep depo peti kemas yang berada di satu lokasi kawasan industri?

Konsep ini sebenarnya cukup efisien untuk kontainer eks impor, sebab pihak *trucking* cukup menitipkan kontainer tersebut ke depo yang tersedia di kawasan industri atau dekat kawasan industri. Tanpa perlu lagi menempuh jarak jauh untuk menitipkan kontainer tersebut ke depo kontainer di area pelabuhan. Jadi para pengusaha depo yang sekarang masih mengandalkan Tanjung Priok harus mulai berpikir untuk membangun depo-depo *buffer* di kawasan industri.



Perusahaan tidak harus membangun depo kontainer sendiri-sendiri di kawasan industri. Mereka, bisa berkolaborasi dengan difasilitasi asosiasi, pemerintah daerah, dan pengembang. Dengan demikian, depo kontainer yang berada di kawasan industri tersebut bisa digunakan secara bersama oleh perusahaan yang tergabung dalam asosiasi.

Sebenarnya konsep ini sudah ada sejak sepuluh tahun lalu dan sudah saya sampaikan ke pihak kawasan berikat. Sayangnya, belum ada realisasi. Wajar, beberapa pihak menilai susah terwujud karena sesama pengusaha depo masih bersaing.

Rencana berikut Asdeki jika konsep tersebut bisa terlaksana?

Apabila hal ini bisa dilaksanakan, tentunya Asdeki perlu dukungan dari pihak pelayaran. Kami yakin mereka akan menyetujui, sebab tujuan konsep ini jelas menguntungkan semua pihak. Dari pihak pemerintah diuntungkan karena jalan tidak macet lagi, kemudian lalu-lintas barang di pelabuhan lebih lancar. Pengusaha pun bisa berkerja lebih efisien dan praktis. Pengguna jasa pun diuntungkan karena biaya pasti turun.

Kami sudah komunikasikan ke asosiasi lain, seperti Aprindo, Mereka sepaham dengan konsepnya. Hanya *follow up* masalah lahan. Ini *kan* harus berbicara dulu dengan pemilik kawasan industri, seperti Jababeka, Cikarang Dry Port, atau lainnya.

Di luar pulau Jawa, kawasan mana yang dinilai Asdeki akan berkembang sektor industri pelabuhannya termasuk depo peti kemasnya?

Kita tahu ada Kawasan Perdagangan Bebas dan Pelabuhan Bebas Batam, Bintan, dan Karimun (BBK) di Kepulauan Riau yang punya potensi besar dalam bidang transportasi logistik laut. Kepulauan Riau ini punya ribuan pulau dengan letak geografis yang strategis berdekatan dengan negara tetangga maju seperti Singapura, Penang, Port Klang, dan Johor di Malaysia.

Terletak di jalur perdagangan internasional Selat Malaka sebagai penghubung Asia Timur, Tengah dan Eropa. Kepulauan Riau berpeluang jadi hub antarkawasan di Indonesia khususnya bagian timur, barat dan negara-negara di kawasan Asia Tenggara. Apalagi, kawasan BBK telah memiliki infrastruktur yang baik serta memiliki pelabuhan.



Data Gaikindo

Diolah oleh: Antonius Sulistyo

Wholesales Pick Up [Light Commercial Vehicle/LCV GVW < 5 ton]

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	SUZUKI	48370	39.60%
2	DAIHATSU	33564	27.48%
3	MITSUBISHI MOTORS	28634	23.44%
4	ISUZU	6215	5.09%
5	TOYOTA	3038	2.49%
6	DFSK	1701	1.39%
7	TATA MOTORS	443	0.36%
8	CHEVROLET	124	0.10%
9	HYUNDAI	65	0.05%
	TOTAL PENJUALAN	122154	100.00%

Wholesales Double Cabin [Light Commercial Vehicle/LCV GVW < 5 ton]

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI MOTORS	5676	51.72%
2	TOYOTA	4655	42.41%
3	NISSAN	338	3.08%
4	ISUZU	305	2.78%
5	MAZDA	1	0.01%
	TOTAL PENJUALAN	10975	100.00%

Wholesales Light-Duty Truck / GVW 5-10 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI FUSO	33035	56.41%
2	ISUZU	12502	21.35%
3	HINO	12200	20.83%
4	TOYOTA	734	1.25%
5	TATA MOTORS	90	0.15%
6	FAW	5	0.01%
	TOTAL PENJUALAN	58566	100.00%

Wholesales Medium-Duty Truck / GVW 10-24 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI FUSO	2680	38.4%
2	HINO	2368	34.0%
3	ISUZU	1722	24.7%
4	UD TRUCKS	200	2.9%
5	FAW	2	0.0%
6	SCANIA	0	0.0%
7	TATA MOTORS	2	0.0%
	TOTAL PENJUALAN	6974	100.00%

Wholesales Heavy-Duty Truck / GVW >24 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	HINO	11928	66.7%
2	MITSUBISHI FUSO	2315	12.9%
3	UD TRUCKS	1945	10.9%
4	ISUZU	834	4.7%
5	SCANIA	386	2.2%
6	FAW	248	1.4%
7	TATA MOTORS	192	1.1%
8	MAN TRUCK	32	0.2%
	TOTAL PENJUALAN	17880	100.00%

PRODUKSI PICKUP, DOUBLE CABIN DAN TRUK DI INDONESIA TAHUN 2019

NO	KATEGORI	BULAN											TOTAL PRODUKSI
		JAN	FEB	MAR	APR	MEI	JUNI	JULI	AGUST	SEPT	OKT	NOV	
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	12665	6730	15163	10318	10894	6941	13849	13043	14392	14521	14449	132965
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	7126	7065	6852	5046	4358	3341	5278	5231	5193	5538	6197	61225
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	668	937	759	712	586	426	607	630	598	591	466	6980
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	2526	2012	1803	1350	1201	825	1430	1085	939	1285	1081	15537
	TOTAL PRODUKSI	22985	16744	24577	17426	17039	11533	21164	19989	21122	21935	22193	216707

WHOLESALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI - NOVEMBER 2019

NO	KATEGORI	JANUARI - NOVEMBER 2019	JANUARI - NOVEMBER 2018	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	122154	133297	-11143	-8%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	10975	14668	-3693	-25%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	58566	70751	-12185	-17%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	6974	6631	343	5%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	17880	26910	-9030	-34%

RETAIL SALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI - NOVEMBER 2019

NO	KATEGORI	JANUARI - NOVEMBER 2019	JANUARI - NOVEMBER 2018	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	122136	129627	-7491	-6%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	11220	14138	-2918	-21%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	57796	67862	-10066	-15%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	6668	6845	-177	-3%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	17803	26575	-8772	-33%

PRODUKSI BERDASARKAN KATEGORI JANUARI - NOVEMBER 2019

NO	KATEGORI	JANUARI - NOVEMBER 2019	JANUARI - NOVEMBER 2018	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	132965	153644	-20679	-13%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	0	0	0	0%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	61225	75292	-14067	-19%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	6980	9617	-2637	-27%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	15537	24381	-8844	-36%



Ekspor Isuzu Traga Sasar 20 Negara

Teks & Foto: Antonius Sulistyio



PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAM), selaku agen pemegang merek kendaraan Isuzu di Indonesia, secara resmi melakukan ekspor perdana Isuzu Traga. Produk baru IAM ini berada di segmen *pick up medium cab over* dengan volume silinder 2.499 cc. Ekspor Traga *batch* pertama ini dilepas secara langsung oleh Presiden Joko Widodo di IAM Karawang Plant Jawa Barat pada 12 Desember 2019.

Pada kesempatan tersebut, Presiden Joko Widodo mengapresiasi langkah ekspor IAM karena sejalan dengan komitmen pemerintah Indonesia untuk meningkatkan ekspor dan menurunkan impor. "Fokus kerja pemerintah sekarang adalah mengurangi impor dan menambah ekspor untuk menekan defisit neraca perdagangan. Jika ekspor terus dikejar, saya yakin *current account* dan neraca perdagangan kita akan surplus. Ini yang diharapkan pemerintah," kata Presiden.

Presiden Joko Widodo menjelaskan bahwa pemerintah menargetkan bisa mengatasi *current account deficit* (defisit transaksi berjalan) dalam jangka waktu empat hingga lima tahun, dan sektor otomotif diharapkan mampu berkontribusi besar untuk mencapai target tersebut. "Sehingga Indonesia bisa menjadi *production hub* otomotif untuk diekspor ke semua negara," ujarnya.

Pada tahap awal, ekspor Isuzu Traga ditargetkan mencapai 6.000 unit sampai dengan akhir 2020, dengan potensi nilai ekspor sebesar USD 66 juta per tahun. Presiden berharap angka tersebut menjadi salah satu titik tolak peningkatan daya saing industri otomotif Indonesia. "Saat ini ekspor hanya ke Filipina dan saya harap jumlah tersebut akan terus bertambah paling tidak hingga tiga tahun mendatang dengan sasaran 20 negara di Asia Tenggara, Timur Tengah, Amerika Latin, hingga Afrika," katanya lagi.

Terkait tingkat komponen dalam negeri (TKDN), Presiden Direktur PT Astra Internasional Tbk. Priyono Sugiarto menjelaskan bahwa setiap unit Traga yang diekspor memiliki kandungan lokal sebesar 53,5 persen. "Saat ini tingkat TKDN ini sudah dipenuhi Traga, padahal usianya baru satu setengah tahun dan kami juga langsung melakukan ekspor. Saya harap, defisit negara dapat menyempit dengan langkah ini, dan ekspor otomotif secara tahunan mampu meningkat dari delapan miliar dolar AS," ujar Priyono.

Iveco 682 6x4 Target Terjual 100 Unit di Segmen Baru Nikel

Teks & Foto: Antonius Sulistyio

Kebijakan pemerintah Indonesia yang melarang ekspor bijih nikel (*nickel ore*) dengan kadar di bawah 1,7 persen mulai 1 Januari 2020, menjadi angin segar bagi PT Chakra Jawa. Pasalnya, secara persentase, permintaan untuk varian Iveco 682 6x4 sebagai andalan Chakra Jawa di segmen ini mengalami peningkatan permintaan cukup signifikan. "Naiknya 30 persen pada September-Oktober 2019 dibandingkan periode yang sama tahun lalu. Artinya, sampai dengan akhir tahun ini masih punya harapan lagi di nikel, karena tahun lalu kami *mostly* jualnya ke tambang batu bara dan sekarang sudah mulai ada pergeseran pasar," kata Rudhi Wibawa Rusadhi, *Commercial Division Head* PT Chakra Jawa, *exclusive distributor* Iveco di Indonesia.

Rudhi mengatakan bahwa pihaknya optimistis untuk segmen pasar nikel tahun 2020 bisa memberikan harapan untuk terciptanya *demand* baru. "Kalau melihat tahun 2019, kami sudah ada kenaikan untuk nikel sebesar 30 persen. Tahun 2020 untuk pasar nikel kami targetkan untuk produk Iveco 682 6x4 min-



Truck Campaign Fuso 2019 Cetak PO Lima Ribu Unit Lebih

Teks: Antonius Sulisty • Ilustrasi Foto: KTB



PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB), selaku distributor resmi truk Mitsubishi di Indonesia dari Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation (MFTBC), menutup rangkaian program Truck Campaign 2019 di Makassar Sulawesi Selatan. Sebanyak 32 acara telah digelar dalam program tersebut hampir di seluruh Indonesia dengan pencapaian fantastis.

Program yang diadakan selama November-Desember 2019 ini melibatkan 10.000 konsumen. KTB menerima *purchase order* (PO) sebanyak 5.353 unit pesanan truk Mitsubishi Fuso selama periode tersebut. Truck Campaign merupakan program tahunan KTB bersama dealer resmi Mitsubishi Fuso sebagai bentuk apresiasi kepada konsumen untuk terus menjalin hubungan bisnis dan bersinergi dengan baik.

Selain pemesanan unit kendaraan, KTB juga menerima pemesanan layanan purnajual berupa suku cadang kendaraan, yaitu sebanyak 82.000 suku cadang yang terdiri dari *fast moving* dan *slow moving parts*. Layanan purnajual ini turut berkontribusi cukup besar terhadap kinerja penjualan Mitsubishi Fuso.

Head of PR & CSR Department KTB, Dony Hermawan mengatakan bahwa performa penjualan di segmen kendaraan niaga sepanjang 2019 menurun hingga 18 persen, yang dialami oleh seluruh industri otomotif Indonesia. "Namun, Mitsubishi Fuso selama Januari-November 2019 tetap memimpin pasar dengan dominasi pangsa pasar 44,7 persen. Capaian selama Truck Campaign diharapkan dapat mendorong performa penjualan jelang tutup tahun 2019. Tren selama tahun 2019 menunjukkan peningkatan pada semester kedua dibandingkan semester pertama, sehingga diharapkan peningkatan ini dapat terus berlanjut di tahun 2020," kata Dony.

Truck Campaign kali ini juga menjadi ajang sosialisasi produk Fighter yang merupakan produk terbaru Mitsubishi Fuso, dengan *brand ambassador* Mitsubishi Fuso Iwan Fals yang terkenal dengan sosoknya yang membumi dengan para pengemudi truk. "Sosialisasi produk Fighter selama Truck Campaign mendapat respons positif dari konsumen. Inilah produk yang sudah dinantikan konsumen Mitsubishi Fuso dalam menjawab kebutuhan bisnis mereka. Antusiasme konsumen terhadap produk terbaru ini terlihat dari daftar pemesanan kendaraan selama periode Truck Campaign 2019, yang menyentuh angka lebih dari 500 unit (khusus wilayah Makassar dan sekitarnya)," ujar dia.



imal bisa terjual 100 unit, karena sampai dengan akhir tahun 2019 bisa terjual sampai 40-an unit khusus untuk segmen nikel. Target ini cukup *challenge* buat kami karena hampir dua kali lipat dari pencapaian tahun 2019," ujar dia.

Menurut Rudhi, saat ini sudah ada 11 *smelter* yang telah beroperasi dan tahun depan akan ada enam *smelter* lagi yang akan beroperasi. "Pasti akan ada peningkatan permintaan terhadap *nickel ore*-nya. Kalau ada peningkatan permintaan terhadap *nickel ore*, maka akan membutuhkan truk. Tentunya secara spesifikasi kendaraan yang dibutuhkan berbeda dengan tambang batu bara, mengingat dari sisi harga komoditas antara batu bara dengan nikel juga sangat berbeda. Sehingga berpengaruh terhadap kebutuhan armada angkutannya," kata dia.

Untuk pasar nikel, tutur Rudhi, Chakra Jawara bermain di kategori kelas *Japanese truck* tetapi dengan GVW di rentang 24 ton ke atas, lantaran masih butuh *payload* besar untuk di tambang nikel. "Kami *propose*-nya dengan harga kelas truk Jepang yaitu dengan Iveco 682, bukan dengan Iveco Trakker. Dalam hal ini kami menawarkan varian Iveco 682 yang 6x4 340 *horsepower*.

Selama ini, varian ini dipakainya banyak di tambang batu bara. Namun, dalam tiga bulan terakhir ini banyak prospek dari tambang nikel sehingga kami mulai konsentrasi di situ," ujar Rudhi.

Saat ini, kata Rudhi IGI, Chakra Jawara tengah mempersiapkan satu layanan pendukung yang baru di Kendari (Sulawesi Tenggara) untuk melayani para *customer* di segmen nikel yang kini telah memberikan PO ke pihak Chakra Jawara, baik *customer* dari Konawe (Sulawesi Tenggara) maupun dari Morowali (Sulawesi Tengah).

"Dalam hal ini kami akan mendekatkan fasilitas pendukung kami di sana, kami akan siapkan servis dan *spare parts* di Kendari. Kami serius untuk bisa menyiapkan layanan *aftersales* di Kendari karena kami banyak mendapatkan beberapa prospek dari segmen nikel ini dari daerah Kendari, Halmahera (Maluku Utara), dan dari daerah Konawe yang secara geografis memang ketiganya merupakan lumbung dari nikel," kata Rudhi.



Anjelo

BISA BANDINGKAN HARGA DAN DURASI KIRIM

Teks: Abdul Wachid / Foto: Dok. Anjelo



Pada pengujung tahun 2019 satu lagi lahir *startup* logistik. Namanya Anjelo. Memosisikan sebagai agregator logistik, Anjelo menawarkan beragam layanan meliputi *last mile delivery*, kargo via udara maupun laut, layanan kepabeanan hingga pergudangan. Semua layanan di atas ditawarkan dengan kemudahan pengguna untuk membandingkan harga dan durasi pengiriman.

"Para pelaku bisnis memiliki banyak sekali pilihan jasa pengiriman, tetapi mereka tidak tahu apakah pilihannya sudah tepat atau belum. Lewat Anjelo mereka bisa membandingkan harga maupun durasi waktu dari beberapa jasa pengiriman sekaligus hanya dalam satu *platform*," kata Oky Kurniawan, Co-Founder Anjelo.

Ia mengatakan bahwa target pasar yang disasar Anjelo dua segmen sekaligus, yakni *business to business* (B2B) maupun *customer to customer* (C2C). Semua mitra perusahaan logistik yang tergabung dalam telah melalui verifikasi dan dapat dilacak dalam operasionalnya melalui aplikasi dan situs web Anjelo

Oky berharap kehadiran Anjelo mewarnai industri logistik dapat menekan biaya operasional melalui pemilihan jasa logistik yang tepat. "Kami tatap tahun 2020 dengan penuh optimisme, diharapkan mampu mencapai target 200 ribu transaksi. Kita coba angkat dulu, sambil melihat *market-nya*,"pungkasnya.

Circle of Logistics

BELAJAR PRAKTIK PENERAPAN LOGISTIK

Teks: Abdul Wachid / Foto: Dok. Pribadi

Indonesia menghadapi persoalan masih tingginya biaya logistik dan beberapa permasalahan logistik kerap muncul berulang. Seperti kelangkaan beberapa jenis komoditas pokok di beberapa daerah di Indonesia dan fluktuasi harga komoditas pokok yang turut memberikan andil penyumbang inflasi.

Beragam masalah di atas melatarbelakangi Zaroni, Senior Consultant Supply Chain Indonesia menulis buku berjudul *Circle of Logistics*. Buku setebal 483 halaman ini berisi tentang strategi logistik dibangun untuk meningkatkan daya saing organisasi, perusahaan, dan bangsa dan mengoperasikan logistik untuk mencapai kinerja logistik yang unggul. Pembaca juga bisa belajar dari praktik-praktik terbaik logistik.

"Nyaris tiada keseharian tanpa aktivitas logistik. Logistik hadir dalam lingkaran keseharian kita, baik dalam kegiatan sosial, bisnis, militer, *event*, maupun bantuan kemanusiaan. Misi dari aktivitas logistik adalah membuat kehidupan berjalan normal, tanpa ada masalah sehingga orang-orang dapat melaksanakan peran dan aktivitasnya dalam kehidupan," ujar Zaroni menjelaskan.

Ia membagi isi buku ke dalam tiga bagian. Pertama, strategi logistik yang menyampaikan strategi logistik, penciptaan nilai melalui strategi logistik, strategi logistik untuk peningkatan pelayanan

CIRCLE
MEMAHAMI

Hampir tidak
mungkin, tanpa
logistik, dunia
ini dapat ber-
fungsi. Oleh
sebab itu, logis-
tik adalah salah
satu elemen yang
penting dalam
kehidupan kita.
Buku ini membahas
tentang logistik
dalam kehidupan
sehari-hari, mulai
dari transportasi
sampai dengan
distribusi barang
ke rumah kita.

Lahir dari peng-
alaman sebagai
manajer logistik,
Zaroni ingin men-
yampaikan pesan
penting bahwa logis-
tik adalah bagian
yang tidak terpisahkan
dari kehidupan kita.

PRAKTIK PENER-
APAN LOGISTIK
Zaroni, Pribadi
483 halaman, Rp
120.000, 2019, 13
www.pribadi.co.id

Mostrans

TRUCKING ONLINE PERTAMA PRODUK KESEHATAN

Teks: Abdul Wachid / Foto: Dok. Enseval

PT Enseval Putera Megatrading Tbk. (Enseval) anak usaha dari PT Kalbe Farma Tbk. (Kalbe) meluncurkan Mostrans, platform transportasi digital yang beefokus pada produk-produk kesehatan. Aplikasi ini menghubungkan ekosistem rantai pasok produk kesehatan antara perusahaan transportasi dengan pemilik barang. Mostrans akan mengintegrasikan dari *offline* ke *online* antara perusahaan transportasi dan pemilik barang yang memiliki kebutuhan jasa pengiriman untuk produk kesehatan.

"Enseval terus berinovasi dalam bidang teknologi digital dengan membentuk model bisnis baru yang relevan terhadap tantangan era digital saat ini. Melalui Mostrans kami ingin membangun *health-care supply chain digital eco-system* dengan memberikan layanan transportasi yang berkualitas," kata Djonny Hartono, President Director PT Enseval Putera Megatrading Tbk.

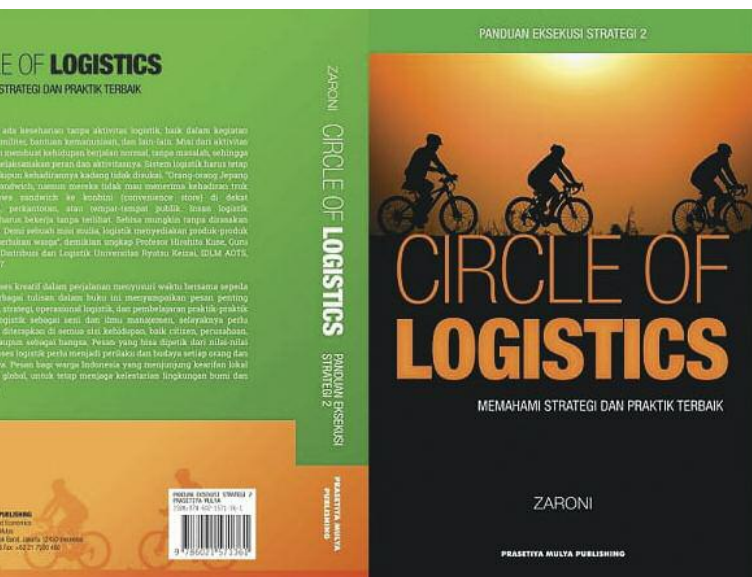
Menurut dia, dengan menggunakan Mostrans, pemilik barang akan mudah memesan truk dan cepat, sekaligus dapat memantaunya secara visual serta *realtime*. Pengiriman disesuaikan dengan standar produk kesehatan dan barang dapat dikirimkan secara sistem konsolidasi bagi transporter. Masing-masing akan berpeluang mendapatkan pelanggan baru.

Sementara itu, dari sisi pengemudi, Mostrans bisa memonitor aktivitas pengemudi yang terjadwal dalam aplikasi. Hal ini akan mempermudah pengemudi untuk memilih prioritas pengiriman berdasarkan sistem. Mostrans juga memberikan beberapa solusi lain bagi perusahaan transportasi dan pemilik barang, antara lain *Software as a Service (SaaS)*, *Marketplace* dan *Supply Chain Financing*.



Lewat SaaS, Mostrans mencoba membantu mitranya dalam bertransformasi digital agar tetap relevan dalam menghadapi tantangan era industri 4.0. Pada Marketplace Mostrans, salah satu keunggulannya adalah konsolidasi pengiriman dari beberapa pemilik barang agar mendapatkan biaya pengiriman lebih kompetitif dan waktu pengiriman lebih singkat.

Selanjutnya, Supply Chain Financing, Mostrans memberikan solusi bagi mitra perusahaan transportasi melalui penyediaan fasilitas modal kerja. "Agar dapat terus memberikan solusi bagi mitra kami, Mostrans akan mengembangkan fitur-fitur yang terdapat di dalam aplikasi sesuai kebutuhan pengguna dan perkembangan teknologi," ucap Berty Argiyantari, Deputy Director Logistics PT Enseval Putera Megatrading.



pelanggan dan strategi logistik untuk daya saing negara. Bagian kedua, bagaimana mengoperasionalkan strategi logistik, seperti mengelola *inventory*, *omni-channel*, *order fulfillment*, distribusi, pengelolaan transportasi, pergudangan, pengepakan, mengukur kinerja gudang, dan bagaimana mengoptimalkan truk.

Pada bagian ketiga, pembaca dapat belajar praktik-praktik penerapan logistik dalam organisasi dan membangun budaya logistik. Di sini penulis mengarahkan pembaca untuk bersama melakukan pemetaan tren logistik dan *supply chain* terkini dan pada masa mendatang seperti *internet of things*, *big data*, *cloud logistics*, *augmented reality*, *3D printing*, *robotic & automation*, dan *self-drive vehicle*.

"Harapan saya sederhana, semoga buku ini mampu memberikan manfaat bagi pembaca, sehingga penulis bersama para pembaca memiliki kesadaran kolektif untuk memperbaiki logistik Indonesia, sesuai perannya, baik dari perubahan kecil sampai perubahan besar, dan menerapkan praktik-praktik terbaik," katanya.



Indeks Harga Truk Bekas

MERЕК	TIPE	TAHUN	RENTANG HARGA
Hino 300	Dutro 130 MD	2009	Rp 90 juta-95 juta
Hino 300	Dutro 130 HD	2009	Rp 95 juta-100 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2010	Rp 95 juta-100 juta
Hino 300	Dutro 110 SDL	2010	Rp 115 juta-120 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2011	Rp 105 juta-110 juta
Hino 300	Dutro 110 LD	2011	Rp 110 juta-115 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2011	Rp 120 juta-130 juta
Hino 300	Dutro 130 HD	2011	Rp 135 juta-145 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2012	Rp 135 juta-145 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2013	Rp 135 juta-140 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2013	Rp 145 juta-155 juta
Hino 300	Dutro 110 LD	2013	Rp 130 juta-140 juta
Hino 300	Dutro 130 HD	2013	Rp 200 juta-215 juta
Hino 300	Dutro 110 SDL	2014	Rp 135 juta-140 juta
Hino 300	Dutro 130 MDL	2014	Rp 145 juta-155 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2015	Rp 140 juta-145 juta
Hino 300	Dutro 110 LD	2016	Rp 160 juta-165 juta
Hino 300	Dutro 110 SDL	2017	Rp 165 juta-170 juta
Hino 300	Dutro 110 SD	2017	Rp 160 juta-170 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2017	Rp 190 juta-195 juta
Hino 300	Dutro 130 MD	2017	Rp 190 juta-195 juta
Hino 500	SG 260 TI	2005	Rp 180 juta-195 juta
Hino 500	FM320TI	2007	Rp 285 juta-300 juta
Hino 500	FM260JM	2007	Rp 350 juta-355 juta
Hino 500	SG260J	2008	Rp 300 juta-310 juta
Hino 500	SG260J	2009	Rp 310 juta-320 juta
Hino 500	FG235TI	2009	Rp 295 juta-310 juta
Hino 500	FL235TI	2009	Rp 360 juta-375 juta
Hino 500	SG260TI	2010	Rp 300 juta-335 juta
Hino 500	FM320TI	2010	Rp 355 juta-400 juta

Hino 500	FM260TI	2011	Rp 390 juta-405 juta
Hino 500	FG235TI	2011	Rp 395 juta-415 juta
Hino 500	FG235J	2011	Rp 330 juta-350 juta
Hino 500	FL235TI	2012	Rp 390 juta-405 juta
Hino 500	FM320TI	2012	Rp 345 juta-360 juta
Hino 500	FG235JP	2012	Rp 285 juta-305 juta
Hino 500	FL235JW	2012	Rp 400 juta-435 juta
Hino 500	SG260TI	2012	Rp 450 juta-490 juta
Hino 500	FL235TI	2012	Rp 490 juta-500 juta
Hino 500	FM260TI	2013	Rp 420 juta-435 juta
Hino 500	FM260JW	2013	Rp 650 juta-670 juta
Hino 500	FL235JW	2013	Rp 450 juta-470 juta
Hino 500	FG235JP	2014	Rp 450 juta-465 juta
Hino 500	FM320TI	2014	Rp 730 juta-750 juta
Hino 500	FL235TI	2014	Rp 425 juta-440 juta
Hino 500	FM260JM	2014	Rp 665 juta-685 juta
Hino 500	FM220TI	2014	Rp 390 juta-410 juta
Hino 500	FL235JW	2014	Rp 430 juta-455 juta
Hino 500	FJ190TI	2014	Rp 290 juta-300 juta
Hino 500	FG235TI	2015	Rp 390 juta-405 juta
Hino 500	FC190TI	2015	Rp 300 juta-320 juta
Hino 500	SG260TI	2015	Rp 490 juta-500 juta
Hino 500	FM285JD	2016	Rp 780 juta-810 juta
Hino 500	SG260TI	2017	Rp 530 juta-550 juta
Hino 500	FG235TI	2017	Rp 470 juta-490 juta
Hino 500	SG260TH	2018	Rp 735 juta-750 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2011	Rp 75 juta-80 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2012	Rp 90 juta-105 juta
Isuzu Elf	NKR71	2013	Rp 130 juta-140 juta
Isuzu Elf	NKR71HD	2013	Rp 140 juta-145 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2014	Rp 120 juta-125 juta

Isuzu Elf	NHR 55	2015	Rp 125 juta-130 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2015	Rp 135 juta-150 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2016	Rp. 155 juta-160 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2016	Rp 135 juta-145 juta
Isuzu Elf	NKR 71 LWB	2016	Rp 205 juta-210 juta
Isuzu Elf	NMR 71	2017	Rp 230 juta-235 juta
Isuzu Giga	FVZ34P 285PS	2012	Rp 330 juta-340 juta
Isuzu Giga	FVM240 240PS	2012	Rp 315 juta-350 juta
Isuzu Giga	FTR90S 210PS	2014	Rp 280 juta-295 juta
Isuzu Giga	FVM34Q 240PS	2014	Rp 345 juta-385 juta
Isuzu Giga	FVR34P	2014	Rp 330 juta-350 juta
Isuzu Giga	FVM34W 240PS	2015	Rp 390 juta-400 juta
Isuzu Giga	FVR34P 240PS	2016	Rp 420 juta-440 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2009	Rp 140 juta-145 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2011	Rp 150 juta-160 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2012	Rp 180 juta-205 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2013	Rp 195 juta-215 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 136PS HD-L	2013	Rp 200 juta-220 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 Super HD	2014	Rp 205 juta-215 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2015	Rp 210 juta-220 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2016	Rp 220 juta-230 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 Super HD	2017	Rp 290 juta-300 juta
Mitsubishi Fuso	FN 517	2006	Rp 240 juta-260 juta
Mitsubishi Fuso	FM 517 HL	2011	Rp 315 juta-330 juta
Mitsubishi Fuso	FM 517	2012	Rp 335 juta-340 juta
Mitsubishi Fuso	FN 517	2012	Rp 380 juta-390 juta
Mitsubishi Fuso	FN 627	2012	Rp 800 juta-830 juta
Mitsubishi Fuso	FM 517 HL	2012	Rp 340 juta-350 juta
Mitsubishi Fuso	FN 527 ML	2014	Rp 550 juta-580 juta
Mitsubishi Fuso	FJ 2523	2017	Rp 590 juta-600 juta

Toyota Dyna	110 ET	2007	Rp 60 juta-65 juta
Toyota Dyna	110 ST	2008	Rp 65 juta-70 juta
Toyota Dyna	110 ET	2008	Rp 75 juta-85 juta
Toyota Dyna	110 ST	2010	Rp 80 juta-90 juta
Toyota Dyna	110 ST	2011	Rp 90 juta-95 juta
Toyota Dyna	130 HT	2011	Rp 110 juta-115 juta
Toyota Dyna	110 FT	2012	Rp 115 juta-125 juta
Toyota Dyna	110 ST	2012	Rp 125 juta-130 juta
Toyota Dyna	130 HT	2012	Rp 130 juta-135 juta
Toyota Dyna	130 XT	2012	Rp 125 juta-135 juta
Toyota Dyna	130 HT	2013	Rp 150 juta-170 juta
Toyota Dyna	110 FT	2013	Rp 140 juta-145 juta
Toyota Dyna	130 HT	2016	Rp 190 juta-210 juta
Toyota Dyna	130 HT	2017	Rp 210 juta-225 juta
UD Trucks	CDA 220	2006	Rp 215 juta-230 juta
UD Trucks	CWA 260	2007	Rp 250 juta-275 juta
UD Trucks	CDA 260	2007	Rp 260 juta-270 juta
UD Trucks	CWM 330	2008	Rp 255 juta-265 juta
UD Trucks	PK260CT	2009	Rp 250 juta-270 juta
UD Trucks	CWM 330	2010	Rp 280 juta-290 juta
UD Trucks	PK 215	2010	Rp 295 juta-310 juta
UD Trucks	CWA260HT	2013	Rp 380 juta-390 juta
UD Trucks	PK260CT	2013	Rp 385 juta-400 juta
UD Trucks	PK260CT	2014	Rp 430 juta-450 juta
UD Trucks	Quester CWE 280	2017	Rp 640 juta-665 juta
Volvo Trucks	FH12	2005	Rp 170 juta-180 juta
Volvo Trucks	FMX 440	2012	Rp 490 juta-520 juta
Volvo Trucks	FM 440	2012	Rp 300 juta-335 juta

CATATAN :Daftar harga disusun berdasarkan data yang terkumpul sampai dengan tanggal 21 Desember 2019. Data merupakan harga pasaran truk bekas dalam kondisi laik jalan dari pedagang dan pemilik unit truk bekas di Jabotabek, Jawa Tengah, Jawa Timur, Lampung, Sumatera Selatan, Kalimantan. Harga tidak mengikat dan dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.



TINDAKAN PREVENTIF CEGAH KEBAKARAN TRUK



Insiden kebakaran truk berpotensi menimbulkan musibah serius bagi pengemudi dan pengguna jalan lain. Kebakaran truk di jalan umum berpotensi menyebabkan kerusakan infrastruktur jalan, mengganggu aliran barang dan pasti menyebabkan kemacetan lalu lintas.

Penyebab kebakaran ada beberapa level jika dilihat dari sumbernya. Trisyanto Jauhari Kepala Bengkel Sinar Teknik Krian menjelaskan, "Kebakaran karena penyebab arus listrik menduduki posisi pertama, disusul penyebab kebakaran karena *wheel-end*. Sisanya dikarenakan saluran bahan bakar, saluran oli, *turbocharger*, dan kerusakan knalpot. Penyebab paling jarang kebakaran pada truk adalah karena rusaknya perangkat pendingin dan getaran mekanis."



Berikut beberapa panduan untuk mengurangi risiko kebakaran kendaraan secara substansial.

1. Kebakaran pada kabel listrik utama

- Sebaiknya jangan mendistribusikan arus listrik dari terminal positif *motor starter*.
- Untuk kabel utama gunakan isolator plastik yang tahan api.
- Berikan prioritas *routing* kabel utama. Pastikan kabel utama berada di tengah bundel kabel.
- Lebih baik gunakan klem blok berbahan karet.
- Pasang pemutus arus atau sekering pada alternator, kabel kabin, dan kabel suplai ke trailer di sekitar kotak aki. Hanya kabel aki starter yang dikecualikan dari sekering.

2. Turbocharger dan knalpot

- Berikut penyebab kebakaran yang bersumber dari *turbocharger* dan knalpot.
- Kerusakan *seal* oli *turbocharger* yang mengarah ke oli mesin yang dipompa ke knalpot sehingga menyebabkan suhu yang berlebihan.
- Keausan selang atau tabung oli yang mengarah ke *turbocharger* menyebabkan oli yang disemprotkan ke *turbocharger* atau knalpot tidak normal.
- Bahan yang mudah terbakar terlalu dekat dengan *turbocharger* atau knalpot.
- Kebocoran saluran bahan bakar yang mengakibatkan campuran bahan bakar yang tersulut karena knalpot. Ban vulkanisir yang meledak bisa merusak saluran bahan bakar.
- Tetesan cairan yang mudah terbakar dari bagian bawah kabin ke atas knalpot. Kadang-kadang ini berasal dari kerusakan saluran bahan bakar di sisi kiri mesin.
- Kotoran yang masuk melalui lubang *shifter gear* dan menyentuh turbo atau knalpot.
- Adanya lubang pada pipa knalpot yang memungkinkan gas panas keluar dan menyulut bahan yang mudah terbakar.
- Kerusakan selang rem hidrolik yang berdekatan dengan pipa mesin yang mengakibatkan semprotan minyak rem yang menghasilkan api.

3. Rem

Penyebab kebakaran yang bersumber dari pemasangan atau selang rem di bawah gardan. "Jika ini tidak bisa dihindari, pasang perisai panas. Gejala ini bisa diatasi oleh pengemudi dengan memeriksa kondisi selang rem. Ketika ada masalah, pengemudi hendaknya segera melaporkan pada mekanik perusahaan. Mekanik harus segera memeriksa katup rem. Periksa secara visual selang udara di sistem rem pegas untuk memeriksa tanda-tanda keausan dini," kata Trisyanto.

4. Ban

Ketika pengemudi merasakan suhu yang tidak lazim pada masing-masing ban saat berhenti, segera laporkan atau buat catatan ban bermasalah kepada pengurus bengkel. "Pengemudi juga perlu memeriksa keselarasan ban, bisa saja selang dari sistem rem mungkin rusak. Di sini mekanik juga ikut berperan memeriksa tekanan inflasi ban. Pastikan semua ban yang akan keluar diperiksa," tambahnya.

5. Keausan pada *bearing* roda

- Mekanik perlu membuat jadwal penggantian *bearing* roda.
- Pastikan pengemudi melaporkan rute jalan mana saja yang melewati daerah genangan air.
- Lumasi secara rutin *bearing* roda setiap kali truk atau trailer melewati genangan air.
- Pastikan *wheel-end* diperiksa secara teratur. Pemeriksaan *wheel-end* trailer sering kali dilupakan.
- Ketika inspeksi, dongkrak dan angkat *axle* roda dan gelindingkan untuk memeriksa roda yang goyang.
- Perlu diperhatikan jika menggunakan pelek roda *after-market*. Kemungkinan besar *bearing* dari pabrikan tidak cocok dengan komponen *aftermarket*.
- Pengemudi perlu merasakan panas yang berlebihan pada *hub* roda ketika truk istirahat. Masalah yang ditimbulkan karena *bearing* roda menyebabkan panas pada bagian pelek dan sekitarnya.

6. Kerusakan pada sistem bahan bakar

- Mekanik perlu memeriksa posisi selang bahan bakar setidaknya harus berjarak 25 cm dari pipa knalpot.
- Lindungi selang saluran bahan bakar dengan isolator untuk mencegah goresan.
- Pastikan bahwa saluran bahan bakar diikat setiap 30-40 cm.
- Untuk pengemudi, jangan abaikan bekas kebocoran bahan bakar. Karena rembesan bahan bakar bisa mengalir ke area ke pipa knalpot.
- Jaga kebersihan mesin, pastikan area yang terkena panas mesin bebas dari minyak dan bahan yang mudah terbakar. Menjaga ruang mesin yang bersih dapat mengurangi risiko kebakaran dan membantu memastikan kontaminan yang dapat menjadi penyebab kebakaran. Pembersihan rutin juga memastikan komponen lain dalam ruang mesin, seperti insulasi tidak bersentuhan dengan komponen mesin yang mengeluarkan panas.



Spesifikasi truk yang rentan terbakar

Sebagai bagian dari pencegahan kebakaran, penting juga memilih kendaraan dengan mempertimbangkan fitur-fitur berikut yang dapat memengaruhi kerentanan truk terhadap kebakaran.

- Kabel listrik utama dari aki ke kabin dan alternator harus memiliki pemutus arus di dekat aki.
- Kabel motor starter harus memiliki isolasi ganda dan memiliki perlindungan isolator tambahan.
 - Konektor atau kabel tidak terbuka dan tidak ada celah pada sambungan.
 - Pemutus sirkuit otomatis sebaiknya tidak digunakan.
- Semua sambungan listrik ke terminal positif aki selain dari kabel motor starter harus memiliki pemutus sirkuit, sekering atau *relay* yang memiliki sekering.
- Ruang mesin yang terlalu dekat dengan *turbocharger* tanpa pelindung panas yang memadai bisa menjadi masalah.
- Pastikan arus listrik tidak diambil langsung dari terminal aki tanpa perlindungan sekering atau pemutus sirkuit.

- Pastikan beban listrik tambahan tidak terhubung ke sirkuit utama karena ada risiko kelebihan beban.
- Periksa apakah saluran oli ke pengisi daya turbo tidak bergesekan.
- Keseimbangan rem yang buruk, terutama pada kendaraan gandengan atau trailer. Rem cakram yang terlalu dipaksa bekerja akan menjadi sangat panas.
- Periksa asupan udara untuk AC kabin tidak terletak di tempat yang dapat menangkap kotoran seperti puntung rokok yang menyala masuk ke saluran udara dan menyebabkan kebakaran serius.
- Pastikan ada isolasi listrik antara terminal aki dan pelindung berbahan metal.
- Beri ruang yang cukup antara kendaraan yang diparkir untuk meminimalkan risiko penyebaran api dari satu kendaraan ke kendaraan yang berdekatan.

Jika truk terbakar

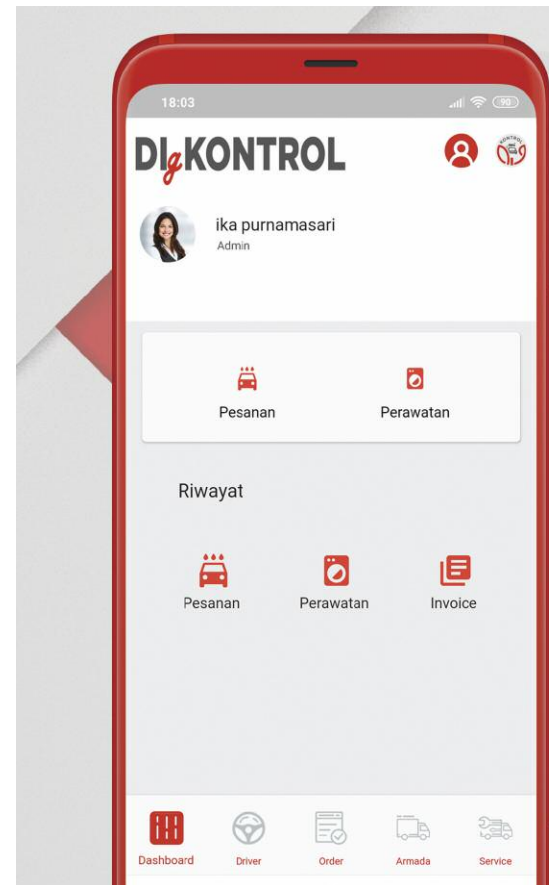
Jika truk terbakar, segera jauhkan dari jalan. "Cobalah untuk menghentikan truk di tempat terbuka yang jauh dari bangunan, pohon, atau kendaraan lain. Hubungi pemadam kebakaran dan lakukan yang terbaik untuk membuat peringatan kepada pengguna jalan lain menjauh dari posisi truk yang terbakar. Jika api di luar kendali, jangan mencoba dan memadamkannya sendiri. Untuk sementara bisa menggunakan air, pemadam kimia kering, atau pasir untuk memadamkannya. Jika api ada di bagian mesin, gunakan pemadam kimia kering, tapi jangan buka kapnya. Jika membuka kap, maka oksigen tambahan akan memicu api menjadi lebih besar. Yang terpenting, menjauh dari truk dan menunggu bantuan datang," pesan Triyanto.





Digitalisasi Manajemen Arus Kas

Teks: Abdul Wachid / Foto: Dok. Digkontrol

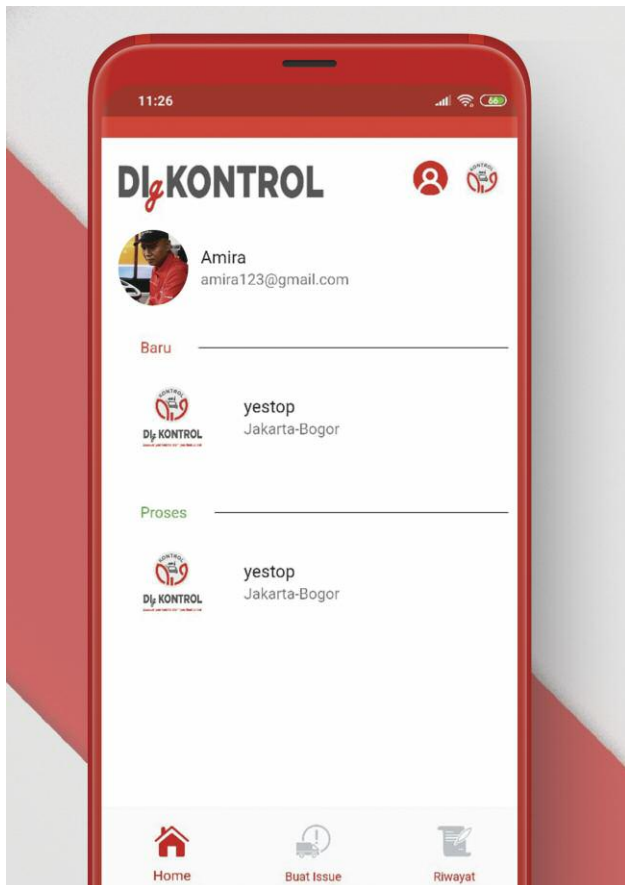


Melalui aplikasi online secara real time pada bisnis proses yang dijalankan oleh tiga fungsi utama admin, sopir dan bengkel.

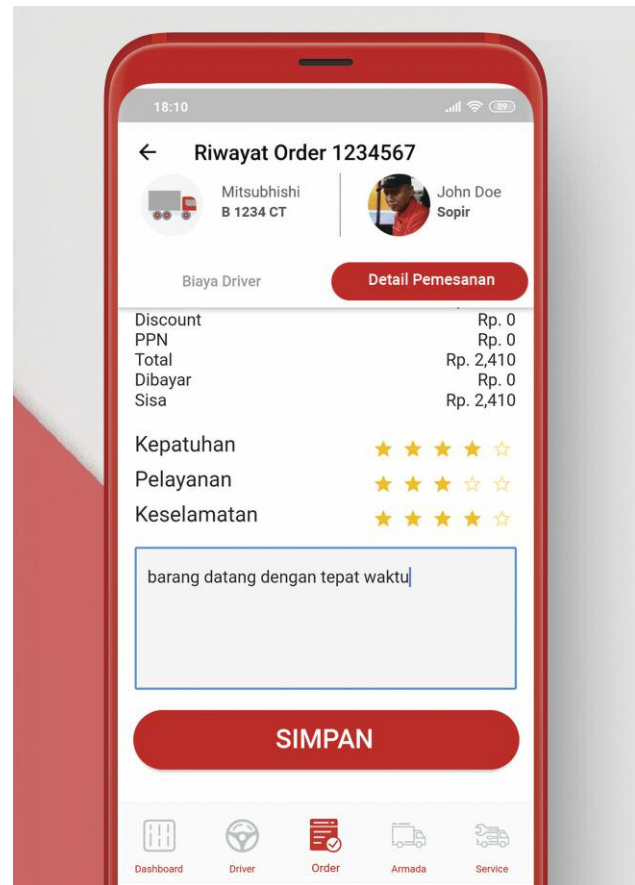
Perusahaan *trucking* sebagian besar masih mengandalkan metode manual dalam menjalankan proses bisnisnya. Kondisi itu kurang relevan lagi pada era digital yang menuntut ketepatan dan kecepatan dalam pengambilan keputusan. Para transporter dianggap masih fokus dalam mengejar target market dan pendapatan, sehingga mengabaikan kontrol manajemen bisnisnya yang masih mengandalkan pola manual.

Mereka pun masih terlalu memikirkan alokasi investasi, alokasi waktu atau tenaga untuk menerapkan suatu sistem *fleet management* yang berbasis internal. Padahal, kontrol pada proses bisnis memberikan fungsi *monitoring* terhadap manajemen armada tepat waktu, fungsi manajemen arus kas tepat waktu, fungsi manajemen sopir, dan fungsi manajemen *maintenance* tepat waktu.

Bagian lain yang termasuk vital ialah manajemen arus kas, yang dituntut harus cepat, akurat, dan transparan. Marlina, Direktur Utama PT Fitlogindo Mega Tama – pengembang aplikasi Digkontrol – mengatakan bahwa metode manual memiliki banyak kelemahan dalam pengelolaan manajemen arus kas *trucking*. Misalnya, pembuatan penagihan sering terlambat, jatuh tempo tagihan yang kurang terkontrol, terlambatnya data kas bon *outstanding*, dan terlambatnya pengembalian kas bon *outstanding*. Arus kas tidak terencana untuk penggantian unit karena perawatan armada tanpa sistem reminder dan pembuatan *issue* yang *realtime*.



Jadwal perbaikan armada akan mudah terpantau lewat sistem digitalisasi, sehingga mengurangi kerusakan berat.



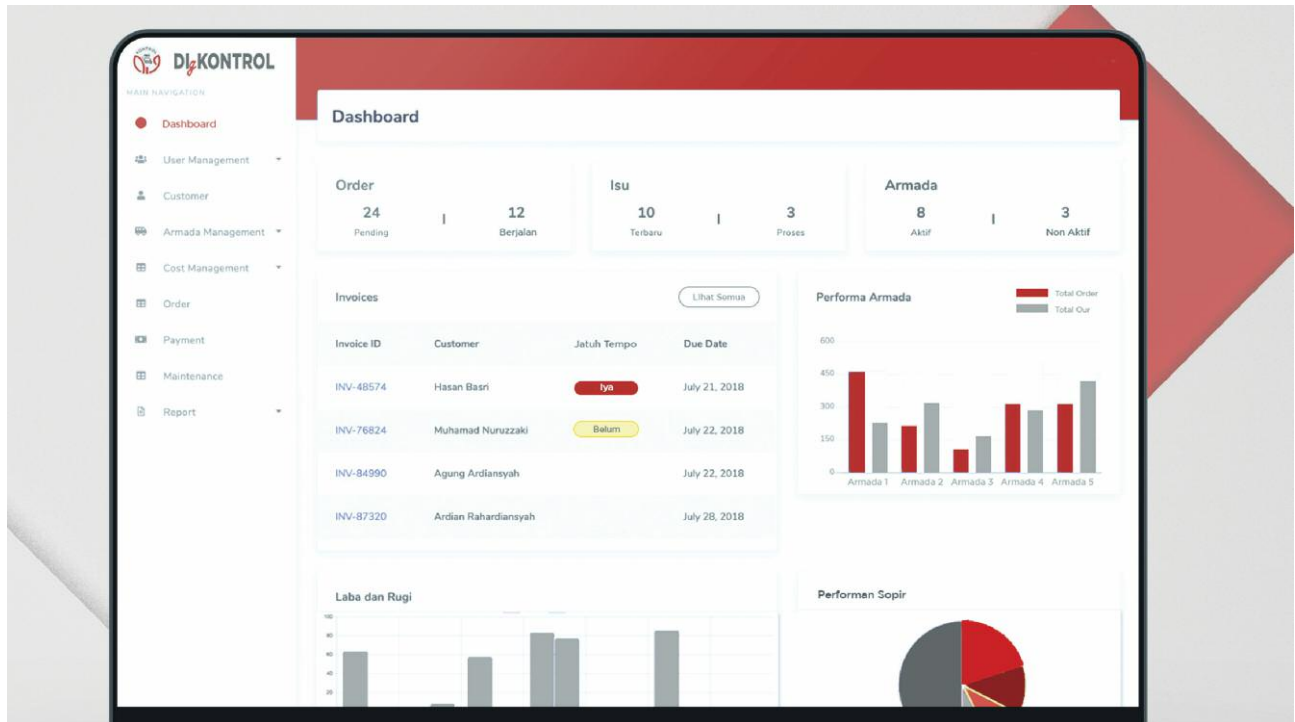
Digitalisasi memungkinkan pemberian order secara online dan real time dan lebih terencana kepada sopir.

Pemakaian bahan bakar yang tidak terkontrol dan penggunaan staf keuangan atau administrasi relatif banyak. "Dengan metode manual sumber daya admin yang dibutuhkan pasti lebih banyak, sehingga dalam skala tertentu memungkinkan penghematan biaya dengan meniadakan cara manual," ujar Marlina.

Kelemahan sistem manual misalnya terlihat pada saat pencatatan order muatan yang mengorbankan waktu dan optimalisasi pendapatan. Proses bisnis yang tidak tepat waktu dan tagihan terlambat memengaruhi arus kas. Dampaknya, kebutuhan biaya untuk perpanjangan SIM, STNK, KIR dan klaim asuransi turut tersendat.

Sementara, pencatatan proses pengiriman secara manual membuat order tidak terencana. Menimbulkan biaya tambahan karena tidak tersedianya armada dan pengemudi atau kerugian dari order yang tidak bisa dijalankan. "Order yang secara manual juga berdampak pada armada-armada yang seharusnya masuk bengkel, tapi dipaksa angkut barang lagi. Itu akan semakin menurunkan produktivitas armada," katanya.

Lebih lanjut, pada tahap paling penting yakni penagihan, Marlina menjelaskan bahwa metode manual akan menimbulkan keterlambatan pembuatan tagihan. Hal itu terjadi karena harus menunggu data biaya yang dikeluarkan untuk order muatan dan tidak ada fungsi kontrol untuk pembuatan tagihan agar bisa tepat waktu. Selain itu, metode manual juga berpotensi terjadinya selisih perhitungan atas dasar pembuatan tagihan yang kurang terukur.



Data tagihan yang jatuh tempo di dashboard (website) admin mempercepat penagihan bisa dilakukan tepat waktu sopir dan bengkel.

BERALIH KE DIGITAL

Beragam masalah di atas seolah memberi bukti bahwa metode manual khususnya dalam manajemen arus kas *trucking* tidak efisien. Menurut Marlina, digitalisasi proses bisnis menjadi salah satu pilihan guna mengatasinya. Ia pun memberi gambaran lewat produk berbasis *website* dan aplikasinya tentang cara kerja manajemen arus kas versi digital.

“Melalui aplikasi *online* secara *real time* pada proses bisnis yang dijalankan oleh tiga fungsi utama admin, sopir, dan *workshop* memungkinkan pemberian order secara *online*, *real time*, dan lebih terencana kepada sopir. Dengan demikian, utilisasi armada bisa ditingkatkan terutama dalam hal order mendadak yang bisa mengurangi ketidakefisienan pada truk balik kosong,” katanya menjelaskan.

Proses yang terjadi adalah berdasarkan ketersediaan armada yang informasinya tersedia *real time* oleh aplikasi. Maka order muatan akan diberikan kepada sopir dengan alokasi armada yang sesuai dan data detail barang, tujuan, detail PIC penerima barang, dan kas bon yang diberikan di-*input* ke dalam order.

Kemudian, pada saat mulai menjalankan armadanya untuk mengirimkan barang, sopir bisa mengambil foto barang dan total aktual jam pengiriman akan dibandingkan dengan ekpektasi. Begitu barang telah dikirimkan, maka biaya yang ditimbulkan di-*input* langsung oleh sopir, sehingga data biaya terekam *real time* setelah barang dikirimkan dan segera bisa dibuat tagihan.

Pada tahap tagihan, bisa dibuat dalam waktu lebih singkat. Caranya begitu barang terkirim, tanggal tagihan yang tercetak otomatis dari sistem bisa dijadikan patokan bahwa tanggal tagihan diharapkan tidak jauh dari tanggal order. Apabila tanggal tagihan jauh dari tanggal order bisa dijadikan dasar untuk perbaikan yang dituntut kepada bagian penagihan.

Pembuatan tagihan yang lebih singkat dimungkinkan dengan adanya *reminder* pada aplikasi sopir dan admin untuk pengembalian surat jalan yang biasanya dijadikan bagian dari penagihan. *Reminder* ini akan dijalankan oleh sopir agar order yang dijalankan bisa ditutup.

“Pembuatan tagihan dapat dibuat lebih singkat lewat cara digital. Begitu barang sudah dikirimkan, tagihan pun dapat langsung dibuat. Hal itu mungkin dilakukan lewat cara digital. Bandingkan dengan proses manual ketika biaya sebagai dasar penagihan. Pembuatan tagihan harus menunggu kembalinya data-data biaya dari sopir dan selesainya manual rekap biaya tersebut,” terangnya.

Ia menambahkan bahwa terdapat data mengenai tagihan yang jatuh tempo di *dashboard (website)* admin dan pada laporan *outstanding* pelanggan sehingga penagihan bisa dilakukan tepat waktu. Kemudian, pencatatan *outstanding* kasbon uang jalan sopir otomatis dari sistem setelah pemakaian uang jalan untuk suatu order di-input langsung oleh sopir. Maka, tidak ada waktu yang terbuang untuk menunggu data pemakaian uang jalan.

Selain itu, terdapat *reminder* untuk *outstanding* kasbon dan juga laporan *outstanding* sopir untuk dapat ditindaklanjuti tepat waktu. Sementara itu, perawatan armada menjadi terencana dengan adanya *reminder* untuk perbaikan rutin dan perbaikan nonrutin. Semuanya diterima *real time* sehingga memungkinkan umur armada terjaga dan berkurangnya arus kas untuk investasi unit baru sebagai pengganti unit yang tidak direncanakan.

Terdapat *reminder* pembaruan untuk SIM, STNK, kir, dan asuransi yang akan memberikan penghematan tanpa tambahan biaya. Terakhir, terdapat analisis pemakaian BBM yang memungkinkan penghematannya. Segala fitur menguntungkan di atas dalam skala tertentu memungkinkan penghematan biaya staf.



Marlina

Direktur Utama
PT. Fitlogindo Mega Tama



APT Scorpion 1812

APT Full Telescopic Tertinggi di Kelasnya

Teks & Foto : Sigit Andriyono

Setelah pada edisi Desember 2019 membahas Aerial Platform Truck (APT) Oil & Steel dengan konstruksi *telescopic* dan *articulated* 20 meter, TruckMagz kini mengulas varian lain yaitu Scorpion. Pabrikan asal Italia ini memanfaatkan mekanisme *gearpump* yang dikoneksikan dengan PTO kendaraan sebagai sumber tenaga platform hidrolis.

Scorpion adalah rangkaian platform yang dipasang pada kendaraan dengan tonase mulai 3,5 ton. Rangkaian platform ini dilengkapi dengan lengan teleskopik yang dapat mencapai ketinggian kerja maksimum 20 m pada versi 2012. Konstruksi *full telescopic*-nya mampu mengurangi dimensi dan kecepatan pengaturan alat. Itulah yang membedakan Scorpion dengan produk lain dan membuatnya sangat cocok untuk pekerjaan pemeliharaan dan penerangan lampu jalan.

Setyo Udjang Kepala Produk Khusus Karoseri Antika Raya mengatakan, "Scorpion adalah platform full telescopic 18 m. Scorpion 1812 ini berbeda dengan Snake yang menggunakan konstruksi *articulated* dan *telescopic*. Lebih simpel, dengan satu hidrolis pada boom satu. Lalu, dua lengan teleskopinya hanya menggunakan satu perangkat hidrolis. Untuk perpanjangan lengan dibantu dengan rantai sehingga dua lengan teleskopiknya bisa keluar bersamaan," katanya menjelaskan.

"Secara bobot, Scorpion lebih ringan dan pasti lebih ringkas. Platform *full telescopic* mampu menjangkau ketinggian lebih cepat. Pada kondisi darurat, sudah terpasang tombol darurat untuk mematikan mesin kendaraan dan *handpump* untuk menurunkan platform. Selain itu, sistem kelistrikan diberi perlindungan termal, perlindungan katup pelepas tekanan pada sistem hidrolis, katup pengunci *overcentre* pada semua silinder, dan sebagainya," tutur Udjang.





BERIKUT BAGIAN-BAGIANNYA : _____

Scorpion Oil & Steel 1812

Platform full telescopic dengan jangkauan kerja 18 meter. Basket dengan kapasitas 200 kg. Perangkat termasuk pengaturan hidrolik kaki. Pergerakan turret 360 derajat. Pergerakan basket 90 derajat ke kanan dan kiri.

Gear Pump

PTO kendaraan dihubungkan dengan gear pump bawaan untuk pergerakan semua perangkat hidrolik

Landing Jack

Landing jack berfungsi untuk menjaga keseimbangan APT ketika beroperasi. Setiap landing jack memiliki sensor limit, digerakkan dua kaki dalam satu langkah. "Untuk hidrolik landing jack, setelah mencapai limit kaki tidak akan keluar lagi. Pada kondisi permukaan tanah yang tidak rata, misalnya miring atau bergelombang, landing jack tidak bisa mengikuti permukaan tanah. Agar landing jack datar, kaki yang belum menapak permukaan tanah diganjal dengan matras atau kayu keras. Sebenarnya limit dengan sistem ini sangat aman untuk menunjukkan bahwa kedua kaki pada posisi yang sama atau flat. Jika beroperasi di pinggir jalan, landing jack yang berada pada tanah lebih rendah harus diganjal.

Rotary Turret

Putaran alat secara operasional 360 derajat. Operator di lapangan bisa memanfaatkan putaran ini tapi harus hati-hati terhadap kabin.

Panel Kontrol

Kontrol mekanisme *boom* hidrolis dan *landing jack* berada di bawah bak sebelah kiri.

Kontrol Landing Jack

Kontrol tuas *landing jack* berada di samping tugu bersama panel kontrol bawah. Satu tuas untuk satu *landing jack*. Perpindahan kontrol *landing jack* dan alat menggunakan *selector valve*.

Power Outlet

Terdapat *power* arus AC di atas aki dan di dalam basket. Teminal sekring yang memiliki sertifikasi untuk dipasang *outdoor*.

Selector Valve

Untuk kontrol dari bawah, *selector valve* diatur pada posisi bawah. Jika ingin pindah ke operator basket, *selector valve* dipindahkan ke atas.

Panel Indikator PTO

Panel PTO berada di dalam kabin. Ada indikator posisi operasional yang bekerja. Terdapat layar monokrom yang menunjukkan waktu operasional alat dalam satuan jam. Panel hanya menampilkan indikator *landing jack*, *power*, PTO masuk, dan alarm.

Tombol Emergency Stop

Tombol *emergency stop* berada di panel kontrol dan basket. Fungsi tombol *emergency* untuk mematikan mesin dan fungsi hidrolis jika ada keadaan darurat.

Tombol Start/Stop Engine

Tombol ini untuk menghidupkan atau mematikan mesin kendaraan dari basket atau panel kontrol tanpa perlu akses ke kabin.



Boom teleskopik 18 meter



Valve oli hidrolis untuk rotary



Panel kontrol pada basket



Lampu sorot 60 watt pada basket



Tuas kontrol landing jack



Socket power AC 110/220 V dengan sertifikasi outdoor

Indikator Panel Kontrol

Lampu indikator terdapat di panel kontrol. Lampu indikator untuk fungsi kaki *landing jack*, *power on*, putaran tugu *boom*, dan indikator *wire engine*.

Kontrol Stabilizer Basket

Kontrol untuk *stabilizer basket* berada di depan basket. Kontrol untuk dua gerakan rotasi kanan-kiri serta menunduk-mendongak. Tuas merah untuk kontrol posisi basket ke bawah dan atas. Pada satu kasus di ketinggian tertentu, misal 15 meter, *auto level* kurang bekerja sempurna sehingga untuk menjaga kesejajaran basket, operator bisa menggunakan tuas *stabilizer*.

Bak APT

Bak dibuat dengan konstruksi yang disarankan dari pabrikan. Untuk Scorpion 1812 menggunakan *drop set* pintu samping.

Tangki oli

Tangki oli kapasitas 40 liter. Pengukuran kapasitas oli menggunakan *fullmeter*. Pada tutup tangki terdapat dipstik. Tutup oli terdapat lubang *overflow* untuk kelebihan oli.

Kontrol sirine

Panel kontrol sirine dan lampu *rotary* berada di kabin pengemudi

PERAWATAN

Perlu diperhatikan pelumasan *grease* sesuai petunjuk pada lokasi yang diberi gambar *grease gun*. Sirkuit kelistrikan perlu sering diperiksa. Selain itu, gunakan alat secara rutin dengan memfungsikannya beberapa menit saja. Di daerah dingin, waspadai tumbuhnya jamur pada komponen limit karena akan mengganggu kinerja.

Pengisian dan pengecekan oli dilakukan setelah operasional selesai dan alat menutup sempurna. Jika kendaraan sedang bekerja, pasti oli hidrolis akan susut. Perlu diketahui, kebutuhan oli ketika alat naik lebih banyak daripada ketika turun. Jika oli keruh terlihat dari *fullmeter* segera ganti oli hidrolis. Jika oli keruh ini tidak diganti, pergerakan hidrolis akan berat.



ASEAN Freight Forwarder Association

AFFA Dorong Standardisasi Logistik Hadapi ASEAN Connectivity

Teks: Antonius Sulistyo

Perubahan iklim bisnis logistik yang terjadi hampir di seluruh belahan dunia memicu digelarnya pertemuan para pelaku logistik tingkat ASEAN dalam *ASEAN Freight Forwarder Association (AFFA) Council Meeting* pada 12 Juni 2019 di Bangkok Thailand. Pertemuan ini membicarakan beberapa fokus pembahasan. Pertama, mengenai AFFA Logistics Institute (ALI) yang diprakarsai oleh AFFA yang akan dimulai pada akhir tahun 2019 dengan konsep *training of trainer* (ToT). Peserta program tersebut diikuti oleh asosiasi logistik perwakilan dari setiap negara anggota ASEAN.

“Kami mengharapkan kegiatan ini didukung oleh setiap anggota dewan dan kami meminta penilaian terhadap tiga orang dari setiap negara untuk menjadi calon-calon peserta ToT. Jadi, setiap asosiasi di setiap negara ASEAN akan mengirimkan tiga kandidat dan akan dilakukan seleksi. Kami harap orang-orang yang dikirim ke ToT ini memenuhi kualifikasinya,” kata Yukki Nugrahawan Hanafi, *Chairman* AFFA.

Yukki mengatakan bahwa dia telah menyampaikan siapa saja yang akan hadir dalam pelaksanaan ToT tersebut. “Hal ini penting, jangan sampai pihak yang nanti di-*training* kemudian kembali ke tanah airnya tidak melakukan kewajibannya sebagai *trainer* untuk kepentingan orang banyak. Ini menjadi sebuah catatan dari saya selaku *Chairman* AFFA. Seluruh anggota dewan menyampaikan hal itu sangat penting bahwa teman-teman yang dikirim ke ToT harus memiliki komitmen dengan asosiasi yang mengutusnyanya, kemudian menyelenggarakan kegiatan-kegiatan agar tujuan ToT ini dapat tercapai di setiap negara ASEAN,” ujarnya.

Program ToT ini merupakan yang kedua kalinya diadakan. ToT pertama diadakan empat tahun lalu yang diselenggarakan oleh AFFA. ToT yang digelar pada akhir tahun 2019 mendatang merupakan *gawean* AFFA Logistics Institute (ALI) untuk pertama kalinya. Pasalnya, salah satu kegiatan AFFA adalah mendorong kegiatan pendidikan di antara negara-negara ASEAN, untuk menciptakan standarisasi pendidikan yang berkaitan dengan bidang logistik di seluruh ASEAN.



Chairman dari AFFA Logistics Institute (ALI) saat ini dipegang oleh Somsak Wisetruangrot dari Thai International Freight Forwarders Association (TIFFA-Thailand), yang mendapat dukungan dari JAIF (Japan-ASEAN Integration Fund) dan Sekretariat ASEAN. "Dalam hal ini kami bangga mendapatkan dukungan dari kedua institusi tersebut. Tentunya kegiatan ini akan terus kami lakukan pada masa-masa yang akan datang. Tidak hanya dengan JAIF, kami juga akan bekerja sama dengan beberapa organisasi yang bersifat internasional," kata Yukki yang juga menjabat sebagai Ketua Umum Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI).

Dalam konteks ini, menurut Yukki, AFFA berupaya untuk menyamakan persepsi di antara seluruh pelaku logistik di ASEAN. "Ketika AFFA diminta masukannya dalam rapat-rapat di tingkat ASEAN yang diselenggarakan oleh Sekretariat ASEAN, persepsinya ini AFFA mewakili 10 asosiasi logistik dari 10 negara ASEAN. Sehingga di sini kami harus punya persamaan persepsi, bukan hanya dari sisi aturan tetapi juga dari sisi pendidikannya," ujarnya.

Yukki berharap, para pelaku logistik yang tinggal di Asia Tenggara dapat memahami standardisasi yang tengah dilakukan AFFA. Bukan hanya dari sisi logistik dan rantai pasok, tetapi di sini juga bicara mengenai moda transportasinya. Contohnya antara In-

donesia dan Filipina. "Di situ kami mendorong misalnya tentang pendidikan yang berkaitan dengan ro-ro, karena delapan negara ASEAN lainnya tidak melakukan hal itu mengingat berada dalam satu daratan. AFFA memasukkan itu sebagai standar dan berhasil diadopsi di dalam rapat dan disetujui. Bahkan, kami mengajak perusahaan BUMN di Indonesia, seperti ASDP karena spesialisasinya di situ, untuk memberi masukan agar nanti juga punya satu standardisasi di tingkat ASEAN. Dalam waktu dekat, AFFA juga akan melakukan MoU dengan ASDP terkait ToT yang berkaitan dengan ro-ro, termasuk standardisasi penyeberangan dan aspek pendukung lainnya," tuturnya menguraikan.

Menurut Yukki, silabusnya sudah hampir selesai. "Pada akhirnya, silabus dari kegiatan AFFA Logistics Institute ini bukan hanya milik AFFA. Karena didukung oleh Sekretariat ASEAN, maka akhirnya sifatnya akan menjadi milik publik. Hanya, mungkin nanti kami akan meminta agar kami yang menjadi *endorse*, tetapi informasi ini akan kami sampaikan kepada publik," katanya.

End-to-end Multimodal

Selain pendidikan melalui AFFA Logistics Institute, AFFA Council Meeting juga membahas tentang *Trade Facilitation* dalam sebuah *working group* yang diketuai oleh Doris Torres dari Philippine Multimoda Transport and Logistics Association Inc. (PMTLAI-Filipina). Dalam rapat tersebut juga disampaikan mengenai kegiatan-kegiatan yang telah diikuti AFFA, yaitu Konferensi Green Logistics Policy atau Kebijakan Logistik Hijau di Malaysia pada 9 Juli 2019. Konferensi itu diadakan oleh Kementerian Infrastruktur Pertanian dan Pariwisata Jepang.

Kemudian, keikutsertaan AFFA dalam pertemuan kelompok ahli ASEAN-Jepang ke-15 tentang Logistik pada 10 Juli 2019 di Kuala Lumpur Malaysia. Setiap dua kali dalam setahun, AFFA juga rutin mengikuti pertemuan ASEAN TFWG (*Transport Facilitation Working Group*), termasuk dalam ASEAN TFWG ke-38 yang diadakan pada 15-17 Oktober 2019 di Brunei Darussalam.

Dalam ASEAN TFWG juga dibahas tentang AFFA TASK No.1 dari TFWG untuk menyederhanakan dan menyelaraskan transportasi, prosedur bea cukai, dan persyaratan yang mengarah pada penanganan kargo *end-to-end multimodal* yang lebih efisien. Termasuk di dalamnya juga pembahasan waktu dan biaya operasi transportasi multimoda, yang menempatkan prosedur bea cukai sebagai bagian dari implementasi AFAMT yang dianggap penting.

Terkait multimoda, menurut Yukki, bukan hanya bicara laut dan udara, melainkan juga bicara moda darat karena delapan negara ASEAN terhubung melalui jalur darat. "Ini semua sebagai upaya, bagaimana pada masa yang akan datang hal itu menjadi jauh lebih efisien dan efektif. Bagaimana menangani kondisi saat ini yang terjadi di *cross border* dan kami belajar dari *cross border* antara Vietnam, Kamboja, Laos, Myanmar, Thailand yang secara langsung terhubung dalam satu daratan. Ini semua kita pelajari kekurangannya dan *handicap*-nya. Negara mana saja yang sudah melakukan ratifikasi, mana saja yang belum melakukan ratifikasi. Selagi kita masih punya waktu enam tahun ke depan mempersiapkan konsep ASEAN *Connectivity* untuk menghadapi tantangan pada tahun 2025 mendatang," ujarnya.

Tentunya hal ini menjadi tantangan bagi 10 asosiasi logistik dari seluruh negara anggota ASEAN, yang total anggotanya hampir 10 ribu perusahaan itu. "Perlu ditekankan bahwa 10 asosiasi ini terlibat aktif dalam masalah perkembangan multimoda. Bahkan, dalam pertemuan ASEAN TFWG ke-37 sudah saya sampaikan bahwa hampir di 10 negara asosiasi ini terlibat dalam perizinan multimoda, dan hampir di 10 negara asosiasi ini juga sudah berlaku sebagai NVOCC (*Non Vessel Operating Common Carrier*)," kata Yukki. NVOCC sendiri dimaknai sebagai kapal induk yang tidak memiliki kapal. Mereka menyewa ruang dari operator laut dengan harga khusus dan menjual ruang kepada pelanggan mereka. "Jadi, kita bisa mengeluarkan *bill of lading*, seolah-olah kita yang punya kapalnya. Selain itu, kami juga bicara masalah *Liabilities Insurance* yang di dalamnya juga membahas mengenai *standard trading conditions* (STC) di kawasan ASEAN," ujarnya.

Yukki mengatakan bahwa saat ini kekuatan ASEAN sangat dilirik oleh banyak pihak, karena posisi ASEAN masuk dalam enam kekuatan ekonomi terbesar di dunia. Bahkan menurutnya, berbagai riset menyimpulkan bahwa ekonomi ASEAN akan tembus di empat besar dunia, dan kawasan ASEAN merupakan kekuatan ekonomi ketiga di Asia setelah China dan India. Banyak pihak yang melihat berbagai peluang di ASEAN.

Sementara itu, kondisi dari para pelaku logistik di masing-masing negara ASEAN yang sifatnya nasional, kata Yukki, juga harus mendapat pemahaman tentang kondisi tersebut. Mereka harus tahu bahwa telah terjadi suatu pergeseran, perubahan, dan kompetisi yang sangat besar, bukan hanya dari perspektif logistiknya tetapi menyangkut seluruh kegiatan rantai pasok dan logistik merupakan bagian di dalamnya.

"Menurut saya ini sesuatu yang luar biasa. Bahkan, ini sesuatu hal yang memberikan masa depan. Memang kita coba prediksi perubahan-perubahan yang ada, walaupun kita juga sepakat ke depan ini bukanlah sesuatu hal yang mudah terutama dikaitkan dengan era kompetisi. Kami di AFFA mesti menyadarkan seluruh anggota kami walaupun di setiap negara ASEAN ini anggotanya pun banyak pemain asingnya. Kondisi inilah yang menjadi dasar pertemuan *AFFA Council Meeting* ini," kata Yukki.

FIATA

Restrukturisasi Dalam Digitalisasi Perdagangan Global

Teks: Antonius Sulistyo



Model bisnis telah berubah menjadi tantangan tersendiri bagi seluruh pelaku logistik di dunia. Menyikapi kondisi global saat ini, peran serta asosiasi logistik dan *forwarder* internasional menjadi batu penjur untuk menghadapi iklim perdagangan dunia yang sedang mengalami fase VUCA (*volatility, uncertainty, complexity, ambiguity*). Banyak negara telah mengalami krisis akibat pergeseran pola perdagangan, termasuk dampak perang dagang Amerika Serikat (AS) dan China yang belum reda sampai hari ini.

“Kami melihat bahwa dunia adalah ekosistem ekonomi yang begitu besar. Keduanya (AS dan China) sudah lebih lama memiliki peran dalam ekonomi dunia. Kali ini mereka datang dengan hal-hal yang dapat menekan perdagangan global. Jadi, tentu saja akan berdampak pada bisnis kita, karena semakin banyak perdagangan maka semakin banyak pula biaya per jam

bagi setiap orang, dan semakin sedikit ketika Anda memperoleh hasil perdagangan yang berkurang sehingga secara langsung memengaruhi banyak pihak,” ujar Babar Badat, mantan Presiden FIATA.

Menurut Babar, ada banyak kekhawatiran terkait kondisi ini, tetapi dia berharap adanya pemahaman yang lebih baik. “Saya pikir kita harus menerima waktu untuk mengatur ulang dunia. Saya percaya dunia dalam perdagangan tertentu kembali ke kondisi tertentu yang normal, seperti kondisi umumnya pada 50 atau 70 tahun lalu sebagai dunia yang terpisah secara ekonomi, sebagai wilayah terpisah, maka kita harus mengatur

ulang pemerataan yang ditetapkan untuk dibatasi. Saya pikir ini waktunya bagi mereka untuk mengatur ulang ke arah sana, dan cepat atau lambat saya pikir kondisinya akan baik-baik saja," katanya.

Dalam konteks perubahan iklim perdagangan global saat ini, FIATA (*Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés*) atau Federasi Internasional Asosiasi Freight Forwarders melihatnya sebagai tantangan yang harus dihadapi bersama. "Dunia selalu berubah tetapi semua itu adalah tantangan. Kami beranjak ke waktu yang berbeda dan perubahan mendasar terjadi. Dari sudut pandang kami, hari ini sekali lagi tentang waktu yang menantang. Kondisi ini sangat menantang karena dunia adalah ekonomi terbesar, dan faktor kedua adalah berhadapan dengan benturan biaya yang menciptakan berbagai kondisi yang hebat," ujar pria asal Pakistan ini.

Penghalang terbesar tidak langsung dari perdagangan global dunia, menurut Babar, adalah kurangnya kegiatan logistik antarnegara di dunia. "Ini soal waktu, ketika banyak negara berencana untuk membuat konektivitas infrastruktur dan berinvestasi ke infrastruktur, itu adalah sesuatu yang sangat baik bagi bisnis kami, sangat baik untuk logistik dan transportasi. Salah satu contoh klasiknya adalah rencana China dengan One Belt One Road. One Belt One Road merupakan konektivitas antarnegara, yang pada awalnya negara-negara dunia tidak mau mengambil gagasan itu. Akan tetapi sekarang, ada banyak negara di dunia yang menerima gagasan itu, dari Eropa hingga Asia dan di mana-mana," tuturnya.

Hal tersebut tentu saja menciptakan konektivitas perdagangan yang lebih selaras. "Semakin banyak konektivitas dan lebih banyak interaksi antarnegara, semakin banyak pula aspek berbagi produk dan menciptakan produksi lebih banyak yang dapat dilakukan oleh negara-negara serta menciptakan banyak fungsi perdagangan di dalamnya," kata Babar.

Terkait digitalisasi logistik, menurut Babar, hal itu merupakan fase perubahan baru yang sedang terjadi saat ini. "Itulah perubahan baru yang terjadi. Digitalisasi, *blockchain*, dan semua hal baru dalam bidang logistik. Apa pun yang terjadi adalah tantangan untuk hari ini. Saya pikir di FIATA, kami memperluas jangkauan beberapa tahun ini. Yang terakhir, dalam restrukturisasi organisasi. Kami banyak



Chris Kanter

bekerja untuk membuat jangkauan yang lebih lebar untuk masa depan. Sumber utama kami adalah untuk mengubah rencana tentang konektivitas logistik dan kami telah berbicara tentang teknologi. Kami mencoba menyampaikan pendapat ini kepada anggota kami agar mereka mengerti. Ya, tentu saja ini mengenai tantangan dan kami berharap untuk itu. Kami juga harus memastikan semua orang memahaminya dengan membawa lebih banyak informasi kepada komunitas di sana," urainya.

Babar mengatakan, kali ini FIATA ingin memastikan untuk lebih bergerak maju. "Ini adalah tantangannya, sementara kami telah meningkatkan pelatihan agar kami dapat diandalkan untuk lebih banyak lokasi. Pemikiran ini sangat mendasar untuk masa depan FIATA dan sulit untuk dijelaskan, karena ada hal-hal yang sangat mendasar untuk FIATA dan untuk masa depan perdagangan kami di dunia," katanya mengungkapkan.

Regulasi Pendukung *Digital Economy*



(kiri ke kanan) Yukki Nugrahawan Hanafi, Chairman ASEAN Freight Forwarder Association (AFFA); Babar Badat, mantan Presiden Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés (FIATA); Chris Kanter mantan Chairman FIATA Region Asia-Pasifik

Dalam beberapa tahun terakhir, kegiatan arus barang di dunia terkendala setidaknya oleh aspek dokumen yang menuntut standarisasi di semua negara terkait manifes barang. Sebelumnya, FIATA telah menerapkan standarisasi dokumen bagi para anggotanya dan menciptakan sistem transaksi secara ideal, serta membuat segala hal menyangkut dokumen penting menjadi lebih mudah. Sementara saat ini, semuanya sudah mulai beralih pada administrasi secara digital

"FIATA tentunya akan melakukan hal itu (digitalisasi). Apakah ini terkait kecepatan? Anda harus menyadari bahwa logistik adalah sebuah sel dan sangat berperan, karena meningkatnya kebutuhan logistik dalam jumlah besar. Dalam beberapa dekade terakhir ini, pihak *shipping company* dan pelayaran dulunya merupakan *converter* utama perjanjian dengan pedagang. Pada saat itu, transportasi menjadi tidak beraturan dan terbatas untuk layanan *port to port*, sedangkan fasilitas lainnya disediakan oleh perusahaan lokal. Namun, dalam dekade terakhir ini, peran perusahaan logistik dan *forwarder* internasional tumbuh pesat. Ini karena masyarakat sudah menggunakan sistem kontainer dan pengiriman yang dilakukan berubah dari *port to port* menjadi *point to point*. Untuk menjadi layanan *point to point*, perusahaan berfungsi menyediakan satu hari layanan dalam satu dokumen, dengan menyediakan satu dokumen, pengiriman barang dari perusahaan logistik dapat lebih *mobile* untuk sektor apa pun yang sangat besar," ujar Babar.

Selain itu, perubahan mendasar juga telah terjadi dalam model bisnis perdagangan, mulai dari multimoda sampai *e-commerce* yang menjadi tren saat ini. "Perubahan fundamental seperti ini selalu terkait kepada krisis yang terjadi di negara-negara maju. Problem paling utama, kalau dari sisi bisnisnya, biasanya kita cepat meniru semua yang istilahnya berbau *make money*. Problemnya selalu terkait regulasi, apakah regulasinya bisa menyesuaikan dengan kebutuhan bisnisnya? Di hampir semua negara, kecuali di beberapa negara maju, regulasinya selalu ketinggalan. Bukan hanya di Indonesia. Apalagi, kalau di negara-negara yang sistem pemerinta-

hannya sudah demokratik, sistemnya sudah demokratik pasti selalu terjadi benturan kepentingan antara yang populis dengan yang *deriving for business*," kata Chris Kanter, *Chairman* FIATA region Asia-Pasifik.

Chris menjelaskan bahwa Asia-Pasifik merupakan kawasan yang unik. "Namun jangan salah, di wilayah ini merupakan campuran negara-negara yang masih sangat terbelakang dan negara-negara maju, seperti Australia, Jepang, dan China yang sudah sangat maju. Jadi, gabungan negara-negara di wilayah Asia-Pasifik ini menjadikan kawasan ini ada *plus* dan minusnya. *Plus*-nya adalah kita bisa membahas dan menerima informasi berdasarkan *best practices* dari negara-negara yang sudah lebih dulu maju. Namun, sulit sekali untuk mendapatkan *common agreement* (kesepakatan bersama) untuk kebijakan yang mendukung negara-negara yang masih terbelakang atau belum maju. Ini karena *gap*-nya jauh sekali antara negara maju dengan negara yang terbelakang," ujarnya.

Menurut Chris, saat ini FIATA menjadi lebih penting karena terjadinya perubahan model bisnis yang dimulai dari *e-commerce*, dan sekarang menjadi lebih dalam lagi menjadi *digital economy*. "Itu menjadi luar biasa besar perubahannya dan tidak mudah ditangkap. Seperti *one day sale*-nya Alibaba tahun 2018, itu mencapai nilai transaksi sebesar USD 30 miliar dalam 24 jam. USD 1 miliar dihasilkan dalam satu menit 25 detik, USD 10 miliar pertama dihasilkan dalam satu jam enam menit. Bisa dibayangkan, dalam 66 menit bisa menghasilkan USD 10 miliar, transaksi *done*," sebutnya.

Chris lantas membandingkannya dengan nilai transaksi dari perusahaan besar di Indonesia. “10 miliar dolar mungkin tidak bisa dicapai hanya dalam waktu satu tahun, tetapi harus dicapai dalam kurun waktu tahunan. Sementara Alibaba dalam waktu 66 menit bisa mendapatkan hasil penjualan sebesar itu. Jangan dibayangkan transaksi *single day* dari Alibaba itu barang-barangnya bernilai fantastis. Nilai transaksinya itu kecil karena yang dijual hanya barang-barang murah, seperti pakaian, *powerbank*, *handphone*, kosmetik, dan barang-barang *retail* lainnya yang dijual per *piece* dengan harga terjangkau. Akan tetapi Alibaba menghajar pasar dengan satu sistem. Itu pasti ada mekanisme yang luar biasa revolusioner,” katanya mengulas.

Perubahan besar ini, kata Chris, otomatis harus diikuti terkait model bisnis secara *online*. “Logistiknya juga akan berubah luar biasa. Saya pernah bertemu CEO dari JD.com dan dia mengatakan kira-kira akhir tahun ini kalau izinnya sudah beres, semua *delivery* di China pakai *drone* dan dia punya *drone* kapal induknya. Jadi misalnya di Bandung, *drone* kapal induknya diterbangkan ke atas langit Bandung, kemudian *drone-drone* kecilnya keluar dari *drone* kapal induknya tadi dan membawa barang-barang untuk dikirimkan ke *end user* secara otomatis,” urainya.

Kendala yang terjadi di Indonesia, menurut Chris, jangan untuk menyesuaikan model bisnisnya, regulasinya saja masih belum ada. “Masih tepatkah kalau pemerintah kita mau mempersulit lagi misalnya izin truknya. Tidak pakai izin saja dia bisa

mati karena adanya model bisnis seperti itu. Hal-hal seperti itu merupakan tantangan yang luar biasa besar. Sekarang saja Indonesia sudah punya empat *unicorn* dan satu yang sudah akan menjadi *decacorn*, yaitu Go-Jek. Prediksinya tahun 2020, targetnya akan ada sembilan *unicorn* dan ini semua bicaranya *online*. Itu kan namanya terjadi percepatan dan percepatannya lebih dahsyat lagi. Nanti tahu-tahu sudah ada 30 *startup* berstatus *unicorn*,” jelasnya.

Jika semuanya nanti telah mengandalkan mekanisme seperti yang saat ini dilakoni Alibaba, Chris khawatir para pelaku logistik yang sekarang ini bisa mendadak tutup begitu saja jika tidak menyesuaikan dengan perubahan yang terjadi. “Itu sudah terjadi di hampir semua negara kecuali satu yang besar di Amerika Serikat, yaitu Walmart. Itu pun goyang. Lainnya sudah terpukul habis dan beberapa tutup. Ini yang ada di dunia *Iho*, yang tadinya dia jualan dan tokonya ada di semua negara kemudian tiba-tiba tutup. Apalagi kegiatan logistik,” ujarnya.

Mantan Direktur Utama Indosat Ooredoo ini menekankan bahwa hal-hal seperti ini menurutnya mesti disiasati bersama oleh pemerintah dan swasta. “Jangankan untuk mengejar, bareng saja belum tentu kita bisa meng-*adjust* model bisnis seperti bisnis yang berkembang saat ini. Saya tidak menganggap ini masalah kecil, karena kalau itu terjadi, berapa banyak tenaga kerja yang akan terkena dampaknya. Ini baru dari anggota kami, belum pegawainya, belum yang berhubungan dengan kegiatan logistiknya. Itu akan terpengaruh semua dan pegawainya akan berhenti semua. Itu dampak yang tidak main-main,” katanya.

Dalam konteks ini, Chris menyarankan semua pihak harus bisa memanfaatkan organisasi seperti FIATA. Menurutnya, selama ini FIATA berupaya paling tidak untuk skala Asia-Pasifik, mencoba membawa dan mempelajari bagaimana kondisi di kawasan ini menggunakan *practices* yang dipakai oleh FIATA.

Chris mengaku kerap membawa isu penting yang direkomendasikan oleh FIATA. “Itu sebabnya pada 2007 kita menggabungkan dengan UN-ESCAP (United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific) di dalam *field meeting* kami. Alasannya, *member* dari UNESCAP adalah *government* dan bukan dari swasta, karena namanya juga Komisi Ekonomi dan Sosial PBB untuk Asia dan Pasifik. Jadi mereka selalu *meeting* formalnya bersama kami. Rekomendasi yang kami hasilkan dalam pertemuan bersama itu dibawa oleh UNESCAP kepada pemerintahan setiap negara anggotanya. Pemerintah lebih bisa menerima rekomendasi dari UNESCAP daripada yang merekomendasikan itu swasta. Jadi selama ini, fungsi itulah yang dimainkan oleh FIATA,” ungkapnya.

Menurut Chris, paling penting adalah memanfaatkan FIATA sebagai organisasi internasional untuk mempelajari *framework* regulasi dari negara-negara yang lebih maju dari Indonesia. “Mungkin bila perlu, Indonesia bisa kerja sama bilateral dengan China untuk mempelajari model bisnis yang sudah maju dan sudah berjalan di sana. Memang di China bukan negara demokratik dan dia betul-betul terkontrol oleh sistem pemerintahannya, tetapi pasti itu semua sudah diatur oleh Pemerintah China,” katanya.



ALI Chapter Millennial

Siap Bantu Digitalisasi Logistik Nasional

Teks: Abdul Wachid • Foto: Dok. ALI Chapter Millennial

Asosiasi Logistik Indonesia (ALI) mendirikan ALI Chapter Millennial, sebuah wadah baru yang akan memfokuskan diri ke ranah teknologi terbaru di industri logistik. Para anggotanya merupakan pemerhati sekaligus pelaku yang telah terjun langsung di industri logistik dan teknologi rintisan. Diharapkan terbentuknya wadah ini dapat menarik minat kalangan muda untuk menggeluti bidang teknologi dan logistik

Hadi Kuncoro (Powercommerce Asia) menjadi inisiator utama lewat andilnya membuat grup sosial media Telegram yang berisikan puluhan pegiat logistik muda. Hadi bersama beberapa anggota struktural Asosiasi Logistik Indonesia lainnya, yakni Mahendra Rianto (Cardig Logistics) dan Daniel Utomo (DMS Logistik) berhasil mengumpulkan 15 pegiat logistik muda pada Agustus 2019.



Perluncuran ALI Chapter Milenial sekaligus penyelenggaraan seminar logistik di Jakarta pada 1 Oktober 2019.

“Dalam pertemuan itu Pak Hadi menyampaikan keinginannya untuk membentuk generasi penerus ALI. Hal itu juga seiring dengan perkembangan teknologi sekarang, bagaimana caranya logistik dalam negeri didukung digitalisasi. Mereka merekrut yang muda-muda untuk mengimplementasikan teknologi digital di sektor logistik,” kata Beny Syamrizal, Ketua ALI Chapter Milenial.

Pada pertemuan tersebut juga muncul kesepakatan untuk menyelenggarakan seminar yang telaksana pada 1 Oktober 2019, sekaligus sebagai peresmian ALI Chapter Milenial. Beragam isu dibahas dalam seminar bertajuk “The Future of Indonesian Logictis, How Technology Change the Logistics Industry” seperti tren perusahaan rintisan yang memfokuskan diri di sektor *e-commerce enabler*, *transportation aggregator*, *last mile delivery*, *e-fulfillment logistics*, dan *omni channel*.

Para pembicara yang turut meramaikan diskusi adalah Zaldy Masita (CEO Paxel), Iman Kusnadi (CEO Ritase), Donny Maya (CEO Haistar), Brian Mashal (CEO Sirclo), Johari Zein (Co-founder JNE), Marco ten Vaanholt (CEO BootUp Academy), Syed Madihid (COO Janio Asia), Peter Goldworthy (CEO Helpster Indonesia), Angga Wirapraditya (CEO Artcode), Achmad Nashirudin Annas (CEO Smart Eye), dan Hita Mahardhika (VP Growth Paxel). Seminar yang berlangsung dari pagi hingga sore hari di kawasan pusat bisnis Jakarta itu dihadiri lebih dari 200 peserta

Seminar terbagi dalam tiga sesi dengan subtema yang berbeda. Sesi pertama membahas sektor *e-commerce*, *transportation aggregation*, *e-fulfillment logistics* dan *omni channel*. Sesi kedua membahas cara teknologi membantu proses *first and last mile*, memberikan solusi untuk para *shipper* dengan permintaan yang tinggi. Sesi kedua ini juga membahas kemudahan *term payment* untuk para transporter, pemenuhan dan tantangan dari *delivery management*, serta bahasan cara teknologi membantu untuk *quantify*, *qualify* dan *verify* peforma pekerja.

Pada sesi terakhir, pembahasan lebih fokus pada teknologi yang maju dan aplikasinya di industri logistik. Misalnya, teknologi *virtual reality* dan *augmented reality* yang merevolusi *supply chain*, aplikasi *artificial intelligence* di internal dan eksternal operasional perusahaan logistik. Pada sesi terakhir juga dibahas model bisnis baru untuk parsel bisnis di *first mile and stock list*..



Beny Syamrizal

Ketua ALI Chapter Milenial



Beri Masukan ke Kampus Logistik

Pada November 2019 struktur organisasi ALI Chapter Milenial baru terbentuk yang dihadiri langsung oleh para senior ALI, seperti Mahendra Rianto dan Hadi Kuncoro.

Dalam waktu dua minggu setelah peresmian, struktur organisasi kepengurusan ALI Chapter Milenial terbentuk. Para pengurus langsung "ngebut" dengan memulai kegiatan lewat kunjungan ke kampus Politeknik ATI (Akademi Teknologi Industri) Padang, khususnya untuk mahasiswa jurusan manajemen logistik. Di sana perwakilan ALI Chapter Milenial diundang menjadi dosen tamu untuk berbagi informasi seputar digital logistik dan kondisi industri logistik terkini.

Kunjungan ke kampus-kampus logistik akan jadi program berkelanjutan oleh divisi Pengembangan SDM (Sumber Daya Manusi) ALI Chapter Milenial. Kegiatan ini diharapkan dapat menjadi sarana transfer ilmu kepada mahasiswa logistik di luar pembelajaran yang diperoleh dari kampusnya. Beny pun berencana menstandarkan kegiatan tersebut, kemudian menawarkan ke kampus-kampus logistik lainnya.



Peresmian ALI Chapter Milenial turut dihadiri Johari Zein selaku Co-Founder JNE

Penetapan standar materi logistik ke kampus logistik melibatkan semua anggota ALI Chapter Milenial yang merupakan praktisi logistik. Target yang diinginkan Benny, lewat kegiatan tersebut, secara khusus ALI Chapter Milenial dapat mengurangi kesenjangan ilmu dan meningkatkan kompetensi lulusan kampus-kampus logistik.

Pada pengamatannya selama ini, dalam perekrutan pegawai baru, perusahaan logistik harus melakukan pembekalan atau pelatihan dahulu. Kebijakan itu ada semata-mata karena lulusan kampus logistik dianggap masih belum kompeten dan belum siap kerja.

“Para praktisi logistik yang sekarang kompeten di bidangnya, dulu bahkan bukan lulusan dari kampus logistik. Ada yang lulusan IT atau ekonomi. Mereka sekarang bisa kompeten karena melalui fase pelatihan dulu, atau *learning by doing*,” jelasnya. Terkait masukan terhadap perguruan tinggi tentang penyesuaian kurikulum logistik, ALI Chapter Milenial berencana berkerja sama dengan Sembata Pratama, lembaga kompetensi logistik milik Asosiasi Logistik Indonesia.

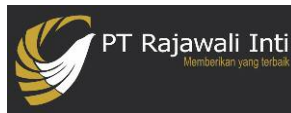
Di luar kunjungan kampus logistik, ALI Chapter Milenial memiliki program pengembangan teknologi lewat pembuatan *e-commerce* menyasar pasar logistik. Platform digital yang berkonsep *marketplace* ini nantinya dinamai ALI Mall, sebagai perantara penyedia jasa logistik dari seluruh Indonesia dengan para pelanggan (*customer*). “IT dan teknologi merupakan kegiatan inti yang akan kami kerjakan. Makanya, nanti kami juga memiliki program *big data* dan *block chain*,” terangnya.

Beny berharap segala kegiatan ALI Chapter Milenial dapat membantu transformasi digital logistik nasional. Tentu saja, hal itu termasuk memberi masukan terhadap industri logistik yang kini telah mengarah ke transformasi digital dengan menjamurnya *startup* logistik yang masih mengandalkan strategi ‘bakar uang’. “*Burning money* itu tidak bagus, dengan makin banyaknya *startup* mereka kini dituntut untuk jualan inovasi. Bukan lagi perang harga lewat bakar uang,” ujarnya.



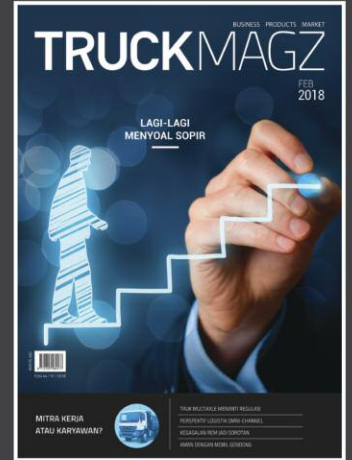
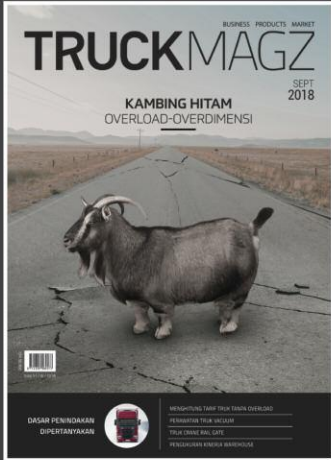
Beny Syamrizal bersama Zaldy Masita, Ketua Asosiasi Logistik Indonesia



 APTRINDO Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B 3, Jalan Yos Sudarso No. 1, Tanjung Priok, Jakarta 14320 021-43900464	 PT. TATA MOTORS INDONESIA Pondok Indah Office Tower 3 Floor 8 Suite 801A-B Jl. Sultan Iskandar Muda Kav. V-TA, Pondok Pinang Jakarta Selatan 12310 Telp. 021-2932 8041	 Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Kementerian PUPR Jl. Pattimura No.20 Kebayoran Baru, Jakarta Selatan 12110 Telp. 021 - 7228497	 ASOSIASI LOGISTIK INDONESIA Kementerian Perdagangan RI Lantai 7 Jalan M.I. Ridwan Rais No. 5, Jakarta Pusat, 10110 Telp. 021 - 3863936
 DIREKTORAT JENDERAL PERHUBUNGAN DARAT Jl. Medan Merdeka Barat No.8 Jakarta Telp. 021-3506138	 PT HINO SALES MOTOR INDONESIA Wisma Indomobil 2, Jl. MT. Haryono Kav.9, Jakarta Telp. 021 8564570	 PT JASA MARGA Plaza Tol Taman Mini Indonesia Indah Jakarta, 13550 Indonesia Telp. 021 - 841 3630	 DIGKONTROL Mansion Bougenville Fontana Tower Unit/27/D2 Jl. Trembesi Blok D, Kemayoran, Jakarta Utara
 ALFI Kantor Taman E3 Unit D3, Lantai 2 Jl. Dr. Ide Anak Agung Gede Agung, Jakarta 12950 Telp. 021-5795-6601	 Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia The Association of Indonesia Automotive Industries GAIKINDO Jl Teuku Cik Ditiro I No 11 D-E-F, Jakarta Pusat. Telp.: 021 315 7178.	 UD TRUCKS UD TRUCKS PT Volvo Indonesia Sentral Senayan III 12th floor Jl. Asia Afrika No.8, Jakarta Telp. 021-29354200	 MAN TRUCK & BUS Jl. DI. Panjaitan Kav. 138, Jakarta Timur Telp. (021) 85907989, 85908191 Fax. (021) 85907780
 SUPPLY CHAIN INDONESIA Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impung, Bandung, Telp. 022- 7205375	 ISUZU ASTRA MOTOR INDONESIA Jl. Danau Sunter Utara Blok 0-3 Kav. 30, Sunter II, Jakarta Utara 021 – 650 1000	 MITSUBISHI FUSO PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors Jl. Jend A. Yani, Proyek Pulo Mas, Jakarta Telp. 021 – 489 1608	 MITSUBISHI MOTORS MITSUBISHI MOTORS Jl. Jenderal A. Yani, Proyek Pulo Mas, Jakarta Telp. 021 – 4896108
 PT PUTRA RAJAWALI KENCANA Jln. Letjend Sutoyo Waru Ruko Niaga Sentosa, Waru, Indonesia T : (031) 3537939 F : (031) 3537531	 PT Rajawali Inti Memberikan yang terbaik RAJAWALI INTI Jl. Brantas Km 1, Probolinggo, Jawa Timur T : (0335) 423259	 PT. RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA Commitment to Excellence PT RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA Jln. Letjend Sutoyo 110-112 Waru, Sidoarjo, Jawa Timur Telp : 031-853166	 ANTIKA RAYA VEHICLE BODY & TRAILER MANUFACTURER ANTIKA RAYA Jl. Margomulyo Indah I No. 3-5, Surabaya 60186. Telp. 031 7491818

SUBSCRIBE NOW!

TRUCKMAGZ



BIAYA PAKET LANGGANAN

■ 1 TAHUN (12 EDISI) **Rp 400.000**

■ 6 BULAN (6 EDISI) **Rp 250.000**

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

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

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Komplek Ruko SectionOne Blok F7-F11 • Jl. Rungkut Industri I Kendangsari - Tenggilis Mejoyo, Surabaya
Kode Pos 60292 • Tlp. 031-9984-2822 • Email. info@truckmagz.com

Book your space now!

Be a Part of Indonesia's **Comprehensive
Commercial Vehicle** Exhibition

GAIKINDO INDONESIA
INTERNATIONAL
**COMMERCIAL
VEHICLE EXPO**

Jakarta
Convention
Center **5-8** March
2020



- Commercial Vehicle (Bus & Truck) • Carrosserie / Coach-BUILDER (Bus)
- Automotive Parts, Components & Accessories • Lubricants • Connected Truck Technology
- Transportation • Logistics Technology, Innovation & Services

GIICOMVEC 2018 AT A GLANCE

49 Brands
(including prominent
commercial vehicle brands)

10,607 Visitation
(from different
industry backgrounds)

618 Journalists
(from 175 media)

For booth inquiries:
Seven Event Phone. +62 21 2918 2970

Kemal
kemal@seven-event.com
ext. 313

Adrieen
adrieen@seven-event.com
ext. 108

Host:



Organizer:



Media Partner:

TRUCKMAGZ