

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

AUGUST
2021



**SENGKARUT
PEMBATASAN
OPERASIONAL**

IDR 50.000



9 772355 584573

Edisi 86 / VII / 2020

**ANGKUTAN UMUM ILEGAL
MARA!**



KIPAS KOPLING AWET, TEMPERATUR MESIN STABIL

INDUSTRI OTOMOTIF NASIONAL,
PRODUKSI KENDARAAN NAIK 39,5% PADA SEMESTER I-2021

PENGGUNAAN VALUE STREAM MAPPING UNTUK PENURUNAN BIAYA

REKONSTRUKSI RANTAI PASOK FARMASI

PUBLISHED SOON

INDONESIA TRUCKING DIRECTORY

INDONESIA LOGISTIC DIRECTORY

KUMPULAN DATA PENGUSAHA TRUK DAN LOGISTIK DI INDONESIA

Terdiri dari *Land Transporter, Warehouse Provider, 3PL, Cargo Handling Airport Operator, Bulk Terminal Operator, Container Terminal, Empty Container Depot Operator, Distributor, Asosiasi, dan Instansi Pemerintah.*



PASTIKAN PERUSAHAAN ANDA TERCATAT

INFORMASI LEBIH LANJUT HUBUNGI TRUCKMAGZ

0821 3912 1239 | info@truckmagz.com

Smart Cash

Nyicil COLT DIESEL rasa CASH!



BUNGA 0%

**TENOR
1 TAHUN**

**GRATIS
ASURANSI
TLO 1 TAHUN**

**GRATIS
BIAYA
ADMIN**

**CHASSIS
ONLY**



WhatsApp Halo Dipo Star
0813-8005-8850
(Chat Only)

TRUCKMAGZ

INDONESIA TRUCKERS CLUB

*Gabung dan ikuti diskusi online bersama pakar
di bidangnya melalui aplikasi Telegram*

Online di akun Grup Telegram INDONESIA TRUCKERS CLUB :

<https://t.me/IndonesiaTruckersClub>



0821 3912 1239



Arogan yang Tak Berkesudahan

Pemerintah sejak Januari hingga awal Agustus tahun ini telah menerapkan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) untuk memutus mata rantai penularan penyakit virus korona (covid-19) di Indonesia. Pemberlakuan PPKM diikuti dengan kebijakan penyekatan arus lalu lintas bagi pelaku perjalanan dengan kendaraan bermotor, khususnya di ruas-ruas jalan utama dan perbatasan antarkota/kabupaten. Namun kebijakan penyekatan ini justru menghambat aktivitas distribusi barang-barang penting dan kebutuhan pokok masyarakat, karena praktiknya di lapangan tak sesuai aturan yang ada. Instruksi Menteri Dalam Negeri (Inmendagri) 23 Tahun 2021 menyatakan bahwa kegiatan yang berkaitan dengan sektor esensial dan sektor kritical (salah satunya logistik, transportasi dan distribusi kebutuhan pokok masyarakat) masih diizinkan beroperasi dengan ketentuan 100% selama PPKM ini.

Di sini lah akar permasalahan bagi para pelaku usaha logistik dan angkutan barang. Mereka merasakan langsung sulitnya mengakses daerah-daerah industri, pelabuhan, bahkan untuk menuju rumah sakit pun sulitnya bukan main lantaran banyak ruas jalan yang ditutup dengan semena-mena oleh para petugas di titik-titik penyekatan.

Arogansi para aparat yang berwenang dalam kebijakan penyekatan ini sudah di luar batas kemanusiaan. Coba bayangkan apabila kendaraan pengangkut tabung oksigen medis dihadang dan tak boleh melintas, padahal jarak menuju rumah sakit yang dituju sudah dekat. Tentu saja ini taruhannya nyawa saudara-saudara kita yang saat ini sedang berjuang tetap hidup yang sangat membutuhkan oksigen medis. Apakah hal ini tak terpikirkan sama sekali oleh para petugas di lapangan? Mungkin saja para petugas ini punya rasa empati, namun instruksi atasan di lapangan tak terelakkan untuk dilanggar.

Lebih dari setahun pemerintah sudah berusaha keras untuk memutus mata rantai penularan penyakit covid-19 di Tanah Air. Kita semua warga negara Indonesia semestinya bahu-membahu untuk menyelamatkan negeri ini. Hendaklah jangan dinodai dengan sikap dan tindakan arogan dari aparat yang sejatinya adalah alat negara.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Penanggung Jawab
/Pemimpin Redaksi
Antonius Sulistyono

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

Redaktur Bahasa
Tendy Soemantri

Redaksi
Sigit Andriyono

Fotografer
Giovanni Versandi

Design Layout
Shandy Yudi Harto

Kontributor Ahli
Zaroni
Ahmad Wildan

Accounting
Lucy Irawati

Sirkulasi
M. Abdurrohman
Achmad Budi.S

Penasihat Hukum
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

 TruckMagz
 @TruckMagz
 +62 821 3912 1239

www.truckmagz.com



Cover
**SENGKARUT PEMBATAAN
OPERASIONAL / 86**

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #86

Laporan Utama

- 06 PENYEKATAN BERLEBIHAN
BEBANI PELAKU USAHA
- 10 ATURAN PEMBATAAN TERFOKUS
PADA ASPEK ANGKUTAN ORANG
- 14 ASPEK KESEHATAN PENGEMUDI
HARUS DIMANUSIAKAN
- 18 5 MASUKAN PELAKU USAHA
DI MASA PEMBATAAN MOBILITAS

Liputan Khusus

- 22 ANGKUTAN UMUM ILEGAL MARAK!
- 26 PENINDAKAN ANGKUTAN UMUM ILEGAL

Market Review

- 30 INDUSTRI OTOMOTIF NASIONAL,
PRODUKSI KENDARAAN NAIK 39,5%
PADA SEMESTER I-2021

Rantai Pasok

- 34 PENGGUNAAN VALUE STREAM MAPPING
UNTUK PENURUNAN BIAYA

Road Safety

- 38 AHLI KESELAMATAN TRANSPORTASI
JALAN, APAKAH DIPERLUKAN DALAM
BISNIS TRUCKING DAN BUS?

Data Gaikindo

- 42 UPDATE (JUNI 2021)

ATPM Update

- 45 PROMO POTONGAN KAROSERI MURAH
ISUZU HINGGA RP 50 JUTA

Info Produk

- 48 INDEKS HARGA TRUK BEKAS

Bursa Truk

- 50 KIPAS KOPLING AWET,
TEMPERATUR MESIN STABIL

Tips & Trik

- 54 RAHASIA FIFTH-WHEEL TRAILER
AWET DAN AMAN

Variasi

- 58 REKONSTRUKSI RANTAI PASOK
FARMASI

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

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

Percetakan
PETEMON GRAFIKA

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



PPKM Darurat & Dampaknya terhadap Angkutan Barang

Penyekatan Berlebihan Bebani Pelaku Usaha

Teks & Foto : Antonius Sulisty o

Satu semester lebih pemerintah menerapkan kebijakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) untuk memutus penularan penyakit virus korona (Covid-19) di Indonesia. Pertama kali, pemerintah mulai memberlakukan PPKM jilid I pada 11 Januari 2021 hingga 25 Januari 2021, kemudian masa PPKM diperpanjang mulai 26 Januari 2021 hingga 8 Februari 2021 (PPKM II). Setelah PPKM jilid II berakhir, pemerintah mengganti kebijakan dengan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) skala mikro atau PPKM mikro yang mulai berlaku 9 Februari 2021 hingga memasuki akhir Juni 2021. Pada 3 Juli 2021, pemerintah kembali mengganti kebijakannya dengan sebutan PPKM Darurat yang berlaku efektif 3-20 Juli 2021, dan diperpanjang lagi dengan PPKM Level 1-4 yang berakhir pada 2 Agustus 2021.

Apa pun nama kebijakannya, jika melihat situasi sosial dan angka penularan Covid-19 yang belum bisa turun signifikan, kemungkinan pemerintah akan tetap pada kebijakan membatasi mobilitas masyarakat hingga beberapa bulan ke depan. Hal itu dikhawatirkan akan berdampak buruk ke sektor logistik dan angkutan barang, mengingat distribusi barang dan logistik sangat terhambat dengan pemberlakuan PPKM Darurat.



"Presiden pada awal penetapan kebijakan PPKM Darurat menyampaikan bahwa ada sektor-sektor esensial dan kritikal, yang diperbolehkan beroperasi dengan kapasitas 100%. Dari pernyataan itu kita semua paham alasannya, yaitu pemerintah tidak ingin ekonomi kita berhenti, tetapi pada saat yang sama pemerintah juga tidak memberi toleransi terhadap penyebaran virus korona, sehingga protokol kesehatan harus tetap dijaga. Kita semua tahu beberapa minggu terakhir terjadi kelangkaan oksigen medis, tapi jangan diikuti kelangkaan komoditas yang lain," kata Rachmat Hidayat, Ketua Umum DPP Asosiasi Perusahaan Air Minum Dalam Kemasan Indonesia (Aspadin).

Toleransi untuk akses distribusi barang esensial dan kritikal telah diatur dalam Instruksi Menteri Dalam Negeri (Inmendagri) 23 Tahun 2021 tentang Perpanjangan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) Berbasis Mikro dan Mengoptimalkan Posko Penanganan Covid-19 di Tingkat Desa dan Kelurahan untuk Pengendalian Penyebaran Covid-19 yang diterbitkan 20 Juli 2021 dan mulai berlaku 21-25 Juli 2021. Inmendagri itu mengatur PPKM Level 4 Covid-19 di wilayah Jawa dan Bali yang menyatakan sektor esensial (salah satunya industri orientasi ekspor) dan sektor kritikal (salah satunya logistik, transportasi dan distribusi kebutuhan pokok masyarakat) masih diizinkan beroperasi dengan ketentuan 100% maksimal staf.

Kenyataan di lapangan tidak sesuai dengan aturan yang ada saat ini. Hal ini erat kaitannya dengan sistem penyekatan arus lalu lintas di ruas-ruas jalan nasional dan provinsi. "Logistik dan transportasi merupakan sektor esensial, tetapi pada pelaksanaannya kami mengalami kesulitan di lapangan. Contoh, kami mengangkut produk susu yang biasanya dari Depok ke Ciracas (Jakarta Timur) hanya butuh waktu 20 menit. Dalam jarak 3 km, kendaraan kami harus berputar dan butuh waktu sekitar 3 jam. Begitu pula rute lainnya, waktu tempuh yang asalnya 3 jam menjadi 6 jam. Bahkan, kendaraan kami yang di luar kota tidak bisa masuk ke DKI gara-gara PPKM," kata Usman, kepala pul salah satu pabrik pengepakan produk susu di wilayah Depok Jawa Barat.



Hal serupa dialami pelaku usaha air minum dalam kemasan (AMDK) yang tergabung di Aspadin. “Beberapa wilayah luar Jabodetabek juga telah disekat. Beberapa armada pengangkut air minum dalam kemasan diberhentikan dan ditanyakan juga surat hasil tes antigen. Bahkan, ada *driver* dari perusahaan anggota kami yang sudah membawa surat hasil tes antigen. Namun, surat itu dianggap ‘mati’ (red: tak berlaku) karena dia datang pada sore dan berangkat lagi pagi hari berikutnya sehingga waktu berlakunya sudah habis di jalan. Ini juga menjadi persoalan,” ujar Sudarman Bolo, Sekretaris Jenderal DPP Aspadin.

“Kondisi saat ini memang repot. Kalau kita mau betul-betul *strict*, industri bisa terganggu apalagi komoditas yang masuk dalam sektor kritikal seperti pupuk dan semen. Kalau pengecekan hasil uji usap (*swab test*) bersifat sporadis mungkin masih bisa, tetapi kalau pengecekan hasil tes dilakukan pada situasi saat ini malah hanya buang-buang biaya dan kurang mengena,” tutur Widodo dari Asosiasi Semen Indonesia (ASI).

“Saya melihat kebijakan penyekatan kendaraan ini sudah terlalu banyak pada yang seharusnya tidak disekat, khususnya daerah-daerah industri. Satu contoh, Kecamatan Waru Sidoarjo Jawa Timur merupakan daerah industri tapi disekat. Bahkan, ada perusahaan yang mau ekspor harus menunggu beberapa hari sebelum barangnya bisa masuk ke pelabuhan. Banyak pengusaha yang tergabung di Organda Tanjung Perak mengatakan ingin berhenti daripada bekerja tapi biayanya dua kali lipat. Misalnya, untuk mengambil satu barang di pabrik paku, dia harus berputar melalui Sidoarjo, lalu keluar Tambaksawah (Waru), dan berputar lagi sampai ke Pelabuhan Tanjung Perak. Di samping biaya jalannya lebih mahal, kebutuhan solarnya juga makan lebih banyak,” urai Kodi Lamahayu, Ketua DPC Organisasi Angkutan Darat (Organda) Tanjung Perak Surabaya.

Ketua DPC Organda Tanjung Perak, Sudarman mengatakan bahwa kebijakan di jalan terkadang diambil sepihak oleh pihak kepolisian. “Mereka bisa secara tiba-tiba melarang truk untuk tidak lewat, padahal seharusnya bisa lewat. Hal seperti ini seharusnya bisa dikomunikasikan dengan Korlantas, sehingga distribusi barang bisa tetap berjalan,” kata Sekjen DPP Aspadin ini.

Penyekatan kendaraan selama masa PPKM Darurat juga berimbas pada pengalihan arus lalu lintas ke jalur tol. “Penyekatan di kota-kota tertentu kemudian diarahkan melalui jalan tol. Ini suatu kebijakan yang perlu diselesaikan secepatnya, karena sopir truk tidak dibekali biaya untuk lewat tol. Kalau dibiarkan akan bermasalah. Para sopir sudah ditargetkan untuk tidak melalui tol, sehingga distribusi logistik ini akan terhambat. Beberapa waktu lalu kami sudah meminta Kementerian PUPR agar mempertimbangkan potongan biaya tol untuk truk, sehingga tidak memberatkan pengusaha dan pemilik barang,” kata Gemilang Tarigan, Ketua Umum DPP Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo).

“Barangkali bisa dipertimbangkan distribusi produk AMDK dan pendukungnya, terutama yang berupa bahan baku kemasan dan lainnya, masih tetap tersuplai untuk proses produksi. Anggota kami tersebar di Jawa Tengah, Jawa Timur, dan Bali yang mengalami hambatan karena penyetopan ini. Kami juga perlu solusi terutama di tol Jabodetabek,” tutur Sudarman mengungkapkan harapannya.

Disparitas Pemahaman

Ketua DPC Organda Tanjung Perak Surabaya, Kodi Lamahayu mengakui bahwa banyak anggotanya yang berniat untuk berhenti menjalankan roda usaha pengangkutannya akibat dampak kebijakan PPKM Darurat. "Mereka berkata kepada saya, 'lebih baik kita berhenti saja kalau kerja kayak begini'. Saat ini ongkos yang kami keluarkan dengan biaya pengangkutan yang dibayar oleh pelanggan, jauh lebih mahal ongkosnya. Itu yang kami lihat dari penyekatan di lapangan beberapa hari PPKM Darurat diberlakukan. Saya juga mendapat informasi di lapangan, suplai gas yang seharusnya masuk dari Gresik ke rumah sakit-rumah sakit di Surabaya tidak bisa jalan karena jalannya ditutup. Saya harapkan petugas PPKM di lapangan bila menyekat jalan seharusnya mengetahui kebutuhan yang diprioritaskan bisa tetap jalan, seperti kebutuhan untuk penderita Covid dan distribusi barang bisa leluasa," kata Kodi.

"Sepertinya memang ada disparitas tingkat pemahaman petugas di lapangan terutama di Jawa Timur dengan bapak-bapak dan ibu-ibu yang ada di DKI Jakarta. Kebetulan saya banyak beroperasi di Jawa Tengah dan Jawa Timur, menerjemahkannya sangat *letterlijk* (harfiah) atas peraturan yang ada. Misalnya ada instruksi, yang penting kendaraan logistik yang sudah melalui daerah-daerah tertentu tidak boleh lagi masuk daerah ini karena di daerah tertentu tersebut masuk zona merah bahkan zona hitam. Buat mereka, instruksi ini saklek sifatnya. Mereka akhirnya tidak peduli lagi mau ada SE, mau ada Indagri, mau ada apa pun sudah tidak dilihat lagi," ujar Sudarman.



Sudarman Bolo

Sekretaris Jenderal DPP Aspadin

Menurut Sudarman, pengetahuan tentang aturan PPKM perlu dibagikan dan diinformasikan secara merata agar pelaksanaan penyekatan dapat terlaksana dengan efektif. "Kalau ada instruksi semua kendaraan yang pernah melintas di daerah zona merah atau hitam, kemudian dihentikan dan tidak boleh masuk ke wilayah tertentu meskipun kendaraan itu sedang mengangkut barang kritikal, ini yang bahaya menurut saya," kata dia.

"Rekan-rekan dishub di lapangan sebaiknya mendapatkan pemahaman bahwa dispensasi penyekatan tidak hanya untuk angkutan sektor kritikal tetapi juga untuk karyawan di sektor kritikal. Kondisi di lapangan banyak pekerja di sektor kritikal yang tidak boleh lewat meskipun mereka sudah membawa surat IOMKI (Izin Operasional dan Mobilitas Kegiatan Industri) dari Kementerian Perindustrian dan surat tugas dari perusahaannya masing-masing," kata Firman Kusuma, Asosiasi Pengelola Pasar Indonesia (Asparindo).



Aturan Pembatasan Terfokus pada Aspek Angkutan Orang

Teks & Foto : Antonius Sulisty o

Direktorat Jenderal (Ditjen) Perhubungan Darat Kementerian Perhubungan (Kemenhub) telah menerbitkan surat edaran SE 56 Tahun 2021 tentang Petunjuk Pelaksanaan Perjalanan Orang Dalam Negeri dengan Transportasi Darat pada Masa Pandemi Covid-19. SE ini berlaku efektif mulai 26 Juli 2021 sebagai pengganti SE 43 Tahun 2021 tentang Petunjuk Pelaksanaan Perjalanan Orang Dalam Negeri dengan Transportasi Darat pada Masa Pandemi Covid-19, yang telah dua kali mengalami revisi.



SE 56/2021 bagian Isi Edaran poin c angka 4 menyatakan: khusus pengemudi dan pembantu pengemudi kendaraan logistik tidak diwajibkan menunjukkan kartu vaksin (minimal vaksin dosis I) tetapi wajib menunjukkan surat keterangan hasil negatif tes *Reverse Transcription-Polymerase Chain Reaction* (RT-PCR) yang sampelnya diambil dalam kurun waktu maksimal 2x24 jam sebelum keberangkatan, atau hasil negatif *rapid test* antigen yang sampelnya diambil dalam kurun waktu maksimal 1x24 jam sebelum keberangkatan. Bagi pengemudi dan pembantu pengemudi yang belum melaksanakan vaksinasi diarahkan untuk melakukan vaksinasi oleh Satgas Penanganan Covid-19 apabila tersedia di lokasi simpul transportasi darat.

Dalam pernyataan resminya, Direktur Jenderal Perhubungan Darat (Dirjen Hubdat) Budi Setiyadi mengatakan bahwa SE 43/2021 sejak awal dibuat berlandaskan Instruksi Menteri Dalam Negeri (Inmendagri) tentang Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM), dan surat edaran Ketua Satgas Penanganan Covid-19. Dirjen Hubdat menyatakan bahwa dalam penyusunannya juga telah mempertimbangkan masukan-masukan dari para pelaku usaha transportasi.

“Kami dukung program pemerintah untuk pembelakukan PPKM Darurat dan kami *concern* untuk hal ini. Pertama adalah Instruksi Mendagri yang menyebutkan persyaratan pelaku perjalanan wajib pakai kartu vaksin, minimum kartu vaksin dosis pertama. Tapi ada klausul berikutnya yang mengecualikan kartu vaksin bagi penyelenggara atau pelaku angkutan barang logistik. Di situ kami merasa lega, bukannya kami enggak mau divaksinasi tapi vaksin *kan* ada jatahnya, dan harapan kami sebagai pelaku angkutan barang sebenarnya bisa mendapatkan vaksinasi semua,” kata Rachmat Hidayat, Ketua Umum DPP Asosiasi Perusahaan Air Minum Dalam Kemasan Indonesia (Aspadin).



Budi Setiyadi

Direktur Jenderal Perhubungan Darat

Menurut Rachmat, aturan PPKM Darurat yang meresahkan para anggota Aspadin, yakni terbitnya surat edaran dari Ketua Satgas Penanganan Covid-19 nasional. “Dari sini kami di Aspadin mulai *concern* karena disebutkan tidak ada pengecualian. Aturan di dalamnya mewajibkan ada kartu vaksin dosis pertama dan surat hasil *swab* antigen H-2 atau *PCR test* H-1. Kami *stres* karena usaha kami ini termasuk dalam sektor esensial dan sektor kritis. Jumlahnya banyak sekali dan mungkin ribuan kalau di Jakarta. Kami bisa membayangkan beban laboratorium pemerintah itu seperti apa, kalau kami pelaku industri esensial dan kritis ini diwajibkan melakukan tes antigen atau PCR.

Aturan yang dimaksud Rachmat ini tak lain adalah surat edaran Ketua Satgas Penanganan Covid-19 nomor SE 14 Tahun 2021 tentang Ketentuan Perjalanan Orang Dalam Negeri Dalam Masa Pandemi Covid-19. Surat edaran ini ditetapkan pada 2 Juli 2021 dan berlaku efektif mulai 3 Juli 2021 hingga waktu yang ditentukan kemudian sesuai kebutuhan dan perkembangan terakhir di lapangan. Dalam SE tersebut, poin F angka 3 huruf b menyatakan: pelaku perjalanan jarak jauh dari dan ke Pulau Jawa serta Pulau Bali yang menggunakan seluruh moda transportasi wajib menunjukkan kartu vaksin pertama dan surat keterangan hasil negatif tes RT-PCR atau *rapid test* antigen.

Ditjen Perhubungan Darat mengakui bahwa saat pertama kali pembahasan SE 43 Tahun 2021 tidak mewajibkan kartu vaksin bagi pengemudi angkutan barang. Pasalnya, Ditjen Perhubungan Darat juga tidak punya data secara tertulis mengenai jumlah pengemudi angkutan barang yang mengantarkan barang yang sudah divaksin.

Menurut Dirjen Hubdat Budi Setiyadi, sejak awal SE ini diterbitkan pihaknya telah memperhitungkan akan ada masalah karena aktivitas distribusi barang berkaitan dengan harga satuan barang dengan tarif ton/km. Ia mengakui bahwa angkutan barang memang belum terlalu difokuskan karena saat ini semuanya masih terfokus di angkutan orang, padahal angkutan barang paling banyak hanya bisa ditumpangi oleh dua orang termasuk sopir.

Truk ODOL Tak Ditindak

Aturan PPKM Darurat telah mengatur untuk mengecualikan angkutan barang dan logistik agar tetap bisa melintas dan tidak dibatasi mobilitasnya, demi memenuhi kebutuhan masyarakat yang diimbau melakukan semua aktivitasnya di rumah. Meski begitu, Ketua Bidang Advokasi dan Kemasyarakatan Masyarakat Transportasi Indonesia (MTI) Djoko Setijowarno mengingatkan supaya petugas di lapangan tetap memperhatikan keberadaan truk ODOL (*over dimension & over load*) selama pemberlakuan PPKM Darurat.

“Bukan berarti di masa PPKM Darurat lantas kendaraan atau truk ODOL semena-mena berseliweran di jalan raya, dengan alasan angkut logistik sehingga pelanggaran muatan dan berdimensi lebih dapat ditoleransi,” kata Djoko. Ia mengatakan, berdasarkan informasi dari para pengemudi truk, sudah setahun lebih tidak ada tindakan penilangan di ruas jalan. Penindakan hanya ada di UPPKB yang jumlahnya juga terbatas. Di jalan tol, truk ODOL merajalela dan tidak ada tindakan dan lebih dari 90 persen pemilik barang berkontrak dengan pengusaha pengangkut barang yang punya armada berdimensi lebih. Sementara itu mayoritas armada truk yang berdimensi lebih tidak memiliki surat resmi uji berkala,” ujarnya.

Djoko menambahkan bahwa pengusaha pemilik barang dan pemilik kendaraan barang sudah ada unsur kesengajaan melakukan pelanggaran dengan menggunakan kendaraan ODOL. “Pelanggaran muatan dan dimensi berlebih di jalan berdampak terhadap rusaknya infrastruktur jalan dan jembatan serta fasilitas pelabuhan penyeberangan, sehingga kinerja keselamatan dan kelancaran lalu lintas menurun. Selain itu, biaya operasi kendaraan juga meningkat dan akhirnya akan berdampak terhadap kelancaran distribusi logistik nasional,” kata pengamat transportasi ini.



Djoko Setijowarno

Ketua Bidang Advokasi & Kemasyarakatan MTI



Aspek Kesehatan Pengemudi Harus Dimanusiakan

Teks & Foto : Antonius Sulisty o



Persyaratan membawa kartu vaksinasi minimal dosis pertama serta surat keterangan hasil negatif tes RT-PCR atau *rapid test* antigen menjadi polemik di kalangan pelaku usaha angkutan barang dan logistik. Tak sedikit dari mereka menyatakan berkeberatan bila persyaratan tersebut terus diberlakukan selama pelaksanaan pembatasan mobilitas masyarakat.

“Regulasi PPKM memang ketat sekali, terutama persyaratan tentang tes PCR dan antigen. Hal ini tentu tidak mudah untuk rekan-rekan kami di bagian operasional karena kami beroperasi setiap hari. Kalau memang diminta untuk tes PCR dan antigen berarti di tengah jalan akan ada kemungkinan awak armada kami ini berhenti. Kalau itu dalam jumlah yang banyak mungkin akan menimbulkan kemacetan di beberapa lokasi tertentu,” kata Dedi Setianto dari Puninar Logistics.

“Kewajiban tes PCR dan antigen, terutama di wilayah Jawa Tengah dan Jawa Timur, akan menyulitkan kami karena tidak bisa dilakukan setiap saat. Secara biaya juga berat, jadi saya mohon sekali dipertimbangkan kembali,” ujar Agung Putra Galura dari Asosiasi Minuman Berkarbonasi Indonesia.

“Tes antigen dan PCR sebaiknya tidak dilakukan untuk angkutan barang karena biayanya cukup mahal. Biaya tes antigen itu sekitar Rp 150 ribu dan untuk tes PCR mungkin sekitar Rp 500 ribu ke atas. Kalau itu tetap *ngotot* dilakukan tentunya akan makan biaya, sopir tidak akan mampu membayarnya. Seharusnya hal-hal yang begitu itu dibebankan kepada pemilik barang atau industri yang dituju,” tutur Kodi Lamahayu, Ketua DPC Organisasi Angkutan Darat (Organda) Tanjung Perak Surabaya.

“Apakah memang diperlukan tes *swab* seperti itu? Aktivitas kami ini hanya mengantarkan barang dan tidak banyak berinteraksi. Kalau semua pelaku perjalanan diwajibkan untuk *swab* maka antrean akan sangat panjang. Hasilnya tentu barang-barang akan telat di-*deliver*, terjadi penumpukan, dan *cost* akan meningkat luar biasa tinggi untuk sektor kritikal dan sektor esensial,” kata Rachmat Hidayat, Ketua Umum DPP Asosiasi Perusahaan Air Minum Dalam Kemasan Indonesia (Aspadin).

Mempertegas pernyataan Rachmat, Ketua DPC Organda Tanjung Perak mengatakan bahwa sopir angkutan barang minim berinteraksi dengan karyawan pabrik. "Sopir kami itu mengambil barang di satu pabrik tidak bersentuhan dan tidak berdekatan dengan orang-orang pabrik. Sekalipun dia memuat barang, sopir juga tidak bersentuhan dengan karyawan pabrik. Kami berharap pelaksanaan PPKM di lapangan harus lebih teliti dan lebih memperhitungkan bahwa angkutan barang itu harus diperlancar," kata Kodi.

Jika pembatasan arus distribusi angkutan barang di jalan raya terus dijalankan, pasokan stok di gudang pendistribusian akhir berkurang karena keterlambatan waktu kedatangan barang. Akibatnya, harga barang pun akan naik. "Kondisi di Jawa Timur memang banyak titik penyekatan yang berlebihan. Ujung-ujungnya, kami pemilik barang juga dikomplain. Komplainnya misalnya, *ini kenapa harga air mineral galon dari harga x menjadi x plus-plus?* Kemudian, ada yang menganggap kami memainkan harga atau terkesan kami menimbun barang. Keluhan-keluhan itu sudah mulai muncul. Menurut saya, kebijakan untuk tidak perlu menunjukkan atau membawa hasil tes PCR atau antigen bagi para *driver* di *spot* penyekatan di wilayah aglomerasi Jabodetabek merupakan langkah yang baik. Tujuannya agar distribusi barang masih tetap bisa berlangsung di Jabodetabek," ujar Sudarman Bolo, Sekretaris Jenderal DPP Aspadin.

"Penyekatan kendaraan dan diminta surat antigen atau *swab* ini sudah jadi pengalaman pada saat PSBB yang lalu. Ini selalu menjadi masalah, ketika pengemudi ditanya surat hasil tes antigen. Pengemudi itu setiap hari mengemudi kendaraan, masak setiap hari harus melakukan tes *swab*. Rasanya tidak manusiawi juga kalau setiap hari ditusuk-tusuk hidungnya (prosedur tes *swab* Covid-19)," kata Gemilang Tarigan, Ketua Umum DPP Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptringdo).

Percepatan Vaksinasi

Sebagian besar asosiasi industri dan transportasi sepakat agar pemerintah mempercepat program vaksinasi, terutama untuk sopir angkutan barang dan logistik sebagai garda terdepan dalam pendistribusian barang-barang kritikal dan esensial. "Kami mengusulkan, kalau memang bisa, langsung divaksin saja sesuai program nasional. Bukan *swab* antigen atau PCR yang biayanya lebih mahal lagi. Mohon dipertimbangkan lagi untuk pelaksanaan dan kewajiban *swab* antigen atau PCR bagi pengemudi, terutama dari segi biaya dan waktu masa berlakunya," ujar Zulkarnain Tje'-Mat, *Senior Technical Staff* Asosiasi Produsen Pupuk Indonesia (APPI).

"Kondisi ini tentu akan menyulitkan kami karena di tengah jalan akan dites antigen lagi dan itu *enggak* mungkin. Ini menjadi poin yang perlu dievaluasi lagi. Mungkin salah satu solusinya adalah dengan vaksinasi. Kalau tidak segera divaksin, kemungkinan untuk pengiriman ke Jabodetabek dari kota-kota di Jawa Timur seperti Surabaya akan terhambat. Waktu pengiriman adalah tiga hari sampai empat hari, sehingga saat sampai di tujuan hasil tes PCR atau antigen itu sudah tidak berlaku lagi karena habis di tengah jalan. Misalnya masa berlakunya dua hari, jadi baru satu hari perjalanan dia harus tes antigen lagi dan kemungkinan di tengah jalan sopirnya juga akan kesulitan untuk mencari lokasi tes *swab*. Vaksinasi lebih memungkinkan karena masa berlakunya lama. Sejauh ini 80 persen karyawan di perusahaan kami sudah divaksin dan terus-menerus dipercepat progresnya," kata Mohammad Amin dari PT Lautan Natural Krimerindo, Mojokerto, Jawa Timur (Jatim) yang tergabung di Gabungan Pengusaha Makanan Minuman Seluruh Indonesia (Gapmmi).

"Kemungkinan sopir truk terpapar memang sangat besar. Mungkin, pakai *swab* antigen atau tes PCR kalau diperlukan saja. Kami setuju pemberlakuan vaksinasi. Selain itu, sebaiknya ada surat pengantar dari tempat dia memuat barang kemudian masuk ke perusahaan kita, karena bisa saja *driver* itu bergantian dengan temannya di tengah jalan. Mungkin kondisi *driver* dari perusahaan transporter tidak sakit, tetapi kalau sopir penggantinya sudah terkena virus, itu percuma. Saya mengamati para pengemudi yang masuk ke tempat kami agak abai dengan masker. Beberapa kasus yang kami temukan pada saat diuji pakai *thermogun*, panas tubuh sopir ada yang melebihi 37 derajat Celsius dan langsung kami suruh keluar sehingga tidak jadi bongkar. Jadi, sebaiknya ada surat keterangan dari perusahaan tempat asal barang. Di lingkungan kerja kami juga ada satu tanggung jawab terkait SIINas (Sistem Informasi Industri Nasional) ke Kementerian Perindustrian, sehingga laporan mingguan kami untuk SIINas itu benar-benar bisa kami jaga validitasnya," tutur Bintoro dari PT Betonjaya Manunggal Jatim.

Menanggapi permintaan percepatan vaksinasi dari para pelaku industri di sektor esensial dan kritikal ini, Direktorat Jenderal (Ditjen) Perhubungan Darat (Hubdat) Kemenhub juga terkendala dengan prosedur pendistribusian vaksin yang ditentukan oleh pemerintah. Dalam pernyataan resmi Ditjen Hubdat, distribusi vaksin Covid-19 sejauh ini langsung tertuju ke dinas-dinas kesehatan setempat.

"Kami sudah berkoordinasi dengan BNPB dan Kementerian Kesehatan, tetapi kami tetap harus berkoordinasi lagi dengan dinas-dinas kesehatan karena mereka sudah punya target-targetnya untuk pelaksanaan vaksinasi di masing-masing tempat," kata Rudi selaku juru bicara Ditjen Hubdat.

Ia mengatakan bahwa pada saat sosialisasi SE 43 Tahun 2021 tentang Petunjuk Pelaksanaan Perjalanan Orang Dalam Negeri dengan Transportasi Darat pada Masa Pandemi Covid-19, Dirjen Perhubungan Darat mengharapkan para transporter sudah berkoordinasi dengan dinas perhubungan setempat untuk melaksanakan vaksinasi bagi para pengemudinya. "Saat ini kami baru menerapkan satu lokasi *random* vaksin di salah satu lokasi, tapi sampai saat ini kami masih kesulitan untuk menyediakan tenaga kesehatannya," ujarnya.

Menurut Mantan Direktur WHO Asia Tenggara, Prof. Tjandra Yoga Aditama, peran aktif pemerintah dan masyarakat mutlak diperlukan saat ini. "Kita tentu berharap PPKM level 4 itu dilakukan dengan benar supaya berdampak terhadap penurunan angka penularan di masyarakat. Soal *test-trace-treat* memang ada target yang ingin dicapai oleh pemerintah tapi masyarakat harus segera memeriksakan dirinya kalau ada keluhan atau ada kontak. Kalau masyarakat diwajibkan memeriksakan dirinya seharusnya pemerintah menyediakan fasilitasnya supaya mudah, jangan harus bayar Rp 800 ribu. Di sini peran pemerintah besar dan peran masyarakat juga harus ada. Saya tahu persis kondisi ketersediaan vaksin di dunia dan tantangannya untuk mendapatkan vaksin itu kita serahkan ke pemerintah. Buat kita masyarakat, kalau sudah ada kesempatan vaksin jangan dibantah lagi, segera melakukan vaksinasi," kata pria yang masih aktif sebagai anggota Independent Allocation of Vaccines Group COVAX WHO ini.



5 Masukan Pelaku Usaha di Masa Pembatasan Mobilitas

Teks & Foto: Antonius Sulistyó



Kebijakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) untuk memutus tingkat penularan covid-19 berulang kali telah diperpanjang masa berlakunya, dan terakhir Presiden memutuskan memperpanjang masa PPKM Level 4 hingga 9 Agustus 2021. Ketua Umum Kamar Dagang dan Industri (Kadin) Indonesia Arsjad Rasjid mengatakan bahwa para pelaku ekonomi mendukung penuh kebijakan pemerintah untuk meredam laju pandemi.

Arsjad memberikan lima masukan sebagai usulan kepada pemerintah dalam hal pelaksanaan kebijakan PPKM di masa mendatang. Pertama, mengizinkan perusahaan industri manufaktur sektor kritikal dan esensial serta industri penunjangnya dan industri yang berorientasi ekspor, untuk tetap beroperasi dengan kapasitas maksimal 100 persen karyawan operasional dan 25 persen karyawan penunjang operasional, apabila sudah melakukan vaksinasi minimal dua kali untuk seluruh karyawannya. Dalam hal ini, perusahaan harus tetap mengikuti protokol kesehatan secara ketat dan melaporkan kegiatannya secara berkala pada Kementerian Perindustrian (Kemenperin).

Kedua, mengizinkan industri manufaktur sektor non esensial serta industri penunjangnya untuk tetap beroperasi dengan kapasitas maksimal 50 persen karyawan operasional dan 10 persen karyawan penunjang operasional serta tetap mengikuti protokol kesehatan secara ketat, dengan catatan karyawan yang masuk pada perusahaan sektor tersebut telah divaksinasi minimal dua kali dan melaporkan kegiatannya secara berkala kepada Kemenperin. Ketiga, pemerintah dapat mendesain kebijakan fiskal secara konsolidasi untuk meningkatkan daya beli masyarakat, baik melalui program proteksi sosial yang dieksekusi dengan cepat maupun insentif ekonomi untuk dunia usaha yang memadai.

Keempat, pemerintah juga perlu mendorong harmonisasi kebijakan kesehatan, ekonomi, dan sosial secara terpadu dan melakukan komunikasi satu pintu, sehingga menciptakan kepastian dan ketenangan bagi masyarakat. Kelima, pemerintah perlu mendesain stimulus produktif bagi dunia usaha, selain kesehatan dan bantuan sosial. Hal ini diperlukan karena pengusaha juga memiliki kewajiban untuk mencicil pinjaman, membayar operasional perusahaan dan membayar gaji karyawan.



Bisnis Logistik Moda Laut Terpukul

Ketua Umum DPP Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) Yuki Nugrahawan Hanafi melihat bahwa opsi penerapan PPKM Level 4 memang menjadi kebijakan pemerintah yang tak terhindarkan, meskipun para pelaku usaha sangat terpukul akibat kebijakan tersebut. Ia mengatakan bahwa DPP ALFI mendukung penuh kebijakan Pemerintah Indonesia untuk menekan penularan Covid-19 serta mempertahankan roda perekonomian nasional.

Yuki mengimbau kepada seluruh perusahaan forwarder dan logistik di Indonesia khususnya yang tergabung di ALFI, untuk mendukung kebijakan perpanjangan PPKM Level 4 ini dengan komitmen mematuhi protokol kesehatan dalam setiap aktivitas usahanya. “Kami sebagai pelaku usaha di sektor logistik, dapat memahami kebijakan yang diambil pemerintah untuk memperpanjang PPKM Level 4. Opsi ini tidak bisa kita hindari meskipun bagi kami ini pun sangat berat,” kata dia.

Ia menjelaskan dalam perspektif pelaku usaha bahwa PPKM Level 4 tentu sangat berdampak terhadap ekonomi dan dunia usaha. Efek domino yang ditimbulkannya juga tak main-main, yaitu penurunan kegiatan ekonomi pasar domestik secara keseluruhan. ALFI merespons positif atas masukan dari Kadin Indonesia kepada pemerintah dalam hal kebijakan PPKM Level 4 ini. “Apa yang disampaikan oleh Kadin tersebut merupakan kondisi nyata dunia usaha saat ini dalam menghadapi Pandemi Covid-19 yang telah berlangsung hampir 18 bulan terakhir ini,” kata Yuki.



Arsjad Rasjid

Ketua Umum Kadin Indonesia



Carmelita Hartoto

Ketua Umum DPP INSA



Seperti diketahui bahwa wabah ini juga memukul bisnis logistik khususnya yang menggunakan transportasi laut. Wakil Ketua DPP ALFI Bidang Supply Chain & E-Commerce, Trismawan Sanjaya mengatakan bahwa wabah Covid-19 berdampak besar terhadap *tier* bisnis logistik paling hulu, seperti logistik di industri manufaktur. Menurut Trismawan, hingga April lalu, *ship call* di Pelabuhan Tanjung Priok, Jakarta anjlok dari 150 kapal menjadi 50 kapal. Begitu pun kargo di Bandara Soekarno-Hatta, dari 50 pesawat turun menjadi 35 pesawat.

Indonesian National Shipowners Association (INSA) juga mencatat pendapatan perusahaan pelayaran nasional mengalami koreksi tajam selama pandemi ini berlangsung hingga saat ini. yang tajam sejak pandemi Covid-19. Ketua Umum DPP INSA, Carmelita Hartoto, hingga April lalu pendapatan angkutan penumpang telah merosot 75-100%. Tak berbeda dengan angkutan kontainer yang pendapatannya merosot 10-25%. Untuk angkutan jenis barang lainnya seperti curah kering, *liquid tanker*, *tug and barges*, juga mengalami penurunan pendapatan 25-50%.



Kondisi perusahaan pelayaran saat ini makin memburuk, karena juga harus menghadapi merosotnya harga minyak dunia. Akibat dari anjloknya harga minyak dunia, membuat aktivitas perusahaan Migas baik di hulu hingga hilir berkurang. Mereka terpaksa harus melakukan efisiensi. Bahkan ada diantaranya yang harus setop operasi. "Apa yang terjadi di sektor Migas itu, membuat pelaku usaha pelayaran merasakan imbasnya. Perusahaan Migas mengurangi *support* dari perusahaan pelayaran. Seperti penurunan sewa atau renegotiasi kontrak 30% hingga 40%. Padahal di sisi lain, biaya yang harus dikeluarkan perusahaan pelayaran tidak berkurang, bahkan cenderung bertambah. Seperti untuk pembiayaan *leasing* dan *spare part* kapal yang menggunakan mata uang dolar AS. Di saat pandemi seperti ini banyak juga pelanggan yang menunda pembayaran sewa. Cash flow perusahaan pun ikut terganggu. Saat ini perusahaan pelayaran dalam situasi yang sulit. Mereka butuh stimulus yang tepat serta cepat dari pemerintah maupun stakeholder lainnya," ujar Carmelita.



Angkutan Umum Ilegal **Marak!**

Teks : **Sigit Andriyono** • Foto : **Giovanni Versandi**

Kementerian Perhubungan (Kemenhub) menyatakan perang kepada operator angkutan umum ilegal. Direktur Jenderal Perhubungan Darat Kemenhub Budi Setiyadi dengan tegas menyatakan bahwa perusahaan angkutan umum yang legal sangat dirugikan dengan keberadaan angkutan umum ilegal. Selain itu, angkutan umum ilegal ini secara tidak langsung turut menyumbang peningkatan kasus Covid-19.

Dirjen Budi menjelaskan bahwa angkutan umum ilegal ini marak pada masa PPKM darurat. Padahal, pemerintah telah membatasi dan mengatur operasional angkutan umum untuk menekan penyebaran Covid-19. “Masalah travel gelap atau angkutan umum ilegal marak di Pulau Jawa, Sumatera, dan Sulawesi terutama pada saat momentum Lebaran, Natal, Tahun Baru, libur hari raya hingga PPKM,” ujarnya.

“Padahal, sudah jelas ada pembatasan angkutan Lebaran, terutama angkutan antarkota antarprovinsi (AKAP) dan antarkota dalam provinsi (AKDP), seperti tertuang dalam SE Dirjen Perhubungan Darat. Kemenhub berkolaborasi bersama Polda Metro Jaya dan Polda sudah melakukan pengawasan angkutan ilegal ini. Sebenarnya, pada masa Lebaran kemarin, cukup banyak yang ditangkap oleh Polri sebagai langkah peningkatan pengawasan. Dalam hal transportasi, pemerintah memberikan jaminan kepada pengguna jasa angkutan umum dalam mendapatkan pelayanan transportasi dan memberikan perlindungan hukum kepada pengguna angkutan umum dan perusahaan angkutan umum yang resmi,” tutur Dirjen Budi menjelaskan.

“Dengan menjaga keseimbangan *supply demand* penumpang dan evaluasi terhadap angkutan jalan, pemerintah sudah melakukan perhitungan jumlah penumpang di beberapa simpul transportasi. *Supply* artinya menyiapkan transportasi AKAP di beberapa simpul dengan kebutuhan yang ada. Keunculan travel gelap merusak pasar transportasi yang telah diperhitungkan. Selain itu, kebanyakan angkutan ilegal ini tidak sesuai dengan regulasi, apalagi dalam kondisi PPKM. Kapasitas angkutan umum legal dibatasi hingga 50%, sedangkan angkutan umum ilegal bisa mengangkut penumpang sebanyak-banyaknya. Jika terjadi kecelakaan jaminan perlindungan asuransi Jasa Raharja juga tidak terjamin,” katanya lagi.



Jenis Angkutan Umum Ilegal

Dirjen Budi mengklasifikasi angkutan umum ilegal dalam dua jenis. "Kami telah mengelompokkan angkutan ilegal ini dalam dua skema. Pertama, angkutan umum penumpang kendaraan bermotor dengan pelat kuning namun tidak dilengkapi dengan izin penyelenggaraan dan kartu pengawasan (KP). Kendaraannya mungkin sudah sesuai regulasi tetapi izinnya, KP dan surat tanda uji kendaraan (STUK) tidak ada. Hal ini banyak terjadi ketika operator angkutan besar melakukan peremajaan. Mereka menjual kendaraannya lalu dibeli oleh perseorangan, yang kebanyakan tidak melengkapi kelengkapan izin. Mereka asal menjalankan kendaraannya saja."

Kedua, angkutan umum penumpang dengan kendaraan bermotor pelat hitam atau biasa disebut travel gelap. "Kendaraan yang umum digunakan adalah minivan. Model ini cukup marak karena mereka berani cari pelang-

gan secara *online*, baik melalui media social maupun *marketplace* (lokapasar). Keberadaan angkutan ini jelas sangat merugikan masyarakat, baik pengguna maupun pemilik angkutan umum legal. Travel gelap ini tidak dapat memberikan jaminan kelayakan kendaraannya karena tidak dapat diketahui status STUK terutama karena menggunakan pelat nomor warna hitam. Kendaraan berpelat hitam tidak melalui uji kir. Masyarakat juga tidak mendapat kepastian tarif. Kadang-kadang tarifnya itu sesuai dengan kesepakatan antara pengemudi dengan penumpang. Selain itu juga tidak ada kepastian jadwal dan tiba di lokasi dengan selamat," kata Dirjen Budi.

Bagi pemilik angkutan umum legal, keberadaan angkutan ilegal ini sangat merugikan karena sebagian penumpang berpindah ke angkutan ilegal, yang memiliki keleluasaan untuk mengangkut penumpang di mana saja di luar terminal. "Dibandingkan dengan beberapa negara tetangga, travel gelap paling banyak di Indonesia. Semoga pemerintah pusat ataupun daerah bisa bersinergi melakukan upaya terbaik dan memberikan perlindungan kepada masyarakat dan pemilik angkutan legal sebagai bentuk tanggung jawab bersama," ujar Dirjen Budi.

Teriakan Pengusaha Angkutan Umum Legal

Menggarisbawahi pernyataan Dirjen Budi, Adrianto Djokosoetono Ketua Umum DPP Organda juga merasa angkutan umum ilegal merugikan pengusaha angkutan AKAP dan AKDP. "Organda berharap keadilan bisa ditegakkan demi usaha yang dilakukan secara legal. Kondisi ini memengaruhi kedisiplinan yang sudah kami bangun selama ini. Ketika angkutan ilegal semakin marak, bukan hanya pada momen ramai seperti masa mudik Lebaran atau liburan, kepatuhan kepada pemerintah semakin kurang. Banyak anggota dari berbagai provinsi yang dulunya berizin lengkap, berangsur patah semangat lalu menggunakan angkutan yang tidak berizin juga. Kami paham pemerintah senantiasa selalu menegakkan hukum atas angkutan umum ilegal," tutur Adrianto.



Adrianto Djokosoetono

Ketua Umum
DPP Organda

"Namun, kami merasa efektivitas penertiban ini tidak permanen. Kami mengapresiasi rencana revisi UU 22/2009. Jika memang ada, revisi harus menjadikan aturan lebih efektif dan memberikan rasa aman dari asuransi, kepastian harga, jadwal, juga keadilan dari kesempatan berusaha untuk menjadi perusahaan berizin resmi, akan lebih baik," ujarnya lagi.

Menurut Adrianto, angkutan umum ilegal lebih leluasa bergerak pada masa pandemik. "Pada kondisi pandemik ini angkutan ilegal bisa melewati jalur-jalur yang tidak ada penyekatan dan sanggup mencari momen untuk melalui titik aman yang dilalui. Mereka juga sanggup mengantar penumpang tanpa surat antigen/PCR. Itu daya tariknya. Namun, hal itu tidak lagi bicara keselamatan dan keadilan tetapi juga tanggung jawab bersama untuk menciptakan usaha yang lebih sehat dan transportasi yang baik pada masa pandemik," katanya.

Sebagai pengusaha angkutan yang terimbas dengan angkutan umum ilegal, Anthony Steven Hambali Direktur PO Sumber Alam menjelaskan tentang travel gelap yang marak pada masa pagebluk. "Angkutan umum pada awalnya hanya menjawab kebutuhan pasar. Lama-lama pengusaha mementingkan keamanan dan keselamatan pengguna serta keadilan berusaha. Orang berbisnis dengan kesempatan yang sama. Namun, sekarang ini, kondisinya sulit. Penumpang sedikit dan digero-goti oleh angkutan yang tidak berizin. Pengusaha angkutan legal saat ini menjerit. Travel ilegal sepertinya menjawab keinginan masyarakat yang ingin praktis. Ini sebenarnya tidak sehat untuk iklim usaha. Kami tidak boleh bergerak, sedangkan angkutan ilegal jalan terus dan tidak terkendali," keluh Anthony.



Anthony Steven Hambali

Owner
Perusahaan Otobus Sumber Alam

"Kami merasakan ketidakadilan karena kami terikat aturan seperti harus ada pul, ada fasilitas menunggu penumpang, STUK, punya mekanik, dan perusahaan dengan izin jelas. Sementara itu, angkutan umum ilegal ini cuma mengurus satu bus. Bisa saja mulai dari *owner*, penjual tiket, dan pengemudi diurus oleh satu orang saja, sehingga pengeluaran mereka tidak banyak," katanya.

Anthony mengungkap satu isu mengenai angkutan umum ilegal. "Saat normal baru, angkutan umum ilegal di jalur kami saja telah memakan lebih dari 54% penumpang. Seharusnya kami bisa menjadi perusahaan yang tetap sehat bila jatah kami tidak dimakan oleh angkutan umum ilegal. Kami merugi dan tidak bisa menggerakkan perekonomian. Sebaliknya, angkutan umum ilegal tidak memberikan keamanan kepada penumpang. Selain itu, jika hanya mengandalkan minivan untuk angkutan jarak jauh, sepertinya juga tidak bisa lama," ujarnya menjelaskan.

Anthony berharap praktik angkutan umum ilegal ditindak. Pelakunya harus segera ditindak sebelum menjamur seperti halnya angkutan *online*. Jika pemerintah belum bisa menertibkan, setidaknya pengusah angkutan umum legal mendapat insentif.



Penindakan Angkutan Umum Ilegal

Teks : Sigit Andriyono • Foto : Giovanni Versandi



Keberadaan angkutan umum ilegal yang semakin marak telah memperkeruh masalah transportasi di Indonesia. Saat angkutan legal dilarang beroperasi, travel gelap seperti menjadi alternatif bagi masyarakat yang hendak bepergian ke luar daerah. Celakanya, angkutan umum ilegal tidak mensyaratkan surat keterangan bebas Covid-19. Oleh karena itu, pemerintah terus berupaya melakukan penindakan angkutan umum ilegal.

AKBP Dodi Arifianto, Kasi PJR Dit Gakkum Korlantas Polri, menyoroti bahwa angkutan umum ilegal benar-benar memperkeruh masalah transportasi Indonesia yang sebenarnya masih berkuat pada masalah kecelakaan. "Angkutan umum ini menjadi tanggung jawab bersama karena angka kecelakaan pada angkutan umum legal pun masih tinggi.

Banyak kecelakaan terjadi bukan hanya akibat rem blong, melainkan juga karena kerusakan mesin, kelebihan muatan, dan lain-lain. Sekarang masalah bertambah karena penumpang lebih tertarik menggunakan angkutan umum ilegal yang lebih murah. Mereka berpikir menggunakan angkutan umum legal tidak praktis dan mahal karena banyak syarat dan pembatasan,” ujar Dodi menegaskan.

AKBP Dodi menjelaskan beberapa data penindakan pelanggaran kendaraan berpenumpang. Pertama adalah pelanggaran akibat kesalahan manusia yang tidak mematuhi peraturan. Penindakan paling tinggi dilakukan oleh Polda Jatim yakni sebanyak 9.787 kasus pada tahun 2021, dibayangi jumlah penindakan oleh Polda Metro Jaya sebanyak 4.960

“Pada penindakan travel gelap dalam Operasi Ketupat 2021, Polda Metro Jaya menindak 455 kendaraan, Polda Sumsel menindak 105 kendaraan, Polda Jabar menindak 172 kendaraan, dan total keseluruhan operasi ini yang terkoneksi dengan jalan tol telah menindak 835 kendaraan. Mereka ini sulit ditindak karena cenderung lewat jalan alternatif. Jika lewat tol, mereka tidak bisa menghindar ketika ada operasi,” ujar Dodi menjelaskan.

Di DKI Jakarta, yang mencanangkan penindakan angkutan umum ilegal, Kadishub Prov DKI Jakarta Syafrin Liputo menjelaskan bahwa pemprov akan mengadopsi sistem transportasi terintegrasi Jaklingko. “Jakarta sebelum pandemik mencapai tingkat macet yang tinggi. Kami mengaturnya dengan arah degradasi lingkungan dengan mengubah ke *transit oriented development* dengan mengedepankan transportasi pada pejalan kaki, kendaraan ramah lingkungan, serta memasifkan angkutan umum. Kami juga berencana mengusulkan disinsentif kendaraan pribadi di dalam kota sehingga penggunaannya akan banyak berkurang. Ini juga menjadi salah satu alasan banyak angkutan ilegal di Jakarta. Kendaraan pribadi lebih banyak diparkir karena orang akan didorong untuk menggunakan angkutan umum, berjalan kaki, atau naik sepeda,” katanya.

“Kami memahami, pada saat PPKM dilakukan pembatasan secara masif terhadap layanan angkutan umum. Akibatnya, terjadi kekosongan pada layanan angkutan. Kekosongan ini menyebabkan munculnya layanan angkutan ilegal. Kendala lain, karena fokus pada layanan Covid-19, jumlah personal yang melakukan pengawasan secara penuh terhadap angkutan ilegal

menjadi sangat terbatas. Kepolisian, TNI, maupun Pemda fokus ke PPKM. Celah ini digunakan oleh angkutan ilegal untuk beroperasi,” katanya lagi.

Menurut Syafrin, penyidikan travel gelap sedikit memakan waktu, karena pemesanan travel dilakukan secara daring. “Pemesanan melalui daring menyulitkan petugas untuk mengetahui lokasi pemberangkatan. Berbeda dengan terminal gelap, lokasi parkir angkutan mudah dilacak. Namun, pada pola ini, kendaraan parkir di rumah masing-masing. Mereka menunggu pesanan dan melakukan penjemputan *door to door*. Pola ini akan menimbulkan persaingan tidak sehat dengan angkutan umum legal,” ujar Syafrin menambahkan.

Syafrin kemudian menyebutkan karakteristik angkutan ilegal, khususnya yang beroperasi di DKI Jakarta. “Kepemilikan kendaraan disewakan bulanan



Syafrin Liputo

Kepala dinas perhubungan provinsi dki jakarta



kepada pengemudi atau setoran harian. Ada juga pemilik yang mengoperasikannya sendiri tetapi menjadi anggota dari paguyuban. Travel seperti ini tidak memiliki izin beroperasi, pemasaran melalui daring dan masuk ke *marketplace*. Ada beberapa kendaraan yang masuk dalam komunitas dan mendapatkan *sticker* agar mereka terpantau ketika melintas wilayah dan lebih mudah keluar masih wilayah,” katanya menjelaskan.

Syafrin juga menginformasikan upaya penindakan yang telah dilakukan. “Di Jakarta kami membentuk Tim Lintas Jaya yang terdiri dari Dishub, TNI, dan Polri yang rutin melakukan penindakan angkutan ilegal dan tidak dapat menunjukkan KP dan STUK. Kami laporkan hasil penindakan pada tahun 2020 adalah 249

kendaraan, dengan rincian stop operasi 199 bus kecil dan tilang 50 bus kecil. Pada tahun 2021 telah menindak sejumlah 151 kendaraan, stop operasi 107 bus kecil, dan tilang 44 bus kecil,” tuturnya.

“Khusus wilayah DKI Jakarta, kami melakukan pertibatan baik yang beroperasi di dalam kota dengan mengumpulkan data lokasi menaikkan dan menurunkan penumpang angkutan di setiap kecamatan. Bersama TNI, kami bertugas di wilayah aglomerasi maupun AKAP. Kami juga mengedukasi masyarakat agar tidak menggunakan angkutan ilegal dan mendorong menggunakan aplikasi JaketBus, sehingga bisa memutus rantai operasional angkutan ilegal,” katanya.

Solusi atas Angkutan Umum Ilegal

Direktur PO Sumber Alam Anthony Steven Hambali ikut menyumbang usul menangani travel gelap. "Pertama, mengajak angkutan yang belum berizin untuk bisa gabung. Pendataan angkutan ilegal dengan membentuk satgas bersama dengan operator daerah dan kerja sama dengan cybercrime Polri. Kedua, perlu perangkat hukum yang lebih tegas dan lebih banyak untuk menindak pelaku angkutan ilegal. Ketiga, kendaraan yang tertangkap bisa diurus izin pelat kuningnya. Setelah semua selesai baru boleh melepaskan. Bisa juga, petugas mewajibkan pengusaha mengurus izin angkutan umumnya. Jika tidak mau mengurus izin, kendaraan akan ditahan. Keempat, sesuai UU 22/2009 agar instansi yang melakukan penindakan bisa memberikan sanksi tegas. Kelima, suku bunga kredit kendaraan pribadi dinaikkan dan kendaraan umum disubsidi. Terakhir, bagi kreditur kendaraan pribadi harus dicantumkan pernyataan bahwa tidak untuk angkutan umum," katanya.

Djoko Setjowarno selaku Pengamat Transportasi menyarankan BPTD/BPTJ sebagai perpanjangan wewenang Ditjenperhubdat bisa menjalin komunikasi dengan pengusaha angkutan pelat hitam. "Harapannya bisa mengedukasi, karena bisa saja angkutan ilegal ini mau menjadi legal tetapi tidak tahu caranya. Setelah itu, petugas rutin melakukan pembinaan hingga lima tahun sehingga mereka bisa memiliki badan hukum sendiri. Lalu, perkara *pool* dan *pickup point* bisa dilegalkan dan pengawasan oleh Korsatpel terminal terdekat. Yang terpenting adalah merevisi UU 22/2009 seperti sanksi untuk pengemudi dan pemilik angkutan. Terakhir, kewenangan PPNS bisa diperluas dan tetap berkomitmen serta TNI dan Polri tidak jadi *backing* angkutan umum ilegal," katanya.

KI Darmaningtyas Ketua Instran (Institut Studi Transportasi) juga ikut memberikan solusi atas maraknya angkutan umum ilegal. "Masyarakat perlu paham tentang dampak. Tugas ini dapat dijalankan bersama-sama antara Kemenhub, Jasa Raharja, dan Organda untuk mengedukasi masyarakat agar tidak menggunakan angkutan ilegal. Jika masyarakat paham, maka secara otomatis tidak akan menggunakan angkutan ilegal," katanya menjelaskan.

"Perlu dipertegas bahwa hukum berlaku untuk semua secara adil dan konsisten. Tidak peduli siapa pemilik kendaraan maupun yang mem-*backing*, yang salah harus ditindak. Lalu, perlu ada perubahan tatanan, baik menyangkut infrastruktur maupun suprastruktur. Harapannya, tidak ada *grey area* dalam industri transportasi umum di *masa mendatang*," tambah Darmaningtyas.

Sebagai perwakilan dari Kemenhub, Direktur Lalu Lintas Jalan Suharto memahami kesulitan operator angkutan umum saat ini. "Kami akan tetap menindak tegas hal ini. Kami menyadari kebutuhan masyarakat dan mengakomodir layanan yang aman, nyaman, selamat dan murah. Ini harus ada intervensi dari pemerintah dalam bentuk subsidi, PSO, stimulan atau kemudahan lain sehingga itu bisa dimanfaatkan oleh operator. Sebagai solusi, kami membangun *Arterier Transport Management System* (ATMS). Kami bisa memonitor pergerakan atau kinerja ruas jalan dan kinerja simpang jalan. Jika ada angkutan umum yang melanggar akan langsung diambil gambar atau video akan disampaikan ke kepolisian untuk dilakukan penindakan," ucapnya.



Industri Otomotif Nasional

Produksi Kendaraan Naik 39,5% pada Semester I-2021

T e k s & F o t o : A n t o n i u s S u l i s t y o



Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo) mencatat kinerja industri otomotif nasional mulai menggeliat. Berdasar data Gaikindo periode Januari-Juni 2021, *wholesales* (dari pabrik ke diler) pada paruh pertama 2021 naik 50,8 persen dari 260.932 unit menjadi 393.469 unit. *Retail sales* (dari diler ke konsumen) ada lonjakan 33,5 persen atau menjadi 387.827 unit. Sedangkan pada periode sama tahun lalu hanya membukukan 290.580 unit.

Untuk produksi kendaraan nasional, pada semester pertama 2021 totalnya mencapai 515.583 unit atau naik 39,5 persen dari 369.643 unit pada tahun lalu. Kenaikan produksi ini juga berasal dari kontribusi ekspor kendaraan yang meningkat sebesar 39,7 persen, dari 105.229 unit pada semester awal 2020 menjadi 146.985 unit pada paruh pertama tahun ini.

Sementara itu impor juga meningkat sebesar 20,3 persen menjadi 24.383 unit. Berdasar data yang dirilis PT Indonesia Kendaraan Terminal Tbk. (IPCC) dalam laporan kegiatan bongkar muat produk ekspor dan impor di Terminal IPCC Tanjung Priok, Jakarta Utara mencatat jumlah impor truk/bus selama Januari-Juni 2021 melonjak hingga mencapai 768 unit. Jumlah ini meningkat 46,01 persen dibandingkan periode yang sama tahun periode sama tahun 2020.

Data IPCC mencatat sejumlah merek membukukan kenaikan impor di rentang waktu tersebut. Impor truk/bus Volvo tercatat sebagai merek yang paling banyak diimpor dengan jumlah 280 unit, diikuti oleh truk Mercedes-Benz yang mengimpor sebanyak 157 unit, dan Hino 39 unit. Sisanya beberapa merek.



Sedangkan ekspor truk/bus pada paruh pertama tahun ini sebanyak 2.120 unit. Jumlah ini turun tipis 1,85% dibandingkan periode yang sama tahun 2020 sebanyak 2.160 unit. Hino tercatat menjadi merek dengan jumlah ekspor terbanyak selama periode enam bulan pertama tahun ini, dengan total 1.452 unit. Jumlah ini melesat jauh dibandingkan jumlah ekspor yang dibukukannya selama kurun waktu yang sama tahun lalu sebanyak 413 unit. Tak seberuntung rivalnya, Isuzu justru mengalami penurunan kinerja ekspor selama semester awal 2021 yang hanya mengekspor sebanyak 552 unit, padahal pada semester pertama tahun lalu masih melakukan pengapalan kendaraan sebanyak 1.705 unit.



Merek Eropa Mulai Menggeliat

Penjualan truk dan bus asal Eropa, Scania mulai menunjukkan fase pemulihannya karena sempat sangat terpuruk sejak awal pandemi tahun lalu. Tanda-tanda menuju pemulihan ke kondisi sebelum mewabahnya virus korona adalah pencapaiannya sepanjang Januari-Juni 2021 yang berhasil membukukan *retail sales* sebanyak 346 unit. Jumlah ini naik 246% dibandingkan semester pertama 2020.

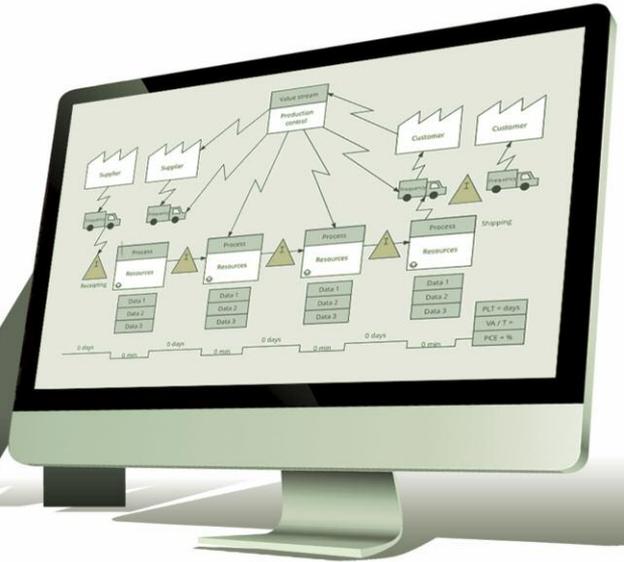
Berdasar data Gaikindo pada enam bulan pertama tahun 2020 lalu, total penjualan ritel yang dikoleksi Scania hanya mencapai 100 unit. Jumlah itu dikoleksi dari penjualan di bulan Januari yang sebanyak 11 unit, Februari 44 unit, dan Maret 9 unit. Kemudian, dari penjualan selama April 12 unit, Mei 8 unit, dan Juni sebanyak 16 unit.

Menurut pengusaha angkutan truk sekaligus pemakai setia truk Scania, melonjaknya penjualan ritel Scania pada semester pertama tahun ini dampak dari mulainya realisasi rencana bisnis tahun fiskal 2021/2022 dari para pelaku usaha pengguna truk yang sempat tertunda. "Pelaku usaha optimis tahun 2021 ini kondisinya mulai pulih dari sebelumnya, melihat program vaksinasi sudah berjalan. Kegiatan ekonomi mulai normal, meskipun dihadang munculnya ragam varian baru korona yang di luar dugaan dan disusul adanya pembatasan kegiatan masyarakat," kata Samin Santoso.

Penjualan semester pertama menurut Samin menjadi sinyal yang menandakan penjualan pada tahun ini bakal lebih baik dibandingkan tahun lalu. Hal ini bercermin dari kondisi yang terjadi sepanjang tahun 2020, total penjualan ritel Scania hanya tercatat 217 unit. Secara kinerja, penjualan ritel truk pada 2020 memang babak belur dibandingkan tahun 2019. Scania pada tahun 2019 berhasil membukukan penjualan sebanyak 432 unit.

"Tapi itu juga membutuhkan kerja keras dari semua pihak. Baik dari pemerintah selaku pembuat kebijakan yang juga meliputi kebijakan di sektor bisnis maupun pengusahanya sendiri. Mudah-mudahan semester dua, kondisi kembali membaik," ujar Samin.





VSM

Penggunaan *Value Stream Mapping* untuk Penurunan Biaya

Ada dua cara untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan, naikan harga jual atau turunkan biaya. Masalahnya, banyak perusahaan menghadapi situasi persaingan yang sangat ketat, bahkan mendekati persaingan sempurna. Pada situasi persaingan seperti itu, alih-alih mendapatkan peningkatan keuntungan, menaikkan harga jual malah akan kehilangan penjualan. Menaikkan harga jual dapat efektif meningkatkan keuntungan hanya bila perusahaan berada pada situasi pasar monopoli.

Monopoli di sini tidak harus monopoli dalam konteks regulasi. Monopoli produk di pasar bisa terjadi karena keunikan atau diferensiasi produk. Pesaing atau pemain baru tidak mudah untuk menirunya. Pada umumnya, perusahaan tidak mudah melakukan monopoli. Pesaing atau pendatang baru akan berusaha meniru atau memasuki pasar yang banyak permintaannya. Dengan kata lain, pilihan strategi menaikkan harga untuk memaksimalkan keuntungan sangat sulit dicapai bagi kebanyakan perusahaan. Oleh karena itu, penurunan biaya menjadi pilihan strategi yang lebih masuk akal.

Strategi penurunan biaya

Ada banyak strategi dan teknik yang digunakan perusahaan untuk menurunkan biaya. Pengendalian anggaran (*budgetary control*), penerapan biaya standar (*standard costing*), dan analisis nilai (*value analysis*) merupakan beberapa contoh teknik penurunan biaya.

Teknik penurunan biaya melalui pengendalian anggaran dilakukan pada saat mulai penyusunan anggaran biaya. Penyusunan anggaran biaya yang efektif untuk pengendalian biaya harus berdasarkan program atau kegiatan. Anggaran biaya menjadi alat

kontrol dalam pelaksanaan suatu program atau kegiatan yang menimbulkan biaya.

Ide dasarnya sederhana. Biaya dapat dianggarkan bila benar-benar ada program atau kegiatan yang akan dijalankan. Seringkali organisasi menyusun anggaran biaya hanya melihat realisasi biaya tahun sebelumnya yang dinaikkan 8%, misalnya, sesuai inflasi. Penyusunan anggaran biaya seperti ini tidak dapat dijadikan alat untuk pengendalian biaya.

Penurunan biaya melalui pengendalian anggaran dilakukan dengan pengendalian secara ketat pada saat realisasi biaya. Biaya yang tidak ada manfaat untuk mendukung suatu program atau kegiatan tidak akan disetujui.

Standard costing diterapkan untuk pengendalian biaya melalui penerapan biaya standar (*standard cost*) dan kuantitas atau volume standar (*standard volume*). Perusahaan yang menerapkan *standard costing* akan menetapkan biaya standar produk atau jasa. Biaya standar produksi suatu produk ini mencakup biaya standar material, biaya standar tenaga kerja, dan biaya standar *overhead*.

Pengendalian biaya dilakukan dengan membandingkan biaya sesungguhnya (*actual cost*) dengan biaya standar. Perbandingan ini akan menghasilkan dua kemungkinan. Perbedaan menguntungkan (*favorable variance*) dan tidak menguntungkan (*unfavorable variance*). Analisis penyebab *variance* perlu diidentifikasi dan selanjutnya dilakukan perbaikan proses untuk mendapatkan penurunan biaya.

Strategi penurunan biaya dengan menerapkan analisis nilai (*value analysis*) dimaksudkan untuk mengeliminasi biaya yang tidak memberikan nilai tambah bagi produk atau layanan. Metode yang sering digunakan dalam analisis nilai adalah *value stream mapping* (VSM).



Zaroni

Senior Consultant, Supply Chain Indonesia
Direktur Treasury CILT Branch Indonesia

Value stream mapping (VSM)

Pada awalnya VSM adalah metode yang dikembangkan oleh Toyota untuk memetakan alur produksi dan alur informasi dalam proses pembuatan satu produk atau jasa. Pemetaan tidak hanya dilakukan pada setiap area kerja, tetapi pada tingkat total proses produksi atau alur layanan.

VSM tidak saja digunakan untuk mengidentifikasi pemborosan, tetapi juga untuk menyusun *action plan*. Pengintegrasian berbagai teknik *lean* dilakukan untuk mendapatkan kondisi yang lebih ideal.

Tujuan utama *lean* adalah menurunkan biaya dengan cara mengeliminasi berbagai macam pemborosan di dalam proses bisnis dan sistem. Pendekatan VSM diperlukan untuk mengungkap berbagai pemborosan secara tepat dengan gambaran menyeluruh.

Lean berfokus pada penambahan nilai bagi pelanggan dan menghilangkan langkah-langkah yang tidak menambah nilai (pemborosan). VSM digunakan dalam

lingkungan *lean* untuk memetakan dan menganalisis kegiatan yang menambah nilai dan tidak menambah nilai serta langkah-langkah dalam aliran dan proses informasi.

Model ini memvisualkan kegiatan yang menambah nilai bagi pelanggan dan kegiatan yang tidak menambah nilai. Oleh karena struktur tetapnya, sering kita menemukan potensi perbaikan yang signifikan dan tindakan perbaikan yang sesuai.

VSM digunakan dalam lingkungan *lean* untuk mengidentifikasi peluang-peluang perbaikan dalam *lead-time*, karena model ini mengidentifikasi pemborosan dan kegiatan-kegiatan yang tidak menambah nilai. Pemetaan proses ini melibatkan pembuatan suatu diagram yang menggambarkan proses, aliran, material, informasi yang mengalir, dan semua data penting lainnya (misalnya tingkat *inventory*, waktu pengolahan, dan *batch size*) yang divisualkan dengan bantuan *framework* dan simbol-simbol yang terstandarkan (Rother & Shook, 2003). Peta ini adalah titik awal untuk merancang aliran nilai masa depan yang *lean*.

Penggunaan *value stream mapping*

VSM menggunakan simbol-simbol yang terstandarkan meskipun dalam penggunaannya terdapat beberapa variasi dalam visualisasi simbol. Simbol-simbol VSM dikelompokkan ke dalam kategori: proses, material, informasi, dan simbol-simbol umum.

- Simbol proses meliputi simbol untuk visualisasi *flow chart: customer/supplier*, proses, *data box, workcell*, dan operator.
- Simbol material untuk visualisasi *inventory, shipments, Kanban stock point, material pull, safety stock*, dan *external shipment*.
- Simbol informasi untuk visualisasi proses *central control point, manual info*, dan *electronic info*.
- Sementara simbol-simbol umum untuk visualisasi *Kaizen burst, value-added* dan *non-value-added time*.

Setiap simbol proses ditentukan *activity cycle time (CT)*, *changover time (C/O)* untuk menentukan waktu yang diperlukan dalam perpindahan suatu aktivitas ke aktivitas lain, ukuran volume (*lot size*), waktu efektif yang tersedia dalam satuan detik per hari, dan persentase *uptime*.

Secara sederhana, penyusunan VSM terdiri dari dua tahap penting, yaitu: penggambaran proses kondisi saat ini (*current state process*) dan penggambaran proses masa depan (*future state process*). Dari kedua gambar kondisi proses yang berbeda ini dapat diidentifikasi potensi perbaikan (*opportunities for improvement*) sehingga dapat mewujudkan proses *lean*.

Tahap pertama dalam VSM adalah penyusunan peta keadaan saat ini. Analisis aliran material kondisi saat ini akan memberikan informasi tentang kegiatan-kegiatan yang menambah dan tidak menambah nilai (misalnya, waktu *set-up* mesin, ruang yang tidak perlu, jumlah pengerjaan ulang, jarak tempuh, dan inefisiensi).

Pada tahap kedua, informasi dari peta keadaan saat ini digunakan untuk menyiapkan peta keadaan di masa depan yang diinginkan, ketika pemborosan dihilangkan dan jumlah kegiatan-kegiatan yang tidak menambah nilai diminimalkan. Pertanyaan yang harus dijawab selama langkah ini adalah, misalnya:

- Apakah "*takt-time*" (waktu yang diharapkan antara unit output produksi, yang disinkronisasi dengan permintaan pelanggan)?
- Apakah mungkin untuk memperkenalkan aliran yang kontinu?
- Dapatkah produksi dikontrol dengan *pull system*?

Aspek penting yang wajib diperhatikan selama tahap ini adalah perlunya penyesuaian sistem produksi untuk memenuhi permintaan pelanggan, sekaligus menjaga agar proses tetap fleksibel.

Tahap ketiga dan paling penting adalah mengambil tindakan untuk mengubah proses manufaktur dari kondisi saat ini agar semaksimal mungkin menyerupai keadaan yang diinginkan. Setelah itu, proses dapat mulai dari awal lagi.

Rencana yang bertahap akan seperti ini:

1 Identifikasi kelompok produk atau kelompok jasa mana yang perlu dianalisis. Buatlah satu tim yang terdiri atas pemilik dan karyawan pengolahan yang terlibat dalam berbagai langkah proses.

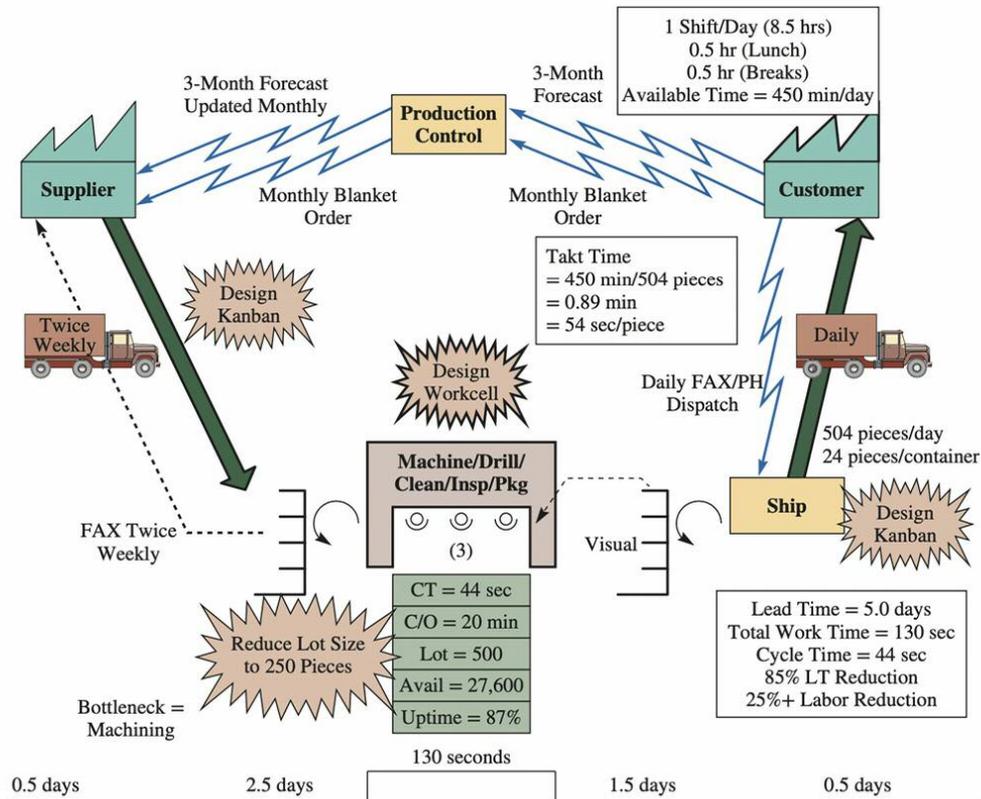
2 Analisis kondisi saat ini dan terjemahkan ke dalam skema proses umum.

3 Kumpulkan data pendukung bagi skema proses (misalnya *output*, waktu *output*, dan karyawan).

4 Rumuskan proses yang ideal berdasarkan permintaan pelanggan. Dalam langkah ini gunakan parameter seperti jumlah pekerjaan minimal yang sedang berjalan, waktu *set-up* yang pendek, dan daftar pengembangan yang diperlukan agar mencapai keadaan masa depan ideal.

5 Tentukan rencana tindakan untuk mewujudkan perbaikan-perbaikan yang diperlukan untuk mencapai keadaan masa depan. Rencana tindakan ini harus berisi prioritas-prioritas untuk berbagai pengembangan yang berbeda, tindakan-tindakan yang berhubungan dengan orang, jalur waktu yang jelas, dan keterlibatan sponsor.

6 Pantau kemajuan dan mulai lagi dari langkah 1.



Contoh analisis value stream mapping untuk potensi perbaikan proses (Sumber: Jacobs dan Chase, 2020)

Value stream mapping lebih dari sekadar menghilangkan pemborosan. Model ini berisi tentang pengurangan variabilitas dan meratakan penggunaan peralatan. Tujuan inti value stream mapping adalah untuk mengolah sesuai dengan yang diinginkan oleh pelanggan. Oleh karena itu, permintaan dan keinginan pelanggan harus ditinjau dan dinilai terlebih dahulu.

Data yang diperlukan untuk menganalisis aliran nilai mungkin tidak selalu ada atau tersedia. Ketidakterdediaan data tersebut mungkin terjadi karena data tidak dikumpulkan secara sistematis atau karena analisis ini merupakan yang pertama kali. Konsekuensinya adalah proses analisis akan lebih memakan waktu karena kegiatan-kegiatan pengumpulan data tambahan.

Kondisi lain yang penting adalah bahwa semua orang menghormati metode kerja yang disepakati, sehingga desain proses yang ideal memberikan hasil yang diinginkan. Ini tampaknya sederhana, tetapi masalah-masalah praktis sering kali muncul karena orang terbiasa dengan tingkat kebebasan tertentu dalam melakukan aktivitas mereka.

Pilihan ini sekarang dibatasi secara substansial. Inisiatif yang ada kini harus disalurkan dengan cara yang berbeda. Daripada melakukan improvisasi, dengan menggunakan metode kerja yang ada, seseorang kini harus memikirkan cara agar metode kerja yang ada dapat terus ditingkatkan.

Penentuan keadaan masa depan yang diinginkan adalah tindak awal yang penting bagi perbaikan. Rencana tindakan adalah pendukung yang memulai pelaksanaan perbaikan. Akan tetapi, situasi baru seringkali membutuhkan aturan baru dan kadang-kadang memerlukan perilaku baru.

Jika kedua aspek ini tidak dipertimbangkan dengan hati-hati dalam rencana tindakan dan implementasi, maka ada risiko bahwa keadaan akan kembali ke situasi yang lama. Pembuatan peta keadaan saat ini dan keadaan di masa depan adalah pembuangan waktu, kecuali tindakan selanjutnya yang diperlukan dilakukan.

Melalui penerapan VSM, kita akan memperoleh proses operasi yang efisien dan menghilangkan pemborosan. Perbaikan proses keadaan saat ini untuk mendapatkan proses keadaan di masa depan akan mengarahkan pada tindakan nyata penurunan biaya.

REFERENSI

- Jacobs, F. Robert, dan Chase, Richard B. (2020), *Operations and Supply Chain Management: The Core*, Fifth Edition, McGraw-Hill Education
- Rother, M. dan Shook, J. (2003) *Learning to See: Value stream mapping to add value and muda*. Cambridge, MA: Lean Enterprise Institute.



ROAD SAFETY

AHLI KESELAMATAN TRANSPORTASI JALAN

AHLI KESELAMATAN TRANSPORTASI JALAN

APAKAH DIPERLUKAN DALAM BISNIS TRUCKING DAN BUS?



Bisnis transportasi jalan – angkutan orang maupun angkutan barang – merupakan bisnis berisiko tinggi. Masalah keseimbangan *budgeting* antara biaya investasi dan operasional dengan pendapatan merupakan akumulasi sistem tarif dan *demand (sustainability financial)* yang pelik. Bukan hanya itu, masalah efektivitas dan efisiensi layanan jasa transportasi pun rumit karena meliputi penggunaan atau pemilihan armada yang tepat, pemeliharaan armada yang baik, pemilihan awak kendaraan yang sesuai, pemahaman tentang *risk journey*, tata cara pemuatan, serta penanganan keadaan *emergency* jika terjadi kerusakan ataupun kecelakaan di jalan. Resultan semua itu adalah citra perusahaan yang meliputi layanan jasa transportasi yang andal serta jaminan keselamatan bagi penggunaanya.

Kita ambil contoh sederhana. Saat membeli armada baru perusahaan dihadapkan pada berbagai pilihan merek dengan berbagai teknologi dan konsekuensinya. Perusahaan harus memutuskan pilihan tipe, jenis sistem rem, jenis teknologi penggerak, dan masih banyak lagi. Berdasarkan pertimbangan proses bisnis, apakah perusahaan lebih membutuhkan penggunaan rem ABS, rem cakram, atau hanya menggunakan rem tromol dengan teknologi *full air brake*. Demikian juga, apakah perusahaan lebih mengutamakan penggunaan tenaga penggerak roda ganda (6 x4)?



Ahmad Wildan

Senior Investigator KNKT

Semua itu tidak terlepas dari karakteristik operasional serta lintasan yang akan digunakan. Sebuah bisnis angkutan dengan karakteristik operasional kecepatan armadanya maksimum 60 km/jam, dengan lintasan jalan berbukit, tentu akan lebih efektif dan efisien jika menggunakan armada dengan teknologi penggerak ganda dibandingkan memilih teknologi rem ABS. Selain harga beli yang jauh lebih tinggi dan perawatan yang tidak sedikit, pada kondisi dan karakteristik operasional, rem ABS akan jarang dipergunakan.

Itu contoh tentang perusahaan yang harus mempertimbangkan penggunaan teknologi pada armada barunya. Apakah pengoperasian memerlukan armada dengan teknologi rem ABS? Apakah ada risiko jika tidak menggunakannya? Berapa perbedaan harga kendaraan dengan rem ABS dan non-ABS? Berapa perbedaan biaya perawatannya? Bagaimana faktor kesulitan pengoperasian dan perawatannya? Selain masalah-masalah itu, masih banyak yang harus dipertimbangkan dalam daftar variabel penghitungan.



Contoh lainnya adalah perusahaan bus yang harus mempertimbangkan dengan baik untuk membeli bus jenis *Super High Deck*, *Ultra High Deck* atau *Double Decker* sebagai armada barunya. Pangsa pasar, *risk journey*, pemeliharaan serta risiko dalam pengoperasian menjadi aspek-aspek yang harus diperhitungkan dengan benar.

Dalam hal *maintenance*, perusahaan juga harus membuat pilihan-pilihan cerdas yang akan dapat menekan biaya pemeliharaan dan tetap menjamin keandalan dan keselamatan. Pemilihan jenis ban, misalnya, apakah mau menggunakan ban bias atau radial, lalu apakah perlu memiliki fasilitas *spooling*? Apakah perluk peralatan OBD (*On Board Diagnostic*)? Pekerjaan apa saja yang memerlukan *job sheet* baru? Apakah form prainspeksi masih sesuai dengan armada baru? Apakah perlu mengirim mekanik untuk *upgrading*? Selain itu, masih banyak aspek yang didaftar dalam hal *maintenance* armada ini.

Selanjutnya berkaitan dengan awak kendaraan, apakah setiap awak memahami manual pengoperasian kendaraan? Apakah mereka cukup sehat? Apakah pengaturan waktu kerja dan waktu istirahatnya sudah memadai? Apakah perusahaan memiliki instrumen yang tepat untuk memastikan kebugaran awaknya?

Itulah beberapa hal yang sangat relevan dengan bisnis transportasi modern, ketika teknologi kendaraan sudah tidak lagi semata mengandalkan teknologi otomotif, tetapi sudah memanfaatkan teknologi *ototronic* dan *mekatronik*. Tentu saja, manajemen pengelolaannya harus mengalami perubahan juga. Mengelola 5 truk dengan 500 truk sangat jauh berbeda. Mengelola angkutan lokal dengan angkutan antarkota bahkan antarpulau dengan karakteristik medan yang berbeda tentu tidak sama. Untuk itulah, dalam optimalisasi fungsi manajemen menjamin keandalan serta menjamin keselamatan armada, perusahaan dituntut memiliki Sistem Manajemen Keselamatan (SMK) Angkutan. Dalam SMK, semua yang diuraikan di atas akan diperhitungkan dan dianalisis dengan tepat dan terukur. Efektivitas dan efisiensi adalah dua kata kunci yang menjadi tujuan SMK sehingga perusahaan mampu mencapai tujuan perusahaan.

Untuk menjalankan SMK dengan baik dan benar, perusahaan harus mempekerjakan seorang ahli keselamatan jalan. Dia akan memimpin satu divisi tersendiri untuk menjalankan Sistem Manajemen Keselamatan Perusahaan sehingga fungsi-fungsi di atas dapat berjalan dengan baik. Berikut adalah tugas ahli keselamatan dalam perusahaan transportasi:

1. memastikan bahwa organisasi senantiasa *comply* dengan semua regulasi dan hukum yang berlaku di semua lini dalam proses bisnisnya;

2. memastikan semua manual, prosedur, dan standar dijalankan dengan baik dan benar;

3. melakukan audit di semua bidang dalam perusahaan (teknis, operasional, dan penganggaran), yang sebelumnya dilakukan oleh bagian masing-masing dengan tujuan objektivitas;

4. melakukan HIRA (*Hazard Identification and Risk Analysis*);

5. mengumpulkan laporan *hazard* baik dari internal maupun eksternal;

6. melakukan *risk assessment* atas laporan *hazard*;

7. melakukan mitigasi atas semua *hazard* dan implementasinya untuk mengurangi risiko kecelakaan;

8. melaksanakan advokasi atas hasil rekomendasi atau mitigasi kepada pihak-pihak dalam organisasi;

9. melakukan *trend analysis* dari data insiden maupun aksiden baik data internal maupun eksternal;

10. melakukan *board meeting* minimal dua kali dalam satu tahun untuk membahas isu-isu penting khusus mengenai masalah keselamatan serta tindakan segera agar perusahaan tidak rugi;

11. ikut bertanggung jawab dalam membentuk budaya keselamatan dalam lingkup perusahaan;

12. melakukan pemantauan pelaksanaan rekomendasi hasil mitigasi, apakah telah dilaksanakan dan apakah rekomendasi tersebut efektif;

13. memberi pertimbangan kepada pimpinan perusahaan terkait pengadaan armada baru, pengembangan usaha (berkaitan dengan risiko keselamatan), pemilihan teknologi, dan masih banyak hal lainnya yang relevan dengan manifesto jaminan keselamatan perusahaan.

Nah, itulah beberapa pekerjaan ahli keselamatan transportasi jalan dalam suatu perusahaan yang tidak mungkin dipegang oleh sumber daya manusia tanpa latar belakang pendidikan khusus di bidang keselamatan.



Data Gaikindo

Dilolah oleh: Sigit Andriyono

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

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	SUZUKI	24375	36.64%
2	DAIHATSU	20317	30.54%
3	MITSUBISHI MOTORS	13986	21.02%
4	ISUZU	5677	8.53%
5	TOYOTA	1033	1.55%
6	DFSK	1057	1.59%
7	TATA MOTORS	57	0.09%
8	KIA	11	0.02%
9	CHEVROLET	0	0.00%
10	HYUNDAI	8	0.01%
TOTAL PENJUALAN		66521	100.00%

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

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI MOTORS	3276	54.74%
2	TOYOTA	2572	42.97%
3	ISUZU	137	2.29%
TOTAL PENJUALAN		5985	100.00%

Wholesales Light-Duty Truck / GVW 5-10 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI FUSO	12760	56.04%
2	ISUZU	5356	23.52%
3	HINO	4369	19.19%
4	TOYOTA	219	0.96%
5	FAW	1	0.00%
6	TATA MOTORS	18	0.08%
7	UD TRUCKS	48	0.21%
TOTAL PENJUALAN		22771	100.00%

Wholesales Medium-Duty Truck / GVW 10-24 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI FUSO	604	33.5%
2	ISUZU	451	25.0%
3	HINO	709	39.3%
4	MERCEDES-BENZ CV	14	0.8%
5	FAW	5	0.3%
6	UD TRUCKS	20	1.1%
TOTAL PENJUALAN		1803	100.00%

Wholesales Heavy-Duty Truck / GVW > 24 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	HINO	3316	70.4%
2	MERCEDES-BENZ CV	358	7.6%
3	UD TRUCKS	39	0.8%
4	MITSUBISHI FUSO	504	10.7%
5	FAW	64	1.4%
6	ISUZU	423	9.0%
7	TATA MOTORS	5	0.1%
TOTAL PENJUALAN		4709	100.00%

PRODUKSI PICKUP, DOUBLE CABIN DAN TRUK DI INDONESIA TAHUN 2021

NO	KATEGORI	BULAN						TOTAL PRODUKSI
		JANUARI	FEBRUARI	MARET	APRIL	MEI	JUNI	
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	12092	11244	17455	13497	8024	13533	76217
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	0	-	-	-	-	-	0
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	3852	4099	5348	4885	3053	4866	26103
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	183	199	258	374	278	333	1625
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	462	442	605	611	396	709	3225
	TOTAL PRODUKSI	16589	15984	23666	19367	11751	19341	107170

WHOLESALES BERDASARKAN KATEGORI JUNI 2021

NO	KATEGORI	JUNI 2021	JUNI 2021	+/-
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	12677	2929	9748
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	1374	610	764
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	3106	1129	1977
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	276	106	170
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	870	286	584

RETAIL SALES BERDASARKAN KATEGORI JUNI 2021

NO	KATEGORI	JUNI 2021	JUNI 2021	+/-
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	11843	5117	6726
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	1040	217	823
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	3843	2229	1614
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	342	154	188
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	976	321	655

PRODUKSI BERDASARKAN KATEGORI JUNI 2021

NO	KATEGORI	JUNI 2021	JUNI 2021	+/-
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	13433	377	13056
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	0	0	0
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	4866	843	4023
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	333	135	198
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	709	199	510

Layanan BIB & Mobile Service Isuzu Meningkatkan Selama Januari-Mei

Teks: Antonius Sulistyو • Foto: IAMI

PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMl) terus berkomitmen mendukung kemajuan bisnis pelanggannya melalui layanan purnajual (*aftersales service*), terutama dalam kondisi pandemik. *Marketing Division Head* IAMl, Attias Asril mengatakan bahwa saat ini kondisi bisnis konsumen berat. Oleh karena itu, Isuzu berusaha membantu dengan memberikan paket-paket perawatan. "Misalnya paket ganti oli dengan harga yang lebih terjangkau, agar *customer* dapat menjaga kendaraannya tetap produktif," kata Aat, sapaan akrabnya.

Selain itu, Isuzu juga menyediakan pelayanan servis kendaraan di lokasi pelanggan dengan Bengkel Isuzu Berjalan (BIB), sehingga pelanggan dapat menghemat waktu karena tidak perlu datang ke bengkel. "Khusus untuk unit-unit *common rail*, Isuzu menyediakan layanan *Health Report*. Layanan ini dapat memberikan informasi dengan cepat mengenai kerusakan yang terjadi di unit serta gambaran perilaku berkendara. Dengan demikian, *customer* bisa melakukan pencegahan agar tidak terjadi masalah yang lebih besar dan berkendara lebih efisien," ujarnya.

Hingga saat ini memang belum ada layanan BIB yang beroperasi 24 jam nonstop



secara resmi, tetapi secara aktual banyak BIB yang beroperasi di luar waktu kerja normal. Kebijakan ini dimaksudkan untuk tetap dapat memberikan dukungan kepada pelanggan, terutama pada saat-saat genting di malam hari atas permintaan dari pelanggan.

"Untuk mendukung *customer* selama 24 jam, Isuzu memiliki layanan *On Call 24 Jam (mobil service)*. Dalam hal ini, *field advisor* dapat membantu *customer* melakukan tindakan atau memberikan petunjuk kepada *customer* apabila terjadi problem," tutur Aat.

Saat ini telah ada 139 unit BIB yang tersebar di seluruh Indonesia dengan jumlah teknisi hampir 900 orang. Periode Januari-Mei 2021, layanan BIB mengalami peningkatan volume kendaraan yang dilayani hingga 21%. Selama Januari-Mei 2021, *trend* permintaan layanan *mobil service* meningkat hingga 42% dibandingkan periode yang sama tahun 2020.

KTB Buka Diler Baru di Pekanbaru Demi Jaga Dominasi di Sumatra

Teks : Antonius Sulistyو • Foto: KTB

Dealer Mitsubishi Fuso hadir di Kota Pekanbaru Provinsi Riau, yang termasuk lumbung para pengguna Mitsubishi Fuso di Pulau Sumatra. Mitsubishi Fuso memiliki pangsa pasar 75,4% pada semester I-2021 dan varian Colt Diesel mendominasi pasar di area ini sebesar 84,9%.

Kinerja positif Mitsubishi Fuso di Provinsi Riau inilah yang membuat PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB), selaku distributor resmi Mitsubishi Fuso di Indonesia, tak ragu membuka dealer baru. Kehadiran dealer tersebut untuk mendukung penjualan dan layanan purnajual di wilayah ini agar dapat menjangkau lebih dekat para pelanggan.

"Melalui dealer baru ini, saya ingin mempelajari permintaan nyata pelanggan dan terus mendukung kesuksesan pelanggan kami di Pekanbaru, khususnya di segmen perkebunan dan transportasi kayu," kata Naoya Takai, Presiden Direktur KTB saat peresmian dealer PBM secara virtual.

Dealer Mitsubishi Fuso ke-54 di Pulau Sumatra ini resmi beroperasi pada 26 Juli di bawah manajemen PT Pekanbaru Berlian Motors (PBM). Komisaris Utama Diansarana Group yang menaungi PBM, Hengky Tenacious mengatakan bahwa pihaknya melihat potensi besar di wilayah Riau khusus-



Promo Potongan Karoseri Murah Isuzu hingga Rp 50 Juta

T e k s & F o t o : A n t o n i u s S u l i s t y o



PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAM), selaku APM kendaraan Isuzu di Indonesia, memberikan keringanan kepada pelaku usaha angkutan barang melalui program PPKM (Promo Potongan Karoseri Murah) yang berlaku nasional selama Juli-Agustus 2021. Program ini menawarkan keringanan berupa potongan harga hingga Rp 50 juta untuk setiap pembelian Isuzu Elf tipe standar dan *heavy-duty* (HD) dengan karoseri bak dan boks (syarat dan ketentuan berlaku).

Dalam program PPKM itu, Isuzu bekerja sama dengan enam mitra *leasing*, yaitu Astra Credit Companies (ACC), Adira Finance, Asia Finance, Mandiri Tunas Finance, Mitsui, dan SANF, sehingga konsumen dapat memilih mitra *leasing* yang sesuai.

"Kami melihat kondisi PPKM yang membuat para pelaku bisnis bergejolak, sehingga kami memberikan promo menarik untuk membantu para pelaku bisnis. Promo ini sebagai salah satu cara kami menstimulus pergerakan industri otomotif khususnya kendaraan komersial," kata Attias Asril, Manajer Umum Pemasaran IAMI. Ia menjelaskan bahwa IAMI membidik pasar bak dan boks karena pasar logistik dan *general transporter* dianggap sebagai pasar yang cukup stabil selama masa wabah Covid-19.

Isuzu juga mendukung layanan purnajual melalui Bengkel Mitra Isuzu (BMI), di samping layanan Bengkel Isuzu Berjalan (BIB) untuk servis di tempat konsumen. Layanan BMI bertujuan untuk memudahkan konsumen yang berlokasi jauh dari dealer resmi Isuzu. Saat ini BMI tersebar di lebih dari 40 bengkel resmi Isuzu di Pulau Jawa, Sumatra, dan Sulawesi.



nya di sektor perkebunan. "Kehadiran kami yang semakin dekat dengan konsumen membuat kami siap untuk memberikan pelayanan yang prima kepada seluruh konsumen, mulai dari penjualan sampai layanan purnajual," ujar Hengky.

Dealer PBM di Jln. H. Imam Munnandar No.100 Kota Pekanbaru ini dilengkapi fasilitas layanan 3S (*sales, service, spare parts*). Area bengkel memiliki lima *stall* besar dengan mekanik andal dan terlatih. Bengkel juga didukung ketersediaan suku cadang yang memadai, termasuk layanan *Mobile Workshop Service* (MWS) yang dapat membantu pelanggan di Pekanbaru tidak mengalami *downtime*.



BGR LOGISTICS LUNCURKAN LAYANAN PENGIRIMAN BARANG RETAIL

T e k s : S i g i t A n d r i y o n o / F o t o : B G R



PT Bhandha Ghara Reksa (Persero) atau BGR Logistics resmi meluncurkan layanan jasa Trans Logistics Jawa dan Sumatera dengan skema *hub to hub*. BGR Logistics sebagai BUMN penyedia jasa logistik digital yang terintegrasi harus melakukan inovasi dan penguatan bisnisnya. Langkah itu bertujuan meningkatkan *service level*, layanan jasa logistik terpadu, dan skema layanan jasa logistik yang efisien.

Trans Logistics merupakan layanan pengiriman barang retail di Pulau Jawa dan Sumatera dengan moda transportasi darat. Sistem pengirimannya menggunakan skema *hub to hub* dan *dooring* dalam kota dengan sistem *trace and track* yang *real time* yang terpantau 24 jam di *command center* BGR Logistics. Saat ini BGR Logistics membuka sembilan *hub* yaitu Jakarta, Cikampek, Semarang, Sidoarjo, Boyolali, Lampung, Palembang, Pekanbaru, dan Medan.

Direktur Utama BGR Logistics, M. Kuncoro Wibowo optimistis peluncuran Trans Logistics mendapat sambutan luar biasa dari perusahaan pelanggan. Oleh karena itu, BGR Logistics akan bekerja sama dengan semua anggota BUMN Klaster Pangan untuk mendistribusikan bahan pangan.

Kuncoro menambahkan bahwa Trans Logistics memiliki keunggulan yaitu kemudahan transaksi, kecepatan transportasi, dan transit poin dekat. "Dengan menggunakan sistem *balen*, artinya ketika truk berangkat dari satu *hub* ke *hub* lainnya, truk akan membawa barang yang berbeda dari waktu berangkat maupun kembali," tutur dia.

Trans Logistics sementara akan fokus pada *hub* yang tersedia di beberapa Divre BGR Logistics di Jawa dan Sumatera. Namun begitu, manajemen tidak menutup kemungkinan untuk membuka *hub* di wilayah lainnya.

POS INSTAN PRODUK KIRIMAN CEPAT BERGARANSI

T e k s : S i g i t A n d r i y o n o / F o t o : P o s I n d o n e s i a

PT Pos Indonesia (Persero) meluncurkan produk kiriman bergaransi bernama Pos Instan. Inovasi ini hadir untuk menjawab kebutuhan masyarakat perkotaan yang ingin berkirim barang secara cepat dan hemat. Pos Instan dirilis pada Selasa (22/6) dengan Cak Lontong sebagai *Brand Ambassador* Pos Instan.

Tagline "Kirimnya Cepat, Ongkirnya Hemat" memberi garansi pengiriman cepat untuk area dalam kota. Konsumen mendapat jaminan uang kembali sebagai bentuk pelayanan maksimal dari Pos Indonesia. Pos Instan juga memberi akses bagi masyarakat mendapatkan harga hemat dibandingkan tarif kiriman sejenis.

Direktur Bisnis Kurir dan Logistik PT Pos Indonesia (Persero) Siti Choiriana mengatakan, "Melalui produk ini, kami berharap dapat *support* masyarakat Indonesia sehingga lebih mudah melakukan transaksi belanja, *pick up*, dan kirim barang. Dengan demikian masyarakat semakin nyaman, bisa tetap di rumah dan berkirim barang tanpa khawatir biaya dan proses lama," tuturnya.

Menurut Siti Choiriana, konsumen bisa menggunakan layanan Pos Instan melalui akses platform



BARENG LOGEE TRANS BANK MANDIRI KEMBANGKAN DIGITALISASI LAYANAN LOGISTIK

T e k s : S i g i t A n d r i y o n o / F o t o : L o g e e T r a n s

PT Bank Mandiri Tbk. terus mengembangkan layanan digital untuk kemudahan transaksi nasabah. Kali ini, Bank Mandiri bekerja sama dengan Logee Transportation (Logee Trans), anak perusahaan PT Telekomunikasi Indonesia, mengembangkan transaksi berbasis aplikasi untuk mendukung digitalisasi layanan logistik. Bank Mandiri juga mengajak PT Pos Logistik Indonesia sebagai pengguna jasa pertama.

Dalam kolaborasi tersebut, pemilik barang dapat mengakses fasilitas *invoice financing* atau pembiayaan atas dasar akseptasi *invoice* melalui sistem *Mandiri Financial Supply Chain Management* yang terintegrasi pada platform milik Logee Trans yaitu *Logee Trucker*.

Aplikasi *Logee Truck* telah digunakan untuk pemesanan jasa pengiriman barang ke perusahaan pengangkutan barang serta memantau proses pengiriman barang dan penerimaan pembayaran. Di sisi lain, perusahaan pengangkutan barang juga dapat menerima pesanan dan menerima pembayaran sesuai waktu yang ditentukan.

Dalam keterangan tertulisnya pada Selasa (13/7), Direktur *Treasury & International Banking* Bank Mandiri Panji Irawan mengatakan bahwa sinergi ini akan memudahkan percepatan pembayaran tanpa harus menunggu jatuh tempo pembayaran.

"Integrasi sistem secara Host-to-Host antara Bank Mandiri dan Aplikasi *Logee Trucker* ini akan meningkatkan optimalisasi pemanfaatan arus kas dari kedua pihak baik pengusaha pemilik barang, maupun perusahaan pengangkutan barang. Pasalnya, kerja sama ini akan memberikan kepastian pembayaran sesuai tenor pembayaran," kata Panji



"Periode semester I tahun 2021, fasilitas *Mandiri Supply Chain Management – invoice financing* ini telah membantu sebanyak 1.616 nasabah dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan keuangan, dengan total 4.825 transaksi senilai Rp 4,3 triliun hingga akhir semester I tahun ini," ujar Panji menjelaskan.



digital QPosinAja, *Contact Center* Pos Indonesia 1500161, Kantor Pos, dan Agen Pos terdekat. Layanan berlaku selama 24 jam selama tujuh hari dalam seminggu.

"Pos Instan berlaku di seluruh Indonesia, dengan fokus kota besar seperti Jakarta Raya, Bandung Raya, Surabaya Raya, dan lainnya. Kami hadir dengan layanan *pick up service* yang lebih baik, pengguna dan penerima akan mendapatkan notifikasi proses dan status *pick up* barang," katanya menambahkan.

Sistem pembayaran Pos Instan bisa dilakukan secara *cashless* atau *cash on delivery* (COD). Selain itu, kelebihan produk ini adalah volume kiriman barang bisa mencapai 10 kg. Pos Indonesia menghadirkan Cak Lontong sebagai *Brand Ambassador*-nya. Harapannya, semua segmen masyarakat mulai dari milenial, gen Z, hingga kalangan dewasa bisa mendapatkan informasi atas produk ini.

"Cak Lontong bisa dibilang sosok yang bisa diterima anak muda, milenial, sampai orang dewasa. Komunikasi Cak Lontong saya kira cukup baik agar pesan yang dibawa bisa diterima semua kalangan dari *grassroot* hingga pemerintahan," ujarnya.



INDEKS HARGA TRUK BEKAS

MERЕК	TIPE	TAHUN	RENTANG HARGA
Hino 300	Dutro 110 SD	2013	Rp 143 juta-150 juta
Hino 300	Dutro 110 SDL	2013	Rp 157 juta-162 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2014	Rp 165 juta-175 juta
Hino 300	Dutro 130 HD	2017	Rp 250 juta-260 juta
Hino 300	Dutro 130 MD	2017	Rp 215 juta-225 juta
Hino 300	Dutro 130 HD	2018	Rp 260 juta-275 juta
Hino 500	FG 260 J	2008	Rp 330 juta-340 juta
Hino 500	SG 260 TI	2009	Rp 320 juta-325 juta
Hino 500	FM 260 TI	2010	Rp 430 juta-445 juta
Hino 500	FL 235 JW	2011	Rp 460 juta-470 juta
Hino 500	FL 235 JW	2012	Rp 525 juta-535 juta
Hino 500	FL 235 TI	2012	Rp 450 juta-480 juta
Hino 500	FG 215 TI	2012	Rp 310 juta-320 juta
Hino 500	FG 235 TI	2012	Rp 345 juta-355 juta
Hino 500	FM 260 TI	2012	Rp 480 juta-490 juta
Hino 500	FM 260 JD	2013	Rp 490 juta-510 juta
Hino 500	FM 260 TI	2013	Rp 525 juta-535 juta
Hino 500	FG 235 JS	2013	Rp 390 juta-400 juta
Hino 500	FM 260 TI	2015	Rp 520 juta-540 juta
Hino 500	FM 260 JD	2017	Rp 595 juta-625 juta
Hino 500	FM 260 JD	2018	Rp 675 juta-695 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2010	Rp 130 juta-140 juta
Isuzu Elf	NKR 71	2013	Rp 155 juta-165 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2014	Rp 115 juta-120 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2015	Rp 120 juta-125 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2015	Rp 130 juta-145 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2016	Rp. 145 juta-150 juta
Isuzu Elf	NKR 71	2016	Rp 200 juta-205 juta
Isuzu Elf	NMR 71	2017	Rp 215 juta-235 juta
Isuzu Elf	NMR 71	2018	Rp 245 juta-255 juta
Isuzu Elf	NLR 55	2019	Rp 235 juta-240 juta
Isuzu Giga	FTR 99	2012	Rp 220 juta-225 juta
Isuzu Giga	FVM 34	2013	Rp 355 juta-370 juta
Isuzu Giga	FVR 34	2014	Rp 375 juta-380 juta
Isuzu Giga	FVM 34	2015	Rp 385 juta-395 juta
Isuzu Giga	FVZ 285PS	2015	Rp 395 juta-400 juta
Isuzu Giga	FVZ 34	2016	Rp 470 juta-475 juta
Isuzu Giga	FVR 34	2016	Rp 475 juta-480 juta
Isuzu Giga	FVM 34	2016	Rp 445 juta-450 juta
Isuzu Giga	GVR 34	2017	Rp 400 juta-435 juta
Isuzu Giga	GVR 34	2018	Rp 425 juta-455 juta
Isuzu Giga	FVZ 34	2018	Rp 585 juta-605 juta
Isuzu Giga	FRR 90	2019	Rp 375 juta-395 juta
Mercedes-Benz	Axor 2528C	2017	Rp 540 juta-555 juta
Mercedes-Benz	Axor 2528R	2017	Rp 525 juta-560 juta
Mercedes-Benz	Axor 4028T	2018	Rp 570 juta-585 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2008	Rp 125 juta-128 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2009	Rp 150 juta-155 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2011	Rp 160 juta-165 juta

Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2012	Rp 195 juta-220 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2013	Rp 155 juta-205 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2013	Rp 165 juta-170 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2014	Rp 175 juta-205 juta
Mitsubishi Fuso	Canter Super 125 HD-X	2014	Rp 240 juta-250 juta
Mitsubishi Fuso	Canter Super 125 HD	2014	Rp 235 juta-245 juta
Mitsubishi Fuso	Canter 125 HD	2015	Rp 230 juta-235 juta
Mitsubishi Fuso	Canter 125 HD	2016	Rp 235 juta-240 juta
Mitsubishi Fuso	Canter Super 125 HD	2016	Rp 260 juta-265 juta
Mitsubishi Fuso	Canter Super Speed 125	2018	Rp 300 juta-310 juta
Mitsubishi Fuso	Canter 125 HD	2018	Rp 270 juta-280 juta
Mitsubishi Fuso	FN 527 ML	2012	Rp 355 juta-365 juta
Mitsubishi Fuso	FM 517 HL	2013	Rp 350 juta-360 juta
Mitsubishi Fuso	FN 527 ML	2014	Rp 590 juta-598 juta
Mitsubishi Fuso	FN 517 HL	2015	Rp 480 juta-490 juta
Mitsubishi Fuso	FJ 2523	2017	Rp 585 juta-595 juta
Mitsubishi Fuso	FM 517 HS	2018	Rp 470 juta-480 juta
Scania	P420	2011	Rp 425 juta-450 juta
Scania	P460	2015	Rp 800 juta-850 juta
Scania	P460	2016	Rp 860 juta-900 juta
Scania	P360	2016	Rp 515 juta-550 juta
Toyota Dyna	110 ET	2007	Rp 55 juta-60 juta
Toyota Dyna	110 ST	2008	Rp 60 juta-65 juta
Toyota Dyna	110 ET	2008	Rp 70 juta-80 juta
Toyota Dyna	110 ST	2010	Rp 75 juta-85 juta
Toyota Dyna	110 ST	2011	Rp 85 juta-90 juta
Toyota Dyna	130 HT	2011	Rp 100 juta-110 juta
Toyota Dyna	110 FT	2012	Rp 105 juta-115 juta
Toyota Dyna	110 ST	2012	Rp 115 juta-120 juta
Toyota Dyna	130 HT	2012	Rp 125 juta-130 juta
Toyota Dyna	130 HT	2013	Rp 145 juta-150 juta
Toyota Dyna	110 FT	2013	Rp 135 juta-140 juta
Toyota Dyna	130 XT	2014	Rp 170 juta-175 juta
Toyota Dyna	130 HT	2016	Rp 185 juta-190 juta
Toyota Dyna	130 HT	2017	Rp 200 juta-215 juta
UD Trucks	CDA 220	2006	Rp 215 juta-230 juta
UD Trucks	CWA 260	2007	Rp 250 juta-290 juta
UD Trucks	CDA 260	2007	Rp 260 juta-270 juta
UD Trucks	CWM 330	2008	Rp 320 juta-350 juta
UD Trucks	PK 260	2008	Rp 240 juta-255 juta
UD Trucks	PK 260	2009	Rp 280 juta-290 juta
UD Trucks	CWM 330	2010	Rp 280 juta-290 juta
UD Trucks	PK 260CT	2011	Rp 410 juta-420 juta
UD Trucks	CWM 330	2011	Rp 290 juta-300 juta
UD Trucks	CWA 260	2011	Rp 300 juta-330 juta
UD Trucks	CDA 260	2011	Rp 400 juta-410 juta
UD Trucks	CWA 260	2012	Rp 325 juta-350 juta
UD Trucks	CWA 260	2013	Rp 370 juta-390 juta
UD Trucks	PK 260	2013	Rp 400 juta-450 juta
UD Trucks	PK 260	2014	Rp 470 juta-490 juta
UD Trucks	Quester CWE 280	2017	Rp 630 juta-650 juta
UD Trucks	Quester GKE 280	2017	Rp 520 juta-560 juta
UD Trucks	Quester CDE 250	2017	Rp 370 juta-380 juta

CATATAN : Daftar harga disusun berdasarkan data yang terkumpul hingga 28 Juli 2021. Data merupakan rentang harga truk bekas dalam kondisi laik jalan dari pedagang dan pemilik unit di wilayah Lampung, Jabotabek, Jawa Timur, dan Kalimantan. Harga tidak mengikat dan dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.



KIPAS KOPLING AWET, TEMPERATUR MESIN STABIL

Teks : Sigit Andriyono

Foto : Giovanni Versandi

Memahami arti penting kipas kopling dapat membantu pemilik kendaraan dan pengemudi merasa tetap aman dari risiko kecelakaan dan *downtime* yang tidak terduga. Kipas kopling adalah komponen penting dalam sistem pendinginan mesin. Kipas kopling membantu mengelola kebutuhan temperatur yang sesuai dengan kondisi lapangan dan juga kebutuhan daya mesin dengan memanfaatkan fungsinya.

Prayudi Nur Hudza, Kepala Bengkel Laras Bumi Jaya Gresik mengatakan bahwa proses efisiensi tidak serta-merta terjadi, tetapi pada akhirnya bisa menurunkan konsumsi BBM. "Inspeksi harus diperhatikan agar pemanfaatan komponen ini dapat optimum. Dengan pemahaman yang baik, mekanik dan pengemudi bisa menjadi tersadar pentingnya inspeksi pada kipas kopling," katanya.





Ketika sistem pendinginan aktif, kipas kopling tidak sepenuhnya bekerja dan hanya berputar mengikuti angin dari depan. "Berputarnya kipas tidak menimbulkan beban daya pada sistem. Sistem akan terus memantau perubahan suhu. Aktivitas ini dilakukan oleh sensor suhu di *water jacket* pada mesin. Ketika suhu melebihi level yang direkomendasikan, sinyal listrik dikirim ke solenoid, kemudian kipas berputar dan memberikan aliran udara. Jika sudah mencapai suhu ideal, solenoid akan memutus saklar ke kipas kopling. Pada dasarnya besar arus listrik bergantung pada jenis kipas kopling, permintaan, dan frekuensi. Relai juga ikut berpartisipasi mengatur besaran sinyal yang dikirim," ujarnya menjelaskan.

Jenis Kipas Kopling

Berdasarkan fungsinya kipas kopling dibagi menjadi tiga jenis:

1 Kipas kopling termal - kipas kopling ini mampu merasakan suhu udara di belakang radiator dan mengubah kecepatan kipas sesuai dengan suhu di area itu. Jenis ini memiliki dua variasi kecepatan. Pada kecepatan tinggi, kipas kopling memberikan pendinginan hingga kapasitas maksimum. Pada kecepatan rendah, kipas kopling mendinginkan dengan level kebisingan yang rendah dan mempertimbangkan konsumsi bahan bakar.

2 Kipas kopling non-termal - kipas kopling ini paling banyak di pasaran karena harganya terjangkau, tapi kurang maksimal untuk truk *heavy duty*.

3 Kipas kopling elektronik - fungsi kipas dikendalikan oleh sinyal ke solenoid internal untuk membuka dan menutup. Media termalnya menggunakan semacam *coolant* yang dilewatkan antara *reservoir* dan *block engine* untuk memicu kipas kopling.



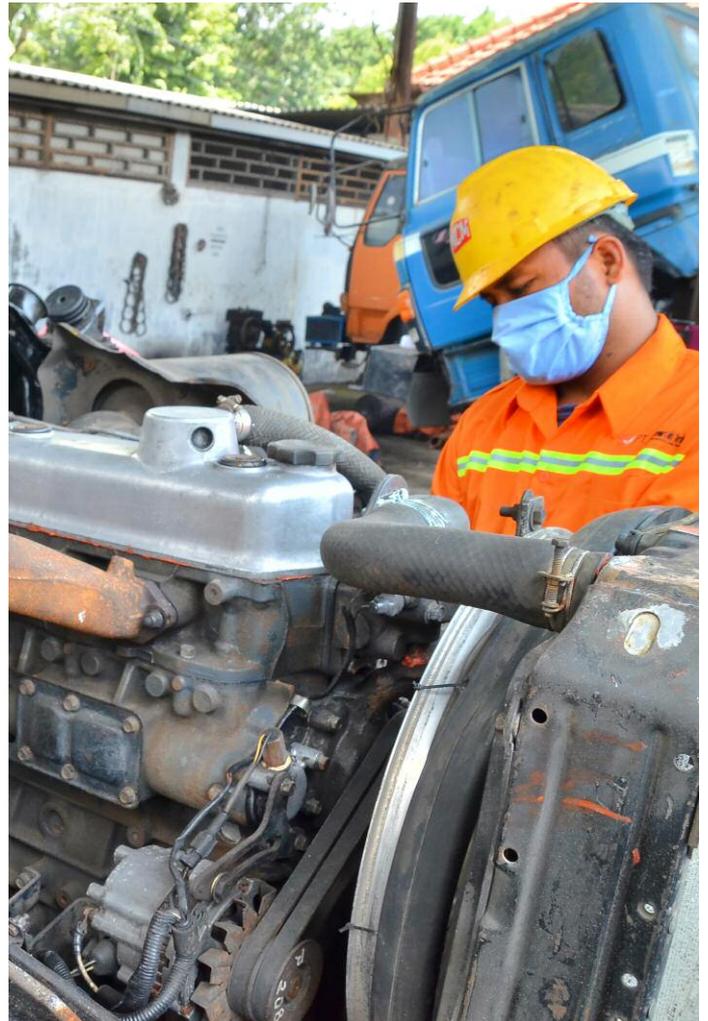
Penyebab kerusakan Kipas Kopling

Kipas kopling bisa mengalami kerusakan kapan saja karena penggunaan berulang. Tidak ada masa pakai khusus untuk kipas kopling. Jadi, pengemudi harus selalu peka terhadap masalah kipas kopling. Kerusakan kipas kopling dapat disebabkan oleh beberapa hal,” katanya

“Penyebab pertama adalah torsi tinggi karena bilah kipas yang berputar cepat dan lama. Akibat kebutuhan mesin dan pendinginan seiring waktu terus meningkat, tuntutan torsi meningkat hingga 2.800 kg/mm mungkin saja terjadi. Penyebab utamanya adalah material bilah kipas yang diperlukan untuk menghasilkan pendinginan semaksimal mungkin untuk sistem,” tambah Prayudi

Perubahan desain bilah kipas yang telah dilakukan baru berupa diameter yang lebih besar, jumlah bilah, dan kemiringan bilah yang lebih curam. Perubahan desain ini meningkatkan torsi keseluruhan bilah itu sendiri dan torsi yang diperlukan dari kipas kopling. Karena tuntutan torsi ini meningkat, produsen kipas kopling OEM membuat modifikasi pegas yang lebih berat dan desain *bearing* pendukung untuk memenuhi beban kipas yang lebih tinggi.

“Kedua, dengan desain bilah kipas yang lebih besar, bilah kipas seakan-akan menarik diri dari kipas kopling, seperti halnya pesawat terbang. Saat kejadian tersebut berulang, bilah kipas akan melawan tekanan pegas dan menyebabkan gesekan. Hasilnya, panas tinggi pada area internal yang menyebabkan lapisan *bearing* menjadi aus hingga *bearing* menjadi getas,” terangnya.



Ketika kipas kopling berputar, RPM akan meningkat dan menciptakan daya dorong di belakang bilah kipas. Dorongan itu menarik bilah kipas menjauh dari kipas kopling, meningkatkan jumlah torsi ke kipas kopling. Kondisi itu akan menyebabkan keausan dini pada *bearing*. Beberapa penyempurnaan desain *bearing* telah dilakukan pabrikan untuk menahan torsi dengan lebih baik dan meningkatkan masa pakai kipas kopling.

Gejala kerusakan kipas kopling

Dengan mengetahui gejala kipas kopling yang rusak, kerugian dan *downtime* yang tidak terduga bisa dicegah. Perhatikan, dengarkan, dan pahami gejala-gejala dari kipas kopling yang rusak. Gejala yang mungkin timbul adalah mesin terlalu panas. Ketika tidak ada masalah dengan *coolant*, termostat, atau radiator kemungkinan besar kipas kopling bermasalah.

“Jika mesin hidup saat *idle*, kipas mungkin tidak aktif. Namun, jika kipas hidup saat mesin *idle*, mungkin perlu diganti. Putaran kipas dikontrol oleh perubahan suhu mesin dan kipas berhenti saat suhu stabil. Saat truk melaju di kecepatan 50 km/jam, kipas harus menyala dan terdengar dari jendela kabin,” ujar Prayudi menjelaskan.

“Demikian juga, saat truk mendekati kecepatan 80 km/jam, bunyi kipas harus lebih senyap. Dalam hampir semua kasus kerusakan, kipas kopling tidak boleh terdengar pada kecepatan ini karena cukup angin yang mengalir melalui radiator untuk mendinginkannya. Hal ini dimaksudkan untuk menghemat bahan bakar dan peningkatan tenaga mesin. Inspeksi ini perlu ketajaman telinga mendengarkan bunyi kipas dengan baik. Jalan yang relatif sunyi, dan lalu lalang kendaraan bisa memengaruhinya,” katanya.

“Ketika mesin mati dan cukup dingin untuk disentuh, mekanik atau pengemudi perlu memeriksa kipas dan memutarinya. Ketika diputar seharusnya tidak goyang ke samping, depan atau belakang. Atau juga menjauhi radiator. Bekas *coolant* yang bocor juga merupakan tanda kerusakan kipas kopling,” tambah Prayudi. Karena kipas kopling sering dipasang pada poros yang sama dengan pompa air, jika pompa air diganti, kipas kopling juga harus diganti karena kerusakan pada satu komponen bisa berpindah ke komponen lainnya dalam rangkaian.

Berikut ini beberapa kiat untuk memperpanjang masa pakai kipas kopling dan mencegah kerusakan dalam perjalanan.

1 Periksa setiap 16.000 km, Periksa kebocoran udara di sekitar kipas, sekering, periksa juga kebocoran pada *pipeline* udara masuk, selang udara, dan sambungan pada katup solenoid. Jika kebocoran berlanjut di kipas kopling, ganti *seal* sebagai perawatan korektif.

2 Setiap 40.000 km. Selain melakukan item yang tercantum dalam perawatan 16.000 km, periksa secara visual housing kipas kopling dan area sekitar cakram piston untuk melihat tanda-tanda perubahan warna atau panas berlebih. *Overheating* adalah hasil dari gesekan kopling dan ini disebabkan oleh tekanan udara yang rendah di dalam *housing* kopling. Kipas kopling membutuhkan tekanan udara minimal 90 PSI agar berfungsi dengan baik.

3 Perbaiki setiap kebocoran dan periksa *bearing* yang aus. Lepaskan sabuk (*belt*) kipas dan putar perlahan rotor dengan tangan untuk mendeteksi adanya tekstur kasar. Kemudian, periksa *bearing hub* yang aus dengan memutar bilah kipas secara manual. *Bearing* dan *rotor belt* harus berputar dengan bebas. Selanjutnya periksa dan ukur ketebalan sabuk untuk memastikan usia sabuk kipas. Periksa juga kabel dan konektor listrik. Dengan tekanan udara minimal atau 90 PSI, aktifkan kopling secara manual untuk memastikan kopling terpasang dan terlepas dengan benar.



Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

RAHASIA FIFTH-WHEEL TRAILER AWET DAN AMAN

Kerusakan pada *fifth-wheel* bisa berdampak sangat mahal bagi perusahaan transportasi. Jika dibiarkan tidak terawat selama masa pakainya, ditambah beban setiap hari, dalam waktu singkat pelat *fifth-wheel* akan mengalami kerusakan komponen internal. Perawatan yang tepat pelat *fifth-wheel* akan memastikan masa pakai yang panjang pada komponen pendukung dan tetap aman digunakan bekerja.

Setiawan Unang, pemilik Bengkel Sunda Karib Gersik menjelaskan bahwa ekor trailer tidak akan berfungsi tanpa menggunakan pelat *fifth-wheel*. "Pelat *fifth-wheel*, yang berbentuk tapal kuda dan melekat pada rangka utama kendaraan, terdiri dari banyak komponen internal, seperti *lockjaw*, pegas, dan *bushing*. Semua itu harus bekerja baik agar bisa menahan beban trailer," katanya membuka penjelasan.

Fungsi pelat *fifth-wheel* sebagai konektor dan dudukan untuk menahan beban trailer. Jika komponen internal tidak berfungsi dengan baik, truk tidak dapat disambung dengan trailer atau trailer bisa terjatuh saat truk berjalan.

"Pergerakan yang berlebihan antara *tractor head* dan trailer dapat memengaruhi kerja peralatan hingga mengakibatkan hilangnya kendali. Itulah mengapa perawatan yang tepat pelat *fifth-wheel* sangat penting. Pelat atas yang tidak diperiksa dan dirawat dapat menyebabkan masalah serius ketika dalam perjalanan," katanya lagi menegaskan.



Pemeriksaan komponen

Jarak putar pelat memainkan peran penting dari rangkaian *fifth-wheel*. Perbedaan sedikit saja bisa menyebabkan kehilangan kontrol trailer. "Seiring waktu, *lockjaw* akan aus dan kendur karena tarikan berat dan gerakan menyentak trailer. Jika *lockjaw* terlalu longgar, trailer dapat benar-benar patah atau terlepas mengemudi di jalan," ujar Unang.

"Untuk mencegah trailer terlepas, yang terpenting perlu rutin memeriksa mekanisme penguncian pelat untuk jarak putar yang luas. Sebagian besar pabrikan merekomendasikan jarak putar sebesar 2,032 mm tetapi lebih baik memeriksa buku manual dari pabrikan, sebelum mengencangkan atau mengendurkan sekrup penyetelan. Dengan mengencangkan sekrup penyetelan dan *lockjaw* pelat, otomatis mengurangi sisa jarak putar antara pelat dan *king pin* di trailer. Meskipun agak kaku, terkadang *lockjaw* bisa terlalu kencang dan perlu dikendurkan. Dengan melonggarkan sekrup penyetelan, *lockjaw* bisa mendapatkan jarak putar lebih lebar dengan *king pin*. Namun, sebagian besar pabrikan tidak menyarankan untuk memiliki jarak putar kurang dari 1,016 mm," tutur Unang menerangkan.

Kerusakan King Pin

King pin trailer adalah perangkat yang mengunci *lockjaw* ke pelat *fifth-wheel* dengan dudukan trailer. "*King pin* akan aus seiring waktu dan lama-lama akan menciptakan lebih banyak jarak putar dengan pelat. *King pin* trailer perlu diperiksa untuk mencegah kerusakan atau keausan dini," pesan Unang.

"Tidak disarankan untuk memperbaiki *king pin* yang rusak, retak, atau aus. *King pin* yang retak atau pecah harus diganti untuk memastikan tidak ada masalah saat terhubung ke trailer. Jika *king pin* aus, gunakan *king pin gauge* untuk memeriksa batas keausannya. Jika *king pin* sudah aus melebihi spesifikasi pabrikan, langsung ganti dengan *king pin* baru," ujar Unang.

Pelumasan

Menjaga pelat *fifth-wheel* tetap licin memiliki banyak manfaat. Pelumasan yang tepat pada pelat *fifth-wheel* akan memungkinkan trailer bergerak bebas saat berada di jalan. *Fifth-wheel* tanpa pelumas atau pelumasan yang kurang sempurna dapat merusak pelat. "Mekanisme penguncian, *king pin* trailer, dan ban *axle drive* adalah komponen yang harus sinkron untuk menghindari keausan dini pada gardan. Pengolesan *grease* pada *fifth-wheel* seperti hal mudah, padahal sebenarnya tidak sesederhana yang dibayangkan. *Grease* yang terlalu sedikit dapat menyebabkan keausan yang lebih parah. Untuk melumasi pelat *fifth-wheel* dengan benar, bersihkan *grease* lama yang sudah ada sebelumnya," katanya.

"Selanjutnya, isi *dip* dengan *grease* sesuai tujuan pengaplikasian pada *fifth-wheel*. Setelah mengisi *dip*, oleskan selapis tipis *grease* ke seluruh pelat. Lalu tambahkan *grease* kira-kira dua pertiga ke bagian belakang pelat *fifth-wheel*. Setelah trailer tersambung, *grease* akan terdorong ke depan menyebar ke seluruh permukaan *fifth-wheel*," tutur Unang.

Permukaan lain dari pelat *fifth-wheel* juga perlu dilumasi secara rutin. *Grease* sisa yang telah mengeras dapat ditemukan di sisi luar dan bagian bawah pelat. "Pastikan untuk mengoleskan *grease* baru ke area tadi, tetapi jangan melumasi terlalu banyak. *Grease* yang berlebih dapat menyebabkan komponen pengunci lengket, terutama di musim hujan," pesan Unang.

Kini ada teknologi baru pelumasan yang dikembangkan salah satu merek *grease* terkenal untuk memudahkan pengolesan *grease* ke pelat *fifth-wheel* dan terjadwal. "Mekanik hanya perlu memeriksa wadah *grease* tanpa khawatir terlambat mengoleskan *grease*. Penggunaan alat ini dianjurkan kepada perusahaan yang memiliki banyak ekor trailer," kata Unang.



Penggantian part

Penggantian *part* dapat disebabkan oleh banyak faktor. *Part* rekondisi dapat digunakan untuk penghematan dalam penggantian *part* pada *Fifth-wheel* yang merupakan rangkaian beberapa komponen kecil. Namun, sebelum memilih untuk menggunakan pelat rekondisi, periksa semua komponen dengan cermat untuk mencari faktor atau jenis kerusakan komponen.

"Pelat yang sedikit aus dapat digunakan kembali bila masih memiliki lekukan area *grease* yang rapi dan tanpa kerusakan pada bagian permukaan. Pelat *fifth-wheel* adalah bagian dari peralatan *safety* yang jika terlalu aus atau rusak tidak dapat menahan bagian-bagian komponen baru. Jika pelat rusak atau aus, langsung ganti dengan pelat *fifth-wheel* yang baru," kata Unang lagi.

Mengganti pelat, pada sebagian besar perusahaan, dapat memberi rasa tenang dan aman. Banyak faktor untuk membantu memutuskan antara penggantian baru dan menggunakan *part* rekondisi. Membandingkan biaya *part* rekondisi



dengan membeli komponen baru, sebenarnya tidak terlalu jauh berbeda. Komponen rekondisi dan pelat baru bergantung pada banyak faktor termasuk merek, model, dan fitur khusus.

"Pada satu kasus ada trailer yang terlepas dari *tractor head*-nya. Apa yang harus dilakukan agar ini tidak terjadi? Melakukan beberapa perawatan pada *fifth-wheel* akan membantu mengurangi risiko putusnya trailer di tengah jalan. Karena banyaknya beban yang ditumpukan pada komponen ini, yang terbaik adalah memeriksanya dan merawatnya setiap tiga bulan atau 48.000 km. Berikut beberapa tips berguna untuk menjaga *fifth-wheel* agar selalu dalam kondisi prima:

1 . Bersihkan *grease*. Setiap penggantian atau perawatan, mekanik harus membersihkan sebanyak mungkin *grease* yang sebelumnya, termasuk kotoran yang menempel. Ini akan membantu untuk inspeksi lebih baik sehingga mudah dalam perawatan. "Membersihkan *grease* lama sebelum musim hujan dan menggantinya dengan *grease* baru, sangat dianjurkan. Membersihkan oli dan memeriksa *fifth-wheel* setiap enam bulan akan membantu memastikan rangkaian komponen berfungsi baik. Penambahan *grease* tanpa membersihkan dulu *grease* yang lama dapat menyebabkan timbunan *grease* hingga akhirnya mengeras.

2 . Periksa kerusakan. Periksa dengan cermat semua bagian dari pelat *fifth-wheel* dari kerusakan. *Lockjaw* hingga *pivot* adalah area yang rentan mengalami kerusakan. Komponen bisa saja retak atau putus. Periksa bagian yang bergerak untuk melihat apakah area itu memiliki jarak putar yang cukup. Korosi dapat terjadi dan menyebabkan komponen tidak berfungsi baik dan menjadi kaku, yang membahayakan sambungan *fifth-wheel*. Jika gejala kerusakan atau karat dibiarkan, tinggal menunggu waktu trailer putus atau terkunci. Segera ganti bagian yang perlu diganti.

3 . Ganti *Liner*. *Liner* harus diganti setiap 500.000 kilometer untuk keamanan sambungan trailer. Periksa ketebalan *braket liner* setiap kali servis. Ganti *liner* yang aus atau rusak.

4 . Lumasi bagian yang bergerak. Oleskan *grease* ke semua bagian yang bergerak pada *fifth-wheel* untuk memastikan pergerakannya lancar dan tidak kaku. Oleskan *grease* anti air ke permukaan pelat dan *king pin* trailer, termasuk *yoke end*, *yoke shaft*, *release handle* dan kunci *king pin*.

5 . Pastikan pengait kuat menahan trailer. Setelah semua diperbaiki, periksa kekuatan *king pin* dan pastikan terpasang dengan benar serta *deadbolt king pin* berfungsi. Lumasi area kunci *deadbolt* dengan *grease* tipis untuk melindungi permukaan kontak.



REKONSTRUKSI RANTAI PASOK FARMASI

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

Menyusun kembali rantai pasok farmasi saat ini sangat penting untuk mengatasi kerentanan produk selama pagebluk Covid-19. Manajemen risiko rantai pasok yang komprehensif dan berkelanjutan menjadi sangat krusial ketika pemerintah mulai mendistribusikan vaksin.

Ezwan Ridwan, *Operations Manager* PT Amanah Nusa Karya Sumbawa, mengatakan bahwa memodifikasi rantai pasok farmasi seharusnya sudah disadari pemerintah jauh hari sebelum munculnya wabah Covid-19. "Rekonstruksi *supply chain* di bidang farmasi perlu dilakukan karena muncul masalah kualitas penanganan obat di lokasi, pergeseran industri ke obat-obatan bervolume kecil dan rentan, meningkatnya jumlah obat biologis yang memerlukan penyimpanan yang memadai, meningkatnya kasus obat palsu, munculnya obat-obatan yang sifatnya personal, dan kebutuhan logistik yang sangat berbeda untuk beberapa kelas obat. Kondisi pandemik telah menciptakan tantangan dan perhatian pada kebutuhan akan solusi manajemen rantai pasok yang baik," ujar Ridwan menjelaskan.

Fleksibilitas diperlukan di seluruh rantai pasok, mulai dari produksi bahan baku hingga distribusi bahan dan peralatan produksi, termasuk desain kemasan, gudang dan model distribusi. Risiko masalah distribusi yang muncul hanya dapat dihindari jika tantangan ditangani secara komprehensif.

"Pasar farmasi berkembang dengan cepat. Tantangan bisa muncul dari kondisi pengangkutan, bahan obat yang lebih sensitif terhadap kondisi, ketahanan produk yang rendah, dan faktor lainnya yang menghasilkan kompleksitas baru. Berbagai cara diterapkan mendorong industri farmasi serta merencanakan model rantai pasok yang berbeda. Teknologi baru muncul dengan harapan efisiensi yang lebih besar untuk produksi dan distribusi. Beberapa perusahaan besar telah melakukan upaya inovatif, mengembangkan dan memasarkan obat-obatan menjadi lebih efisien" kata Ridwan.



Pada praktiknya, rantai pasok dimulai dari pengembangan produk dan berakhir di tangan konsumen. Sebuah perusahaan mengembangkan produk dan melemparkannya ke pasar untuk menghasilkan keuntungan. Dalam rantai pasok ada aktivitas organisasi, operasional, dan layanan kepada pelanggan.

"Rantai pasok farmasi adalah sarana sejak obat diproduksi hingga dikirim ke pasien. Jaringan rantai pasok sebenarnya sangat kompleks dan membutuhkan sejumlah langkah untuk memastikan obat tersedia dan pasien menerima obat dalam kondisi baik. Dalam proses yang begitu kompleks, ada taruhan tinggi bagi perusahaan farmasi. Obat-obatan yang didistribusikan secara tidak benar memengaruhi reputasi perusahaan dan kepuasan pelanggan, ini pasti berpengaruh pada potensi keuntungan. Misalnya, rantai pasok yang tidak efektif dapat mengganggu proses penyembuhan pasien dan secara umum memunculkan efek negatif pada kesehatan masyarakat," tutur Ridwan.



Pada tingkat paling dasar, ada lima tahap rantai pasok farmasi yang memastikan persediaan obat untuk didistribusikan kepada pengguna. Kelima langkah tersebut adalah:

1. Obat-obatan dikirim dari lokasi pabrik.

2. Obat-obatan dikirim ke distributor besar.

3. Obat sampai di perusahaan retail.

4. Distributor kecil yang sekaligus memantau harga dan kualitas obat sebelum dikirim ke apotek.

5. Obat sampai di apotek dan dikirim atau diambil oleh pasien.

“Sekilas, seperti ini gambaran rantai pasok produk farmasi. Sebuah pabrik obat-obatan memasok sejumlah produk yang idealnya sama dengan permintaan konsumen atau pasien. Pabrik kemudian mengelola distribusi obat dari fasilitas gudang ke pedagang grosir obat atau langsung ke apotek, perusahaan retail, jaringan rumah sakit, dan beberapa fasilitas kesehatan. Produsen obat memiliki pengaruh paling besar terhadap harga produk farmasi dengan menimbang permintaan pasar dan biaya pemasaran yang diproyeksikan untuk menetapkan harga jual eceran,” katanya lagi.

Berikutnya, dalam jaringan rantai pasok ada grosir yang membeli produk farmasi dari produsen dan mendistribusikannya ke berbagai pelanggan, termasuk apotek. Beberapa grosir menjual ke berbagai klien potensial. Namun, ada juga yang mengkhususkan diri dalam penjualan produk tertentu seperti produk biologis atau menjual ke instansi tertentu.

“Peran grosir dalam manajemen rantai pasok adalah membuat proses pembelian produk obat dari produsen farmasi lebih efisien. Grosir menghubungkan apotek dan *outlet* obat resmi dengan pabrikan. Keberadaan grosir memungkinkan produsen untuk mengirimkan obat dalam jumlah besar ke gudang milik grosir. Jumlah tersebut lebih kecil dibandingkan pengiriman ke apotek dan *outlet* resmi. Beberapa pedagang grosir mengkhususkan diri dalam menangani produk tertentu, seperti produk biologis atau produk untuk fasilitas kesehatan,” ujar Ridwan menambahkan.

Layanan umum grosir adalah menyediakan layanan khusus seperti distribusi obat premium, pengemasan ulang obat, pembelian kembali produk obat dan layanan obat untuk terapi dan rehabilitasi. Dengan posisi grosir sebagai penengah, grosir secara tidak langsung memberi kesempatan apotek kecil menawar harga lebih baik kepada produsen obat generik. Apotek adalah pos terakhir sebelum obat sampai ke pasien dan bisa dikatakan sebagai pos paling vital karena berfungsi sebagai penghubung informasi antara produsen obat dan pasien.

“Proses penting berikutnya adalah apotek membeli obat dari grosir atau langsung dari produsen. Setelah membeli produk, apotek berkewajiban menjaga stok obat dan memberikan informasi bagaimana resep yang aman untuk konsumen,” ucap Ridwan. Kategori apotek dapat mencakup apotek independen, waralaba, atau toko obat. Apotek skala besar berfokus pada penyediaan produk obat khusus dengan biaya produksi yang lebih tinggi. Apotek menguasai sekitar 75% dari pasar obat. Perusahaan nonritel seperti rumah sakit, klinik, dan fasilitas kesehatan mencakup lebih dari 25% sisa pasar.

“Produsen obat *multisource* bersaing untuk menjual obat ke apotek, karena apotek menyimpan berbagai macam obat sehingga dapat mengeksekusi permintaan pasar dengan segera. Apotek besar memiliki peluang lebih kecil untuk menegosiasikan potongan harga atau diskon dari produsen obat khusus,” ujarnya menjelaskan.

Ridwan membeberkan fakta menarik. “Biasanya, apotek membeli obat dari grosir dengan kontrak diskon. Tarifnya bervariasi berdasarkan ukuran dan daya beli apotek. Apotek membuat kontrak dengan pedagang grosir untuk menyiapkan obat sesuai pesanan. Semua tertulis dalam perjanjian kedua pihak yang berisi jangka waktu pembayaran produk obat dan pemenuhan kewajiban lain dengan imbalan diskon,” katanya.

Visibilitas rantai pasok secara digital

Revolusi industri dalam rantai pasok farmasi diharapkan dapat menjawab tantangan dengan penerapan teknologi digital. Rantai pasok farmasi adalah salah satu rantai pasok yang paling kompleks. Dengan memanfaatkan teknologi berbasis data, platform mampu membaca data dalam jumlah besar, kemudian diubah menjadi informasi bermanfaat untuk manajemen rantai pasok farmasi

Platform di industri farmasi membantu mengurangi biaya transaksi, tetapi sebagian besar data tetap *private*. Artinya, hanya pihak apotek yang mengetahui detail kebutuhan pasien berdasarkan resep. Teknologi digital dapat digunakan untuk mengumpulkan data internal dan eksternal mengenai produksi, proses bisnis, risiko rantai pasok, aktivitas media sosial, dan tren dalam dunia kesehatan.

Dengan data yang sudah dalam bentuk digital memungkinkan koneksi dari segala sesuatu mulai dari asuransi kesehatan dan persediaan obat ke grosir dan produsen mampu divisualisasikan secara *end to end*.

Berikut ini ada beberapa hal yang memaksa perubahan dalam rantai pasok:

1. Jenis produk baru dengan ketahanan yang lebih rendah memaksa proses produksi dan distribusi yang lebih rumit. Selain itu, perlu pengembangan rantai pasok yang berbeda untuk jenis produk yang berbeda.

2. Kehadiran masyarakat yang turut mengawasi proses *supply chain*. Ini terjadi karena ketentuan regulasi serta manajemen risiko yang diperlukan di seluruh jaringan rantai pasok.

3. Metode baru layanan kesehatan menciptakan batasan yang tujuannya menguji dan mengevaluasi sistem layanan kesehatan yang baru. Aturan tersebut berfokus pada pencegahan penyakit dan antisipasinya untuk mengurangi biaya medis pada masa mendatang.

4. Peningkatan angka kesembuhan pasien. Perusahaan farmasi belakangan ini mengalihkan fokus dari merek ke penyakit. Untuk mengubah fokus, perusahaan farmasi menemukan cara baru untuk berkolaborasi dengan investor, pemasok, pasien, dan perusahaan IT. Ini membutuhkan perluasan manajemen rantai pasok. Perubahan juga perlu berfokus pada penciptaan struktur biaya yang efisien dan fleksibel untuk mempertahankan pendapatan pada setiap produk.

5. Perizinan *antiribet* mengubah dinamika industri farmasi. Perizinan yang lebih simpel dan cepat diharapkan bisa mengoreksi pasar. Persaingan menjadi lebih kompetitif karena kemampuan lebih dari perusahaan farmasi berdampak pada rantai pasok secara signifikan.

6. *End to end monitoring*, Perusahaan farmasi perlu memastikan setiap tahap bisa divisualkan sehingga mudah dalam pemantauan. Hal ini membuat perusahaan farmasi perlu memiliki visibilitas ke dalam proses produksi. Kualitas produk di jaringan rantai pasok bisa tetap terjaga termasuk memilih jenis transportasi hingga manajemen gudang dapat menjaga kualitas produk sampai ke tujuan pengiriman.

 <p>APTRINDO Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B 3, Jalan Yos Sudarso No. 1, Tanjung Priok, Jakarta 14320 021-43900464</p>	 <p>KEMENTERIAN PUPR Jl. Pattimura No. 20 Kebayoran Baru Jakarta Selatan 12110</p>	 <p>MASYARAKAT TRANSPORTASI INDONESIA (MTI) Jl. Cikini Raya No.1-5-4, RT.14/RW.5, Cikini, Jakarta, DKI Jakarta 10330</p>	 <p>LOGEE TRANS Jl. Yos Sudarso Kav 85 No.23-24, RT.10/RW.6, Sungai Bambu, Tj. Priok, Kota Jkt Utara, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 14320</p>
 <p>DISHUB DKI JAKARTA Jl. Taman Jati Baru No.1, RT.17/RW.1, Cideng, Kecamatan Gambir, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10150</p>	 <p>PT HINO SALES MOTOR INDONESIA Wisma Indomobil 2, Jl. MT. Haryono Kav.9, Jakarta Telp. 021 8564570</p>	 <p>ASPADIN Kw. Industri Pulogadung, Jl. Pulo Lentut No.3, Rw. Terate, Kec. Cakung, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13920</p>	 <p>KNKT Jl. Medan Merdeka Timur No.5, Jakarta Telp.021 – 384 7601</p>
 <p>POS INDONESIA Wisma BNI 46 Jl. Jend. Sudirman No.Kav 1, RT.10/RW.9, Karet Tengsin, Kecamatan Tanah Abang, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10220</p>	 <p>GAIKINDO Jl Teuku Cik Ditiro I No 11 D-E-F, Jakarta Pusat. Telp.: 021 315 7178.</p>	 <p>KORLANTAS POLRI Jl. Letjen M.T. Haryono Kav 37-38, Pancoran, Jakarta Selatan</p>	 <p>MITSUBISHI FUSO PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors Jl. Jend A. Yani, Proyek Pulo Mas, Jakarta Telp. 021 – 489 1608</p>
 <p>SUPPLY CHAIN INDONESIA Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impung, Bandung, Telp. 022- 7205375</p>	 <p>ISUZU ASTRA MOTOR INDONESIA Jl. Danau Sunter Utara Blok 0-3 Kav. 30, Sunter II, Jakarta Utara 021 – 650 1000</p>	 <p>PT PUTRA RAJAWALI KENCANA Tbk (Puratrans) Ruko SectionOne Blok F10 Jln. Rungkut Industri Raya No 1, Kandanghari, Tenggilis Mejoyo, Surabaya</p>	 <p>ASDP Jl. Jend. Ahmad Yani kav. 52 A, Cempaka Putih timur. Jakarta Pusat, 10510, Indonesia</p>

INDUSTRIAL SOLUTION EVENTS FOR MANUFACTURING INDUSTRY

A PAMERINDO INDONESIA TRADE EVENT



1 - 4 December 2021

Jakarta International Expo, Kemayoran
Indonesia

A PAMERINDO INDONESIA TRADE EVENT



1 - 4 December 2021

Jakarta International Expo, Kemayoran
Indonesia

A PAMERINDO INDONESIA TRADE EVENT



13 - 16 July 2022

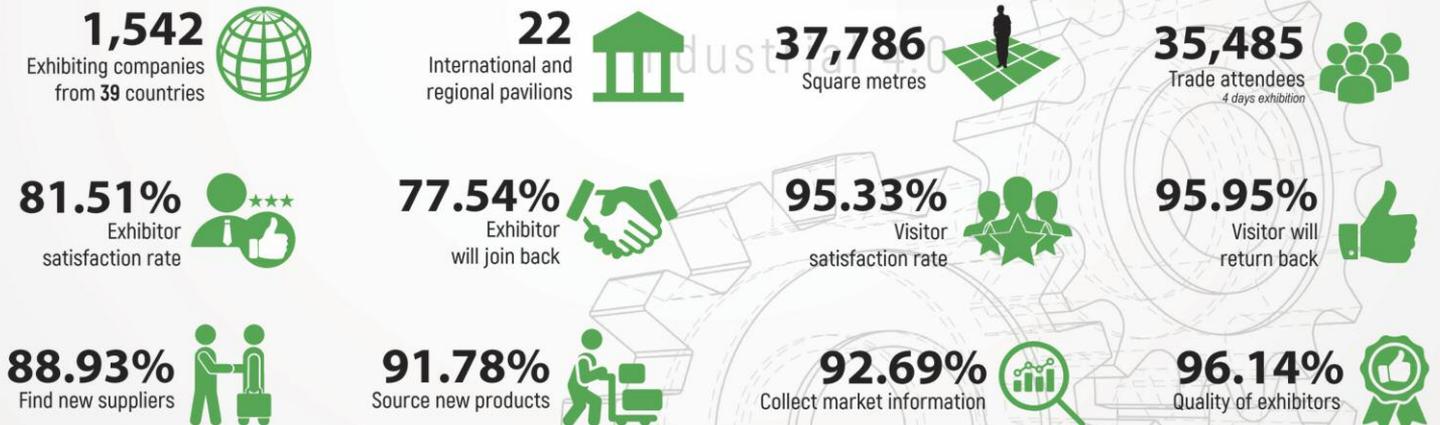
Grand City Convention & Exhibition Center
Surabaya - Indonesia

Manufacturing Series Exhibitions provide the most cost-effective way to increase your business in Indonesia. The perfect opportunity to demonstrate your products and services first hand to your clients and future business partners. Over than 35,000 trade attendees have visited the 2019 edition- your chance to meet potential buyers in **S.E. Asia Largest Market!**

Plan B is Digital

Seamless opportunity that provides more exposure to any brands before the show! By joining our selection of digital products, exhibitors can get maximum exposure for their products and services. In 2020, we have successfully held 2 main digital activities to occupied this industry's needs - from business meetings to webinars. This 360 degrees online marketing solutions will not let any products and services miss the eyeball of the exhibitors' target audience! **Join our the 2021 hybrid edition** and get connected with the decision-makers, purchasing, engineers, or key trade buyers for the manufacturing industry in Indonesia.

MANUFACTURING INDONESIA 2019 KEY STATISTIC



For digital collaboration or to book your booth, please contact your nearest office:

ORGANISERS INDONESIA



Farah Alkatiri
+6221 2525 320
faradiba@pamerindo.com

INTERNATIONAL SALES OFFICE

ASIA



informa
markets

Carolyn Lee
+65 9623 6131
carolyn.lee@informa.com

INTERNATIONAL SALES OFFICE

WORLDWIDE



informa
markets

Shaun White
+44 79 7688 7088
shaun.white@informa.com

www.manufacturingsurabaya.com www.manufacturingindonesia.com www.machinetoolindonesia.com

[in](#) Manufacturing Indonesia [f](#) Manufacturing Indonesia