

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

MAY
2017



MENCARI
TITIK TEMU
MULTIMODA



Edisi 35/01/2017

Digitalisasi
Demi Efisiensi



PRIORITAS PENGGANTIAN BAN DENGAN KETERBATASAN ANGGARAN

TANTANGAN JASA TRUK ONLINE

MENJAGA SUSPENSI AWET DAN AMAN

TRUK CATERING BOX BANDARA

TRUCKMAGZ

PREMIUM BUSINESS TRUCK MONTHLY MAGAZINE

that discusses the truck and other related industries. Rising premiere in June 2014, TruckMagz targeting truck entrepreneurs and related industries throughout Indonesia with a circulation of **5,000 copies** per issue.



Ruko Niaga Sentosa Kav. 5
Jalan Letjend Sutoyo 140 A Medaeng, Waru, Sidoarjo
Telepon 031-85581699

Testimoni Delo®: Hantu Laut LPG Group

Hemat penggunaan oli dan bahan bakar dengan Delo® Gold Ultra SAE 15W-40 CI4

Hantu Laut LPG Group adalah perusahaan transportasi angkutan darat yang menyediakan jasa pengiriman produk energi. Berkomitmen menjaga kelangsungan dan kelancaran bisnis pelanggannya, Hantu Laut LPG Group memberikan pelayanan yang konsisten dan tepat waktu dalam keseharian operasional distribusi. Bagi mereka, selalu waspada dan siap siaga merupakan kunci sukses. Oleh karena itu, pekerjaan mereka sangat bergantung terhadap performa handal mesin kendaraan untuk terus mewujudkan komitmen mereka terhadap pelanggan.

Selama ini Hantu Laut LPG Group menggunakan Delo® Gold Ultra SAE 15W-40 CI4, produk yang dilengkapi oleh teknologi ISOSYN® ini mampu memberikan perlindungan menyeluruh dengan menyaring kotoran yang masuk dan memastikan performa maksimal untuk mesin kendaraan angkutan berat dan tuntutan pasar yang menginginkan bahan bakar yang lebih hemat, efisien, dan bertenaga.

Dengan performa mesin yang optimal, Hantu Laut LPG Group merasa selalu aman dan siap sedia dalam memenuhi kebutuhan pelanggannya.



“Produk Delo Gold Ultra dapat selalu diandalkan untuk menjaga performa mesin selalu maksimal dalam pelaksanaan operasional kami” kata Brando Susanto, Chairman Hantu Laut LPG Group.

A Chevron company product ©2017 PT Chevron Oil Products Indonesia. All rights reserved. All trademarks are property of Chevron Intellectual Property LLC.



Delo®

Let's go further.™

Memadukan Multimoda

Mengacu pada Peraturan Pemerintah RI (PP) Nomor 8 Tahun 2011 tentang Angkutan Multimoda, yang dimaksud dengan angkutan multimoda (*multimodal transport*) adalah angkutan barang dengan menggunakan minimal dua moda transportasi yang berbeda, atas dasar satu kontrak yang menggunakan dokumen angkutan multimoda dari satu tempat diterimanya barang oleh badan usaha angkutan multimoda ke suatu tempat yang ditentukan untuk penerimaan barang tersebut. Dalam PP Nomor 8 Tahun 2011 Pasal 2 ayat 3 dinyatakan bahwa kegiatan angkutan multimoda meliputi kegiatan yang dimulai sejak diterimanya barang oleh badan usaha angkutan multimoda dari pengguna jasa angkutan multimoda sampai dengan penyerahkannya barang kepada penerima barang dari badan usaha angkutan multimoda sesuai dengan yang diperjanjikan dalam dokumen angkutan multimoda. Ditambahkan pada Pasal 3 ayat 1 bahwa kegiatan angkutan multimoda sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 dapat dilakukan menggunakan alat angkut moda transportasi darat, perkeretaapian, laut, dan/atau udara.

Hambatan dalam penerapan angkutan multimoda adalah tidak seimbang nya pengembangan infrastruktur antar-masing-masing moda transportasi. Selama ini, pengembangan infrastruktur

di Indonesia terfokus pada pengembangan infrastruktur moda angkutan jalan dan 92% pengangkutan barang di Indonesia masih menggunakan truk. Kendala lainnya adalah tidak terintegrasinya moda-moda transportasi pada simpul-simpul transportasi sebagai tempat pergantian antarmoda dan intramoda baik itu berupa terminal, stasiun kereta api, pelabuhan laut, pelabuhan sungai dan danau, dan bandara.

Guna melakukan sinergi dalam upaya implementasi angkutan multimoda, harus segera mengintegrasikan semua jenis moda transportasi di semua wilayah. Dengan demikian diperoleh sistem transportasi dan logistik yang efisien dengan transportasi laut sebagai tulang punggung mengingat geografis Indonesia sebagai negara kepulauan. Pemerintah perlu melakukan perencanaan dan pembangunan jaringan prasarana masing-masing moda secara terpadu, penyediaan prasarana *transshipment* dan pengembangan sistem informasi. Pemerintah juga harus memberikan dukungan dalam bentuk regulasi dan kebijakan, serta koordinasi antar-kementerian atau lembaga terkait. Pemerintah diharapkan mempunyai terobosan berupa tata kelola yang efektif dan efisien, untuk memadukan program kerja antar-lembaga atau instansi dalam pengembangan sistem transportasi multimoda.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Penanggung Jawab /Pemimpin Redaksi
Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

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

Fotografer
Giovanni Versandi
Pebri Santoso

Iklan
Sefti Nur Isnaini

Kontributor Ahli
Bambang Widjanarko
R. Budi Setiawan

Sirkulasi
Muhammad Abdurrohman

Penasihat Hukum
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

 TruckMagz
 @TruckMagz
www.truckmagz.com



Cover

MENCARI TITIK TEMU MULTIMODA / 35

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #35

Laporan Utama

- 06 PELIBATAN MINIMAL RODA DUA TRANSPORTASI BERBEDA
- 10 SIMPUL TRANSPORTASI HARUS SALING TERKONEKSI
- 14 PERLU SINERGI BUMN DAN SWASTA
- 20 EFISIENSI MELALUI DIGITALISASI
- 26 KOMBINASI TRUK DAN KAPAL RO-RO SEHARUSNYA EFISIEN

Laporan Khusus

- 30 KERETA API SETENGAH HATI
- 36 PENYEDIA JASA LAYANAN ANGKUTAN BARANG ONLINE MENJAMUR
- 42 MENDAPAT KEPERCAYAAN PEMILIK BARANG JADI TANTANGAN

Dunia Ban

- 48 PRIORITAS PENGGANTIAN BAN DAN KETERBATASAN ANGGARAN

Leader Interview

- 52 SIAP TURUN KE BAWAH JIKA ADA MASALAH

Info Produk

- 56 SWISSLOG-AUTOPIQ SOLUTION

Tips & Trik

- 60 MENJAGA SUSPENSI AWET DAN AMAN

Event

- 64 ITC SEMARANG

Truk Spesial

- 68 INAPA 2017

Komunitas

- 72 UISI
- 78 SCI
- 82 TRUK CATERING BOX BANDARA
- 86 GAPASDAP

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Percetakan
PT UNIGROW KREATIFINDO

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

Jalan Kutilang No. 23 Sidoarjo
Tlp. 031-8077561



PELIBATAN MINIMAL

DUA MODA TRANSPORTASI BERBEDA

Naskah: Antonius Sulistyو Foto: Pebri Santoso

Angkutan multimoda pada hakikatnya merupakan model transportasi yang tanpa disadari sudah berlangsung sedemikian rupa, dikaitkan dengan penggunaan beberapa moda angkutan yang saling dibutuhkan untuk memindahkan satu atau beberapa komoditas atau barang ke lokasi tujuan akhir. “Mengenai transportasi multimoda, Singapore Logistics Association menyebutkan bahwa multimodal transport refers to the transportation or carriage of goods from point A to point B by at least two different modes of transport,” kata Setijadi, Ketua Supply Chain Indonesia (SCI). Artinya di sini, menurut Setijadi, transportasi multimoda mengacu pada model pengangkutan barang yang menggunakan setidaknya dua jenis moda transportasi barang yang berbeda.

Berdasarkan pengalaman praktisi di bidang transportasi, terdapat perbedaan pemahaman antara transportasi multimoda dan intermoda. “Sesuai dengan pengalaman praktis yang saya peroleh selama ini, menurut saya angkutan atau transportasi multimoda adalah pengangkutan barang dari

asal ke tujuan dengan menggunakan lebih dari satu moda angkutan atau multi. Multi artinya banyak. Jadi, yang disoroti hanya jumlah moda angkutannya saja namun tidak ada keterkaitannya antara satu moda dengan moda lainnya. Sedangkan untuk angkutan intermoda berbeda dengan angkutan multimoda. Kalau intermoda adalah melibatkan lebih dari satu moda angkutan, dan semua moda yang dipakai terdapat hubungan saling ketergantungan atau inter-dependensi antara satu moda dengan moda lainnya. Hubungan saling ketergantungan ini dapat berupa jadwal, tarif, dokumen barang, pemeriksaan barang, dan bahkan regulasinya. Jadi, angkutan intermoda sudah pasti multimoda,

namun belum tentu sebaliknya. Pada dasarnya hampir semua angkutan barang di Indonesia adalah angkutan multimoda namun belum sepenuhnya intermoda,” urai Khoiri Soetomo, Ketua Umum Gabungan Pengusaha Nasional Angkutan Sungai, Danau dan Penyeberangan (Gapasdap).

Mengacu pada Peraturan Pemerintah RI (PP) Nomor 8 Tahun 2011 tentang Angkutan Multimoda, yang dimaksud dengan angkutan multimoda (*multimodal transport*) adalah angkutan barang dengan menggunakan minimal dua moda transportasi yang berbeda, atas dasar satu kontrak yang menggunakan dokumen angkutan multimoda dari satu tempat diterimanya barang oleh badan usaha angkutan multimoda ke suatu tempat yang ditentukan untuk penerimaan barang tersebut. Dalam PP Nomor 8 Tahun 2011 Pasal 2 ayat 3 dinyatakan bahwa kegiatan angkutan multimoda meliputi kegiatan yang dimulai sejak diterimanya barang oleh badan usaha angkutan multimoda dari pengguna jasa angkutan multimoda sampai dengan diserahkannya barang kepada penerima barang dari badan usaha angkutan multimoda sesuai dengan yang diperjanjikan dalam dokumen angkutan multimoda. Ditambahkan pada Pasal 3 ayat 1 bahwa kegiatan angkutan multimoda sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 dapat dilakukan menggunakan alat angkut moda transportasi darat, perkeretaapian, laut, dan/atau udara.

Penyelenggaraan angkutan multimoda yang diatur dalam PP Nomor 8 Tahun 2011 tentang Angkutan Multimoda, merupakan penjabaran dan pelaksanaan dari empat Undang-undang (UU) di bidang Transportasi, yaitu UU Nomor 22 Tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan Pasal 165, UU Nomor 17 Tahun 2008 tentang Pelayaran Pasal 50 sampai dengan Pasal 55, UU Nomor 1 Tahun 2009 tentang Penerbangan Pasal 187 sampai dengan Pasal 191, dan UU Nomor 23 Tahun 2007 tentang Perkeretaapian Pasal 147 sampai dengan Pasal 148.



Setijadi, Ketua Supply Chain Indonesia

Karakteristik Wilayah

Penerapan angkutan multimoda sebenarnya telah diatur dalam United Nations Convention on International Multimodal Transport of Goods dan dalam ASEAN Framework Agreement on Multimodal Transport (AFAMT). Peran angkutan multimoda semakin penting dengan adanya agenda integrasi sistem logistik ASEAN menuju kepada perwujudan pasar tunggal ASEAN. Integrasi sistem logistik ASEAN dan ASEAN Framework Agreement on Multimodal Transport menyiratkan adanya liberalisasi di bidang jasa angkutan multimoda di kawasan ASEAN yang pada akhirnya menuju kepada liberalisasi jasa pada tataran global General Agreements on Tariffs and Trade (GATT's). Dengan demikian perlu diciptakan iklim yang kondusif bagi berkembangnya badan usaha angkutan multimoda nasional yang tumbuh berkelanjutan dan berdaya saing.

“Kalau bicara multimoda, ini memang sesuatu yang telah disepakati di tingkat ASEAN maupun dunia dengan jenis moda transportasinya mencakup empat jenis, yaitu moda darat, laut, udara, dan kereta api. Khusus di Indonesia jika dikaitkan dengan wewenang Kementerian Perhubungan, khusus untuk angkutan kapal ro-ro dan penyeberangan sungai masuknya di moda transportasi darat,” ujar Yukki Nugrahawan Hanafi, Ketua Umum Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI). Menurutnya, untuk membangun sistem transportasi barang multimoda yang efektif dan efisien harus dilakukan secara komprehensif. “Karena Indonesia merupakan negara kepulauan yang besar, di mana setiap pulau itu ada yang bisa dilengkapi secara keseluruhan untuk angkutan multimodanya,



Zaldy Ilham Masita. Ketua Umum Asosiasi Logistik Indonesia

namun ada pula yang tidak bisa dilengkapi secara keseluruhan," ucap Yukki.

Yukki mencontohkan antara Pulau Jawa dan Kalimantan. Menurutnya di Pulau Jawa lebih banyak menggunakan angkutan darat dengan moda transportasi truk dan kereta api. Sementara transportasi udara dan laut sudah pasti digunakan. "Tapi kalau di Kalimantan yang mendominasi itu *kan* angkutan sungai dan angkutan darat, walaupun sekarang moda kereta api sudah mulai dibangun. Nah, di sini kita juga harus melihat karakteristik dari setiap pulau atau wilayah termasuk industrinya, dan industrinya sendiri juga harus dipecah lagi untuk pembagian karakteristiknya. Ada industri yang berbasis manufaktur dan ada juga industri yang berbasis pada tambang termasuk di dalamnya *oil and gas*. Artinya, kebutuhan jenis modanya juga akan berbeda-beda dan harus disesuaikan dengan karakteristik daripada masing-masing pulau besar itu sendiri," urainya.

"Jika dikaitkan dengan kondisi geografis Indonesia yang merupakan negara kepulauan, transportasi multimoda sangat penting untuk pendistribusian barang antar-wilayah.

Pengangkutan barang dari sentra-sentra produksi ke sejumlah wilayah konsumsi tidak cukup hanya dilakukan dengan menggunakan salah satu jenis moda transportasi saja," kata Setijadi. Menurutnya, dalam sejumlah kondisi, pengangkutan barang dengan menggunakan satu jenis moda transportasi saja dianggap lebih efisien daripada menggunakan multimoda. "Misalnya untuk pengiriman barang dari Surabaya ke beberapa kota di Sumatera, sebagian pengguna memilih hanya menggunakan truk karena lebih efisien daripada menggunakan angkutan multimoda truk dengan kapal laut," katanya.

Sementara itu menurut Ketua Umum Asosiasi Logistik Indonesia (ALI) Zaldy Ilham Masita, transportasi multimoda sudah menjadi keharusan bagi Indonesia sebagai negara kepulauan terbesar di dunia. "Indonesia harus menjadikan angkutan laut sebagai *backbone* penghubung antarpulau, dan memakai angkutan kereta api sebagai penghubung kota-kota besar di satu pulau. Angkutan darat memang selalu dibutuhkan oleh semua moda transportasi sebagai *first mile* dan *last mile*. Sedangkan angkutan

udara dibutuhkan bagi daerah yang belum berkembang untuk angkutan laut dan daratnya," kata Zaldy.

Angkutan multimoda juga merupakan komponen penting dalam sistem logistik nasional, karena angkutan barang dalam aktivitas logistik pada umumnya menggunakan lebih dari satu moda transportasi. Dalam konteks sistem logistik nasional, menurut Khoiri Soetomo, sudah tentu sangat bergantung pada ketersediaan transportasi intermoda. Karena

salah satu syarat dalam sistem logistik nasional yang andal adalah ketersediaan transportasi yang terintegrasi untuk setiap moda yang digunakan. "Dengan demikian, pemilik barang dapat melakukan pelacakan (*tracing*) atas perpindahan moda angkutan untuk barang yang sedang dikirim. Hal terpenting adalah adanya kepastian waktu, biaya, dan jaminan mutu barang yang tidak kurang atau rusak selama dalam proses pengiriman. Harus juga jelas moda transportasi apa yang bertanggung

jawab untuk setiap segmen moda transportasi yang digunakan," ujarnya. Ia juga menambahkan bahwa perkembangan angkutan intermoda di Indonesia sejauh ini sudah cukup baik, namun masih sebatas untuk angkutan penumpang, sedangkan untuk angkutan barang belum banyak berkembang. Indikasinya, belum ada terminal barang yang dibangun yang dapat menjadi tempat perpindahan moda angkutan barang.

THINK NEW. THINK ULTRA.

Switch to Ultra Business Vehicles.

ULTRA NYAMAN

ULTRA TANGGUH

ULTRA FLEKSIBLE

ULTRA AMAN

ULTRA MODERN

INTRODUCING

TATA ULTRA

- THE BUSINESS UTILITY VEHICLE -

125HP LIGHT TRUCK • FULL AIR BRAKE • LEBAR 2,2 METER • PANJANG BAK 6 METER & 4,3 METER

JAKARTA: Jawa Indie Motor, Jakarta Pusat, Tel. 021-3192 6429/30; Surya Tata Mobilindo, Cikarang Barat, Bekasi, Tel. 021-8910 5051; Abadi Jaya Mitra, Serpong, Tel. 021-5422 0555. CIANJUR: Cahaya Abadi Mobilindo, Tel. 0263-263 758. PURWOKERTO: Djoko Motor, Tel. 0281-643 559. SOLO: Tata Mandiri Sentosa, Tel. 0271-725 606. SURABAYA: Hanata Auto, Tel. 031-592 4333. MALANG: Promotor Aga Perdana, Tel. 0341-410 000. BANYUWANGI: Dinamika Sukses Milenium, Tel. 0333-414 777. TULUNG AGUNG: Terang Utama Abadi, Tel. 0355-33 77 89. JOMBANG: Terang Utama Abadi, Tel. 0321 87 8282. DENPASAR-BALI: Bali Bima Sakti Motor, Tel. 0361-84 666 34/35. PEKANBARU: Eka Oto Sejahtera, Tel. 0761-44 957. LAMPUNG: Simpur Mobil Lampung, Tel. 0828 8059 8282. MEDAN: Trans Niaga Perdana, Tel. 0822 7373 7755. CIREBON: PT Pratama Transindo, Tel. 0231-88 00 798/99. BANDUNG: PT Pratama Transindo, Tel. 022-600 2916. JAMBI: PT Selaras Anugerah Indah, Tel. 0741 65780. MAKASSAR: PT Celebes Prima Sejahtera, Tel. 0411-4672 888/777. SEMARANG: PT Mulia Tata Lestari, Tel. 024-831 8160/844 0518/831 3452.

PT TATA Motors Indonesia, Pondok Indah Office Tower 3 Floor 8 - Suite 801A. Jl. Sultan Iskandar Muda Kav. V - TA Pondok Pinang, Jakarta Selatan 12310. Tel. +62-21-2932 8041/43 Fax. +62-21-2932 8042.

CALL (TOLL-FREE)
0-800-1-828200

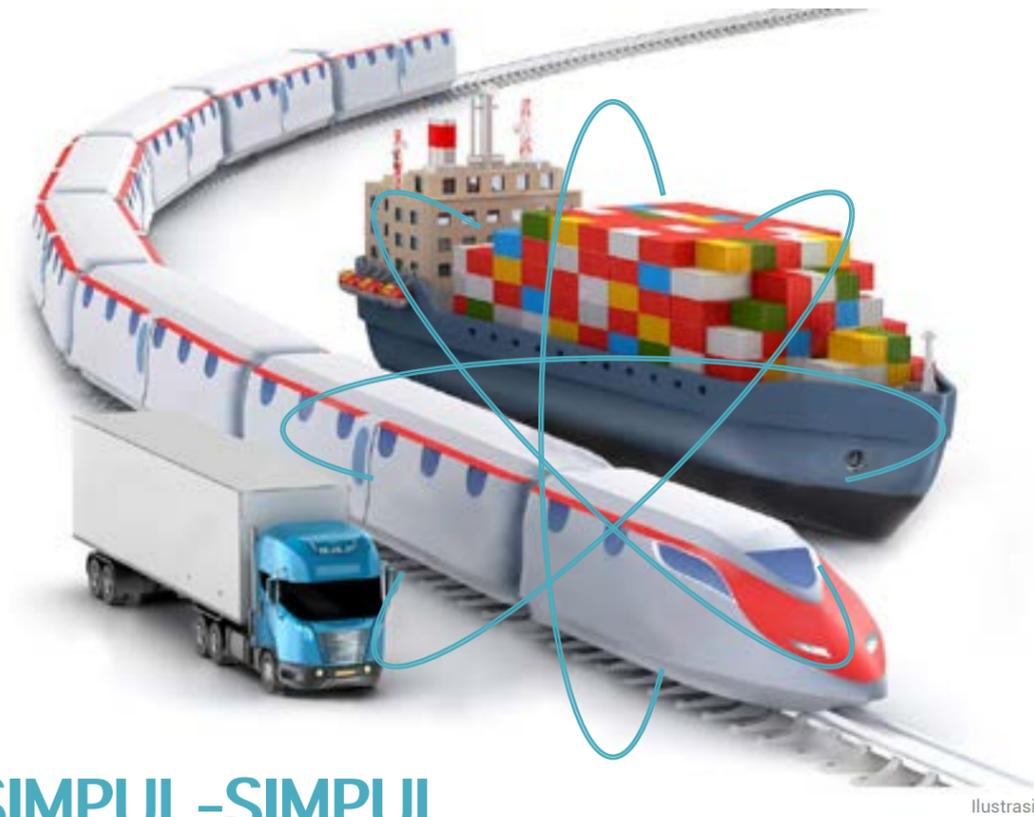
PLAY STRONG

3 TAHUN GARANSI
ATAU
100.000 km

*Syarat dan ketentuan berlaku.
Mana yang tercapai terlebih dahulu.

www.tatamotors.co.id

TataMotorsID |
 @TataMotorsID |
 TatamotorsID



Ilustrasi

SIMPUL-SIMPUL TRANSPORTASI HARUS SALING TERKONEKSI

Naskah : Sigit Andriyono, Abdul Wachid, Antonius Sulistyio | Foto : Pebri Santoso

Isu strategis terkait transportasi seperti penguatan konektivitas nasional untuk menyeimbangkan pembangunan serta pengembangan sistem transportasi massal perkotaan, membuahkan beberapa kebijakan berorientasi baru di bidang transportasi barang sesuai visi dan misi Presiden Joko Widodo untuk terus mendorong percepatan pembangunan nasional. Beberapa kebijakan dalam upaya peningkatan kinerja transportasi yang berkelanjutan di Indonesia tersebut adalah dengan mempercepat pembangunan sistem transportasi multimoda dengan memprioritaskan penguatan peran angkutan laut dan kereta api (KA).

Pertimbangan dalam rangka pembangunan sistem transportasi multimoda dengan memprioritaskan penguatan peran angkutan laut dan kereta api, menurut Staf Ahli Menteri Perhubungan Bidang Logistik, Multimoda, dan Keselamatan Perhubungan, Djoko Sasono, dilatarbelakangi karena sebagian besar penduduk di pulau-pulau besar di Indonesia saat ini lebih banyak tinggal dan mencari nafkah di perkotaan. "Wilayah perkotaan ini menyuntikkan defisiensi yang cukup tinggi. Misal di Jakarta yang kini sedang dibangun MRT (*Mass Rapid Transit*). Dalam satu survei, angka kemacetan di Jakarta telah mencetak kerugian setara USD 4,5 miliar atau sekitar Rp

43,5 triliun setahun. Kemacetan punya dampak besar, belum lagi subsidi pemerintah untuk BBM," kata Djoko Sasono.

Kebijakan lainnya seperti meningkatkan aksesibilitas transportasi untuk kawasan timur Indonesia, wilayah perdesaan, perbatasan, pedalaman, dan wilayah terluar Indonesia. Kemudian meningkatkan kapasitas dan kualitas lembaga penelitian dan pengembangan sumber daya manusia sebagai pusat alih teknologi dan pengembangan logistik serta pengembangan konektivitas untuk meningkatkan mobilitas di wilayah perkotaan, untuk mendukung pusat-pusat perekonomian nasional dan daerah dalam rangka pembangunan yang berkualitas. Kebijakan utama dalam pembangunan transportasi yang masuk dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) 2015-2019 ini dilandaskan pada kondisi ketimpangan antarwilayah di Indonesia yang terjadi selama ini, dan misi pemerintahan Presiden Joko Widodo untuk membangun Indonesia dari pinggir dan perdesaan. Tujuannya tak lain demi menggerakkan sektor strategik ekonomi domestik sehingga pembangunan nasional mampu ditopang dari pembangunan daerah yang berkualitas, sesuai amanat UUD 1945 Pasal 33 terkait sumber daya alam untuk kemakmuran rakyat.

"Sekarang ini kita membangun simpul-simpul transportasi multimoda seperti bandara atau pelabuhan dalam tempo singkat dan sudah terintegrasi antarmoda. Misalnya pembangunan Pelabuhan Kuala Tanjung yang diintegrasikan dengan jalur KA, Bandara Soekarno-Hatta sebentar lagi akan integrasi dengan KA, Pelabuhan Tanjung Perak juga terhubung dengan KA. Melalui integrasi pelabuhan atau bandara dengan KA maka akan mendapatkan satu tingkat efisiensi yang baik. Karena pergerakan barang berbeda dengan pergerakan orang, barang itu *passive load* dan akan bergerak jika digerakkan. Dengan demikian efisiensi menjadi catatan penting agar biaya logistik tidak naik," ujar Djoko.

Integrasi Moda dan Infrastruktur

Dari sudut pandang akademisi, peran transportasi adalah *non value-added* dalam konteks biaya logistik. "Sehingga peran transportasi multimoda untuk memindahkan barang dari poin satu ke poin lain, juga ditujukan untuk pemakaian moda yang *low cost* seperti kereta api atau kapal laut untuk jarak jauh, dibantu moda angkutan yang *high cost* seperti pesawat udara atau truk untuk jarak dekat dengan tetap memperhatikan faktor *safety* dan waktu tempuh," kata Didiet Rachmat Hidayat, Peneliti Transportasi dan Logistik dari Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Sekolah Tinggi Manajemen Transportasi Trisakti.

Menurut Didiet, saat ini perkembangan transportasi multimoda masih harus terus ditingkatkan dan mesti diberikan dukungan. "Idealnya peran aktif pemerintah dalam mendukung transportasi barang multimoda dengan membantu mempermudah perizinan, membangun infrastruktur pendukungnya, serta menetapkan besaran modal bagi pelaku usaha di



Djoko Sasono

Staf Ahli Menteri Perhubungan
Bidang Logistik, Multimoda, dan
Keselamatan Perhubungan



Didiet Rachmat Hidayat

Peneliti Transportasi dan
Logistik P3M STMT Trisakti

sektor ini. Untuk perizinan juga harus terpusat di kementerian terkait dan harus ada kesamaan regulasi di tingkat daerah. Saat ini hambatan yang terjadi masih seputar modal, asuransi, infrastruktur, dan regulasi," ujarnya.

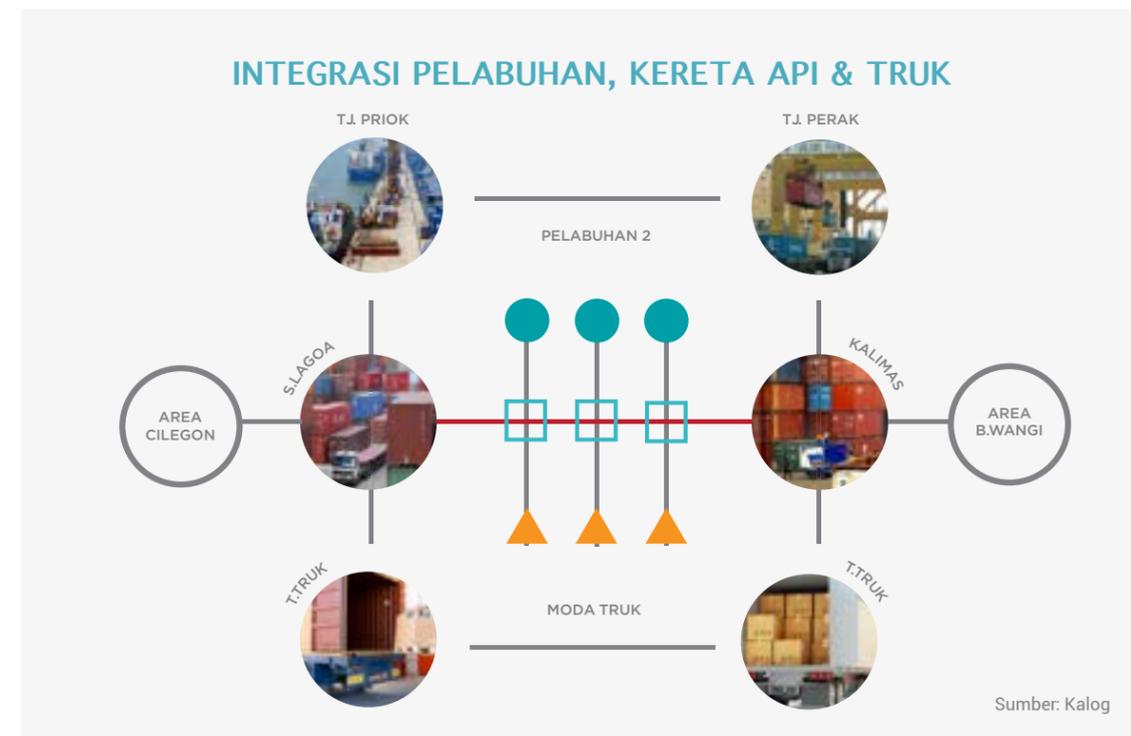
Menurut *Chairman Supply Chain Indonesia (SCI) Setijadi*, hambatan dalam penerapan angkutan multimoda adalah tidak seimbangnya pengembangan infrastruktur antar-masing-masing moda transportasi. Selama ini, menurutnya, pengembangan infrastruktur di Indonesia terfokus pada pengembangan infrastruktur moda angkutan jalan, dan sekitar 92% pengangkutan barang di Indonesia masih menggunakan moda ini. Kendala lainnya adalah tidak terintegrasinya moda-moda transportasi pada simpul-simpul transportasi sebagai tempat pergantian antarmoda dan intramoda. Baik itu berupa terminal, stasiun kereta api, pelabuhan laut, pelabuhan sungai dan danau, dan bandar udara. "Untuk perpindahan antara moda transportasi jalan dan kereta api misalnya. Saat ini masih belum didukung dengan ketersediaan fasilitas yang memadai seperti lapangan penumpukan dan gudang, peralatan bongkar muat, dan manajemen pelayanan yang andal. Hambatan di stasiun tersebut pasti berdampak terhadap waktu dan biaya secara keseluruhan. Karena pengguna atau pemilik barang mempertimbangkan biaya *end-to-end*, bukan berdasarkan *point-to-point*," urai Setijadi.

Terkait keterbatasan infrastruktur untuk moda angkutan lain di luar moda angkutan jalan, Kyatmaja Lookman tak menampik jika pemilik barang masih mengandalkan angkutan truk sampai saat ini. "Kalau di Pulau Jawa sebenarnya sudah tidak banyak opsi yang bisa digunakan untuk angkutan barang selain moda angkutan jalan, karena selama ini yang dipakai adalah

jalur pantura dan ada jalur selatan, dan jalur ini merupakan jalur terpadat di Pulau Jawa. Selain itu, minimnya fasilitas pendukung transportasi multimoda juga menyulitkan kita untuk bisa berkolaborasi dengan moda angkutan lainnya di luar *trucking*. Seperti kalau terjadi banjir pasti jalan itu terputus tidak bisa dilewati, ditambah tingkat kemacetan juga sudah akut. Oleh karena itu sangat diperlukan moda angkutan alternatif," kata Wakil Ketua Bidang Distribusi dan Logistik DPP Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) ini. Ia menambahkan, saat ini transportasi barang di Pulau Jawa 98% masih menggunakan truk karena minimnya moda-moda angkutan yang lain, dan semua area industri di Pulau Jawa juga sudah terkoneksi dengan jalan tol sehingga lebih memudahkan akses transportasi barang menggunakan truk.

Menurut Kyatmaja, bicara angkutan truk itu sangat tergantung dengan utilitasnya, karena semakin tinggi utilitas kendaraan ongkos angkutnya juga akan semakin murah. Kalau terjadi kemacetan di jalan otomatis harga angkutnya juga semakin mahal. "Utilisasi truk di Indonesia termasuk yang terendah di dunia sekitar 50 ribu km per tahun. Kalau dibandingkan dengan negara lain, utilisasi truk seperti di Thailand bisa mencapai 120 ribu km per tahun, sedangkan di Eropa utilisasi truknya mencapai 200 ribu km per tahun. Sehingga secara bisnis dan pelayanan, angkutan truk masih belum bisa dikatakan maksimal," kata *Managing Director* PT Lookman Djaja ini.

Guna melakukan sinergi dalam upaya implementasi angkutan multimoda, menurut Setijadi, harus segera mengintegrasikan semua jenis moda transportasi di semua wilayah. Sehingga diperoleh sistem transportasi dan logistik yang efisien dengan transportasi laut sebagai *backbone*-nya mengingat geografis



Indonesia sebagai negara kepulauan. Pemerintah perlu melakukan perencanaan dan pembangunan jaringan prasarana masing-masing moda secara terpadu, penyediaan prasarana *transshipment* dan pengembangan sistem informasi. Pemerintah juga harus memberikan dukungan dalam bentuk regulasi dan kebijakan, serta koordinasi antar-kementerian atau lembaga terkait. Pemerintah sangat diharapkan mempunyai terobosan berupa tata kelola yang efektif dan efisien, untuk memadukan program kerja antar-lembaga atau instansi dalam pengembangan sistem transportasi multimoda.

"Namun pemerintah juga mempunyai keterbatasan anggaran dalam pengembangan infrastruktur, termasuk untuk transportasi multimoda. Pihak swasta diharapkan berperan dalam pengembangan infrastruktur. Misalnya dengan membangun simpul-simpul transportasi berupa tempat bongkar muat barang berikut peralatannya. Inisiatif swasta seperti Lookman Djaja yang membangun kawasan *logistics park* yang terintegrasi dengan jalur KA di Karawang patut diapresiasi. Pemerintah pusat, melalui

kementerian atau instansi terkait, dan pemerintah daerah setempat hendaknya memberikan dukungannya termasuk dalam proses perizinan," ujar Setijadi.

PT Kereta Api Logistik (Kalog) juga memberi beberapa rekomendasi dalam rangka memaksimalkan penggunaan transportasi multimoda dengan KA, yaitu dengan integrasi infrastruktur yang harus dilakukan dengan sinergi antara pemerintah pusat (Kemhub) dan pemerintah daerah untuk merealisasikan program konektivitas atau reaktivasi jalur KA di jalur pantura dari dan ke pelabuhan serta ke kawasan industri. Selain itu, meningkatkan aksesibilitas multimoda dengan mendorong pemerintah (BUMN) dan pihak swasta untuk menambah jumlah emplasemen bongkar muat angkutan KA barang di sepanjang jalur KA Pantura. "Jadi memperbanyak terminal-terminal yang minimal, panjang minimal dan lebar minimal, serta membuat akses yang lancar," kata Edi Sudiarto, *VP Corporate Planning and Business Development* PT Kalog.



Perlu Sinergi BUMN dan Swasta

Naskah : Sigit Andriyono, Antonius Sulistyio | Foto : Pebri Santoso

Transportasi multimoda sebenarnya berkontribusi pada sistem logistik nasional di mana para pelaku usaha dapat memanfaatkan kombinasi keunggulan beberapa moda transportasi untuk memperoleh volume, biaya logistik, serta waktu pengiriman yang lebih efisien. Jika implementasinya direncanakan secara terpadu dengan perencanaan pembangunan infrastruktur pendukung multimoda seperti sentra-sentra industri dan mengembangkan sektor agrobisnis secara nasional, akan berpotensi mengoptimalkan produktivitas pengiriman serta memperbaiki struktur biaya logistik nasional. Biaya logistik yang lebih efisien akan berdampak pada harga jual produk di pasar yang lebih kompetitif.

Menurut Ahmad Rusdiansyah, peneliti dari Lab Logistics and SCM Departemen Teknik Industri Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS), jika membandingkan transportasi multimoda dengan negara-negara lain seperti Amerika Serikat dan negara-negara Eropa, begitu juga dengan Cina dan India, penerapan transportasi antarmoda di negara kita masih relatif baru dimulai. Sementara di negara-negara tersebut yang mempunyai daratan luas, penggunaan kereta api sebagai tulang punggung transportasi multimoda banyak digunakan termasuk transportasi multimoda lintas benua. Secara legalitas,



Yuki Nugrahawan Hanafi
Ketua Umum ALFI

lanjutnya, pemerintah telah mengeluarkan Peraturan Pemerintah RI (PP) Nomor 8 Tahun 2011 tentang Angkutan Multimoda, dan Permenhub No.KM 49/2005 tentang Sistem Transportasi Nasional yang di dalamnya juga mengatur transportasi multimoda.

"Beberapa langkah positif telah dilakukan seperti pembangunan jalur ganda (*double track*) kereta api di utara Pulau Jawa yang merupakan salah satu faktor penggerak utama penerapan transportasi multimoda. Termasuk di dalamnya revitalisasi dari beberapa stasiun kereta api untuk bongkar muat kontainer. Begitu juga kebijakan Tol Laut dari pemerintah, yang secara tidak langsung membutuhkan adanya integrasi moda transportasi. Selain itu, pembangunan beberapa pelabuhan baru seperti Terminal Teluk Lamong juga akan mengubah peta beban pelabuhan di Pulau Jawa," kata Ahmad Rusdiansyah. Ia menambahkan, keinginan pemerintah untuk menarik semakin banyak kapal-kapal mancanegara untuk berlabuh di pelabuhan domestik sebagai hub internasional juga akan meningkatkan kebutuhan akan transportasi multimoda. "Begitu juga dengan rencana integrasi jalur kereta api dengan pelabuhan dan bandara merupakan hal yang patut diapresiasi. Selain itu, munculnya pendirian *dryports* di beberapa tempat,

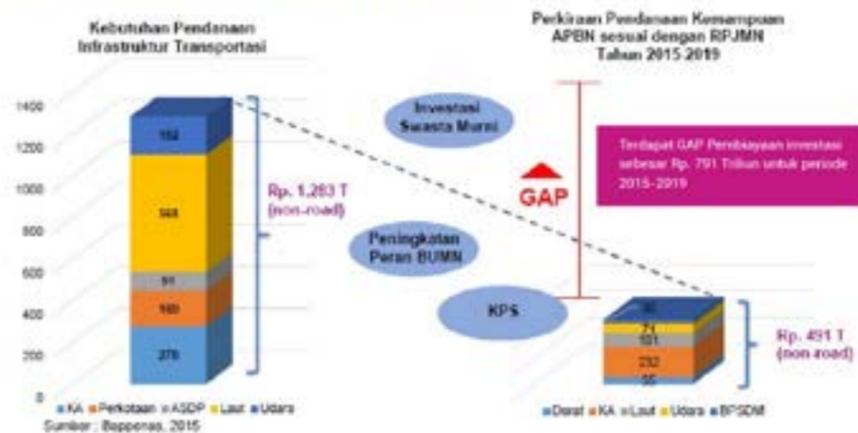
menunjukkan keseriusan pemerintah untuk mewujudkan keterpaduan moda transportasi," ujarnya.

Sementara itu menurut Staf Ahli Menteri Perhubungan Bidang Logistik Multimoda dan Keselamatan Perhubungan, Djoko Sasono, pemerintah ingin menjadikan daerah perbatasan sebagai halaman terdepan, karena di sanalah pelayanan negara terhadap masyarakat. Kalimantan sudah direncanakan akan dibangun jalur dari barat ke timur sepanjang dua ribu kilometer. Karena jalan ini bisa memicu pembangunan wilayah tengah Kalimantan. "Dalam fokus pembangunan transportasi ini kami ingin melaksanakan, pertama pembangunan infrastruktur transportasi melalui pembiayaan APBN yang diarahkan untuk pembangunan luar Jawa. Selama ini memang pendekatan ini menyedot pembiayaan dari APBN. Pulau Jawa kami arahkan pada sektor non-APBN khususnya peran serta swasta. Kedua, pembangunan infrastruktur komersial Jawa-Bali diarahkan pada peran serta swasta dan BUMN. Ketiga pembangunan sarana dan prasarana transportasi yang mengedepankan aspek keselamatan dan keamanan supaya terwujud pelayanan transportasi yang andal," kata Djoko Sasono.

Target Pembangunan Infrastruktur Transportasi Tahun 2015-2019

- Pembangunan **BRT di 34 kota** dengan pengadaan **3.170 bus**
- Pembangunan angkutan massal cepat di kawasan kota metropolitan
- Pembangunan / pengembangan Terminal Penumpang Tipe A pada **41 lokasi**
- Penerapan **teknologi ATCS** di seluruh ibukota provinsi
- Pembangunan Pelabuhan Penyeberangan di **65 lokasi**
- Pembangunan / pengembangan dermaga sungai dan danau di **120 lokasi**
- Pengadaan kapal penyeberangan (terutama perintis) sebanyak **50 unit**
- Pembangunan Jalur sepanjang **KA 3.258 km** di Jawa, Sumatera, Sulawesi, Kalimantan dan Papua
- Penyelenggaraan kereta api perintis pada **10 lintas**
- Pengembangan **100 Pelabuhan Non Komersial** Pengerukan alur pelayaran / kolam pelabuhan pada **65 lokasi**
- Pembangunan **163 Kapal Perintis**
- Terlaksananya **163 lintas angkutan laut perintis** Penyelenggaraan Rute Angkutan Laut Tetap dan teratur untuk mendukung Tol Laut pada **13 rute**
- Penyelesaian dan Pembangunan Kapal Negara Kenavigasi **41 Unit**
- Penyelesaian dan Pembangunan Kapal Patroli **282 Unit**
- Pembangunan **15 Bandara baru** Pengembangan Bandara untuk pelayanan
- **Kargo Udara di 9 lokasi** Pembangunan / pengembangan bandara di **100 lokasi** Pembangunan / pengembangan terminal penumpang di **26 bandara**
- Pembangunan dan pengembangan kampus baru pada **27 lokasi**

Kebutuhan Pendanaan Sektor Perhubungan



Kebutuhan pendanaan infrastruktur transportasi sebesar Rp. 1,283 Triliun diperoleh melalui pendekatan makro didasarkan atas asumsi pertumbuhan ekonomi pada tahun 2019: 6-8%, inflasi 2,5-4,5%, tingkat suku bunga 4-5-6,5%. Selain itu, perkiraan perhitungan juga mempertimbangkan skenario kebutuhan pendanaan transportasi yang tertuang dalam Rencana Induk, Cetak Biru dan Kajian Ilatar Belakang Transportasi Perkotaan.

Kesiapan Regulator

Sebagai tahap awal penerapan transportasi multimoda yang saling bersinergi, hambatan dalam implementasi transportasi multimoda paling utama adalah infrastruktur dan kesiapan regulasi. Begitu juga dengan keterkaitannya dengan pertumbuhan koridor-koridor ekonomi di masing-masing daerah. Ahmad Rusdiansyah memberikan contoh terkait kondisi infrastruktur. "Jika kita ingin mengembangkan transportasi moda kereta api (KA) sebagai *backbone*, berapa persenkah stasiun kereta api yang sudah dilengkapi dengan prasarana bongkar muat kontainer? Karena awalnya stasiun-stasiun tersebut memang didesain untuk transportasi penumpang saja. Akses jalan truk untuk menuju ke stasiun KA juga belum mendukung dalam pelaksanaannya. Begitu juga integrasi jalur KA dengan pelabuhan-pelabuhan perlu dihidupkan kembali. Kalau ditinjau lebih spesifik, apakah volume penggunaan jalur KA akan meningkat secara signifikan dengan jumlah penutupan perlintasan sebidang? Mengingat panjang satu rangkaian KA bisa mencapai 30 gerbong," urai dosen Fakultas Teknik Industri ITS ini.

Dari sisi regulasi, menurut Ahmad Rusdiansyah, perlu dilihat kembali tingkat kesiapan aturan pendukungnya. Misalnya kalau ada kawasan industri atau kawasan logistik yang ingin lokasinya terkoneksi dengan jalur KA, apakah sudah tersedia aturan-aturan teknis yang mendukungnya?

Sedangkan dari sudut pandang Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI), kendala yang selama ini terjadi adalah pihak regulator kerap membuat kebijakan atau keputusan berdasarkan kebutuhan situasional, atau

justru industrinya sendiri yang berkembang lebih cepat daripada regulasinya. "Kita memang sepakat untuk menderegulasi beberapa kegiatan menyangkut perizinan. Tapi ada sesuatu yang harus tetap dideregulasi terutama yang berkaitan dengan perencanaan terkait payung hukum atau undang-undang di dalam pelaksanaannya. Karena yang paling penting bagi swasta yang melakukan investasi, harus ada kepastian bahwa memang ini sebuah perencanaan untuk 10-20 tahun ke depan," kata Yukki Nugrahawan Hanafi, Ketua Umum ALFI.

Sementara itu menurut VP Corporate Planning and Business Development PT Kereta Api Logistik (Kalog) Edi Sudiarto, selama ini ada beberapa kendala yang dihadapi angkutan barang dengan moda KA. Pertama masalah integrasi infrastruktur. Infrastruktur *double track* KA di jalur Pantura masih perlu diintegrasikan dan diselaraskan dengan infrastruktur lainnya. Seperti akses jalan ke pelabuhan, terminal KA itu sendiri dan akses ke kawasan industri di sekitarnya. "Kami sudah mulai menjajaki kerja sama bahkan sebagian sudah berjalan, seperti di Medan kami sudah menyambungkan Sei Mangkei dengan Pelabuhan Belawan. Terakhir kami juga telah menyambungkan JICT dengan Cikarang Dry Port meski masih ada kendala, karena bukan hanya terintegrasi secara fisik tapi juga harus terintegrasi dari sisi administrasi dan pelayanannya. Sejauh ini kami juga sudah mengupayakan melakukan hal serupa di Terminal Teluk Lamong, kemudian jalur menuju ke Pasuruan, Probolinggo, Tanjung Mas, dll. Itu semua untuk integrasi infrastruktur secara fisik," kata Edi.

Kendala lainnya, menurut Edi, sebaran pusat-pusat produksi dan konsumsi masih belum merata yang menjadi salah satu faktor pemicu biaya logistik menjadi mahal. "Perlu

ada komitmen dari lembaga atau departemen terkait untuk mendorong penempatan dan pengoperasian pusat-pusat konsumsi dengan pusat-pusat produksi dan diselaraskan dengan pola keseimbangan aliran barang. Contoh kasus, kami mengangkut semen dari barat ke timur itu sehari hampir enam ribu ton, tapi kembalinya kereta itu kosong. Mungkin perlu ada keikutsertaan dari para pelaku di pusat-pusat produksi untuk bisa saling berkolaborasi dalam memanfaatkan infrastruktur yang ada," ujarnya.

Menurut Ketua Umum Asosiasi Logistik Indonesia (ALI) Zaldy Ilham Masita, infrastruktur yang baik adalah jika perpindahan barang antarmoda tidak menimbulkan biaya tambahan samasekali dan tidak membuang waktu lama. "Bila hal ini bisa terjadi maka dapat dikatakan sistem multimoda sudah berjalan. Dengan catatan, infrastruktur

pendukungnya akan mengikuti kalau *roadmap* logistik kita jelas, konektivitas antardaerah juga jelas sesuai moda transportasi yang dibutuhkannya dan sudah ada standardisasi antarmoda," kata Zaldy.

"Berulang kali saya sering sampaikan, kalau moda transportasi kita berjalan dengan baik dan sistem logistik nasional kita juga baik, dan biaya logistik bisa turun lima persen untuk 3-5 tahun ke depan, percaya *deh* itu akan mendongkrak GDP (produk domestik bruto) kita. Saat ini biaya logistik untuk *crossborder* atau ekspor-impor kita rata-rata 24,6 persen berdasarkan data World Bank tahun 2016. Sementara untuk kebutuhan domestic, saya ambil beberapa jenis komoditi saja, misalnya semen 40 persen dan air mineral kemasan 50 persen, rata-rata kalau kita hitung sekitar 25-30 persen. Jadi biaya logistik kita masih terbilang mahal," kata Yukki.



Ahmad Rusdiansyah
Dosen & Peneliti
Fakultas Teknik Industri ITS

EVERDIGM **FAW**

Quality, Technology, Innovation

HYDRAULIC BREAKER

CRAWLER DRILL

TRACTOR HEAD 420HP

PT GAYA MAKMUR MOBIL
Jl. Lingkar Luar Barat No.9 Rawa Buaya - Cengkareng
Jakarta Barat 11740 - Indonesia
Ph. (+62 21) 58300788, Fax. (+62 21) 58300127
Email : info@gmmobil.com, Website : www.gmmobil.com

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



Mobil Delvac™
Performa oleh ExxonMobil



Menjaga Kendaraan dan Bisnis Anda selalu berjalan.

Prinsip Efisiensi untuk Tumbuhkan Bisnis Anda

Dengan pelumas yang tepat, Anda dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas bisnis sampai dengan dua kali lipat.

Pada penghujung tahun 2015, Gabungan Industri Alat-Alat Mobil & Motor (GIAMM) merilis data bahwa tercatat penurunan ekonomi dan daya beli sebesar 6,9%. Sementara pasar otomotif mencatat penurunan sebesar hampir 20%. Meski tahun ini secara makro ekonomi Indonesia diperkirakan lebih baik dari tahun lalu, namun bagi dunia usaha hal ini tidak serta merta selaras dengan peningkatan kinerja bisnis. Masih banyak faktor yang dapat menghambat pertumbuhan bisnis di dunia usaha tanah air seperti meningkatnya biaya operasional, ketidakpastian pendapatan akibat belum pulihnya daya beli masyarakat, persaingan yang kian ketat dan lainnya. Oleh sebab itu, salah satu strategi yang dapat dijalankan para pelaku bisnis untuk dapat bertahan dan tetap berkembang di tengah situasi seperti ini adalah dengan penerapan prinsip-prinsip efisiensi di berbagai

bidang, termasuk diantaranya pemeliharaan kendaraan/armada operasional mereka. Salah satu komponen penting dalam pemeliharaan armada tersebut adalah pemilihan pelumas kendaraan. Memahami kebutuhan para pebisnis armada kendaraan, ExxonMobil hadir dengan Mobil Delvac sebagai pelumas mesin berkualitas hebat untuk kendaraan dengan aplikasi berat. Para ilmuwan di ExxonMobil menemukan bahwa salah satu produk Mobil Delvac digunakan untuk mencapai penghematan bahan bakar (*Fuel Economy*)* hingga 2,9% pada sebuah uji coba penghematan bahan bakar Millbrook yang dilakukan pada dua merek mesin berbeda. Mobil Delvac 1™ LE 5W-30 digunakan pada mesin dan Mobilube 1™ SHC 75W-90 digunakan pada poros belakang (*rear axle*) kedua kendaraan tersebut, dengan Mobilube 1™ SHC 75W-90 dan Mobil Delvac™ Synthetic

Transmission Oil V30 digunakan pada bagian transmisi masing-masing truk tersebut. Hasil tes menunjukkan secara signifikan manfaat penghematan bahan bakar ketika membandingkan penggunaan produk sintetik dengan produk mineral dengan penghematan rata-rata sampai dengan 2.0% untuk situasi berkendara di perkotaan serta 2.9% untuk berkendara di jalan tol.**

Di pasar Indonesia, produk Mobil Delvac telah terbukti mampu membantu para pelaku bisnis untuk meningkatkan kinerja bisnis mereka. Contohnya, PO Puspa Jaya telah berhasil meningkatkan secara signifikan efisiensi operasional sejak melakukan penggantian ke pelumas Mobil Delvac MX 15W40. Perusahaan melaporkan periode penggantian pelumas dan filter pelumas bertambah dua kali lipat dari setiap 5.000 km menjadi setiap 12.000 km serta mampu mencatat penghematan sebesar Rp 94,016,000-/unit per tahun. Oleh karena itu, tidak mengherankan jika kinerja produk Mobil Delvac telah dipercaya menjadi *brand* pelumas untuk mesin diesel terutama untuk armada *heavy-duty*. Mobil Delvac secara luas telah digunakan di berbagai sektor industri, mulai dari transportasi, pertanian, pertambangan hingga konstruksi yang mengandalkan kendaraan niaga dan mesin berat untuk menjalankan bisnis mereka serta membantu meningkatkan potensi produktivitas bisnis mereka. Untuk informasi lebih lanjut, kunjungi http://lubes.mobil.com/AP-English-LCW/heavydutyoils_id.aspx

* Penghematan bahan bakar dapat bervariasi tergantung pada tipe kendaraan, kondisi mesin, gaya mengemudi, suhu udara, pelumas yang digunakan sebelumnya dan viskositas Anda saat ini.

** Klaim ini berdasarkan perbandingan pelumas mineral 15W-40 pada mesin, 85W-140 pada poros belakang, dan 80W-90 pada transmisi. Hasil tes menunjukkan secara signifikan manfaat penghematan bahan bakar ketika membandingkan penggunaan produk sintetik dengan produk mineral dengan penghematan rata-rata mencapai 2.9% untuk berkendara di jalan tol. Penghematan bahan bakar dapat bervariasi tergantung pada tipe kendaraan, kondisi mesin, gaya mengemudi, suhu udara, pelumas yang digunakan sebelumnya dan viskositas Anda saat ini.

Lebih lanjut http://lubes.mobil.com/AP-English-LCW/heavydutyoils_id.aspx,
untuk informasi distributor kunjungi www.exxonmobil.com/distributorlocator atau hubungi pelumas@exxonmobil.com

untuk informasi distributor kunjungi
www.exxonmobil.com/distributorlocator atau hubungi pelumas@exxonmobil.com



Mobil Delvac™
Performa oleh ExxonMobil



Optimalisasi Multimoda Melalui Pelabuhan Efisiensi Melalui Digitalisasi

Naskah: Sigit Andriyono, Antonius Sulistyio Foto: Pebri Santoso

Peranan pelabuhan dan terminal peti kemas dalam era kontainerisasi yang kini sudah menjadi fenomena global dan merupakan tren perdagangan di dunia, mengharuskannya untuk mampu melayani segala kebutuhan pelanggan secara cerdas dengan mengoptimalkan layanannya di semua lini. Kondisi ini mengacu pada hasil analisa yang dirilis The Boston Consulting Group (BCG) tahun 2013, bahwa lalu lintas kontainer global mencapai 258,5 juta TEU's per tahun di mana 87% volumenya merupakan reaksi dari kebangkitan angkutan kontainer terkait pertumbuhan di wilayah Asia dan sekitarnya. Khusus di kawasan interasia, Terminal Teluk Lamong Surabaya, Jawa Timur, telah mencatatkan raihan kinerja cukup positif dalam kurun waktu beberapa tahun terakhir.

Menurut Direktur Operasi Terminal Teluk Lamong, Rumaji, dalam konteks pertumbuhan arus peti kemas, saat ini di Terminal Teluk Lamong telah mencapai 3% secara internasional (ekspor-

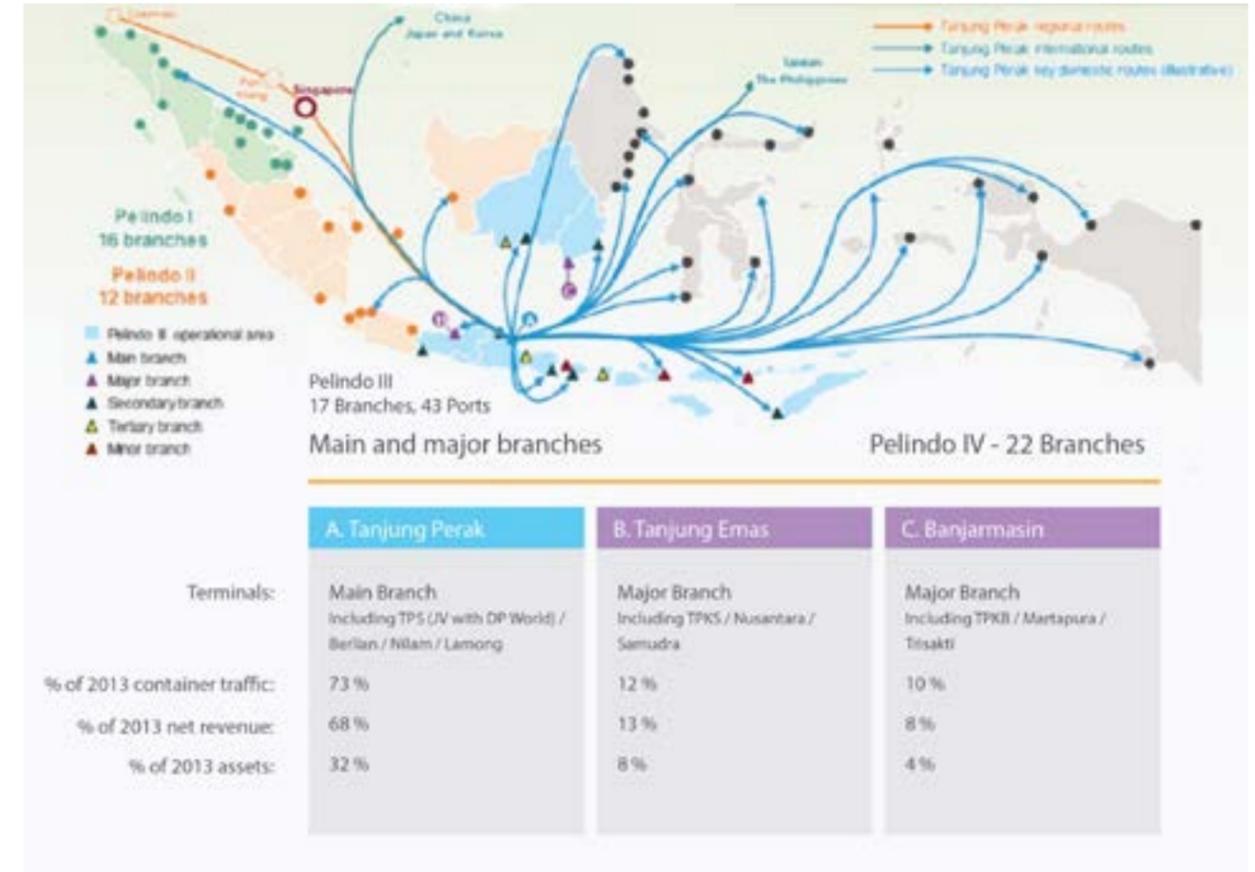
impor). Sedangkan untuk kebutuhan domestik pertumbuhannya sekitar 5%-7%. Terkait dengan simpul transportasi multimoda, Surabaya juga telah menjadi salah satu *hub* untuk pengiriman peti kemas untuk jalur domestik di mana sebagian besar pengirimannya menuju wilayah timur Indonesia. "Bahkan dibandingkan dengan Jakarta, jalur konektivitas untuk perdagangan dalam negeri itu lebih besar lewat Surabaya dibanding dengan Jakarta, di mana kalau di Jakarta kurang dari 30 rute, tapi kalau yang melalui Surabaya itu sekitar 35 rute yang dilayani," kata Rumaji.

Salah satu yang menjadi hambatan untuk meningkatkan peringkat LPI (*Logistic Performance Index*), menurut Rumaji, karena terkendala oleh jaringan transportasi atau *intermoda transport* yang ada di Indonesia. Bicara *integrated transport* tidak bicara satu atau dua mata rantai saja tapi di dalamnya terdiri dari *trucking, shipping, forwarding*, pelabuhan, dan yang tak kalah penting adalah adanya kawasan industri. Karena kawasan

industri itulah salah satu segmen yang harus kita kembangkan saat ini, karena akan menunjang kelancaran dan efisiensi daripada *integrated transport* itu sendiri.

Rumaji menjelaskan, di dalam membangun transportasi intermoda yang efektif dan efisien (*seamless operation*) perlu memahami beberapa pola pemikiran strategis (*strategic thinking*). Dari sisi pelabuhan adayang dinamakan *fit in infrastructure* dengan empat hal yang perlu dilakukan, yaitu *port development* untuk membangun pelabuhan dan terminal baru pada pelabuhan yang sudah eksisting, *port modernitation* karena saat ini merupakan era modernisasi dan era digitalisasi sehingga modernisasi pelabuhan mulai dari peralatan sampai dengan ICT (*Information and Communication Technology*) harus dilakukan, *port revitalitation*, yaitu meningkatkan daya atau kapasitas atau kemampuan dari pelabuhan yang sudah ada. "Dan yang tak kalah penting adalah masalah infrastruktur atau *infrastructure development*. Karena pelabuhan merupakan

Surabaya Shipping Hub



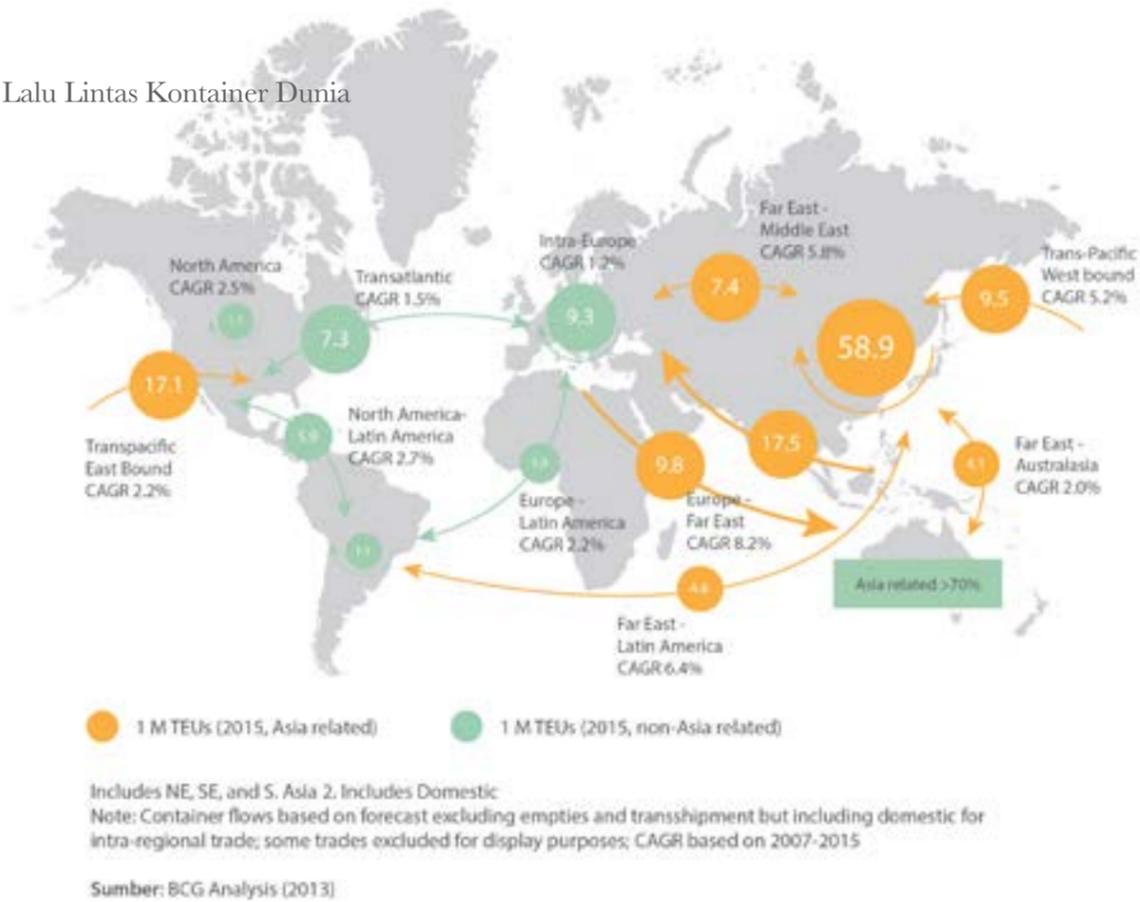
interface transportasi untuk *connecting* antara pelabuhan dan darat, maka infrastruktur harus dibuat sebgasus mungkin," ujarnya.

Kemudian strategi *enhancement* diperlukan dalam rangka meningkatkan servis dan operasional agar lebih bagus, atau menerapkan pola *operational reengineering* (rekayasa dalam operasional). "Karena operasional di lapangan tidak bisa statis dan tidak bisa *by system* saja tapi semuanya harus direkayasa sehingga mencapai nilai yang ingin dicapai. *ICT based optimization* juga sudah diterapkan, seperti yang sudah banyak diterapkan pada transportasi darat seperti angkutan massal saat ini. Kehadiran teknologi-teknologi baru yang mempermudah transportasi baik angkutan darat seperti *trucking* yang menggunakan gas atau *trucking* yang menggunakan *member system*, itu juga akan muncul ke depannya dalam konteks untuk meningkatkan *performance* kami," kata Rumaji.

Strategi berikutnya adalah *sustainable* (berkelanjutan) karena bicara transportasi tidak bisa setahun-dua tahun saja atau lima tahun ke depan, tapi harus berkelanjutan di mana salah satu aspek *sustainable-*

nya adalah konektivitas antardaerah atau konektivitas antarwilayah. "Dari sisi maritim, sesuai amanah pemerintah RI bahwa adanya konsep Tol Laut dalam rangka membangun konektivitas di laut. Sehingga simpul-simpul dari Tol Laut itu harus ditentukan, titik-titik mana kapal itu harus berlabuh di pelabuhan yang ditunjuk untuk konektivitas. Kalau di lingkaran kuning (lihat: Konsep Tol Laut Indonesia) adalah konektivitas utama atau simpul-simpul utama dari pelabuhan dalam sistem Tol Laut. Di mana dari titik-titik kuning ini lah nanti akan dikonektivitaskan ke daerah tujuan sesuai area jangkauannya," kata Rumaji.

Lalu Lintas Kontainer Dunia



Berbasis Teknologi Informasi

Berdasarkan pemaparan pihak Terminal Teluk Lamong tadi, ternyata masih ada keluhan terkait infrastruktur pendukung transportasi multimoda di pelabuhan. Seperti dari pantauan Asosiasi Logistik Indonesia (ALI) yang menyatakan bahwa Indonesia tidak bisa mendesain dan membangun infrastruktur logistik berdasarkan konsep multimoda. "Sehingga banyak faktor penting dalam multimoda tidak dipikirkan. Misalnya tidak bagusnya jalur kereta api di Pelabuhan Tanjung Priok, terbatasnya lahan parkir truk di pelabuhan, desain gudang di pelabuhan yang tidak memudahkan truk untuk melakukan bongkar muat barang. Untuk itu perlu ada penerapan standardisasi terlebih dulu antarmoda transportasi, baru bisa bersinergi dan tegas," ungkap Zaldy Ilham Masita, Ketua Umum ALI.

Senada dengan Zaldy, Presiden Komisaris PT Arpeni Pratama Ocean Line, Oentoro Surya menyatakan bahwa perlu diperhatikan fasilitas penunjang untuk angkutan barang di pelabuhan. "Namun khusus untuk

kapal ro-ro dalam servis bisnis ini paling penting adalah ujung-ujung pada dua simpul penyeberangannya. Fasilitasnya harus tersedia dengan memadai seperti lapangan parkir, karena sebelum kapal datang truk sudah menunggu. Jadi perlu meningkatkan kapasitas tambatan, dermaga, dan lapangan parkir. Yang selalu digembar-gemborkan mengenai *logistic cost* mahal karena salah satunya faktor inilah yang membuat biaya logistik menjadi mahal. Kapasitasnya kurang, fasilitasnya tidak memadai, jadi *product definitely*-nya rendah. Akhirnya membuat harga

logistik menjadi mahal. Belum lagi untuk biaya perjalanan via darat, kalau ditotal semuanya itu mahal sekali," jelas Oentoro.

Menanggapi hal tersebut, Rumaji menjelaskan peran ICT (*Information and Communication Technology*) dalam menunjang kinerja pelabuhan untuk menciptakan efisiensi. Saat ini Terminal Teluk Lamong sudah menerapkan *e-Service solution* berupa *e-Registration*, *e-Booking*, *e-Tracking*, *e-Payment*, *e-Billing*, dan *e-Care*. "Yang menjadi titik untuk *intermoda transport* ada di poin *e-Booking* dan *e-Tracking*. Tidak perlu lagi menunggu berjam-jam di pelabuhan. Kalau sebelum masuk ke pelabuhan harus dipastikan dulu *booking*-nya kapan. Jadi sebelum waktunya ya jangan masuk ke pelabuhan dulu kalau tidak ingin macet atau menunggu lama di dalam pelabuhan. Begitu pula untuk *e-Tracking* yang akan memudahkan untuk mengetahui di mana peti kemas itu berada. Jadi *e-Service*

solution ini merupakan satu hal yang bisa menjawab keruwetan dari transportasi intermoda yang ada di Jawa khususnya. Karena kapasitas jalan juga terbatas sementara jumlah armada semakin bertambah," urainya.

Implementasi Inaportnet yang salah satunya menawarkan layanan *e-Service solution* ini juga akan memudahkan proses *e-Registration* untuk pelayanan jasa kepelabuhanan, dan kini juga sudah berjalan di Pelabuhan Makassar sejak Juni 2016 dan terakhir di Pelabuhan Tanjung Priok pada September 2016 lalu.

Dari sisi terminal juga sudah menyiapkan yang disebut dengan *integrated port system*. Semua hal yang berkaitan dengan jasa kepelabuhanan itu sudah terekam dalam sebuah sistem, mulai dari *port authority* sampai dengan *trucking company* semuanya sudah terintegrasi dalam sebuah sistem. Untuk *terminal operating system* (TOS)



Integrated Port System All the related parties are connected together via respective system

Parties	Vessel Arrival		Discharging		Haulage & Stacking		Gate Out	
	Vessel towage		Discharged cont.		Stacking	After Stack	Delivery	Stripping
Port Authority	No integration system developed currently							
Shipping Agent	No integration system developed currently							
Customs	TPS Online							
Terminal	VTS, MOS		Remote Tally		Terminal Operating System			
Shipping Line			I-Cargo (DO online)		E-Service		TBRCs, VES dan Auto Gate	
Freight Forwarder							Portal CFS centre	
Terminal Billing	No integration system developed currently							
Truck Company					I-Cardo			

sendiri, barang yang sudah masuk ke terminal itu tidak susah dalam melakukan *trace and track*. Karena kegiatan mulai dari *stevedoring* (bongkar muat) sampai keluar *gate* itu diketahui jamnya. Jadi TOS ini adalah suatu hal yang sifatnya *mandatory* dalam konteks mempermudah dan memperlancar *intermoda transport*. "Sehingga kalau mau memasukkan kontainer melalui Terminal Teluk Lamong tidak harus datang ke Teluk Lamong, bisa dilakukan di mana pun menggunakan jaringan internet. Kami juga tidak menerima uang tunai untuk pembayaran jasa kepelabuhanan karena semuanya sudah melalui pembayaran antarbank yang ditunjuk

oleh Terminal Teluk Lamong maupun bank yang ditunjuk oleh para *forwarding* dan EMKL (Ekspedisi Muatan Kapal Laut)," ujar Rumaji. Begitu pun bagi para agen jika hendak menyandarkan kapal tidak perlu lagi datang ke Terminal Teluk Lamong. Kami cuma minta data, kapan kapalnya datang dan kita lakukan *meeting* secara *online*, dan kita menentukan kapal A sandar tanggal sekian di *gate* sekian. Kami juga melakukan *updating* kalau kapal terlambat datang, dan menginformasikan nanti harus sandarnya jam sekian dan itu semuanya sudah *by online* dengan *broadband system*," kata Rumaji.



Rumaji

Direktur Operasi
Terminal Teluk Lamong

ITSCLseries

Reed Panorama

INDONESIA TRUCKS & COMMERCIAL VEHICLES

10-12 October 2017

Hall A - D, Jakarta International Expo, Indonesia

Supporting Partners



TRUCKMAGZ

WHY INDONESIA TRUCKS & COMMERCIAL VEHICLES? COMPETITIVE ADVANTAGE



271

Business Meetings Arranged



US\$ 277 million

Collective budget from 84% unique buyers



US\$ 5 billion

Media Coverage Value



92.9%

Average satisfaction rate from visitors & exhibitors



65

Regional & International Professionals Speaker & Panellist

AMAZING ACTIVITIES @ ITCV2016



ASEAN Trucking Conference 2016

APTRINDO Annual Meeting 2016

Business Matching (BIZMATCH)

Ministry of Transportation Exhibition Tour

Save and Responsible Driving Class

Truck Test Drive "Save Driving - Show Your Skill!"



ACT NOW!

Amran Silalahi
Project Manager
P: +62 21 2556 5032
E: amran.silalahi@reedpanorama.com

Eva Lestari
Project Coordinator
P: +62 21 2556 5033
E: eva.lestari@reedpanorama.com

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

www.transport-supplychain-logistics.co.id
www.trucks-commercialvehicles.co.id



Kombinasi Truk dan Kapal Ro-Ro Seharusnya Efisien

Naskah : Antonius Sulisty, Abdul Wachid | Foto : Pebri Santoso

Pemerintah melalui Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional (PPN)/Bappenas merinci secara detail pembangunan tol laut selama lima tahun ke depan dalam mendukung poros maritim dunia. Mengacu pada Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) tahun 2015-2019 dan Implementasi 2015, Pemerintah Indonesia sedang menyiapkan sejumlah proyek demi mewujudkan Indonesia sebagai poros maritim dunia. Proyek-proyek tersebut seperti pembangunan dan pengembangan 24 pelabuhan strategis termasuk pengerukan, pengembangan terminal kontainer serta lahannya. Proyek kedua, *short sea shipping* dengan pengadaan kapal dan pelabuhan pendukung. Ketiga, proyek fasilitas kargo umum dan *bulk* sebagai rencana induk pelabuhan nasional. Keempat, proyek pengembangan pelabuhan non-komersial sebanyak 1.481 pelabuhan. Kelima, proyek pengembangan pelabuhan komersial lainnya sebanyak 83 pelabuhan. Keenam, proyek transportasi multimoda untuk mencapai pelabuhan dengan membangun akses jalan, kereta pelabuhan. Ketujuh, proyek revitalisasi industri galangan kapal.

Sejauh ini untuk *short sea shipping* pemerintah telah membuka rute Lampung-Surabaya yang diharapkan dapat mengurangi beban lalu lintas di jalur pantura. Dalam

seminggu terdapat tiga kali keberangkatan, dua keberangkatan dengan rute Pelabuhan Panjang-Tanjung Perak, dan satu keberangkatan rute Tanjung Perak-Pelabuhan Panjang. Sementara untuk rute lainnya seperti Jakarta-Surabaya diperkirakan menyusul berikutnya tahun ini.

Hingga kini okupansi truk yang mengisi rute Lampung-Surabaya masih 60%. "Belajar pengoperasian kapal ro-ro dari Surabaya ke Lampung ternyata tarifnya tidak kompetitif. Pada dasarnya untuk mengoperasikan kapal ro-ro tergantung pada jumlah muatan. Sepanjang perhitungannya jelas dan memberikan profit pasti pelaksanaannya akan optimal," kata Supriyanto, Sekretaris DPP Indonesian National Shipowners Association (INSA) Jakarta.

Supriyanto menambahkan, termasuk usulan dari Kementerian Perhubungan untuk mengoperasikan kapal ro-ro dengan rute Tanjung Priok ke Indonesia Timur. Wacana itu bisa asal muatan kapal bisa dijamin penuh, karena untuk mengoperasikan kapal membutuhkan biaya. Kalau memang dengan rute tersebut kapal bermuatan penuh, maka sangat layak untuk dioperasikan. INSA, menurutnya, selalu mendorong kepada setiap anggotanya untuk terlibat mewujudkan kapal ro-ro. Hanya saja mereka memiliki independensi, terlebih masing-masing pemilik kapal memiliki perhitungan *cost* yang berbeda. Oleh karena itu perlu difasilitasi

oleh asosiasi agar banyak pemilik kapal bersedia untuk bergabung dalam program tersebut. "Prinsipnya perlu diperjelas dulu berapa *cost* yang dikeluarkan dan berapa *revenue* yang akan didapat? Jika *revenue* yang didapat kurang dari 10 persen, rasanya kurang layak kalau dipaksa untuk dioperasikan," ujarnya.

Pembenahan Regulasi Angkutan

Pengamatan Gabungan Pengusaha Nasional Angkutan Sungai, Danau dan Penyeberangan (Gapasdap), penggunaan kapal ro-ro sebagai moda angkut truk sudah terjadi sejak awal penggunaan kapal ro-ro untuk sektor angkutan penyeberangan, bahkan sejak awal tahun 1970-an. Penggunaan kapal ro-ro dapat membantu dalam pembatasan dimensi dan berat truk yang boleh diangkut dengan menggunakan kapal ro-ro. "Di sinilah, sekali lagi, peran pemerintah dalam mengendalikan dimensi dan berat truk maksimal yang diizinkan untuk diangkut dengan menggunakan kapal ro-ro. Selama ini, praktis, tidak ada regulasi dan alat kontrol untuk hal ini, sehingga pengusaha truk dapat semauanya menaikkan barang yang diangkut dengan menggunakan truk impor yang ukurannya lebih besar dari yang ada di Indonesia," jelas Khoiri Soetomo, Ketua Umum Gapasdap.

Ke depan, menurut Khoiri, prospek kapal ro-ro sangat baik. Karena hanya kapal jenis ro-ro dan kapal jenis peti kemas yang dapat langsung menerapkan angkutan intermoda. Bahkan, kapal ro-ro mempunyai keunggulan, karena tidak memerlukan alat bongkar-muat di pelabuhan dan truk langsung naik dan turun menuju dan dari kapal. Oleh karena itu, kapal ro-ro praktis tidak memerlukan infrastruktur fisik yang masif dan mahal. "Untuk perbandingan biaya kami belum menghitung persisnya, karena penerapan angkutan intermodal memang belum ada di Indonesia. Namun, bayangan saya, tentu dengan menggunakan konsep transfer *pricing* untuk angkutan intermoda tentu akan lebih murah dibandingkan dengan biaya angkutan multimoda dan tidak terintegrasi, karena semua investasi harus ditanggung oleh masing-masing moda dan tidak ada *sharing* risiko dan investasinya," katanya.

Pendapat yang sama juga disampaikan Ketua Umum Asosiasi Logistik Indonesia (ALI) Zaldy Ilham Masita. "Sangat potensi bila dijalankan sesuai dengan konsep multimoda yang benar. Roro termasuk salah satu *short sea shipping* yang sudah dijabarkan dalam Sislognas yang menjadi salah satu alat untuk mengurangi biaya logistik dan meningkatkan konektivitas antar-pulau," ujarnya. Meski demikian, menurut Zaldy, penerapan kapal ro-ro akan efektif kalau *head truck* tidak ikut ke dalam kapal dan kontainer saja yang diangkut dengan ro-ro. Kalau *head truck* ikut masuk maka biayanya akan tidak kompetitif.

Zaldy menambahkan, secara logika yang benar, kombinasi antara kapal laut dan truk adalah kombinasi multimoda yang paling efisien di Indonesia, tapi kenyataannya di Jawa dan Sumatera *single* moda truk justru lebih murah. "Sangat aneh, dan sangat disayangkan banyak pengusaha transportasi malah berlomba untuk pengadaan truk yang mempunyai daya angkut lebih besar untuk *long-haul*. Praktik semacam ini tidak sesuai dengan konsep logistik secara benar dan mematkan sistem multimoda," ucapnya.

Sementara itu, dalam hal optimalisasi mewujudkan intermoda kapal ro-ro dengan truk, INSA memberi saran. Menurut Supriyanto, semuanya harus dilibatkan, terutama pemerintah dalam hal ini Kementerian Perhubungan yang paling berperan. Sebagai contoh untuk rute yang telah berjalan, yakni Surabaya-Lampung, sebagai rute komersial perlu ada perubahan layanan dari pemerintah ketimbang rute normal.

"Contohnya, layanan kependuan di pelabuhan harus jauh lebih cepat dan pelayanan di dermaga tarifnya harus relatif lebih murah. Untuk menekan *cost* pemerintah bisa menerapkan pola subsidi. Tapi jika target pemenuhan muatan kapal hingga 80 persen dari kapasitas angkut kapal bisa tercapai, maka tidak perlu subsidi," kata Supriyanto. Jika rute Tanjung Priok ke Indonesia Timur terealisasi, lanjutnya, maka potensi muatannya jelas dan ada sekitar 2.500 trailer yang beroperasi

di pelabuhan tersebut. "Katakanlah satu kapal ro-ro mampu mengangkut 150 trailer, pemerintah perlu memikirkan tambatan dan bongkar muat. Karena keduanya perlu waktu, dan diperkirakan Tanjung Priok tidak cukup menampung. Kalau pun dialihkan ke pelabuhan swasta seperti pelabuhan Marunda, sepertinya sulit. Karena pelabuhan Marunda tergolong masih pelabuhan kelas menengah, belum ada kependuan, alurnya masih pendek dan awak pelabuhannya belum mencukupi," ujarnya menjelaskan.



KHOIRI SOETOMO
Ketua Umum Gapasdap

Short Sea Shipping

Tujuan & Dasar Hukum | Rencana Pengembangan Short Sea Shipping

Dasar Hukum Pelaksanaan Short Sea Shipping

Dasar Hukum pelaksanaan Coastal Shipping / Short Sea Shipping adalah peraturan Presiden Republik Indonesia No. 28 Tahun 2012 Tentang Cetak Biru Pengembangan Sistem Logistik Nasional

Dalam Bab V Peta Panduan (Road Map) dan Rencana Aksi dalam tabel 5.3 Rencana Aksi Infrastruktur Transportasi:

No. No.	Rencana Aksi	Indikator	Target Waktu	Pemanggung Jawab dan Instansi Terkait
3.	Membangun konektivitas lokal, antar pulau dan nasional secara terintegrasi	Bersudunya jalur dan opsi pelayanan short sea shipping secara terpadu	2013-2015	Kementerian, Kemen BUMN, Bappenas, Kemendag, Kementerian, Kemen PU
		Ditawarkannya insentif kepada pelaku dan penyedia jasa logistik yang terintegrasi dalam jalur Short Sea Shipping	2012-2015	Kementerian, Kemen BUMN, Bappenas, Kemendag, Kementerian, Kemen PU
4.	Meningkatkan akreditasi angkutan barang di bandar tertinggal dan / atau wilayah kepulauan dan daerah pedal / madya	Beroperasinya kapal ke-1000 di sepanjang pantai utara Jawa dan jalur lintas pulau Sumatera sebagai alternatif sistem angkutan barang untuk mengurangi beban jalan	2012-2015	Kementerian, Kemen BUMN, Bappenas, Kemendag, Kementerian, Kemen PU

Short Sea Shipping Jawa - Sumatera



Short Sea Shipping di luar P. Jawa



Short Sea Shipping

Tujuan & Dasar Hukum | Rencana Pengembangan Short Sea Shipping



Sumber: Bappenas



SOLE AGENT

PT. DWI MULTI MAKMUR

4Q: Quality, Qualify, Quantity dan Quick Service

Jl. Kapuk Muara No. 7, Komp. Duta Harapan Indah Blok. OO No. 12 Jakarta Utara 14450

Telp : +62 21 66694881, +62 21 66694882, +62 21 6616073, +62 21 6616037 Fax : +62 21 66694883

email : info@dwimultimakmur.com, dmm@cbn.net.id website : www.dwimultimakmur.com



— No. 1 —
BRAND & QUALITY
Let our sincereness and specialized technique
be always with you



Kereta Api Setengah Hati Kalog Perlu Terminal Bongkar Muat

Text: Sigit Andriyono, Abdul Wachid, Antonius Sulistyio

Sektor transportasi baik untuk angkutan barang maupun penumpang, sudah mengalami tren pergeseran secara global termasuk di Indonesia. Model transportasi multimoda dan intermoda sudah menjadi keharusan dalam rangka meningkatkan efektivitas untuk memangkas waktu pengiriman barang, serta efisiensi sehubungan dengan salah satu program pemerintah Joko Widodo untuk menekan biaya logistik secara nasional. "Terkait bidang logistik tentunya pengembangan moda angkutan laut dan kereta api (KA) menjadi salah satu fokus pengembangan transportasi di Tanah Air. Mengingat angkutan udara di Indonesia sudah memiliki sistem yang lebih baik. Dengan KA kita berharap ke depannya peti kemas dari Bandung dan Jakarta bisa diangkut pakai KA," kata Djoko Sasono, Staf Ahli Menteri Perhubungan Bidang Logistik Multimoda dan Keselamatan Perhubungan.

Sebenarnya PT Kereta Api Indonesia (KAI) sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang menyelenggarakan jasa angkutan KA di Indonesia sudah melayani angkutan barang sejak lima tahun lalu. "KAI sudah melakukan kolaborasi dengan pengusaha *trucking* sejak lima tahun lalu, dan sampai saat ini sudah ada enam perusahaan yang bergabung. Salah satunya PT Lookman Djaja. Bentuk kerja sama yang dilakukan seperti pada umumnya konsep multimoda, yakni semua dalam satu kontrak. Artinya, pengguna jasa atau pemilik barang hanya menjalin kontrak dengan perusahaan atau pemilik truk, yang di dalam kontraknya tertuang proses distribusi menggunakan moda truk dan KA. Termasuk penetapan tarif juga dikenakan sekaligus, baik truk dan KA. Penanggung jawab adalah pengusaha *trucking*. Pihak PT KAI ibaratnya sebagai vendor dari pemilik truk," kata Kuncoro Wibowo, Direktur Komersial PT KAI.

Hal senada diungkapkan Lilik Prasetyo, Manajer Angkutan Barang PT KAI Daerah Operasi 8 Surabaya. Menurutnya, intermoda KA dengan truk saat ini sudah berlangsung dan berjalan. "Karena dari pelabuhan maupun dari pabrik otomatis akan mengangkut barang dengan truk menuju stasiun dan dari stasiun ke tujuan pengiriman. Dari Surabaya angkutan peti kemas mendominasi



Kyatmaja Lookman

Managing Director
PT Lukman Djaja

komoditas yang diangkut KA selain ada angkutan *isotank*, *hi-blow* dan besi baja atau koil. Untuk kedatangan ke Surabaya ada komoditas seperti semen dengan sistem *palletizer*," urai Lilik.

Penerapan jalur rel ganda atau *double track* juga telah dilakukan oleh PT KAI, dengan harapan dapat memangkas waktu tempuh dalam proses pengiriman barang menggunakan KA. "Harapannya dengan menggunakan KA bisa memangkas waktu tempuh dari Jakarta ke Surabaya atau sebaliknya, dari sebelumnya (*single track*) 10-22 jam harapannya menjadi 8,5 jam dengan adanya *double track*. Sudah bisa dibayangkan berapa kecepatannya dan itu masuk dalam kecepatan KA menengah dan untuk KA barang rasanya susah," ujar Edi Sudiarto, VP *Corporate Planning and Business Development* PT Kereta Api Logistik (Kalog) sebagai anak perusahaan PT KAI.

Ada pun target yang ditetapkan PT KAI, kapasitas muatan bisa naik 30 persen. "Oleh karena itu, kami perlu mendapatkan sebanyak-banyaknya kerja sama dengan pengusaha *trucking*. Untuk mencapai target itu kami selalu aktif jemput bola mendatangi para pengusaha *trucking*. Bahkan pernah sesekali mendatangi pengguna jasa bersama pemilik truk untuk meyakinkan mereka terkait kepastian *lead time* dan lain-lain," ujar Kuncoro Wibowo.

Edi Sudiarto menambahkan, dari kapasitas 64 rangkaian KA per hari (*single track*) diharapkan dapat meningkat menjadi 200 KA per hari dengan berfungsinya *double track*, yang mulai dioperasikan sejak awal 2014 dari Jakarta sampai Surabaya. "Memang kami akui jalur *double track* belum bisa digunakan secara maksimal, karena kami perlu pendukung infrastruktur dasarnya, yaitu terminal bongkar muat. Kalau kita lihat, hampir 90 persen stasiun yang ada sekarang itu untuk penumpang. Makanya Kalog sebagai anak perusahaan PT KAI punya misi yang salah satunya adalah membangun terminal-terminal untuk bongkar muat," ujarnya.



Jalur Double Track KA Pantura



Kuncoro Wibowo

Directur Komersial
PT Kereta Api Indonesia

Kalah Bersaing

Kendala infrastruktur pendukung transportasi barang melalui jalur KA memang tengah jadi perbincangan di kalangan pelaku bisnis logistik. "Seperti belum adanya gudang khusus atau depo semacam di Cikarang Dry Port, karena tidak setiap daerah mempunyai depo-depo seperti itu. Kalau dari analisa saya, mungkin di Cirebon bisa menjadi salah satu *main distribution*-nya atau *main hub* dari PT KAI khususnya untuk KA barang. Karena Cirebon berada di perbatasan Jawa Tengah dan Jawa Timur dengan jarak ke Jakarta sekitar 300 km dan ke Surabaya mungkin sekitar 650 km. Tidak harus mendekati ke kawasan industri, contohnya industri dari Cilegon bisa masuk terlebih dulu ke Cikarang Dry Port pakai truk kemudian diangkut pakai KA menuju ke Surabaya. Jadi ini sangat memungkinkan. Kami juga harus melihat dari sisi

fleksibilitasnya, kalau *trucking cost*-nya bisa dipotong dengan angkutan KA dari Cirebon maka mobilitas *trucking* bisa lebih tinggi di daerahnya. Mungkin dari sisi keuntungan pelaku logistiknya tidak besar, tapi dari sisi optimalisasi *trucking*-nya (ritase) menjadi lebih tinggi," urai Yukki Nugrahawan Hanafi, Ketua Umum Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI).

"KA belum efektif karena pelaksanaannya masih setengah hati dalam membangun sistem angkutan barang dengan KA. Multimodanya juga tidak berjalan dengan baik, sehingga setiap bongkar muat menggunakan angkutan KA dan truk malah menambah biaya dan waktu yang cukup banyak," ungkap Zaldy Ilham Masita, Ketua Umum Asosiasi Logistik Indonesia (ALI).

Kelemahan moda KA barang yang ada sekarang juga dipengaruhi oleh sebaran lokasi stasiun barang yang tersedia khususnya di Pulau Jawa. Ada beberapa proses dalam pengiriman pakai KA. Pertama ambil barang dari tempat *customer* kemudian dibawa ke stasiun, dari stasiun dikirimkan lagi ke *door to door*. "Kalau bagi *customer* tahunya secara *door to door*, kalau semakin jauh jarak stasiun ke tempat ambil dan tempat tujuan maka biaya akan semakin mahal. Saya contohkan, misal ambil dari Karawang kemudian dibongkar di Tuban. Kalau mengikuti mekanisme yang ada sekarang, dari Karawang ditarik dulu ke Priok kemudian ke Surabaya. Sampai

Surabaya harus putar balik ke Tuban pakai truk, itu jelas tidak efisien dan harganya akan mahal. Jelas lebih efisien pakai truk karena bisa langsung mengirim ke Tuban, dan bisa secara *door to door* itu lebih simpel buat *customer*. Oleh karena itu, perbanyaklah titik-titik (stasiun barang) yang berdekatan dengan *distribution center* karena *distribution center* itu juga sangat diperlukan," jelas Kyatmaja Lookman, *Managing Director* PT Lookman Djaja.

Terkait posisi pusat distribusi atau *distribution center* atau *main distribution (main hub)* dalam sistem transportasi barang multimoda, menurut Kyatmaja, hal ini mengacu pada model pengiriman *hub and spoke* dan *point to point*. "Contoh para petani di Pacitan mengirim barangnya sendiri ke pasar induk, atau dari Jambi mengirim sayur langsung ke Jakarta pakai mobil-mobil kecil. Ini membuktikan kalau model *point to point delivery* di Indonesia masih sangat tinggi, sementara *hub and spoke model* di kita hampir tidak ada. Termasuk di moda angkutan KA barang, *hub and spoke* hanya berada di Pelabuhan Tanjung Perak Surabaya dan Pelabuhan Tanjung Priok Jakarta. Jadi kalau bicara *hub* logistik, ada dua poin itu saja, selebihnya masih *point to point*. Seharusnya sudah ada gudang-gudang *hub* di daerah," ujar Kyatmaja.

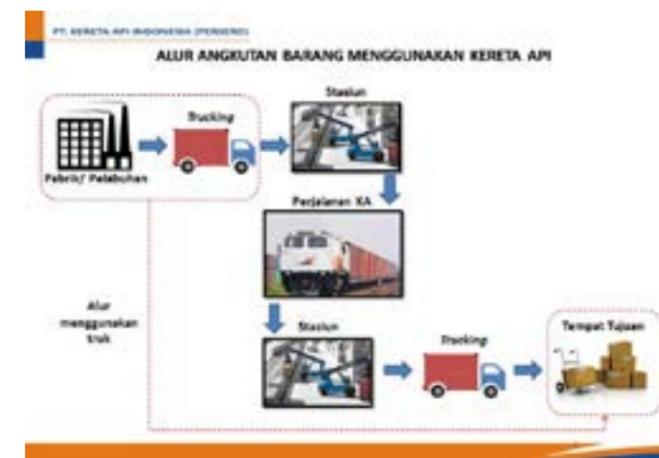
Perlunya model pengiriman barang dengan konsep *hub and spoke* ini juga terkait dengan menekan harga komoditas



Sumber: PT KALOG

di pasaran. "Bayangkan kalau ada 1.000 petani jeruk di Pacitan dan mengirim sendiri-sendiri barangnya ke pasar induk pakai mobil sendiri-sendiri, itu namanya pemborosan yang sangat luar biasa. Padahal bisa dikumpulkan di satu titik *distribution center* atau *hub*, kemudian dikirim menggunakan moda transportasi yang lebih besar itu akan jauh lebih efisien. Apalagi kalau dikirim langsung pakai kereta api akan sangat efisien. Kenapa jeruk Mandarin harganya bisa lebih murah dibanding jeruk Pacitan? Karena jeruk Mandarin dikirimnya pakai satu kapal besar dengan ribuan kontainer, sehingga per *unit cost*-nya sangat rendah, sedangkan kalau pakai kendaraan sendiri-sendiri otomatis akan mahal," ucap Kyatmaja.

Fasilitas yang disiapkan PT KAI saat ini, menurut Kuncoro Wibowo, untuk angkutan KA kontainer sudah tersedia *container yard (CY)* di Tanjung Priok, Gedebage, Tanjung Perak dan Waru dengan layanan 24 jam. Pergudangan di Jakarta Gudang dan terminal penunjang di Sungai Lagoa (Jakarta), Passoso (Jakarta), dan Kalimas di Surabaya. "Kami menyadari bahwa KA pasti kalah bersaing dengan *trucking* khususnya untuk jarak dekat, dan sebaliknya truk kalah bersaing dengan KA untuk jarak jauh. Maka dalam hal ini sangat penting adanya kolaborasi yang merupakan bagian dari penerapan multimoda," ujar Kuncoro Wibowo, Direktur Komersial PT Kereta Api Indonesia.



Sumber: PT KAI



Edi Sudiarto

VP Corporate Planning and Business Development PT Kereta Api Logistics

Sementara untuk biaya pengiriman, menurut Yukki, untuk jarak tempuh yang jauh di atas 300 km *cost*-nya sudah kompetitif, tapi kalau untuk jarak dekat di bawah 300 km masih belum bisa dikatakan kompetitif. "Kalau ada perbedaan harga lebih tinggi tapi dari sisi waktu lebih cepat, bisa terjadi penghematan seperti penghematan pemakaian ban dan solar, dan risiko keamanannya lebih rendah, itu juga bisa diperhitungkan. Secara objektif, jika ada selisih harga di angkutan KA boleh saja selama itu masuk dalam perhitungan pengusaha," kata Yukki.

Perbandingan Komposisi Biaya & Layanan Angkutan Kereta Api VS Truk

Komponen Perbandingan	Angkutan Kereta Api	Angkutan Truk
Komposisi Biaya	<p>A. Biaya Loading-Unloading beberapa kali: di Pabrik dan atau Warehouse , di Stasiun Asal (loading-unloading), di Stasiun Tujuan (loading-unloading), unloading di Gudang Tujuan</p> <p>B. Bea Angkutan 3 kali: Truk dari pabrik ke Stasiun , Kereta Api, & Truk dari Stasiun ke Tujuan akhir)</p>	<p>A. Biaya Loading / Unloading 1 Kali di Pabrik</p> <p>B. Biaya Loading / Unloading 1 Kali di Tujuan</p> <p>C. Biaya angkutan truk dari pabrik ke pelabuhan</p>
Layanan	<p>A. Jadwal angkutan tetap sesuai dengan jadwal keberangkatan yang sudah ditentukan</p> <p>B. Waktu tempuh cenderung lebih singkat</p> <p>C. Station to Station</p>	<p>A. Jadwal angkutan flexibel sesuai permintaan</p> <p>B. Waktu tempuh cenderung lebih lama</p> <p>C. Door to Door</p>

Berdasarkan data perbandingan komposisi biaya dengan layanan angkutan barang menggunakan moda KA dan truk, untuk jarak jauh memang KA akan lebih efisien sedangkan untuk jarak pendek dengan frekuensi tidak tinggi maka truk menjadi lebih efisien. Sementara untuk layanan secara *door to door*, KA tetap butuh angkutan truk karena layanan angkutan KA sebatas *station to station*. "Kendala pebisnis saat ini mereka akan berhitung biaya *loading-unloading* (lo-lo) di *container yard* yang ada di sekitar stasiun, dan biaya pengangkutan dari asal barang ke *container yard* yang ada di stasiun. Hal ini akan mereka bandingkan dengan biaya *door to door* jika hanya dengan *trucking* saja," kata Lilik Prasetyo.

Perbandingan Komponen Biaya Angkutan

Jenis Moda Angkutan	Jenis Tarif Layanan	Komponen Biaya
Truk General Cargo	Door to Door	Stuffing + Tarif Truck + Stripping
Truck Peti Kemas	Door to Door	Loading Peti Kemas + tarif truck + bongkar peti kemas+ turun (unloading) peti kemas
Kapal & Peti Kemas	Door to Door 1 trip	loading (stuffing) + trucking ke pelabuhan + CHC (Container Handling Charge) pelabuhan asal + Tarif Kapal + CHC Pelabuhan Tujuan + Trucking ke Gudang + Unloading (Stripping)
Kereta Api	Door to Door 1 trip	Loading (stuffing) + trucking ke stasiun + tarif Kereta + Trucking ke gudang + unloading (stripping)

SAILUN
YOUR PERFECT PARTNER

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

SOLUTION SALES SUPPORT

S811 S711 S917



PENYEDIA JASA LAYANAN ANGKUTAN BARANG ONLINE MENJAMUR

Yohanes Rocky, Chief Executive Officer On-Truck

Seiring perkembangan teknologi informasi dan komunikasi, tren bisnis angkutan barang juga ikut berubah. Perubahan tersebut terjadi ketika mulai bermunculan marketplace yang khusus memberikan jasa pengiriman barang dari satu tempat ke tempat lain. Hadirnya penyedia layanan penyedia jasa angkutan barang online ini telah menjamur sejak dua tahun terakhir.

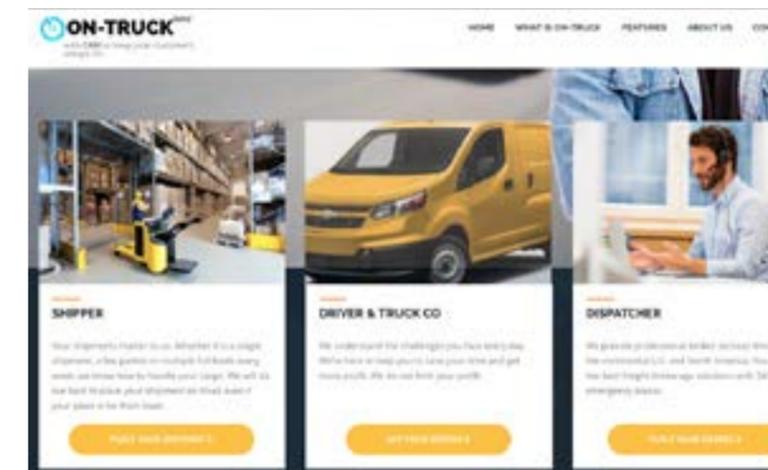
Salah satu alasan yang menjadi dasar berkembangnya bisnis angkutan online di Indonesia saat ini adalah pelemahan ekonomi yang sempat terjadi di Indonesia sejak tahun 2014 hingga hari ini. Pelemahan ekonomi

membuat semua sektor, termasuk perbankan yang menjadi ujung tombak pemberi pinjaman atau suntikan dana juga sedang lesu karena pelemahan ekonomi dunia dan di Indonesia. Hal ini berimbas pada mulai tumbangannya perusahaan angkutan barang lantaran sepi muatan dan tidak dapat mendapatkan suntikan dana untuk kembali bangkit.

"Pengusaha angkutan barang sempat drop ketika bunga pinjaman dari bank naik. Akhirnya mereka melepas armada karena tidak mampu membayar cicilan. Keterpurukan para perusahaan truk ini membuat saya prihatin dan ingin membantu pemilik perusahaan truk mencari muatan dengan cara yang lebih mudah agar truk milik perusahaan angkutan konvensional tidak menganggur dan yang terpenting adalah meningkatkan utilisasi," kata Kamal, *Founder Truknologi.com*.

Kamal menambahkan, tujuan lain pembangunan Truknologi juga digunakan untuk kepentingan sosial. Ia bersama rekan-rekannya membentuk organisasi sosial yang dinamai Hamka Fondation untuk menampung anak-anak yatim. Selain itu, bersama dengan timnya, Kamal ingin membuat Truknologi menjadi sebuah bisnis yang memiliki prinsip untuk kebaikan semua pihak yang terlibat, baik untuk pendiri, investor, mitra kerja, dan juga *customer*. "Memang agak aneh, tapi ini adalah upaya kami membantu berjalannya bisnis pengusaha angkutan dan juga berkontribusi untuk sosial," jelasnya.

Pemmasalahan rendahnya utilisasi kendaraan juga dirasakan oleh Yodi, *Chief Executive Officer Kargo.co.id*. Menurutnya salah satu penyebab mahalnya biaya logistik nasional disebabkan oleh rendahnya utilisasi kendaraan di perusahaan angkutan barang. Perusahaan angkutan barang sulit menjadi besar, kata Yodi, disebabkan karena terlalu banyak proses yang ditangani oleh orang dan prosesnya pun juga belum otomatis dan masih terlalu kompleks. Sehingga untuk menyelesaikan persoalan logistik



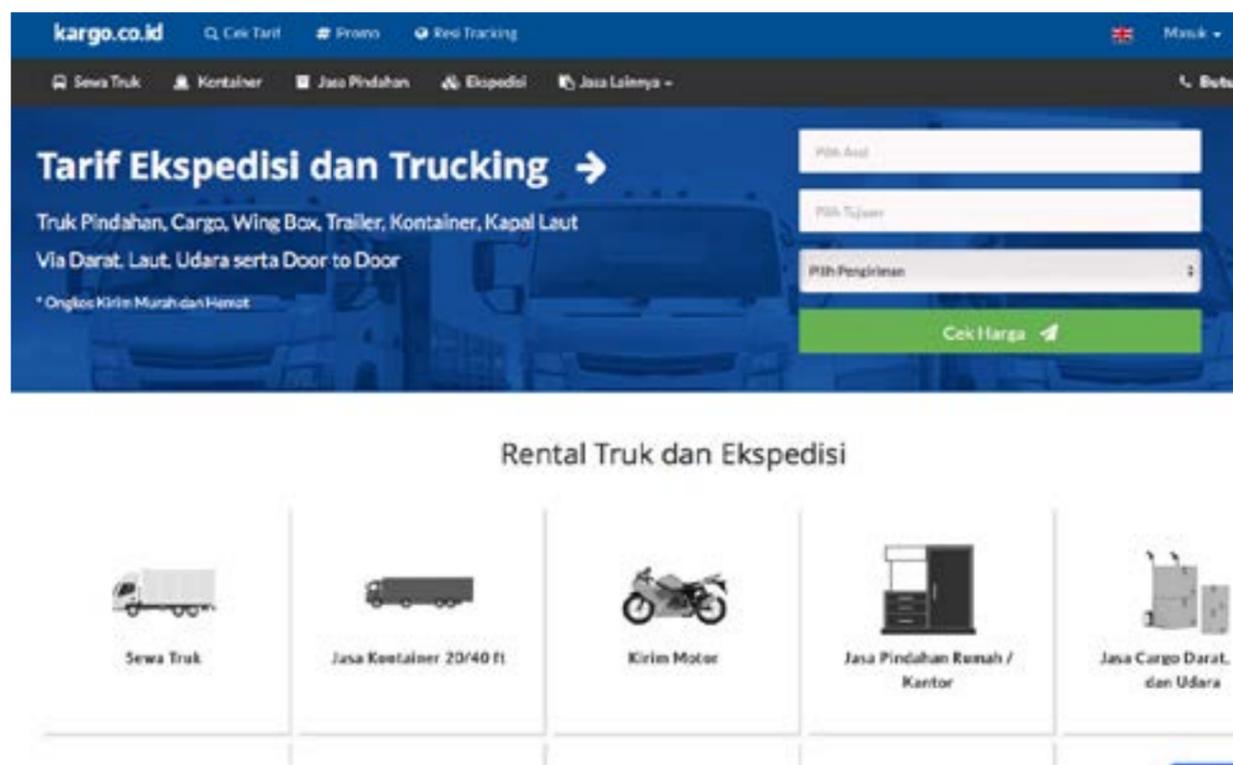
Enter caption

hari ini dibutuhkan *logistics platform* yang mampu mengatasi persoalan yang ada.

"Pada awalnya saya bekerja di Singapura dan membuat *software* untuk menghemat biaya *airlines* sampai 10%. Lalu saya berpikir untuk membawa teknologi maju ke Indonesia untuk membawa dampak besar di Indonesia. Saya awalnya membuat *e-commerce* tentang *kitchen set*, kami ada pengiriman yang butuh *colt diesel* dan susah mencari vendor. Saya cari *online* tidak ketemu, dan *customer* ingin barang segera dikirim. Ternyata masalah yang saya alami itu juga dialami oleh perusahaan lain. Akhirnya saya bawa teknologi saya untuk menyelesaikan persoalan-persoalan di logistik," ujarnya.

Di sisi lain, pertumbuhan bisnis truk *online* yang kian cepat dalam waktu dua tahun terakhir ini juga didorong karena meningkatnya kebutuhan angkutan yang tidak dibarengi oleh kemudahan mencari penyedia jasa truk di internet. Direktur Carimuatan Sahpri mengatakan bila keinginannya membangun jasa layanan *online* untuk angkutan disebabkan karena kesulitan yang pernah dia alami sewaktu mencari perusahaan angkutan untuk mengangkut barang milik rekannya. Sahpri melihat kesulitan dan waktu yang relatif lama dalam proses pengiriman barang merupakan peluang yang bagus di era serbadigital seperti sekarang. Selain itu, keinginannya membangun layanan penyedia jasa layanan *online* didorong oleh kenyataan bila dalam praktik bisnis angkutan konvensional terdapat banyak calo yang membuat harga angkutan di mata konsumen menjadi mahal.

Hal senada juga diungkapkan Yohanes Rocky, *Chief Executive Officer On-Truck*. Menurutnya, bisnis truk konvensional saat ini menyisakan banyak persoalan yang belum terselesaikan, di antaranya dari segi harga



Enter caption

dan waktu pengiriman yang sangat berbelit-belit karena masih dilakukan secara konvensional. Tingginya ongkos angkut barang menjadi sangat tinggi disebabkan adanya praktik calo di bisnis angkutan konvensional.

"Kami membantu agar harga angkutan bisa lebih murah dan harga jual barang bisa lebih kompetitif karena memangkas mata rantai calo. Pada awalnya kami membangun bisnis ini bukan untuk berkompetisi dengan yang konvensional. Kami justru ingin berkolaborasi dan membuka pasar yang baru. Kami membawa teknologi yang merupakan keuntungan tersendiri bagi perusahaan angkutan. Kami juga bisa menyelesaikan masalah muatan *balen*. Kami tidak membatasi rekanan kami untuk punya muatan tetap. Kami hanya memberi pasar alternatif untuk memberdayakan armada yang menganggur," kata Yohanes.

Selain itu, peluang bisnis layanan jasa truk *online* juga muncul karena masih dianggap kurang efisien karena masih harus melibatkan banyak orang dan kurang efisien. Fabianto Wangsamulya, CEO Caritruck mengatakan jika sebelumnya ia mendapati bila di proyek yang sedang ia kelola, divisi transportasi yang jumlahnya belasan orang hanya bertugas untuk menanyakan lokasi truk yang sedang mengirim barang dan juga menanyakan ongkos kirim barang dari satu tempat ke tempat lain. Menurutnya, untuk melancarkan pengiriman barang tidak seharusnya perlu banyak komunikasi dengan telepon. Sejak saat itulah ia memutuskan untuk mulai membuat *platform* untuk menciptakan efisiensi dan memperlancar jasa pengiriman barang secara *online*.



Yodi, Chief Executive Officer Kargo.co.id

Mereka pun mulai membuat bisnis dengan memberdayakan truk balik atau yang pulang dengan muatan kosong. Pada waktu itu, bisnis semacam ini kurang bisa berjalan. "Kami kembali memulai di tahun 2015 di mana waktu itu Go-Jek sudah membuat Go-Box. Sejak saat itu sudah mulai tren karena hampir semua orang sudah mulai terbiasa menggunakan. Kalau sebelumnya kami hanya mengurus muatan *balen*, sekarang kami memberi order ke suatu tempat dengan harga yang sudah ada kemudian kami tanyakan ke mitra kami siapa yang bisa dukung, jadi kami kirim order dan mereka kirim harganya. Ternyata dengan pola ini bisa lebih jalan," papar Fabianto.

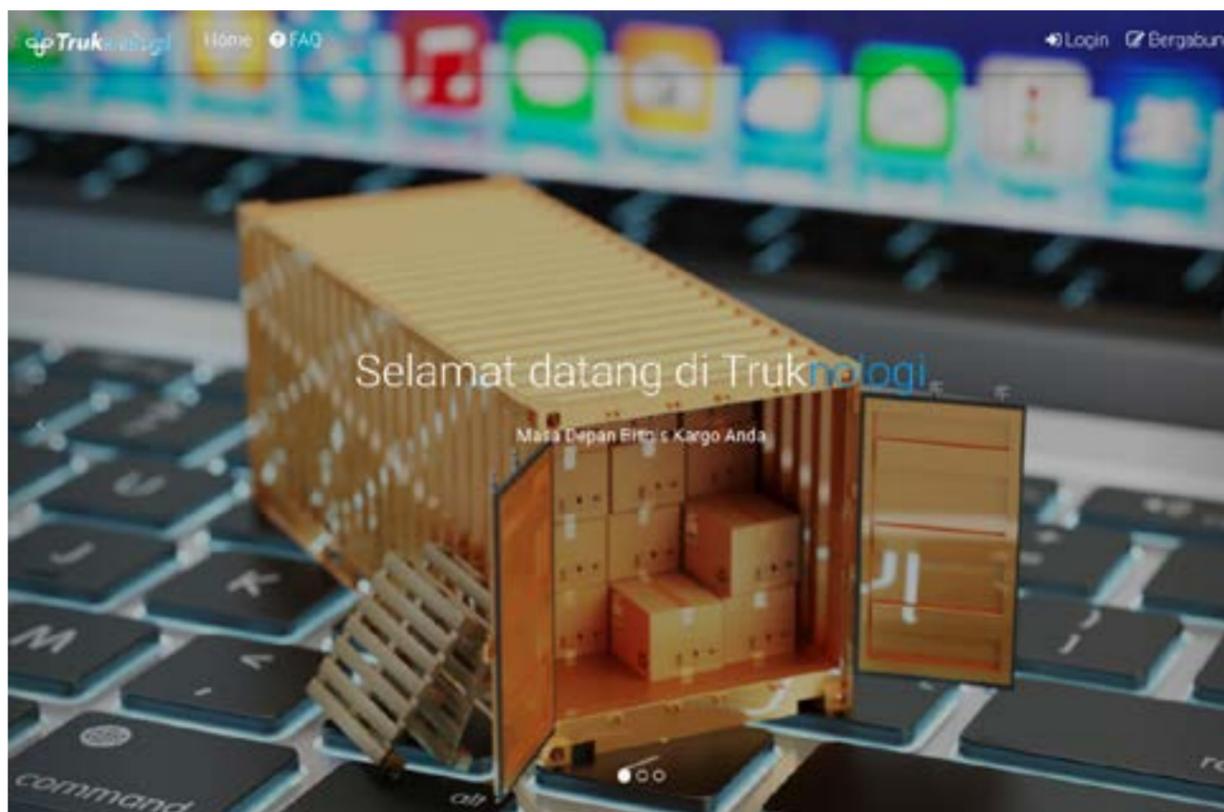
Meski demikian, kesadaran akan perpindahan tren bisnis angkutan barang dari konvensional ke *online* juga disadari oleh pelaku bisnis truk konvensional. Untuk menjawab tantangan bisnis truk dalam rangka meningkatkan utilisasi kendaraan dan meningkatkan visibilitas kendaraan, Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) membuat Sistem Informasi Angkutan Barang yang bekerja sama dengan Telkom Indonesia.

Aprindo bersama Telkom Indonesia telah lebih

dulu melakukan pendataan kendaraan, perusahaan, dan pengemudi truk agar tercipta komunikasi dan integrasi di dalam bisnis angkutan barang yang kemudian disusul dengan adanya Lontar. "Kami ini berbeda dengan *marketplace* biasa karena Lontar merupakan produk turunan setelah hal mendasar dikerjakan seperti pendataan di SIAB. Inilah yang membedakan kami dengan yang lain. Lontar itu bukan sekadar mempertemukan *marketplace*, karena kami juga memberi ID digital truk. Sebelum Lontar, kami sudah membuat database aplikasi untuk mempermudah pendaftaran anggota. Kami mengerjakan ini semua bukan hanya untuk Lontar, melainkan banyak kegiatan lain, seperti kegiatan di pelabuhan dan nantinya untuk semua kegiatan logistik," kata Natal Iman Ginting.

Merangkul Perusahaan Truk Konvensional

Munculnya tren jasa layanan transportasi *online* tidak lepas dari peran perusahaan angkutan konvensional. Karena, penyedia jasa angkutan tersebut hanya menjadi perantara antara perusahaan angkutan dengan pengguna jasa. Sedangkan tugas



Enter caption



Ali Rachman

Co-Founder
Truknologi.com

dari platform online tersebut hanya mencari muatan dan untuk pihak yang mengeksekusi adalah perusahaan angkutan konvensional yang menjadi mitra mereka.

Co-Founder Truknologi Ali Rachman mengatakan, perusahaan truk konvensional harus sudah menyadari bila pada 2020 Indonesia diprediksikan menjadi basis e-commerce dan teknologi di kawasan Asia Tenggara. Menurut Ali, apabila perusahaan truk konvensional tidak melihat lebih jauh dengan bergabung dengan logistik platform online akan membuat mereka tidak mampu bertahan dan ditinggalkan customer.

"Saya bertemu dengan vendor yang memiliki 5-10 kendaraan rata-rata mencari pemakai jasa

dengan cara yang manual dan hanya menunggu orang datang. Kalau pelaku usaha angkutan tidak mau berubah, mereka akan tertinggal. Kami mendirikan perusahaan teknologi di wilayah dekat pelabuhan untuk memotong mata rantai logistics cost, memonitor dan memberikan edukasi kepada sopir, dan kepada perusahaan angkutan atau pemilik barang untuk tidak lagi berpikir konvensional sebagaimana kebiasaan yang sudah mengakar," kata Ali.

Upaya merangkul perusahaan truk konvensional juga dilakukan penyedia jasa lainnya. Kargo.co.id juga membuka peluang perusahaan angkutan barang dan memberdayakan mereka sebagai mitra kerja. Meski Kargo.co.id membuka peluang cukup lebar untuk

menjadi mitra, namun Kargo.co.id memiliki kriteria khusus untuk menjaga kualitas layanan dan juga memastikan mitra yang bergabung dapat dipercaya dan mampu bekerja sama.

"Mitra yang tergabung di Kargo itu syaratnya harus perusahaan, kemudian minimal punya 30 truk. Sebelum menjadi mitra, mereka harus kami survei dan kami cek melalui asosiasi dan database pemerintah terkait legalisasinya. Kendaraan mereka harus layak. Sampai hari ini sudah ada 300 perusahaan kami kumpulkan dalam jangka waktu satu tahun," jelas Yodi.

Terkait persyaratan, On Truck juga memberlakukan syarat yang harus dipenuhi perusahaan angkutan konvensional sebelum mereka menjadi mitra. Salah satu syarat tersebut adalah usia kendaraan maksimal harus 10 tahun sebagaimana ketentuan Dishub Jakarta. Kemudian kelengkapan legalitas, seperti KIR, dan STNK juga menjadi prasyarat yang harus dipenuhi oleh perusahaan angkutan. "Pihak yang

boleh bergabung adalah perusahaan PT, CV dan juga perorangan. Kami tidak membatasi berapa angkutan yang dianjurkan. Pendaftaran mitra bisa dilakukan dari web dan tidak perlu face to face, tapi selama belum terverifikasi, mereka masih belum aktif. Ketika data sudah lengkap, baru kami mulai aktifkan mereka dan sudah dapat menerima orderan dari kami," paparnya.

Hal yang sama juga dilakukan Caritruk.com yang juga tidak membatasi mitra mereka. Namun, untuk mengurangi risiko dan memperjelas pihak yang bertanggung jawab atas barang, Caritruk.com memprioritaskan pemilik kendaraan yang memiliki legalitas. Biasanya untuk menentukan keamanan, mereka meminta legal dokumen dari kendaraan agar jelas siapa yang bertanggung jawab. Sedangkan sertifikasi dan standar khusus pengemudi yang menjadi prasyarat untuk kualifikasi mengangkut barang khusus menjadi tanggung jawab mitra.



MENDAPAT KEPERCAYAAN PEMILIK BARANG JADI TANTANGAN

Teks: Citra D. Vresti Trisna | Foto: Pebri Santoso



Leonardo Sitorus

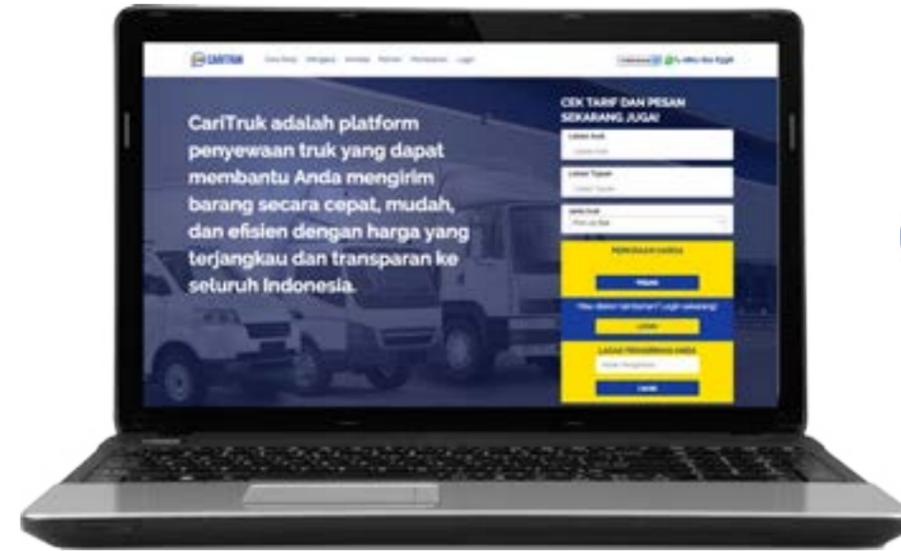
Chef Public Relation Officer
On-Trucks

Meski perubahan tren bisnis angkutan barang dari konvensional ke online mulai marak, para pelaku bisnis jasa angkutan barang online menyadari bila kehadirannya tidak akan begitu saja diterima oleh pengguna jasa angkutan. Karena munculnya tren bisnis jasa angkutan barang online secara tidak langsung mengubah proses bisnis para pengguna jasa, seperti halnya dalam hal administrasi, sistem kontrol barang, dan juga metode transaksi. Selain itu, tantangan yang harus dihadapi penyedia layanan jasa angkutan barang online adalah kepercayaan pengguna jasa angkutan untuk mempercayakan barang mereka kepada pihak yang baru mereka kenal.

Chief Public Relation Officer On-Trucks Leonardo Sitorus mengakui bila selama ini pengguna jasa angkutan masih ragu dalam mempercayakan barang mereka. Menurutnya, kekhawatiran tersebut adalah hal yang wajar, karena selama ini mereka hanya mempercayakan pengiriman mereka kepada perusahaan angkutan konvensional. Selain itu, menurut dia, penyedia jasa angkutan barang online juga mendapat tantangan untuk dapat

meyakinkan mitra kerja mereka bila nantinya akan mendapat banyak banyak order pengiriman barang.

"Tidak ada jalan lain untuk membuat mitra kami percaya kecuali dengan memberikan berusaha keras mencari mitra kami muatan agar mereka yakin. Sampai saat ini, meski mitra kami memiliki banyak armada, namun



www.caritruk.com



Fabianto Wangsamulya

Chief Everything Officer
Caritruk.com

kendaraan yang mereka percayakan kepada kami hanya beberapa kendaraan saja untuk sekedar coba-coba dulu dan melihat hasil yang didapatkan," kata Leonardo.

Leonardo menambahkan, tantangan lain yang dihadapi penyedia jasa angkutan barang online adalah membuat agar aplikasi mereka lebih mudah dioperasikan. Karena, menurut dia, berdasarkan hasil survei, pengguna aplikasi di Indonesia tidak hanya menginginkan harga murah, tapi juga ada kemudahan di setiap fitur nya. "Jangankan kami yang masih baru, customer platform yang sudah cukup lama pun kebanyakan masih ragu-ragu dalam mencoba fitur-fitur baru di dalam aplikasi," imbuhnya.

CEO Caritruk.com Fabianto Wangsamulya mengatakan, tantangan yang harus dihadapi penyedia jasa layanan angkutan barang online ketika bekerja sama dengan perusahaan angkutan konvensional adalah masalah habit atau kebiasaan. Menurutnya, terkadang ketika ada notifikasi order tidak ada satu pun yang menjawab dan mengambil order, padahal ponsel mereka aktif kalau ditelepon langsung. Fabianto melihat, hal semacam ini terjadi karena sopir dan perusahaan angkutan masih terbawa pola lama, di mana sebelumnya perusahaan konvensional harus menunggu telepon customer atau

mencari muatan sambil jalan.

Ketika ditanya terkait kepercayaan customer, Fabianto mengaku tidak memiliki masalah dengan hal tersebut. Menurut dia, kepercayaan pada Caritruk.com tumbuh karena sebagian besar customer mengerti bila Caritruk.com merupakan anggota dari IMS Logistics yang jadi perusahaan induk dan sudah lebih dari 47 tahun punya pengalaman menangani muatan dari perusahaan-perusahaan besar. "Untuk lebih meningkatkan kepercayaan konsumen kepada Caritruk.com, kami juga memiliki mekanisme ganti rugi sebesar 10 kali biaya kirim apabila terjadi kerusakan. Kalau harga tersebut kurang dari harga barang, kami juga menawari pengguna jasa kami menggunakan asuransi yang biayanya ditanggung oleh pemilik barang," jelas Fabian.

Dibanding penyedia jasa angkutan lain, Lontar memiliki cara yang berbeda untuk membuat pengguna jasa merasa aman menggunakan Lontar. Modal utama Lontar dalam membangun kepercayaan pemakai jasa adalah adalah pendataan truk, baik dari perusahaan dan pengemudi, sebagaimana yang ada di dalam Sistem Informasi Angkutan Barang.



"Armada yang akan mengangkut barang *customer* sudah masuk ke database kami, baik sopir yang mengemudikan dan perusahaannya. Jadi mitra kami adalah perusahaan yang legal dan dapat mempertanggungjawabkan masalah-masalah di lapangan. Tapi kami akan terus meyakinkan pengguna jasa, karena kami tahu sangat susah meyakinkan orang untuk menggunakan cara baru," kata Natal Iman Ginting.

Untuk membuat *customer* merasa aman mempercayakan barang mereka, Kargo.co.id memiliki cara berbeda dalam meyakinkan *customer*. Kargo.co.id menghadirkan *website* yang telah terverifikasi keamanannya dengan sertifikat SSL yang telah dikeluarkan oleh lembaga penyedia sertifikat digital ternama, seperti Geotrust. Adanya sertifikat SSL ini memberikan jaminan keamanan kepada pengguna karena hanya pihak pengguna jasa dan mitranya dapat mengakses informasi tanpa terkecuali, sehingga dapat terhindar dari modus penipuan dan pencurian data pengguna yang tentunya tidak diinginkan.

"Vendor-vendor yang telah menjalin kemitraan dengan Kargo.co.id merupakan vendor yang telah berpengalaman pada bidangnya serta telah lolos penyeleksian berbagai dokumen-dokumen kelengkapan seperti Akta Perusahaan, SIUP/SIUJPT (Surat Izin Usaha Perdagangan), TDP (Tanda Daftar Perusahaan) serta NPWP," kata Yodi, *Chief Executive Officer* Kargo.co.id.

Co-Founder Truknologi.com Ali Rachman mengatakan, tantangan yang muncul dari perusahaan yang ia kelola adalah memberikan edukasi kepada sopir agar dapat memahami teknologi yang ada. Ali mengaku, bila pihaknya masih membutuhkan investor karena untuk memberikan edukasi dan *training* yang intensif

kepada mitra kerja agar benar-benar memahami dan dapat mengoptimalkan aplikasi membutuhkan dana yang cukup besar. Selain itu, tantangan lain yang harus dihadapi adalah memahami keinginan mitra kerja.

"Kami memang tidak membatasi apabila ada *driver* kami yang bergabung dengan kompetitor karena sebagaimana prinsip kami untuk tidak menutup rezeki mitra kami. Tapi agar mereka tidak berpindah ke lain hati adalah dengan cara menguatkan *relationship* dari kami kepada mereka. Inilah yang mungkin membedakan dengan yang lain. Kalau kami bahkan sampai duduk bersama di warung kopi hanya sekedar ingin tahu apa yang menjadi kebutuhan sopir dan mereka harapkan dari kerja sama ini. Karena *message* dari kami adalah untuk menjadi satu keluarga dan ekosistem yang dibangun yang dibangun berdasarkan *basic* silaturahmi," tuturnya.

Penentuan Harga dan Persaingan Antar-Aplikasi

Terkait harga, penyedia jasa angkutan barang *online* memiliki cara yang berbeda-beda dalam menentukan standar harga. Seperti halnya Carimuatan.com yang melihat harga sebagai seleksi alam. Carimuatan.com tidak membatasi harga dan membuat skema khusus agar harga yang muncul bisa fleksibel. Ketika *customer* memasukkan kota tujuan, akan keluar harga yang harus dibayar. Tetapi, bila *customer* sudah memiliki anggaran sendiri dan tidak ingin memakai rekomendasi yang diberikan, Caritruck.com tetap akan menawarkan kepada mitranya. Selain itu, sopir juga bisa mengiklankan dirinya untuk muatan *balen* dengan harga yang sudah mereka tentukan.



www.carimuatan.com

Direktur Carimuatan.com Sahpri mengaku bila pihaknya sangat fleksibel dalam hal harga. Karena, menurut dia, terlalu mempercayakan harga kepada sistem di aplikasi akan membuatnya masuk ke lubang yang sama sebagaimana aplikasi lain. "Harga kalau ditentukan sistem itu sangat kaku. Bisnis angkutan barang untuk truk itu tidak bisa terlalu terpaut dengan harga. Misalkan kita terpaut dengan harga per kilometer, itu punya kelemahan dari segi infrastruktur dan kondisi di jalan. Kalau infrastruktur baik dan kondisi lalulintas sudah baik, bisa saja menggunakan per kilometer. Bisa dibayangkan bagaimana bisa menggunakan per kilometer sedangkan untuk jarak dekat saja masih ada kemacetan dan jalan sering rusak, selain itu, jarak per kilometer akan terkendala dengan kondisi geografis yang berbeda antara satu daerah dengan daerah lain," kata Sahpri.

Chief Executive Officer On-Trucks Yohanes Rocky lebih memilih menentukan harga berdasarkan patokan kilometer. Meski demikian, dalam menentukan harga On-Trucks juga duduk bersama dengan mitra kerjanya untuk menentukan harga. Yohanes mengaku bila harga yang ditetapkan mitranya begitu bervariasi. "Kami memberikan standar harga yang tidak terlalu tinggi dan memberikan harga patokan. Kalau mau mengikuti maunya mereka,



Sahpri
Direktur
carimuatan.com



www.lontar.co



Natal Iman Ginting

Project Director
Miles Lontar

itu tidak bisa karena mereka ingin setinggi-tingginya. Tapi di sisi lain, kalau harga tinggi kami tidak menjawab kebutuhan pengguna," katanya.

Yohanes mengaku tidak ingin memberikan subsidi kepada *customer* sebagaimana penyedia jasa yang lain. Menurut dia, cara tersebut tidak dapat membentuk loyalitas *customer*, karena ketika hendak beralih ke harga standar, *customer* sudah terbiasa dengan harga murah dan lebih memilih menggunakan aplikasi lain yang memberikan promo harga murah. "Mengangkut barang itu sangat berbeda dengan yang mengangkut muatan orang. Karena kalau muatan orang, itu selisih harga Rp 10.000 saja mereka akan pindah. Kalau perusahaan angkutan barang, selisih besar pun tidak masalah karena sudah kenal, percaya, dan merasa aman. Tapi yang jelas kami ingin membuat *customer* nyaman dengan pelayanan dan servis dari kami," tuturnya.

Dalam menentukan formulasi harga, Caritruk.com menggunakan harga yang ditetapkan mitranya sebagai rujukan. Meski selama ini Caritruk.com tetap menggunakan rumus *cost per kilometers*. Rute jalan juga menjadi pertimbangan khusus dalam menentukan harga. Seperti halnya rute Jakarta-Surabaya yang relatif mudah akan berbeda harga dengan rute ke Garut yang aksesnya susah.

"Kami sedang melakukan riset untuk menentukan formula yang pas dalam menentukan harga. Kami ingin tahu berapa biaya yang

dikeluarkan mitra kami untuk mencicil armada, berapa tahun sampai balik modal, bayar sopir, dan *sparepart*. Kami cari tahu, mereka bisa memenuhi semua kebutuhan tersebut dengan margin berapa. Karena harga yang ditetapkan itu bisa saja tidak menutup operasional mereka," ujar Fabianto.

Fabianto mengatakan, riset tersebut dilakukan karena Caritruk.com ingin mendapat harga yang tepat dan tidak sekadar murah. Menurutnya, pemilik kendaraan bisa saja memberikan harga murah karena merasa kendaraannya telah lunas cicilan dan usia kendaraan mereka sudah hampir 10 tahun. Sedangkan untuk truk baru, kata Fabianto, tidak akan mau jalan dengan harga murah. Selain itu, pihaknya ingin mencari keseimbangan harga agar dukungan kendaraan dari mitranya tidak truk tua saja yang nantinya menyebabkan banyak masalah. Ia juga tidak ingin harga terlampau tinggi karena akan kesusahan mencari order untuk mitranya.

"Saya yakin aplikasi yang sudah banyak menjamur itu juga masih kesulitan menghitung formula yang tepat. Karena, menentukan harga yang tidak merugikan *customer* dan mitra itu susah. Meski jaraknya dekat, tapi kalau waktu bongkar muat itu bisa makan waktu seharian, meski BBM yang dipakai hanya 10 kilometer, tapi gaji sopir hanya satu hari dan keuntungan pemilik dan untuk operasional juga hanya satu hari juga dan mereka hanya dapat sedikit," paparnya.

Dalam menentukan harga, aplikasi Lontar menyerahkan sepenuhnya harga ke mitra dan juga pemakai jasa. Sehingga

Lontar hanya murni sebagai jembatan penghubung antara pemilik kendaraan dengan pemakai jasa. "Sekarang kami tidak memungut bayaran apa-apa. Kalau yang lainnya ada komisi untuk jasa dalam menghubungkan pemilik barang ke penyedia angkutan. Kalau kami dalam satu tahun ini tidak menarik biaya dan ini bentuk pengenalan saja ke pengguna barang. Jadi pengguna jasa membayarkan langsung ke perusahaan truk, sedangkan untuk layanan, kami masih menggratiskan," kata Natal Iman Ginting.

Terkait dengan persaingan yang terjadi antar-sesama aplikasi penyedia jasa angkutan, Fabianto melihat bila persaingan yang ada masih belum terlalu ketat. Menurut dia, persaingan yang ada belum begitu terasa karena masing-masing punya segmen yang berbeda-beda. Selain itu, semua aplikasi penyedia jasa angkutan yang ada masih tergolong baru.

"Rata-rata perusahaan seperti kami ini umurnya mirip-mirip atau dalam kisaran satu-dua tahun dan bahkan belum ada yang sampai tiga tahun. Masing-masing dari mereka masih menebak pola yang ada di pasar. Terkadang di antara kami saling bekerja sama. Kalau ada di antara kami yang tidak bisa dukung, kami rekomendasikan ke toko sebelah dan kami bagi marginnya, asalkan klien bisa dilayani," kata Fabianto.

Di lain pihak, Natal Iman Ginting melihat persaingan antar-penyedia jasa angkutan *online* sebagai hal yang bagus dalam membenahi kerumitan logistik di Indonesia. Menurutnya, peralihan dari konvensional ke *online* yang prosesnya cepat dapat meningkatkan daya saing produk. Semakin banyak pemain di bisnis ini, kata Natal Iman Ginting, dapat membantu pemilik barang untuk memodernisasi cara mereka mengirim barang dan membuat logistik menjadi murah dan efisien. "Sebenarnya bisnis ini belum ada persaingan yang ketat karena sama-sama memulai. Kami juga sama-sama berdiskusi untuk kebaikan bersama. Karena Telkom merupakan digital infrastruktur. Siapa saja yang maju itu Telkom diuntungkan, karena mereka perlu konektivitas," jelasnya.



PRIORITAS PENGGANTIAN BAN DENGAN KETERBATASAN ANGGARAN

Jika kita mempunyai keterbatasan anggaran untuk mengganti ban kendaraan yang telah aus (baca: halus telapaknya) semua, ban yang terpasang pada posisi depan atau belakang dulu yang harus kita prioritaskan untuk diganti?

Daniel Utomo,
PT Dinamika Makmur Sentosa Bekasi



Jawaban oleh:

BAMBANG WIDJANARKO
Independent TBR Tire Analyst

Pertanyaan atau konsultasi soal ban
kirim ke upb.tireforensic@gmail.com

FUNGSI BAN PADA KENDARAAN ADALAH:

- Menyangga beban kendaraan.
- Meneruskan gaya gerak dan pengereman ke permukaan jalan.
- Meredam getaran/kejutan dari permukaan jalan.
- Meneruskan fungsi setir dan mengontrol arah kendaraan.

Sebuah ban harus bisa menjalankan seluruh fungsi tersebut, agar bisa menjamin keselamatan dan kenyamanan berkendara dan pemakai jalan lain. Jika salah satu fungsinya tidak dapat bekerja secara optimal, ban tersebut dapat dikategorikan sebagai tidak layak pakai. Ban adalah barang komplementer paling vital bagi semua kendaraan bermotor, karena tanpa ban, kendaraan tidak akan dapat berfungsi sebagaimana mestinya.

Lalu lebih bahaya mana jika kita menggunakan ban yang telah aus (baca: halus telapaknya) pada posisi depan atau belakang? Jawabnya adalah sama saja berbahayanya. Jadi jika kita mengemudikan kendaraan dengan menggunakan ban aus adalah sangat berbahaya bagi keselamatan si pengemudi kendaraan tersebut dan pengguna jalan lain, tidak peduli ban posisi mana atau seluruhnya yang dalam keadaan aus.

Banyak orang berbeda pendapat tentang ban yang terpasang pada posisi depan atau belakang dulu yang harus diganti ketika kita tidak mempunyai anggaran yang cukup untuk melakukan penggantian seluruh ban yang telah aus pada sebuah kendaraan.

Ada yang berpendapat ban yang terpasang pada posisi depanlah yang harus mendapat prioritas awal untuk dilakukan penggantian karena ban yang terpasang pada posisi depan kendaraanlah yang harus bekerja untuk mengarahkan laju kendaraan sesuai dengan keinginan pengemudi.

Namun banyak pula yang berpendapat ban yang terpasang pada posisi belakanglah yang harus mendapat prioritas awal untuk dilakukan penggantian. Karena dari bagian belakanglah asalnya terjadi gaya dorong (*thrust momentum*) ke bagian depan kendaraan dalam ilmu gaya.

Semua pendapat itu tidak ada yang salah alias sama-sama benar, jika didasari oleh argumentasinya masing-masing, yaitu tergantung pada roda penggerak kendaraan tersebut, di depan atau di belakang.

Seperti perbedaan pendapat pada pengusaha bus dengan pengusaha truk tentang cepat mana keausan ban pada kendaraan mereka masing-masing, ban yang terpasang pada bagian depan atau bagian belakang yang lebih dulu mengalami keausan.

Pengusaha bus pasti akan bersikukuh, ban yang terpasang pada bagian depan kendaraanlah yang akan mengalami keausan terlebih dulu. Sedangkan pengusaha truk pasti akan bersikukuh, ban yang terpasang pada bagian belakang kendaraanlah yang akan mengalami keausan terlebih dulu. Keduanya sama-sama benar juga, karena memang begitulah kenyataannya.

Namun yang paling benar menurut pendapat para ahli, ban yang perlu mendapat prioritas untuk diganti terlebih dulu pada saat kita mengalami keterbatasan anggaran untuk mengganti semua ban yang telah aus adalah ban yang berada pada posisi roda

penggerak, tidak peduli apakah kendaraan yang kita miliki berpengerak roda depan atau roda belakang. Karena roda yang berfungsi sebagai penggerak kendaraan ini juga sekaligus berfungsi sebagai pengontrol laju kendaraan.

APAKAH FUNGSI SEBENARNYA ALUR PADA TELAPAK BAN?

Fungsi utama alur pada telapak ban sebenarnya adalah untuk menyibak atau memecah genangan air (*aquaplanning*) di jalanan basah, selain untuk memberikan traksi pada permukaan jalan dan ventilasi pada ban.



Aquaplanning 1



Aquaplanning 2

Maka dari itulah telapak ban pada kendaraan balap jenis sepeda motor maupun mobil yang sama-sama tidak mempunyai alur hanya digunakan untuk balapan di saat lintasan kering. Namun para pembalap pasti akan segera meminta penggantian ban

halus (*slick tire*) dengan ban yang mempunyai pola telapak (*wet tire*) pada saat hujan mulai turun.



Slick Tire

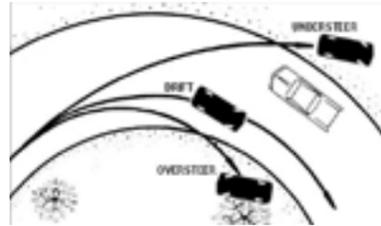


Wet Tire

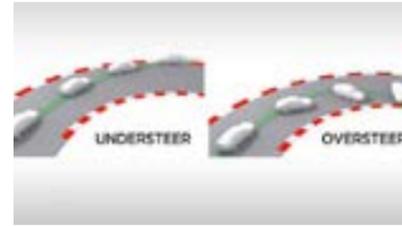
Selain itu, sepeda motor atau mobil balap mempunyai konstruksi aerodinamika dengan *air channel* (kanal udara) dan sayap (*spoiler*) yang berbeda dengan sepeda motor atau mobil harian yang memberikan tekanan maksimum ke bawah (*downforce*) dan memungkinkan kendaraan tetap mencengkeram stabil pada lintasan, walaupun menggunakan slick tire. Jika *air channel* atau *spoiler*-nya ada yang rusak, maka pembalapnya pasti akan segera meminggirkan sepeda motor atau mobil balap tersebut, karena sepeda motor atau mobil balap tersebut pasti akan langsung lepas dikendalikan atau bahkan terpelanting tidak karuan arahnya.

Ada dua situasi berbeda saat ban mengalami lepas kontrol,

yaitu *oversteer* dan *understeer*. Kedua situasi ini memang sama-sama pada posisi kendaraan sulit dikendalikan dengan penyebab yang sama pula, yaitu akibat penggunaan ban yang aus. Yang berbeda adalah momentum gaya dorongannya.



Oversteer & Understeer & Drift



Oversteer & Understeer

Oversteer adalah situasi di mana ketika kendaraan sedang dibelokkan di tikungan dalam kecepatan tinggi, tiba-tiba ban yang berada pada posisi belakang kehilangan traksinya, sehingga terjadi selip roda belakang dan kendaraan mengalami dorongan sebesar bobot kendaraan sangat kuat dari arah belakang, bahkan tidak jarang pula kendaraan sampai berbalik arah/berputar menghadap ke belakang. Istilahnya spin roda belakang.

Sedangkan *understeer* adalah situasi di mana ketika kendaraan sedang dibelokkan di tikungan dengan kecepatan tinggi, tiba-tiba ban yang berada pada posisi depan kehilangan traksinya, sehingga ketika kendaraan dibelokkan, dia tetap meluncur lurus keluar dari tikungan, bukannya berbelok mengikuti arah yang diinginkan oleh pengemudi. Istilahnya spin roda depan.

Ketika kita sudah memutuskan untuk mengganti ban kendaraan yang telah aus, maka kita akan dihadapkan pada ragam pilihan jenis pola telapak yang sangat banyak. Namun pada dasarnya desain pola telapak ban dibedakan menjadi tiga jenis saja.

SYMETRIC/UNIDIRECTIONAL.

Ban *symetric* adalah ban yang paling umum dipakai, karena bisa dipakai secara terbalik-balik, tanpa harus memperhatikan arah alur telapak dan bagian dalam atau luar telapak. Ban yang di tengah telapaknya terdapat alur lurus memutar bulatan ban dan di kanan kirinya mempunyai pola telapak yang sama ini biasa ditemui pada kendaraan penumpang dan komersial. Ban jenis *symetric* ini sangat cocok digunakan untuk ban serep, karena sangat bebas dan fleksibel untuk dipasang pada posisi mana pun. Namun sayangnya performa ban *symetric* ini tidaklah sebaik ban jenis *directional* dan *asymetric* dalam berkecepatan, pengereman, dan keawetan.

DIRECTIONAL.

Ban jenis ini dapat ditengarai dengan pola telapak yang menyerupai arah panah ke satu sisi saja. Pabrikannya juga selalu memberi tanda arah panah di

bagian punggung ban (*shoulder*) dengan tulisan "rotation" yang mengarah ke salah satu arah saja. Pada ban jenis *directional* tetap bisa ditukar pakai pada posisi kiri atau kanan, karena tetap memiliki jarak pola telapak yang sama antara bagian luar dan dalam, hanya saja



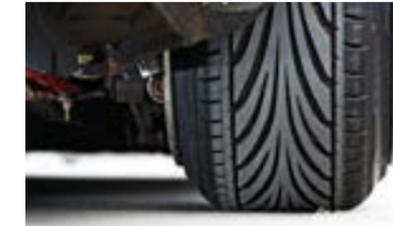
Asymetric Tire

pemakaian ban jenis ini tidak boleh sampai terbalik alurnya menghadap ke belakang. Ban ini mempunyai kemampuan kontrol stabilitas yang lebih baik daripada ban jenis *symetric*, berusia lebih panjang dan lebih baik dalam berkecepatan tinggi dan pengereman. Jika pemakaian ban ini sampai terbalik arahnya, yang akan terjadi adalah keausan telapak ban tidak akan merata (*irregular wear*), selain bunyi berisik dan bahan bakar kendaraan akan lebih boros. Namun tidak sampai terjadi ban meledak.

ASYMETRIC.

Pada ban jenis *asymetric* ini dapat dikenali dari jarak antar-pola telapaknya yang berbeda-beda. Selain itu, ada perbedaan corak/pola telapak yang sangat mencolok antara yang harus dipakai pada bagian luar dan dalam, samasekali tidak boleh

terbolak-balik. Biasanya selalu terdapat tanda pada bagian punggung ban (*shoulder*) dengan tulisan "inside" dan "outside". Penentuan ban serep pada ban *directional* dan *asymetric* agak memusingkan, karena pemasangan pada velg-nya pun tidak boleh terbolak-balik arah putarannya maupun luar dan



Directional Tire



Arah Rotasi

dalamnya. Tujuan dibuatnya ban jenis *asymetric* ini awalnya adalah untuk keperluan kendaraan balap saja. Namun karena kebutuhan pasar akan ban yang mempunyai kemampuan sama di trek kering maupun basah, maka diproduksi ban jenis *asymetric* ini secara massal untuk dipasarkan secara umum. Alur pada sisi dalam telapak ban berfungsi untuk memberikan traksi dan pengereman yang maksimal pada permukaan jalan basah. Sedangkan alur pada sisi luar telapak ban berfungsi untuk memberikan stabilitas dan *handling* yang maksimal baik di jalan lurus maupun saat kendaraan memasuki tikungan dengan kecepatan tinggi. Selain itu, alur telapak pada sisi luar ban juga berfungsi untuk memompa genangan air secara maksimal ke sisi luar kendaraan.



Bagian Luar Ban



Bagian Dalam Ban

Jadi berhati-hatilah, jangan pernah meremehkan dan usahakan untuk selalu mengecek kondisi ban pada kendaraan Anda. Karena banyak kecelakaan kendaraan yang disebabkan oleh pemakaian ban yang meledak secara tiba-tiba, tidak layak pakai (aus), tekanan angin tidak benar, salah memilih ukuran, dan salah memilih pola telapak.

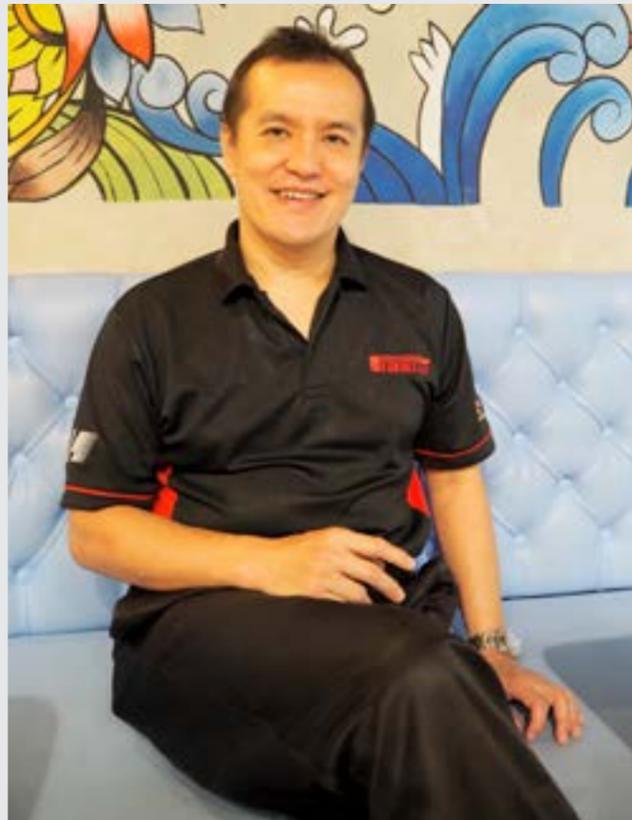
Jika Anda mengalami selip, berusaha untuk tetap tenang, tidak membuat gerakan kejutan membanting setir dan menginjak/mengunci rem secara mendadak, kontrol kemudi dengan santai serta (jika mungkin) carilah tempat yang paling sepi dan empuk untuk menabrakkan kendaraan Anda.

Yang paling penting harus diingat adalah selalu berdoa sebelum berkendara dan berkendara tanpa tergesa-gesa, kontrol emosi, serta senantiasa menghormati pengguna jalan yang lain.



Nicolaas Wiryadinata

Siap Turun ke bawah jika ada masalah



NICOLAAS WIRYADINATA

Director Pirelli Representative Indonesia

Terkait dengan kondisi perlambatan ekonomi dalam negeri dalam beberapa tahun belakangan ini, bagaimana sebenarnya kondisi industri ban khususnya segmen kendaraan komersial di Indonesia?

Tahun 2016 memang masih *slowing down*, tapi tahun ini kami harapkan bisa mulai *move*, mulai *growing* meski belum terlalu signifikan. Karena saya lihat di beberapa sektor seperti di *mining sector* sudah mulai *growing* karena *coal* kan mulai naik, kemudian

Produsen ban Pirelli yang berdiri sejak 1872 memang sudah terkenal dengan produk ban berkualitas tinggi. Dengan jumlah pabrik yang berada di 21 lokasi di seluruh dunia, Pirelli sejak tahun lalu juga telah membuka pabrikasi ban khusus sepeda motor di Indonesia berkolaborasi dengan Astra Otoparts, dengan saham mayoritas (60%) dimiliki Pirelli Tyre dan sisanya dimiliki Astra Otoparts. Pirelli di Indonesia sebenarnya sudah eksis sejak tahun 1986 dengan *starting* di proyek kabel dan *fiber optic*, karena saat itu telah memiliki pabrik kabel dan mendapat proyek kabel bawah laut untuk Selat Jawa-Bali. Pada awal tahun 2000 Pirelli melepas bisnis kabel dan serat optik kepada pihak investor di bidang investasi, dan sejak saat itu tidak lagi berkecimpung dalam bisnis perkabelan.

Pirelli Representative Indonesia yang secara *official* berdiri pada tahun 1996, saat ini mewakili seluruh kepentingan bisnis Pirelli untuk semua sektor yang kini hanya fokus pada bisnis ban kendaraan (sepeda motor, mobil penumpang, kendaraan komersial). Bagaimana strategi Pirelli Representative Indonesia dalam menghadapi kompetitor lokal yang selama ini masih bertahan dengan teknologi ban bias untuk segmen kendaraan komersial? Berikut petikan wawancara *TruckMagz* dengan Nicolaas Wiryadinata, Director Pirelli Representative Indonesia.

trucking di sektor transportasi juga mulai naik. Kalau bicara ban-ban *passanger car* juga mulai naik sedikit karena kami mungkin lebih *segmented* yang lebih bermain di ban-ban premium untuk kebutuhan *high performance*.

Khusus untuk ban kendaraan komersial stabil untuk segmen-segmen tertentu seperti *trucking* untuk logistik dan transportasi orang seperti *coach* (bus pariwisata), malah kecenderungannya naik

meski *growing*nya masih belum stabil. Agak *slowing down* di dua tahun yang lalu, dan sejak akhir tahun 2016 mulai *growing*. Karena ada regulasi pembatasan impor ban jadi menghambat kenaikannya pada awal tahun 2017.

Ban untuk kendaraan komersial juga *segmented* karena Pirelli hanya bikin ban radial atau ban TBR, dan kami tidak bikin ban bias. Memang ada pabrik Pirelli yang memproduksi ban bias seperti di Brazil tapi jumlahnya juga tidak banyak dan harganya juga tidak kompetitif kalau sudah masuk ke Indonesia karena saingannya dengan produk lokal. Kami bisa bersaing cuma di pasar ban TBR atau radial, dan itu pun lebih *segmented* karena harga kami lebih tinggi dengan kualitas lebih baik. Sehingga orang yang *concern* dengan *quality* yang baik dan bisa menerima harga Pirelli baru bisa masuk dengan produk ban TBR Pirelli.

Bagaimana segmentasi pasar Pirelli di Indonesia?

Kalau melihat *market* ban di Indonesia kami optimis ya, cuma kalau bicara Pirelli dengan posisi saat ini kami mengambil *market* premium. Di segmen *trucking* seperti di sektor tambang yang memang mengutamakan *cost per kilometer* dan ban yang *less problem* artinya supaya bisa *running* 24 jam sehari. Segmen *coach* atau bus premium buat pariwisata atau pun di segmen kargo yang mengutamakan jarak tempuh yang cukup jauh dan dari segi kemampuan *load*-nya juga lebih baik, itu akan lebih milih Pirelli. Segmen-segmen inilah yang menjadi *market* kami.

Apa pendapat Anda tentang kebijakan pembatasan impor ban di Indonesia?

Kami kan perusahaan asing, jadi kami mengikuti regulasi dari pemerintah Indonesia. Seperti regulasi tentang SNI dan sekarang ditambah regulasi pembatasan impor ban ini, karena kami bisnis di Indonesia maka kami harus mengikuti aturan pemerintah Indonesia. Pengaruhnya buat kami, beberapa bulan ke depan kami terpaksa tidak bisa impor, itu saja pengaruhnya. Sehingga ban Pirelli tidak ada di pasar, cuma mengandalkan stok yang masih ada sehingga volume jadi terbatas.

Apa rencana Anda menghadapi kebijakan pembatasan impor ban di Indonesia?

Kalau kami prinsipnya selalu mengikuti aturan dari Pemerintah Indonesia. Biasanya kalau untuk menyikapi regulasi seperti pembatasan impor ban ini kami lewat asosiasi, dan kami memang tergabung dalam Gimpabi (Gabungan Importir dan Pedagang Ban Indonesia). Jadi asosiasi yang lebih berperan memperjuangkan kepentingan anggotanya. Kalau kami sebagai pelaku usaha, kami mengikuti aturannya saja dari hasil kesepakatan antara asosiasi dengan pihak pemerintah apa pun itu hasilnya.

Jika berbicara produk, keunggulan apa yang ditawarkan Pirelli dibandingkan dengan kompetitor?

Bicara ban, apa yang diminta oleh konsumen ada empat hal utama. Pertama itu *mileage* atau jarak tempuh, *durability* atau daya tahan, *fuel economic* yang menjadikan konsumsi bahan bakar ekonomis, dan hal terakhir adalah terkait *rolling resistance* termasuk kemampuan ban itu untuk di-*retread*. Jadi pengusaha selalu meminta semua hal itu terpenuhi.

Bicara *durability*, ban ini harus cocok untuk kebutuhan di setiap medannya. Misalnya ban untuk medan berat atau *off-road* tidak akan *perform* di jalan aspal yang halus. Itulah kenapa dibuat ban secara spesifik seperti ban khusus medan *off-road* atau ban khusus medan yang mulus. Dengan teknologi dan inovasi yang dimiliki Pirelli, baik itu dari material maupun secara konstruksi, diciptakanlah ban berkualitas. Sehingga ban Pirelli bukanlah ban murah melainkan ban premium dengan keunggulan pada *durability*-nya apalagi ban TBR (*Truck and Bus Radial tyre*). Karena ban TBR harus punya kontribusi besar terhadap *mileage* yang panjang.

Kemudian kemampuan untuk di-*retread* atau dilakukan vulkanisir karena ban itu harus mampu umurnya sepanjang mungkin mengingat harganya mahal. Salah satu cara memperpanjang umur adalah dengan melakukan vulkanisir, dengan syarat yang terpenting *casing* atau badannya itu masih bagus. Selama badannya bagus itu bisa di-*retread* berapa kali pun dan itu kemampuannya harus melebihi ban dalam

kondisi baru.

Rolling resistance itu hubungannya dengan penghematan bahan bakar (*fuel economic*). Kalau ban itu mampu berkontribusi terhadap penghematan bahan bakar, maka ban itulah yang akan lebih diterima oleh konsumen. Produk TBR Pirelli memiliki tingkat *rolling resistance* yang rendah, sehingga energi yang dibutuhkan untuk menggelindingkan ban tersebut lebih sedikit sehingga otomatis tidak perlu banyak mengonsumsi bahan bakar.

Sejauh ini, apakah Pirelli telah menjadi vendor resmi ban untuk manufaktur truk di Indonesia?

Kalau buat manufaktur truk selama ini memang belum, baru sebatas mobil penumpang seperti di sedan Mercedes-Benz dan BMW. Tapi bicara bisnis kemungkinan untuk menjajaki ke arah sana pasti ada, kalau disuruh milih kami mungkin lebih ke Eropa. Karena di Eropa ada ketentuan soal *technical homologation* dari kantor pusatnya, dan kami mesti dapat *technical approval* dari kantor pusat soal homologasi teknisnya ini. Karena kami sudah jadi vendor ban sedan Eropa di Indonesia, makanya kami lebih memilih ke merek Eropa.

Bagaimana dengan kinerja penjualan Pirelli Indonesia selama 2016?

Secara keseluruhan penjualan produk ban kami masih oke. Untuk *passenger car* lumayan dan TBR juga kami mulai ada *improve*.

Berapa volume yang berhasil terjual di Indonesia pada 2016?

Volume kami tahun lalu *increasing* sekitar 10% tapi di 2015 itu lumayan drop, khusus untuk ban komersial. Tahun 2016 mulai *recovery* di semester dua dan mulai awal 2017 memang kami belum bisa melakukan impor tapi permintaannya sudah kelihatan meningkat.

Bagaimana dengan target penjualan pada 2017?

Tahun ini kami sudah terpotong tiga bulan sejak awal tahun sampai akhir Maret. *Overall* kami bisa lebih bagus lagi daripada 2016. Kalau ekspektasi kami tahun ini sebenarnya bisa mencapai peningkatan sampai 20%, tapi karena sudah kehilangan waktu tiga bulan tadi akibat dampak pembatasan impor ban ini maka kami targetkan 10% atau sama dengan tahun 2016 itu sudah bagus.

Segmen yang memberi kontribusi terbesar dalam penjualan Pirelli di Indonesia?

Kalau buat kami masing-masing *market* punya segmen sendiri-sendiri. Kalau bicara *on-road* pasarnya memang lebih besar, namun bagi Pirelli dari sisi kuantitas tidak begitu banyak memberi kontribusi. Sementara *off-road* partisipasinya lebih banyak karena banyak dipakai di sektor *mining* yang mereka lebih mencari *performance*, mengutamakan dari sisi *mileage* (jarak tempuh) dan kemampuan *load*. Maka *market* di sektor tambang ini lebih memilih Pirelli. Persentasenya, untuk segmen *off-road* sekamir 50% lebih terutama di *mining*, dan sisanya di *on-road* mencakup *trucking* logistik dan bus.

Strategi dalam layanan purnajual Pirelli di Indonesia seperti apa?

Dari segi produk, kontinuitas yang utama. Kami selalu usahakan produk Pirelli selalu ada di pasaran. Dari sisi teknikal servis, kalau ada masalah teknis kami turun ke bawah untuk memberikan dukungan *technical service*. Tapi paling penting adalah *supplier* atau distributor yang harus punya orang-orang *technical*.

Karena di Pirelli sendiri punya divisi *technical service* di Indonesia dan di Singapura yang secara periodik datang ke Indonesia untuk memberikan *support* dalam hal teknis dan transfer teknologi. Untuk meningkatkan pengetahuan para teknisi di level konsumen, dalam hal ini pihak *supplier* dan distributor, ada dua *region*, yaitu di Singapura sebagai *technical manager* untuk memberikan *training*, dan dari Cina atau dari prinsipal pusat sebagai

technical director untuk memberikan edukasi kepada para teknisi Pirelli di daerah-daerah seperti wilayah Jawa Tengah dll.

Sejauh ini apakah ban truk Pirelli masih diimpor langsung?

Selama ini memang produk ban Pirelli masih impor karena produksi ban TBR belum ada di lokal Indonesia. Suplai kami sebenarnya berasal dari empat negara, yaitu Cina, Mesir, Turki, dan Brazil. Paling dekat itu Cina dan komplet juga, jadi suplai kami paling banyak dari Cina. Kalau Brazil karena jaraknya jauh maka jarang kami impor dari Brazil, kecuali kalau ada permintaan spesifik untuk *old product* baru kami datangkan dari Brazil. Kalau di Turki lebih banyak jenis ban radial *tubeless* dari segala *range* ada di sana.

Apakah ada rencana untuk memproduksi ban truk khususnya jenis TBR di Indonesia?

Sekarang Pirelli juga banyak perubahan karena saat ini sudah diambil alih oleh prinsipal di Cina. Proses selanjutnya bagaimana kami masih belum tahu. Tapi yang pasti saat ini kami punya pabrikasi ban sepeda motor, karena populasi sepeda motor di Indonesia cukup besar dan *partner* kami juga dari pihak Astra yang sudah berpengalaman dalam bisnis otomotif dan komponennya.

Karakteristik ban TBR Pirelli yang paling sesuai untuk pasar Indonesia?

Ban Pirelli dibedakan dalam beberapa kategori sesuai karakter medan masing-masing dan ditandai dengan kode huruf. H artinya *highway*, R artinya regional gampangnya (*national road*), kode huruf C itu *city (urban road)*, dan G yang artinya untuk medan *gravel*. Tipe yang terbaru di-*launching* punya kode 01 untuk semua kategori ban di segmen komersial. Misalnya untuk *highway* itu dibikin kode FH:01. Artinya F itu *front* dan H itu *highway*, jadi ban ini dipasang pada roda truk bagian depan untuk peruntukkan di jalan raya. Dan masih banyak

lagi kode pada ban Pirelli yang menunjukkan ban itu peruntukkannya untuk medan apa saja sesuai kebutuhan pemakainya.

Untuk *market* Indonesia lebih banyak dipasarkan ban kategori G, karena jalanan di sini medannya campuran. 20% kadang-kadang jelek dan 80% sudah bagus, jalanan di Indonesia *kan* seperti itu tidak selalu mulus.

Apakah tahun ini Pirelli ada rencana meluncurkan model atau varian terbaru?

Tahun ini sebenarnya kami punya banyak varian baru. Sekarang yang cocok buat *market* Indonesia saja yang masih perlu kami *trial* dulu. Lebih buat ke *on-road* untuk regional kami sendiri, seperti TR:01 dan FR:01 dengan kriteria yang lebih baik buat pasar Indonesia. Seperti tingkat *rolling resistance* lebih rendah, *fuel consumption* juga bisa lebih baik lagi, sehingga *noise level* juga lebih rendah dan *mileage* otomatis akan jauh lebih baik. Selain itu, ban juga punya karakter lebih ringan. Sedangkan buat *off-road* lebih kepada *pattern*-nya saja yang di-*improve* lebih *rigid*.

Harapan Anda untuk industri ban truk di Indonesia pada tahun 2017?

Harapannya supaya segera tercipta semacam *win-win solution* supaya kami juga dapat kasih solusi bagi usaha *trucking* di Indonesia, dengan menyediakan produk-produk yang lebih baik dan lebih berkualitas dan harga yang lebih terjangkau. Itu saja harapan kami pada tahun ini. Tentang kebijakan pemerintah, kami juga tidak bisa terlepas dari regulasi. Karena regulasi itu sifatnya juga untuk *supporting* kondisi bisnis transportasi agar lebih baik dan lancar, yang ujung-ujungnya konsumen akhirnya yang akan merasakannya. Seperti bisa menerima produk lebih cepat, lebih murah, dan efisien. Sehingga usaha *trucking* mereka bisa *running* lebih baik. Kami sebagai penyedia komponen ban juga harus mampu menyediakan produk yang lebih *reliable*, artinya bisa diandalkan dan tidak ada masalah saat dipakai operasional. Sehingga konsumen merasa lebih nyaman dan aman dengan menggunakan ban berkualitas dari Pirelli.



SWISSLOG-AUTOPIQ SOLUTION

KOLABORASI MANUSIA DAN ROBOT

Teks & Foto:
Antonius Sulisty



Sistem ini sesuai untuk memilah dan memungut item barang berukuran kecil

Perkembangan industri e-commerce telah berhasil menciptakan paradigma baru dalam sistem logistik pendukungnya. Salah satunya seperti teknologi robotik yang disandingkan dengan kinerja individu, sebagai alternatif baru dalam upaya meningkatkan performa layanan pada industri ini. Kolaborasi sistem robotik dan manusia telah diperkenalkan oleh Swisslog melalui AutoPiQ Solution untuk handling barang atau komponen berukuran kecil yang bersifat detail.

Menurut Marketing Manager Warehouse and Distribution Solutions

Swisslog Southeast Asia, Lee Chew Wan, sistem pemilahan-pemilihan-pengambilan (picking) barang menggunakan AutoPiQ Solution sangat banyak manfaatnya. "Fleksibel dan bersifat mobile. Stasiun robot pemilah dan pengambil yang disebut dengan ItemPiQ dapat digunakan pada stasiun kerja yang berbeda. Proses dapat dioptimalkan dengan berbagi tugas secara efisien antara robot dan manusia. Sistem ini diperuntukkan untuk memindahkan barang-barang berukuran kecil dengan berat kurang dari tujuh kilogram," kata Lee.

Manfaat lainnya dari AutoPiQ Solution,

lanjut Lee, mudah diterapkan dalam sistem *picking* yang baru atau yang sudah ada berkat dukungan paket perangkat lunak berstandar SynQ. "Selain itu juga dapat meningkatkan efisiensi karena sistem ini mampu beroperasi dalam 24 jam sehari dan tujuh hari seminggu. Hasilnya pun lebih akurat, andal, dan aman karena sistem robotik ini memungkinkan operasional bebas dari kegagalan, dengan tingkat kemampuan penyediaan barang yang lebih tinggi dari sistem konvensional," ujarnya.

Sistem robotik berbasis AutoPiQ memang dirancang ulang untuk penanganan item tunggal dalam memenuhi pengiriman pesanan secara cepat. "Sistem ini benar-benar cocok dengan persyaratan yang dibutuhkan dalam logistik untuk *e-commerce*, farmasi, atau suku cadang," ucap Lee menambahkan. Selain itu, lanjutnya, AutoPiQ juga menggabungkan konsep intralogistik secara efektif dari Swisslog, seperti CarryPick atau AutoStore dengan robot pemungut barang ini. Secara desain, solusi yang ditawarkan mengadopsi prinsip memilih bersama, yaitu robot mengambil item sesuai kemampuannya dalam memilih barang yang bisa mencapai sekitar 95% dari produk pelanggan, dan seorang pekerja untuk proses penyelesaian pesanan. Keduanya dapat saling memilih ke tempat penampungan yang sama atau juga bisa membagi tugas sesuai perintah yang sama menjadi dua baris tergantung pada kebutuhan.

Inti dari solusi yang ditawarkan AutoPiQ adalah robot yang mudah memindahkan item barang (ItemPiQ). Sistem ini menerapkan sifat sensitif dari manusia dan kinerja robot yang mumpuni dalam hal perulangan secara sistematis, sehingga dapat bekerja secara berdampingan. Untuk mengaktifkan kinerja yang lebih maksimal dari sistem robotik ini terutama pada mode kecepatan tinggi, setelah pekerja (manusia) memasuki zona aman maka secara otomatis beralih ke mode kerja sama robot-manusia. Fungsinya jelas untuk menyederhanakan penanganan dari efek *human error*.



AutoPiQ berbasis sistem robotik untuk proses intralogistik yang lebih efisien

INDUSTRI 4.0

Menurut Lee, Indonesia di mata Swisslog adalah pasar yang dinamis dengan tingkat pertumbuhan pasar *e-commerce/retail* yang cepat, termasuk segmen makanan dan minuman serta farmasi dalam beberapa tahun terakhir. Tak mengherankan jika populasi dan konsumsi domestik terus menjadi pendorong utama pertumbuhan di segmen ini. "Agar lebih mengaktifkan berbagai persyaratan pemenuhan barang dan jasa dengan lebih baik yang menjadi target utama pelanggan di segmen ini, Swisslog fokus merancang strategi untuk memperkuat posisi kompetitif kami di segmen ini dengan tiga fokus tiga utama, yaitu Click&Pick, Place&Trace, AutoPiQ Item Picking & SynQ sebagai *software* manajemen gudang untuk pasar Indonesia," jelas Lee.

Lee mengatakan, Swisslog percaya untuk membangun masa depan intralogistik dengan memperkenalkan era baru solusi otomatis yang fleksibel, menggunakan robot dan data pendukung yang menciptakan nilai yang luar biasa bagi pelanggan. "Kami mengembangkan strategi yang didedikasikan untuk pertumbuhan industri, yang memungkinkan kita untuk berkembang dalam menghadapi dinamika pasar saat ini. Pada akhirnya juga akan meningkatkan daya saing kami agar tetap mampu menghadapi tantangan di depan. Awal tahun ini, kami terus aktif menjajaki pasar Indonesia dengan berpartisipasi di acara CeMAT Southeast Asia 2017 beberapa waktu lalu. Bersamaan dengan itu, kami juga membawa teknologi baru seperti AutoPiQ Item Picking dan SynQ Warehouse Management Software di bawah payung Industri 4.0 ke pasar yang secara intensif juga akan didukung dengan kegiatan pemasaran dan komunikasi dari Swisslog," urainya.

Dalam beberapa tahun terakhir jaringan digital secara bertahap membuat jalur menuju proses industri, dan baru-baru ini telah dipopulerkan istilah seperti Industri 4.0 dan Advanced Manufacturing yang mengacu pada konsep digitalisasi end-to-end dalam intralogistik dan produksi. Singkatnya, Industri 4.0 dapat membuka pintu teknologi untuk menciptakan citra digital secara realitas, yang dapat digunakan sebagai dasar untuk mengoptimalkan proses fisik. Tujuannya demi mengoptimalkan seluruh rantai nilai yang diterapkan dalam proses tersebut.

Konsep yang diterapkan Swisslog melalui Industri 4.0 ini ditujukan untuk mengamankan proses intralogistik di masa depan. Melalui penerapan sistem yang lebih fleksibel, solusi logistik yang mudah menyesuaikan dengan keadaan (adaptif), dan sistem pergudangan akan tetap efisien dalam menghadapi kebutuhan pelanggan yang terus berubah setiap waktu. Sebagai visioner dan pelopor proses logistik terintegrasi dan digitalisasi, Swisslog sudah menawarkan pelanggan dengan solusi masa depan berupa sensor modern, metode pengumpulan data, dan optimasi algoritma berdasarkan analisis data dengan jumlah besar. Ini semua merupakan pilar dari portofolio layanan baru yang dapat memonitor semua fasilitas Swisslog sepanjang siklus hidupnya.

Melalui integrasi teknologi otomatisasi gudang terbaru dengan software modern serta berbagai layanan inovatif di semua operasi gudang, portofolio solusi Swisslog Industri 4.0 sudah dianggap sebagai pelopor dalam otomasi gudang di era yang akan datang. Swisslog adalah penyedia global solusi logistik terpadu untuk pergudangan dan pusat distribusi termasuk solusi dalam otomatisasi intralogistik seperti automated storage and retrieval systems (ASRS), materials handling transport systems, supporting picking technology, serta warehouse management system (WMS) dan kontrol software

"Dengan pengalaman lebih dari 20 tahun di Asia Tenggara, Swisslog telah memahami karakteristik



LEE CHEW WAN

Marketing Manager Warehouse & Distribution Solutions Swisslog Southeast Asia

lebih dari 30 proyek di Indonesia, Malaysia, Filipina, Singapura, Thailand dan Vietnam. Kami memiliki kekuatan organisasi secara penuh di Kuala Lumpur untuk memberikan dukungan dalam proyek-proyek *material handling* yang kompleks dan inovatif. Kami juga telah berhasil menyampaikan misi dari sistem inovasi Swisslog seperti AutoStore dan CaddyPick di wilayah tersebut. Sistem pergudangan otomatis juga memungkinkan pelanggan untuk dapat mengoptimalkan pemanfaatan ruang gudang. Saat ini Swisslog telah diterapkan untuk sistem penyimpanan dan pengambilan barang secara otomatis oleh salah satu produsen rokok kretek terkemuka di Indonesia. Dan untuk saat ini, AutoPIQ Solution sudah tersedia secara resmi untuk pasar Indonesia," kata Lee.



IndoBuildTech Jakarta 2017

Indonesia's Largest
Exhibition of Building and
Finishing Materials

17 - 21 May 2017
Indonesia Convention Exhibition
ICE - BSD City, Indonesia

GENERAL INFORMATION

Exhibition Space	: 50.000 sqm
Visitors	: 46.500
Exhibitors	: 550
Countries	: 19
Programs & Seminar	: 51
Brands	: 1.500
Opening Hours	: 10am-9pm

FREE ADMISSION

REGISTER ONLINE NOW !!
www.indobuildtech.com

and Get :

UBER Two-Way Free Ride to ICE for Pre-registered Visitors	P FREE Free Parking for Pre-registered Visitors	FREE Free Shuttle Bus for Pre-registered Visitors	FREE Prestige Lounge for VPL Card Holder	FREE Free WiFi
---	---	---	--	--------------------------

In Conjunction With :

Sales Inquiries :

- Didik, +62 81311050189 ; didik@debindo-ite.com
- Alfin, +62 818192270 ; alfin@debindo-ite.com
- Nia, +62 8159412337 ; nia@debindo-ite.com
- Bintang, +62 8129491758 ; bintang@debindo-ite.com

Find us :

- indobuildtech expo
- @_indobuildtech
- indobuildtech
- indobuildtech-expo



IndoConsTech

The Trade Show and Forum
For Construction Development

17 - 21 May 2017
Hall 3, Indonesia Convention Exhibition
ICE - BSD City, Indonesia

Find out more at
www.indoconstech.com
www.debindo-ite.com

Co-located with :



ORGANISED BY :



MEDIA PARTNER :



Sales Inquiries :

- Hafiz : +62 811 1044014, hafiz@debindo-ite.com
- Ridwan : +62 877 7015 5886, ridwan@debindo-ite.com

Find us :

- indoconstech
- indoconstech
- indoconstech_expo
- indoconstech expo



MENJAGA SUSPENSİ AWET DAN AMAN

Teks: Sigit Andriyono | Foto: Giovanni Versandi

Sistem suspensi yang sangat umum pada truk adalah leaf spring dan shock breaker. Kedua perangkat ini adalah bagian utama dari suspensi kendaraan komersil.

Kinerja suspensi sangat tergantung dari muatan, gaya mengemudi sopir, dan kondisi jalan. "Suspensi bisa awet 2-3 tahun atau bahkan lebih tergantung dari perawatan dan perilaku sopirnya," kata Nurman Sholeh Kepala Bengkel Astra International Isuzu HR Muhammad Surabaya.

Suspensi *leaf spring* sangat menguntungkan pengguna kendaraan komersil karena ketangguhan dan kemudahan dalam perawatan. "Truk secara fungsi kendaraan untuk muatan berat sehingga harus menggunakan *leaf spring*. Karena jika menggunakan per keong seperti mobil penumpang fungsi suspensi tidak akan

tercapai. Memang per keong nyaman tetapi tidak tahan terhadap beban berat. Truk menggunakan *leaf spring* pada *axle* depan dan belakang. Sedangkan untuk meredam getaran menggunakan *shock breaker*. Fungsi *shock breaker* adalah menahan guncangan naik turun yang berlebihan. Jika perangkat itu bocor atau mati akan terasa guncangan yang hebat saat melewati jalan bergelombang. Sehingga untuk menetralkan guncangan dari anyunan *leaf spring* itulah tugas *shockbreaker*," terangnya.

Untuk menjamin keawetan perangkat suspensi memerlukan pemeliharaan dan inspeksi yang sebenarnya harus masuk dalam *maintenance* sistem suspensi dan sasis. Di luar *maintenance* normal, sistem suspensi kadang diabaikan oleh pemilik kendaraan. Sebaliknya sedikit perhatian saja pada suspensi akan menghasilkan sistem suspensi yang lebih awet dan dapat diandalkan. Berikut poin-poin yang dapat dilakukan untuk keawetan suspensi dan kenyamanan berkendara.

Pengencangan *u-bolt*

Sebaiknya mekanik perusahaan perlu memasukkan pengencangan *u-bolt* dalam daftar *maintenance*. "Perawatan suspensi itu wajib dan terus terkontrol karena bagian itu terus bergerak dengan cara pengencangan baut. Sebab kedua *u-bolt* yang longgar, yaitu jalan dan muatan. Ada juga jenis truk sering melakukan pengencangan baut, yaitu *dump truck* yang biasa bekerja di tambang. Normalnya periksa seminggu sekali atau tergantung

dari medan dan muatan. Jika lupa tidak *maintenance* pada baut suspensi akan timbul bunyi bising dan lama-lama akan langsung patah. Karena renggang antar-*leaf* akan menimbulkan gesekan sehingga akhirnya patah. Jika susunan *leaf spring* rapat maka beban dipikul bersama. Tetapi jika renggang, otomatis beban tidak merata sehingga setiap plat *leaf* akan menanggung beban lebih berat," tambah Nurman.

Baut yang kendur juga umum ditemui pada sasis *body* truk. Pengencangan *u-bolt* yang baik menggunakan kunci pas dengan torsi yang diperhitungkan. Torsi yang berlebihan dalam mengencangkan *u-bolt* mengakibatkan kegagalan fungsi *u-bolt*.

Tidak kalah penting dengan *u-bolt* adalah *center bolt* yang berfungsi mencegah pergeseran *leaf spring* dan bertindak sebagai indikator untuk menunjukkan *leaf spring* berada di tempat yang benar. Meskipun dalam fungsi perangkat ini hanya asisten, jika *center bolt* bengkok atau patah, *u-bolt* dicurigai telah gagal dalam tugas untuk menjepit susunan *leaf* ke as roda.

Penambahan *Leaf Spring*

Menambahkan *leaf spring* untuk meningkatkan kapasitas beban tampaknya umum dilakukan untuk mendapatkan tonase muatan melebihi standar. "ATPM hadir dengan tetap memberikan peringatan kepada pengusaha jika pengusaha nekat ingin melakukan itu. Karena truk yang keluar dari pabrik sudah dirancang dengan spek



U-bolt bertugas menjepit rangkaian leaf



Shock breaker bekerja sama dengan leaf spring untuk meredam guncangan berlebihan



Susunan leaf spring seperti piramida terbalik

sedemikian rupa untuk membawa beban standar," tegas Nurman.

Penambahan plat *spring* harus sesuai hitungan. Saran Nurman sebaiknya memiliki kualitas, merek, dan spek yang sama. "Penambahan ini umumnya pada *spring* nomor dua. Beli *spring* yang sama dengan nomor satu, lalu kedua ujung dipotong untuk membentuk susunan seperti piramida terbalik. Susunan suspensi makin ke bawah makin pendek. Semakin panjang semakin elastis, semakin ke bawah semakin kuat. Pasang *spring* tambahan tadi di ke empat roda agar distribusi beban sama. Jika *spring* tidak memiliki kualitas yang sama, berakibat patah," tambahnya.

Seluruh *spring* yang terpasang dirancang untuk mampu membawa beban truk secara keseluruhan. Dalam mencapai tujuan ekonomis, pengusaha angkutan ingin mendapat banyak keuntungan tetapi melakukan penghematan dengan mempertahankan atau mengurangi biaya kendaraan. Produsen merancang suspensi dengan faktor kemanan yang sudah diperhitungkan yang dapat diterima kendaraan. Menambahkan *leaf spring* dapat membebani suspensi atau kendaraan itu sendiri.

Sebuah *spring* dirancang dengan baik dengan spek seimbang pada setiap plat, masing-masing *spring* membawa tugas sendiri-sendiri. Ini ditentukan dari panjang *leaf spring*, ketebalan, dan lebar *spring* individu. Semua itu menentukan kekuatan distribusi beban yang mampu dibawa oleh truk.

Shock breaker

Pada truk juga terdapat *shock breaker*. Bagian belakang letaknya di depan *axle*. Pada kedua ujung yang menempel pada sasis terdapat *bushing*. Perangkat dari bahan karet dan logam ini bisa aus dan longgar. "Jika *bushing* ini aus harus ganti satu set, biasanya goyah antara baut penyangga dan *bushing*. Selain itu, performa *shock breaker* akan menurun jika ada kebocoran. Gejala akan terlihat rembesan oli pada sisi *shock breaker*. Sopir bisa melihat gejala jika gerakan *shock breaker* sudah di luar kewajaran. Suspensi yang tidak normal akan berimbas pada habisnya tapak ban yang tidak merata," jelas Nurman.

Shock breaker sedikit berbeda dengan perangkat pendukung mekanisme truk yang lain, karena secara teknis tidak ada penggantian *part* secara periodik. Usia *shock breaker* sangat tergantung praktik di lapangan, yaitu bagaimana kendaraan membawa muatan, cara mengemudi sopir dan kondisi jalan yang dilalui.

Inspeksi Suspensi

Karena suspensi *leaf spring* biasanya muncul masalah pada truk dengan kinerja berat saja, mekanik tidak menyadari ada gejala yang sebenarnya terjadi. Baiknya mekanik melakukan sejumlah kecil inspeksi dan *maintenance* untuk mencegah akibat yang lebih besar. Inspeksi sederhana sistem suspensi yaitu:

1. Periksa kinerja *spring* seperti yang terlihat di kendaraan saat parkir.
2. Rasakan dari kabin gejala yang muncul saat truk dikendarai untuk inspeksi yang sebenarnya.
3. Periksa semua bagian *chassis*, *axle*, dan suspensi.

Salah satu inspeksi yang umum dilakukan mekanik sebelum kendaraan berangkat adalah memeriksa *clearance* antara *frame chassis* dan rantai garasi. Saat pemeriksaan ini pastikan kondisi tekanan ban di semua roda sudah normal untuk mendapatkan akurasi inspeksi. Amati apakah ada kemiringan dari *body* kendaraan terhadap rantai garasi. Berikut inspeksi sistematis yang bisa dilakukan untuk mendapatkan akurasi yang lebih baik.

1. Periksa *leaf spring* dari perpindahan posisi, keretakan, atau pecah pada setiap plat *spring*, dan kerapatan antar-*spring*.
2. Periksa center bolt apakah memiliki jarak yang sama dengan u-bolt dan seharusnya tidak bengkok, longgar, atau aus.
3. Periksa kekencangan u-bolt, ketuk dengan palu jika perlu untuk memeriksa apakah longgar atau tidak. Jika longgar kencangkan



shockbreaker membantu menstabilkan guncangan di axle belakang

dengan torsi aman agar tidak membuat ulir u-bolt aus.

4. Periksa klip *spring*. Dari klip hingga ujung *spring* umumnya ada clearance 1/16 inci antara *spring* utama dan baut klip terdekat yang memungkinkan pergerakan bebas suspensi.
5. Periksa *shock breaker* sebagai peredam guncangan yang akan memperpedek usia suspensi.

Penting untuk diingat bahwa hampir semua gejala *spring* yang patah atau retak pasti diawali dengan muncul gejala kecil seperti bunyi logam yang bergesekan dan ketidaknyamanan. Gejala tersebut sebaiknya menjadi sinyal bahwa ada ketidaksesuaian pada suspensi yang berakibat lebih besar. Lebih baik mencegah sebelum terjadi kecelakaan yang akan merugikan banyak pihak. Salah satu tindakan preventif dari ATPM yaitu memberikan *training* sopir. "Sepintar apa pun sopir, sebagus apa pun kendaraan, sopir harus menyesuaikan karakteristik masing-masing produk. Sopir harus bisa menyesuaikan diri dengan truk yang dikendarai. Gaya mengemudi tanpa kendali akan berpengaruh pada suspensi itu sendiri," tutup Nurman.



Center bolt berfungsi untuk memastikan leafspring berada pada posisi ideal



INDONESIA TRUCKERS CLUB TALKBIZ SEMARANG KUOTA TRUK PELABUHAN TANJUNG EMAS TIDAK DIBATASI

Roadshow Indonesia Truckers Club (ITC) Talkbiz kedua digelar di Kota Semarang dengan tema "Bisnis Aman Tanpa Monopoli dan Pungli", (5/4). Acara tahunan yang digelar untuk menampung aspirasi dan mensosialisasikan segala kebijakan pemerintah di bidang *trucking* di Tanah Air ini, mempertemukan antara pengusaha dan pemangku kebijakan yang diharap keduanya bisa sinergi menciptakan iklim bisnis yang sehat di Indonesia.

Hadir sebagai narasumber Ketua Tim Rekomendasi Pokja Saber Pungli Endang Agustian, Ketua Umum DPP Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia Gemilang Tarigan, Deputi Penegakan Hukum KPPU Franz Adhyatama, Kepala KSOP Kelas I Pelabuhan Tanjung Emas Semarang Gajah Rooseno, dan Kasubdit Angkutan Barang Dirjen Perhubungan Darat Kementerian Perhubungan Dadan M. Ramdan.

Acara yang didukung penuh oleh Mobil Delvac by ExxonMobil, Tata Motors, Delo Diesel Oli by Caltex, PT Indo Retreading and Tire Services, PT Lintas Marga Sedaya, Kadin Jawa Tengah, dan Aprindo Jawa Tengah ini mengupas bisnis transportasi yang bebas dari monopoli dan pungli sehingga mendukung logistik yang efisien dan nyaman bagi pelaku usaha.



Sebagai pembuka Agustian mengenalkan latar belakang tugas yang diembannya. "Latar belakang tugas kami dari presiden adalah praktik pungli telah merusak sendi kehidupan masyarakat, berbangsa, dan bernegara sehingga perlu adanya pemberantasan secara tegas. Artinya, tegas tidak pandang bulu. Supaya ada efek jera. Kami bekerja terpadu dengan layanan masyarakat. Ada dukungan dari kepolisian dan kejaksaan sesuai dengan Perpres No. 87 tahun 2016," katanya.

Agustian melanjutkan bahwa wewenang satgas pungli, yaitu pertama, membangun sistem pencegahan dan pemberantasan pungli. Pihaknya meminta kepada masyarakat untuk membuat dan melaporkan kegiatan pungli karena masyarakat adalah bagian dari sistem. Kedua, melakukan pengumpulan data dan informasi. Satgas pungli memilah laporan yang masuk. Ketiga, mengoordinasikan pelaksanaan operasi pemberantasan pungli. Keempat, memberikan rekomendasi kepada pemda atau kementerian atas laporan yang masuk agar mengingatkan pegawainya tidak melanjutkan praktik pungli. Jika masih dilanjutkan satgas pungli akan menertibkan. Terakhir, melaksanakan evaluasi kerja terkait kegiatan pemberantasan pungli.

Agustian mempersilakan kepada masyarakat untuk menggunakan fasilitas pelaporan lewat Call Center 193, SMS center 1193 atau Mobile Apps Saber Pungli. "Makin banyak laporan yang masuk ke kami, kami makin bersemangat kerja. Kami juga membuka fasilitas laporan via email di saberpunglisatgas@polkam.go.id," katanya.

Sementara itu terkait UU No. 5 tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat disampaikan Franz. "Tujuan kehadiran kami dalam masyarakat adalah untuk menjaga kepentingan umum, meningkatkan ekonomi nasional, mewujudkan iklim usaha yang kondusif melalui pengaturan usaha yang sehat. Sehingga menjamin kesempatan berusaha dan terciptanya efektivitas dan efisiensi dalam kegiatan usaha," jelasnya. Dalam UU No. 5 tahun 1999 ada tiga kegiatan yang dilarang, yaitu perjanjian yang dilarang yang diatur dalam pasal 4 sampai pasal

16, adalah oligopoli, penetapan harga, resale price maintenance (RPM), pembagian wilayah, pemboikotan, kartel, trust, oligopsoni, integrasi vertikal, perjanjian tertutup, perjanjian dengan pihak luar negeri, dan tying. Lalu kegiatan yang dilarang ada pada pasal 17 sampai pasal 24, yaitu monopoli, monopsoni, penguasaan pasar, diskriminasi, jual rugi, kecurangan dalam menetapkan biaya produksi, persekongkolan tender, persekongkolan untuk membatasi dan menghambat produksi dan pemasaran barang atau jasa pesaing, persekongkolan untuk mendapatkan informasi rahasia. Ketiga adalah posisi dominan ada pada pasal 25 sampai pasal 29 berisi tentang penyalahgunaan posisi dominan, jabatan rangkap, kepemilikan silang perusahaan, merger, akuisisi, dan konsolidasi.

KPPU tersebar di Medan, Batam, Jakarta, Surabaya, Balikpapan, dan Makassar. Lembaga ini memprioritaskan pada kasus yang terkait pangan, keuangan, energi, pendidikan dan kesehatan, juga logistik dan infrastruktur. Beberapa perkara dalam logistik dan transportasi yang sudah pernah



Slamet Ruslan
Ketua DPC Organda Angsuspel



Pitra Jaya
Perwakilan ALFI Jawa Tengah

masuk seperti jasa pengoperasian mobile crane, kasus kargo Bandara Hasanuddin, bongkar muat di Teluk Bayur, penentuan tarif angkutan kontainer di Pelabuhan Belawan, industri otomatis kartel ban kendaraan bermotor roda empat, dan kewajiban penggunaan Gantry Lifting Crane pada bongkar muat Pelabuhan Tanjung Priok.

Sebagai perwakilan Kementerian Perhubungan, Dadan mendukung penuh praktik pemberantasan pungli oleh Saber Pungli dan pembersihan praktik monopoli oleh KPPU. Ia juga mengingatkan bahwa pemberantasan ini akan berjalan sia-sia jika masyarakat tidak ikut menyumbang gerakan nyata. Untuk angkutan barang, Dadan mengatakan bahwa pungli memang marak. "Berawal dari spesifikasi kendaraan yang tidak lengkap, dari itu bisa jadi awal atau peluang pungutan. Karena selain dari sistem kurang bagus, penyebab lain adalah pelaku usaha tidak jujur. Sesuai UU No.

23 tahun 2014 tentang pemerintahan daerah, pengoperasian jembatan timbang akan menjadi wewenang pemerintah pusat. Mudah-mudahan dengan menjadi satu sistem ini, bisa mengatasi pungli. Esensi jembatan timbang itu adalah alat pengawasan supaya jumlah muatan yang diangkut sesuai dengan daya dukung jalan dan jalan tidak cepat rusak dan mencapai umur yang sudah direncanakan. Jika ada pelanggaran bisa jadi pungli masih ada pada sistem," jelasnya.

Sebagai perpanjangan tangan pengusaha truk, Tarigan mencoba kembali menjelaskan perbedaan angkutan pelabuhan dan di luar pelabuhan. "Angkutan barang ada dua macam, angkutan di luar pelabuhan dan angkutan dari dan ke luar pelabuhan. Jika truk berjalan di luar pelabuhan maka akan diatur di UU 22/2009. Tetapi jika di dalam pelabuhan maka diatur UU No. 17/2008 tentang pelayaran bahwa pasal 35 bahwa tarif angkutan barang ditetapkan oleh penyedia jasa berdasarkan kesepakatan pengguna jasa dan penyedia jasa. Sedangkan di luar pelabuhan sesuai UU No. 22/2009 pasal 184 tarif angkutan barang berdasarkan kesepakatan antara pengguna jasa dan perusahaan angkutan," katanya.

Menurutnya untuk menciptakan bisnis transportasi yang nyaman minimal perlu ada pedoman tarif. Pemerintah memiliki wewenang untuk mengaturnya. "Dalam UU No. 22/2009 pasal 197 sebenarnya pemerintah dan pemda wajib memberikan jaminan kepada pengusaha jasa angkutan umum untuk mendapatkan pelayanan. Pemerintah juga memberikan perlindungan kepada perusahaan angkutan umum dan menjaga keseimbangan antara penyedia jasa angkutan dan permintaan angkutan. Lalu wewenang terakhir, pemerintah melakukan pemantauan dan evaluasi terhadap angkutan barang dan orang. Maka di situ perlu ada penentuan jumlah kuota truk. Seharusnya pemerintah mengatur kebutuhan jumlah angkutan barang ditentukan, sedangkan kebutuhan jumlah angkutan pelabuhan ditentukan oleh otoritas pelabuhan. Karena yang tahu jumlah angkutan barang di pelabuhan jelas KSOP-nya. Kebutuhan jumlah angkutan di luar pelabuhan ditentukan oleh pemda," paparnya.

Setelah sesi paparan para penanggap dipersilakan mengutarakan pendapat atau pertanyaan. Kesempatan pertama diberikan kepada Ketua Organda DPD Jateng Karsidi Budi Anggoro yang mendukung pemberantasan pungli dan menanyakan solusi dari pemerintah mengenai ketetapan tarif yang menjadi masalah dalam transportasi. Selanjutnya, Ketua Organda DPC Angsuspel Tanjung Emas Slamet Ruslan menegaskan bahwa tidak ada monopoli di Pelabuhan Tanjung Emas. Dalam kesempatan yang sama, ia juga menyampaikan dilema anggota Organda Angsuspel yang terjepit adanya aturan Permendagri 101/2014 bahwa perusahaan angkutan barang harus berbadan hukum karena masih banyak anggotanya yang belum siap dengan aturan tersebut.

Lalu disusul pertanyaan dari Ketua Aprindo DPD Jateng Chandra Budiwan mengenai indikasi monopoli di Pelabuhan Tanjung Emas dan iuran dalam asosiasi apakah termasuk dalam pungli.



Budiharto S.H., M.S.
Dosen Fakultas Hukum Universitas Diponegoro

Lebih kurang sama dengan pertanyaan Chandra, Pengurus ALFI Jateng Pitra Jaya juga menanyakan mengenai bagaimana batasan pungli dan dasar penetapan monopoli. Karena selama ini pihaknya dalam menentukan tarif selalu berdasar pada kesepakatan B2B (business-to-business).

Dosen Fakultas Hukum Universitas Diponegoro Budiharto S.H., M.S. angkat bicara dari kacamata hukum mengenai legalitas kendaraan yang sudah memiliki STNK dan bisa beroperasi di seluruh Indonesia. Karena menurutnya UU yang lebih tinggi tidak bisa direduksi dengan aturan yang lebih rendah, sehingga tidak mungkin ada pelarangan truk luar wilayah masuk pelabuhan. Budiharto juga menanyakan mengenai sumber penindakan KPPU yang berasal dari laporan masyarakat.

Perwakilan Apindo Jateng Gunadi meminta kepada pemerintah untuk tegas bertindak dalam pembenahan iklim bisnis yang sehat dan kondusif.

Gajah Rooseno Kepala KSOP Kelas 1 Pelabuhan Tanjung Emas Semarang

mengatakan, "Kami tidak melarang truk apa pun masuk pelabuhan. Namun ada dengan ketentuan ratifikasi internasional *International Port Facility Ship and Security Code*, kendaraan boleh masuk asal memenuhi persyaratan. Identifikasi kendaraan, sopir atau mungkin kalau ada sertifikasi sopir. Kuota pelabuhan Tanjung Emas tidak kami batasi," terangnya.

Menjawab mengenai batasan pungli, Agustian mengatakan, "Selama itu sudah menjadi komitmen kesepakatan bersama dan tidak disalahgunakan, iuran itu sah saja. Jika itu asosiasi dan sepakat maka boleh, bukan pelanggaran," jelasnya. Ia juga mengimbau jika ada masalah di lapangan, gunakan asosiasi, laporan yang masuk lebih terakomodir dan pihaknya bisa bantu follow up agar bisa segera ditangani.

Dadan M. Ramdan menjawab perihal pedoman tarif. "Memang dulu pedoman tarif pernah ditetapkan. Tetapi praktik di lapangan seperti tidak ada artinya. Ke depan kami akan mengundang asosiasi pemilik barang lewat Kadin untuk perumusan masalah yang akan kami gunakan untuk revisi UU No. 69/1993," katanya. Ia juga berpesan bahwa *overloading* dan *overdimensi* ini sudah menjadi masalah nasional. Jalan cepat rusak maka distribusi akan terganggu. Jika jalan lancar maka distribusi akan terjamin. Kemenhub juga tidak ingin hanya karena penetapan tarif ini nantinya harga barang akan menjadi naik.

Franz menjawab bahwa kesepakatan B2B itu bukan pelanggaran kecuali satu asosiasi menetapkan harga. Kesepakatan



Franz Adhyatama
Deputi Penegakan Hukum KPPU



Endang Agustian
Ketua Tim Rekomendasi Pokja Saber Pungli

muncul karena sudah memperhitungkan dengan kemampuan dan kapasitas masing-masing. Pertanyaan mengenai sumber laporan, "Sumber penindakan KPPU tidak hanya pada laporan. Ada perkara inisiatif, kami memonitor yang kami duga konsentrasinya sangat tinggi. Apakah merugikan atau menimbulkan harga yang tidak bersaing. Persaingan bisa memunculkan inovasi di situ, pemilik barang akan senang dengan variasi angkutan. Dengan banyak pilihan harga bisa bersaing dan seharusnya diskriminasi pada kendaraan dari wilayah tertentu tidak bisa dilakukan," jawabnya.

Mengakhiri sesi tanya jawab Tarigan menjelaskan kepada peserta bahwa iuran dalam asosiasi ada pedoman AD/ART yang disahkan oleh Menkumham. "Mengenai pelarangan truk masuk itu tidak ada. Setiap truk boleh masuk ke pelabuhan. Tetapi jika beroperasi di wilayah pelabuhan ada aturan. Karena setiap kendaraan harus dapat izin dari KSOP. Tidak ada larangan yang penting ikuti aturan," tutupnya.





INAPA 2017 GEM INDONESIA HADIRKAN TIGA PAMERAN SEKALIGUS

Teks: Abdul Wachid | Foto: Pebri Santoso

Indonesia sebagai negara yang memiliki ekonomi terbesar di Asia Tenggara mengalami transisi yang begitu besar di tengah-tengah krisis global. Salah satunya adalah menjadi tempat produksi sektor otomotif untuk ekspor ke wilayah Asia Tenggara dan menjadi pasar penjualan terbesar. Hal ini disebabkan oleh meningkatnya produksi domestik bruto per kapita. Pemerintah sendiri bertekad untuk mengubah Indonesia menjadi pusat produksi global khususnya manufaktur mobil dengan mengajak produsen-produsen mobil untuk mendirikan pabrik-pabrik di Indonesia.

Upaya itu bertujuan menggantikan Thailand yang saat ini masih menjadi sentra produksi otomotif di kawasan Asia Tenggara. Saat ini Thailand menguasai 43,5% penjualan di wilayah ASEAN, sementara Indonesia kedua dengan 34% pangsa pasar. Di sisi lain, belakangan pemerintah semakin gencar memperbaiki dan pembangunan infrastruktur. Ketersediaan infrastruktur diyakini akan berimbas positif terhadap kelancaran konektivitas antar-daerah, oleh karena itu pemerintah juga pelan-pelan memperbaiki sektor transportasi terutama kereta api.

Guna mendukung dan mengembangkan tiga sektor penting tersebut pada 29 Maret hingga 1 April 2017 diselenggarakan tiga pameran sekaligus, INAPA (*Indonesia International Auto Parts, Accessories & Equip Exhibition 2017*), CON-MINE (*Indonesia International Construction, Infrastructure and Mining Exhibition 2017*) dan *RailwayTech Indonesia (Indonesia International Railway Technology, Equipment, Systems & Services Exhibition and Confrence 2017)*.

"Pameran ini menjadi viral di kalangan pelaku industri manufaktur karena tidak hanya membantu sektor industri otomotif tapi juga perkeretaapian, maritime, dan konstruksi. Melalui pameran ini kebutuhan produk bisa dipenuhi dengan cepat," jelas *President Director* PT Global Expo Management, Baki Lee.

Ketiga pameran ini menghadirkan lebih dari 1.100 peserta dari 25 negara. INAPA 2017, seperti tahun-tahun sebelumnya pameran ini menjadi satu kesatuan dengan *Tyre and Rubber Indonesia 2017* dan *INABIKE 2017* yang menampilkan produk-produk dari industri ban



Pembukaan INAPA (Indonesia International Auto Parts, Accessories & Equip Exhibition 2017), CON-MINE (Indonesia International Construction, Infrastructure and Mining Exhibition 2017) dan RailwayTech Indonesia (Indonesia International Railway Technology, Equipment, Systems & Services Exhibition and Confrence 2017).

dan kendaraan roda dua. Sedangkan CON-MINE 2017 menampilkan pameran konstruksi, infrastruktur, dan alat pertambangan.

"Pameran ini sangat strategis bagi perkembangan industri karoseri di Tanah Air. Hadirnya pameran ini membantu memperkenalkan potensi industri karoseri kepada pemerintah, pasar domestic, dan internasional," jelas Sommy Lumadjeng, Ketua Umum Asosiasi Karoseri Indonesia (Askarindo).

Ia menambahkan, saat ini industri karoseri dalam negeri telah mengalami kemajuan mengikuti perkembangan teknologi modern dan peningkatan kualitas produk yang mampu memenuhi keinginan pasar. Walaupun saat ini dukungan pemerintah terhadap industri karoseri belum maksimal. Ke depannya, Sommy pun berharap adanya dukungan dari pemerintah agar industri karoseri dalam negeri dapat berkembang dan berdaya saing tinggi di era globalisasi.

Respons akan keberadaan tiga pameran ini juga ditunjukkan oleh pemerintah melalui I Gusti Putu Suryawirawan, Direktur Jenderal Industri Logam, Mesin, Alat Transportasi dan Elektronika, Kementerian Perindustrian. "Lewat pameran ini yang sudah terselenggara sembilan kali pemerintah bisa mengetahui jumlah peningkatan industri komponen. Manfaat lainnya, bagi peserta luar negeri lewat pameran ini dapat dijadikan gambaran untuk memutuskan investasi yang tepat yang bisa ditanamkan di Indonesia," terangnya.

Pameran Kereta Api Pertama Kali di Indonesia

RailwayTech Indonesia 2017 menampilkan teknologi kereta api, peralatan, teknologi infrastruktur kereta api, interior, gerbong. Pameran ini dilengkapi *Indonesia Railway Conference 2017* yang menjadi tempat berbagi *sharing, matching, cooperating* dengan para CEO perusahaan kereta api. Beberapa perusahaan yang berkaitan dengan industri kereta api yang mengikuti pameran di antaranya, PT INKA, PT Len Industri, PT KAI Commuter Jabodetabek, dan PT MRT Jakarta.

Railway Tech Indonesia 2017 menjadi ajang pameran kereta api yang pertama kali diadakan di Indonesia. "Acara ini dirancang untuk menampilkan teknologi terbaru, peralatan dan jasa untuk industri kereta api. Tentu sangat potensial bagi pemasok kereta api lokal dan internasional untuk memamerkan layanan dan teknologi yang inovatif," papar Hermanto Dwiatmoko, Ketua Umum Masyarakat Perkeretaapian Indonesia (Maska).

Menurut catatan Maskas, pemerintah saat ini menargetkan pembangunan jalur kereta api di seluruh Indonesia dengan menganggarkan dana mencapai Rp 386,3 triliun. Dana tersebut juga diperuntukkan untuk pembangunan jalan sepanjang 815 km, pembangunan jembatan sepanjang 9 km, pembangunan 13 bandara udara baru, pembangunan, dan pengembangan fasilitas pelabuhan 55 lokasi di seluruh Indonesia serta pembangunan terminal penumpang lanjutan. Kondisi itu diyakini Hermanto dapat memacu perkembangan industri kereta api.



INAPA 2017, seperti tahun-tahun sebelumnya pameran ini menjadi satu kesatuan dengan Tyre and Rubber Indonesia 2017 dan INABIKE 2017.

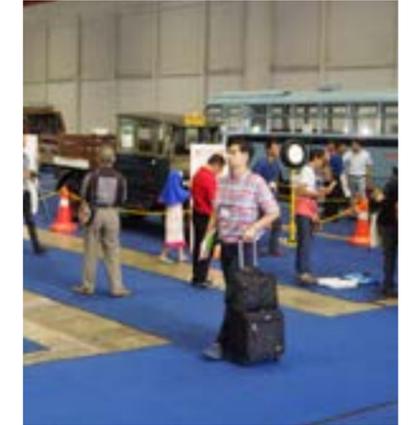


Beberapa perusahaan yang berkaitan dengan industri kereta api yang mengikuti pameran di antaranya PT INKA, PT Len Industri, PT KAI Commuter Jabodetabek, dan PT MRT Jakarta

Tanggapan berbeda disampaikan I Gusti Putu Suryawirawan. Menurutnya, terselenggaranya pameran kereta api dapat meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya transportasi publik. Ia memahami bahwa kebutuhan transportasi saat ini merupakan bagian kehidupan dasar masyarakat perkotaan. Dalam sebuah penelitian yang dilakukan oleh Kementerian Pekerjaan Umum disebutkan bahwa indikator kemajuan dari sebuah negara dilihat dari mobilitasnya atau kecepatan dari warganya mencapai ke sebuah tempat kemudian kembali ke tempat semula.



RailwayTech Indonesia 2017 menampilkan teknologi kereta api, peralatan, teknologi infrastruktur kereta api, interior, gerbong.



Ketiga Pameran ini menghadirkan lebih dari 1.100 peserta dari 25 negara

"Sayangnya saat ini masyarakat kita masih dominan menggunakan kendaraan pribadi, padahal di banyak negara maju masyarakatnya sudah mengedepankan transportasi publik. Hal ini merupakan tantangan kita bersama yang diharapkan lewat acara dan seminar bisa bertukar pikiran kemudian ditemukan solusi tepat," tambahnya.



LOGISTICS AND TRANSPORTATION FORUM SERIES

KUPAS TUNTAS
TRANSPORTASI LOGISTIK
INTERMODA DI PULAU
JAWA

Teks : Sigit Andriyono | Foto : Giovanni Versandi



peserta LTF pertama di Surabaya



DEPARTEMEN TEKNIK LOGISTIK UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDONESIA (UISI), LOGISTICS AND SUPPLY CHAIN MANAGEMENT LABORATORY INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER (ITS), DAN DEPARTEMEN TEKNIK LOGISTIK UNIVERSITAS PERTAMINA MENGADAKAN SEMINAR LOGISTICS AND TRANSPORTATION FORUM SERIES YANG PERTAMA, RABU (29/3) DI SURABAYA.

Logistik erat kaitannya dengan biaya produk jadi. Pulau Jawa adalah pulau terpadat yang memiliki sistem logistik termasuk intermoda transportasi. Dalam forum dipertemukan pemerintah, penyedia jasa, dan pengguna jasa logistik. Dengan acara ini diharapkan dapat mendukung implementasi transportasi logistik intermoda. Acara ini juga dihadiri oleh Djoko Sasono Staf Ahli Menteri Perhubungan Bidang Logistik, Multimoda, dan Keselamatan Perhubungan, Herman Sasongko Rektor Universitas Internasional Semen Indonesia, dan Anur Rosyidi Direktur Pemasaran dan *Supply Chain* PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. Hadir juga para panelis diskusi Rumaji Direktur Operasional PT Terminal Teluk Lamong, Agus Pambagio Pengamat Kebijakan Transportasi Publik, Kyatmaja Lookman Presiden Direktur PT Lookman Djaja, Edi Sudiarto VP *Corporate Planning and Business Development* PT KALOG, dan Ahmad Rusdiansyah Dosen Teknik Industri ITS.

Event pertama yang sekaligus membuka gelaran LTF Series yang rencananya akan rutin diadakan setiap tahun ini mengambil tema "Strategi dan Kesiapan Implementasi Transportasi Intermoda di Pulau Jawa." LTF Series Pertama didukung oleh PT Semen Indonesia (Persero) Tbk., Semen Indonesia Foundation, PT Semen Indonesia Logistics, PT Waru Abadi, PT Kawasan Industri Gresik, dan *TruckMagz*.

Dalam penjelasannya, Djoko menegaskan, "Transportasi jangan sampai memakan manfaatnya. Karena jika biaya transportasi naik akan terjadi eskalasi di pelayanannya. Ketika ada yang membutuhkan, harga

bisa naik. Diharapkan ada pemerintah untuk membuat harga jadi turun. Oleh karena itu manfaat ini harus di-*maintenance*," katanya.

Salah satu persoalan Indonesia dalam mengatasi masalah biaya logistik yang mahal adalah ketimpangan antara sisi barat dan sisi timur Indonesia. Karena selama ini kebijakan pemerintah hanya pada konsentrasi penduduk yang tinggal di Pulau Jawa. Ia mengingatkan bahwa transportasi merupakan satu pilar penting dalam mendistribusikan hasil pembangunan di seluruh wilayah Indonesia. Salah satu kendala di Pulau Jawa adalah kemacetan. "Jika tidak bisa diatasi, itu akan menggerogoti manfaat transportasi itu sendiri. Ada kebijakan yang menjadi kebijakan pemerintah antara lain mempercepat pembangunan sistem transportasi multimoda dengan prioritas penguatan

peran angkutan laut dan kereta api. Misalnya pembangunan Pelabuhan Kuala Tanjung diintegrasikan dengan jalur kereta api, Bandara Soekarno Hatta diintegrasikan dengan jalur kereta api, Pelabuhan Tanjung Perak juga dengan KA. Karena dengan mengintegrasikan moda lain akan mendapatkan satu tingkat efisiensi yang baik. Karena pergerakan barang berbeda dengan pergerakan orang itu berbeda. Barang termasuk *passive load* dan akan bergerak jika digerakkan. Dengan demikian efisiensi menjadi catatan penting agar biaya logistik tidak naik," terangnya.

Dalam paparannya mengenai distribusi semen di Indonesia Rosyidi mengungkapkan bahwa diakui distribusi terbesar saat ini adalah melalui jalan. Hal itu tidak bisa dipungkiri karena dengan moda lain perhitungan biayanya menjadi berbeda. Salah satu kendala pengiriman lewat truk adalah masalah terkait infrastruktur. "Perhitungan biaya angkut yang sudah kami hitung bisa berubah serta-merta ketika ada fasilitas jalan rusak, misal jembatan rusak. Sehingga truk harus mengambil alternatif jalan lain yang terkadang lebih jauh. Ini terkait faktor geografis di Pulau Jawa yang memang ada perbedaan antara jalur utara dan selatan. Ketika ambil jalan alternatif, biaya menjadi tidak efisien. Ke depan kami akan coba menambah persentase pengiriman menggunakan gerbong kereta api, baik dari pabrik di Tuban, Gresik, atau bahkan Rembang," jelasnya mengenai jalur transportasi di Jawa yang belum seimbang antara utara dan selatan.



Suasana diskusi panel Implementasi Transportasi Intermoda di Pulau Jawa

Membuka sesi diskusi panel Rumaji memaparkan bahwa sekarang ini sudah masuk dalam era kontainerisasi. Untuk petikemas, Surabaya dalam konteks internasional pertumbuhannya masih kecil. "Kira-kira 3%, sedangkan domestik bisa mencapai 5%-7%. Terkait dengan simpul transportasi, Surabaya masih menjadi salah satu *hub* pengiriman peti kemas, utamanya untuk jalur domestik. Sebagian besar untuk Indonesia Timur melalui Pelabuhan Tanjung Perak. Bahkan dibanding Jakarta, jalur konektivitas untuk perdagangan dalam negeri masih lebih besar lewat Surabaya. Jakarta itu kurang dari 30 rute dan Surabaya bisa sampai 35 rute yang dilayani," katanya.

Rumaji berpendapat bahwa ada baiknya Indonesia fokus kepada sisi maritim sebagaimana konsep tol laut dalam membangun konektivitas. Karena simpul transportasi di laut harus ditentukan titik mana pelabuhan yang dituju untuk konektivitas. "Dari titik konektivitas itu bisa diteruskan ke daerah tujuan. Khusus Pulau Jawa, hahwa hampir semua daerah memiliki produk yang sama. Saya sarankan kenapa tidak buat semacam Consolidation Center di setiap daerah untuk produk yang sama sehingga tidak perlu menggunakan banyak armada untuk bolak-balik. Biaya bisa lebih murah sehingga jalur pengiriman barang bisa dikonsolidasikan ke satu area dan tidak memerlukan jumlah truk yang lebih banyak, otomatis tidak ada polusi dan biaya efisien," katanya.

Berbicara pemanfaatan jalur ganda untuk logistik kereta api barang, Edi membuka wawasan peserta mengenai jalur ganda. "Bahwa secara fisik Jakarta-Surabaya sudah tersambung dengan baik. Probleminya adalah belum bisa secara langsung digunakan. Kami ingin kawasan industri bisa langsung memanfaatkan, tetapi kenyataan tidak semudah itu. Kami perlu dukungan infrastruktur, yaitu terminal. Stasiun kereta api yang sekarang 90% untuk penumpang. Sebagai KALOG kami punya misi membangun terminal untuk bongkar muat barang," papar Edi.

Edi menambahkan dalam jalur kereta api ada istilah yang disebut dengan kapasitas lintas atau disebut juga slot atau kemampuan maksimum jalur kereta api yang dapat dilewati dalam waktu 24 jam atau dalam periode waktu

tertentu dalam waktu 24 jam. Dengan jalur ganda secara kapasitas memang ada peningkatan. Misalnya single track yang awalnya masih 64 KA dan sekarang sudah berlipat-lipat. Kapasitas yang ada ini digunakan bersama-sama untuk KA komersial penumpang, kepentingan dinas, KRL, dan kereta luar biasa. Setelah itu ada baru bisa dilihat sisa kapasitas lintas. Pada praktiknya jalur ganda masih perlu infrastruktur pendukung di samping kapasitas lintas karena ini digunakan bersama dengan barang dan penumpang. KA barang juga harus tunduk pada Grafik Perjalanan Kereta Api.

Sementara itu, Kyatmaja berbicara mengenai integrasi kawasan industri logistik dan jalur KA. Menurutnya, permasalahan logistik di Pulau Jawa adalah tidak banyaknya opsi. Jalur Pantura adalah jalur terpadat di Pulau Jawa. Kemacetannya sudah akut sekali di kota-kotanya. "Efisiensi truk tergantung dari utilitasnya dan kami paham bahwa transportasi barang 98% masih menggunakan truk karena minim moda yang lain. Di samping itu, utilisasi truk di Indonesia termasuk terendah. Sekitar 50 ribu km/tahun. Di Thailand 120 ribu km/tahun dan Eropa 200 ribu km/tahun. Umur kendaraan untuk bisa sampai 1 juta km perlu 20 tahun jalan. Belum lagi jika ada truk rusak, truk macet utilisasi bisa turun lagi. Maka dari itu dalam paparan ini saya coba bicara *hub and spoke*. Ini terjadi karena ada masalah logistik masyarakat yang mengambil inisiatif sendiri. Pemilik barang akhirnya kirim barang sendiri. *Point delivery*-nya sangat tinggi. Sementara ini *hub and spoke* hanya ada di Pelabuhan Tanjung Perak dan Tanjung Priok, yang lain masih *point to point*. Jika kirim sendiri-sendiri kan pemborosan yang luar biasa. Seharusnya bisa dikumpulkan di satu titik lalu dikirim menggunakan moda yang lebih besar," tegasnya.

Selaku pengamat transportasi, Agus Pambagio menyampaikan bahwa sebaiknya pemerintah lebih peduli pada masalah logistik dengan bersikap tegas. Solusinya bisa dengan duduk bersama antara pemerintah, swasta, dan BUMN untuk mengatasi masalah. Selain itu, semua yang berhubungan dengan kertas seperti izin, dilakukan lewat online, maka akan efisien.

Perwakilan dari akademisi, Rusdiansyah menyampaikan kajiannya mengenai implementasi multimoda transportasi. "Kaitan dengan multimoda transportasi yang tersedia, harus memahami asal dan tujuan transportasi. Karena jika melihat detail dalam intermoda ada elemen penting sebelum menentukan intermoda apa yang akan dipakai, yaitu melakukan pemetaan komoditas. Setelah sistem itu ada baru mengembangkan jaringan akses konektivitas sehingga ada *share* transportasi berangkat dan pulang yang berisi muatan. Semua itu membutuhkan *information and communication technology* (ICT) yang baik dan konsolidasi," katanya.

Budi Leksono Wakil Ketua ALFI Jatim menanyakan mengenai sinergi antara swasta dan pemerintah. Edi menjawab, "Koordinasi multimoda sudah lama kami lakukan. Ada tiga pilihan pertama,



Djoko Sasono

Staf Ahli Menteri Perhubungan
Bidang Logistik, Multimoda, dan
Keselamatan Perhubungan



Penyerahan kenang-kenangan berupa karikatur untuk panelis dan moderator diskusi panel

transaksional. Kedua, joint location, dalam hal ini kami mengelola armada terminal atau KA. Ketiga, join bisnis ini lebih kepada anak perusahaan. Kami juga tengah mendesain kontainer multimoda. Ini bisa kami gunakan untuk industri ikan atau daging dan turunannya. Bicara efisiensi KAI terbentur pada faktor geografis, yaitu beda jalur selatan dan utara. Jalur selatan sekali angkut cuma delapan gerbong. Padahal di jalur utara bisa sampai 30 gerbong. Lantas siapa yang bisa bayar sisanya? Karena kami banyak atau sedikit bayarnya tetap full, jadi muat banyak atau sedikit sama saja. Di luar itu semua jangan bicara transaksinya, tetapi kekurangan ini yang harus diatasi. Kami akan siapkan terminal jika customer bisa siapkan muatannya, sehingga bisa efisien," tegasnya.

Putra Lingga Ketua DPC Aprindo Surabaya menanyakan aturan truk yang masuk ke Terminal Teluk dan *dwelling time* di pelabuhan. "Berbicara *dwelling time*, kaitannya dengan regulasi yang sudah diatur oleh pemerintah harus dalam waktu tiga hari *handling*. Kalau di Teluk Lamong kami sudah lakukan kurang dari itu. *Dwelling time* ini harus dibuat standar di masing-masing pelabuhan, tidak bisa seluruh pelabuhan harus sama sekian hari. Karena karakteristik pelabuhan tiap daerah berbeda. Karakteristik *customer* juga berbeda-beda.

Sehingga perlu dibuat *dwelling time* yang logis itu berapa?" jawab Romaji. Ia menambahkan bahwa terkait biaya memang agak dilematis. Karena cepat bongkar muat di pelabuhan tetapi tetap lama di luar pelabuhan dan itu kembali lagi pada sistem transportasi. Kapasitas jalan yang ada sudah padat, *end customer* mengambil barang juga tidak bisa cepat. Ini yang menyebabkan sistem tidak linier.

Kyatmaja ikut sumbang pendapat. "Jika bicara sinergi swasta dan BUMN otomatis yang dipakai kan kontainernya. Kontainer naik kapal lalu truk bisa kerja yang lain. Jadi intinya bagaimana angkut yang *low value cost*-nya. Jadi seperti kapal ro-ro supir naik, truk naik lalu semua depresiasi bareng-bareng, kalau bisa kan muatan saja agar efisien. Masalah *dwelling time* ini sebenarnya kembali pada menurunkan biaya logistik, kalau *dwelling time* bicara tentang yard jadi kemampuan pelabuhan untuk atasi bongkar muat," jawabnya.



Edi Sudiarto menerima karikatur dari perwakilan UISI

Rusdiansyah menambahkan, "ICT menjadi hal yang paling penting dalam sinergi. Prinsipnya konsolidasi tidak hanya ada di dalam perusahaan tetapi keluar juga, sehingga ini sudah termasuk dalam *supply chain*. Karena dengan konsolidasi akan lebih efisien. Potensi *e-business* sangat besar apalagi digabungkan dengan sistem transportasi. Tren masa depan adalah *sharing economy* sehingga KA, pelabuhan, dan *trucking* bisa melihat *open demand* secara terbuka," katanya.





Seminar Winning The Sales in Market Uncertainties & Disruptions Feeling paling Penting

Teks : Ratna Hidayati | Foto : Dokumentasi SCI



Perekonomian nasional tahun 2017 dipenuhi tantangan dan ketidakpastian. Perlambatan ekonomi global antara lain karena fluktuasi harga komoditas dan belum pastinya pemulihan ekonomi di Eropa setelah Inggris keluar dari Uni Eropa, perlambatan ekonomi di Tiongkok serta kepastian kebijakan Donald Trump terkait rencana proteksi perekonomian AS menjadi beberapa penyebab. Karena itu, Supply Chain Indonesia mengadakan seminar "Winning The Sales in Market Uncertainties & Disruptions" di Bandung (1/4). Acara tersebut menghadirkan narasumber Setijadi Ketua Supply Chain Indonesia, Andry Adiwirso *Former VP Sales & Marketing FedEx Indonesia*, Paul Patty *CEO FosterMax*, Mohamad Feriadi *Presiden Direktur JNE*, Riza Iskandar *VP Strategic Development Iruna eLogistics*, Donny Maya Wardana *CCO aCommerce Indonesia*, Ryrien Marisa *CNG & City Gas Manager PT Pertamina (Persero)*. Dalam acara tersebut juga dilakukan penandatanganan perjanjian kerja sama antara SCI dan ALFI Institute.

Drs. Windiartono Tabingin, M.B.A. *Founder FosterMax Consulting* dalam sambutannya mengatakan, krisis pada hari ini tidak seperti krisis 1998, tetapi seperti *silent killer*. Pelan-pelan melemahkan ekonomi setiap negara. Pertama kita lihat pertumbuhan ekonomi atau tidak sebagai *buyer* terbesar di dunia. Amerika sudah berani menaikkan suku bunga, 25%. Dalam semester satu ini diperkirakan akan dua kali kenaikan lagi. Ini menunjukkan semakin kuatnya perekonomian Amerika dan semakin mantapnya kepercayaan diri Amerika sendiri. Perekonomian semakin baik, berdampak pada Indonesia, semakin baik.

"Kita melihat pada perekonomian Indonesia, di atas 6%, dibanding sebelumnya di bawah 5%. Semoga di 2017, perekonomian kita semakin membaik. Kita juga melihat neraca perekonomian semakin membaik. Indeks ekspor membaik, harga komoditi membaik. Mudah-mudahan ada perbaikan harga komoditi, perekonomian semakin membaik. Perbankan kita menunjukkan kekuatan untuk resiliensi yang mantap. Semoga daya dukung kepada sektor real, perbankan kita semakin kuat. Namun kita menghadapi suatu rigiditas yang sangat perlu perjuangan. Dunia perbankan likuiditasnya semakin menaik, sehingga banyak yang menjual

obligasi. Proyek-proyek pemerintah terus digenjut, lapangan kerja, daya beli semakin meningkat. Seperti kita tahu, perekonomian didukung oleh faktor daya beli konsumen. Semoga daya beli konsumen semakin baik, sektor riil semakin kuat, tumbuh di tahun ini sesuai dengan yang kita harapkan. Kita tahu tax amnesty belum seperti yang kita harapkan, namun semoga bisa terus membaik," paparnya.

Sementara itu, Setijadi menyampaikan, pemerintah memiliki dan melihat bahwa, sebagian besar dari proyek strategis nasional adalah bidang transportasi dan logistik. "Kalau melihat nilainya, Rp 500 T. Besar, namun hasilnya bisa diperoleh 3-5 tahun ke depan. Manfaatnya bisa kita peroleh dengan efisiensi dan biaya logistik yang lebih baik. Anggaran infrastruktur hanya 8% dari total anggaran. Namun pada 2017, angkanya hampir mencapai 20%. Pembangunan jalan, jembatan, dan sebagainya menjadi prioritas dari pemerintah. Salah satu yang menarik adalah kelistrikan. Kaitannya dengan logistik tentu ada. Kendala pengembangan industri, selain infrastruktur membutuhkan konektivitas, kebutuhan dasar adalah listrik," katanya.

Setijadi optimis. "Kalau melihat kelajuannya, pencapaian di 2016, 2017, masih kurang. Ini juga bisa kita lihat di rencana investasi infrastruktur Rp 124 T dari total Rp 500 T. dari Swasta paling besar, yaitu Rp 154 T. Untuk sektor logistik dan transportasi, pemerintah membuka 30%, dll. termasuk pengembangan cold storage, sekarang sudah 100%, kerja sama dengan asing," lanjutnya.

Dari tingkat makro, baik industri maupun infrastruktur, kita melihat bagaimana perkembangan perekonomian



dari 2014-2016, berdasarkan data yang Setijadi olah dari BPS, pada 2016, kontributor terbesar dari PDB masih industri pengolahan, baik migas atau nonmigas; 84% dari migas, 16% dari nonmigas. Kita melihat bahwa hampir semua sektor mengalami kecenderungan peningkatan dalam tiga tahun terakhir. Ada satu sektor yang anomali, yaitu untuk pertambangan dan penggalian. Untuk industri migas dan non-migas, semuanya mengalami peningkatan. Lima terbesar adalah tekstil dan pakaian jadi. Percepatan pemerintah untuk meningkatkan infrastruktur tergambar di peningkatan PDB untuk sektor konstruksi. "Pada 2016, kontribusi terbesar masih di angkutan darat, kemudian udara, dan seterusnya. Di angkutan darat, di jalan raya, dst. angkutan udara, 28%. Tetapi kalau kita bandingkan dengan volume barang yang didistribusikan, itu hanya 0,05%. Ini merupakan fenomena yang sangat menarik," katanya.



Drs. Windiartono Tabingin
M.B.A Founder FosterMax Consulting

Dewasa ini kita berhadapan dengan *uncertainty*. Menurut Jokowi, situasi normal baru. Sri Mulyani juga menyebutkan, *uncertainty is new normal*. Hermawan Kartajaya menyebutkan, *uncertainty* adalah *new*

reality. Sekarang bagaimana perubahan itu? Apakah *disruption* berbahaya atau malah jadi peluang untuk kita semua?

Paul mengatakan, teknologi *disrupting* itu jangan dipandang dari teknologinya. "Teknologi *disruptive* itu lebih pada *marketing challenge*. Bagaimana orang-orang kita menghadapi *challenge* itu. Bagaimana kita bisa menyikapi *new normal* itu. Sebagai sales, normal, atau abnormal. Jadi *progress* kita adalah membalikkan keadaan. Tetapi harus bisa jadi *sustainability*. Walaupun situasi seperti itu, tetap harus jualan, *sustain*, tidak ada matinya. Kita harus deteksi. Apa sih yang menyebabkan itu? Teknologi, *political legal*, *social-culture*, ekonomi, dan pasar. Tugas kita sebagai *marketing* adalah membalikkan keadaan. Bukan menyerah. Mencari titik balik. Membalikkan keadaan agar situasi *uncertainty* bisa menjadi *opportunity*. Bagaimana kita memahami dulu *market*, baru kita bisa *me-manage* supaya bisa jadi *opportunity*. Kita harus melakukan analisa, supaya bisa jadi kenyataan. *Value chain analysis*, isu, tren, dsb. Setelah analisis, kita merespons dengan *attitude*, agar *opportunity* bisa jadi penjualan, *sustain*. Untuk itu, nomor 1 adalah strategi. Kenapa strategi? Supaya kita *stay competitive*," urai Paul.

Apakah *uncertainty disruption* sudah terjadi? Bagaimana industri logistik siap menghadapinya? "Seorang sales tidak cukup hanya dengan menguasai teori-teori. Sales hanya menguasai dari *marketing*. *Selling* adalah salah satunya. Dalam menghadapi era *uncertainty* ini, kita lebih ke *marketing*. *Marketing* terdiri dari tiga besar. *Different* di *strategic*, *tactic*, *value*. Bagaimana seorang *marketing* bisa eksplor, sambil memosisikan diri. Apalagi kalau *market*-nya B to B, dia bukan lagi seorang sales. Bila B to B, *you are a businessman, selling to the other businessman*. Dia harus posisikan diri sebagai *business advisor*. Konsultan penjualan, dia menjual keahliannya sebagai *problem solver*. Dia bilang ke klien, *I am a problem solver. Business advisor*. Dia bisa *think like a businessman, talk like a businessman*. Bagaimana kita bisa *engage*, kalau kita tidak punya *differentiation*. *Differentiation* kita apa? *Customer focus creator*. Bagaimana kita fokus untuk *execute*, agar kita bisa *strength*," kata Paul.



Penandatanganan perjanjian kerjasama SCI dan ALFI Institute



Setijadi
Ketua Supply Chain Indonesia

Sebagai *business advisor*, harus kuat di strateginya. Sebagai sales strategi, hanya tiga yang muncul. *How to qualified prospect*, *customer focus*, *value offering*. *Customer focus* adalah bagaimana membantu klien untuk menyelesaikan orientasi *problem solving*-nya. "Banyak yang jual sebagai salesman, target. Customer tidak butuh produk, namun solusi," katanya.

Bagaimana yang kita jual memiliki nilai tambah, *value offering*? Pertama, *alignment sales* dan *marketing*. Kedua, *offline - online*. Kalau pertemuan pertama *offline*, kedua *online*, ketiga *offline*, dst. Kenapa ada *offline-online*? Agar bisnis selalu ter-connect. Bisnis bicara tentang konektivitas bisnis dengan *customer*-nya. Itu semua harus membangun *trust*. Kalau kita bicara kredibilitas, gandingan dengan realitas. *Intimacy*. Bukan sebagai teman. Sebagai sahabat yang intim. Kalau kita bicara teknologi, *challenge* kita bagaimana berpikir kreatif, bertindak inovatif. Yang diperlukan pelanggan adalah

tindakan inovatif agar perusahaan *customer* tetap *sustainability* di tengah-tengah *market disruptive* ini.

Paul memberikan contoh bagaimana dari *uncertainty* menjadi *opportunity*, agar perusahaan kita tetap *sustainable*. Pertama, sebelum kita bicara peluang, kita harus *customer focus*. Makanya seorang sales di era *uncertain*, dia tidak perlu *hard worker*, namun *sale smarter, sale faster*, teknologi bisa meng-*accelerate*, media sosial bisa meng-*accelerate*, ujung-ujungnya, *sale better*. Untuk *sale smarter*, ada tiga, yaitu *coach*. Sekarang tidak ada istilah *educate your customer*. *Educate* memosisikan *customer* di atas. Sekarang horizontal. *Coach your client*. Dari eksklusif jadi inklusif. Ketika sales ingin membeli *printer* keluaran terbaru, R&D mengajak *customer* untuk sama-sama mendesain fitur dari internet. *Customer* diajak mendesain. Pada saat mesin *printer* dilemparkan ke pasar, *customer* merasa memiliki.

Kedua adalah *customize*. Pelanggan sekarang tidak hanya butuh solusi. *Customize* adalah *impact* dari *business result*. Makanya sekarang adanya *win and result solution*. *Win with the decision maker, result with the company*. Bagaimana mengontrol, baik dari prosesnya, agar terjadi dengan harmonis. *Health to customer*, baik ke *customer. Health to customer to buy. Ujung-ujungnya health to buy to you. Ujung-ujungnya agar, opportunity* menjadi sesuatu yang *sustainable*.

Kemudian, apa itu *value*? *Value* adalah gabungan dari *functional* dan *emotional benefits*. Apa yang



Mohamad Feriadi
Presiden Direktur JNE



Donny Maya Wardhana
COO aCommerce Indonesia

dimaksud dengan *functional*? Itu yang membuat *customer feeling secure*. Lalu *emotional benefit*? *Customer feeling better*. Memang tidak ada alternatif lain yang sebagus produk yang ditawarkan. Yang terakhir, *differentiation*. Ujung-ujungnya adalah *feeling connected*. Semua itu bicara konektivitas. "*Feeling connected* adalah *I trust, I believe this*. Itu substansinya sebagai *customer*. Ujung-ujungnya *customer* akan bilang dua kata: *I want it. Kedua, I love it*. Kita lihat bahwa *feeling* paling penting. *Customer* tidak akan tahu, mungkin lupa presentasi yang kita tunjukkan. Tapi *customer* akan selalu mengingat, rasa apa yang muncul dengan presentasi tadi. *Feeling secure* dan *feeling connected*," papar Paul.

Customer feeling menciptakan 70% *customer experience*. Sekarang ada istilah, bukan lagi *customer values, loyalty*, tapi *customer experience*. "Ujung-ujungnya, seorang sales tugasnya adalah menjawab sebuah problem. Kalau konsultan, problem sudah kelihatan. *Customer* kadang tidak tahu problem mereka. Tugas sales, adalah unrecognized problem. Unanticipated solution. Surprised. Di situ sales tugasnya adalah mengidentifikasi unseen opportunity di tengah-tengah era *uncertainty* ini. *Customer prospect, value activities, offering*, agar *customer* mengubah cara dia berbisnis. Agar dia bisa mengubah *uncertainty* ini, ujung-ujungnya agar perusahaannya tetap oke," urainya.





Boks mampu mencapai ketinggian maksimal hingga sembilan meter

Teks: Sigit Andriyono | Foto: Giovanni Versandi

TRUK CATERING BOX BANDARA

Industri catering bandara adalah industri yang memerlukan dukungan dan modal besar karena menyangkut layanan terhadap penumpang pesawat dan merupakan salah satu sistem operasional yang paling kompleks.



JOHAN TENACIOUS
Direktur PT Antika Raya

Industri *catering* bandara adalah industri yang memerlukan dukungan dan modal besar karena menyangkut layanan terhadap penumpang pesawat dan merupakan salah satu sistem operasional yang paling kompleks. "Kami mendukung salah satu perusahaan *catering* bandara yang cukup lama berada di industri ini. Perusahaan ini juga melayani maskapai dari luar negeri. Kami bangun sebuah truk *catering* bandara dengan sistem keamanan berlapis. Karena kita semua tahu area bandara sangat *concern* pada *safety*," kata Johan Tenacious, Direktur PT Antika Raya.

Secara garis besar industri *catering* bandara lebih kurang sama dengan usaha rumah makan, hanya saja cara penyajian makanan untuk penumpang pesawat sedikit berbeda. Makanan disiapkan dan dimasak di dapur sama seperti rumah makan. Setelah masakan selesai proses pengemasan menjadi hal yang paling penting. Setelah semua selesai pegawai akan menata di atas nampan dan troli. Semua makanan dan peralatan makan diangkut dalam sebuah boks yang tertata rapi dan siap didistribusikan ke dalam pesawat.

Transportasi makanan dilakukan dengan menggunakan truk *catering* dengan *loader* khusus yang memungkinkan troli aman dan terlindung dari cuaca di luar ruangan hingga waktu yang ditentukan untuk diperbolehkan masuk ke dalam pesawat. Setiap bandara memiliki aturan berapa lama bongkar muat seluruh makanan hingga selesai dimasukkan dan *catering box* kembali ke sisi lintasan.

Untuk proses pembuatan *catering box* bandara ini, Johan sangat selektif mengaplikasikan material. "Beberapa material ada yang harus impor dan menunggu barang ini datang bisa sampai dua bulan. Kami senantiasa menjaga kualitas produk. Kami juga mengembangkan produk sebelumnya agar lebih baik. Secara bentuk fisik, konstruksi boks sama dengan boks pendingin *food grade*. Lalu ditambah *scissor lift* hidrolis untuk mengangkat boks tersebut sesuai dengan ketinggian pesawat," jelas Johan.



Pada scissor lift dipasang stabilizer untuk keamanan pergerakan boks

Untuk menjaga suhu dalam boks berpendingin, truk memerlukan kompartemen isolasi dan harus memiliki perangkat pendingin yang mandiri. Genset disematkan di sisi kanan truk untuk mensuplai daya pendingin boks. Bahan boks yang Antika gunakan adalah *polystyrene*. Bahan tersebut dibangun dengan kepadatan yang tinggi. Insulasi dari *extruded polystyrene foam* (XPS) berbentuk lembaran yang mampu menahan suhu, tidak mudah terkikis, dan lebih lunak tetapi memberikan performa yang tangguh sesuai untuk catering boks bandara.

"Ketinggian maksimal boks *catering* dari lantai ke boks kira-kira enam meter, total tinggi jika keseluruhan digunakan bisa sampai sembilan meter, karena spesifikasi yang kami buat ini memang untuk pesawat besar. Dengan sistem hidrolis yang sudah kami rancang, kecepatan *scissor lift* mencapai ketinggian sesuai badan pesawat memerlukan waktu 1-2 menit dengan beban boks troli makanan," tambah Johan.

Seluruh fungsi dari *catering box* ini dikontrol oleh sebuah *Programmable Logic Controller* (PLC), yaitu sebuah komputer kecil dengan *built-in* sistem operasi. *Operating system* ini sangat khusus dan dioptimalkan untuk menangani rangkaian *task* masuk secara *real time*. PLC memiliki jalur *input* yang terhubung dengan sensor yang dipasang di beberapa titik di kendaraan dan perintah *output* terhubung ke efek atau reaksi sinyal untuk menjalankan tugas selanjutnya.

"Intinya ini semacam program *sequence*, jika tahap sebelumnya belum sempurna tidak bisa melanjutkan ke

tahap selanjutnya. Misalnya kaki penyangga belum turun semua maka boks tidak bisa naik. Karena sensor *input* akan membaca semua kaki penyangga hidrolis, jika belum sempurna turun maka semua proses tidak bisa dilakukan," jelasnya.

Johan mengatakan, sebagai kendaraan yang bertugas di bandara harus memiliki jaminan keamanan tinggi, Antika menerapkan sistem operasional *semi-electrical* pada *catering box*. "Kontrol utama perangkat ini ada pada program PLC. Tetapi kami juga memasang sistem cadangan jika dalam satu kondisi tertentu PLC ada *error* atau perangkat tidak bisa berfungsi sebagaimana mestinya maka bisa dilakukan dengan cara manual. Karena jika *full electric*, misal ada *error* semua tidak akan berfungsi. Maka kami memilih menggunakan *semi-electrical* dengan *back up* sistem manual seperti *power pack* dan *hand pump*. PLC *error* bisa gunakan *semi-electric hand valve* dan ada *power pack emergency* untuk kaki penyangga. Ada juga *hand pump emergency* jika *power pack* rusak," terangnya.

M. Fatichuddin *Team Leader* Produk Khusus Antika Raya juga menjelaskan beberapa fungsi dari *catering box*. Sebagai kendaraan layanan *catering* harus mampu menahan beban muatan. Di samping konstruksi truk yang sesuai dengan tonase dari pabrikan, ada empat kaki penyangga dengan sistem hidrolis. Kaki ini juga memiliki sistem keamanan. "Terdapat *pressure switch* untuk kontrol hidrolis kaki penyangga. *Switch* bertugas sebagai pengontrol tekanan maksimum dan minimum oli pada kaki penyangga. Jika ada kebocoran dan tekanan oli menyentuh batas minim maka tekanan akan distabilkan kembali.



Boks kontrol yang terdapat di dalam boks pendingin



Boks kontrol PLC lengkap dengan monitor

Secara sederhana, menjaga agar tekanan oli hidrolis pada kaki tetap stabil dan tidak *over-pressure*. Ada juga *check valve* yang berfungsi *one way* pada sistem *pipeline* sehingga pada saat ada kebocoran oli tidak tambah banyak terbuang," katanya.

AC memiliki genset terpisah untuk menjaga suhu trolley makanan sebelum dimasukkan ke dalam pesawat. Ada kotak kontrol temperatur di dalam boks. Untuk material rantai boks, Antika menggunakan bahan



Total ketinggian maksimal yang bisa dicapai hingga 9 meter

yang aman untuk makanan. "Kami pernah menguji kemampuan operasional AC hingga hingga suhu 5 derajat Celcius. Saya juga pernah ikut uji coba bongkar trolley di bandara. Saat bongkar muat trolley ke dalam pesawat, mesin truk dimatikan. Dengan kemampuan AC seperti seperti ini, jika pada jadwal bongkar muat pertama AC dinyalakan, perusahaan *catering* tidak perlu menyalakan AC kembali pada jadwal bongkar muat berikutnya yang berdekatan karena suhu yang diinginkan sudah tercapai pada saat pemuatan pertama. Dengan begitu, jadi lebih efisien," katanya.

Di *scissor lift* ada beberapa titik yang terpasang sensor *limit* sebagai masukan PLC. *Catering box* ini memiliki jembatan penghubung bisa bergerak empat arah maju, mundur, kiri, dan kanan. Sensor *limit* pada ujung jembatan akan memberikan perintah pada

pergerakan hidrolis untuk berhenti saat menyentuh badan pesawat. "Hal ini menjaga agar jembatan tidak berbenturan dengan badan pesawat ketika bongkar muat trolley makanan. Dari dalam boks ada kotak kontrol yang bisa mengatur gerakan jembatan dan *catering box*. Boks juga memiliki kanopi untuk melindungi panas atau hujan ketika memasukkan trolley makan ke dalam pesawat," tambah Fatich.

Menjelaskan kembali sistem PLC yang diadopsi pada operasional *semi-electrical system*, Fatich mengatakan sistem keamanan berlapis pada *catering box*. "Operasional kendaraan ini cukup aman. Misal PLC *error* tetapi *electric* masih menyala, bisa menggunakan *hand valve* sesuai diagram yang ditempel pada kotak kontrol. PLC bekerja sesuai fungsi diagram. Huruf yang muncul pada monitor menyimbolkan kode sesuai dengan fungsi. Dengan PLC bisa mengetahui masalah jika ada malfungsi pada perangkat. Jika semua fungsi ini mati bisa menggunakan pompa *bypass*. *Power pack* bisa digunakan dalam keadaan darurat untuk menaikkan kaki agar truk bisa ke luar area. *Power pack* berfungsi untuk mensuplai oli dengan daya elektrik dari aki. Intinya sama dengan pompa oli



Ruangan dalam box catering bandara



Jembatan penghubung boks catering bandara

yang digerakkan secara elektrik tetapi skala yang lebih kecil. Counter balance akan mengontrol aliran oli pada pipeline sehingga pergerakan hidrolis tetap smooth. Jika *power pack* tidak berfungsi masih ada *back up*, yaitu menggunakan *hand pump*. Sistem PLC pada *catering box* menjamin keamanan fungsi kendaraan. Ada batasan waktu bongkar muat *catering* yang sudah ditetapkan oleh manajemen bandara, sekitar 15-20 menit. Waktu uji coba bongkar muat di bandara, kami selesai dalam waktu 10 menit," jelasnya.



Stick penahan trolley yang bisa diatur kerenggangannya



Kontrol tekanan oli hidrolis kendaraan



Kaki penyangga box catering bandara

Untuk *maintenance* sama halnya dengan kendaraan yang mengaplikasikan sistem hidrolis, yaitu cek oli dalam tangki secara berkala. "Pada kendaraan ini kami tempatkan tangki oli di samping kiri, rapi terlindung untuk menjaga misal ada cecean oli tidak sampai mengotori area bandara. Sedangkan *scissor lift*, karena ada gerakan naik turun pasti ada gesekan, jadi rutin semprotkan *grease* pada titik-titik yang sudah kami sediakan," tutup Fatich.



GAPASDAP, *THE REAL* TOL LAUT INDONESIA

Teks: Citra D. Vresti Trisna | Foto: Pebri Santoso

Komitmen pemerintah untuk membenahi sektor maritim disambut baik oleh Gabungan Pengusaha Nasional Angkutan Sungai, Danau, dan Penyebrangan (Gapasdap). Komitmen pemerintah tersebut secara tidak langsung memacu Gapasdap untuk mengembangkan industri perairan yang solid, tangguh, dan kuat.

Ketua Umum Gapasdap Khoiri Soetomo mengatakan Gapasdap merupakan asosiasi profesi yang independen dari seluruh perusahaan angkutan penyeberangan, baik yang berada di sungai, danau, dan di laut, di mana ketiga moda transportasi tersebut sama-sama menggunakan kapal. Sampai hari ini, lintasan terbesar anggota Gapasdap terdapat di Merak-Bakawuni atau lintas Jawa-Sumatra, Ketapang-Gilimanuk atau Jawa-Bali dan beberapa penyeberangan di wilayah timur Indonesia.

Sejak awal didirikan pada 7 Maret 1976, anggota Gapasdap telah melayani transportasi nasional secara terjadwal, yakni 24 jam sehari, tujuh hari dalam satu minggu dan 365 hari dalam satu tahun. Selain itu, Gapasdap juga didirikan untuk memperjuangkan kepentingan anggotanya guna mencapai tujuan bersama, serta menjadi mitra pemerintah dalam meningkatkan peran anggota untuk ikut melaksanakan program pemerintah dan pembangunan nasional.

Hingga saat ini, anggota yang bernaung di dalam Gapasdap tetap berkomitmen untuk menjadi infrastruktur jembatan berjalan dan mempermudah transportasi.

Gapasdap juga memiliki komitmen untuk senantiasa berbenah diri dan berjuang keras agar dapat menyediakan pelayanan prima kepada pengguna jasa angkutan sungai, danau, dan penyeberangan dengan mengutamakan tingkat keselamatan, keamanan, dan kenyamanan. Komitmen tersebut merupakan bentuk dari implementasi dari tujuan pendirian Gapasdap, yakni mewujudkan suatu kehidupan usaha angkutan sungai, danau dan penyeberangan yang sehat,

dinamis, dan berkembang sesuai dengan asas pemerataan kesempatan berusaha. Serta mewujudkan kerja sama yang serasi antar-usaha negara, koperasi, dan swasta sehingga dapat menunjang pembangunan nasional di berbagai sektor dan daerah.

Agar dapat terus eksis untuk menjadi penunjang transportasi nasional, Gapasdap menyelenggarakan pendidikan dan pelatihan bagi anggota agar mempunyai SDM yang andal, seperti halnya tenaga *Designated Person Ashore* (DPA), mualim kapal, staf operasi pelabuhan, dan SDM darat. Gapasdap juga bakal membentuk Pusat Informasi Tenaga Kepelautan untuk merekrut tenaga kepelautan kapal. Di bidang penelitian dan pengembangan, anggota Gapasdap berencana melakukan penelitian dan pengembangan di bidang pergerakan atau navigasi kapal, pengaturan jadwal, dan pengembangan dermaga dalam rangka mengurangi kepadatan angkutan.

Gapasdap juga melakukan penelitian dan pengembangan terkait penetapan *gross tonnage*, sistem penggerak kapal, mengkaji kecepatan minimal, dimensi kapal, dan juga kemudi yang sesuai untuk angkutan sungai, danau, dan penyeberangan. Selain itu, mengusulkan kepada pemerintah untuk meninjau ulang izin kapal penyeberangan yang berhimpitan atau secara studi kelayakan akan mematikan investasi besar di lintas penyeberangan lama.

Khoiri menuturkan, Gapasdap bukan hanya menjadi kumpulan

pelaku di jasa transportasi, tapi juga menjadi infrastruktur jembatan berjalan. Menurutnya, Gapasdap telah menjalankan perannya dengan baik dan bahkan sesuai dengan definisi tol laut, yang memberikan layanan secara kontinu, berjadwal, dan dengan harga yang ekonomis. Khoiri mengaku bila sudah melakukan tugas sebagaimana tol laut. Bahkan, menurutnya, Gapasdap adalah satu-satunya moda transportasi yang tidak pernah menikmati tarif *peak season* sebagaimana transportasi lain yang dapat menaikkan harga hingga tiga kali lipat.

"Banyak orang mendefinisikan tol laut, tapi

benang merah dari berbagai definisi tentang tol laut adalah sebuah jaringan transportasi laut yang menyambung kepulauan Nusantara dengan berjadwal tetap, bisa diandalkan kontinuitas layanannya, berkapasitas besar dengan harga yang terjangkau. Tapi dari beberapa yang saya simpulkan, kamilah yang *real*. Bahkan jauh sebelum pemerintah menggembar-gemborkan tol laut," katanya.

Izin Operasi Kapal Berlebih Rugikan Anggota

Khoiri mengatakan, jumlah kapal yang beroperasi di beberapa pelabuhan penyeberangan terbilang cukup besar. Sampai hari ini, Gapasdap memiliki 120 anggota. Jumlah tersebut, kata Khoiri, akan terus meningkat dari waktu ke waktu. Karena, menurut dia, pada tahun ini saja sudah ada 15 pemain baru serta penambahan jumlah kapal di pelabuhan penyeberangan Merak-Bakauheni dan belum di tempat lain. Meski demikian, Khoiri mengaku penambahan izin kapal yang diberikan pemerintah di jasa penyeberangan tidak akan bertambah baik apabila pertambahan jumlah kapal tidak dibarengi dengan penambahan dermaga.

Penambahan izin tersebut dinilai Khoiri dapat menyebabkan *over supply* yang menyebabkan ketidakseimbangan antara jumlah kapal dengan muatan dan juga dermaga. Kondisi ini membuat kapal yang ada tidak dapat beroperasi dengan optimal dan efisien. Khoiri mencontohkan, di Penyeberangan Merak-Bakauheni sudah ada 58 kapal. Jumlah tersebut belum ditambahkan dengan 15 kapal yang akan beroperasi. Akibatnya, dalam satu bulan kapal tersebut hanya dapat beroperasi 12 hari dalam satu bulan. Sedangkan biaya operasional yang dikeluarkan tetap satu bulan penuh.

"Selama tidak beroperasi, sebuah kapal wajib menyediakan kru dengan jumlah yang sesuai dengan yang dipersyaratkan. Meski tidak beroperasi harus tetap ada perwira kapal dan perwira mesin. Bagian yang boleh tidak lengkap hanya *cleaning service* dan bagian dapur. Kapal ini juga tidak boleh ditinggal karena sewaktu-waktu dibutuhkan untuk mobilisasi ketika cuaca buruk. Kapal yang sandarnya di Alur Laut Kepulauan Indonesia (Alki) harus siap menggeser di mana nantinya apabila ada kapal lewat. Pada saat kapal membuang jangkar, kapal tidak boleh mati. Mungkin yang boleh mati adalah mesin induk, tapi genset harus 24 jam. Karena, masih ada ABK, peralatan radio, dan pompa yang harus dijalankan," keluhnya.

Menurutnya, pemerintah selaku regulator yang memberikan izin perlu menjaga keseimbangan *supply and demand* karena kapal merupakan moda transportasi yang memerlukan unsur *safety*. Agar unsur *safety* terjaga, regulator perlu menjaga kesehatan perusahaan angkutan penyeberangan dengan menciptakan iklim usaha yang baik. Khoiri menuturkan, cara terbaik dalam menjaga iklim usaha adalah mengatur keseimbangan, baik antara jumlah kapal dan dermaga atau

segera membangun dermaga kalau tidak mencukupi. Selain itu, pemerintah juga perlu mengatur keseimbangan jumlah kapal dengan muatannya. Sedangkan pemberian izin berlebih pada kapal yang beroperasi di pelabuhan, kata Khoiri, secara tidak langsung merusak tatanan yang sudah ada.

Khoiri menyadari bila sebenarnya pemberian izin secara mudah kapal-kapal di pelabuhan penyeberangan memiliki maksud baik. Meski menurutnya, pemerintah masih salah melihat persoalan yang terjadi di pelabuhan penyeberangan. Menurutnya, selama ini antrean yang panjang selalu diartikan pemerintah sebagai kurang kapal. Ia menilai, pemerintah tidak melihat persoalan secara menyeluruh dan melupakan bila tingginya antrean terjadi karena kekurangan dermaga. "Kami sudah memohon pada pemerintah dengan melakukan pemberian izin baru. Karena dengan demikian pemerintah dengan sendirinya mengurangi jadwal operasi yang punya izin. Kalau sekarang kami hanya mendapat izin operasi hanya 12 hari dan tidak ada pembangunan dermaga baru, dengan sendirinya jumlah operasi bakal terus berkurang," jelasnya.

Selain itu, Khoiri juga mengeluhkan permintaan kenaikan tarif angkutan untuk menutupi kerugian juga kerap menemui jalan buntu. Upaya permintaan kenaikan tarif kerap dipersulit dan kalau pun bisa naik pasti terlalu kecil. Namun, ketika harga BBM turun, tidak sampai seminggu tarif penyeberangan diturunkan dengan drastis. Sedangkan di sisi lain, penurunan harga tersebut tidak sebanding dengan kenaikan UMR dan biaya operasional. Ditambah lagi dengan rendahnya nilai rupiah dengan dolar juga menjadi beban tersendiri karena pembelian komponen kapal selalu dilakukan dengan valuta asing.

"Penurunan bisa sangat cepat karena pemerintah ingin punya citra positif di mata rakyat. Ini tidak salah, tapi kami juga rakyat. Rakyat itu harus dilindungi dalam pengertian yang sebenarnya. Misalnya pemerintah atas nama rakyat tidak ingin menaikkan angkutan penyeberangan karena tidak tega, hal ini sama juga berarti kami tidak sanggup membayar UMR yang terus naik. Kami juga tidak sanggup membayar pajak, perawatan, bayar *sparepart*, merawat alat keselamatan, dan BBM. Hal ini juga berarti membuat keselamatan pelayaran turun. Apakah ini tidak sama dengan menjerumuskan rakyat sendiri. Kami khawatir kalau iklim usaha ini dibiarkan tidak kondusif, nanti para anggota Gapasdap yang notabene adalah gabungan pengusaha nasional, mereka akan terpukul dan mati semua. Kalau sudah begitu, nanti kami khawatir perusahaan asing akan masuk," paparnya.

Advokasi Permasalahan Anggota

Sebagai pengayom pelaku transportasi sungai, danau, dan penyeberangan, Gapasdap turut memainkan perannya untuk melindungi kepentingan anggota agar tetap bisa mengambil peran sebagai pelaku usaha transportasi. Salah satu upaya Gapasdap adalah memperjuangkan penyesuaian tarif ke pihak pemerintah. Menurut Khoiri, dalam waktu dekat ini tarif angkutan penyeberangan akan segera disesuaikan agar tidak terlalu merugikan pelaku usaha dan juga pemakai jasa. "Kami harapkan penyesuaian tarif sesuai dengan tingkat inflasi yang dikeluarkan BPS karena setiap tahun kami harus menyelenggarakan standar keselamatan internasional sesuai yang selalu diratifikasi oleh pemerintah di mana implikasinya adalah pada biaya," ujarnya.

Khoiri menambahkan, berbagai kebijakan pemerintah untuk membenahi layanan, seperti membuat manifes bagi penumpang, mensterilkan pelabuhan sebagaimana bandara, menyebabkan biaya operasional bertambah. Ia berharap pemerintah juga harus mengupayakan agar tarif yang diberlakukan bisa adil dan tidak merugikan semua pihak. Karena adanya penyesuaian tarif akan menciptakan kontinuitas layanan 24 jam sebagai moda transportasi atau jembatan berjalan.

"Penyesuaian tarif juga merupakan sebuah upaya untuk merealisasikan standar pelayanan minimum yang ditetapkan Kementerian Perhubungan dan standar keselamatan pelayaran. Kami tidak ingin tarif kami dibuat setinggi mungkin. Karena itu tidak baik bagi konsumen kami. yang kami harapkan adalah tarif yang pas dan adil dan menguntungkan semua pihak, karena membuat operator sehat dan juga membuat pelanggan kami juga sama-sama sehat," imbuhnya.

Khoiri berharap agar pemerintah tidak menyamakan mekanisme penetapan tarif angkutan di darat dengan angkutan penyeberangan. Karena, menurut dia, risiko angkutan penyeberangan lebih besar dibandingkan angkutan darat. Ia juga berharap agar pemerintah lebih



KHOIRI SOETOMO
Ketua Umum Gapasdap

memperhatikan nasib anggota Gapasdap yang telah nyata menjadi *the real* tol laut.

Menurutnya, Gapasdap dan anggota di dalamnya tidak ingin disusui seperti bayi dan diproteksi secara berlebihan. Pihaknya ingin dilindungi secara adil dan pemerintah selaku regulator tidak mengeluarkan aturan yang sepihak. "Kami sebagai asosiasi yang tidak ingin memperjuangkan perut kami sendiri. Asosiasi ini ingin memiliki kontribusi yang besar terhadap transportasi nasional yang itu merupakan kontribusi yang kuat terhadap pembangunan ekonomi nasional. Tolong pemerintah memiliki iklim usaha yang kondusif dan jangan sampai kami ini bersaing secara tidak sehat. Karena kalau pemerintah terus menerbitkan izin, maka kami akan seperti ikan lele dalam kolam yang tidak diberikan makanan dan saling memakan satu sama lain," pungkasnya.

the 25th GAIKINDO INDONESIA INTERNATIONAL AUTO SHOW

Rise of The Future Mobility



10-20 August 2017
at ICE-BSD City
Indonesia Convention Exhibition

 1. PT APTRINDO // Jl. Yos Sudarso No. 1 Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B0 Tanjung Priok - Jakarta 14320 T. 021-43900464 / F. 021-43900465	 2. Kementerian Perhubungan // Jl. Merdeka Barat No. 8 Jakarta, 10110 T. 021-350 6124	 3. IMS Building Tangerang Jl. Pembangunan III No. 81 Tangerang 15121, Indonesia T. 08111879058 W. www.caritruck.com	 4. Telkom Indonesia (Lontar) // Plaza Telkom Jakarta Utara Jl. Yos Sudarso Kav 23-24, lantai 7 Tanjung Priok, Jakarta Utara 14320 T. 0811176886 Website: www.lontar.co
 5. PT Trakindo Utama // SOG Fluids Analysis Laboratory-CRC Group Jalan Cilendak KKO, Jakarta 12560 T. 021 7822373, 29976620 F. 021 7822357, 29976612 www.trakindo.co.id	 6. PT Eza Global Indonesia // Jl. Haji Karim No. 45 A, Bambu Apus Jakarta Timur 13880 - Indonesia T. 0811 9444 000 F. 021-29377924 W. www.carimuatan.com	 7. PT Kargo Online System (Kargo.co.id) // Jl. Arjuna Utara No. 30 Jakarta Barat T. 021 80681285 W. www.kargo.co.id	 8. Truknologi.com // Komplek Ruko Kramat Jaya 22F Jl. Kramat Jaya No.22 Tugu Sempur, Jakarta T. 08111592589 W. www.truknologi.com
 9. Supply Chain Indonesia // Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impun Bandung, 40194 T. 022-720 9375 E. sekretariat@supplychainindonesia.com	 10. PT Phos Tekno Indonesia // Komplek Kebayoran Centre Blok A6-A7 Jl. Kebayoran baru, Jakarta selatan 12240 T. +6281 1111 777 47 W. www.on-trucks.com	 11. GAPPADAP // Gabungan Pengusaha Nasional Angkutan Sungai, Danau, Dan Perairangan Gedung Trisula Perwati Jl. Menteng Raya No. 25 Jakarta 10340 T. 021 31904260 F. 021 31931675 E. dggappadap@yahoo.co.id	 12. PT Astra International-Isuzu // Jl. HR Muhamad Kav 8-10 Surabaya-Indonesia T. +6221 734 1000 E. co@isuzufvn.com
 13. PT Lookman Ojja // Jl. Raya Karang Balong 4 Ancol Jakarta Utara T. (021) 69833201 F. (021) 69833189 W. www.lookmandjaja.com	 14. Sekolah Tinggi Manajemen Transportasi Trisakti Jl. IPN No 2 Opinang Besar Selatan T. (021) 851 6051 / (021) 856 9350 E. stmt@indosat.net.id stmt-trisakti.ac.id	 15. PT Putra Rajawali Kencana // Jl. Letjend Sutopo Surabaya Ruko Niaga Sentosa Surabaya, Indonesia T. (031) 2537939 (hunting) F. (031) 3537531	 16. Asosiasi Logistik Indonesia (ALI) // Gedung 1 Lt.7 Kementerian Perdagangan HI Jl. M.1. Rieuwen Raai No.5 Jakarta Pusat T. 021 - 386 3936 F. 021 - 386 3936 W. ali.web.id
 17. INDOONESIAN NATIONAL SHIPOWNERS ASSOCIATION (INSA) // Jl. Tanah Abang III No. 10, Jakarta Pusat T. (021) 2850962, 3447148, 3849523 F. (021) 2849522 W. www.insa.or.id	 18. PT Terminal Teluk Lamong // Jl. Raya Tambak Dorembangun Km. 12 Kelurahan Tambak Dorembangun Kecamatan Beowon, Surabaya, Jawa 60191 T. (031) 99001900 W. tllh@lamong.co.id	 19. Kereta Api Logistik Indonesia // Jl. Srikaya No. 1 Jakarta Pusat 10150 Telepon: + 6221 - 3182 2299 Fax: + 6221 - 3182 2288 Email: info@kalogistics.co.id	 20. Institut Teknologi Sepuluh Nopember // Jl. Raya ITS, Keputih, Sukolilo, Surabaya Jawa Timur 60111 T. (031) 5954251 W. www.its.ac.id
 21. PT Kereta Api Indonesia // Jl. Prinses Kemerdekaan No. 1 Bandung - 40117 Telp: 022-4200031 Fax: 022-4203042 Web: www.kai.id	 22. PT ANTIKA RAYA // Jl. Margo Mulyo Indah No. 33 Crogas, Asemrowo Surabaya Telp: 031-5322662 Email: sales@antikaraya.co.id	 23. PELINDO III // Jl. Petak Timor No. 610 Surabaya 60165 Telp: +62 31 3298631-37 Fax: +62 31 3295204 Email: info@pelindo.co.id	 24. Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia Indonesia Logistics and Forwarder Association Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok A/B Jl. Yos Sudarso No 1 Tanjung Priok T. 021-43912283/84 F. 021-43912285 Jakarta 14320 - Indonesia www.ila.or.id

PROUD EXHIBITORS:



AND HUNDREDS OF SUPPORTING BRANDS IN AUTOMOTIVE INDUSTRY

update March 2017

Driven with Passion by: Host: GAIKINDO Member of: OICA Organizer: seven Media Partner: TRUCKMAGZ

For Partnership Inquiries Please Contact:
 Maria Manik P. +62 21 2905 4091 ext 126 E. manik@seven-event.com
 Wulan Septiani P. +62 21 2905 4091 ext 105 E. wulan@seven-event.com

TRUK
MITSUBISHI
NO.1
DI INDONESIA



PENCAPAIAN

1.  UNIT

COLT DIESEL
TELAH MENOREHKAN REKOR PENJUALAN

MURI



TERIMA KASIH ATAS KEPERCAYAAN ANDA SEMUA
KAMI AKAN SELALU SEMANGAT UNTUK BERKARYA
TERIMA KASIH INDONESIA

*"Semangat untuk membangun negeri,
tak lepas dari rasa Cinta terhadap Bangsaanya.*

*Pencapaian 1.000.000 unit truk Colt Diesel
merupakan wujud Semangat yang Membara
dari Mitsubishi FUSO terhadap Indonesia*

*"Semangat untuk Membangun
Semangat untuk selalu menjadi
Andalan Bisnis Sejati"*

IWAN FALS

