

Logistik dan Konstruksi Masih Primadona



MANAJEMEN PENGELOLAAN TRUK MIXER DI INDUSTRI BETON

CELAH TERANG

TAHUN 2017

GROOVE CRACK PADA BAN, APA PENYEBABNYA?

BOKS PENDINGIN INSULASI XPS

INSPEKSI REM BERDASARKAN KOMPONEN

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.



Graha Gramaron 2nd Floor Jalan Bunguran 23-25 Surabaya. +6231 3556677. info@arveo.co.id



Meet 6000+ key buyers from Indonesia, Southeast Asia & Australia and get the chance to use our Innovative Business Matching Programme

Also visit AutoPro Live Modz Show Off, supported by NMAA

For more information, please contact:

Nine Events | Alfin Mulia Rahman
P: +62 21 29054091 ext.123 | E: alfin@nine-event.com

Organized by:

Tarsus



Media Partner:

TRUCKMAGZ



Celah Terang Tahun 2017

Permintaan pasar kendaraan komersial di tahun 2016 belum menunjukkan gairah yang memicu pertumbuhan permintaan secara signifikan. Jika membandingkan kondisi pada tahun sebelumnya, kinerja penjualan tahun ini dari seluruh agen pemegang merek (APM) truk Tanah Air menuniukkan tren penurunan dalam volume suplai baik untuk kategori light duty truck, medium duty truck, medium & heavy duty truck, maupun di kelas heavy duty truck. Mengacu data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo), pasar light duty truck dan medium duty truck merosot dalam kisaran 14%-17%, medium & heavy duty truck turun sebesar 4,7%-5%, dan kategori heavy duty truck menukik 10%-20% secara year to date (September 2016) jika dibandingkan dengan periode yang sama tahun 2015. Kondisi makro ekonomi baik secara domestik maupun skala global masih dituding menjadi pemicu penurunan penjualan mereka hingga menjelang akhir tahun ini.

Meskipun secara umum pasar kendaraan niaga mengalami penurunan signifikan, segmen on road dan logistik masih menjadi primadona hampir semua agen pemegang merek. Segmen ini diyakini masih memberi peluang pada tahun depan seiring dengan kebijakan pemerintah yang diarahkan pada peningkatan belanja produktif seperti pembangunan infrastruktur dan konektivitas

antarwilayah. Jika pada APBN tahun 2010 realisasi anggaran infrastruktur masih sebesar Rp 86 triliun, di tahun 2015 sudah mencapai angka Rp 189,7 triliun, naik sebesar Rp 103,7 triliun atau sekitar 120 persen. Anggaran pembangunan infrastruktur semakin digenjot naik pada pemerintahan Jokowi-JK. Dalam Nota Keuangan 2016, anggaran pembangunan infrastruktur pada APBN 2016 naik menjadi Rp 313,5 triliun atau 8 persen dari APBN 2016. Jumlah ini lebih besar dari anggaran APBN-P 2015 yang sebesar Rp 290,3 triliun. Tahun 2017, anggaran belanja infrastruktur pemerintah sebesar Rp 387 triliun.

Langkah-langkah pemerintah dalam memperbaiki iklim investasi, kebijakan makro, dan mikro dirasakan sudah benar arahnya meskipun harus dipahami pula bahwa Indonesia tak luput dari tantangan ekonomi global yang masih diwarnai ketidakpastian dan masih rendahnya harga komoditas. Namun, kondisi ekonomi makro domestik tahun 2017 diharapkan sudah mulai membaik oleh dampak dari ditempuhnya berbagai kebijakan ekonomi di tahun 2015-2016.

Tahun 2017 diyakini akan lebih baik dibandingkan tahun 2016 meski diprediksi tak terjadi lompatan besar dalam penjualan kendaraan niaga. Pertumbuhan pasar kendaraan niaga diproyeksi tumbuh 5% hingga 10% pada tahun 2017.

REDAKSI

Pemimpin Umum Ratna Hidayati

Penanggung Jawab /Pemimpin Redaksi Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan Felix Soesanto

Redaksi Sigit Andriyono Citra D. Vresti Trisna Antonius Sulistyo

Fotografer Giovanni Versandi

Iklan

Sefti Nur Isnaini

Pebri Santoso

Administrasi Priscilia Christmassy

Sirkulasi Muhammad Abdurohman

Penasihat Hukum Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

TruckMagz

@TruckMagz

www.truckmagz.com

TRUCKMAGZ



Cover

CELAH TERANG TAHUN 2017 / 30

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI

TRUCKMAG7 #30

Laporan Utama

Laporari Otarric

06 PREVIEW PASAR TRUK 2016

16 LOGISTIK DAN KONSTRUKSI MASIH PRIMADONA

20 FAW DAN SINOTRUK, PABRIKAN CINA YANG SURVIVE

24 SEGMEN TRUK RINGAN TETAP MENAWAN

28 TRANSPORTER BERTUMBANGAN

32 ANGKUTAN BERAT DIPINDAH KE KA DAN KAPAL LAUT

38 RANCANG BANGUN KENDARAAN UNTUK ATASI OVERLOAD

42 PENERAPAN LOGISTIK DI PERUSAHAAN

44 GROVE CRACK PADA BAN, APA PENYEBABNYA?

50 PT ENSEVAL PUTERA MEGATRADING

54 PT. BUANA CENTRA SWAKARSA

58 TUTY BACHTIAR

62 ISUZU ELF NMR 71

64 BOBCAT E80 - SI KECIL BERPERFORMA PRIMA

66 INSPEKSI DINI, OPTIMALKAN KINERJA RFM

70 INFRASTRUCTURE INDONESIA WEEK 2016

74 LAPORAN DARI JEPANG - UD GEMBA CHALLENGE FINAL 2016

80 BOX PENDINGIN. SUHU TERJAGA, LEBIH CEPAT DINGIN

84 MANAJEMEN PENGELOLAAN TRUK MIXER DI INDUSTRI BETON

88 ASKARINDO

Laporan Khusus

Logistik & Rantai Pasok Dunia Ban

Leader Interview

Business Profile Woman in Logistic

Info Produk Material Handling

Tips & Trik

Event

Truk Spesial

Variasi

Komunitas

Penerhit

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





Permintaan pasar kendaraan komersial di tahun 2016 belum menunjukkan gairah yang memicu pertumbuhan permintaan secara signifikan. Jika membandingkan kondisi pada tahun sebelumnya, kinerja penjualan tahun ini dari seluruh agen pemegang merek (APM) truk Tanah Air menunjukkan tren penurunan dalam volume suplai baik untuk kategori light duty truck, medium duty truck, medium & heavy duty truck, maupun di kelas heavy duty truck. Mengacu data Gabungan Kendaraan Industri Bermotor Indonesia (Gaikindo), pasar light duty truck dan medium duty truck merosot dalam kisaran 14%-17%, medium & heavy duty truck turun sebesar 4,7%-5%, dan kategori heavy duty truck menukik 10%-20% secara year to date (September 2016) jika dibandingkan dengan periode yang sama tahun 2015. Kondisi makro ekonomi baik secara domestik maupun skala global masih dituding menjadi pemicu penurunan penjualan mereka hingga menjelang akhir tahun ini.

Sebagai market leader untuk kategori light duty truck, Mitsubishi Fuso pun merasakan tekanan signifikan terhadap "Situasi kineria penjualannya. pasar kendaraan komersial secara turun keseluruhan pada tahun 2016 jika dibanding periode yang tahun 2015. sama pada dan penurunannya hampir 16%, sekitar 15,6%. Memang cukup signifikan bagi bisnis kendaraan niaga karena tren penurunan ini sudah terjadi sejak 2014 sampai menjelang akhir 2016 ini. Meski begitu, secara market share kami masih bisa menjaga khususnya Fuso yang hingga kini masih menjadi market leader di pasar kendraan komersial Indonesia," kata Duljatmono, Director MFTBC Marketing Division PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB) selaku distributor resmi truk Mitsubishi di Indonesia.

Sementara bagi Hino, selama periode Januari-Oktober 2016 pasar kendaraan komersial baik kategori medium duty truck dan light duty

truck turun sebesar 14% dibanding periode yang sama tahun lalu. "Tahun lalu terjual 67.449 unit sedangkan tahun ini hanya 57.733 unit, namun dalam kondisi pasar yang sulit Hino mampu mempertahankan tetap market share dengan baik khususnya di segmen medium duty truck sebagai market leader dengan menguasai 60% market share. Untuk light duty truck hasilnya lebih menggembirakan lagi di mana market share Hino naik menjadi 21,37% dibanding periode yang sama tahun lalu yang hanya 17%, dari sisi kuantitas unit pun Hino mengalami peningkatan dibanding tahun lalu," urai Santiko Wardoyo, Sales and Promotion Director PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI) sebagai APM truk Hino di Tanah Air.

Sedangkan di mata Isuzu, khusus di pasar light duty truck mengalami tekanan cukup berat pada tahun ini. "Memang pasarnya masih drop, secara year to date September 2016 penurunannya lebih kurang 17% dibanding periode yang sama di 2015. Sementara di kelas medium



Ernando Demily. Vice President Director PT Isuzu Astra Motor Indonesia.

duty secara year to date September 2016 market share drop sekitar 5% dibanding 2015. Sedangkan untuk heavy duty truck justru sudah recovery karena sudah tumbuh sekitar 10%. Kelihatannya memang sejak 2012 puncaknya kemudian turun terus dan tahun ini sudah mulai landai grafiknya, mudah-mudahan kalau proyek infrastruktur pemerintah terus berjalan dengan baik diharapkan ekonomi bisa lebih bergerak sehingga permintaan kendaraan komersial juga ikut naik," papar Ernando Demily, Vice President Director PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI), APM truk Isuzu di Tanah Air.

Sementara menurut CEO PT Astra International UD Trucks Sales Operation Aloysius Chrisnoadhi, pasar medium & heavy duty truck hingga Oktober 2016 secara wholesales memang mengalami penurunan. "Penurunannya relatif kecil sebesar 4,7% atau setara 543 unit. Permintaan di sektor infrastruktur dan logistik masih cukup baik kendati turun. Pasar kontainer menjadi satu-satunya pasar yang meningkat dibandingkan tahun lalu, walaupun pasar ini tidak terlalu besar kontribusinya. Secara keseluruhan pasar truk sedikit membaik pada kuartal tiga," jelas Chris.

Tata Motor yang belakangan sedang gencar-gencarnya melakukan penetrasi di pasar kendaraan komersial Indonesia, juga merasakan tekanan dalam kinerja penjualannya. "Kalau melihat total market truk di Indonesia masih cukup tertekan dengan kondisi ekonomi sekarang ini. Seperti diketahui penjualan truk rata-rata turun hingga 23% per tahun mulai 2013, sehingga dibanding 2013 penjualan truk tinggal lebih kurang 50%-60% pada tahun 2016 ini. Menurut prediksi kami penjualan pada 2016 masih akan tertekan dengan penurunan sekitar 15%-20% dibanding tahun 2015," ungkap Wilda Bahtiar, Brand Manager Commercial Vehicle PT Tata Motors Distribusi Indonesia (TMDI), APM kendaraan Tata Motor di Indonesia.

Menurut Wilda, vang menarik untuk dicermati adalah jika melihat detil komposisi secara kontribusi penjualan di tiap segmen. Pergerakan penurunan segmen pick up cukup signifikan belakangan ini, sementara di segmen truk terjadi perlambatan penurunan dan bahkan di segmen tertentu seperti tractor head mengalami peningkatan sesuai prediksi kami. "Kami cukup optimis karena pergerakan ekonomi biasa dengan perubahan di dimulai kendaraan-kendaraan besar dan akan diikuti kendaraan yang lebih kecil. Tata Motors menangkap sinyal kondisi ini dan memutuskan memperkenalkan tiga tipe tractor head akhir tahun lalu, yaitu Prima 4928 melengkapi Prima 4028 dan Prima 4023, sekarang sudah puluhan kendaraan Tata Prima dibeli oleh partner bisnis Tata Motors. Menggeliatnya tractor head pasti akan diikuti oleh kebutuhan rantai pasok berikutnya. Oleh karena

itu, menjelang akhir tahun 2016 Tata Motors juga memperkenalkan Tata Ultra yang kami anggap sebagai *light truck plus* (*truck ¾ plus*), dikarenakan memiliki spesifikasi di atas rata rata *light truck* di Indonesia," papar Wilda.

Sektor Komoditas

Jika keempat brand tersebut saling mengandalkan segmen logistik dan infrastruktur, Iveco lebih banyak bermain di segmen pertambangan. "Kalau masalah *market* masih mirip dengan tahun sebelumnya. Tetapi angka Gaikindo sepertinya juga akan sama juga dengan tahun lalu. Kalau kami lihat ekonomi mulai menggeliat di semester dua. Semester satu kami banyak yang puasa, jadi kami lihat truk Eropa itu banyak main di tambang. Yang paling banyak dari tambang adalah di batu bara. Kalau untuk non-batu bara masih ada isu smelter. Januari sampai Juli harga batu bara masih biasa-biasa, pada bulan Agustus mulai naik. Pemerintah sudah menentukan harga acuan pada Desember itu di USD 86/ metrik ton, naik 23% daripada bulan sebelumnya. Kami juga heran, karena setelah terpuruk hampir tiga tahun, dari indikator harga, semester dua ada perbaikan. Jadi masih sama, kalau pun ada peningkatan itu kecil. Misalnya tahun 2015, berdasarkan data Gaikindo kami masih di angka satu juta. Kemudian data Gaikindo 2016 sampai September itu di angka 783 ribu," beber Rudi Wibawa, General Operation Manager PT Chakra Jawara selaku distributor resmi Iveco di Indonesia.

"Sektor pertambangan yang banyak menggunakan aplikasi *dump truck* menyerap sekitar 6,3% yang juga stagnan dibanding tahun lalu. Perlu dicatat bahwa pasar ini sudah turun drastis dibandingkan tiga tahun lalu akibat permintaan batu bara dunia, terutama Cina juga menurun. Barubaru ini terlihat ada sedikit perbaikan permintaan dump truck untuk batu bara, namun masih perlu menunggu lagi untuk memastikan permintaan ini masih akan berlanjut membaik atau tidak," kata Aloysius Chrisnoadhi, CEO PT Astra International UD Trucks Sales Operation.

"Untuk semester satu yang lalu pasar di sektor tambang stagnan, namun mulai semester dua ada kenaikan dikarenakan harga dari batu bara yang terus merangkak naik dan juga smelter yang sudah mulai jadi dan dapat berfungsi sehingga kegiatan ekspor batu bara mulai naik kembali. Ini seiring juga dengan kebijakan di Cina yang menahan produksi batu baranya sehingga mereka memenuhi kebutuhannya dengan impor dari kami," imbuh Santiko Wardovo, Sales and Promotion Director HMSI.

Sementara menurut Brand Manager Commercial Vehicle TMDI Wilda Bahtiar, pihaknya masih terus memonitor pergerakan pada sektor komoditas terutama batu bara yang belakangan cukup memperlihatkan pergerakan mengingat harga batu bara sudah menyentuh USD 90/metrik



Wilda Bahtiar. Brand Manager Commercial Vehicle. PT Tata Motors Distribusi Indonesia

ton. "Tata motors masih belum masuk sektor tambang namun sudah melirik dengan persiapan kendaraan yang bisa mendukung sektor ini, yaitu LPT 913 dan Tata Prima," ujarnya.

Data Penjualan Gaikindo

FAW (2015)

DESIGN STIC SALES ACHIEVESIEST 2014				11,0									
SRAME / PRODUCT	Jun-15	FEB	MAG	APR.	HAY	3.9	AL.	ARQ.	582	130	NOV	080	FY 2016
PT. GAYA MAKMUR MODIL													
TRACTORINAD CAMPROVAMOUS 2	2		. 2	-	-			- 2		+	-	- 1	90
TRACTOR HEAD CA4525*2K1571YASE 6 X 4	-	10		-	1	6	2	1	-	2	-	-	22
TRACTOR HEAD CARDSDRIKKSTHATY 6 X.4	2		9		2	1		1	1	1		-	9
CHASSIS CA1020F0K18,371YA66 GKK	1												
CHARRY CATSTOPORTH THE HARD REA			13	16	26	13			1	2	1	1	81
CHASSIS CA3256F2K15T1 VASE 5K4	25	-	-										36
CHASSIS CA STISPENISTAYASSISM													
DUMP TRUCK CASSSPORTSTTY/AGE GKA	-												
DUSP TRUCK CA. EUROPEKTSTAVARD 8 X 4													
MOSR CA1529/2K15L3711/A69 6 K 4		. 1	- 4		- 1	-		4	1	2	3		25
SB, FLDACER CA 1000PINTSL0TT VASI 6 X 4													
G.TOTAL FAW	41	11	17	16	50	26	11	15	. 6	10	7	2	167

FAW (2016)

DOMESTIC SALES ACHIEVEMENT 2016					5 5			- 20		
RRAND /PRODUCT	Jan.16	FER	HUA	APR	MAY	1194	TUL	A99	SEP	FY 2016
PT. GAYA MAKMUR MOBIL					-					
TRACTOR HEAD CA416P1K2YA80 4 X 2			2	-						2
TRACTOR HEAD CA4322F2K15T1YAB0 6 X 4	-									
TRACTOR HEAD CA4252P216X2T1A1V 6 X 4	-		1	-		4				5
CHASSIS CA132(P2K15L3T1YA86-6X4	1	1		-						2
CHASSIS CA131892K15L7T4YA80 8X4		- 4	. 1	-	3	2			3	13
CHASSIS GASZSEPZKISTTYASOEXA		8 1		- 2				- 9	- 83	
CHASSIS CA 3312P2K15T4YA88 8X4	100							- 1		
DUIRP TRUCK CA3256F2K15T1YA60-6X4	2	3	5	-	8 8					10
DUNP TRUCK GA 3312P2K15T41/A88 8 X 4					2 16		7.	- 9		
MRER CA1026P0K15L0T1YA86-6-X-4	0	2	2		- 1		2	4	1	10
SELF LOADER CA 1320F2KISL371YA80 6 X 4						1				1
G.TOTAL FAW	9	10	16	-	4	7	2	4	4	56

HINO LIGHT DUTY TRUCK (2015)

BRAND / PRODUCT	Jan-15	FFR	MAR	APR	MAY	JII IN	.00	ALIG	SEP	OCT	NOV	DEC	FY 2015
PT. HINO INDONESIA MANUFACTURING													
FB130	11	15	32	IT :	40	2T :	66	32	26	40	20	- 11	331
110 SD	165	99	61	73	35	24	36	44	75	52	77	54	795
110 SDB	2	1	-1	1	1	4	3	3		- 1	2	8	25
110 SDL	122	81	118	64	39	71	50	81	103	63	43	54	889
110 SDBL	4	9	34	14	9	40	8	8	17	13	19	11	186
110 LD	96	121	81	39 [31	55	26	45	81 [33	104	59	771
110 HD	53	53	63	26	45	20	17	26	57	25	26	22	433
130 MD	3 .	17	25	4	5	6	-1	12	3 .	3	12	3	93
130 MDL	85	134	230	36	70	72	43	90	100	94	71	69	1,154
100 IID	502	545	756	254	445	405	415	415	506	750	504	450	6,135
130 HD 4x4	5	-	2	- 1	1	-1	8	5	2	3	5	5	36
I30 HD MIXER		- 1			- 1	-;	- 1		1		- i		-
TOTAL HINO (LT)	1.128	1,075	1,402	588	721	754	672	761	1.000	1,085	973	755	10.914

HINO LIGHT DUTY TRUCK (2016)

DOMESTIC SALES ACHIEVEMENT 2016										
BRAND / PRODUCT	Jan-16	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	FY 2016
PT. HINO INDONESIA MANUFACTURING	7 1		la managa da							
FB130	6	16	8	6	11	6	27	70	107	257
110 SD	39	68	63	85	115	125	29	25	23	572
110 SDB		- 1	2	15	56	47	12	5	5	142
110 SDL	78	42	78	70	103	61	146	71	61	710
110 SDBL	4	8	12	13	5	7	27	11	21	10:
110 LD	45	46	64	62	47	63	22	48	62	459
110 HD	37	33	- 1	25	45	25	31	11	24	23
130 MD	4	1	23	8	9	3	15	22	5	91
130 MDL	110	124	113	87	146	107	103	126	149	1,06
130 HD	419	401	510	489	590	746	396	510	581	4,64
130 HD 4x4	3	1	11	7	8	6	9	32	41	118
130 HD MIXER						- 1		1		
TOTAL HINO (LT)	745	740	884	867	1,135	1,196	817	931	1,079	8,394

MAN (2015)

DOMESTIC S	SALES ACHIEVEMENT 2016			10 miles		-y - 53 // - 55 / o								and the state of the
BRAND / PR	ODUCT	Jan-15	FE8	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	FY 2015
PT. DUTA PU	JTERA SUMATERA	The state of the s		S		200000000000000000000000000000000000000								
MANC	ILA	17	13	3	2	3		2	6	3	8	-	9	66
MANT	rgs	-	1	2		3	1	2		1		7	1	18
	G.TOTAL MAN TRUCK	17	14	5	2	6	1	4	6	4	8	7	10	84

MAN (2016)

DOMESTIC SALES ACHIEVEMENT 2016									осо Т	
BRAND / PRODUCT	.lan-16	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	FY 2016
PT. DUTA PUTERA SUMATERA										
MAN CLA	6	1	-						7	14
MAN TGS	3		6	7			2	3		21
G.TOTAL MAN TRUCK	9	1	6	7	-	-	2	3	7	35

MERCEDEZ-BENZ (2015)

DOMESTIC SALES ACHIEVEMENT 2016	No.	0.1000											
BRAND / PRODUCT	Jan-15	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	FY 2015
OH 1525/1526	7	2	13	32	35	24	19	15	51	38	16	67	319
TOTAL OH (MT)	7	2	13	32	35	24	19	15	51	38	16	67	319
TOTAL AXOR	-	-	6	-	-	-	-	1	1	-	-	-	8
TOTAL ACTROS	-1	2	1		7	20	4	5	36	8	4	26	112

MERCEDEZ-BENZ (2016)

DOMESTIC SALES ACHIEVEMENT 2016					an arm man arm mas	000000000000000000000000000000000000000	11 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 1			
BRAND / PRODUCT	Jan-16	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	FY 2016
OH 1525/1526	2	57	64	62	38	29	16	37	64	369
TOTAL OH (MT)	2	57	64	62	38	29	16	37	64	369
TOTAL AXOR	-1	-1	- 1	- 1			1			_
TOTAL ACTROS	- 1	1	4	1	2	11	7	7	19	52

TOYOTA DYNA (2015)

DOMESTIC SALES ACHIEVEMENT 2016		n treatment treatment	and to substantial section		DENVITA E DE TURBO	Marie Commence (1971)					menonen anno	N. C. S. W. S. W. S. C.	Name and the second
BRAND / PRODUCT	Jan-15	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	FY 2015
NEV DYNAST	80	45	90	160	75	75	80	95	80	60	85	60	985
NEV LYNA F I	25	15	20	20	25	Б	24	20	15	20	20	5	215
NEV DYNA ET	40	30	75	150	75	55	95	20	40	35	15	40	670
NEW DYNA XT	10	20	50	30	29	-	- i	20	30	21	25	20	255
NEV DYNA HT	445	490	673	582	135	75	150	135	145	165	155	130	3.280
TOTAL DYNA	600	600	908	942	339	211	349	290	310	301	300	255	5,405

TOYOTA DYNA (2016)

DOMESTIC SALES ACHIEVEMENT 2016										
BRAND / PRODUCT	Jan-16	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	FY 2016
NEW DYNA ST	130	20	54	16	50	35	15	20	10	350
NEW DYNA FT	25	15	10	10	5		5	5	5	80
NEW DYNA ET	25	20	10	19	16	15	25	20	5	155
NEV DYNA XT	50	15	5	-	20		10	5	5	110
NEW DYNA HT	115	230	209	254	122	225	83	62	25	1,325
TOTAL DYNA	345	300	288	299	213	275	138	112	50	2,020

TATA MOTORS (2015)

DO	MESTIC SALES ACHIEVEMENT 2016	(
BRA	AND / PRODUCT	Jan-15	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	FY 2015
PT.	TATA MOTOR DISTRIBUSI INDONESIA													
	VISTA	9	22	8	12	18	16	1	-1	-	-1			86
	ARIA	6	9	9	3		2	1		2	-	1	0	33
	SAFARI STROME	3	-	4	8	7	2	- 1		-	- 1			24
	PU SUPER ACE	77	59	77	107	104	99	75	111	69	93	79	118	1,068
	PU XENON RX	5	6	14	4	8	19	11	26	13	10	20	20	156
	Prima 4023 T/H	-	5	-	-	15	1	-	-	-	-			21
	ULTRA 1012/45													

TATA MOTORS (2016)

DOMESTIC SALES ACHIEVEMENT 2	2016									
BRAND / PRODUCT	Jan-16	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	FY 2016
PT. TATA MOTOR DISTRIBUSI IND	ONESIA				·					-
VISTA										-
ARIA	-1							i i		-
SAFARI STROME	2	-								2
PU SUPER ACE	135	90	49	92	69	79	30	61	31	636
PU XENON RX	16	32	6	29	20	14	2	17	12	148
Prima 4023 T/H	-1			1						1
ULTRA 1012/45			5	1	1		1	5	2	15

UD TRUCKS (2015)

BRAND / PRODUCT	Jan-15	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	FY 2015
PT. ASTRA MULTI TRUCKS INDONESIA							S		9999999999				
PKC 311 CTNP / PK 260 CT	-		-	-	-					i			-
CDA 12 MT						i i							-
CDA 211 MHRR / CDA 260 M	-	-	-	-	-	Ì				i			
CDA 211 SHRR / CDA 260 S & X													-
CVA12MSTD													· ·
CVA 211 MHRR / CVA 260 M	-	-		-	-								-
CVA 12 M SPR / CVA 260 MX & SX	-	-		-	-					Ĭ			· .
CWE28064R						5	15	26	12	11	38	12	119
CDE28062R/CDE25062R							10	11	-	35	61	26	143
CKE25042R	-			-	-	-	-	- 1	-	- [2	35	37
GKE28042T	- 1			-	-	10	24	31	50	- [5	25	145
GWE33064T						10	5	9	13	18	-	15	70
TOTAL MEDIUM DUTY	-	-	-	-	-	25	54	77	75	64	106	113	514
CVM 431 MHRT										*****************			
CVM 431 MMRT			İ				ì		i				
CVM 431HTRT													
CVM 432 HTRA													-
CVM 432 MHRA / CVM 330 M & H	- 1		- 1	-	-	-	1		•				A.=
GWE37064T						18	11	3	5	2	- 1	0	39
CWE37064R						5	A-	- !	- 1		- 1	2	7
CGE37084R													
TOTAL HEAVY DUTY	- I	-	- 1	_	-	23	11	3	5	2	- i	2	46

UD TRUCKS (2016)

RAND / PRODUCT	Jan-16	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	FY 2016
T. ASTRA MULTI TRUCKS INDONESIA										
PKC 311 CTNP / PK 260 CT	-	- 1	-	- 1	-	i		i		-
CDA 12 MT				1						-
CDA 211 MHRR / CDA 260 M		-	-	- 1	- 1	i				-
CDA 211 SHRR / CDA 260 S & X										-
CVA 12 M STD										-
CVA 211 MHRR / CVA 260 M	-	-		- 1	- 1					-
CVA 12 M SPR / CVA 260 MX & SX	-	-	-	- 1	- [-
CWE28064R	-	11	51	46	56	48	81	71	60	424
CDE28062R/CDE25062R	25	43	17	36	26	26	7	37	52	269
CKE25042R	39	15	24	14	5	8	11	16	11	143
GKE28042T	40	30	30	30	20	32	6	-	12	200
GWE33064T	15	15	11	8	15	28	9	22	17	140
TOTAL MEDIUM DUTY	119	114	133	134	122	142	114	146	152	1,176
CVM 431 MHRT		1		***************************************		************				
CVM 431 MMRT	T									
CVM 431HTRT	T									
CVM 432 HTRA	T									-
CVM 432 MHRA / CVM 330 M & H	T - 1		- 1	- 1	- Ì				i	-
GWE37064T	- 1	5	9	5	ĺ		10		i	29
CWE37064R		1		6	ĺ				4	11
CGE37084R	- 1	1			ĺ				1	2
TOTAL HEAVY DUTY	_ :	7	9	11	_ :		10	_	5	42

SCANIA (2016)

OMESTIC SALES ACHIEVEMENT 2016										
BRAND / PRODUCT	Jan-16	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	FY 2016
T. UNITED TRACTOR						and the second second				
P3G0CD-4X4		- [- [- [- 1	- !	- [-		-
P410CR-4X4	-	- 1	- [- 1	2	-	-	- 1		2
P360LA-6X4	-	- 1		-		-	1	-		1
P360CB-6X4	-	- [4	10	6	5	6	4	35
P460LA-6X4	-	- 1	1	-	1	-	- 1	-	2	4
R500LA-6X4	-	-	3	- 1	11	8	-	4		26
P360CB-6X6	-	7	5	1	- 1	2	1	-	3	19
P410CA-6X6		-	1	- 1		- 1		-		1
P410CB-8X4		- [14	17		-	9	14		54
K320IA-6X2/2	-	-	45	20	17	5	-	-		87
K410IB-6X2*4	-	- [1	3	- 1	-	1	1	12	18
K250UB-4X2	- 1	- 1	- 1	- 1		-	-	- 1		-
K360IB-4X2	4	- 1	14	14	-			6	13	51
TOTAL SCANIA	4	7	84	59	41	21	17	31	34	298

MITSUBISHI FUSO (2015)

BRAND / PRODUCT	Jan-15	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	FY 2015
FE 71	560	590	593	476	473	307	411	683	602	506	494	342	6,037
FE71BC	37	45	49	23	54	34	51	34	80	11	60	27	505
FE 73	21	138	113	112	84	62	46	125	155	56	67	72	1,05
FE 73 HD	10	35	60	-	55	47	12	16	29	58	12	11	345
FE74S	486	445	361	389	242	272	170	322	306	225	233	184	3,635
FE 74 HD	1,706	1,717	1,661	1,427	983	955	739	1,062	1,192	1,019	1,237	855	14,550
FE 75 (SHD)	717	634	449	318	227	326	280	300	549	435	482	191	4,908
FE 83 BC	1	1	- 1	5	1	4	2	1	6	3	- 1	-	24
FE 84	157	180	138	111	84	66	72	118	144	145	143	136	1,494
FE 84 BC	5	80	55	54	84	38	48	120	45	66	32	22	649
TOTAL CANTER	3,700	3,865	3,479	2,915	2,287	2,111	1,831	2,781	3,108	2,524	2,760	1,840	33,201
FM 517F													
FM 517 HS	72	58	65	48	62	54	49	39	54	38	98	22	659
FM 517 HL	44	79	43	25	37	36	41	26	30	47	48	11	46
FM 557 MD											***************************************		
FN 517 ML2	29	39	37	58	28	35	26	57	32	25	38	42	446
FN 527 MS	24	79	107	78	33	25	15	7	3	8	26	27	432
FN 527 ML	34	68	56	58	60	47	21	66	45	58	58	57	62
FN 617			l		l l						i i		
FN 627			l l								<u>l</u>		
FJ 2523 (6X2) M/T	22	27	24	15	35	8	15	32	15	8	13	22	23
FJ 2528 (6X4) M/T	3	6	21	16	4	15	3	6	10	2	3 [2	9
FV 51 JH 380 PS	1	-		-							1	-	
BM 117 L/N													
RM 117N (TURBO)													
FI 1217	-	-	9	9	9	1	2	3	1	3	1	1	3
FZY1W 280T (4x2) M/T													
FZ 4928 T 6X4 M/T (T.HEAD)													
TOTAL FUSO	229	356	362	307	268	221	172	236	190	189	286	184	3,000

MITSUBISHI FUSO (2016)

RAND / PRODUCT	Jan-16	FEB	MAB	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	FY 2016
FE 71	474	542	493	373	483	456	285	380	455	3,941
FE 71BC	17	48	21	30	38	51	44	47	39	335
FE 73	65	119	130	61	121	51	26	97	66	736
FE 73 HD	53	7	- [33	22	15	19	15	29	193
FE74S	282	252	281	170	295	172	193	192	238	2,075
FE 74 HD	1,169	1,069	1,270	681	571	644	587	758	1,667	8,416
FE 75 (SHD)	405	376	189	530	401	569	315	423	584	3,79;
FE83BC	- 1	-	5	6	1	5		6	4	2
FE 84	97	177	24	144	120	132	54	126	- 1	87
FE84BC	2	22	97	66	69	47	175	80	360	91
TOTAL CANTER	2,564	2,612	2,510	2,094	2,121	2,142	1,698	2,124	3,442	21,307
FM 517F										
FM 517 HS	33	61	52	56	51	17	20	31	33	354
FM 517 HL	40	40	35	34	38	23	36	19	70	33
FM 557 MD									***********	
FN 517 ML2	31	57	27	35	31	29	13	37	51	31
FN 527 MS	24	10	25	13	23	35	17	29	20	19
FN 527 ML	57	75	67	69	66	27	28	37	73	49
FN 617										
FN 627							i i		I	
FJ 2523 (6X2) M/T	5	3	- [5	5	1	7	8	6	4
FJ 2528 (6X4) M/T	2	1	30	1	9			5	2	5
FV 51 JH 380 PS										
BM 117 L/N										
RM 117N (TURBO)										
FI 1217	1			2		1		6		1
FZY1W 280T (4x2) M/T					8 [7	4	6	2	2
FZ 4928 T 6X4 M/T (T.HEAD)				7	1	1	1	2		1
TOTAL FUSO	193	247	236	222	232	141	126	180	257	1,834

ISUZU (2015)

AND / PRODUCT	Jan-15	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	FY 2015
NHR 55 C/C	61	18	43	43	81	13	17	21	71	73	45	81	567
NHR 55 C/O	172	73	131	75	88	36	103	68	73	78	57	51	1.009
NKR55 C/C	92	72	41	46	104	70	38	105	121	94	114	115	1,012
NKR 55 C/O	16	17	17	8	4	2	13	23	63	20	5	5	193
NKR55COLVB	94	161	137	115	107	91	44	95	89	119	107	149	1,30
NKR55CCLVB	55	58	46	54	99	16	17	32	59	56	80	66	631
NKR 55 C/C 6T		-1	-1	- i	-	-1	- 1	-1	- 1	- 1	- 1	-1	
:NQR 71	16	18	14	20 :	19	31 :	26	17	27	29 :	13	30:	26
NPS /5//1	1	166	- 1		20	166	- :	8	166 :	5	167	U	693
NKR7ICC Std	122	260	249	195	157	116	53	93	158	103	91 :	III	1,71
NKR7ICCLWB	II2	80	26	16 :	68	22 :	22	25	38 :	47	39 :	54	543
NKR 71HD	574	283	213	92	137	161	88	232	274	545	615	372	3,58
NKR 71 LWB 4T	15			7	3	-		4	- :		- :	0	2
NKD 711 ID 4x4	5 :	4	3	3	0	G:			- 1		0 :	G	3
NMR71T SD	1					i	*						
NMR71T SDL										1			
NMR71T HD 5.8	1			i						<u>-</u>			
MMR71T HD 61	1		***********				*		***************************************				
OTAL NISERIES	1,334	1,210	920	674	890	730	427	723	1,139	1.169	1,341	1,040	11,597
FVM33							1			I			
FRR 90 G	15	20	8	5	8	5	11	7	10	12	12	21	134
FTR90L	1	1	-	11	1	11	- 1		- 1	7 !	8	2.	2
FTR90P	6 !	11	5	- 1	9 :	4	1	6	2 !	5	2 !	1	5
FTR 90 P T/H	1	5	11		2	- 1		- 1	1	- 1	- 1	12	1:
FTR90S	16	6	8	7	5	2	14	4	8	13	7	10	101
FVR34L	4 1	3	5	3	2	2	1	1	2	4	15	5	4
FVR34P	19	4	5	2 :	14	3	3	1	12	9	17	14	10
FVR34PHP			1	1		- 1	-1		- 1	- 1	- 1		
FYR34 P I/H	17:	31	16	4	2:	4	2	7	14 :	10	10 :	4	12
FVH345	13 :	18	12	19	Б:	71	10	3	1U :	10	9:	34	15
FVR345HP	-1		-1	- 1	2:	2 :	-1	-	- 1	2	-1	- 1	
FVM34Q	10 :	2 :	4	5	8 :	1:	1	1	2 :	10	7 :	3	5
FVM34W	16	34	26	14	53	11	14	24	32	16	19 :	59	30
CVM04THP	GO :	40	G0 :	17	36	17	10	G	15 :	10	17 :	50	30
FVZ 34 P	19 :	123	4G	34	17	150	4	5	40	9	10 :	44	51
FVZ 34 P T/H	9 :	1;	1	8 ;	7	3;	15	3	4	2	-:	4	5
FVZ34 P MX	I - i	3	2	- 1	11	3 !		14	- 1	-	- 1	3	31
FVZ34KMX	16	5	22	4	12	11	- 1	- !	11	19	8	11	11
FVZ 34 T	11	11	2	2	3	8	3	3	1	8	4	6	6;
GVR34 H T/H	11	12	18	21	13	12	8	17	13	7	12	16	161
GVZ34 K				i	11	2	-	- [1	1	3	(
OTAL F SERIES	243	330	259	147	212	246	105	102	177	160	164	297	2,442

ISUZU (2016)

AND / PRODUCT	Jan-16	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	FY 2016
NHR 55 C/C	48	27	29	15	57	52	18	13	74	33:
NHR 55 C/O	47	27	181	255	199	159	63	107	256	1,29
NKR 55 C/C	97	45	35	27	57	67	9	39	46	42
NKR 55 C/O	17	2	14	21	18	3	10	11	7	10
NKR 55 COLWB	57	109	123	110	112	70	31	71	111	79
NKR 55 CC LWB	3 1	68	62	14	52	44	27	77	72	41
NKR 55 C/C 6T	- 1				20	14	4	18	15	
NQR 71	15	17	7 .	9	5 į	17	6	65	25	16
NPS 75/71	- 1	17 5	- i		1	23	- 1	1	4	3
NKR 71 CC Std	170	144	34	31	151	47	30	54	50	7
NKR 71CC LWB	110	45	21	31	37	21	19	20	1	30
NKR 71HD	371	199	212	343	98	20	17			1,26
NKR 71 LWB 4T				- 1		1			1	
NKR 71HD 4×4	5	2	3	5	5	5	9		1	
NMR71T SD	·		••••••		12	36	20	1	125	19
NMR71T SDL	·		••••••••••		11	37	20	39	71	17
NMR71T HD 5.8	+		••••••		52	91	26	21	68	25
NMR71T HD 6.1	+		••••••			93	47	188	140	46
OTAL N SERIES	940	690	721	861	887	800	356	725	1.067	7.04
FVM 33							**********			
FRR 90 Q	·	5	17	20	18	3	2	5	27	
FTR90L	1	4		-						
FTR90P	2		1 2	1		15	15	3	2	
FTR 90 P T/H			1		6 j			1	5	
FTR90S	16	7	17	6	······································	6	16	10	16	
FVR34L	7	5			1	2		9		
FVB34P		······································	1	6	3 :	1		7	6	
FVR34PHP	13	8	8		······································			2	4	
FVR34 P T/H	7	14		30		10	12	25	32	1
FVR34S	8	3	13 3	3	2	10 5	7	9	10	
FVR34SHP			13	1	4	1				
FVM 34 Q	6	3	1	2		3	2	2	2	
FVM34 V	17	1	4	11	2	8	9	14	6	
FVM 34T HP	32	20		21	23	7	4	19	43	1
FVZ34P	10	23	5 2		5	4		43	36	12
FVZ 34 P T/H	- 10	- 23						49		!
FVZ34PMX	13									
FVZ 34 K MX	13		16	1	3	8	4	11	4	
FVZ 34 T	5	9	5	5	11	8 2		6	8	
GVB34 H T/H	5 5	3 1 9 8	16 5 5	5 14	11 18	20	5 12	10	18	1
;										
GVZ34 K	1 1	2	1				10 :	8	3	2

HINO MEDIUM DUTY TRUCK (2015)

AND / PRODUCT	Jan-16	FER	MAR	APR	MAY	AR	33.	AUG	SEP	DCT	NOV	DEC	FY 2015
PGS LIMIPGS SJM	1.	21	- 11	1	-1	31	64	11	11	6		44	
PGSEST	1	2	4	- 1	-	- 1		-	-	-	-		-
PG2(57)	- 41	45	8	80	56	-83	95	9.	10	76	254	500	106
PG215/4	1	51	11	11	50	11	82	28	- 1	u.	1		. 15
PRICTUL	78	23	28	61	21	32	ti l	n	21	32	1	- 4	261
PRICIUP	172	- 80	10	2.9	42	177	3	48	10.3	38	11	31	171
PRINTE		23	16	20	10	22	T	33	34	24	28	31	301
PGREUP		2		1.	3.	18	6	21	10	87	1	23	130
PGOVERP		-	1	-					-	-			
PGOVERO		-	-		8	-		4	-	- 1	3		
PGNSTA		1.			2				- 2		-		
PRINTAL			-			1	-		-	-		-	
PRINT P					-	2	-	-	-	-	-	-	-
PRINTS			-	-	-		-	- 1		-1	-	-	-
/Cmu	6	21	3 1	5	4	- 1	11	1	5	4	- 1	- 3	- 6
FC90/6-p		-	-		-		-			-			
PL280 A	64	161	9	54	151	70	14	74	- 10	100	52	- 81	110
PLOBUM	- 8	16 41	9 28	19	18	41	20	41	8	38	52		316
PLICIUM	58	62	17	631	11	31	38	16	16.0	16	20	10	611
PLINGS		. 1		-		4	-		-	-			
PLUITA	-	-	11	-		-			-		1		- 1
FL265.0V		-	-		-	- 1	-		5	7	- :	- 2	100
PLRSW				-		-	-		-		-		
FLOSSE						-	-	-		-	-		
PM 338	-		-				-		-	-			
PMISTUD					-				1		-	2	1
PMIRALD	198	142	269	127	245	175	121	195	104	151	230	236	2,353
PROBLEM		104	90	56	36	26	56	94	64	- 61	30	361	111
/Massathit	1	-					-					-	
PMO45/D			-		-		-				-	_	
PM 965 /D		-	- 4	- 1	111	- 1	12			- 2	1		41
PMSSIP DUMP		- :	- 1	4		- 1	-	- 71		- 1	- 1		
PM:80PD							>1	4		- 1	- 1	- 1	- 0
PMIGNETH	16	10	24	16	10		10	- 1	36	- 1	20	16	76.0
PMIRETAL		10	- 3	- 5	3	3		19	3		- 1	10	
PROSPL/WARDPL		-		-	- 1					-	- 1	- 1	
PMSSSA	2	- 2	- 2			- 1		2	3			-	- 0
PMODSTAN					. 2	- 1		- 1			2	- 9	- 05
PMISOTAH		- 6	- 1	15	- 6	15	3.1	16	- 5	- 1	- 1	145	34
PMISTAN	16	11	- 49	34	24	39	20	36	64	13	14	9	95 95 94
TRUE ILITA	25	74	42	19	86	40	16	25	45	24	55	h	130
16010	1 1	-1		- 1				.1		2	- 14		31
AZE	1	6.	- 1	1	10		2	7.	6	4	11	-	10
Rate	3	100		405	8	251	838	677	290	- 61	25	- 60	1500
RMM		6		14.1	8	4	- 1	3.1	19	-1	-	- 01	- 60
234141		-			-						-	-	- 50
GYZBBPU	-	-	-										
GEAT HIND (ME)	654	629	266	955	764	1,090	805	1,040	1,650	7702	656	956	10.662

HINO MEDIUM DUTY TRUCK (2016)

AD / PRODUCT	Jun-16	FEE	MAR	APR	MAY	JUN	JUL ;	AUG ;	SEP	FY 2016
POSKOJ MIZ POSKS ZM			2	1		1.5	11	6 1	11	
FGPGE										
FGESSAJ		57	4)	50	32	59	16.7	61		5
FGSSSJK	11	10	10	21	3 1	91	11	4 1	12 1	
FG9:5JL	83	16	22	21	3	- 9 K	13	11	12	1
FG805JP	25 (112	38	10	23	10	25 (72 (411	5
FG9:5 J5	21	35	- 11	26	1	55	23	50		
FG9:5JP	28 31 60	20 10	!!	7	- 1	55 6	23	- 50 12	11	
FG240JP										
FG240J0				-						
PGEMETIH										
PGDIS AU										
PG245 IP							11			
FCE46 at				1						
PCISO	6		3			81		6		
FC SQ Bio			3	- 4						
FL260J	40	74	49	70	45	62	45	76	54	
FLESSIN	99 (26	96	11	3	21	19 1	19 1	261	
FLISSJW	1	91	96 99	99	91	14	101	99	26	
FL 8 4 DUV						31				
ri axs in										
n aus JV				2		45				
rt265.7V						- 12				
FL165JT										
PM 226										
MM255J D	2		. 4						11	
FM28070	781 80	36	118	245	221	tra i	521 (256 (238 1	!.
PINS90 / M	80	36	49	73	1	10	31	40	38	
PM290 T/H						1			1	
FINISHS I D										
FM 895,00			5					1.		
FIVESOF DUMP				!				1		
FIVESOP D		1		2						
FIMO20FT/H	13	5		10		2		71		
FIV 265 TM		-		1		10		5	13	
FILID20FL/FM150FL		-		-			!		51	
FIVE(SVV			2					1		
FINESS TAI		6 6 4 53	41	1	5	5			41	
PIVISID TM	1	1	4	2r		75 29		3	1	
PIVES TM		53	41	21	74	29	417	9 22 38	5 1	
3G2eOJT/M	21 (AL	52	19	52	61	511	38 1	52 1	
302881	1	25	3	5		2	17	1.		
A215	6	11	4	3	1	4	61	E /		
R260	19 7	34	32	65	911	61	611	36 :	39 7	
FN2/5	9 9	2	92 3 4 82 39	37	- 91			61		
220101			1		3 1		1	11	31	
GV 350 PU						10			7.	
AL BIND THE	583	851	6-95	835	161	830	838	916	835	1.14

*Sumber Data: Gaikindo





Keep it Running! ≡ ☑ Dapatkan hadiah menarik

Ceritakan pada kami tantangan operasional yang berhubungan dengan pelumas mesin kendaraan niaga Anda ke **pelumas@exxonmobil.com** dan dapatkan hadiah langsung dan kesempatan konsultasi dengan tim teknis ExxonMobil atau perwakilannya untuk 10 pengirim pertama. Cerita tantangan terbaik akan mendapat 1 buah iPad terbaru di akhir Desember 2016.

Untuk info lebih lanjut kunjungi **www.mobildelvac.com** dan untuk info distributor kunjungi





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 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

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 diaunakan pada bagian transmisi masing-masing truk tersebut. Hasil tes menunjukkan siginifikan manfaat secara 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% 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 signifiefisiensi 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, pertambang- an hingga konstruksi yang mengandalkan kendaraan niaga dan mesin berat untuk menjalankan bisnis mereka membantu meningkatkan potensi produktivitas bisnis mereka. Untuk informasi lebih lanjut, kunjungi www.mobildelvac.com.

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 siginifikan 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.



Dapatkan hadiah menarik

Ceritakan pada kami tantangan operasional yang berhubungan dengan pelumas mesin kendaraan niaga Anda ke **pelumas@exxonmobil.com** dan dapatkan hadiah langsung dan kesempatan konsultasi dengan tim teknis ExxonMobil atau perwakilannya untuk 10 pengirim pertama. Cerita tantangan terbaik akan mendapat 1 buah iPad terbaru di akhir Desember 2016.

Untuk info lebih lanjut kunjungi www.mobildelvac.com dan untuk info distributor kunjungi www.exxonmobil.com/distributorlocator







Logistik dan Konstruksi masih Primadona

Naskah: Citra D. Vresti Trisna Antonius Sulistvo

Pebri Santoso Giovanni



Santiko Wardoyo. Sales and Promotion Director PT Hino Motors Sales Indonesia

Meskipun secara umum pasar kendaraan niaga mengalami penurunan cukup signifikan, masih terdapat celah untuk mengambil keuntungan menjelang akhir 2016 ini. Hampir semua agen pemegang merek (APM) truk membidik segmen on road yang notabene bersinggungan dengan proyek pembangunan infrastruktur pemerintah, tak terkecuali sektor transportasi logistik yang tergolong tahan banting menghadapi kelesuan pasar secara keseluruhan seperti saat ini.

Pemain kuat di kelas medium duty truk Hino, meyakini bahwa segmen logistik khususnya dalam industri fast-moving consumer goods masih cukup baik dan permintaan pasarnya akan terus naik. Boleh dibilang, fast-moving consumer goods ini menjadi salah satu sektor yang tidak terkena imbas dari perlambatan perekonomian makro yang terjadi beberapa tahun belakangan ini. "Logistik merupakan salah satu sektor andalan Hino, karena segmen ini tetap stabil dan tinggi permintaannya setiap tahun. Karena Indonesia ini negeri yang sangat luas, jadi memang butuh banyak truk atau kendaraan komersial untuk mendistribusikan barang kebutuhan pokok atau fast-moving consumer goods ke seluruh pelosok negeri. Sementara kontruksi tentunya kami banyak berharap dari mega-proyek yang saat ini sedang gencar dijalankan oleh pemerintah,"

kata Santiko Wardoyo, Sales and Promotion Director PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI) sebagai APM truk Hino di Tanah Air.

Santiko mengatakan, pada semester satu ada kenaikan permintaan dari segmen konstruksi. sementara untuk semester dua ini agak melambat karena mungkin adanya efek dari pemotongan budget yang dilakukan oleh pemerintah. "Sementara pada tahun 2017 mendatang kami berharap ada kenaikan dari imbas dilakukannya kebijakan tax amnesty. Menjelang akhir tahun ini terutama semester dua mulai ada peningkatan yang signifikan contohnya pada bulan Oktober, Hino meraih rekor penjualan tertinggi di mana pada Oktober tersebut kami dapat meraih penjualan 2.040 unit atau naik 12.9% dibanding September," urai pria pehobi bersepeda ini.

Menurut Santiko, Hino Indonesia memiliki varian yang banyak dan beragam untuk berbagai segmen bisnis (full line up), yang tentunya ini menjadi andalan untuk masuk di berbagai macam sektor industri. "Pabrik kami di kawasan Kota Bukit Indah, Cikampek memiliki kapasitas produksi hingga 75.000 unit per tahun dan tentunya ini merupakan jaminan bahwa kami serius untuk terus mengembangkan pasar truk di Indonesia dengan produk-produk yang terbaik. Terbukti dengan ratarata penjualan untuk Hino New Generation Ranger sekitar 830-900 unit, dan selama Januari-Oktober sudah terjual 2016 sebanyak 8.300 unit. Selain itu, kami dukung juga dengan layanan purnajual yang prima seperti free service program hingga 60.000 km, express

maintenance hanya dengan waktu 59 menit, hingga berbagai macam kontrak servis dan suku cadang dengan harga yang kompetitif serta terjamin ketersediaan dan keasliannya," papar Santiko.

UD Trucks juga melihat sektor logistik sangat menunjang penjualannya. "Pasar logistik yang banyak menggunakan aplikasi box atau bak serta trailer menyerap 21,7% dari total pasar dan mengalami kenaikan sekitar 2% dibandingkan tahun lalu. Terbukti pasar ini adalah pasar yang relatif paling stabil dari tahun ke tahun karena digunakan untuk menunjang kegiatan bisnis untuk konsumsi masyarakat, seperti untuk angkutan bahan pokok dll. Jadi selama domestic government spending kita kuat, maka pasar ini akan tetap baik," urai Aloysius Chrisnoadhi, CEO PT Astra International UD Trucks Sales Operation, distributor resmi UD Trucks di Indonesia.

Pasar logistik sebagai pasar yang paling stabil selama ini, menurut Chris, selama pemerintah masih mengandalkan belanja dalam negeri menopang pertumbuhan ekonominya maka pasar ini masih akan stabil. Sedangkan sektor konstruksi masih akan digenjot oleh pemerintah karena sangat strategis, maka tidak ada alasan bagi Astra UD Trucks untuk meninggalkan semua pasar ini. Alasan lain adalah, Astra UD Trucks sudah lebih dari 30 tahun di Indonesia dan selalu menekuni pasar on-road ini. Selain itu sektor konstruksi yang banyak menggunakan aplikasi mixer, dump truck, dan tangki menyerap sekitar 10,7% dan pasarnya kini cenderung stagnan dibanding tahun lalu.

"Namun pasar ini akan membaik seiring dengan realisasi proyek infrastruktur di tahun depan. Isu terbatasnya kapasitas karoseri pembuat mixer atau hi-blow yang digunakan untuk menunjang kebutuhan di infrastruktur menjadi salah satu hal yang sedikit menghambat pertumbuhan penjualan di sektor konstruksi ini," kata Chris menambahkan.

Selain pengembangan produk untuk semakin menjawab kebutuhan pelanggan, laniut Chris, UD Trucks memperkuat sektor produksi dengan memulai perakitan lokal pada pabrik baru di Sunter guna menunjang suplai untuk kedua segmen tersebut (logistik & konstruksi). Saat ini kapasitas terpasang masih dibatasi 300 unit per bulan. Model vang dirakit di pabrik Sunter adalah model CWE & GWE (6x4 Rigid & Tractor Head)dan GKE (4x2 Tractor Head). Model lainnya masih dalam tahap persiapan. Rata-rata penjualan per bulan selama Januari-Oktober 2016, yaitu CKE 13 unit/bulan, CGE 1 unit/bulan, CDE 32 unit/bulan, GKE 25 unit/bulan, CWE 22 unit/bulan. GWE 11 unit/bulan. Total penjualan Januari-Oktober selama 2016 sebesar 1.053 unit dengan target penjualan di tahun 2016 sebanyak 1.250 unit.

"Kami juga menyediakan layanan aftersales service bagi konsumen yang difokuskan pada bagaimana konsumen mendapatkan layanan yang menunjang operasional kendaraannya sehingga dapat memberikan profitabilitas yang diharapkan. Seperti UD Service Agreement, UD Telematics, UD Onsite Support, UD Driver Training, UD Original Spare-parts dan juga

UD Genuine Oil. Melalui program purnajual ini diharapkan dapat meningkatkan uptime kendaraan, efisiensi bahan bakar, efisiensi pengemudi, dan juga faktor keamanan berkendara," ujar Chris.

Segmen on road juga semakin disesaki pemain lama macam Volvo Trucks yang selama ini mendominasi segmen off road seperti pertambangan. "Volvo sudah berkontribusi sejak 40 tahun di Indonesia dan melihat ekonomi Indonesia yang berkembang begitu pesat saat ini yang ditandai dengan proyek-proyek infrastruktur pemerintah Indonesia menghabiskan investasi sangat besar untuk sektor infrastruktur ini, salah satunya seperti proyek MRT di Jakarta yang sedang berjalan saat ini. Target market Volvo di tahun 2016 di segmen konstruksi dan pertambangan yang merupakan traditional market dan meniadi pasar terbesar bagi Volvo selama ini. Namun 5 tahun belakangan ini Volvo lebih fokus ke segmen konstruksi baik di Indonesia maupun secara global. Tahun depan pastinya kami akan lebih fokus ke segmen konstruksi dan infrastruktur," ungkap Jurn Terpstra, Marketing Director PT Volvo Trucks Indonesia. APM truk Volvo di Tanah Air.

Meski pasar di kelas heavy duty truck tahun ini agak sedikit melambat dibanding tahun lalu, menurut Jurn, pihaknya melihat segmen konstruksi dapat menjadi suksesor bagi penjualan Volvo Trucks di Indonesia. "Karena banyak truk yang digunakan di segmen konstruksi yang sementara ini akan kami ambil selain dari bisnis pertambangan yang selama ini menjadi pasar



Jurn Terpstra. Marketing Director PT Volvo Trucks Indonesia

terbesar Volvo Trucks. Pasar logistik di Indonesia juga merupakan pasar yang besar dan pastinya menjadi pasar tradisional yang banyak menggunakan truk Jepang. Volvo truck merupakan truk premium terbaik yang ada di pasar global saat ini, mengingat sudah dibangunnya lebih banyak infrastruktur seperti Trans Jawa, pembangunan jalan tol yang lebih banyak sehingga penggunaan di jalan sempit dengan banyaknya kemacetan lalu lintas yang terjadi selama ini akan lebih berkurang dan memungkinkan distribusi menggunakan truk akan menjadi lebih efisien dibanding sebelumnya dengan bertambahnya infrastruktur jalan tol maupun Trans Jawa. Dimensi truk Volvo memang lebih besar dibanding truk Jepang yang ukurannya umumnya lebih kecil, tapi dengan bertambahnya infrastruktur yang lebih baik maka konsumen akan diuntungkan dengan menggunakan truk yang lebih besar dengan kapasitas angkut yang otomatis juga akan lebih banyak lagi sehingga mampu menciptakan efisiensi lebih besar lagi," kata Jurn.

Sedangkan bagi Iveco, segmen *on road* belum cukup signifikan meskipun naik. "Karena kami baru bermain di segmen ini pada tahun 2015. Jadi bisa dibilang kami baru berjalan satu tahun. Produk yang kami jual itu lebih banyak di pasar konstruksi. Kalau sekarang paling pesat adalah konstruksi untuk truk *mixer* karena pemerintah membangun jalan yang cukup

banyak. Hal ini menstimulus pengusaha membangun batching plant lebih banyak. Sebagai gambaran satu batching plant itu bisa 40 unit dan bayangkan bila dibangun 10 batching plant bisa dibayangkan berapa jumlahnya. Jadi buat kami, konstruksi memberikan dampak yang cukup baik di segmen on road," ungkap Rudi Wibawa, General Operation Manager PT Chakra Jawara, distributor resmi truk Iveco di Indonesia. Rudi menambahkan bahwa pihaknya optimis bila logistik akan tetap menjadi salah satu pemicu untuk pasar on road. "Logistik itu volumenya besar, tapi untuk rate produk ini cukup ketat, sehingga produk-produk yang bisa masuk adalah produk yang sudah disiapkan dari sisi harga yang sudah disesuaikan di situ. Tapi kami optimis tahun depan proyek logistik akan menjadi segmen yang bergairah," imbuhnya.

"Selama 2016 ini yang masih stabil memberikan kontribusi terhadap angkutan truk adalah sektor logistik, sejak semester satu sampai sekarang boleh dibilang relatif stabil tapi memberi kontribusi terbesar dari total *demand* pasar kendaraan komersial Indonesia. Secara penjualan, sektor logistik menyerap 60 persenan sampai September 2016 dan menjadi sektor yang berkontribusi paling besar bagi kami sampai saat ini," ujar Duljatmono, *Director* MFTBC *Marketing Division* PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors, distributor resmi truk Mitsubishi di Indonesia.

Proyeksi Tahun 2017 —

Kondisi pasar di 2017 banyak diprediksi para pemain di industri kendaraan komersial sebagai tahun yang penuh tantangan dan harapan. "Kami kira akan naik sedikit terutama karena tambang yang mulai membaik dan juga proyek-proyek pemerintah dalam infrastruktur yang sedang dijalankan. Tentunya kami optimis 2017 akan lebih menjanjikan terutama efek dilakukannya kebijakan *tax amnesty* yang dananya dapat disalurkan untuk proyek-proyek infrastruktur pemerintah. Untuk itu Hino siap dukung untuk mega-proyek infrastruktur yang saat ini sedang dijalankan oleh pemerintah," kata Santiko Wardoyo, *Sales and Promotion Director* PT Hino Motors Sales Indonesia.

Sementara itu, Aloysius optimis dengan kebijakan pemerintah. "Satu sisi kami optimis dengan langkah-langkah yang ditempuh pemerintah saat ini terkait dengan rencana perbaikan ekonomi Indonesia. Iklim investasi, kebijakan makro, dan mikro sudah benar arahnya. Satu sisi yang lain kami juga realistis bahwa ekonomi kita juga sangat dipengaruhi oleh pertumbuhan ekonomi dunia. Atas pertimbangan kedua hal tersebut kami yakin pasar kendaraan komersial tahun 2017 akan lebih baik walaupun tetap tidak akan signifikan. Maksimum tumbuh paling tinggi 5%-7%," kata Aloysius Chrisnoadhi, CEO PT

Astra International UD Trucks Sales Operation.

Di samping itu. sektor pertambangan tidak banvak diharapkan. "Tren untuk tahun depan saya optimistis dengan kondisi ekonomi Indonesia yang akan menguat dan tentunya akan memengaruhi segmen logistik dan infrastruktur sebagai backbone dalam pembangunan perekonomian di Indonesia. Untuk segmen pertambangan, saya tidak bisa memprediksi apa yang akan terjadi di tahun depan. Memang harga batu bara mulai naik dalam beberapa bulan terakhir ini, namun tidak ada yang tahu apa yang akan terjadi ke depannya. Saya tidak berharap banyak di sektor batu bara karena kondisi ekonomi global tidak berkembang ke arah yang lebih baik. namun Indonesia saya lihat mampu melakukan perbaikan ekonomi dalam negeri. Tidak seperti Cina yang tidak booming lagi di industri batu baranya dan ekonominya masih melambat sampai saat ini dan saya pikir bisnis pertambangan ini butuh biaya besar," urai Jurn Terpstra, Marketing Director PT Volvo Trucks Indonesia.

Di sisi lain. diyakini pertumbuhan tahun depan lebih positif. "Kalau melihat kebijakan yang diambil pemerintah dengan sektor konstruksi yang mulai menggeliat, trennya hingga akhir 2016 mestinya akan positif dan tahun depan analisa kami akan membaik meskipun belum lompat. Kemungkinan akan tumbuh sekitar 5%-10% maksimum," ujar Ernando Demily, Vice President Director PT Isuzu Astra Motor Indonesia.





FAW dan Sinotruk, Pabrikan Cina yang *Survive*

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

Persaingan memperebutkan kue pasar truk di Indonesia menjelang akhir 2016 berjalan kian sengit. Peserta kompetisi merebut pasar kendaraan niaga tidak hanya dilakukan oleh Agen Tunggal Pemegang Merk (ATPM) Eropa dan Jepang, tapi juga Cina. Dampak dari persaingan di segala hal, baik yang menyangkut harga, layanan, dan kualitas produk mulai benar-benar dirasakan saat ini. Tidak tanggung-tanggung, beberapa truk merek Cina di pasar kendaraan niaga Indonesia harus tumbang satu demi satu secara perlahan. FAW dan Sinotruk adalah truk Cina yang masih eksis saat ini. Seperti apa strategi mereka bertahan di persaingan kendaraan niaga tahun 2016?

Meski truk merek Cina di mata konsumen Indonesia sudah mulai membaik, bukan berarti persaingan merebut pasar truk di Indonesia akan berjalan dengan mudah. Gempuran dari dua pemain Jepang dan Eropa di pasar Indonesia terbukti membuat beberapa distributor truk Cina tidak bertahan. Robert Lie, Presiden Direktur PT Gaya Makmur Mobil agen pemegang merek FAW telah memprediksi situasi ini. Menurut dia, jatuhnya beberapa pabrikan Cina di Indonesia adalah hal yang wajar. Hal ini terjadi karena persaingan tidak sehat seperti perang harga telah terjadi beberapa tahun terakhir sejak melemahnya perekonomian Indonesia, terutama pada tahun 2016.

"Mereka (pabrikan truk

Cina) tumbang akibat sistem bisnis yang mereka gunakan. Melemahnya perekonomian global dan Indonesia juga menjadi penyebab tumbangnya beberapa distributor pabrikan Cina. Mereka tidak menganut sistem agen tunggal yang sebenarnya, melainkan multi-agen. Jadi konsumen tidak berani memakai produk mereka dan hanya coba-coba. Berbeda dengan FAW yang memang melakukan investasi baik untuk membuka cabang, membuka jaringan servis, dan mendatangkan *spare part* dan unit. Hal ini membuat kami bertahan," kata Robert Lie saat ditemui *TruckMagz* di kantornya.

Meski beberapa distributor truk Cina yang tumbang merupakan perusahaan besar, Robert Lie menganggap bila hal tersebut tidak dapat dijadikan ukuran memenangkan persaingan bisnis. Ia menilai bila minimnya investasi dari ATPM yang juga menjual produk-produk lain membuat mereka tidak sepenuhnya total dan fokus berinvestasi di satu produk. Sehingga ketika barang mereka tidak laku, mereka mudah saja memutuskan tidak berjualan karena memang tidak terlalu banyak investasi.

"Untuk bisnis yang berorientasi hingga jangka panjang tentu akan menyiapkan segala sarana dan prasarana, kalau untuk ATPM, ya, berarti harus investasi unit, *spare part*, cabang, diler, dan servis. Kalau stok unit, *spare part* dan cabang mereka banyak seperti kami, tentu mereka tidak akan mudah tutup begitu saja karena ada pertimbangan stok yang harus dihabiskan. Jadi mereka akan mencari cara agar tidak langsung tutup. Saat ini tidak hanya diler truk Cina yang terpuruk, diler Jepang juga ada yang tutup," papar Robert Lie.

Hal senada juga diungkapkan oleh Jaka Waluya General Manager Marketing PT Intraco Penta Prima Servis, distributor Sinotruk. Terpuruknya produk Cina di Indonesia lebih disebabkan karena kondisi perekonomian global yang sedang menurun. Meski dengan kondisi tersebut, ia menyangkal bila penyebab tumbangnya beberapa pabrikan truk Cina disebabkan karena tiadanya penerimaan konsumen kendaraan niaga pada produk Cina. "Produk kami diterima dengan baik oleh konsumen. Hanya situasi ekonomi yang sedang sulit dan belum memungkinkan. Persaingan harga yang tidak sehat juga menjadi penyebab banyak pabrikan yang tutup," kata Jaka.

Kondisi persaingan pasar truk di Indonesia tahun ini sangat berbeda dibandingkan dengan beberapa tahun sebelumnya. Berdasarkan simulasi Jaka, dulu pabrikan Cina bisa bertahan karena kalau kebutuhan pasar ada 13.000 unit, di pasar ada 10.000 produk Jepang dan 5.000 produk Cina. Berbeda dengan saat ini, di mana kebutuhan pasar 8.000 unit, sementara ada 10.000 produk

Jepang dan 5.000 produk Cina. Hal inilah yang membuat perang harga menjadi sangat tidak sehat. Di sisi lain, stereotipe konsumen di Indonesia menganggap dan menuntut bila harga produk Cina harus 20%-30% di bawah produk Jepang.

"Jepang berani menurunkan harga di tengah kondisi pasar yang sedikit karena memang harga mereka tinggi. Sedangkan produk Cina tidak mungkin lagi menurunkan harga karena harga yang ditawarkan sudah sangat minim. Meski margin yang didapat produk Jepang sedikit, mereka tetap membanjiri pasar dengan produk mereka dan belum lagi ditambah produk Eropa. Ini yang membuat pabrikan Cina sulit bertahan," jelas Jaka.

Selain tuntutan harga yang rendah dari konsumen, beberapa pabrikan Cina juga terkendala dalam hal ketersediaan spare part di pasaran. Jaka mengakui bila meski produk Cina berani bersaing dalam hal kualitas, kemudahan mencari spare part di black market dan di luar diler juga menjadi bahan pertimbangan konsumen dalam berinvestasi kendaraan. "Spare part kami sebenarnya sudah ada di pasar-pasar di luar diler, namun konsumen dan pedagang spare part belum terbiasa dengan produk kami. Kalau konsumen ingin membeli di luar diler, mereka harus bawa contoh produk dan ini sangat merepotkan. Kalau mereka mencari produk Jepang, mereka tinggal bilang tipenya orangorang sudah banyak tahu. Ini juga sebuah tantangan bagi kami," katanya.

Keunggulan Produk Cina

Meski banyak pabrikan truk Cina tumbang, Jaka dan Robert Lie sepakat bila konsumen sudah terbuka terhadap kualitas produk Cina. Menurut Jaka, kondisi yang dialami pabrikan Cina saat ini sama seperti kondisi pabrikan Jepang pada masa awal-



Robert Lie Presiden Direktur PT Gaya Makmur Mobil

awal produk Jepang masuk ke Indonesia. Dulunya, kata Jaka, produk Jepang itu dianggap jelek oleh konsumen dan yang bagus adalah produk Eropa dan Amerika. Namun, lambat laun kondisi berbalik seiring dengan meningkatnya kualitas produk Jepang di Indonesia dan bahkan mampu mengungguli dalam hal penjualan.

"Kondisi semacam ini sama persis dengan yang dialami oleh produk Jepang pada awal masuk. Dulu orang-orang juga ragu dengan produk Jepang. Begitu juga dengan orang sekarang yang ingin membeli produk Cina saat ini. Seiring waktu kualitas teknologi produk Cina juga semakin baik dan maju, kami berani diadu dengan produk Jepang. Untuk membuka mata konsumen dari stereotipe produk Cina memang butuh waktu," papar Jaka.

Jaka optimis bila stereotipe konsumen terhadap produk Cina akan berubah seiring dengan konsumen yang mulai mencoba langsung kualitas produk Cina. Karena menurut dia, selain produk Cina juga lebih berkualitas, harga yang dibandrol ke konsumen juga lebih murah. Meski demikian, ia juga menampik bila murahnya produk Cina di pasaran tidak sebanding dengan kualitas yang diberikan. "Di Cina, volume untuk produksi kendaraan, baik dalam dan luar negeri lebih besar dibanding produk Jepang. Hal inilah yang membuat harga produk Cina bisa lebih ditekan karena produksinya banyak. Kalau Jepang tidak dapat menekan harga karena memang jumlah produksinya kecil sehingga harga tidak bisa ditekan," ujarnya.

Dalam hal kualitas produk, Robert Lie berharap agar konsumen truk di Indonesia tidak memandang sebelah mata produk Cina. Karena, menurut dia, truk Cina paling canggih juga sudah ada di Cina, baik dari euro, jenis mesin, dan kecanggihan teknologi. Produk-produk unggulan tersebut hanya menunggu waktu yang tepat untuk dipasarkan di Indonesia. Karena, selama ini Cina telah banyak belajar teknologi dari Eropa. "Kalau regulasi sudah memungkinkan produk Cina yang berkualitas itu didatangkan, kami akan datangkan. Kalau kami tidak membawa produk itu ke Indonesia bukan berarti tidak ada produk berkualitas. Karena agar dapat diterima konsumen dibutuhkan regulasi yang mengatur dan kebutuhan konsumen Indonesia. Jadi intinya, kalau payung hukum sudah siap, kami akan ada yang berinvestasi dan mendatangkan ke Indonesia," katanya.

Strategi Survive di Pasar Indonesia

Robert Lie yakin bila teknologi produk dari pabrikan Cina tidak kalah dengan pabrikan Eropa. Keyakinannya pada merek yang ia tawarkan ke pasar didasari karena kualitas produk Cina semakin meningkat dari tahun ke tahun. Selain itu, dari segi pabrikan Cina juga telah melakukan berbagai perbaikan dan inovasi di layanan purnajual, serta tetap memberikan harga yang kompetitif di pasaran. "Seiring dengan peningkatan kualitas produk, lambat laun konsumen akan melirik produk kami. Produk kami lebih mampu memberikan efisiensi dibandingkan dengan produk *mainstream* lainnya," ujarnya optimis.

Ia juga mengatakan bila pihaknya sangat bangga karena produk FAW di Indonesia sudah cukup dikenal di kalangan pengusaha angkutan. Ia mengaku bila di sektor perkayuan, telah terjadi pergeseran dan perubahan merek truk yang digunakan. "Produk lama yang digunakan untuk mengangkut kayu sudah beralih ke produk kami dan konsumen mulai meninggalkan produk lama yang mereka gunakan. Hal ini membuktikan bila FAW sudah mulai diminati di sektor perkayuan," katanya.

Di lain pihak, Sinotruk juga memiliki formula tersendiri untuk bertahan dari pelemahan ekonomi di Indonesia. Menurut Jaka, kelebihan yang dimiliki oleh Intraco Penta sebagai ATPM adalah pengalaman yang cukup matang dalam mengelola *rental* truk. Berbekal pengalaman tersebut membuat konsumen mereka bertahan dan menjadi sangat loyal. "Di unit *rental* truk, kami bukan pendatang

baru. Kalau pemain baru di bisnis ini tentu butuh persiapan. Yang tidak bisa dibeli dan tidak tergantikan adalah konsumen-konsumen loyal dan pengalaman kami," jelasnya.

Jaka menilai, solusi rental truk yang dipilih Intraco Penta menghadapi situasi sulit adalah jalan terbaik. Sewa truk, kata Jaka, adalah pilihan logis karena memang hari ini tidak banyak proyek-proyek jangka panjang yang membuat investor berpikir dua kali ketika hendak berinvestasi kendaraan. "Kami punya keunggulan dari segi jumlah fleet yang tersedia untuk disewakan. Jadi biar pun proyek jangka pendek, konsumen akan dapat solusi untuk mendistribusikan

kebutuhan proyek mereka. Lagi pula kami sudah dikenal konsumen sebagai persewaan kendaraan," ungkapnya.

optimis juga dengan pengalaman Intraco Penta yang cukup dalam di bisnis angkutan dan alat berat akan membuat Sinotruk tetap bertahan. Selain itu, ia juga mengaku bila agar tetap bertahan, pihaknya akan terus melakukan perbaikan agar tetap mendapat kepercayaan dari konsumen, "Kalau orang tidak percaya pada produk kami, tentu saja kami sudah tutup sejak lama dan tidak akan bisa bertahan hingga 45 tahun," kata Jaka.



Jaka Waluya General Manager Marketing PT Intraco Penta Prima Servis



PT HINO MOTORS SALES INDONESIA

Wisma Indomobil II, JI Letjen MT. Haryono Kav. 9, DKI Jakarta 13330

Hino Customer Care Center: 🕲 0 800 100 4466 🧟 hino.hotline@hino.co.id













Indonesia sebagai negara kepulauan dengan luas membentang dari Sabang hingga Merauke, menjadi pasar yang gurih bagi produsen truk sejak beberapa dekade lalu. Segmen logistik yang dituntut mampu melakukan pendistribusian bahan baku maupun kebutuhan pokok hingga ke pelosok Tanah Air, membutuhkan kendaraan angkutan truk ringan (light duty truck) yang lebih praktis untuk melakukan mobilitas melalui jalanjalan kabupaten hingga jalur perdesaan di Indonesia. Tak mengherankan jika populasi light truck atau truk kategori ringan jumlahnya mencapai angka yang fantastis, lantaran pasarnya masih tetap menawan bagi pihak pabrikan.

Market leader di segmen light duty truck, yaitu Mitsubishi Fuso dengan varian Colt Diesel, mampu membukukan angka penjualan sebesar 24.154 unit dalam periode Januari-Oktober 2016. Jika dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu, angka penjualan

truk ringan berciri khas warna kuning ini mampu menembus angka 29.180 unit. "Kapasitas produksi pabrik Fuso secara total untuk kelas niaga sebanyak 95.000 unit per tahun, dengan komposisi Colt Diesel 90.000 unit dan Fuso 5.000 unit. Rata-rata penjualan selama 2016 untuk *light duty truck* antara 2.300-2.400 unit per bulan," kata Duljatmono, *Director* MFTBC *Marketing Division* PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB) sebagai distributor resmi truk Mitsubishi di Indonesia.

Rival terdekatnya yang punya ciri khas warna hijau daun, Hino, juga tak mainmain dalam hal volume produksi untuk kategori produk truk ringan bertitel Dutro. "Pabrik kami di kawasan Kota Bukit Indah, Cikampek memiliki kapasitas produksi hingga 75.000 unit setahun. Tentunya ini merupakan jaminan bahwa kami serius untuk terus mengembangkan pasar truk di Indonesia melalui produk-produk yang terbaik. Sedangkan untuk kelas Hino Dutro,

tahun ini penjualannya rata-rata lebih tinggi lagi di angka 930-1.000 unit setiap bulannya," ujar Santiko Wardoyo, Sales and Promotion Director PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI), agen pemegang merek (APM) truk Hino di Tanah Air.

Kemudian ada 'si putih' Isuzu Elf atau N series yang menjadi andalan PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI) selaku APM truk Isuzu di Tanah Air. "Pabrik Isuzu Karawang yang diresmikan dua tahun Ialu, hingga saat ini yang diproduksi di pabrik tersebut adalah GIGA F series dengan kandungan lokal sebesar 33% dan ELF N series dengan local content sebanyak 46%. Tentunya kami berupaya untuk terus meningkatkan angka ini. Kapasitas terpasang pabrik Isuzu Karawang 52.000 unit per tahun dengan komposisi Elf 48.000 unit dan Giga 4.000 unit," urai Ernando Demily, Vice President Director IAMI.

Ada pula pemain yang tergolong baru merambah pasar kendaraan komersial Indonesia yaitu Tata Motor, yang cukup percaya diri menembus rivalitas yang sangat ketat terutama di segmen truk ringan ini. "Sementara ini kami memasarkan kendaraan dalam bentuk CBU (Completely Built Up). Sekarang ini unit-unit truk sudah ready stock sejak memulai pada September dengan kapasitas supply 20 sampai 30 unit per tipe tiap bulannya dan bisa kami naikkan sesuai kebutuhan pasar," ungkap Wilda Bahtiar, Brand Manager Commercial Vehicle PT Tata Motors Distribusi Indonesia (TMDI) selaku APM kendaraan Tata Motor untuk pasar domestik Indonesia.

RIVALITAS ANTAR-APM

Bicara persaingan pasar kategori truk ringan di Indonesia, tak dipungkiri hingga kini masih didominasi oleh varian Mitsubishi

Colt Diesel, Market share Mitsubishi Fuso secara keseluruhan sebesar 45,4% hingga September 2016, dan di segmen light duty truck market share Colt Diesel mencapai 56,8% dari total pasar truk ringan di Indonesia. "Dari tahun ke tahun persaingannya selalu lebih ketat dan bertambah. Pertama, karena kondisi ekonomi kita sudah sangat berat yang membuat persaingan menjadi tambah berat. Kedua, kompetitor pasti juga ingin mengambil ceruk pasar yang sudah kami nikmati selama ini, entah cara mengambilnya dengan strategi marketing seperti apa. Bisa melalui strategi marketing produk, strategi marketing layanan, komunikasi, dsb. Yang jelas kompetisinya semakin ketat dari tahun ke tahun," ungkap Duljatmono.

Sektor perkebunan bagi Mitsubishi cukup memberi kontribusi positif dalam penjualan produk truk ringannya. "Karena kelapa sawit pada September mulai musim panen setelah melewati masa panjang karena Elnino, masa panen ini biasanya berlanjut sampai Desember hingga Februari setelah itu turun lagi. Khususnya di Sumatera paling memberikan kontribusi terbesar di sektor perkebunan terutama kelapa sawit. Jadi perkebunan kelapa sawit memang memberikan dorongan demand yang cukup signifikan pada September dan selanjutnya. Dengan adanya tambahan dari perkebunan khususnya kelapa sawit ini maka ada dorongan permintaan untuk penambahan armada maupun peremajaan unit, khususnya kategori LDT 74HD 6 ban yang paling banyak permintaannya di sektor ini," urai Duljatmono.

Persaingan ketat di segmen light duty truck juga diakui pihak Isuzu. "Mitsubishi masih market leader, sementara Isuzu dengan Hino lumayan ketat sampai hari ini. Namun market share kita bisa lebih baik sedikit, sekarang naik 1-1,5% dan ini tidak mudah dalam industri otomotif," kata Ernando. Daya serap pasar, lanjut Ernando,

masih didominasi konsumen dari Pulau Jawa. Seperti Isuzu Elf (N series) dengan kontribusi pasar terbesar di Pulau Jawa sebesar 60% dan di luar Jawa 40%, sementara di Pulau Sumatera sendiri mampu menyerap 25% dari 40% market share luar Jawa.

Sementara Hino cukup puas dengan perolehannya tahun ini di segmen light duty truck. "Hasil yang sangat mengembirakan datang dari segmen light duty truck. Hino melalui produk andalannya Hino Dutro mampu meraih peningkatan market share menjadi 21,37% dibanding periode yang sama tahun lalu sebesar 17%. Hasil ini sangat positif, dimana pasar light duty truck turun 18% dibanding tahun lalu, namun Hino justru mencatatkan peningkatkan market share dan dapat terus tumbuh," ujar Santiko. Untuk komposisi penyerapan pasar, menurut Santiko, Hino masih banyak mendapatkan repeat order atau peremajaan unit dari customer setianya. "Karena memang customer kami puas akan produk dan juga layanan purnajual kami. Sehingga penyerapan masih lebih banyak dari konsumen lama," katanya.

Pastinya peta persaingan di kelas truk ringan ini tak terlepas dari kinerja layanan purnajual dari tiap brand. Menurut Duljatmono, Mitsubishi Fuso mengandalkan tiga pilar utama dalam strategi bisnisnya, yaitu zero downtime yang menyangkut layanan aftersales service. Kemudian ketersediaan varian untuk menjaga produk yang dibutuhkan pasar dengan kualitas dan durabilitas yang handal sesuai dengan kebutuhan konsumen. Ketiga, menjaga komunikasi serta relasi dengan customer melalui konsultasi, pelatihan, dsb. "Intinya, kami terus menjaga komunikasi dan hubungan dengan konsumen melalui aktivitas pertemuan, konsultasi seperti Fuso Gathering," imbuhnya.



Duljatmono. Director MFTBC Marketing Division PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors

Sedangkan Hino masih fokus dengan layanan yang ada, di mana program-program yang ditawarkan selama ini cukup memberikan nilai lebih bagi konsumennya. "Seperti kontrak servis untuk perbaikan dan perawatan kendaraan, kontrak suku cadang, kontrak nasional hingga kontrak mekanik yang semuanya memberikan keuntungan seperti biaya perawatan yang fix, penggunan suku cadang asli, serta jaminan atau garansi pekerjaan. Sehingga customer nyaman dalam menjalankan bisnisnya tanpa perlu repot memikirkan unit truknya," jelas Santiko.

Isuzu konsumen mengawal setianya melalui layanan purnajual seperti Bengkel Isuzu Berjalan (BIB) yang dapat membantu konsumen Isuzu melakukan perawatan maupun perbaikan kendaraannya tanpa perlu mendatangi bengkel resmi Isuzu. "Kami juga punya field advisor bersertifikat yang bekerja 24 jam tujuh hari seminggu dengan mobilitas tinggi yang bertugas memberikan pelatihan mengemudi yang baik dan benar, *training* untuk mekanik di *workshop* milik konsumen, sekaligus melakukan kunjungan rutin untuk mencari tahu apakah ada keluhan atau masukan dari konsumen kami," urai Ernando.

Tata Motors pun tak ketinggalan dalam hal layanan purnajual. Menurut Wilda, TMDI memiliki *platform* standar dalam layanannya melalui program Peace of Mind. "Program ini meliputi garansi terbaik di kelasnya karena truk Tata memiliki masa garansi dua dan tiga tahun, jaminan ketersediaan suku cadang di jaringan diler kami (1x24 jam atau gratis), dan *call center* 24 jam. Selain itu, pada tahun 2016 Tata Motors meluncurkan program Pintar Bersama Tata (PBT), di mana Tata Motors mendidik 1.000 mekanik bengkel pinggir jalan agar memahami produk diesel dan produk Tata secara spesifik. Dari sisi penyediaan suku cadang Tata Motors meluncurkan program Tata Dekat dan Ada (DDA), di mana Tata Motors meluaskan jaringan penjualan *spare part* di ratusan *part shop*. Di samping itu, layanan penyediaan suku cadang juga diperluas dan dipermudah dengan layanan Tata Online Part Shop (TOPS)," ujarnya.



Market leader di segmen truk ringan masih tetap dikuasai Mitsubishi Colt Diesel.





Naskah: Sigit Andriyono, Antonius Sulistyo

Foto: Pebri Santoso. Giovanni

Keberadaan bisnis angkutan barang atau *transporter* muncul akibat adanya kebutuhan dalam rangka proses pengiriman atau pendistribusian barang atau muatan. Volume pengiriman barang juga ditentukan oleh tingkat produktivitas dari produsen pembuat barang maupun perusahaan ekspor-impor. Sistem bisnis semacam ini juga sangat dipengaruhi kondisi perekonomian dalam dan luar negeri. Seperti saat ini, ekonomi global cenderung masih lemah sementara neraca perdagangan Indonesia masih sangat bergantung pada ekspor bahan mentah tanpa diolah terlebih dulu supaya menghasilkan nilai tambah dari barang yang diekspor. Sektor tambang yang sudah terpuruk sejak akhir 2013 lalu, masih belum menunjukkan perbaikan meski harga batu bara dunia sempat melonjak di kisaran USD 90/metrik ton. Di sektor transportasi logistik, pengusaha transportasi di satu sisi diuntungkan dengan banyaknya pembangunan jalan tol di jalur Trans Jawa, namun di sisi lain juga mengeluhkan ongkos angkutannya cenderung menurun dari tahun ke tahun.

Menurut Lukito Kusnadi dari PT Bangun Sarana Transport, bisnis

banyak angkutannya yang mengangkut muatan keramik mengalami omset. penurunan "Pemerintah pernah menjanjikan pertumbuhan sektor ekonomi membaik, tetapi itu bukan dari transportasi. Uang digelontorkan buat pembangunan jalan, buat jembatan, pelabuhan apakah itu semua memengaruhi? Menurut saya belum untuk saat ini. Dengan adanya tol laut ini memang biaya bisa ditekan turun. Kalau untuk tahun ini dan tahun depan sepertinya berat. Perkiraan saya pertengahan tahun depan ada

kemungkinan membaik. Jadi produksi dulu membaik, pasti nanti akan diikuti transportasi yang juga akan bertumbuh," kata Lukito. Saat ini, menurut Lukito, pabrik mengalami penurunan produksi pada 2016 ini. Penyebabnya disinyalir karena kondisi pasar yang memang tidak ada permintaannya lantaran perputaran uang memang tidak ada. "Kalau sirkulasi keuangan bagus maka konsumen akan beli produk otomatis pengangkutan juga ikut terdampak," ujarnya.

Sedangkan bagi Bambang Wibisono. Komisaris PT Karya Usaha Transindo di Tulungagung, Jawa Timur, pengangkutan di sektor konstruksi seperti bahan bangunan juga tidak begitu baik. "Orang juga jarang yang membangun. Sehingga angkutan barang juga sepi. Saya juga angkut barang bangunan. bangunan seperti keramik merosot sekali. Sava juga angkut gula, gula merah, gula pasir, dan angkut keramik. Untuk asbes, gipsum, genteng juga menurun. Gula ini dari sisi harga sudah hancur, kami ambil dari broker. Broker kan ikut lelang dengan pabrik. Sekarang tiap daerah kan ada pabrik. Harganya tak bisa bagus, kalah sama harga gula rafinasi. Sepertinya untuk semen tahun ini mulai bagus. Ratarata di Pulau Jawa, angkutan semen bagus. Untuk tahun ini samasekali tidak ada kenaikan, hampir sama sepanjang tahun. Jadi tidak ada sebelum Lebaran terus bagus begitu, tidak ada. Beda dengan beberapa tahun lalu sebelum Lebaran pasti ramai," urainya.

Sementara menurut *Vice Director* PT Mega Samudratama Shendy Putra, secara grafik masih terjadi stagnasi dalam bisnis angkutannya meski jumlah konsumen naik namun kuantitasnya tetap. "Kuantitas kami juga terpengaruh atas kebijakan ekspor dan impor juga. Tahun 2016 banyak perusahaan pelayaran juga tutup. Rapor mereka

dari informasi yang kami terima juga nilainya merah semua. Pelayaran K-Line dari Jepang juga sedang surut, Hanjin dari Korea juga bangkrut. Secara kebijakan, aturan impor juga banyak regulasi baru, sebagian program diharuskan tertib SNI. Dengan adanya petugas anti-pungli juga mendidik para pelakunya agar sesuai prosedur," papar Shendy.

Shendy mengatakan, untuk aktivitas ekspor-impor sejak September lalu terjadi kelangkaan kontainer khususnya di segmen food grade. Hal itu berdampak terhadap pengiriman pada tahun 2015, tahun ini sama juga belum ada peningkatan. Melihat pasar tidak bagus seperti ini, investasi kendaraan harus ditahan dulu," katanya.

Salah Timing

Menghadapi kondisi ekonomi yang serba-sulit saat ini, pengusaha angkutan mesti lebih hati-hati. Banyak transporter yang gulung tikar akibat salah perhitungan masuk ke industri ini. Menurut Lukito Kusnadi, salah satu penyebabnya pertama produksi pabrik sedang surut. Kedua, manajemen perusahaan. Jika tidak ada persiapan perusahaan bisa cepat hancur, maksudnya pengeluran di bisnis trucking itu banyak sekali ada pengeluaran rutin dan tidak rutin. "Kalau muatan lagi booming muatan pasti bagus saat kondisi ekonomi tidak bagus akan ada seleksi alam. Misalnya bagaimana menyiasati spare part, keuangan kalau tidak sanggup menghadapi, panic decisions, tutup akhirnya. Atau pengusaha tersebut bukan seorang yang tangguh atau bukan entrepreneur dan seorang yang oportunis. Jadi ada kejadian besar langsung bingung. Bagaimana pun tetap harus bersiap, kami punya pengalaman kalau tidak semua sopir bagus. Pemain transportasi bisa timbul tenggelam, bukan transportasinya. Itulah dinamika usaha. Tol laut ini yang diharapkan bisa mengatasi itu. Seberapa cepat proses ini selesai. Itu keputusan negara. Perhitungan dari bagian keuangan trucking adalah satu tahun buku. Karena di Indonesia ada dua musim. Musim panas biasa lebih boros, musim hujan lebih irit pasti setiap keputusan apa pun dari manajemen ada pertimbangan itu," kata Lukito.

Bambang Wibisono juga menambahkan, karena barang yang diangkut tidak ada sementara unit mereka sendiri juga masih kredit. "Akhirnya ya dilepas saja, tidak bisa bayar ya jelas ditarik *leasing*. Kredit *leasing* juga otomatis macet. Ini terjadi bukan hanya di kalangan *transporter* baru, tapi pemain lama juga ada yang mengalami nasib sama yang bertumbangan juga kalau modal tidak kuat," ungkapnya.

Sementara menurut Shendy Putra, banyaknya pengusaha angkutan yang gulung tikar karena pada tahun 2014 mereka



Kyatmaja Lookman. Wakil Ketua Bidang Distribusi dan Logistil Aptrindo

melihat permintaannya besar, kemudian mereka investasi besar dengan membeli unit baru secara kredit. Tahun 2015 terjadi krisis, permintaan turun karena pabrik produksinya turun. "Kalau tidak menambah modal, jelas akan terlilit cicilan investasi unit. Persaingan sekarang ini permintaan turun dan jumlah pengusaha trucking besar. Istilahnya makanan ini diperebutkan banyak orang. Kalau dulu di 2014 satu trucking biasa handle tiga pabrik dengan kuantitas yang normal, sekarang satu trucking harus bisa handle kuantitas lebih banyak untuk menutupi operasionalnya. Sehingga kena seleksi alam, persaingan semakin sengit di tahun ini. Harga hancur. Ya sudah banyak yang tutup. Kalah sama perusahaan yang besar dan punya modal besar," beber Shendy.

Wakil Ketua Bidang Distribusi dan Logistik Asosisasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo) Kyatmaja Lookman menguraikan, saat ini banyak pengusaha angkutan yang kolaps. Menurutnya kondisi ini lebih disebabkan karena kurangnya perhitungan dalam berbisnis dan terlalu berani dalam berinvestasi di kendaraan. "Kalau bicara angkutan barang kolaps itu sudah terjadi sejak tahun 2015 karena memang ekonomi dunia tidak

cenderung membaik, bisa dilihat dari penjualan truk tahun lalu dibanding tahun ini. Bahkan APM truk banyak yang memotong anggaran untuk belanja dan promosi sampai 70%, itu pasti ada sebabnya karena mereka tidak jualan tahun ini," kata Kyatmaja.

Kyat, harga transportasi atau ongkos disebabkan dari dua faktor penyebab segi pembangunan infrastruktur yang tidak efisien maka mereka beli, contoh dulu pada tahun 2013 saat sedang bagus-bagusnya bisnis transportasi barang sebulan truk di Tanjung Priok tapi sekarang paling hanya 14 trip tambah parah. Karena dulu kondisinya konsumen. Ongkos Rp 1 juta atau Rp 1,5 juta mereka berani bayar karena merasa kepepet yang penting barang bisa jalan. Pengusaha terus membeli truk tapi setelah itu kondisi ekonomi sepi, jalan masih tetap macet karena yang dulu," urainya.

Kedua, menurut Kyat, dulu tidak ada jalur tol dan sekarang banyak dibangun jalan tol yang membuat waktu pengiriman menjadi lebih cepat. "Dulu sebelum ada tol penghubung Trans Jawa yang sudah sampai Brebes Timur, dari Jakarta ke Jawa Tengah butuh waktu sekitar 15 jam tapi sekarang dengan adanya tol, waktu pengiriman hanya perlu sekitar 8 jam dari Jakarta ke Jawa Tengah. Dengan efisiensi waktu lebih kurang 7-8 jam ini, yang dulu butuh dua hari untuk menyelesaikan sebuah job sekarang bisa diselesaikan dalam 24 jam saja. Berangkat malam besok pagi sampai. Ilustrasinya, misalnya dulu melayani dengan 1.000 truk sekarang perlu 500 truk saja, sementara volume nasional tidak naik karena APBN pemerintah fokus bukan di Jawa tapi di luar Jawa. Jadi kuenya tidak bertambah namun efisiensi bertambah, kondisi ini bagus bagi konsumen karena harga turun. Kalau ongkos angkutan turun otomatis harga turun konsumen happy, volume harusnya bisa naik walaupun tidak seberapa besar

naiknya. Kalau bagi transporter terdampak seperti ini buat apa membeli truk lagi, sama saja dengan bunuh diri namanya. Kita pakai saja truk yang ada sekarang," paparnya.

Kyatmaja juga mengungkapkan, banyak pengusaha angkutan yang setelah membeli truk baru langsung mati karena mereka hanya coba-coba. "Kalau pemain lama jarang yang coba-coba kecuali kalau dia missed management, kebanyakan pemain baru yang masih coba-coba dipikirnya bisnisnya bagus padahal bisnis angkutan ini tidak bisa mengharapkan extra ordinary profit karena yang kami jual kan volume aktif dan komoditas. Kalau pemain baru lebih berisiko karena mereka cenderung kalau punya uang maunya beli truk secara kredit, coba-coba untuk investasi. Sekarang sudah tidak bisa menerapkan cara itu. Kalau pemain lama tingkat equity ratio-nya cenderung lebih rendah, cenderung lebih berhati-hati dalam berinvestasi. Kalau saat ini untuk membeli truk baru sangat tidak direkomendasikan," tutup Kyatmaja.



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. 0231-88 160/844 0518/831 3452.

0-800-1-828200
PLAY STRONG



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.







Angkutan Berat Dipindah ke KA dan Kapal Laut

Praktik pungutan liar (pungli) yang terjadi selama beberapa dekade di Indonesia sudah sangat meresahkan seluruh warga negara maupun pemerintah Indonesia, lantaran banyak membawa dampak negatif dalam upaya meningkatkan produktivitas dan kinerja khususnya di era perdagangan bebas saat ini. Menyikapi kondisi ini, Kementerian Perhubungan (Kemenhub) berupaya serius memberantas semua praktik ilegal tersebut di sektor transportasi khususnya di bidang pelayanan publik. Seperti pada fasilitas jembatan timbang yang menjadi salah satu bagian dari pelayanan publik yang rawan praktik penyalahgunaan wewenang dari para oknum yang disinyalir menerapkan pungli kepada setiap pengemudi truk dengan muatan berlebihan.

Bagai dua sisi mata uang, jembatan timbang yang seharusnya dijadikan sarana kontrol muatan berlebih kendaraan untuk mencegah tidak memicu kerusakan jalan, justru dimanfaatkan oleh oknum petugas untuk melakukan praktik pungli pada truk bermuatan melebihi kapasitas beban jalan yang diizinkan. Dampak negatif yang ditimbulkan seperti kerusakan

jalan akibat kendaraan besar yang melebihi muatan, terjadinya kecelakaan karena muatan overload, serta dapat membahayakan pengguna jalan lain. Dampak dari kerusakan jalan juga akan mengakibatkan terhambatnya distribusi barang sehingga ketersediaan barang kebutuhan pokok di tingkat retail menjadi langka akibat keterlambatan pengiriman. Alhasil, harga produk pun terkerek seiring berkurangnya suplai karena keterlambatan dalam pengiriman.

JA AMIT

Melihat permasalahan tersebut, Menteri Perhubungan Budi Karva Sumadi berinisiatif mengumpulkan para pemangku kepentingan dari berbagai unsur baik dari pusat, daerah, legislatif dan para pelaku bisnis transportasi angkutan barang untuk duduk bersama guna menyelesaikan polemik pemberantasan praktik pungli khususnya di jembatan timbang yang sangat meresahkan ini.

Dalam diskusi Forum Perhubungan dengan tema Memberantas Pungutan Liar Jembatan Timbang, Menhub mengajak semua pihak untuk urun rembuk dalam mengatasi permasalahan pungli di jembatan timbang. "Melalui diskusi diharapkan dapat menghasilkan rekomendasi dan terobosan baru yang pada akhirnya dapat membuat suatu sistem yang baik untuk menghentikan praktik pungli tidak hanya di jembatan timbang tetapi juga di bagian-bagian lainnya yang rawan pungli," kata Menhub Budi di Kridangga Ballroom Hotel Atlet Century Park.

"Untuk menghilangkan pungutan liar di jembatan timbang opsi yang sangat terbuka adalah pengoperasian jembatan timbang diserahkan kepada institusi yang memiliki dedikasi dan kompeten yang didukung sistem dan integritas," ujar Menhub Budi didampingi Ketua Komisi V DPR RI Fary Djemi Francis, Gubernur Jawa Tengah Ganjar Pranowo, Dirjen Bina Marga Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR) Arie Setiadi Moerwanto, Sekjen DPP Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) Akbar Johan, Mantan Wakil Ketua KPK 2003-2007 Erry Riyana Hardjapamekas, dan Pengamat Ekonomi Faisal Basri sebagai narasumber.

Menhub Budi menjelaskan, untuk menyiapkan langkah-langkah strategis yang akan dilakukannya dalam rangka menghilangkan praktik pungli ini tidak akan menerapkan tindakan represif dan cara-cara kasar, melainkan secara sistematis demi terwujudnya sistem transportasi nasional yang bersih, andal, dan dicintai masyarakat khususnya para pelaku bisnis di industri angkutan barang.

Beberapa strategi yang akan dilakukan untuk meningkatkan pelavanan di iembatan timbang antara lain dengan merevisi regulasi, melakukan penataan kelembagaan/ organisasi, meningkatkan prasarana, mengoptimalkan pelayanan dengan memanfaatkan teknologi informasi, meningkatkan fungsi kontrol dengan sistem reward and punishment, serta berkoordinasi dan berkeria sama dengan stakeholder terkait. Menhub Budi menambahkan, pihaknya akan mencari mitra yang tepat dan kompeten dalam mengelola jembatan timbang. Bisa dari pemerintah pusat, pemerintah daerah, atau pun melibatkan pihak ketiga seperti surveyor.

Ketahui Pergerakan Barang

Menurut pengamat ekonomi Faisal Basri, biaya logistik yang masih tinggi di Indonesia selama ini memicu bermunculannya truk-truk dengan muatan melebihi kapasitas beban jalan, bahkan menurutnya masih ada truk yang dalam kondisi standarnya saja (tanpa muatan) sudah melebihi kapasitas jalan bahkan pemerintah membuka impor truk bekas dari luar negeri. "Pada saat yang sama pemerintah waktu itu tidak punya uang untuk pemeliharaan jalan apalagi membetulkan jalan, maka rusaklah jalan-jalan di Indonesia. Ini yang mengakumulasi terjadinya kondisi seperti sekarang," kata Faisal.

Kembali ke fungsi jembatan timbang, menurut Faisal, fasilitas ini sejatinya menjadi bagian dari upaya penghematan karena dapat



Budi Karya Sumadi. Menteri Perhubungan RI

menghindari kerusakan jalan. Sebagai solusi, lanjutnya, jembatan timbang harus betul-betul dijadikan sebagai sarana untuk penyelesaian seluruh masalah kelebihan muatan yang terjadi selama ini. "Kalau fungsi untuk mencegah kerusakan jalan pada jembatan timbang ini dilaksanakan secara benar, seharusnya di setiap jembatan timbang disediakan gudang dan kelebihan muatannya diturunkan lalu dititipkan di gudang tersebut. Kalau tidak ada gudang buat apa ada jembatan timbang? Karena sebagai alat kontrol muatan kendaraan angkutan barang jadi tidak efektif. Fungsi jembatan timbang yang baik itu idealnya dapat mengetahui beban jalan dan pergerakan barang. Misalnya truk angkutan dari Sragen menuju Solo. Jenis barang misalnya paku, kapas, atau semen yang diangkut berapa jumlahnya dan beratnya. Sehingga kita bisa mengetahui apakah kapasitas beban jalan sesuai atau tidak dengan jenis barang tersebut. Tapi sekarang origin destination itu hilang, kita tidak punya data lagi dan kita tidak bisa menganalisis lagi pergerakan barang. Dari data jenis barang yang diangkut bisa untuk membandingkan dengan kualitas jalannya sesuai atau tidak untuk dilintasi, yang bertujuan untuk menentukan skala prioritas dalam perbaikan dan perawatan jalan yang perlu dilakukan untuk membangun sistem transportasi nasional terpadu. Saya rasa fungsi jembatan timbang perlu

dioptimalisasi untuk mencapai sistem transportasi nasional yang lebih baik laqi," urainya.

Sementara Sekjen DPP Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) Akbar Johan menyatakan bahwa dari sisi pengusaha, pihaknya tidak menginginkan penyelesaian masalah yang nantinya iustru akan menimbulkan masalah baru. Menurutnya, pungli yang terjadi selama ini adalah by assignment. "Kalau kita cermati di lapangan, bagaimana pungli ini dikemas sebagai sesuatu yang legal dalam bentuk peraturan pusat maupun peraturan daerah (Perda), pungli yang dikemas dalam regulasi dan didukung oleh aparaturnya inilah yang lebih berbahaya dan menyusahkan bagi kami," kata Akbar. Jika dianggap pengusaha angkutan barang kerap mengakali dengan muatan yang lebih berat dan mengetahui kalau kondisinya bisa dinegosiasikan di jembatan timbang, Akbar dengan tegas menolak anggapan tersebut.

"Kondisinya karena ada supply dan demand. Misal saya mengangkut semen yang pabriknya berada di jalan-jalan kabupaten. Begitu kami mengangkut semen katakanlah 20 ton dan melewati jalan provinsi itu dikenakan biaya sanksi timbang kata petugas di jalan. Yang namanya pungli bagi kami adalah biaya tak terduga yang akhirnya kita konversikan dengan operational cost. Inilah yang menyebabkan biaya-biaya transportasi barang dari pabrik ke pelabuhan menimbulkan unexpected cost (biaya tak terduga). Jadi kalau dikatakan kenapa kita melebihi tonase, itu tidak tepat samasekali karena hal itu dikondisikan oleh regulasi tadi di jembatan timbang tadi. Kalau kita mau bicara secara extraordinary, hapuskan saja jembatan timbang itu karena menjadi sarang pungli sebenarnya di situ," ujar Akbar. Sementara Gubernur

Jawa Tengah Ganjar Pranowo tidak sependapat dengan Akbar. Ganjar justru menganggap jika peran sopir truk yang memicu terjadinya praktik pungli di jembatan timbang. "Kalau dari pemantauan saya di semua jembatan timbang di wilayah Jawa Tengah, ratarata dari 10 truk yang masuk ke jembatan timbang itu semuanya lewat dan 10 truk berikutnya hanya satu yang tidak lewat. Perlu Anda ketahui, take home pay staf freelance jembatan timbang di Jawa tengah mencapai Rp 9 juta, saya berani tindak (kalau terbukti melakukan pungli). Karena yang terjadi di jembatan timbang ketika tonase lebih, sopir truk itu nyogok dan hampir semua truk itu melebihi tonase. Saya pernah tanya ke pengusaha angkutan truk, apakah kamu tidak sayang truknya kalau mengangkut muatan melebihi tonase? Dia jawab, apa boleh buat Pak. Inilah yang menjadi sumber dari pungli itu," ujar Ganjar.

sama dalam tiga tahun pertama melakukan upaya penyelesaian. Contoh, satu sampai tiga tahun pertama yang perlu kita kawal pertama berkaitan dengan penerapan denda yang tidak seragam dan saya minta tolong ke Kemenhub untuk duduk bersama membicarakan tentang itu dan ada yang jalan ada pula yang tidak. Kemudian kami meminta juga supaya meminimalisir terjadinya kontak personal antara petugas dengan pelanggan, tapi kejadiannya masih tetap saja jalan seperti itu. Maka dari itu kami mau lihat tiga tahun pertama ini akan kami monitoring, di Jawa Timur sudah berialan dengan baik namun di beberapa daerah memang belum berjalan," urai Fary.

Mantan Wakil Ketua KPK 2003-2007 Erry Riyana Hardjapamekas mengungkapkan bahwa masalah pungli ini tidak hanya dihadapi oleh Indonesia, dan praktik pungli sebenarnya sudah selalu minta bagian," ucap Erry. Apakah kita harus menghadapi persolan ini secara sporadis atau komprehensif? Menurutnya, sudah banyak pendekatan yang dilakukan oleh berbagai negara antara lain melalui reformasi birokrasi.

"Sejauh ini kita sudah menjalani reformasi birokrasi sejak dua tahun terakhir namun hasilnya masih omdo dan hasilnya masih sangat kecil. Dalam beberapa studi yang dilakukan oleh beberapa negara dalam menghadapi korupsi ini salah satunya adalah soal kepemimpinan. Persoalannya adalah aparatur di lapangan harus disiplin dalam menjaga profesionalitasnya, jangan sampai menekan staf dari pihak outsourcing. Untuk itu diperlukan sekali fungsi pengawasan dari pimpinan masing-masing di sektor yang terkait. Kemudian faktor teknologi sangat dibutuhkan, seperti yang telah disampaikan Faisal mengenai untuk mengetahui beban jalan dan menganalisis pergerakan barang di seluruh wilayah Indonesia," jelas Erry.

Pusat Industri tak Terkelompok

Sekjen DPP ALFI Akbar Johan menegaskan bahwa jenis barang yang diangkut pihak transporter umumnya berupa barang-barang premier (penting) seperti barang-barang raw material dan bukan unfinished goods seperti semen dll. Terkait kendaraan, menurut Akbar, truk sudah berevolusi sangat cepat baik secara teknologi, kapasitas, speed, dan tidak ada lagi yang dibekali maximum power di bawah 200 PS. "Tentunya ini akan dikonversi dengan daya angkut truk itu sendiri secara hitung-hitungan bisnis. Faktor lainnya yang tidak kalah penting adalah infrastruktur jalan di Indonesia yang menganut klasifikasi kelas 1, kelas 2, dan kelas 3 seperti sekolah dasar. Tidak ada standardisasi dan spesifikasi



Diskusi Forum Perhubungan 'Memberantas Pungutan Liar Jembatan Timbang'

Ketua Komisi V DPR RI Fary Djemi Francis pun mengomentari terkait praktik pungli yang masih terjadi di jembatan timbang. "Kita sudah melakukan pembicaraan serius dengan Kementerian Perhubungan (Kemenhub) dan Kementerian PUPR, kami coba membuat semacam kesepakatan untuk bersamaterjadi di semua sektor tidak di Kemenhub saja. "Saat ini yang kita hadapi terkait pungli di jembatan timbang, termasuk dalam *corruption by need* atau korupsi karena kebutuhan kerja dengan kebutuhan hidup. Kenapa kebutuhan hidup? Karena gajinya kecil, atas desakan kebutuhan kerja karena atasannya

yang sama, kita bicara ada jalan provinsi dan ada jalan kabupaten, ini semuanya menjadi celah di mana kehadirankehadiran pihak yang berkepentingan ini dapat beroperasi melakukan pungli," tandasnya.

Dirjen Bina Marga Kementerian PUPR Arie Setiadi Moerwanto menjelaskan secara teknis terkait kemampuan beban ialan dengan kelebihan muatan yang kerap terjadi. Menurut Arie, untuk menaikkan kelas jalan dll., Indonesia tidak terlalu buruk lantaran menganut maksimum sumbu terberat 10 ton. "Maksimum sumbu terberat 10 ton ini sama dengan yang diterapkan di negara-negara Eropa seperti Denmark, Yunani, dan Finlandia. Dalam Masyarakat Ekonomi Eropa umumnya menerapkan maksimum sumbu terberat adalah 13 ton. Masalahnya kalau ingin menaikkan kelas jalan, kita perlu mengingat bahwa Indoneia banyak terdanat daerah pegunungan-pegunungan yang tanjakannya harus kita regulasi lagi. Kemudian dari sisi pemanfaatannya (user cost) dan road authority cost, kalau beban berlebih yang menanggung adalah road authority atau pengelola jalannya namun pada akhirnya yang rugi juga pengguna jalan itu sendiri karena jalan yang dilaluinya menjadi rusak," kata Arie.

Ditinjau secara tipologi, menurut Arie, pusat-pusat industri di Indonesia tidak terkelompok dengan baik sehingga ada penambahan beban lebih besar karena kalau industri tersebar mengakibatkan *upload* dan *download* dari beban ini semakin besar dan akan menyebabkan perawatan jalan menjadi lebih mahal. Sehingga harus diikuti dengan pusat-pusat industri yang terkelompok yang akan memudahkan transportasinya untuk menurunkan biaya

logistik secara keseluruhan.

Gubernur Ganjar sependapat bahwa memindahkan angkutan logistik yang berat ke jalur kereta api dan kapal laut menjadi solusi terbaik. "Nanti dibangun station hub-station hub yang kecil-kecil dan mengarah ke kawasan industri, maka truk tidak akan mati hanya berkurang," katanya.

Dampak kelebihan muatan juga berimbas pada kekuatan jembatan. "Efek kerusakannya lebih besar lagi dan lebih mahal akibat beban berlebih ini, karena kita masih banyak menggunakan rangka baja yang sangat sensitif terhadap kelebihan beban. Kalau sesuai dengan beban yang diizinkan untuk melintas di jembatan, satu truk setara dengan delapan satuan mobil penumpang (SMP), tapi kalau bebannya berlebih maka menjadi 15 SMP. Ini artinya menambah kepadatan lalu lintas karena dua kali lebih banyak dari kondisi standar. Sehingga menambah sumbu menjadi satu alternatif yang baik, dan kekuatan dari jembatan juga perlu diperhitungkan ulang. Menurut saya, maksimum sumbu terberat 10 ton itu tidak jelek," beber Arie. Ia menambahkan, frekuensi penambahan beban ini sudah terjadi sejak 2007 sampai sekarang, meski saat ini kendaraan truk sudah berkembang teknologinya dengan kemampuan tonase dan speed yang lebih tinggi, namun perlu diingat untuk tidak melanggar aturan batas maksimum sumbu terberat 10 ton yang berlaku di Tanah Air.

Dana perbaikan jalan sebenarnya telah dianggarkan pemerintah pusat. "Kami dukung dengan memberikan persetujuan anggaran berjalan Kementerian PUPR dan Bina Marga lebih kurang sekitar 50%-60% itu biayanya hanya untuk perbaikan dan preservasi



Fungsi jembatan timbang perlu segera dimaksimalkan

jalan. Untuk tahun 2017, Rp 101 triliun untuk Kementerian PUPR dan Bina Marga lebih kurang sekitar Rp 41,7 triliun. Dari anggaran Bina Marga senilai Rp 41,7 triliun tadi, dana untuk perbaikan jalan saja sekitar Rp 22 triliun, porsinya hampir 54%-60% dari anggaran yang diberikan kepada Bina Marga. Kami sangat serius tentang hal itu, jangan sampai nanti pihak yang belum siap hanya mengambil malah akan menimbulkan masalah baru," papar Ketua Komisi V DPR RI Fary Djemi Francis.

Menurut Arie, dana preservasi jalan sebesar 56% dari anggaran untuk Bina Marga, namun kalau melihat berdasarkan data tahun 2010 di jalur Pantura (pantai utara Pulau Jawa), kendaraan yang melintas sesuai dengan kapasitas jalan hanya 21% dan yang melampaui batas beban jalan sebesar 48%. "Kalau diakumulasi, jalan yang tadinya dirancang mampu bertahan sampai 10 tahun, akibat kelebihan beban jalan yang terjadi selama ini maka jalan hanya mampu bertahan sampai satu tahun. Sebab kelebihan muatan ini memiliki daya rusak eksponensial atau pangkat empat, kerugiannya di sana. Jadi kalau ada truk yang kelebihan muatan harusnya diturunkan barangnya untuk menurunkan beban muatannya, tidak hanya didenda lantas boleh jalan lagi karena daya rusaknya begitu tinggi," urainya.





www.gmmobil.com























FAW IS RELIABLE, TRUSTED, DURABLE

PT. GAYA MAKMUR MOBIL

JI. Lingkar Luar Barat No. 9 Rawa Buaya, Cengkareng Jakarta Barat 11740

Tlp. +6221 5830 0788 | Fax. : +6221 5830 0127 - Web. : www.gmmobil.com | Email : info@gmmobil.com

PUBLISHED SOON

INDONESIA TRUCKING DIRECTORY INDONESIA LOGISTIC DIRECTORY

KUMPULAN DATA PENGUSAHA TRUK DAN LOGISTIK DI INDONESIA

Terdiri dari Land Transporter, Warehouse Service Provider, Air Cargo Service Provider, Shipping Liner, 3PL, Express Service Provider, Freight Forwarder, Terminal Operator, Asosiasi, dan Instansi Pemerintah.



PASTIKAN PERUSAHAAN ANDA TERCATAT

INFORMASI LEBIH LANJUT HUBUNGI TRUCKMAGZ

031-85581699 | info@truckmagz.com



RANCANG BANGUN KENDARAAN UNTUK ATASI **OVERLOAD**

PENULIS: HADIANTO.W - HIM

Saat ini pemerintah melalui Kementerian Perhubungan mempersiapkan sedang pembaharuan iembatan timbang, baik manusianya maupun kelengkapan alatnya. Pembenahan ini bukan yang pertama kali. Sebaiknya perlu dibenahi juga selain faktor manusia juga desain dasar kendaraan itu sendiri.

Saat ini rancang bangun kendaraan mungkin masih diserahkan kepada masing-masing merek, sedangkan merek ingin memenuhi keinginan pemakai atau pembeli dan seterusnya.

Marilah kita coba analisa salah satu desain. Desain kendaraan angkutan yang paling kritis adalah steering axle karena ada keterbatasan, ban hanya dua buah dan banyak komponen penggerak.

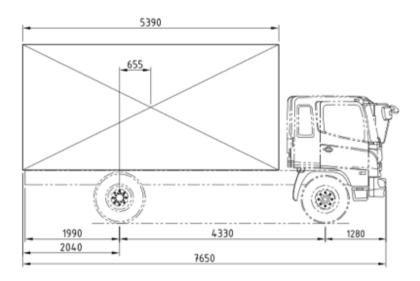
Jadi umumnya pabrikan hanya membatasi kekuatan steering axle antara 6-9 ton. Rancang bangun suatu kendaraan sebaiknya dianalisa berdasarkan distribusi beban di masingmasing axle sehingga tidak berakibat pemakai memungkinkan overload atau kalau overload pun tidak separah sekarang sampai lebih dari 50% ketentuan pemerintah.

Marilah kita analisa satu kendaraan angkutan barang dengan dua macam pengaturan jarak sumbu pada panjang total yang sama.



I. Dengan W.B. 4.330 mm dan titik berat 655

mm pemakai bisa overload sampai dengan 50% tanpa membebani streering axle overload, karena steering axle overload 0% artinya sopir masih nyaman, pemilik juga masih tidak dibebani biaya maintenance yang tinggi. Di sini terlihat seperti gambar berikut.



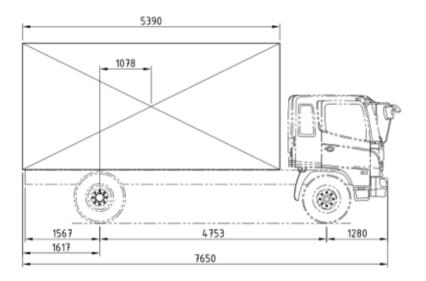
		LOAD DISTRIBUT	ION	
		FRONT AXLE(RA)	REAR BOGIE(RE)	TOTAL LOAD
TRUCK WEIGHT	kg	3050	2160	5210
BODY WEIGHT	kg	454	2546	3000
DRIVER WEIGHT	kg	150	0	150
PAYLOAD	kg	1020	5720	6740
TOTAL LOAD	kg	4673	10427	15100
		FRONTAXLE	REAR BOGIE	GVW
PERMISSIBLE LOAD	kg	5500	10000	15100
OVERLOAD	96	-15.0	4.3	0.0

Penjelasan a): Pemakai pada beban maximum yang dijinkan, pada axle depan masih - 15% dan axle belakang 4,3% artinya masih bisa tambah beban tanpa mempengaruhi overload pada axle depan

b) Load Distribution pada Beban Overload 50%

LOAD DISTRIBUTION				
		FRONT AXLE(RA)	REAR BOGIE(RB)	TOTAL LOAD
TRUCK WEIGHT	kg	3050	2160	5210
BODY WEIGHT	kg	454	2546	3000
DRIVER WEIGHT	kg	150	0	150
PAYLOAD	kg	1845	10355	12200
TOTAL LOAD	kg	5499	15061	20560

		FRONT AXLE	REAR BOGIE	GVW
PERMISSIBLE LOAD	kg	5500	10000	15100
OVERLOAD	%	0.0	50.6	36.2



II. Dengan W.B. 4753 mm titik berat 1.078 mm maka pada beban total yang diizinkan baik streering axle maupun sumbu penarik sama-sama tepat di maksimum yang diizinkan, apabila beban lebih dari 50% yang diizinkan akibatnya axle depan akan lebih 26,6% dan axle belakang beban lebih 50%.

a) Load Distribution pada Beban Maksimum yang Diizinkan

		LOAD DISTRIBUT	TION	
		FRONT AXLE(RA)	REAR BOGIE(RB)	TOTAL LOAD
TRUCK WEIGHT	kg	3050	2160	5210
BODY WEIGHT	kg	680	2320	3000
DRIVER WEIGHT	kg	150	0	150
PAYLOAD	kg	1619	5521	7140
TOTAL LOAD	kg	5500	10000	15500

		FRONT AXLE	REAR BOGIE	GVW
PERMISSIBLE LOAD	kg	5500	10000	15100
OVERLOAD	%	0.0	0.0	2.6

b) Load Distribution pada Beban Overload 50%

		LOAD DISTRIBUT	TION	
		FRONT AXLE(RA)	REAR BOGIE(RB)	TOTAL LOAD
TRUCK WEIGHT	kg	3050	2160	5210
BODY WEIGHT	kg	680	2320	3000
DRIVER WEIGHT	kg	150	0	150
PAYLOAD	kg	3085	10515	13600
TOTAL LOAD	kg	6965	14995	21960

		FRONT AXLE	REAR BOGIE	GVW
PERMISSIBLE LOAD	kg	5500	10000	15100
OVERLOAD	%	26.6	50.0	45.4

PEMERINTAH MELALUI KEMENTERIAN PER-HUBUNGAN SEDANG MEMPERSIAPKAN PEMBAHARUAN JEMBATAN TIMBANG, BAIK MANUSIANYA MAUPUN KELENGKAPAN AI ATNYA.

Karena axle depan atau streering axle sudah overload 26,6% hal ini akan berakibat sopir terasa berat dan komponen streering axle cepat rusak, dengan pengaturan ini secara otomatis baik sopir maupun pemilik mulai enggan overload walaupun akan berakibat ongkos angkut akan naik.

Sekarang bagaimana dengan kereta tempelan? Untuk kereta tempelan juga harus diatur posisi fifthwheelnya sehingga diatur seperti contoh tadi. Saat ini banyak kereta penarik belum dilengkapi dengan trailer brake. Demi keselamatan sebaiknya disiasati harus dilengkapi dengan trailer brake.

Untuk hal ini, Kemenhub bisa membuatkan gambar cara menambah *trailer brake* sehingga murah dan tidak harus ke bengkel karoseri.

Untuk kereta tempel dengan kapasitas 20 FT container bisa digunakan brake chamber ukuran 10", satu axle harus gunakan double brake chamber. Tangki angin minimum 40 Ltrs.

Untuk kereta tempel dengan kapasitas 40 FT container brake chamber harus gunakan tipe 12" dan satu axle harus gunakan double brake chamber. Tangki angin minimum 60 ltrs.

Dengan bahasan mudah-mudahan kerusakan jalan dan kecelakaan di jalan bisa dikurangi secara nyata. Kemenhub pun dalam pemberian laik jalan selalu didasarkan pada ketentuan dasar 5,5 KW/ton dan maksimal kekuatan sumbu axle 10 ton dan karoseri bisa menambah sumbu selama masih dalam batas yang ditentukan distribusi beban yang bisa dipertanggungjawabkan.

PENERAPAN LOGISTIK DI PERUSAHAAN

R. BUDI SETIAWAN, M.M., CISCP.

Kepala Divisi Pendidikan dan Pelatihan Supply Chain Indonesia



Kata-kata logistik sudah tidak asing lagi bagi kita, setiap orang akan bilang bahwa bicara tentang perpindahan suatu barang yang dibutuhkan atau akan digunakan. Perpindahan barang tersebut dimulai dari mendapatkan barang dibutuhkan vand atau akan digunakan sampai barang tersebut diterima oleh pengguna barang. Jika barang yang dibutuhkan atau akan digunakan, harus disimpan maka prosesnya akan lebih panjang lagi. Dengan beberapa proses yang dilalui tersebut maka jika kita membahas tentang logistik, apalagi tentang manajemen logistik, akan banyak ilmu yang perlu diketahui dan dipelajari untuk dikembangkan agar proses tersebut bisa lebih efektif dan efisien. Itu adalah salah satu tujuan dari kita melakukan proses logistik.

Sebelum bicara tentang pentingnya manajemen logistik, kita perlu mengetahui apa itu loaistik. hal itu dimaksudkan mendapatkan supaya satu pemahaman yang sama. Saya yakin banyak sekali pemahaman tentang logistik itu sendiri, tetapi pada prinsipnya atau pada intinya semua sama. Logistik adalah suatu ilmu pengetahuan dari sebuah proses pengadaan, pengiriman, penyimpanan, pemeliharaan, pendistribusian, dan penghapusan terhadap suatu barang. Seringkali logistik dianalogikan dengan

gudang, sedangkan gudang adalah merupakan tempat penyimpanan yang merupakan salah satu bagian dari proses yang ada di logistik.



Pada perkembangan dan implementasinya lapangan proses yang ada dalam logistik mengalami beberapa penyesuaian baik berkurang maupun bertambah. dan itu sangat tergantung dari industrinya. Tentunya jika industrinya berupa manufaktur atau pabrik akan berbeda dengan industri jasa logistik.

Dalam industri manufaktur atau pabrik itu pun ada beberapa perbedaan tergantung dari besarkecilnya perusahaan dan proses yang harus dilakukan. Sebagai contoh, ada industri manufaktur yang menganggap bidang logistik itu hanya di gudang. Sehingga urutan dari keberadaan logistik di perusahaan manufaktur dapat digambarkan sebagai berikut.



Dari gambaran perkembangan bidang logistik pada industri manufaktur juga ada perdebatan terkait dengan pengiriman dan pendistribusian. Apa perbedaannya?

Perbedaan antara pengiriman dan pendistribusian sangatlah tipis, sehingga seringkali dianggap sama. Jika dilihat dari proses, lingkup yang paling besar adalah distribusi dan pengiriman adalah bagian dari kegiatan distribusi. Dalam proses pengiriman tidak ada pengaturan pengalokasian barang yang akan dikirim, dan cenderung pada rute pengiriman yang efektif dan efisien. Jadi dalam pengiriman tidak ada pengaturan jumlah barang yang akan dikirim ke satu tempat dan tempat yang lainnya. Dengan kata lain, sebelum proses pengiriman perlu diketahui:

- 1. Berapa banyak barang yang dikirim?
- 2. Ke mana saja tujuan pengiriman barang?
- Bagaimana rute yang paling efektif dan efisien?

Bagaimana dengan distribusi? Dalam proses distribusi, perlu dilakukan pengaturan terhadap barang, sebelum diserahkan kepada penerima, yaitu:

PENGATURAN BARANG:

Berapa jumlah permintaan barang yang harus didistribusikan?

1. Berapa jumlah barang yang

- akan diserahkan untuk setiap penerima?
- Berapa jumlah barang yang tersedia?
- 3. Bagaimana jika barang yang akan didistribusikan kurang?
- 4. Apakah perlu proses tambahan sebelum barang didistribusikan?
- 5. Pengaturan pengiriman:
- 6. Kapan waktu penyerahan yang ditargetkan?
- 7. Kepada siapa saja barang tersebut akan diserahkan?
- 8. Apakah beberapa tujuan penyerahan barang bisa dilakukan dalam satu rute pengiriman?
- 9. Siapa yang akan mengirimkan?
- 10. Kapan waktu pengirimannya?
- 11. Melalui apa pengiriman kepada siapa saja barang tersebut akan dikirim?
- 12. Bagaimana rute yang paling pengiriman yang paling efektif dan efisien?

Dari gambaran tersebut dapat dilihat bahwa distribusi melakukan pengaturan dari apa yang harus diserahkan dan siapa yang menyerahkan. Di samping itu, ada juga yang berpendapat bahwa gudang juga masuk dalam bagian dari distribusi. Bagaimana jika berpendapat demikian? Tidak ada permasalahan terhadap pendapat seperti itu dan dapat dibenarkan karena terdapat kegiatan pengaturan terhadap barang sehingga distribusinya dapat digambarkan sebagai berikut.



Bagaimana dengan perusahaan Untuk perusahaan khususnya jasa logistik semua proses bisa dilakukan kecuali ada dua proses yang bisa dijalankan dan tidak bisa dijalankan, yaitu pengadaan. Sedangkan yang tidak bisa dijalankan adalah proses penghapusan. Pertanyaan yang muncul adalah mengapa proses pengadaan tidak dapat dilakukan perusahaan jasa logistik? vand dimaksud dengan penghapusan yang tidak dapat dijalankan diperusahaan logistik?

Untuk menjawab pertanyaan tersebut perlu dijelaskan tentang lingkup kegiatan usaha dari perusahaan jasa logistik. Perusahaan logistik pada kegiatan usahanya sebagian besar adalah melayani perusahaan manufaktur atau pabrik atau produsen. Proses logistik yang ada di perusahaan manufaktur diserahkan kepada pihak lain agar lebih efektif dan efisien. Gambaran tentang proses yang ada pada industri manufaktur dapat digambarkan sebagai berikut.



Dari gambar tersebut bahwa proses logistik yang terdiri dari proses di gudang, proses distribusi, dan proses pengiriman dilakukan oleh pihak lain dan pihak lain yang melakukan proses logistik untuk perusahaan manufaktur sering disebut sebagai *Logistics* Service Provider atau 3PL (Third Logistics). Bagaimana Party dengan proses pengadaan yang dilakukan oleh perusahaan iasa logistik? Pengadaan dalam layanan perusahaan jasa logistik yang dimaksud adalah mengadakan ke manufaktur untuk barang memenuhi kekosongan stok barang yang ada di gudang sesuai dengan jumlah atau minimum stok yang telah disepakati.

Sedangkan proses pengadaan pada manufaktur adalah pengadaan terhadap bahan baku untuk kebutuhan kegiatan produksi. Kondisi saat ini pengelolaan logistik yang terkait dengan bahan baku masih belum diberikan kepada pihak lain dan masih dikelola sendiri karena perlu dekat dengan produksi dan waktunya tidak menentu dalam memenuhi kebutuhannya.

Dari sisi yang lain ada yang berpendapat bahwa "Logistik suatu proses untuk mendapatkan produk yang tepat, untuk pelanggan yang tepat, dalam jumlah yang tepat, dalam kondisi yang tepat, di tempat yang tepat, pada waktu yang tepat, dan pada biaya yang tepat". Mengapa demikian? Karena jika logistik itu bermasalah maka akan menimbulkan biaya yang sangat besar sehingga harus benar-benar diperhatikan dalam penerapannya. Jadi intinya dalam penerapan logistik di perusahaan seperti tergambar berikut ini.

PENERAPAN LOGISTIK DI PERUSA-HAAN





GROOVE CRACK PADA BAN, APA PENYEBABNYA?

Belakangan ini saya semakin sering mendapat pertanyaan dari beberapa pengusaha angkutan truk, "Mengapa ban merek X yang saya pakai kok sering sekali mengalami retak/sobek pada bagian alur telapaknya? Bahkan akhirakhir ini jumlah kejadiannya semakin sering dan banyak. Apakah pihak pabrik ban yang bersangkutan menurunkan kualitas merek atau tipe tersebut? Atau ada kesalahan cara pemakaian oleh awak kendaraan di perusahaan truk saya? Apa yang telah terjadi sebenarnya? Haruskah saya meninggalkan merek yang telah saya percaya selama bertahun-tahun tersebut?"

Jawaban oleh: BAMBANG WIDJANARKO Independent TBR Tire Analyst Jika Anda termasuk salah satu orang yang bernasib seperti rekan pengusaha angkutan truk tadi, janganlah Anda terburu-buru mengambil sikap menghakimi atau langsung menyalahkan baik produk bannya maupun awak kendaraan yang memakainya. Namun setiap Anda mengalami kasus apa pun dengan ban, sebaiknya Anda segera menginventarisir dulu segala faktor yang dapat memengaruhi performa ban dalam menjalankan fungsi dan tugasnya. Mulai dari kondisi beban (baik berat maupun jenisnya), jenis pola telapak bannya, tekanan udara dalam ban, kecepatan rata-rata kendaraannya saat beroperasional, kondisi medan jalannya (aspal halus, aspal kasar, bebatuan, tanah, lumpur, salju, beton). Faktor terakhir, tapi tidak

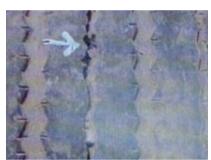
kalah penting dalam menentukan nasib sebuah ban adalah bagaimana cara awak kendaraan memakai dan merawat ban tersebut.

Bagi seorang teknisi andal dan berpengalaman yang sudah terlatih dan setiap hari selalu berkecimpung mendalami dan menganalisa segala permasalahan yang terjadi pada berbagai macam merek dan tipe ban, sebenarnya hanya perlu dua sampai tiga kali saja mengalami masalah pada merek dan tipe ban tertentu untuk menentukan, apa yang telah terjadi sebenarnya. Namun semakin tinggi ilmu yang dimiliki oleh seorang teknisi ban, biasanya semakin berhatihati pula dia dalam mengambil keputusan, terlebih jika dia harus menjatuhkan vonis terhadap ban yang bukan berasal dari perusahaan yang dibelanya. Sebab dia harus senantiasa bisa menjaga konsistensi dalam menjalankan fungsinya sebagai seorang claim adjuster (penentu kebijakan penggantian atau penolakan terhadap barang rusak) terhadap merek dan tipe ban apa pun. Dalam berbahasa teknik harus fair dan apa adanya, tidak ada unsur politis seperti ketika kita sedang menggunakan bahasa dagang. Jika sudah mau menyandang gelar teknisi, maka siapa pun orangnya harus jujur, fokus, lugas, detail, logis dan tulus dalam menjalankan tugasnya.

Groove crack, demikianlah para teknisi di seluruh dunia menjuluki penyakit retak/sobek pada alur telapak ban ini. Secara umum kemungkinan penyebab terjadinya Groove Crack ini antara lain adalah sebagai berikut.

- Tekanan udara dalam ban kurang tepat.
- 2. Muatan yang berlebihan.

- Sering ada batu kerikil atau benda tajam yang terselip/terjebak di dalam alur telapak ban.
- 4. Ban telah mengalami benturan keras dengan mulut lubang atau benda padat di jalan.
- Temperatur ban yang sering terlalu panas dan sering didinginkan dengan cara disiram air.
- 6. Kesalahan dalam memilih pola telapak ban.
- 7. Zat penahan penuaan (antiaging) di dalam campuran compound tidak berfungsi dengan maksimal.
- 8. Kesalahan produksi.



Groove crack pada ban truk radial



Batu terselip di groove (alur telapak ban)



Groove crack pada ban truk bias

Yang dimaksud dengan tekanan udara dalam ban kurang tepat, artinya bisa terlalu rendah maupun terlalu tinggi. Namun karena kasus *groove crack* yang banyak sekali ditanyakan kepada saya sebagian besar dialami

oleh salah satu merek ban bias terkemuka di Tanah Air, maka dalam hal ini hampir bisa saya pastikan, bahwa sebagian besar terjadi karena kelebihan tekanan udara. Mengapa demikian?

Mari kita cermati kembali karakter dasar dari kawat baja (bahan dasar kerangka ban radial) yang sangat tahan terhadap tarikan, namun tidak tahan ketika harus mengalami tekukan. Sebaliknya benang nilon (bahan dasar kerangka ban bias) yang sangat tahan terhadap tekukan, tapi tidak tahan ketika harus mengalami tarikan. Selain itu, ada perbedaan sifat fisis lainnya, yaitu



Groove crack pada ban off the road



Groove crack pada ban sepeda motor

benang nilon lebih molor daripada kawat baja ketika mengalami tarikan.

Dewasa ini dengan semakin banyaknya populasi ban truk radial, membuat awak kendaraan dan tukang ban sudah terbiasa dengan tekanan udara rata-rata di atas ban muat kendaraannya. Dengan menambah berat beban muatan, maka tekanan udara Padahal sifat dasar dari benang nilon tinggi. Celakanya tren yang terjadi dalam beberapa tahun belakangan, rata-rata tekanan udara dalam ban naik secara

yang tertarik menjadi lebih kaku, ketika kita menaikkan tekanan udara dalam ban tersebut. Berbeda dengan konstruksi ban bias yang seluruh bagian tubuhnya akan telapaknya. Nah, karena alur pada telapak paling lemah, maka bagian alur telapak ban itulah yang kemudian kalah duluan dan mengalami retak atau sobek akibat tarikan ketika tekanan udara dinaikkan.

Batu kerikil dan benda padat atau tajam lain yang terselip/terjebak di dalam provokator utama penyebab retak/sobek pada alur telapak ban. Maka diharapkan melakukan pembersihan terhadap segala benda-benda asing yang terselip/terjebak di dalam alur ban. Sebab luka kecil pada alur telapak ban sebagai provokasi awal adalah pecahan botol minuman atau mur akibat dari banyaknya penumpang yang

Penyebab retak/sobek pada alur dengan mulut lubang atau benda padat dan keras lainnya di jalan. Pada saat kasat mata oleh awak kendaraan. Namun kemudian ban mengalami retak/sobek pada alur telapak yang jika tidak terdeteksi oleh awak kendaraan bahkan kemudian bisa berpotensi ban akan meledak.

Saya sering mendapat laporan dari awak kendaraan begini, "Ban merek ini sungguh jelek, Pak. Wong sedang saya pakai pada lintasan jalan yang sangat halus kok tiba-tiba bisa meledak sendiri". Dan celakanya banyak sekali pemilik perusahaan angkutan yang tidak mengerti apa-apa tentang teknis kendaraannya (hanya pandai mengelola administrasi kantor, keuangan, atau pemasaran saja), langsung mempercayai bualan dari anak buahnya seperti itu.

Bagi seorang teknisi harus tetap teguh memegang prinsip teknis, bahwa tidak ada sebuah permasalahan teknis yang tanpa didahului oleh faktor pemicu sebelumnya yang masuk logika secara teknis. Seorang teknisi tidak pernah boleh tergesa-gesa langsung mengaitkan, bahwa ada kekuatan gaib (atau apa pun yang tidak masuk logika teknik) bisa memengaruhi segala faktor teknis, walaupun itu terkadang ada kebenarannya.

Jangankan ban sedang beroperasional, ban yang sedang digantung pada posisi serep (pengganti) pun sering terjadi bisa meledak dengan sendirinya. Itu bukan lantaran garasinya angker, tapi ada sebuah perubahan fisika yang telah terjadi pada ban tersebut yang lolos dari pengamatan secara kasat mata.

Ban yang telah dioperasikan secara

terus-menerus tanpa suatu istirahat pendinginan akan mengalami keadaan overheated (panas berlebihan). Pada saat ban mengalami panas yang berlebihan, selain mengalami perubahan kimia (seperti keluar minyak dari compound karetnya), juga akan mengalami perubahan fisika (compound karet menjadi lunak dan getas).

Jika hal ini (overheated) sering dialami oleh sebuah ban, maka ban tersebut akan menjadi lelah dan rapuh, maka salah satunya berpotensi juga akan mengalami retak / sobek pada alur telapaknya. Lebih celaka lagi jika pendinginan terhadap ban yang mengalami overheated tersebut dilakukan secara tidak alamiah (dipaksakan) dengan disiram air. Pasti senyawa molekul-molekul yang sedang mengalami proses fisika tersebut seperti dikagetkan dengan tiba-tiba.

Groove crack juga sering terjadi akibat pemilik perusahaan angkutan salah dalam menentukan pola telapak ban yang tidak sesuai untuk digunakan pada medan jalan tempat beroperasi kendaraannya.

Dewasa ini banyak tersedia berbagai macam pola telapak ban sebagai alternatif pilihan dalam menyikapi berbagai macam kondisi medan jalan yang terkadang bisa berbeda sangat ekstrim antara daerah operasional kendaraan yang satu dengan yang lain. Jika dahulu pilihan pola telapak sangat terbatas, tidak demikian yang terjadi di pasaran sekarang ini. Dengan kemajuan teknologi sangat pesat di bidang ban, saat ini pabrikan sudah memproduksi berbagai jenis pola

telapak untuk menyikapi perbedaan medan jalan sekaligus mempermudah pelaku tire management system dalam mengoptimalkan kemampuan Untuk jalan tol/halus bisa digunakan ban dengan pola telapak jenis rib, sedangkan untuk jalan berlumpur atau bebatuan bisa digunakan pola telapak jenis *lug*, dan seterusnya. Jika pemilihan dan penentuan pola telapak ini sampai terbolak-balik, maka dapat dijamin pemakaian ban tersebut tidak akan mencapai hasil maksimal. Namun belum tentu semua teori yang berasal dari pabrik ban dapat diterapkan secara text book (hanya berpegang pada buku panduan saja) pada kasus-kasus tertentu (tidak bisa digeneralisasi), walaupun sebagian besar teori tersebut benar adanya. Untuk itu pabrik perlu menerjunkan teknisiteknisi berpengalaman untuk mengenali dan kemudian mengambil kesimpulan hasil analisis terhadap medan jalan di daerah pemasaran ban hasil produksinya. Sangat tidak masuk akal jika ada seorang teknisi ban yang samasekali tidak pernah menempuh jalan darat untuk sekadar melihat atau merasakan berkendaraan di berbagai jenis medan jalan. Di mana teknisi tersebut pada akhirnya hanya akan memerankan diri sebagai seorang dukun / paranormal yang cuma mencoba untuk dalam mengeksekusi mengira-ngira setiap alternatif sebagai solusi. Maukah Anda mempercayai teknisi seperti itu?

Usia tua, jarangnya ban beroperasi, terpaan sinar matahari secara langsung terus-menerus, sering terkena air atau zat cair lain seperti minyak juga bisa menjadi faktor penyebab zat penahan panuaan (anti-aging) di dalam campuran compound ban tidak lagi berfungsi sebagai mana mestinya. Bisa saja terjadi ban yang mengalami kasus retak/sobek pada alur telapak tersebut, sebelumnya telah terlalu lama disimpan dengan metode yang salah, misalnya ban disimpan dalam posisi ditumpuk pada periode cukup lama. Semakin sering ban dioperasikan, semakin baik pula kinerja dari zat penahan penuaannya.

Kemungkinan terakhir penyebab teknis adanya kasus retak/sobek pada alur telapak ban jika sudah terjadi berulang kali adalah karena kesalahan produksi berupa konstruksi atau curing & mixing (proses perawatan & pencampuran bahan). Mungkin juga telah terjadi kesalahan pada pembuatan moulding (cetakan) yang digunakan untuk membuat pola telapak ban, kemungkinan terlalu tipis. Atau sebenarnya di antara pulaupulau telapak ban tersebut memerlukan bridging (penghubung) karena satu dan lain hal, namun tidak dibuatkan oleh pabrik yang memproduksinya.

Sebenarnya bisa saja pabrik yang memproduksi ban bermasalah tersebut membenahi masalahnya, antara lain dengan hanya menambahkan stone rejector (penolak batu kerikil) pada cerukan alur telapak ban. Stone rejector tersebut selain bisa berfungsi sebagai penolak batu kerikil, juga bisa berfungsi sebagai *bridging* untuk memperkuat koneksi antar pulau-pulau pada permukaan telapak ban.

Atau bisa juga telah terjadi kesalahan dalam pencampuran atau penyimpanan bahan baku sebelum proses produksi. Bisa menyangkut kebersihan, temperatur ruang, kesalahan *grading* (pemilihan) bahan baku dan masih banyak faktor lainnya.

Sampailah kita pada faktor terakhir yang tidak ada hubungannya sama sekali dengan teknis, namun juga menjadi salah satu penentu keberhasilan pemakaian sebuah ban, yaitu faktor sumber daya manusia yang memakai dan merawat ban tersebut. Sehebat apa pun teknologi sebuah ban, jika dipakai oleh orang yang tidak bisa merawat dengan baik, maka hasil pemakaiannya pun tidak akan maksimal. Setiap produk ban memiliki karakter yang berbeda-beda tergantung dari segmentasi peruntukan/penggunaannya. Pada satu merek namun beda tipe saja karakternya sudah berbeda, apalagi jika beda merek. Sangat sedikit sekali orang yang tahu, bahwa ada perbedaan karakter compound lapisan yang digunakan pada telapak (tread), bead maupun dinding samping (sidewall) dalam sebuah ban. Untuk bagian telapak saja bisa terdiri dari tiga lapisan compound yang berbeda karakter antara satu dengan lainnya. Maka dalam pemilihan dan penentuan pola telapak ban yang akan digunakan sesuai dengan medan jalan di daerah operasional kendaraan sangat diperlukan peran seorang teknisi yang benar-benar ahli untuk memberikan advis kepada pemakai.

Adanya dugaan bahwa pabrikan telah menurunkan kualitas atau membuat beberapa macam kualitas untuk satu tipe/ seri ban tertentu, sebaiknya kita lupakan dulu saja. Saya yakin tidak ada satu pabrik pun yang mau bertindak bodoh dengan menurunkan spesifikasi dari tipe/seri ban yang sudah mampu penetrasi pasar dengan baik. Jika pabrik dengan sengaja mau membuat kualitas lebih rendah maupun tinggi dari tipe/seri ban yang sudah ada, pasti dia akan meluncurkan tipe/seri ban yang baru, tidak dengan mengutak-atik spesifikasi produk yang sudah mempunyai pasar. Secara proses produksi, membuat beberapa kualitas untuk satu tipe/seri ban tertentu hanya akan mengacaukan produksi massal, kecuali untuk home industry (industri rumahan). Secara teori pemasaran pun, penambahan varian produk malah bisa menaikkan omset dengan adanya pilihan lain untuk pembeli dari segmen yang berbeda.

Groove crack berpeluang terjadi pada semua jenis, merek dan tipe ban yang terbuat dari karet compound. Baik itu ban sepeda, sepeda motor, mobil penumpang, kendaraan niaga, traktor maupun ban pesawat terbang. Jadi jika kebanyakan hal itu hanya terjadi pada satu merek/tipe tertentu saja, bisa jadi hal itu hanyalah sebuah kebetulan belaka, mengingat adanya beberapa faktor penyebabnya.



Djonny Hartono

PT Enseval Putera Megatrading Tbk.

Naskah : Antonius Sulistyo Foto : Pebri Santoso

Kualitas Tinggi Distribusi Produk Farmasi

Sejak akhir semester pertama 2016 pasar segmen farmasi cukup bagus permintaannya, namun memasuki semester kedua tahun ini permintaannya menurun sekitar 5%-10% dan berlaku hampir di semua produk konsumsi. Di tingkat retail pasar farmasi juga terasa penurunannya, indikasi penurunan ini tercermin dari jumlah permintaan di apotik termasuk permintaan alat-alat kesehatan yang cenderung lesu memasuki semester dua hingga menjelang akhir tahun ini. Kondisi ini tentunya berdampak pula pada produk-produk farmasi yang sebenarnya dalam proses penyimpanan maupun pendistribusian barangbarang tersebut membutuhkan *treatment* khusus dan tidak bisa disejajarkan dengan layanan sejenis bagi produk-produk *consumer goods* yang lain.

Bisnis farmasi termasuk sektor logistiknya di dalamnya juga sangat bersinggungan dengan regulasi pemerintah, karena memiliki tingkat risiko tinggi jika dikonsumsi secara berlebihan. Bagaimana strategi perusahaan distribusi dan logistik yang fokus melayani produk obat dan kesehatan menghadapi kelesuan pasar saat ini? Berikut petikan wawancara *TruckMagz* dengan Djonny Hartono, *President Director* PT Enseval Putera Megatrading Tbk.



Djonny Hartono. President Director PT Enseval Putera Megatrading Tbk.

Bisa dijelaskan sejarah berdirinya PT Enseval Putera Megatrading Tbk. (Enseval)?

Sejarah berdirinya Enseval berangkat dari Kalbe sebagai induk kami yang didirikan sejak Oktober tahun 1966. Waktu sekitar tahun berdirinya itu divisi manufacturing, marketing, dan distribusi masih jadi satu, kemudian tahun 1970-an terjadi perubahan regulasi bahwa pabrik dengan distribusi harus terpisah. Akhirnya tahun 1973 akhirnya dibentuklah perusahaan distribusi sendiri, yaitu Enseval ini, jadi ini sebagai impact dari perubahan regulasi di industri farmasi memang ketentuannya harus begitu.

Enseval sebagai anak perusahaan dari Kalbe Group memiliki layanan distribusi, logistik, penjualan bahan baku, pemasaran alat kesehatan, dan jasa pelayanan kesehatan. Khusus untuk layanan distribusi dan logistik, bisa dijelaskan struktur bisnisnya?

Enseval sebagai salah satu business unit di Kalbe Group yang bergerak di bidang distribusi dan logistik, tapi kami juga sebagai perusahaan terbuka yang listed di Bursa Efek Indonesia. Grup perusahaan yang ada di bawah bendera Enseval Distribution Logistics, yaitu PT Enseval Putera Megatrading Tbk. itu sendiri. kemudian ada PT Tri Sapta Jaya juga sebagai distributor sebagai anak perusahaannya, kemudian ada distributor untuk bahan baku, yaitu PT Global Chemindo Megatrading, kemudian ada yang bergerak di bidang marketing alat kesehatan, yaitu PT Enseval Medika Prima sebagai anak perusahaan Enseval tapi dia juga punya subdivisi kesehatan dan ada divisi PT Renalmed Tiara Utama yang bergerak di bidang penyediaan mesin-mesin untuk cuci darah. Kalau bicara Enseval memang kontribusi terbesarnya di distribusi dan logistik, jadi Enseval sendiri punya 46 cabang dengan kami bagi divisi sebagai distributor, yaitu divisi produk-produk farma and medical device, vaitu alat kesehatan/alat medis dengan obat-obat resep. Kemudian divisi consumer health,

yaitu produk-produk seperti Bintang Toejoe (Extra Joss, Bejo, Puyer obat sakit kepala) dan produk-produk Kalbe OTC dan Saka Farma, Food and beverages juga termasuk dalam divisi consumer health yang berada di bawah bendera Kalbe OTC yang mempunyai produk seperti Promag, Procold, Mixagrip, Woods obat batuk dan ada yang beverage, yaitu Hydro Coco dan Hale. Kemudian yang berikutnya adalah produk-produk Kalbe nutricional (produk gizi) seperti Prenagen, Chilkid, Chilgo. Kemudian divisi keempat adalah divisi khusus untuk external principal, memang kontribusi terbesar hampir 80% adalah internal principal dan sisanya 20% untuk external principal. Seluruh produk-produk tadi adalah yang kami distribusikan di 46 cabang Enseval di seluruh Indonesia, plus kami juga punya anak perusahaan PT Tri Sapta Jaya yang ada di 26 cabang. Jadi ada cabang yang berhimpitan/bersamaan dengan Enseval tapi ada cabang-cabang yang merupakan secondary city yang komplemen dengan Enseval, jadi jika Enseval tidak ada di daerah itu maka Tri Sapta Jaya ada di sana. Tri Sapta Jaya juga bergerak di bidang distribusi logistik hanya produknya yang berbeda vendor dengan Enseval namun layanannya sama dengan Enseval.

Apa layanan utama Enseval?

Perusahaan distribution and logistics memiliki empat layanan utama, yaitu order management maksudnya konsumen (toko atau institusi) bisa pesan barang ke kami melalui salesman atau pun lewat sistem atau pun lewat aplikasi. Kedua layanan warehousing

(pergudangan), artinya penyimpanan barang-barang mereka di tempat kami sebelum dikirimkan kepada pelanggan. Gudang kami sebagian besar sekitar 78% warehouse-nya adalah milik sendiri yang ada di cabang-cabang Enseval, selain itu untuk warehousing kami punya sistem distribution center (DC) yang fungsinya untuk pooling barang dari pabrik kemudian dialokasikan ke seluruh cabang. Kami punya dua DC. vaitu DC1 di Jakarta tepatnya di Rawa Gelam Pulogadung untuk meng-cover wilayah Jawa bagian barat termasuk Jawa Tengah sampai ke Sumatera secara keseluruhan, kemudin DC2 di Surabaya untuk meng-cover wilayah Jawa bagian Timur dan Indonesia timur. Jadi ada 46 cabang dengan warehouse-nya dan dua DC. Ketiga transportasi. untuk transportasi dari DC ke cabang-cabang menggunakan third party (pihak ketiga) transportation karena menggunakan beragam



Aplikasi Enseval mobile order system (Emos) untuk tingkatkan produktifitas layanan bagi pelanggan.

moda bisa laut, udara maupun darat. Tapi dari cabang ke toko-toko transportasinya inhouse di setiap cabang, kami punya armada truk double maupun engkel disesuaikan dengan kebutuhan juga sepeda motor untuk pengiriman ke lokasi pelosok dan apotik yang volume pengirimannya kecil. Keempat adalah collection atau penagihan vang kami lakukan selain sendiri melalui tim collector juga bekerja sama dengan pihak perbankan hampir dengan bank besar yang juga melakukan fungsi penagihan selain fungsi pembiayaan yang kami sebut distribution financing.

Secara bisnis, layanan untuk produk apa yang paling banyak memberi kontribusi bagi pendapatan perusahaan?

Kalau secara revenue. kontribusi terbesar ada di produk nutrisi, tapi kalau secara profit kontribusi terbesarnya di produkproduk farma. Kenapa? Di produk consumer itu pertama butuh tim yang banyak karena penetrasi sampai ke bawah, kemudian barangnya banyak artinya menyita space gudang dan menyita space pengiriman sedangkan harganya relatif menengah, nah karakteristik consumer goods seperti itu. Volume terbesar itu memang di produk nutrisi karena harganya relatif mahal, contohnya susu Morinaga untuk anak-anak atau Prenagen untuk istri hamil itu kan harganya cukup mahal, nah itu kontribusi value terbesar di situ. Sedangkan produk farma (obat-obat dengan resep) lebih menguntungkan secara profitabilitas, karena barangnya kecil volumenya juga kecil tapi harganya







Fasilitas pada gudang Enseval seperti chiller room, cool room, ambient room, dan container chiller untuk menjaga kualitas barang tetap sama hingga ke tangan konsumen akhir

mahal, jadi komposisinya seperti itu di internal kami.

Apakah untuk pelanggan di segmen external principal hanya terbatas pada produk dari industri farmasi atau terbuka bagi industri lainnya?

Sebetulnya kami basic-nya barang-barang mencari yang inline dengan kategori bisnis kami, sebenarnya maunya kami yang consumer health juga itu yang paling utama, atau kalau pun tidak masih punya distribution channel yang sama dengan bisnis kami. Artinya, kalau pendistribusian ke modern market atau ke pasar, kami tidak harus menambah tim salesman atau tim pengiriman, hanya menambah muatannya. Buat kami ini supaya lebih efisien, kalau channel-nya lain seperti pendistribusian ke toko handphone tidak akan optimal secara bisnis.

Enseval sudah menerapkan sistem intergrated logistics services dengan beragam layanan seperti menyediakan jasa pengiriman kargo baik melalui darat, laut, dan udara. Terkait dengan pihak ketiga dalam layanan transportasi Enseval tadi, seperti apa pola bisnis yang diterapkan perusahaan Anda?

Sebenarnya begini. kami khususnya di 3PL sudah memiliki warehouse dan DC untuk penyimpanan barang yang akan didistribusikan. Namun untuk transportasi, untuk pengiriman ke seluruh Indonesia kami tidak punya kemampuan untuk memiliki kapal sendiri dan hal-hal lain yang memang secara moda volumenya tidak mencukupi sehingga harus bekerja sama dengan pihak lain untuk bisa *meng-cover* pengiriman seluruh Indonesia. Seperti pengiriman dengan pesawat, kapal laut, atau kereta api kami melihat lebih efisien untuk bekerja sama dengan pihak lain. Kedua karena memang tujuan utama kami adalah untuk mendistribusikan barang dari pabrik atau dari DC ke pelanggan kami outlet, apotik, toko obat, modern market, rumah sakit, karena memang volume untuk mengirim ke cabang akan lebih efisien kalau bekerja sama dengan pihak ketiga.

Fasilitas milik Enseval seperti chiller room, cool room, ambient room, dan container chiller untuk menjaga setiap produk yang disimpan, apakah tersedia juga di cabang-cabang Enseval?

Ya, semua cabang kami punya fasilitas yang sama sesuai standardisasi yang kami miliki, tidak hanya terkonsentrasi di DC. Sebab DC itu hanya sentral dan di cabangcabang kami juga harus punya fasilitas yang sama dengan yang ada di DC. Bedanya pada volume penyimpanannya saja, kalau di DC volumenva lebih besar dibanding gudang di cabang. Kami juga mempunyai alat tesco yang bisa mengecek suhu di seluruh fasilitas penyimpanan di seluruh cabang secara menit per menit. Sebab bagi kami sebagai perusahaan distribusi farmasi utamanya dan produkproduk kesehatan sangat concern dengan kualitas. Kami selalu ingin menyampaikan ke semua cabang pendistribusian kami. bahwa distribusi vang terstandardisasi harus tetap dilakukan. Sebab barang dari pabrik hingga sampai ke tangan konsumen kualitasnya tidak boleh menurun, sehingga penyimpanan dan transportasi menjadi hal terpenting. Artinya begini, suhu ruang sering menjadi kendala seperti di daerah Kupang yang suhu di sekitarnya lebih tinggi dibanding di Jawa.

Produk apa saja yang paling rentan dengan kondisi suhu ruang saat penyimpanan?

Barang-barang yang mudah lumer seperti soft gel, kemudian barang-barang yang standarnya harus di suhu antara 2-8 derajat Celcius seperti produk obat untuk kanker yang harus disimpan dalam chiller. Ketika mengirim juga perlu stereofoam menggunakan ditaruh termometer di dalamnya untuk melihat suhunya berubah atau tidak. Jadi ini yang harus kami jaga betul-betul dalam proses penyimpanan dan pengirimannya, dan ini yang membedakan kami dengan distribusi untuk produk yang lain.

Dari sisi layanan distribusi barang, Enseval memiliki cakupan semua tipe outlet mulai dari general/traditional trade channel, modern trade channel, serta ethical trade channel. Bagaimana solusi untuk menyiasati kondisi geografis Indonesia?

Dulu kami sempat berpikir menambah dua titik baru untuk DC. pertama Sumatera di Palembang atau Lampung. Tapi yang menjadi kendala adalah transportasi dari Lampung sampai ke Aceh relatif lebih mudah dari Jakarta ke Aceh. Satu lagi di Makassar untuk meng-cover Indonesia bagian timur, hanya yang jadi kendala frekuensi transportasi dari Makassar ke Manado masih kalah banyak dibandingkan dari Surabaya ke Makassar atau pun Manado. Sehingga kalau kami taruh di Makassar bisa terlambat pengirimannya karena frekuensinya kalah banyak dari Surabaya ke Manado atau Papua.

Adakah dampak signifikan bagi bisnis Enseval dari program Tol Laut?

Sejauh ini Tol Laut masih fokus pada produk-produk seperti sembako, bahan bakar, dan bahanbahan pendukung infrastruktur. Menurut saya Tol Laut ini ke depannya pasti menguntungkan jika dibuka bagi barang-barang consumer seperti di bisnis Enseval ini. Sebab bisa menekan jumlah barang yang kami simpan di cabang-cabang kami di seluruh Indonesia karena kadang lead time juga mengalami problem, dan ini bisa menekan modal kerja saya juga nantinva.

Bagaimana strategi Enseval agar tetap dapat bersaing dengan pemain logistik lokal maupun asing?

Paling utama adalah faktor SDM tapi tidak cukup dengan keterampilan SDM saja melainkan iuga perlu dukungan teknologi. Sava menerapkannya di tim sales. Selama ini yang terpikirkan tentang sales adalah seorang salesman datang kemudian menawarkan barang. Sekarang mungkin teknologi harus lebih berdaya di bidang sales ini, dan kami sudah merilis sebuah aplikasi namanya Emos (Enseval mobile order system). Enseval berbasis Android yang dapat diunduh dari Google Play sejak pertengahan tahun 2016 dan dirilis secara nasional pada 11 November, Melalui Emos ini pelanggan bisa melakukan order langsung melalui aplikasi, dan saling melengkapi untuk salesman. Artinya masih dibutuhkan human touch namun rule-nya agak berubah. Penerapan aplikasi ini kami fokus awal ke apotik, di sini pelanggan bisa melihat kapan barangnya dikirim dan status barang. Kemudian di level transportasi juga bisa monitoring pergerakan sopir kami dengan bantuan GPS dan peranti gadget. Karena ini untuk lebih meningkatkan produktivitas mengikuti kemajuan zaman. Terakhir adalah coverage, kami membangun network seluasluasnva.

Dalam pengembangan bisnis, Enseval melakukan ekspansi dengan mendirikan beberapa anak perusahaan. Saat melakukan investasi baru atau ekspansi bisnis, apa pertimbangannya?

Kami tetap fokusnya di industri kesehatan dan kami melihat kesempatan bahwa ini bisa menunjang bisnis secara jangka panjang. Sebab bisnis distribusi barang itu bisa tetap hidup jika ada kesinambungan suplai. Kami berpikirnya memperkuat distribusi sambil kami mencari barang-barang yang memang kami bisa pegang dan disuplai ke kami dan kami mampu untuk mendistribusikannya. Maka muncullah divisi *medical device* atau peralatan medis dengan anak perusahaan yang menanganinya, yaitu PT Enseval Medika Prima. Secara Tbk. ini membantu Enseval secara keseluruhan.

Indonesia sudah memasuki era persaingan Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA). Bagaimana Enseval menyikapi iklim bisnis yang semakin kompetitif ini?

Saya sendiri sangat optimis dan kita tidak perlu takut menghadapi MEA, sebab banyak perusahaan distribusi asing yang membuka bisnisnya di Indonesia tapi akhirnya tidak kuat menaklukkan kondisi geografi Indonesia. Lain dengan kita pemain lokal yang lebih paham kampung kita sendiri, makanya saya selalu sempatkan kunjungan ke cabang-cabang kami di seluruh Indonesia karena dari situlah kami bisa melihat kemajuan kami secara nyata.

Apa rencana Anda dalam lima tahun mendatang?

Saat ini yang sedang booming adalah e-commerce tapi kita masih hati-hati untuk ambil keputusan memasuki bisnis e-commerce ini. Paling kami hanya mengambil aspek pada distribusinya sampai ke konsumen, karena sejauh ini pendistribusian kami sudah sampai ke toko dan mungkin jika masuk ke e-commerce akan kita kembangkan distribusi sampai ke end user.

PT BCS Logistics Bermodal Total Logistic Solutions, Siap Rajai Pasar Asia



Cahyo Hendro Atmoko . Commercial and Bussines General Manager BCS Logistics

PT Buana Centra Swakarsa (BCS Logistics) memulai bisnis sebagai penyedia tenaga kerja industri, baia, dan pengemasan plastik pada 17 Januari 1986. Selama lebih dari 25 tahun BCS Logistics berkembang dan fokus pada transportasi, pengiriman barang, manajemen gudang, dan industri kemasan. BCS Logistics didukung oleh sumber dava manusia yang andal, lokasi yang strategis, jaringan telekomunikasi yang terintegrasi, dan armada transportasi yang dapat diandalkan.

Pada awal perkembangan PT Buana Centra Swakarsa, yang masih berbentuk CV Bukit Cerlang Sarana (BCS) ini fokus pada raw material steel. Tahun 1994 memulai kontrak pengemasan coil, yang kemudian tumbuh menjadi perusahaan transportasi produk coil. Pada tahun 2002 CV BCS dan PT Buana Centra Swakarsa melakukan merger dan mulai memperluas klasifikasi produknya.

"Komoditas yang menjadi target pasar dari PT BCS adalah heavy product seperti raw material dengan klasifikasi seperti steel product, chemical product, cement product, konstruksi, barang B3 serta oil and gas," kata Commercial and Support Director Heri Iswahjudi.

Guna menjadi perusahaan yang memiliki peranan penting sebagai penyedia layanan logistik dan menjadi mitra terpercaya dalam solusi logistik, perusahaan terus mengembangkan diri dan memenangkan persaingan di pasar global dengan mengantongi sertifikat ISO 9001:2008 sebagai standar mutu internasional sejak tahun 2006, dan OHSAS 18001:2007 sebagai standar keselamatan



Dengan pelatihan khusus Driver Academy, sopir BCS memiliki nilai lebih di mata custome

yang diakui dunia sejak tahun 2013. "Persaingan di dunia logistik pasti akan terus ada dan akan terus meningkat. Maka dari itu, konsistensi serta perkembangan pelayanan, SDM, teknologi, dan memperluas jaringan pasar dapat menjadi poin penting terhadap bisnis menyeluruh," papar Heri.

BCS Logistics mempunyai nilai inti dan kultur budaya perusahaan yang menjadi dasar strategi untuk meningkatkan kompetensi SDM. Terdapat empat nilai perusahaan, yaitu hospitality, innovation, collaborative, dan integrity. Sedangkan kultur BCS adalah BCS Way dan 3S (Senyum, Sapa, Salam). "Nilai-nilai perusahaan terus dijalankan melalui internalisasi kepada karyawan BCS dengan berbagai program. Tentu saja nilai tersebut diharapkan dapat menjadi identitas bagi karyawan BCS yang

tidak akan ditemui pada perusahaan logistik lainnya." tambah Heri

Mengembangkan budaya perusahaan dengan "BCS Ways" dan dukungan sumber daya yang andal, BCS Logistics memiliki nilai tambah yang dibanding kompetitor. Layanan yang diberikan bukan hanya pelayanan kargo ekspedisi, namun perusahaan juga menyediakan layanan one stop logistics solution. "Kami menyediakan mulai dari port, penyimpanan hingga barang tersebut sampai pada customer, sehingga dengan layanan ini kami yakin bahwa customer akan tertarik dan menjadi nilai tambah dengan layanan yang kami berikan. Total logistic solution adalah salah satu moto kami dalam memberikan layanan jasa terhadap customer. Dan untuk memberikan nilai tambah pada layanan kami, maka kami memberikan layanan packaging

dengan bersandar pada safety priority serta pengalaman kam untuk meminimalisir terjadi caca: pada produk karena kami harus tetap menjaga kualitas dari barang tersebut," jelas Commercial and Bussines General Manager Cahyo Hendro Atmoko

Dalam bisnis transportasi faktor keamanan dan keselamatan menjadi tantangan tersendiri bagi industri ini. Meningkatkan kepercayaan pelanggan dan memastikan kargo dalam keadaan aman adalah bentuk layanan yang harus dipenuhi setiap perusahaan transportasi. BCS Logistics menawarkan Journey Risk Management (JRM). "Ini adalah suatu sistem yang diterapkan pada perusahaan kami. Dengan mengusung konsep safety, JRM dipakai sebagai alat atau wadah untuk identifikasi dan analisa. Jalur-jalur yang akan dilewati



Kantor Pusat BCS Logistics

oleh transporter memiliki potensi ancaman bagi pengendara berikut kendaraannya, sehingga ancaman tersebut dapat terlebih dahulu kami identifikasi dan dapat meminimalisir apabila terjadi kecelakaan," terang Cahvo.

Sebagai ujung tombak perusahaan, Cahyo setuju bahwa sopir menjadi poin utama bagi perusahaan karena dalam kegiatan perusahaan mengandalkan sopir perihal pengiriman barang. "Faktor keahlian mengemudi menjadi salah satu yang harus dimiliki oleh setiap driver kami. Dengan latar belakang tersebut, maka kami membuat Driver Academy yang berguna untuk standardisasi perusahaan sebelum driver siap ditugaskan menjalankan kendaraan mereka. Dengan pelatihan khusus yang kami berikan, kami yakin bahwa pengemudi akan memiliki nilai lebih di mata customer kami. Selain itu, kami juga bekerja sama dengan pihak eksternal yang berguna memberikan pelatihan kepada driver agar keterampilan para driver semakin meningkat. Kami memiliki total armada 700 unit truk yang terdiri dari dump truck, colt diesel double, tronton dan trailer (flat bed dan bulk)," tambah Cahyo.

BCS Logistics juga mengaplikasi serangkaian teknologi yang dimasukkan dalam layanan. Mereka menerapkan sistem GPS, mobile monitoring application, fleet management dan adm system yang merupakan standar bagi perusahaan. "Hal ini kami laksanakan sebagai peningkatan akan service level kami kepada customer kami agar customer semakin yakin dengan layanan yang kami berikan, yaitu keamanan dan terjaganya kualitas," imbuh Heri.

Sebagai bagian dari layanan jasa logistik, Heri menjelaskan bahwa pilar-pilar dalam jasa tersebut adalah transport, warehouse, packaging, dan freight forwarding. Dalam pergudangan, perusahaan lebih berfokus pada steel product, cement product, chemical product, dan oil product. "Saat ini kami sudah mengembangkan sayap kami untuk memperluas area penyimpanan yang dapat menampung consumer goods seperti fast moving consumer goods. Selain sebagai tempat penyimpanan, kami juga mengelola handling product serta manajemen melalui manajemen warehouse system yang sudah kami miliki," kata Heri.

Visi BCS Logistics adalah menjadi perusahan logistiks berdaya saing tinggi, berkesinambungan, dan mendunia yang didukung oleh komunitas yang unggul. Manajemen puncak berfungsi untuk mencapai visi tersebut, top manajemen mengawal perwujudan solusi total di bidang jasa logistik, mengutamakan pelayanan terbaik yang cepat, tepat,

aman, dan berkualitas serta menjamin kepuasan dari pelanggan.

Sebagai negara yang tengah membangun sistem logistik yang lebih baik, Heri menegaskan pasar domestik Indonesia masih menjadi sasaran atau target utama bagi kelangsungan bisnis BCS. Pembangunan di berbagai industri dan fokus pemerintah masih akan tetap pada dunia logistik karena akan terus berkembang. "Oleh sebab itu, kesempatan ini tidak akan kami lewatkan begitu saja karena pasar ini memberikan peluang yang besar bagi kelangsungan bisnis BCS," ujar Heri.

Ketika ditanya mengenai target perusahaan dalam jangka pendek, Heri menjawab akan membawa perusahaan menjadi pemain logistik dalam tingkat Asia. "Untuk mencapai target tersebut, fokus kami adalah strategi dengan meningkatkan kompetensi melalui pengembangan SDM, yang memiliki kinerja kerja tinggi dan membangun serta mengembangkan pasar di ASEAN dan Asia," pungkasnya.



Konsep JRM dibuat untuk mengantisipasi keamanan cargo selama dalam perjalanan

Tuty Bachtiar

Sukses Itu bisa Seimbang antara Pekerjaan dengan Keluarga

Sebagai seorang keturunan Tionghoa, pekerjaan yang dianggap layak adalah berdagang atau membuka peluang usaha sendiri. Bagi mereka, umumnya kesuksesan kerap diukur dari berapa jumlah perusahaan yang sudah mereka bangun. Tapi, Tuty Bachtiar, Sea Freight Manager PT Geodis Wilson Indonesia (50), punya standar dan definisi tersendiri mengenai kesuksesan. Di mata Tuty, sukses adalah ketika mampu seimbang dalam membagi waktu antara pekerjaan dan keluarga agar tidak ada yang terbengkalai. Terbukti, dari lima orang saudaranya, hanya Tuty yang berani memutuskan untuk menjadi wanita karier dan bergabung di perusahaan logistik.

Menjadi wanita karier yang sukses adalah impian Tuty sejak muda. Meski ia sadar bila merealisasikan cita-citanya bukanlah hal mudah, karena keputusannya akan berseberangan dengan keyakinan orangtuanya yang ingin anak-anaknya membuka usaha sendiri. Karena menurut tradisi masyarakat Tionghoa, seorang anak selalu ingin bekerja dengan cara membuka usaha sendiri sebagaimana orangtuanya. Namun, minimnya dukungan dari orangtuanya untuk menjadi wanita karier tidak lantas mematahkan semangatnya. Ia justru semakin tertantang untuk membuktikan bila pilihan hidupnya bukan sebuah kesalahan tapi justru sebuah jalan untuk membuat kedua orangtuanya bangga.

"Sejak dulu saya ingin selalu bisa membanggakan orangtua. Kalau saya bisa seperti sekarang, itu karena ingin membuktikan bila sebagai anak perempuan saya bisa sukses," kata Tuty saat ditemui tim *TruckMagz* di kantornya yang bertempat di Plaza City Viev, Kemang Timur, Selatan Jakarta.

Tuty mengaku kerap dibanding-bandingkan dengan anak teman akrab ayahnya yang telah sukses dengan memiliki pabrik. Menurut dia, ayahnya khawatir pada masa-masa pensiunnya Tuty tidak bisa menikmati kesuksesan karena terus bekerja dengan orang lain. Namun, ia tidak mengambil hati dan menganggap ia dan ayahnya hanya berbeda ukuran dalam standar sukses. Sekali waktu Tuty pernah berpikir kalau ia merasa menjadi anak yang bandel



Tuty Bachtiar Sea Freight Manager PT Geodis

karena sampai hari ini terus bekerja dengan orang lain dan tidak bekerja sendiri. Tapi tetap saja ia berkeyakinan bila ukuran kesuksesan itu berbedabeda setiap orang.

Bagi Tuty, seperti apa pun jalan sukses yang ditempuh, harus bisa memberikan kebanggaan kepada orangtua. Dulu, sewaktu ia sering dibandingbandingkan dengan anak teman ayahnya, ia kerap mengatakan kepada ayahnya bila ia mampu memberikan apa pun yang ayahnya inginkan. Hal ini dilakukan karena Tuty merasa di perusahaan sebelumnya pun ia merasa telah sukses lantaran mampu menduduki posisi yang cukup tinggi dengan menjadi *General Manager Oceanfreight* dan memiliki banyak anak buah.

"Umumnya perempuan-perempuan lain kalah ketika berseberangan dengan orangtuanya tentang arti sukses dalam bekerja hingga akhirnya memutuskan untuk menyerah. Tapi, kalau saya berbeda. Pada akhirnya papa saya yang menyerah dan menyerahkan sepenuhnya kepada saya asal saya bahagia bekerja di pekerjaan saya sekarang. Sukses itu ketika semua yang kita lakukan, baik dalam hal pekerjaan dan keluarga, bisa seimbang," jelas Tuty.

Di mata Tuty, meski ia telah melewati beberapa pencapaian yang cukup tinggi di beberapa perusahaan tempat ia bekerja, ibu satu anak ini menganggap bila keluarga adalah salah satu hal yang tidak bisa disepelekan. Ia merasa segala pencapaiannya di kariernya tidak ada artinya apabila tidak bisa sukses sebagai seorang ibu rumah tangga. Tuty mengaku, waktu anaknya masih kecil, ia kerap meninggalkan anaknya dalam rangka tugas ke luar negeri dan ke berbagai kota. "Sekarang anak saya sudah 14 tahun. Di usia-usia itu anak sudah cukup mengerti, terlebih anak saya itu cowok, jadi ia bisa memprotes mamanya apabila jarang di rumah. Kalau dulu dikasih mainan sudah diam, jadi tidak masalah kalau mamanya tidak ada di rumah. Kalau sekarang sudah tidak bisa dan harus lebih banyak memberikan waktu untuk dia," katanya.

Menurut Tuty, apabila seseorang merasa tidak nyaman dengan pekerjaan yang dijalani akan sangat mustahil untuk mencapai kesuksesan. Ia mencontohkan di perusahaan sebelumnya ia dapat nyaman bekerja hingga 19 tahun 4 bulan dan menjadi rekor bekerja terlamanya di sebuah perusahaan. Meski pekerjaan di bidang logistik bukan pekerjaan mudah dan penuh tantangan, Tuty mengaku tetap nyaman menjalaninya.

"Di sinilah kebanggan saya. Pekerjaan di bidang logistik itu tidak selalu mulus dan ada saja masalah yang terjadi, baik kapal yang mengangkut barang itu telat, ada barang rusak, barang belum sampai dan banyak tantangan lainnya. Tapi, mungkin saya itu suka tantangan. Jadi saya senang menjalaninya. Terlebih lagi ketika saya sangat didukung oleh atasan saya, jadi terasa sangat nyaman," paparnya.

seperti apa pun jalan sukses yang ditempuh, harus bisa memberikan kebanggaan kepada orangtua.

Menghadapi Kegagalan

Setiap orang sepenuhnya sadar bila tidak ada kesuksesan dan kegagalan yang abadi. Meski merasa telah berada di posisi yang selama ini ia inginkan, ia juga sempat mencicipi pahitnya kegagalan. Tuty mengaku kegagalan terbesarnya justru ia rasakan ketika telah berada di puncak kesuksesan. Saat itu, ia mengaku kurang cocok dengan atasannya yang membuat ia memutuskan untuk pindah di divisi lain. Kalau pada awalnya dia bisa memiliki 50 anak buah, namun di tempat barunya ia hanya memiliki satu orang anak buah.

"Waktu itu saya merasa down. Untuk menghadapi kegagalan itu saya meyakinkan diri saya bila apa yang terjadi adalah sesuatu yang sudah ia pilih tanpa ada paksaan. Pilihan paling sulit adalah ketika memutuskan untuk keluar dari pekerjaan yang sudah saya jalani cukup lama, yakni 19 tahun 4 bulan," kenang Tuty.

Tuty mengaku bila atasannya sempat bingung dengan keputusan yang telah ia ambil. Karena pada saat itu, ia mendapat tawaran untuk menjadi branch manager di Surabaya yang menawarkan gaji tinggi dan fasilitas yang sangat layak. Meski demikian keputusan untuk keluar dari pekerjaan sudah bulat dan tidak bisa ditawar lagi. Terlebih lagi saat itu banyak kondisi yang membuatnya tidak mungkin pindah dari Jakarta ke Surabaya.

"Waktu itu saya berpikir, saya ini orang Sumatera yang tidak akan cocok bekerja dengan orang Surabaya yang tipikalnya *alon-alon asal kelakon* (pelan-pelan asal kesampaian). Waktu itu anak saya juga sudah

betah di sekolahnya dan enggan pindah karena tidak ingin menyesuaikan diri dengan lingkungan baru lagi. Terlebih lagi waktu itu mama saya juga sedang stroke dan saya tidak tega meninggalkan orangtua saya dalam keadaan seperti itu meski sebenarnya sudah ada kakak dan adik yang bisa merawat orangtua saya," paparnya.

Di sisi lain, saat itu Tuty merasa bila selama 20 tahun lebih tinggal bersama orangtuanya dan usianya sudah mentok untuk meniti karier di jenjang yang lebih tinggi lagi. Ketika ia mulai mempertanyakan apa lagi hal-hal yang bakal dicapai, saat itulah ia memutuskan keluar dari pekerjaan. Ia pun mengakui bila keputusan yang telah diambil merupakan keputusan terberat dalam hidupnya. Keputusan itu semakin berat lantaran Tuty sendiri bukan tipikal perempuan yang ingin menggantungkan diri kepada suaminya. Selain itu, ia juga khawatir bila ia akan shock bila hanya di rumah membantu suami bekerja.

"Saya takut tidak bisa menyesuaikan diri. Kalau di sini, saat saya bekerja, suasana bisa sangat hectic dan saya merasa waktu cepat berlalu. Saya tidak tahu apakah kalau saya di rumah atau membantu suami situasinya akan sama. Selain itu, bila saya bekerja sendiri mungkin situasi keuangan akan berbeda. Kalau sekarang saya ingin beli barang mahal, bisa saya lakukan. Tapi kalau dulu saya memutuskan kerja dengan suami, saya tidak akan semerdeka sekarang karena istri harus hati-hati menggunakan uang suami," ujarnya sembari tertawa.



Ingin Mewujudkan Keinginan Anak

Bisa dibilang perjalanan karier Tuty di bidang logistik sudah cukup berliku. Menurut dia, pekerjaan yang ia jalani selama ini memberinya kepuasan tersendiri. Di sisi lain, ia merasa telah membuktikan kepada orangtuanya bila dia mampu sukses menempuh menjadi wanita karier di perusahaan logistik tanpa harus membuka usaha sendiri sebagaimana saudara-saudaranya yang lain. Terlebih lagi ketika ia telah berhasil menyelesaikan sebuah proyek yang sulit dan diberikan apresiasi yang baik dari customer.

Perempuan pecinta traveling ini mengaku merasa puas bila dapat sukses bekerja di bidang yang umumnya dikerjakan oleh lelaki. Ia merasa bangga bila mampu menjalani pekerjaan yang umumnya sangat identik dengan para pria serta bisa setara. "Kalau mereka bisa sukses di bidang logistik, mengapa saya tidak bisa melakukan hal yang serupa. Kalau ada pria sukses di bidang logistik itu sudah sangat biasa dan bahkan banyak sekali. Tapi, kalau perempuan bisa sukses di bidang ini baru sangat luar biasa, apalagi ia juga sukses menjalani peran sebagai ibu rumah tangga dan bisa menyeimbangkan pekerjaan dan keluarga," ujarnya bangga.

Untuk ke depannya, Tuty mengaku bakal tetap berada di bidang logistik karena ia merasa memiliki kapasitas dan kemampuan di bidang itu. Tuty mengaku bila ia sempat ditawari untuk bekerja di bidang lain karena kepandaiannya bicara. Namun, ia menolak lantaran merasa tidak kompeten di bidang tersebut. Meski demikian, perempuan yang mengaku senang dengan tayangan sinetron ini juga sangat tertarik dengan bidang manufacturing. "Bila ada kesempatan, saya tidak keberatan untuk mencoba. Ketertarikan saya pada bidang manufacturing juga disebabkan karena bidang tersebut masih satu rangkaian dari logistik," ujarnya.

Meski begitu, Tuty telah memutuskan tidak akan keluar dari bidangnya saat ini. Karena, bagi dia, pekerjaannya saat ini sudah seperti bagian dari dirinya. Bahkan setelah ia pensiun, ia juga tidak akan jauh dari bidang logistik. Untuk itu sebelum ia benarbenar pensiun dari pekerjaannya, ia ingin mewujudkan keinginan dan merealisasikan sukses sebagaimana definisi anaknya, yakni memiliki rumah besar. "Itulah definisi sukses menurut anak saya. Kalau saya nanti setelah pensiun, mungkin akan berkebun di pekarangan sebagaimana orangtua saya dulu," pungkasnya.

Teks: Citra D. Vresti Trisna Foto: Pebri Santoso



ISUZU ELF NMR 71

GENERASI TERBARU ISUZU YANG TAHAN DI SEMUA TANJAKAN

Teks : Citra D. Vresti Trisna Foto : Pebri Santoso

Di tengah persaingan kendaraan niaga yang semakin ketat di Indonesia, PT Isuzu Astra Motor Indonesia kembali menghadirkan produk baru berteknologi tinggi generasi terbaru Isuzu NMR 71. Produk yang dirilis Mei 2016 ini memiliki empat varian, yaitu Isuzu Elf NMR 71 Standar, Isuzu Elf NMR 71L (long), Isuzu Elf NMR 5,8 dan Isuzu Elf NMR 6,1. Hadirnya produk tersebut merupakan komitmen Isuzu dalam memenuhi kebutuhan *customer* di kelas ringan. Kehadiran empat varian terbaru dari Isuzu tersebut diharapkan dapat menunjang bisnis *customer* di segala segmen, baik di daerah perkotaan atau pun daerah yang terjal.

Produk terbaru Isuzu Elf NMR 71 Truk ini didesain dengan kabin terbaru dengan konsep hexapod, yang lebih segar dan lebih ergonomis. Isuzu Elf NMR 71 juga dilengkapi dengan kursi berkontur, alas duduk, dan sandaran yang dapat disesuaikan dengan lekuk tubuh pengemudi serta dilengkapi dengan kaca depan dan samping yang luas dan tambahan sandaran tangan menjadikan lebih nyaman dikendarai. Selain itu, produk ini juga didesain dengan pijakan kaki yang lebih lebar untuk memudahkan pengemudi keluar-masuk kendaraan.

Performa Isuzu Elf NMR 71 diperkuat dengan axle baru yang lebih tebal dengan ring gear 343 mm dan ketebalan plat housing 9 mm yang membuat lebih aman dikendarai. Produk ini memiliki chassis yang kuat karena memiliki ketebalan 6 mm dan penguat (inner reinforce) yang terbukti kuat mengangkut

segala jenis muatan. "Performa produk ini cukup bagus karena merupakan generasi terbaru yang didesain dengan mesin 4HG1 yang tangguh dan terbukti irit. Selain itu, dilengkapi dengan transmisi 6 percepatan yang membuat *gear ratio* pada tiap gigi lebih besar sehingga menjaga rpm tetap rendah dengan tenaga yang lebih besar," kata Maman Fathurrohman, *Manager Marketing Communication* PT Isuzu Astra Motor Indonesia.



Ruang kabin lebih lega.



Fitur tilt steering dan telescopic



Axle baru lebih tebal dan chassis kuat



Model transmisi MYY65, 8 gigi

Perbedaan pada masing-masing varian Isuzu Elf NMR 71, sebagai berikut.

- Isuzu Elf NMR 71 HD 6,1 adalah heavy duty light truck yang dilengkapi dengan side PTO yang dapat menjaga kinerja transmisi dan mampu mengangkut beban total mencapai 8,25 ton (GVW sesuai untuk aplikasi dump) untuk angkutan material, konstruksi, tambang, dll. Varian ini cocok untuk di berbagai medan tanjakan ekstrim atau jalanan berat dan bergelombang.
- 2. Isuzu Elf NMR 71 HD 5,8 adalah heavy duty light truck yang memiliki tingkat kecepatan yang baik dan mampu mengangkut beban total mencapai 8,25 ton (GVW dan aplikasi seperti bak kayu, bak besi, box, dan dump) yang cocok untuk mengangkut hasil-hasil pertanian, peternakan, bahan kimia, bahan bangunan. Untuk varian ini sangat cocok digunakan di jalan raya yang rata (on road) dan menanjak.
- 3. Isuzu Elf NMR 71 Standar adalah jenis *light truck* yang cepat dan efisien. Dengan aplikasi bak kayu, NMR 71 mampu mengangkat beban total mencapai 8,25 ton GVW seperti kebutuhan pangan, pakaian, berbagai hasil pertanian dan paling cocok untuk angkutan jarak jauh.
- 4. Isuzu Elf NMR 71L (long) masuk dalam kategori light truck yang tangguh dan efisien dengan jarak sumbu terpanjang di kelasnya sehingga mampu mengangkut dengan kapasitas yang lebih banyak. Dengan aplikasi box, NMR 71L mampu mengangkut beban mencapai 8 ton GVW seperti elektronik, furnitur, dll. Varian ini sangat cocok untuk angkutan jarak menengah.

Menurut Maman, agar produk terbaru Isuzu mendapat tempat di hati *customer*, pihaknya telah melakukan pengujian Isuzu Elf NMR 71 di 13 kota besar. Di masing-masing kota tersebut, dipilih tempat pengujian yang memiliki tanjakantanjakan yang paling terkenal agar *customer* lebih yakin dengan produk terbaru ini. "Kami sudah melakukan pengujian seperti di Jurang Kuping, Trawas, Jatim. Tanjakan Jambu di Banaran. Mereka boleh tes produk ini apa adanya dan muatan yang dibawa pun disesuaikan dengan muatan mereka seharihari. Tujuan dari pengujian ini adalah kami ingin meyakinkan ke *customer* tanpa kami perlu promosi ke mereka. *Customer* akan merasakan langsung keunggulan produk kami dibanding lainnya," jelas Maman.



Elf NMR 71L



Elf NMR 71 HD

Maman mengatakan, *customer* di tiap kota yang ikut mencoba performa Isuzu Elf NMR 71 mengaku puas. Selama pengujian mereka sangat antusias karena dapat mencoba langsung dan menyesuaikan muatan sesuai dengan kebutuhan mereka sehari-hari di tanjakan paling ekstrim. "Dengan merasakan langsung mereka akan yakin dengan performa produk kami dan yang terpenting adalah produk kami mampu meningkatkan produktivitas *customer*," paparnya.

Selain memiliki performa yang cukup andal, Isuzu Elf NMR 71 juga memanjakan customer dengan berbagai layanan purnajual. Salah satu layanan purnajual yang ditawarkan adalah I-Pasport selama dua tahun atau 60.000 kilometer. Dengan layanan I-Pasport customer mendapatkan oli, penggantian kampas rem, dan perawatan kendaraan gratis. "Selama dua tahun, customer hanya akan mengisi solar dan biaya lain untuk perawatan kami tanggung sepenuhnya. Selain itu, kami juga menawarkan program Isuzu Astra Domestic Genuine (IADG) atau harga khusus spare part untuk domestik. Selain itu, kami juga menawarkan Bengkel Isuzu Berjalan (BIB), ini untuk di kota dan di mana saja. Kalau customer tidak sempat merawat dan sibuk kerja, mereka bisa memasrahkan pada kami," katanya.

Bobcat E80 Si Kecil Berperforma Prima

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





PT Intraco Penta Wahana selaku pemegang Indonesia, kembali menghadirkan produk-produk ini merupakan unit excavator di kelas 8 ton masuk dalam kategori small excavator. Hadirnya produk ini di pasar Indonesia merupakan bukti komitmen dari PT Intraco Penta Wahana dalam memberikan warna lain di pasar alat berat di Indonesia.

besar yang dimiliki oleh Bobcat. Keluarnya produk terbaru ini diharapkan dapat mengisi kekosongan Bobcat E80 bekerja dengan menggunakan mesin Yanmar/4TNV98-ZWDB8 dengan konfigurasi empat silinder dan memiliki 57 horse power yang menghasilkan torsi sebesar 223 Nm dengan putaran sebesar 1.200. Produk berbahan bakar diesel ini memiliki berbagai keunggulan, terutama dalam performa kerja, sehingga dapat dioperasikan di berbagai pekerjaan, di antaranya konstruksi, perkebunan, dan hutan taman industri.

Performanya cocok dijadikan pilihan bagi customer yang saat ini menggunakan excavator kelas 10 ton, namun merasa 10 ton terlalu besar untuk pekerjaan yang dilakukan karena boros bahan bakar. "Hal inilah yang membuat produk ini tergolong cukup unik karena memiliki performa kerja yang mendekati 10 ton, namun memiliki ukuran yang lebih kecil daripada excavator di kelas 10 ton," kata Yuri Priafianto, Product Manager Bobcat PT Intraco Penta Wahana.

Meski memiliki performa kerja yang mampu mendekati 10 ton, produk ini memiliki fuel consumption yang rendah dibanding di kelas 10 ton, karena ukuran produk ini lebih kecil. Menurut Yuri, tidak banyak pabrikan yang menyediakan excavator di kelas 8 ton, sehingga dari berinvestasi produk Bobcat sehingga berinvestasi produk

ini akan memberikan banyak keuntungan bagi konsumen.

Menurut Yuri, pengoperasian alat ini tergolong cukup mudah. Bahkan untuk mengganti fitur ketika ingin melakukan pekerjaan lain juga lebih cepat dibanding merek lain. Hal ini membuat operator bisa mengoperasionalkan sendiri dan tidak butuh banyak orang lagi. Keuntungan lain yang didapat adalah karena memiliki banyak attachment yang mampu menangani berbagai bidang pekerjaan. Produk ini memiliki keunggulan dalam attachment, produk ini juga didesain untuk menjaga keamanan dan kenyamanan kerja operator, karena dilengkapi dengan AC, suspension seat, dan radio tape. Untuk menunjang keselamatan kerja operator di lapangan, produk ini dilengkapi dengan sabuk pengaman, lampu untuk kerja di malam hari, control lockout, slew brake, travel motion alarm, dan special application kit. Selain itu, fitur keamanan lainnya adalah roll over protective structure.

"Meski produk ini memiliki performa prima dan dirancang untuk menangani berbagai pekerjaan, harga yang dibandrol untuk produk ini terbilang cukup kompetitif. Fitur kami juga lebih banyak dan lebih baik dari kompetitor. Selain itu, untuk memanjakan konsumen, kami juga menyediakan paket penjualan produk baru dengan jaminan buy back guarrante," jelas Yuri.

Yuri menambahkan, keputusan untuk berinvestasi produk Bobcat E80 merupakan pilihan yang tepat karena menyediakan berbagai attachment pendukung yang lebih lengkap yang untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Produk-produk yang ditawarkan, khususnya Bobcat, merupakan standar AS. Selain itu, keuntungan lain yang didapat pelanggan dengan berinvestasi produk yang dipasarkan PT Intraco Penta Wahana adalah jaringan purnajual dan suku cadang yang tersedia di seluruh provinsi di Indonesia

"Jaringan kami ada di seluruh Indonesia, jadi bisa saling dukung. Kami sudah 45 tahun lebih bermain di alat berat. Sedangkan untuk produk Bobcat, kami sudah 25 tahun dikenal di pasar Indonesia. Kami juga menawarkan kontrak service yang menjamin konsumen dapat tidur nyenyak tanpa khawatir mengenai gangguan akibat kerusakan unit. Kami berharap agar produk terbaru kami dapat diterima di pasar alat berat Indonesia sebagai alternatif penggunaan unit di bawah 10 ton," harap Yuri.





Ramidon, Pemilik Bengkel Diesel Rami Putro Gresik mengungkapkan bahwa problem rem paling banyak dikaitkan dengan penyebab kecelakaan. "Aparat mengidentifikasi banyak kecelakaan pada truk diakibatkan karena hilangnya daya pengereman. Secara teknik sebagian dari mereka menyebutkan adanya komponen yang rusak dari sistem rem secara yang spontan menyebabkan rem tidak berfungsi. Inilah fungsi utama pemeliharaan rem pada kendaraan apa pun," katanya.

Sistem rem dirancang sedemikian rupa untuk mengantisipasi akibat yang lebih besar dari kecelakaan. Problem gagalnya rem terletak pada kurangnya kesadaran pemilik kendaraan untuk memelihara sistem rem. Sistem pengereman biasanya tetap memberikan kinerja walaupun dalam level rendah dan kurang dirawat. "Maksudnya adalah fungsi menghentikan kendaraan

masih bisa dilakukan tetapi respons yang diharapkan sopir berbanding terbalik dengan hasil pengereman. Sopir bisa saja melakukan panic braking, tetapi yang terjadi tidak sesuai dengan yang diharapkan. Dalam hal ini, rem memperlambat truk, tapi tidak secepat harapan sopir," tambahnya.

Untuk memudahkan pemeriksaan sistem rem berikut petunjuk inspeksi rem berdasar pada komponen yang menyusun sistem rem.

Pasokan Udara

- udara. Periksa juga gejala kebocoran sistem.
- 2. Periksa atau perbaiki parameter tekanan udara, termasuk selang, *fitting*, dan sensor.
- 3. Periksa perangkat pengukur tekanan udara dalam sistem.
- 4. Periksa kondisi tabung, ketinggian minyak rem dan *dryer*.
- 6. Periksa atau atur ulang kekencangan *belt* kompresor.
- 7. Periksa *pulley* kompresor dan pendukung sistem rem yang lain.
- 8. Periksa pasokan udara yang masuk ke dalam tabung, pasokan minyak dalam sistem dan sistem pembuangan air.
- 9. Periksa atau atur ulang *valve* kontrol tekanan udara
- 10. Periksa aliran udara dalam sistem termasuk kekencangan fitting pada sambungan komponen.

- 11. Periksa atau bersihkan tabung cadangan termasuk katup satu arah, pengabelan, dan konektor otomatis.
- 12. Periksa dan bersihkan *pipeline dryer*, filter, konektor, dan katup pembuangannya.
- 13. Periksa aplikasi sistem rem bagian atas yang berada di dalam kabin.
- 14. Periksa perangkat elektrik rem seperti lampu belakang, kabel, dan konektor.
- 15. Periksa dan bersihkan perangkat pendukung rem. Khusus untuk trailer termasuk *fitting*, selang, dan *mounting*.
- 16. Periksa katup sambungan pembagi ke semua sumbu roda.
- 17. Periksa valve kontrol di dekat sumbu roda.
- 1. Diagnosa penyebab respons daya pengereman termasuk keausan dan bunyi berisik ketika direm.

Mekanisme Rem

- Biasanya hal ini berhubungan dengan komponen dasar rem.
- 2. Periksa fungsi perangkat pendukung termasuk braket dan *adjuster* otomatis.
- 3. Periksa fungsi kontrol vacuum dan minyak rem.
- 4. Periksa dan ganti jika diperlukan *bushing*, *camshaft*, *seal*, atau *ring*.
- 5. Periksa dan bersihkan perangkat pendukung kaliper rem.
- 6. Periksa dan bersihkan kanpas rem termasuk piston.
- 7. Ganti kampas rem sesuai indikator pada perangkat di semua roda secara bersamaan.
- 8. Periksa dan bersihkan tromol.
- 9. Bersihkan dan lumasi *hub* konektor roda, bantalan, *o ring* sesuai spesifikasi pabrikan.
- 10. Periksa dan ganti *hub bearing* seperti layaknya pemasangan perangkat baru.



Rutin pemeliharaan rem berarti melakukan tindakan pencegahan malfungsi sistem rem



Sistem rem merupakan salah satu penyebab potensial kecelakaan pada kendaraan



Modifikasi sistem rem berpengaruh pada kinerja perangkat rem yang lain

Sistem Rem Hidrolik

- 1. Diagnosa bunyi berisik, keausan tapak ban di semua roda. Rasakan perubahan injakan pedal rem.
- 2. Periksa tekanan sistem hidrolik dan kebocoran minyak.
- 3. Periksa keleluasaan operasional pedal rem.
- 4. Periksa atau perbaiki master silinder.
- 5. Periksa dan ganti selang fleksibel, dan peralatan pendukung hidrolik.
- 6. Periksa kinerja katup kombinasi terhadap beban pengereman.
- 7. Periksa, atau perbaiki diferensial katup rem, lampu indikator, kabel, switch on-off, dan
- 8. Periksa dan ganti seal antara valve dan katup.
- 9. Periksa daya pengereman terhadap toleransi muatan truk.

Problem umum sistem yang mungkin terjadi pada berbagai kondisi kendaraan.

Rem Keras

Problem pertama dari rem keras adalah kinerja booster sebagai perangkat yang meringankan injakan pedal. Nurman Shaleh Kepala Bengkel Astra Isuzu HR Muhammad Surabaya mengatakan, "Booster ini bekerja dengan sistem vacuum. Jika rem keras berarti masalah ada pada booster rem. Vacuum/ booster rem yang bocor sehingga rem keras. Periksa bagian itu pastikan injakan pedal rem menjadi normal," katanya. Pedal rem yang keras saat mesin dihidupkan menurut Ramidon adalah operasional booster yang tidak baik. Berikut beberapa tes yang bisa digunakan untuk memastikan kinerja booster rem.

Tes 1

- 1. Dengan mematikan mesin, pompa pedal rem untuk menghilangkan sisa vacuum pada booster.
- 2. Tekan tahan pedal saat menghidupkan mesin. Ketika mesin hidup, pedal harus turun sekitar seperempat dari keseluruhan ayunan bebas pedal. Ini menunjukkan bahwa booster bekerja dengan baik.

Tes 2

- 1. Hidupkan mesin beberapa menit.
- 2. Matikan mesin dan tekan pedal beberapa kali secara perlahanlahan. Gerakan memompa pertama kali harus cukup rendah. Kedua dan ketiga harus menjadi sedikit lebih cepat. Hal ini menunjukkan booster masih memiliki vacuum yang bagus.

Tes 3

1. Hidupkan mesin dan injak pedal rem, kemudian matikan mesin dengan pedal masih ditekan. Jika pedal tidak terasa turun setelah mendapat tekanan selama 30 detik, booster masih memiliki fungsi vacuum.

Test 4

1. Periksa valve vacuum. Lepaskan selang vacuum yang terhubung ke intake manifold. Jangan lepaskan selang vacuum dari booster. Udara tidak akan mengalir saat ada tekanan, tetapi akan mengalir ketika gaya isap terjadi. Jika udara mengalir di kedua arah atau tidak ada aliran udara, katup perlu diganti.

Rem tidak Pakem

Nurman menyarankan pentingnya perawatan sebelum musim hujan pada perangkat rem. Rem bekerja secara terusmenerus sehingga akan muncul residu dari kampas rem di area tromol. "Jika tidak dibersihkan, saat hujan, air bisa masuk dan membawa residu, lalu menempel pada bagian tromol. Sehingga ada kotoran antara tromol dan kampas rem. Rem menjadi tidak pakem," terangnya. Pengecekan tersebut harus dilakukan di seluruh roda. Pada saat pedal rem diinjak keempat roda harus berhenti bersamaan. Jika ada masalah bisa saja salah satu roda tidak berhenti bersamaan dengan ketiga roda yang lain. Pengaruh ini akan terasa jika roda depan yang bermasalah. Kedua roda tidak mengerem secara bersamaan. Kendaraan bisa serong atau membanting ke sisi kanan atau kiri. Untuk itu penggantian kampas rem harus secara bersamaan di seluruh roda agar sistem pengereman bekerja optimal.

Muncul Panas dari Perangkat Rem

Menurut Ramidon kemungkinan penyebab rem panas adalah booster tidak berfungsi. Atau bisa juga pedal gas tidak kembali pada posisi semula, ini bisa terjadi karena selang atau kaliper mengalami masalah keausan. "Pada saat rem panas biasanya dibarengi dengan bau terbakar. Sebab lain adalah kampas rem sudah habis dan sopir memaksa rem bekerja. Pertemuan dua logam yang bergesekan bisa menimbulkan panas," tegas Ramidon.

	Troubleshooting Sistem Rem	
Gejala	Penyebab	Solusi
Rem tidak pakem	Kendaraan terlalu berat untuk sistem rem (tromol terlalu kecil, <i>upgrade</i> mesin yang lebih besar, dsb.)	 Lakukan tes booster Periksa master rem Pasang booster atau upgrade ukuran booster Upgrade ukuran rotor
Ban terseret atau <i>lock</i> salah satu roda	 Minyak rem kotor Pipeline buntu Valve tersumbat	Bersihkan atau ganti kampas dan periksa residu dalam tromol, periksa aliran minyak rem
Pedal keras	ï Kurangnya kinerja vacuum ï Kinerja booster berkurang ï Problem katup vacuum	 Periksa tekanan <i>vacuum</i> Periksa kekuatan <i>booster</i> Ganti galiper Periksa perakitan pedal Periksa keretakan selang <i>vacuu</i>m
Injakan pedal lunak	Ada udara dalam sistem	Pengurasan minyak rem pada <i>pipeline</i>
	Aerasi minyak rem	ï Flush dan ganti minyak rem ï Periksa kondisi overheat
	Rem parkir bermasalah	Periksa pengaturan kabel tromol atau rem belakang
	Rasio pedal kurang tepat	Periksa buku manual
	Selang fleksibel tidak berfungsi	Periksa alur selang fleksibel
	Pengaturan <i>booster pushrod</i> kurang tepat	Periksa prosedur instalasi <i>booster</i>
	Kaliper sejajar dengan rotor	Penyelarasan braket kaliper
	karena caliper bermasalah	• Ganti bearing
	Fluida master rem tidak sesuai	Periksa seal atau keluarkan udara berlebih dari master rem
	Udara terperangkap di master rem	Kuras fluida pada master
	Kaliper bermasalah	Ganti kaliper
	Upgrade tromol	<i>Upgrade</i> ukuran <i>booster</i>
Overheat	Rem parkir tidak kembali posisi normal	Periksa buku manual
	Booster bermasalah	Periksa kemampuan <i>booster</i>
	Residu pada tromol	Bersihkan katup dari residu
	Kabel rem parkir bermasalah	Ganti kabel rem
	Perubahan pengaturan tromol	Ubah kekencangan baut tromol
Ayunan pedal terlalu pendek atau terlalu panjang	Sesuaikan rasio pedal Terlalu banyak ruang antara booster pushrod dan master pushrod	Periksa pengaturan buku manual
Panic braking kurang responsif	Ada udara terperangkap dalam pipeline	Kuras minyak rem
	Kendaraan terlalu berat Vacuum tidak stabil	 Tes kemampuan booster Tes kemampuan master rem Upgrade ukuran booster Upgrade ukuran rotor Periksa tekanan vacuum





Presiden Jokowi membunyikan gong tanda pembukaan Pameran dan konfrensi Indonesia Infrastructure Week (IIW) 2016

INFRASTRUCTURE INDONESIA WEEK 2016

DUKUNG PEMERINTAH BANGUN INFRASTRUKTUR DI INDONESIA

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

Pameran dan konferensi Indonesia Infrastructure Week 2016 kembali diselenggarakan pada 9-11 November di Jakarta Convention Center Senayan, Jakarta. Perhelatan akbar yang yang menghadirkan 600 peserta pameran dari 37 negara ini dibuka secara resmi oleh Presiden Joko Widodo.

Pameran dan konferensi Indonesia Infrastructure Week 2016 kembali diselenggarakan pada 9-11 November di Jakarta Convention Center Senayan, Jakarta. Perhelatan akbar yang yang menghadirkan 600 peserta pameran dari 37 negara ini dibuka secara resmi oleh Presiden Joko Widodo. Acara tahunan yang diselenggarakan oleh Kementerian PUPR, Kadin Indonesia bekerja sama dengan PT Infrastructure Asia ini merupakan perhelatan infrastruktur dan konstruksi terbesar di Indonesia yang mempertemukan pemerintah dan sektor swasta baik dari dalam negeri atau pun luar negeri. Melalui acara ini diharapkan pihak yang berkepentingan di sektor infrastruktur dapat saling berbagi pengalaman, isu terkini, dan memperkenalkan produk serta teknologi terbaru untuk mendukung pembangunan infrastruktur Indonesia.

Indonesia Infrastructure Week 2016 merupakan acara yang diselenggarakan tiap tahun dan pada pelaksanaan kali ini menghadirkan beberapa pameran dan konferensi, yaitu The Big 5 Construct Indonesia, Konstruksi Indonesia. Indonesia International Infrastructure Conference & Exhibition, Expo Comm Indonesia, dan Airport Solutions Indonesia. Acara ini juga dihadiri lebih dari 400 perwakilan pemerintah Indonesia dan beberapa negara ASEAN. Para investor dan penyedia solusi di bidang infrastruktur juga berkumpul dalam ASEAN G2B Infrastructure Investment yang membahas mengenai Master Plan for ASEAN Connectivity 2025 (MPAC) serta membahas mengenai infrastruktur di Indonesia yang

menjadi bagian terpenting dari masterplan yang bernilai USD 3,3 triliun.

Dalam sambutannya. Presiden Jokowi memberikan gambaran mengenai pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Menurut Jokowi, pada triwulan pertama pertumbuhan ekonomi di posisi 4,94%, pada triwulan ke dua di posisi 5,18% dan triwulan ke tiga berada di posisi 5,02%. "Dengan gambaran tersebut dapat diartikan bila ada kenaikan meski sedikit. Pertumbuhan ini akan memberikan optimisme pada

Kementerian PU untuk tidak hanya bekerja satu shift, melainkan tiga shift karena Indonesia sudah tertinggal jauh. Saya juga telah memotong banyak anggaran rapat dan kunjungan yang tidak masuk akal. Kemarin di anggaran perjalanan dinas, dari angka 43 kami potong menjadi 24 dan nyatanya tidak ada masalah. Anggaran ini kemudian dilarikan ke pembangunan infrastruktur," paparnya.

Jokowi juga mengungkapkan bila dirinya dan Kabinet Kerja yang ia pimpin akan terus memfokuskan



kita semua bila Indonesia mampu bangkit ketika perekonomian negara-negara lain sedang turun," kata Jokowi.

la juga memberikan apresiasi terhadap acara Indonesia Infrastructure Week 2016 karena, menurut dia, acara tersebut sejalan dengan fokus pemerintah untuk membangun infrastruktur Indonesia yang tertinggal dibandingkan dengan negara-negara di ASEAN. Upaya mengejar ketertinggalan ini, kata Jokowi, akan terus dilakukan hingga menuai hasil pada 2018 mendatang. "Saya sudah menginstruksikan

membangun infrastruktur, baik yang berupa tol, bandara, pelabuhan dan pembangkit listrik agar daya saing Indonesia menjadi lebih tinggi. Tanpa adanya fokus, pembangunan infrastruktur tidak akan terealisasi. Di samping itu, selain memfokuskan kineria dalam pembangunan infrastruktur dengan dana APBN, juga akan melibatkan Jokowi sektor asing di semua proyek besar pembangunan infrastruktur. Hal ini dilakukan karena APBN Indonesia tidak akan cukup bila harus digunakan untuk membangun semua infrastruktur yang dibutuhkan



Presiden Jokowi Berjalan Masuk Kedalam Planary Hall JCC

Presiden Jokowi memberikan sambutan kepada para audience yang berada di Planary Hall

untuk memperlancar perekonomian.

Jokowi mengatakan bila sampai hari ini kekurangan APBN untuk merealisasikan seluruh infrastruktur yang dibutuhkan itu sebanyak 75%. Sehingga untuk porsi tersebut akan dipersilakan bila ada pihak swasta, baik dari dalam atau pun dari luar negeri untuk berkontribusi membangun. Bahkan Jokowi juga membuka peluang bagi investor untuk berkontribusi membangun infrastruktur pendukung di tataran menengah dan kecil. Karena, menurut dia, selama ini pihak investor hanya berfokus di proyek besar saja, padahal di tingkat kecil dan menengah pun bisa dimasuki.

"Kalau ada investor asing yang ingin bergabung dengan Pelindo silakan. Kalau mau membangun pelabuhan sendiri juga silakan asal aturan



memperbolehkan. Kalau ingin berkontribusi membangun bandara juga silakan bergabung dengan Angkasapura. Setelah infrastuktur selesai, saya akan menyelesaikan permasalahan selanjutnya yakni efisiensi dan penanganan korupsi," ujarnya.

Hal yang senada iuga diungkapkan Patrick Gedeon, Event Manager of The Big 5 Construct Indonesia 2016. Menurut dia, bila mengacu pada Oxford Business Group, pentingnya memfokuskan infrastruktur pembangunan Indonesia dikarenakan pada tahun 2025, diperkirakan sekitar 68% penduduk Indonesia akan tinggal di perkotaan. Dengan alokasi APBN senilai Rp 34,7 triliun akan dapat meningkatkan permintaan bahanbahan konstruksi di dalam negeri," ujarnya.

The Big 5 Contruct Indonesia yang juga merupakan bagian dari event Indonesia Infrastructure Week



Presiden Jokowi berjalan mengunjungi booth peserta pameran dan melakukan pembicaraan terhadap peserta pameran.

2016 ini meramaikan acara dengan menghadirkan produk-produk di bidang konstruksi baru serta inovatif dari berbagai belahan dunia. Dalam ajang ini juga diadakan program Continuing Professional Development. Program ini merupakan proyek percontohan Kementerian PUPR guna membina kompetensi SDM di bidang jasa konstruksi kepada asosiasi profesi.

Masih dalam rangkaian acara, Expo Comm Indonesia yang terkait dengan bidang teknologi informasi dan komunikasi juga menghadirkan gebrakan baru yang mendukung konektivitas antar-wilayah untuk mengimbangi pembangunan infrastruktur. Konferensi ECI dirancang agar dapat mempertemukan para pelaku usaha, baik swasta maupun pemerintah guna membahas isu-isu terkait broadband Indonesia sekaligus keamanan dunia maya (cyber security) yang akan berdampak pada infrastruktur nasional.

Sedangkan Infrastructure Conference & Exhibition menjadi forum nasional terbesar yang mempertemukan pemerintah dan sektor swasta untuk membangun kemitraan, berbagi informasi dan pengalaman untuk mendorong percepatan pembangunan infrastruktur di Indonesia. Selain itu, pada tahun ini forum IIICE membahas sektor utama yang jadi fokus pemerintah dalam membangun infrastruktur, di antaranya energi, jalan raya, kereta api, dan pelabuhan. Selain itu IIW



2016 juga menghadirkan solusi konektivitas antar-daerah melalui udara yang dihadirkan melalui Airport Solutions Indonesia (ASI). Pameran ini akan menghadirkan teknologi terbaru terkait yang memberikan solusi dalam hal keamanan dan kenyamanan bandar udara. Forum ini mempertemukan pemerintah dan swasta untuk membahas perbaikan infrastruktur di bandara serta berbagai layanan yang mendukung keamanan dan kenyamanan pengguna bandara.



Laporan dari Jepang - UD Gemba Challenge Final 2016

Membangun Budaya Gemba Spirit Dalam Profesionalisme Mekanik

Naskah & Foto: Antonius Sulistyo



UD Gemba Challenge Final 2016 menjadi event kompetisi skala global yang pertama kalinya digelar pada fasilitas UD Experience Center, Ageo-shi, Saitama, Jepang.

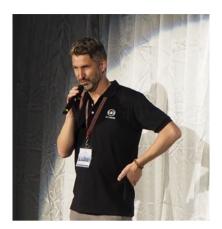
UD Trucks Gemba Challenge 2016 sebagai ajang kompetisi skala global khusus layanan purnajual bagi para teknisi UD Trucks di seluruh dunia kembali digelar selama dua hari, 15-16 November. Tahun ini merupakan tahun pertama final *Gemba Challenge* yang diselenggarakan secara langsung di fasilitas UD Experience Center, kantor pusat UD Trucks Corporation di Ageo-shi, Saitama, Jepang.

Pertama kali diadakan pada 2014, tahun ini menandai tahun kedua UD Trucks menggelar kompetisi *Gemba Challenge* bagi para mekanik UD Trucks dari seluruh dunia termasuk Asia dan Afrika. Tim dari Thailand, Hong Kong,

Taiwan dan negara-negara di kawasan Afrika bagian selatan bergabung dalam kompetisi ini untuk pertama kalinya. Sekitar 1.156 peserta mengikuti kejuaraan yang digelar setiap dua tahun sekali oleh UD Trucks ini.

Tahun ini final Gemba Challenge 2016 diikuti 11 tim mewakili negaranegara yang lolos masuk babak final. Indonesia dengan Tim Beruang Madu dari PT United Tractors dan Tim Kerak Telor dari Astra International UD Trucks Indonesia. Singapura menurunkan Tim Quizee Rascals, Tim Lobster dari Thailand, empat tim (Dream, Gemba-No Challeko, Poso, Kurume) dari Jepang, Tim Taikoo dari Taiwan, serta Tim Southern Shorts dan Tim BB Truck & Tractor Polokwane dari Afrika Selatan.

Kompetisi *UD Gemba Challenge* 2016 dimulai sejak Juni lalu dan diikuti oleh 289 tim dari seluruh dunia, dengan dua putaran teori yang diadakan secara *online*. "Angka tahun ini mengalami pertambahan yang pesat dibanding dengan dua tahun sebelumnya yakni 185 tim, jadi



Martin Jerresand, Vice President UD Trucks Japan Sales memberikan arahan seputar UD Gemba Challenge Final 2016 kepada seluruh peserta dan panitia acara.



Fiona Mårtensson, Project Manager Gemba Challenge 2016 menjelaskan seputar rule selama kompetisi.

terjadi peningkatan sebesar 57%. Hal ini yang membuat kompetisi memiliki tantangan yang lebih besar bagi para peserta dari Indonesia, kami sangat bangga Indonesia berhasil menjadi juara pertama," kata Ali Rachman, Head of Competence Development UD Trucks Indonesia kepada TruckMagz pada acara gala dinner di Hotel Metropolitan, Ikebukuro, Tokyo, Jepang, Rabu (16/11).

Menurut *Vice President*UD Trucks Japan Sales Martin
Jerresand, pada gelaran *UD Gemba Challenge 2016* kali ini pihaknya

menargetkan peserta sebanyak 252 tim dan 1.008 kompetitor. "Tapi pencapaian kami melebihi ekspektasi, *Gemba Challenge* tahun ini diikuti 289 tim dan 1.107 kompetitor. Baik dari jumlah tim maupun kompetitor terjadi peningkatan 57% dibandingkan dengan *Gemba Challenge 2014* yang lalu," jelas Martin di sela pembukaan final *UD Gemba Challenge 2016* di fasilitas UD Experience Center, Saitama, (15/11).

Pada final *UD Gemba Challenge 2016* kali ini Tim Kerak Telor dari Astra International UD Trucks Indonesia berhasil merebut mahkota juara pertama, yang sebelumnya dipegang oleh Tim BB Truck & Tractor Polokwane dari Afrika Selatan sebagai pemenang *UD Gemba Challenge 2014*. Tim Kerak Telor dari Astra International UD Trucks Indonesia yang terdiri dari Frize Dian Anggi Pratama, Rachmat Ary Wibowo, Tri Mulyono, Stephanus Budi berhasil membuktikan diri sebagai juara pertama sekaligus juara terbaik Quester, diikuti oleh tim Poso dari Jepang sebagai juara kedua, dan tim Lobster dari Thailand sebagai juara ketiga.

Menurut Service Department Head Astra International UD Trucks Indonesia S. Purbo Yuwono, tantangannya tidak hanya menguji kemampuan secara individu dari para mekanik, spesialis komponen suku cadang dan perwakilan layanan pelanggan. "Gemba Challenge juga mendorong semangat tim dalam memecahkan masalah secara bersama-sama. Yang diutamakan bukan waktu penyelesaiannya, akan tetapi mekanisme penyelesaian yang setara dengan standar UD Trucks yang berlaku secara global. Kami mampu membuktikan bahwa UD Trucks Indonesia setara dengan standar UD Trucks secara internasional," urai ketua Tim Kerak Telor ini kepada TruckMagz di Tokyo beberapa waktu lalu.

Tujuan diadakannya *UD Gemba Challenge* tak lain sebagai upaya dalam memotivasi dan membangun budaya loyalitas UD secara global, kesadaran akan merek dan pengembangan kompetensi. Selain itu, kompetisi ini juga



Tim Kerak Telor dari Astra International UD Trucks Indonesia berhasil merebut mahkota juara pertama UD Gemba Challenge Final 2016, yang sebelumnya dipegang Tim BB Truck & Tractor Polokwane dari Afrika Selatan sebagai pemenang UD Gemba Challenge Final 2014.

ditujukan untuk memperlihatkan tingkat keterampilan mekanik dengan standardisasi tinggi yang tersedia dalam layanan pasar UD Trucks, yang pada akhirnya akan memberikan manfaat langsung kepada diler dalam bentuk peningkatan pengetahuan dan keterampilan karyawan mereka. *UD Gemba Challenge* juga didesain untuk mengembangkan keterampilan, semangat tim dan kebanggaan di antara personel *frontliner* di layanan *aftermarket* UD Trucks. Hal ini menurut UD Trucks merupakan kegiatan penting untuk memelihara semangat UD Gemba dalam menjalankan *brand promise* UD Trucks, *Going The Extra Mile* serta nilai inti dari *Ultimate Dependability* (UD) itu sendiri.

"Kompetisi dua tahunan terbesar dari UD Trucks ini telah melibatkan peserta dari seluruh dunia. Ajang ini memberikan kepada semua mekanik agar dapat memiliki kesempatan besar untuk menunjukkan *Gemba Spirit*, yaitu semangat profesional, antusiasme, serta dapat diandalkan yang sejak awal dilakukan di pusat UD Trucks. Semangat ini telah mendorong kami untuk selalu memberikan kualitas yang lebih tinggi dalam layanan purnajual kepada pelanggan. Dalam hal ini, partisipasi para mekanik UD dalam kompetisi ini juga merupakan bagian dari UD *Gemba Spirit*," papar Fiona Mårtensson, *Project Manager Gemba Challenge 2016*.

Kompetisi

Tahap final kompetisi *Gemba Challenge 2016* mencakup beberapa materi yang dilombakan dalam enam *station*. Materi pengujian mencakup 10% *brand*, 60% teknis, dan 30% komersial. *Station judges* diisi oleh Lars Ostevall pada Station 1B-Quester Diagnostics, Mitsuo Yoshida di Station 2B-Quester Brake, Kalyan Kalpathy untuk Station 3B-Quester Electrics, Andre Phyfer pada Station 4B-Quester Engine, Kenji Shiratori di Station 5B-Quester Transmission, serta Gary Chang pada Station 6B-Quester Commercial.

Ada pun peraturan selama kompetisi berlangsung, yaitu dilarang melakukan komunikasi antara tim yang berbeda, semua rincian dalam tugas yang berbeda akan disalin berdasarkan tugas yang diberikan. Setiap tim diberikan waktu lima menit untuk membaca tugas masing-masing dan mengajukan pertanyaan, dan saat tantangan telah dimulai tidak diperkenankan untuk bertanya lagi.

Selama kompetisi berlangsung akan ditandai dengan tiga sinyal sirene. Sirene dengan bunyi sinyal satu kali menandakan kertas tugas harus diserahkan kepada juri dan diberi kesempatan lima menit untuk memeriksa kembali. Sirene berbunyi dua kali sinyal menandakan tantangan yang sebenarnya. Sedangkan bunyi sinyal tiga kali berturut-turut menandakan tantangan di setiap station telah berakhir, dan masing-masing tim harus menghentikan segala aktivitasnya saat itu juga.

Team leader berperan sebagai juru bicara atau penerjemah untuk berinteraksi dengan pemimpin station selama lima menit pertama sebelum tantangan berikutnya dimulai. Pemimpin tim akan duduk pada kursi yang telah ditentukan, dan ketika bunyi sinyal tiga kali berturut-turut maka pemimpin tim harus segera menyerahkan semua dokumen



Prosesi pembukaan UD Gemba Challenge Final 2016.



Salah satu momen ketegangan yang terjadi di Station 2B-Quester Brake.



Juara 2-UD Gemba Challenge Final 2016 jatuh pada tim Poso Jepang.

kepada *station judges*, karena tidak akan ada waktu ekstra yang akan diberikan.

Pemimpin tim bertugas untuk mengambil alih anggota timnya untuk mengarahkan mereka ke masing-masing station yang dilombakan. Setiap tim memiliki waktu sekitar 25 menit untuk berpindah ke setiap stasiun. "Selama selang waktu ini semua tim diperkenankan untuk berkumpul di area peserta atau hanya di luar station. Meski begitu, apa pun yang Anda lakukan pastikan tim Anda siap dan menunggu di luar station berikutnya tak kurang dari lima menit sebelum sesi selanjutnya dimulai di setiap station," jelas Project Manager Gemba Challenge 2016 Fiona Mårtensson.



Tim Kerak Telor dari Astra International UD Trucks Indonesia.



Tim Beruang Madu dari PT United Tractors mewakili Indonesia.



Tim Lobster dari Thailand menduduki peringkat ketiga pada UD Gemba Challenge Final 2016.



Suasana kompetisi pada Station 4B-Quester Engine.

Hasil penghitungan dilihat berdasarkan tingkat akurasi dan keamanan selama bekerja, dan di setiap station dibatasi waktu maksimal 45 menit di mana 40 menit harus digunakan sebaikbaiknya untuk menyelesaikan semua tantangan yang ditugaskan. Tidak ada poin tambahan jika terbukti tim mampu menyelesaikan tantangan lebih awal dari waktu yang telah diberikan, karena semua penilaian didasarkan atas kualitas dan keamanan kerja sesuai standardisasi UD Trucks. Jumlah poin maksimum adalah 20 poin di setiap station dan 120 poin merupakan total skor secara penuh dari enam station yang dilombakan. "Keputusan dari station leaders di station yang mereka pimpin bersifat mutlak dan tidak dapat dinegosiasikan oleh siapa pun," tandas Fiona.

Agar dapat menyelesaikan enam station yang dilombakan pada UD Gemba Challenge Final 2016, yakni Station 1B-Quester Diagnostics, Station 2B-Quester Brake, Station 3B-Quester Electrics, Station 4B-Quester Engine, Station 5B-Quester Transmission. dan Station 6B-Quester Commercial diperlukan waktu pelatihan sekurangkurangnya 50.000 jam. Hal ini merupakan representasi dari pekerjaan utama yang dilakukan oleh para mekanik, sehingga kompetisi Gemba Challenge dilaksanakan setiap dua tahun sekali.

Your complete logistic solutions located under one roof







2 - 4 March 2017

Indonesia Convention Exhibition ICE - BSD City, Indonesia

www.cemat-transasia.com

CeMAT Southeast Asia, TransAsia Jakarta, and ColdChain Indonesia 2017 which will be held in 2-4 March 2017 in Indonesia Convention Exhibition (ICE) BSD City will bring together key stakeholders in the supply chain industry including; Government agencies, state-owned enterprises, key players, key players in supply chain industry along with technology leaders & suppliers. This all-in-one supply chain exhibition is being hosted jointly by PT Debindo-ITE (DITE), Deutsche Messe, and ITE Group Plc.

ORGANISED BY:

CO - ORGANISED BY:

MEDIA PARTNER:







Deutsche Messe









SUPPORTED BY:

















































TRUCKMAGZ

SUBCRIBE NOW!

MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:					
NAMA	:				
u.p./ DITUJUKAN	÷				
JABATAN	:				
ALAMAT KIRIM	:				
TELEPON/FAKS.	:				
E-MAIL	:				
PEMBAYARAN	:	Rp Tunai Transfer	25		
		Tanggal Pembayaran			

Note: Mohon bukti transfer dilampirkan beserta formulir yang telah diisi ke email: info@arveo.co.id

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









BIAYA	1 TAHUN (12 EDISI)	6 BULAN (6 EDISI)
Iuran berlangganan	Rp 378.000	Rp 210.000
Ongkir wilayah Jawa *	Rp 200.000	Rp 100.000
Ongkir wilayah Luar Jawa *	Rp 240.000	Rp 120.000

^{*} Ongkos kirim akan dikenakan bagi pelanggan di luar Surabaya.



Teks: Sigit Andriyono | Foto: Giovanni Versandi

BOX PENDINGIN

SUHU TERJAGA, LEBIH CEPAT DINGIN



Nama; Johan Tenacious Jabatan: Direktur PT Antika Raya

Muatan yang sensitif terhadap perubahan suhu membutuhkan perhatian lebih dari transporter. Sayuran atau bahan makanan beku lain memerlukan suhu yang terjaga agar tidak cepat membusuk dan terkontaminasi. Dulu untuk mengirim muatan tersebut menggunakan es batu yang ditempatkan dalam boks, itu bisa dilakukan untuk pengiriman jarak pendek tetapi tidak untuk rute panjang karena es batu akan mencair dan bahan makanan akan mengalami penurunan temperatur. Sekarang transporter menggunakan boks pendingin yang memiliki cooling system menggunakan bahan karbon dioksida yang dikonesikan dengan mesin diesel. Untuk menjaga suhu dalam sebuah truk berpendingin, diperlukan kompartemen insulasi dan harus memiliki perangkat pendingin yang mandiri.

Johan Tenacious. Direktur PT Antika Rava menielaskan ada dua bahan yang biasa digunakan untuk insulasi boks pendingin, yaitu polystyrene dan polyurethane. "Dalam bentuk panel keduanya memiliki karakteristik yang hampir sama. Hanya saja keistimewaan polystyrene ini lebih ringan," terangnya.

Ruangan boks memerlukan semacam lapisan yang bisa mempertahankan suhu ruang. Bahan tersebut bisa berupa polystyrene karena bahan itu dibuat dari kepadatan yang lebih tinggi. Insulasi dikombinasikan dengan semacam segel karet di sekitar pintu, menciptakan suasana yang cukup terlindung. "Kami biasa menggunakan extruded polystyrene foam (XPS) berbentuk lembaran. Material polystyrene foam lebih ringan daripada polyurethane. Sifat dasar material ini adalah ringan, mampu menahan suhu, tidak mudah terkikis, dan lebih lunak tetapi memberikan performa yang tangguh," tambah Johan.

Secara fungsi polyurethane dan polystyrene ini adalah sama. Kedua material akan bekerja maksimal ketika dilindungi dengan lapisan fiber agar tidak mudah tembus air. "Kami menggunakan dinding dan lantai fiber karena kami memahami metal sebagai rangka dari boks adalah penghantar panas. Untuk membuat boks pendingin yang bagus tetap memerlukan rangka besi. Tetapi sebisa mungkin minim dan hanya digunakan untuk penguat rangka itu sendiri. Jika rangka menggunakan besi yang lebih besar dimungkinkan



Dinding dan lantai boks tanpa sambungan, meminimalkan aliran panas dari luar boks.

akan menjadi penghantar panas dari suhu luar ke dalam." katanya.

Boks pendingin buatan Antika Raya memiliki beberapa varian, customer bisa memilih sesuai dengan kebutuhan. Johan mengatakan XPS yang berbentuk lembaran atau panel ini memiliki berbagai ketebalan. Untuk mencapai suhu tertentu mereka ketebalan tertentu juga agar refrigerator bisa optimal. "Semakin tebal semakin kuat menahan suhu dan semakin cepat mencapai suhu yang diinginkan," ujarnya.

Untuk mendukung boks pendingin yang tangguh, Johan tidak sembarangan memilih material. Ia mengunakan material fiber tanpa sambungan untuk menjaga suhu tetap terjaga. "Customer meminta suhu terendah sekian derajat Celcius, kami belanja material yang memiliki ketebalan sesuai agar bisa mencapai suhu boks seperti permintaan. Untuk mendapat pasokan daya yang stabil, produk ini kami tambahkan sumber daya aki sendiri di bagian samping bawah. Kami menjamin suhu yang diinginkan akan tercapai dalam hitungan menit meskipun ada aktivitas buka tutup boks pendingin," tegasnya.

Untuk pengaturan dan control box berada di bagian kabin. Di dashboard bagian tengah ada panel pengaturan. "Ada tuas yang bertuliskan engine dan electrical. Jika tuas pada posisi engine berarti proses pendinginan menggunakan mesin. Tuas pada electrical berarti pendinginan menggunakan daya dari listrik pabrik. Terdapat stop kontak

pada bagian depan boks dan kabel power 4 pin khusus untuk industri. Biasanya posisi ini digunakan pada posisi bongkar muat atau kendaraan standby di loading area sehingga mesin truk bisa dimatikan sembari menunggu antrian bongkar muat. Muatan tetap terjaga suhunya. Dengan pengaturan semudah panel AC mobil, sopir bisa mengoperasikan dengan mudah," tambahnya.

Bagian paling penting dari boks pendingin adalah refrigerator. Sistem pendingin ini memiliki kinerja yang mirip dengan AC mobil. Hanya saja khusus boks pendingin buatan Antika Raya ditambah aki tambahan untuk refrigerator.

Sudianto, Kepala Bengkel Freezer dan AC CV Alir Biru, Taman, Sidoarjo mengatakan, ada tiga mekanisme yang memiliki tugas berbeda untuk menciptakan suhu mandiri dari boks pendingin, yaitu kondensor, kompresor, dan evaporator. "Kondensor terdiri dari rangkaian pipa berbahan logam yang dibentuk menjadi rangkaian. Pipa ini diisi dengan cairan yang memiliki spesifikasi yang sangat tinggi. Sejenis fluida yang telah dikembangkan dengan teknologi canggih ini berkerja sangat efisien dalam menyerap panas," katanya.

Tugas utama cairan ini adalah mengisi seluruh pipa, menghisap semua panas dalam boks. Cairan unik inilah yang mengisap panas dan mengubahnya menjadi gas. Cairan itu adalah refrigerant, senyawa yang dapat menyerap panas, kemudian dikompresi pada suhu tinggi untuk membuang panas.

Setelah cairan diproses dalam bentuk gas, dipindahkan ke kondensor. Ini adalah mekanisme yang vital karena gas diberikan tekanan yang ekstrim dan memaksa semua molekul untuk bekerja bersama-sama. Dalam kondisi ini, gas memiliki keadaan yang sama dengan alat semprotan nyamuk atau cat semprot. Setelah gas mengumpul lalu ditahan pada tekanan tinggi berikutnya ditempatkan ke dalam evaporator. Perangkat ini kemudian mengeluarkan gas pendingin bertekanan tinggi. Proses ini juga mendinginkan refrigerant, secara bersamaan mengubahnya kembali menjadi gas dan mengusir energi panas keluar. Karena proses ini terus berulang, sehingga dalam beberapa waktu suhu dingin yang diinginkan akan tercapai.



Dinding dan lantai menggunakan material impor insulasi extruded polystyrene foam



Panel control refrigator dari dalam kabin.



Kabel dan konektor empat pin standar industri.

Sudianto menjelaskan proses kerja refrigerator. Energi gerak untuk mendinginkan boks diperoleh dari kompresor. Sekilas proses ini mirip dengan radiator mendinginkan cara mesin. Sedikit ada perbedaaan pada saat kondensor mengirim gas ke evaporator. Evaporator boks pendingin berada di trailer atau objek kompartemen. Pada ujungnya terdapat katup yang mengontrol jumlah refrigerant yang dilepaskan ke evaporator.

Untuk mencapai suhu yang dibutuhkan perlu memperhatikan beberapa komponen berikut.

- Integritas thermal di dalam boks untuk mencegah masuknya panas dari luar.
- Kapasitas BTU (British Thermal

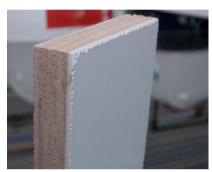
- *Unit*) dari perangkat yang cukup untuk mengusir panas dalam suatu ruangan.
- Aliran udara yang cukup.
- Kecepatan udara di luar boks truk.

Sudianto menyampaikan beberapa hal yang perlu diperhatikan untuk memaksimalkan kerja refrigator. Seperti komponen dari truk, boks pendingin juga memerlukan berkala perawatan untuk memastikan operasional berjalan lancar.

Muatan jangan terlalu hangat ketika dimasukkan ke dalam boks pendingin. Sopir tidak mematikan refrigerator sebelum membuka pintu boks. Sampah muatan



Extruded polystyrena foam (xps)



Material fiber untuk dinding luar dan dalam



Pinggiran pintu dipasang seal karet untuk mencegah kebocoran suhu.

sering menutupi aliran pendingin ke dalam boks, bersihkan secara rutin. Unit harus diperiksa secara teratur untuk memeriksa kebocoran oli pada mesin truk dan kompresor.

Belt dan selang juga harus diperiksa secara teratur. Standar penggantian oli dan filter kira-kira 1.500 jam kerja atau sekitar sekali setiap beberapa bulan. Ini tergantung pada seberapa sering refrigerator beroperasi ketika truk idle.

Pastikan juga membaca buku petunjuk pabrikan. Periksa secara berkala juga filter udara agar bebas dari kotoran. Periksa secara berkala kebersihan saluran udara yang berdekatan dengan lantai. Periksa rutin saluran pembuangan pada bagian lantai.



Manajemen Pengelolaan Truk Mixer di Industri Beton

Teks : Citra D. Vresti Trisna Foto : Pebri Santoso



Project Bandara T3 Soekarno Hatta, Dok. PT Semen Indonesia Beton.

Truk mixer atau truk molen mempunyai peranan penting bagi industri beton. Keberadaan truk jenis ini digunakan untuk mengolah dan mengantar semen menjadi beton siap pakai atau ready-mixed dari batching plat ke lokasi pengecoran. Kualitas manajemen pengaturan truk *mixer* menjadi salah satu ujung tombak penentu keberhasilan industri beton dalam menjalankan bisnis. Oleh karena itu, dibutuhkan tata kelola yang baik dalam mengatur operasional truk mixer agar tidak mengecewakan konsumen yang sedang menjalankan proyek pembangunan.

Secara umum, truk *mixer* untuk industri beton dan truk kargo untuk logistik memiliki fungsi yang sama, yakni mengangkut barang dari satu titik ke titik lainnya. Meski demikian, truk *mixer* memiliki karakteristik yang berbeda dengan truk logistik, dalam terutama hal muatan, jarak, dan waktu pengiriman. Truk mixer dirancang khusus untuk mengangkut beton curah siap pakai atau ready-mixed dan secara konsisten mengaduk dan menjaga agar beton yang dibawa tetap cair

dan tidak mengeras sepanjang perjalanan.

Jarak yang ditempuh untuk truk *mixer* umumnya lebih pendek daripada truk loaistik umumnya. Dalam sekali perjalanan pulang-pergi, truk ini hanya memiliki waktu selama 4-5 jam. Sehingga waktu vang dibutuhkan untuk sampai ke lokasi pengecoran adalah 2-3 jam sebelum semen dalam mixer mengeras dan tidak dapat digunakan. "Untuk mengantisipasi keterlambatan kami biasanya menggunakan Global Positioning System (GPS) untuk memantau lokasi truk dan meminimalisasi keterlambatan pengiriman," kata Sanusi Kasir, Divisi Produksi dan Perusahaan PT Semen Indonesia Beton.

Sanusi menuturkan, rata-rata proses pengiriman truk *mixer* di wilayah Jakarta bisa mencapai 3-5 rit. Sedangkan untuk di daerahdaerah, jumlah rit dalam satu hari lebih kecil dibandingkan dengan Jakarta karena lokasi pengiriman cukup jauh, seperti Semarang ke Tegal. Meski demikian, ia mengaku bila lebih senang dengan jalur

pengiriman di daerah-daerah karena ketepatan waktunya bisa diprediksi dengan tepat. "Misalnya dari Cirebon ke Tegal diprediksi dua jam, itu pasti bisa sampai dua jam. Kalau di Jakarta tidak bisa dan banyak molor. Kalau bicara enak dan tidak, sebenarnya tidak enak di Jakarta karena tidak bisa menghitung akurasi yang tepat karena misalnya dikirim dari Tebet ke Kuningan itu tidak tahu jam berapa akan sampai. Kalau di daerah itu bisa tepat," kata Sanusi.

Menurut Sanusi. jumlah ready-mixed yang diangkut sangat bergantung pada kapasitas produksi. Ia mencontohkan, apabila ada kebutuhan produksi 10.000, maka pihak Produk Planing Control (PPC) akan segera menentukan berapa jumlah truk yang dibutuhkan. Selain itu, PPC juga bertugas untuk melakukan evaluasi harian dan bulanan guna mengevaluasi efektivitas kinerja serta menghitung produktivitas satu unit truk dalam satu hari atau per minggu. Sedangkan pihak yang mengatur dan memantau truk di lapangan diserahkan kepada dispatcher.



SANUSI KASIR Divisi Produksi dan Perusahaan. PT Semen Indonesia Beton.

Sampai hari ini. PT Semen Indonesia Beton memiliki lebih dari 650 armada untuk mengangkut material. Meski demikian. Sanusi mengaku bila PT Semen Indonesia Beton akan terus meningkatkan jumlah armada guna meningkatkan kualitas layanan kepada konsumen. Selain itu, penambahan jumlah armada truk *mixer* juga terus dilakukan karena kebutuhan truk mixer dalam satu proyek dapat berubah sewaktu-waktu. Sehingga kebutuhannya bisa lebih dari yang sebelumnya dijadwalkan dan bahkan bisa kurang.

"Sebenarnya kami sudah ada jadwal pasti yang menunjukkan mengenai waktu proyek dimulai dan kapan proyek selesai. Semua sudah ada yang mengontrol, jadi dispatcher tinggal menyesuaikan saja. Meski dalam satu proyek butuh 20 truk mixer, tapi itu tidak akan dipakai semua sekaligus. Jadi setiap jam yang dipakai hanya 9-10 unit. Tapi, kami tetap tidak dapat menentukan jumlah truk yang ideal dalam satu proyek karena kebutuhannya bisa berubah sewaktu-waktu bergantung kondisi yang ada di sebuah proyek," papar Sanusi.

Proses Perialanan Truk Mixer di Industri Beton

Sanusi mengatakan, ada beberapa proses yang harus dilalui sebelum truk *mixer* beroperasi mengantar ready-mixed ke proyek. Menurut dia, selama ini PT Semen Indonesia Beton telah menggunakan sistem *online* untuk mempermudah pekerjaan. Proses perjalanan truk *mixer* dalam industri semen umumnya dimulai dari proses handle order. Proses ini merupakan

dasar dari seluruh rangkaian kegiatan yang ada di industri beton. Kegiatan yang ada di dalam proses ini di antaranya penawaran produk konsumen, penerimaan kepada order, dan penyerahan delivery request ke bagian produksi.

Proses ini adalah waktu di mana sales division akan menerima jenis pembayaran, baik berupa cash atau kredit. Kegiatan utama dalam proses ini adalah handle order cash dan kredit. Dalam proses ini, sales persons akan menawarkan ke customer setelah ada kesepakatan dan sales persons membuat sales order ke produksi. Delivery request merupakan acuan utama pihak dispatcher atau pihak yang mengatur perjalanan truk mixer di lapangan. Setelah proses peniadwalan selesai, baru disiapkan armada yang dibutuhkan untuk proses pengiriman.

"Sistem kami sudah online. Jadi di mana pun sales persons berada bisa order lewat HP dan komputer. Di dalam sales order, terdapat keterangan tentang nama customer. alamat pengiriman, jumlah muatannya, dan jumlah kubik material yang dibutuhkan, serta waktu pengirimannya," jelas Sanusi.

Bagian vand mengatur penjadwalan adalah proses PPC dan kemudian dispatcher. Tugas utamanya adalah untuk membaca rencana yang dibuat dan mengendalikan semua proses yang ada di lapangan. "Umumnya dalam proses pengiriman bisa terjadi kemoloran waktu. Jadi di sinilah pentingnya dispatcher, yakni untuk mengatur proyek mana yang kurang pasokan, proyek mana yang harus didulukan atau dilayani. Jadi tinggal dipantau ada keterlambatan atau tidak," ujarnya.

Setelah armada dan bahan baku readv-mixed sesuai dengan delivery request dan truk mixer selesai disiapkan barulah dilakukan proses pengiriman oleh driver ke konsumen atau ke lokasi proyek. Sesampai di proyek yang dituju, barulah truk melakukan proses unloading sampai beton yang ada di dalam truk *mixer* benar-benar habis dan kemudian driver kembali ke batching plant untuk melakukan proses administrasi dan kembali ke pangkalan. Sebelum kembali, driver diharuskan untuk membersihkan truk *mixer* sebelum digunakan kembali.

Dalam melakukan hal perawatan. Sanusi mengatakan bila pihaknya sangat peka terhadap perawatan kendaraan. Karena, dalam hal ini truk *mixer* merupakan ujung tombak dari layanan ke customer sehingga perawatan kendaraan dilakukan rutin, terjadwal dan telah ada SOP khusus yang mengaturnya. "Kami sudah ada alat GPS untuk yang mencatat pemakaian truk. Kami basis data untuk pemeliharaan dari sana, jadi bisa dilakukan persiapan," ujarnya.



Lokasi batching plant

Risiko dari Keterlambatan Cukup Besar

Dalam industri beton. masalah pengiriman merupakan masalah yang krusial. Menurut Sanusi, kerugian dan risiko yang akan ditimbulkan apabila keterlambatan pengiriman readymixed itu tidak kecil. Karena. menurut dia, barang yang diangkut oleh truk mixer merupakan bahan setengah jadi, sehingga apabila terjadi keterlambatan yang cukup lama ready-mixed akan mengeras. Sanusi mengakui bila hampir semua industri ready-mixed pernah mengalami keterlambatan karena berbagai halangan. Menurut dia, meski sudah ada GPS yang dapat mencari jalan alternatif, namun tetap saja kondisi jalanan tidak dapat diprediksi. Risiko terbesar dari keterlambatan truk mixer mengantar ready-mixed adalah lamanya waktu sehingga penvelesaian proyek menimbulkan biaya yang akan bertambah karena kontraktor harus menambah biaya overtime dari sewa alat dan membayar kuli.

Meski demikian Sanusi menuturkan bila risiko keterlambatan pengiriman tidak dapat dihindari, terutama truk *mixer* yang beroperasi di daerah yang memiliki lalu lintas padat seperti di Jakarta. Selain itu, risiko lain yang harus dihadapi adalah ketika ready-mixed yang sudah sampai di proyek tidak bisa dikerjakan. Belum lagi dengan risiko yang harus ditanggung ketika readymixed mengeras dan membuat truk tidak dapat beroperasi sebelum material di dalamnya dan perawatan itu bisa lebih dari satu minggu.

Sanusi menuturkan. biasanya perawatan truk mixer yang materialnya sudah membutuhkan penanganan khusus. Menurut dia, material yang beku umumnya terjadi karena insiden dan harus di bor. Hal ini terjadi karena kecelakaan dan terguling. Sedangkan untuk beku biasanya ditangani dengan menyemprot air bertekanan tinggi agar material lepas. Sedangkan untuk perawatan truk, biasanya dilakukan oleh ATPM. "Sebenarnya beton ready-mixed itu akan mulai mengeras ketika sudah lebih dari empat jam karena ada zat adiktif untuk menghambat proses pengerasan beton. Zat ini merupakan antisipasi terhadap keterlambatan. Kalau orang mengaduk semen biasa, 15 menit kemudian bisa langsung kering," jelas Sanusi.

Untuk menjaga ketepatan waktu, upaya antisipasi yang dilakukan untuk menjaga ketersediaan armada adalah dengan mencadangkan satu persen armada untuk berjaga-jaga apabila ada truk yang beroperasi rusak. Karena, dalam praktiknya akan terus terjadi kendala-kendala dalam proses pengiriman. Dengan langkah antisipasi ini, perusahaan dapat terus memberikan layanan prima ke customer dan yang terpenting tidak menghambat kinerja.



ASKARINDO

Satukan Kekuatan Tingkatkan Kualitas Produk Industri Karoseri

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

Kebijakan Departemen Perindustrian RI (Sekarang Kementerian Perindustrian) yang hanya memperbolehkan ATPM memproduksi kepala kendaraan dan sasis memicu pertumbuhan industri karoseri di Indonesia. Penerapan kebijakan penerapan bea masuk kendaraan sedan (baru atau bekas) sebesar 200% dan 100% untuk impor bus juga mendukung lahirnya industri karoseri.

Perindustrian Kebijakan Departemen (Sekarang Kementerian Perindustrian) yang hanya memperbolehkan memproduksi kepala ATPM kendaraan dan sasis memicu pertumbuhan industri karoseri di Indonesia. Penerapan kebijakan penerapan bea masuk kendaraan sedan (baru atau bekas) sebesar 200% dan 100% untuk impor bus juga mendukung lahirnya industri karoseri. Namun, pertumbuhan industri karoseri tidak berlangsung Kebijakan pencanangan mutu produk kendaraan modifikasi atau karoseri dengan full press body serta standardisasi produk kendaraan minibus membuat industri karoseri tumbang satu per satu.

Guna mengantisipasi keruntuhan industri karoseri di Indonesia, maka pada 9 Januari 1982, beberapa pengusaha karoseri memutuskan untuk bertemu dan membentuk organisasi sebagai wadah pemersatu perusahaan yang diberi nama Asosiasi Karoseri Indonesia (Askindo). Meski telah membuat satu wadah, hingga tahun 1988 organisasi ini tidak mampu berbuat banyak, terutama untuk mengangkat industri karoseri dari keterpurukan. Namun, setelah Munas Askindo di Solo pada 14-15 April 1988, Askindo kembali aktif dengan didukung oleh Departemen Perindustrian. Pada momentum munas ini pula, nama Askindo berubah menjadi Askarindo.

"Asosiasi ini dibentuk untuk menjembatani antara pengusaha karoseri dengan pemerintah. Karena seiring waktu industri ini tumbuh semakin pesat. Sedangkan di sisi lain adanya industri tidak mungkin lepas dari regulasi pemerintah. Jadi untuk berkomunikasi atau menyampaikan aspirasi pengusaha karoseri ke pemerintah dan membangun kekuatan besar tidak bisa sendirian, sehingga diperlukan asosiasi," kata Gregory Hatibie, Wakil Ketua Asosiasi Karoseri Indonesia (Askarindo).

Askarindo memiki beberapa tugas pokok, yaitu menyebarluaskan informasi mengenai kebijakan pemerintah kepada anggota yang berkaitan dengan pembinaan industri karoseri dan pasar global industri karoseri, menyampaikan informasi mengenai permasalahan dan perkembangan internasional di bidang industri karoseri kepada pemerintah dan anggota. Selain itu, Askarindo juga memfasilitasi penciptaan sinergi aspirasi dan kepentingan

dalam anggota rangka nara keiikutsertaan dalam pembangunan nasional di bidang industri karoseri, melakukan komunikasi, konsultasi, dan advokasi dengan pemerintah dalam rangka mewakili kepentingan dunia usaha industri karoseri. mewakili para anggota dalam forum penentuan kebijakan pemerintah di bidang industri karoseri. Askarindo juga menyelenggarakan pendidikan, pelatihan dan kegiatan-kegiatan lain vang bermanfaat dalam rangka pembinaan dan pengembangan kemampuan para anggota secara berkelaniutan. meningkatkan efisiensiduniausahaindustrikaroseri dengan menyediakan pelayanan di bidang informasi pengembangan uaha, solusi teknologi, sumber daya manusia (SDM), manajemen kendali mutu (MKM), manaiemen energi, lingkungan dan sebagainya.

Selain itu, Askarindo bertugas meningkatkan hubungan keria sama yang saling menunjang dan saling menguntungkan antaranggota termasuk pengembangan keterkaitan antar-bidang industri karoseri dan sektor ekonomi lainnya. memelihara kerukunan anggota di satu pihak serta upaya pencegahan persaingan usaha yang tidak sehat di antara para anggota dan mewujudkan kerja sama yang sehat dan serasi antar-unsur/ pelaku ekonomi yang bergabung sebagai anggota serta menciptakan pemerataan kesempatan berusaha serta meningkatkan hubungan dan kerja sama antar-anggota dan perusahaan di luar negeri seiring dengan kebutuhan dan kepentingan pengembangan di bidang industri karoseri sesuai dengan tujuan pembangunan nasional. Askarindo



Rapat Kerja Nasional II Askarindo 2016

juga melakukan pembinaan hubungan kerja yang serasi antarpekerja dan pengusaha dalam lingkup usaha industri karoseri dan melakukan upaya penyeimbangan dan pelestarian serta pencegahan kerusakan dan pencemaran lingkungan hidup yang berkaitan dengan usaha para anggota.

Regulasi yang menaungi industri karoseri, yaitu UU Nomor 22 Tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan, PP Nomor 5 Tahun 2012 tentang Kendaraan, PP Nomor 11 Tahun 2015 tentang Jenis dan Tarif Atas Jenis Penerimaan Negara Bukan Pajak, dan PP Nomor 18 Tahun 2015 tentang Fasilitas Pajak Penghasilan untuk Penanaman Modal di Bidang Usaha Tertentu dan atau daerah tertentu.

Menurut Hatibie, pada awalnya industri karoseri bermula dari bengkel las kendaraan yang kerap mendapatkan pesanan untuk membuat dan memodifikasi bodi kendaraan untuk kebutuhan usaha. Industri karoseri di Indonesia sudah ada sejak tahun 1970 dan berkembang pesat hingga akhir tahun 1986. Dalam kisaran waktu tersebut, terhitung sudah lebih dari 350 industri karoseri yang tersebar di berbagai daerah dan memproduksi berbagai karoseri, angkutan barang, baik untuk angkutan penumpang dan angkutan khusus. Bahkan, industri karoseri di Indonesia waktu itu telah dapat memodifikasi kendaraan pick up dan bus untuk menuniang kebutuhan ekonomi di Indonesia.

Berdasarkan pemetaan Askarindo, jumlah industri karoseri di Indonesia sudah lebih dari 550 dengan ketentuan, 10% industri besar, 20% industri menengah dan 70% industri menengah ke bawah. Anggota Askarindo tersebar di berbagai wilayah yang terbagi di beberapa DPD, di antaranya Jawa Timur, DKI-Jabar, Banten,

Lampung, Sumatra Utara, dan Aceh. Menurut Hatibie, sampai hari ini ia bersama rekannya di Askarindo masih tetap berfokus untuk merekrut didapat dengan bergabung di asosiasi cukup besar. Karena kalau bicara bisnis, semakin besar semakin beragam masalah yang akan dihadapi. memecahkan persoalan-persoalan dihadapi,"

Hatibie menambahkan, selain dapat berbagi industri karoseri bisa terus berkembang pesat. Seperti halnya upaya mendorong pemerintah menghapus bea masuk yang cukup tinggi pada manfaat dari bergabung bersama adalah untuk seperti halnya pembangunan DPD Askarindo Provinsi Lampung serta dapat mengajukan dan menerima bantuan dari pemerintah yang berupa memajukan industri karoseri di seluruh wilayah.

"Kami banyak didukung oleh dua pembina untuk meningkatkan SDM anggota. Bersama mereka kami menyelenggarakan pelatihan di berbagai daerah dan membantu menyediakan sarana produksi. Kerja sama ini berlaku sampai regulasi ke berbagai daerah terkait persyaratan teknis yang harus dipenuhi di industri karoseri,"

Selain itu, Askarindo juga dalam mendukung penyelenggaraan The



H. Gregory Hatibie, Wakil Ketua Askarindo

dan Component (IIBT) Exhibition yang diselenggarakan oleh Global Expo Management. Dengan adanya kerja sama di event IIBT ini, anggota-anggota Askarindo memamerkan produk-produk terbaiknya di ajang internasional. Karena, menurut Hatibie, kualitas produk industri karoseri di Indonesia terbilang cukup bagus dan dapat bersaing dengan produk asing. "Kami adalah para pemain lama dan sudah diakui. Di tataran ASEAN, industri karoseri di Indonesia sudah cukup diperhitungkan. Bahkan, beberapa di antara anggota kami sudah ada yang mengekspor produknya," paparnya.

SIAP HADAPI PASAR BEBAS

Meski 70% anggota Askarindo merupakan industri karoseri menengah ke bawah, namun Hatibie mengaku optimis bila industri karoseri nasional tetap dapat bersaing menghadapi MEA. Dia juga mengaku bila sudah sekian lama anggota Askarindo dipersiapkan dan diberi pembinaan, terutama dalam standar kelayakan produk, untuk meningkatkan kualitas di era pasar bebas. Hatibie melihat datangnya pemain asing bukan sebagai ancaman, melainkan menjadikannya sebagai tantangan agar tidak menjadi penonton di negeri sendiri.

Untuk mendukung perjuangan bersama menghadapi era pasar bebas, Hatibie bersama rekanrekannya sedang mengupayakan agar kebijakan-kebijakan yang dikeluarkan pemerintah, terkait industri karoseri tidak memberatkan pengusaha. Ia mencontohkan, salah satu kebijakan yang memberatkan pengusaha adalah perizinan terkait standar dan uji kelayakan karoseri

yang harus dilakukan di pusat. Sedangkan industri karoseri lebih banyak di daerah-daerah, sehingga membebani pengusaha karena butuh biaya tinggi dan memakan waktu. Padahal, konsumen industri karoseri tidak ingin menunggu terlalu lama. "Untuk menyelesaikan masalah perizinan, kami terus berkoordinasi dengan pemerintah agar tidak terlalu membebani pengusaha. Karena, harus kami akui bila biayabiava perizinan yang terlalu mahal membuat industri karoseri sedikit terpuruk," ungkap Hatibie.

Meski demikian, Direktur PT MitraToyotakainioptimisbilapeluang peluang bisnis di industri karoseri terbilang cukup terbuka. Karena, karoseri merupakan komponen yang akan terus dibutuhkan oleh pemilik kendaraan niaga untuk menunjang bisnis mereka. Selain itu, pembangunan infrastruktur baik di pusat dan daerah yang sedang gencar dilakukan pemerintah akan membuat kebutuhan karoseri juga ikut meningkat. Karena, penjualan

karoseri sangat bergantung dengan penjualan kendaraan niaga. Artinya bila penjualan kendaraan niaga meningkat, maka penjualan karoseri akan ikut meningkat dan begitu juga sebaliknya. "Kami memprediksi bila penjualan karoseri di tahun ini akan lebih meningkat dibanding dengan sebelumnya. Karena, seiring dengan peningkatan kualitas produk anggota kami, akan terjadi peningkatan di pasar lokal dan bahkan juga di pasar ekspor, di mana industri karoseri Indonesia menvumbang besar di pasokan pasar global," kata Hatibie.

Untuk merealisasikan hal tersebut, Hatibie berharap agar semua industri karoseri di Indonesia bersatu dapat dan beriuana bersama. Karena, menurut dia, dengan semakin banyaknya anggota akan mempermudah Askarindo menyerap aspirasi dan mengetahui kebutuhan industri karoseri di seluruh Indonesia. Selain itu. pembinaan SDM anggota juga lebih merata sehingga kualitas produk vang dihasilkan industri karoseri bisa lebih baik dari waktu ke waktu.

"Dengan kami bersatu, pemerintah nantinya juga akan terbantu dengan adanya pertumbuhan ekonomi. Karena penyerapan tenaga kerja dari industri karoseri itu sangat besar. Industri karoseri itu bukan hanya industri padat modal, tapi juga padat karya. Karena untuk melakukan dempul karoseri itu tidak mungkin dilakukan dengan mesin, jadi harus pakai tenaga orang, bahkan untuk mengelas juga harus dilakukan dengan manusia," jelas Hatibie.



Rapat Pengurus Askarindo



1. DPP APTRINDO // JI. Yos Sudarso No. 1 Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B3 Tanjung Priok – Jakarta 14320 T. 021-43900464 / F. 021-43900465



2. PT Tata Motors Distribusi Indonesia // Pondok Indah Office Tower 3 suite 801-B Jl. Sultan Iskandar Muda Kav. V-TA Pondok Pinang Kebayoran Lama Jakarta Selatan 12310 T. (6221) 2932 8041 F. (6221) 2932 8042



3. Supply Chain Indonesia //
Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impun Bandung, 40194 T. 022-720 5375 / 0821 1515 9595 E. sekretariat@supplychainindonesia.com



4.Badan Nasional Sertifikasi Profesi //
Jl. MT Haryono Kav. 52 Jakarta Selatan 12780
T. 021-7992685 F. 021-7992321
info@bnsp.go.id
www.bnsp.go.id



5. PT Chakra Jawara // Gedung TMT 1,3rd Fl, Suite 301 Jl. Cilandak KKO No. 1, Jakarta Selatan. T. (021) 2997 6849 F.(021) 2297 6840



6. PT Exxon Mobil Lubricants Indonesia // Lt.G Unit : 607, Wisma GKBI, JJ. Jend. Sudirman No. 28, Tanahabang, Kota Jakarta Pusat, DKI Jakarta 10210 T. 021 - 650 1000 ext 7700 F. 021 - 650 3854



7.PT GAYA MAKMUR MOBIL //
Jl. Lingkar luar Barat No. 9

JI. Lingkar luar Barat No. 9 Rawa Buaya Cengkareng Jakarta Barat T. (021) 5830 0788



8. PT GEODIS Wilson Indonesia // Talavera Office Park 22nd-26th Floor JI. TB Simatupang Kav. 22-26 Jakarta 12430 T. (6221) 759 24700 F. (6221) 759 4679



9. PT HINO MOTORS SALES INDONESIA JI. Raya Gatot Soebroto Km. 8,5 Tangerang 15111 Banten Indonesia

T. (021) 591 8080 F. (021) 591 7788



10. PT DWI MULTI MAKMUR (HJ BRIDGE) // Jl. Kapuk Muara No. 7 Komp. Duta Harapan Indah Blok No. 12 Jakarta Utara 14460 Indonesia T: (6221) 6669481-82 F: (6221) 66694883 www.dwimultimakmur.com



11. PT Intraco Penta //
Jl. Raya Cakung Clincing RT 005 RW 010
Kel. Semper Timur. Kec. Clincing
Jakarta Utara
T, (021) 440 1408
F. (021) 448 309 18



12. PT Astra International Isuzu // JI. HR. Muhammad Kav 8-10 Surabaya - Indonesia T. (031) 734 1000



13. PT. Aditama Finance // Plaza Permata 8th Floor Jl. M.H Thamrin Kav. 57 Jakarta Pusat 10350 T. (021) 3193 1006 F. (021) 3193 1016



14. ASOSIASI KAROSERI INDONESIA // JL. Sekretariat DPP Askarindo Gedung Sentra Bisnis Graha Jatibaru E1/811 L1.3 Jl. Jatibaru Timur No.56, Cideng Gambir Jakarta Pusat 10150 T. (021) 3483 5443 F. (021) 3483 5445 www.askarindo.or.id



www.ipwahana.com

13.PT MEGA SAMUDRATAMA // Jl. Tanjung Batu (Tanjung Perak) Surabaya Perkantoran EKA SETIA WIJAYA Blok 21-A/2 Surabaya, Indonesia T. (031) 3537939 (hunting) F. (031) 3537531



E. cs@isuzuhrm.com

16, PT. Enseval Putera Megatrading Tbk // Jl. Pulo Lentut No. 10 Kawasan Industri Pulo Gadung Jakarta 13920 T, (021) 4682 2422 (hunting) F. (021) 460 9039



17. PT RAJAWALI INTI // JI. Brantas Km 1 Probolinggo - Jawa Timur T. (0335) 423259



18. PT PUTRA RAJAWALI KENCANA // Jl. Letjend Sutoyo Surabaya Ruko Niaga Sentosa Surabaya, Indonesia T. (031) 3537939 (hunting) F. (031) 3537531



19. PT RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA // Jln. Letjen Sutoyo 110-112 Waru, Sidoarjo, Jawa Timur T. 031-8531668



20. PT ASTRA INTERNATIONAL TBK // JI. Danau Sunter Selatan Blok O/5 Sunter II Jakarta 14350, Indonesia T. 021 650 8008 Ext. 6100 F. 021 650 8005 www.udtrucks-astra.co.id



21. PT GAYA MAKMUR MOBIL // Jl. Lingkar Luar No. 9, Rawa Buaya Cengkareng - Jakarta Barat 11740 T. (021) 5830 0788 F. (021) 5830 0127

E. info@gmmobil.com



22. PT SGG Prima Beton // The East Tower, lantai 18 Jl. Dr. Ide Anak Agung Gede Agung Kav. E.3 No. 1 Mega Kuningan T. (021) 8295327 F. (021) 29222849



23. PT Volvo Indonesia // Sentral Senayan 3 lt 12 Jl. Asia Afrika No 8 Jakarta 10270 T. (021) 2903 9215



10. MITSUBISHI MOTOR PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors JI. Jend. A. Yani Proyek Pulo Mas, Jakarta 13210 T. (62-21) 4891608 ext. 1300 F. (62-21) 4891577 www.ktb.co.id

EXPO - BUSINESS FORUM & GOLF TOURNAMENT





🜠 Perusahaan yang bergerak di Sektor Kepelabuhan

Perusahaan Pelayaran

📝 Perusahaan Kargo

📝 Perusahaan Pengangkutan darat & laut

Perusahaan Bongkar Muat

Perusahaan Batubara

Perusahaan Kontraktor Pelabuhan



SANDEQ BALLROOM Grand Clarion Hotel - Makassar Jl. A.P. Pettarani no. 3 - Makassar

> 23-25 MARET 2017 09.00-21.00 WITA



MAKASSAR PORT GOLF TOURNAMENT 2017 Padivalley Golf Club

PATTALLASSANG, GOWA - SULAWESI SELATAN Minggu. 26 Maret 2017 | Tee OFF: 07.00 wita

EXPO & GOLF TOURNAMENT GRAND PRIZE GRAND PRIZE 1 UNIT MOTOR DOORPRIZE TV. KULKAS, SMARTPHONE

MORE INFO:

Jonathan: +62 812 80000 761 | +62 87 8888 46 761 | +62 21 - 5384408

pt.hkajkt@gmail.com | makassarportexpo@gmail.com **Pupung**: +62 878 7045 5476 | **Iwan**: +62 812 9745 4499

Wahyu: +62 812 1334 3415

Supported By:

















SOUTH EAST ASIA'S LARGEST COMMERCIAL VEHICLE EXHIBITION 18-20 MAY 2017



Back for the third time, Asian Trucker invites you to be part of the largest dedicated exhibition for commercial vehicles in Southeast Asia. Co-organized by Asian Trucker Media, two highly successful commercial vehicle exhibitions were previously held in Malaysia. Following the success of the past event, we are returning with the show in May 2017 under a new, more inclusive name.

MCVE, organised by Asian Trucker, will be held in the Mines International Convention and Exhibition Centre from 18th to 20 May 2017.

Fringe programs, including the Asian Trucker Networking Night, will run concurrent. Please visit www.mcve.com.my for details and updates.

Access is free of charge for delegates.

To book your booth or to learn more, please contact Nicole Fong via nicole@asiantrucker.com or +6012 207 5528

Asian Trucker Media Sdn Bhd, Empire Tower, A 5-9, SS 16/1, Subang Jaya, 47500 Selangor (902834-K)

Freight Forwarder

DB SCHENKER

Media Partners
NEWPAGES

TyreAsia

TYREMAN



Supporting Partners



Main Contractor



Organised by

