

TRUCKMAGZ

JUNE 2020

OTOMOTIF SESAK NAPAS



ATURAN STANDAR PRODUKSI BAN VULKANISASI SEGERA DISAHKAN



SEPUTAR MASALAH STARTER MOTOR

HEMAT RP794 JUTA PER TAHUN LEWAT SPOORING

PENJUALAN KENDARAAN KOMERSIAL MANFAATKAN KANAL DIGITAL

GUDANG YANG LEAN

GO DIGITAL!



PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

TRUCKMAG7

JANGAN MUDIK!

NIKMAT MEMBAWA SENGSARA

LINDUNGI DIRI, ORANG TUA DAN KELUARGA DI KAMPUNG HALAMAN



700 ribu orang terancam terinfeksi 1 orang bisa tulari 406 orang dalam sebulan Orang tua 3x lebih rentan terinfeksi



Menunggu Realisasi Janji Pemerintah

Industri otomotif memasuki fase terberatnya setelah krisis moneter pada 1998 lalu. Pandemi Covid-19 telah memupuskan target yang telah direncanakan para agen pemegang merek kendaraan komersial. Berdasarkan data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo), sinyal penurunan penjualan kendaraan sudah terlihat sejak Maret lalu yang turun sebesar 15 dibandingkan Maret 2019. Angka penjualan retail sales semakin melorot pada April yang hanya tercatat 24.276 unit. turun sekitar 69.9 persen jika dibandingkan April 2019 yang mencapai 80.622 unit.

Semetara permintaan pasar truk secara total mengalami penurunan lebih dari 35 persen. Penurunan penjualan ini secara paralel berdampak ke order pengerjaan karoseri, vang merupakan partner dalam industri kendaraan komersial. Sedangkan pemilik kendaraan dalam hal ini pengusaha trucking pun menahan diri untuk peremajaan armada angkutannya selama masa pandemi. Hal ini disebabkan order angkutan dari klien turun signifikan sejak pandemi ini merebak. Selain itu, perusahaan leasing kini sangat selektif dalam pendanaannya untuk calon konsumen, dengan mematok uang muka lebih tinggi daripada kondisi sebelum wahah Covid-19

Pemerintah memang telah berjanji akan menurunkan dana Rp 70 triliun sebagai insentif bagi industri otomotif nasional yang terpapar pandemi Covid-19. Diharapkan pemerintah segera merealisasikan kebijakan pendanaan tersebut karena disambut positif dan ditunggu-tunggu para pelaku industri kendaraan komersial. Insentif dari pemerintah ini akan menstimulus kegiatan bisnis otomotif secara keseluruhan

Selain itu, pemerintah diharapkan terus konsisten menjalankan program pembangunan infrastruktur usai pandemi Covid-19. Pasalnya, kebutuhan kendaraan truk untuk proyek-proyek pembangunan infrastruktur berkontribusi cukup signifikan terhadap penjualan truk beberapa tahun belakangan ini, sehingga diharapkan pasar truk tidak terlalu anjlok pada tahun ini.

REDAKSI

Pemimpin Umum Ratna Hidayati

Penanggung Jawab /Pemimpin Redaksi Antonius Sulistyo

Pemimpin Perusahaan Felix Soesanto

Redaktur Bahasa Tendy Soemantri

Redaksi Sigit Andriyono Abdul Wachid

Fotografer Giovanni Versandi

Kontributor Ahli 7aroni Bambang Widjanarko Ahmad Wildan

Accounting Evi Kumala Putri

Sirkulasi M. Abdurrohman

Penasihat Hukum Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

f TruckMagz @TruckMagz

(A) +62 821 3912 1239

www.truckmagz.com

TRUCKMAGZ



Cover

OTOMOTIF SESAK NAFAS / 72

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #72

Laporan Utama

Liputan Khusus

Variasi

- 06 PASAR KENDARAAN NIAGA SEMESTER PERTAMA 2020
- 10 APM TRUK BERHARAP PADA SEKTOR LOGISTIK
- 14 PASAR ANJLOK KHUSUSNYA SEGMEN MEDIUM
- 18 DIHALANGI UANG MUKA TINGGI SELAIN PANDEMI
- 22 PENDANAAN SWASTA TERBATAS
 DAN ORDER DARI PEMERINTAH DISETOP
- 26 STRATEGI APM PADA SEMESTER II
- 30 ATURAN STANDAR PRODUKSI BAN VULKANISASI SEGERA DISAHKAN
- 34 NIHIL TEMUAN KECELAKAAN FAKTOR BAN VULKANISASI
- Market Review 38 PENJUALAN KENDARAAN KOMERSIAL MANFAATKAN KANAL DIGITAL
- Rantai Pasok 42 GUDANG YANG LEAN
- Road Safety 50 FENOMENA REM BLONG PADA TRUK / BUS
- Data Gaikindo 54 UPDATE (JANUARI-MARET 2020)
- ATPM Update 56 DFSK GELORA E-BLIND VAN
- Info Produk 58 OSLOG
- Bursa Truk 60 INDEKS HARGA TRUK BEKAS
- Tips & Trik 62 SEPUTAR MASALAH STARTER MOTOR
 - 66 HEMAT RP794 JUTA PER TAHUN LEWAT SPOORING

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



PENJUALAN HANYA 40 PERSEN Dari Kondisi Normal

Teks: Antonius Sulistyo • Foto: Giovani

Pandemi Covid-19 tidak hanya menyebabkan pneumonia bagi korbannya, tetapi juga menyesakkan dada para pelaku bisnis otomotif segmen kendaraan niaga. Data Badan Pusat Statistik (BPS) per 5 Mei 2020 menyebutkan produksi mobil pada Triwulan I 2020 mencapai 328.501 unit. Jumlah tersebut menurun secara *quarter to quarter* (q-to-q) sebesar 1,71 persen, tetapi angka itu naik sebesar 4,22 persen secara *year on year* (yoy). Sementara itu, penjualan mobil secara *wholesale* (penjualan sampai tingkat dealer) pada Triwulan I 2020 mencapai 236.825 unit, atau turun 13,89 persen (q-to-q) dan turun 6,88 persen (yoy).

Ketua I Gaikindo, Jongkie D. Sugiarto mengatakan bahwa kondisi penjualan otomotif nasional pada tahun 2020 diperkirakan akan menjadi yang terburuk setelah krisis moneter (krismon) 1998. "Pada saat krismon 1998 penjualan mobil domestik hanya 58 ribu unit sepanjang tahun. Turunnya saat itu mencapai 85 persen dibandingkan capaian tahun 1997 sebanyak 387 ribu unit," kata Jongkie.



Berdasarkan data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo), sinyal penurunan penjualan kendaraan sudah terlihat sejak Maret lalu. Penjualan kendaraan pada Maret 2020 hanya 76.800 unit, artinya turun 15 persen dibandingkan dengan Maret 2019 sebesar 90.368 unit. Penjualan pun semakin melorot pada April 2020. Data *retail sales* (penjualan dari dealer ke konsumen) Gaikindo pada April 2020 hanya 24.276 unit. Terjadi penurunan drastis jika dibandingkan total penjualan kendaraan April 2019 yang mencapai 80.622 unit. Sementara itu, penjualan secara *wholesale* pada periode tersebut hanya 7.871 unit, turun 90,63 persen dibandingkan periode yang sama tahun 2019 sebesar 84.056 unit. Penurunan volume penjualan ini karena banyaknya pabrikan otomotif yang menghentikan produksinya sementara untuk mencegah percepatan dan meluasnya sebaran wabah Covid-19.

Penurunan penjualan di segmen kendaraan komersial (pikap, *double cabin*, *light-duty truck*, *medium-duty truck*, *heavy-duty truck*) berdasarkan data Gaikindo secara *quarter to quarter* (q-to-q) sebagai berikut:

WHOLESALES Q-TO-Q						
Kategori	Januari-Maret 2020	Januari-Maret 2019	+/-	%		
Pikap	32.674 unit	32.923 unit	-249 unit	-1		
Double cabin	2.567 unit	3.404 unit	-837 unit	-25		
Light-duty truck	13.292 unit	16.825 unit	-3.533 unit	-21		
Medium-duty truck	1.229 unit	1.765 unit	-536 unit	-30		
Heavy-duty truck	2.343 unit	6.053 unit	-3.710 unit	-61		

RETAIL SALES Q-TO-Q						
Kategori	Januari-Maret 2020	Januari-Maret 2019	+/-	%		
Pikap	29.840 unit	32.104 unit	-2.264 unit	-7		
Double cabin	2.196 unit	3.567 unit	-1.371 unit	-38		
Light-duty truck	12.762 unit	15.666 unit	-2.904 unit	-19		
Medium-duty truck	1.283 unit	1.829 unit	-546 unit	-30		
Heavy-duty truck	2.822 unit	6.079 unit	-3.257 unit	-54		



Amelia Tjandra
Marketing Director
PT Astra Daihatsu Motor

"Kondisi pasar kendaraan komersial per data YTD (year to date) Maret 2020 market sudah turun sekitar 17 persen, padahal jualan Januari dan Februari masih normal. Penjualan semua brand pasti turun, bukan saja Isuzu. Pada April sendiri, info beberapa brand menyebutkan bahwa penjualan hanya sekitar 30 persen sampai 40 persen dari biasanya. Saya belum dapat data (penjualan Isuzu) YTD April," kata Attias Asril, General Manager Marketing PT Isuzu Astra Motor Indonesia, agen pemegang merek (APM) kendaraan Isuzu di Indonesia.

"Hal ini (penjualan Januari-April 2020 – Pen.) berkaitan dengan data dan kami masih mengalkulasi penjualan dari Januari sampai akhir April 2020. Januari dan Februari penjualan masih dalam hitungan normal. Terus terang, dampak Covid-19 ini mulai terasa pada Maret dan April semakin terasa. Secara persentase terus terang kami belum melakukan perhitungan secara menyeluruh. Jika sudah ada akan kami informasikan," kata Dony Hermawan, *Head of PR & CSR Department* PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB) selaku APM Mitsubishi Fuso di Indonesia.

Untuk kategori pikap, Daihatsu sebagai *market leader* kedua setelah Suzuki menyatakan bahwa kuartal pertama tahun ini masih mampu mempertahankan kinerja penjualannya. "Kami bersyukur kondisi penjualan hingga kuartal pertama 2020, Daihatsu masih dapat mempertahankan *market share* di kisaran 17 persen," kata Amelia Tjandra, *Marketing Director* PT Astra Daihatsu Motor, APM Daihatsu di Indonesia.

Amelia menyebut sebagian besar penjualan ritel Daihatsu pada tiga bulan pertama 2020 berasal dari penjualan Sigra sebesar 11.522 unit, yang setara 29,4 persen dari total penjualan ritel. Penjualan terbesar kedua berasal dari penjualan pikap Gran Max sebanyak 7.833 unit, atau setara 20 persen dari total penjualan ritel. Terbesar ketiga adalah Terios sebesar 6.240 unit, atau 15,9 persen dari total penjualan ritel.

Gaikindo Revisi Target

Sekretaris Jenderal Gaikindo, Kukuh Kumara melihat kondisi pasar otomotif Indonesia pada tahun ini secara realistis, mengingat masa pandemi belum terlihat kapan akan berakhir. "Kami tidak punya bayangan sama sekali. Ini kejadian di luar normal dan kita semua enggak ada yang tahu sebelumnya," ujar Kukuh. Ia menambahkan bahwa penurunan penjualan kendaraan saat ini merupakan hal yang wajar karena daya beli masyarakat yang menurun.

"Kami Gaikindo melihat prioritas sekarang penanganan pandemi dulu. Selama pandemi masih ada, enggak akan ada peningkatan, eggak ada orang mau beli kendaraan kecuali benar-benar penting. Kalaupun ada, jumlahnya sangat sedikit," kata Kukuh. Menurutnya, kondisi saat ini perusahaan otomotif sedang fokus untuk bisa bertahan hidup hingga masa pandemi berakhir dan kondisinya sudah dianggap aman.

Perusahaan otomotif juga menghentikan proses produksinya sebagai salah satu cara untuk menghindari penyebaran wabah Covid-19 di lokasi kerja. "Itu salah satu upaya agar penyebaran tidak semakin parah, sebab apa artinya merancang bisnis kalau masyarakat sakit. Jadi masyarakat harus disembuhkan dulu, baru rencana berikutnya," ujar dia.

Kukuh menyatakan bahwa Gaikindo telah merevisi target penjualan kendaraan pada tahun 2020, dari target awal 1,1 juta unit menjadi 600 ribu unit untuk tahun ini. "Secara umum *gitu* (600 ribu unit). Tentu kita ingin patokan supaya bisa merencanakan. Menghitung stok yang masih ada dan sebagainya," katanya. Ia menambahkan bahwa target itu bisa berubah seiring berjalannya waktu. "Bisa lebih tinggi, tetapi cenderung ke arah lebih rendah," ujar Kukuh.

Sebagai informasi, penjualan kendaraan anggota Gaikindo sudah banyak terpangkas sejak tahun lalu. Realisasi penjualan *whole-sale* pada 2019 sekitar 1,03 juta unit. Capaian tersebut berkurang sekitar 10,43 persen (yoy) dibandingkan tahun 2018 sebanyak 1,15 juta unit. Sementara itu, revisi target yang dilakukan Gaikindo saat ini menjadi patokan bagi perusahaan otomotif untuk mengejar angka yang sudah ditetapkan terutama setelah persebaran virus Corona mereda.



Kukuh Kumara Sekretaris Jenderal Gaikindo

APM Truk Berharap pada Sektor Logistik

Teks: Antonius Sulistyo / Foto: Giovani

Perdagangan memasuki fase berat sejak kuartal pertama 2020 karena bisnis tidak dapat berjalan normal akibat ketidakpastian ekonomi global ditambah situasi pandemi Covid-19 saat ini. Dana Moneter Internasional atau International Monetary Fund (IMF) memperkirakan pertumbuhan ekonomi dunia akan tumbuh negatif tiga persen pada 2020. Perdagangan dunia pada 2020 menurut IMF juga diperkirakan akan turun tajam menjadi minus 11 persen dari 0,9 persen pada 2019.

Berdasarkan gambaran kinerja perdagangan global dan kondisi pandemi Covid-19 ini maka diperkirakan pertumbuhan ekonomi Indonesia tahun 2020 akan jauh lebih rendah dari target APBN 2020. Dua skenario yang ditetapkan dalam APBN tahun ini, yaitu buruk dengan pertumbuhan 2,3 persen dan terburuk dengan pertumbuhan minus 0,4 persen.

Perdagangan domestik, khususnya di sektor otomotif, sangat terpukul akibat lesunya ekonomi sebagai dampak dari wabah penyakit menular ini. Menurut data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo), penjualan kendaraan pada bulan April tahun ini turun tajam sampai 90 persen.





Di tingkat global, penyebaran wabah Covid-19 juga membuat industri otomotif menghadapi tantangan terberat. Berdasarkan data Society of Motors Manufacturers and Traders (SMMT), penjualan kendaraan di Inggris pada April 2020 hanya 4.321 unit, yang merupakan titik terendah sejak Februari 1946 dengan penurunan 97 persen. Sementara itu, produksi kendaraan di Brasil dan Meksiko anjlok sebesar 99 persen menjadi 5.569 unit per hari pada April tahun ini, padahal kedua negara itu mampu memproduksi lebih dari setengah juta unit kendaraan dalam sehari apabila dalam kondisi normal.

"Pasar kendaraan niaga turun lebih dari 35 persen. Hino juga mengalami hal yang sama," kata Santiko Wardoyo, *Chief Operating Officer* PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI). Menurut Santiko, penjualan Hino pada Januari-April 2020 mengalami penurunan sekitar 40 persenan jika dibandingkan periode yang sama tahun 2019.



Santiko Wardoyo Chief Operating Officer HMSI

Santiko mengatakan bahwa saat ini hampir semua sektor bisnis yang menjadi sumber pendapatannya sedang terpuruk. "Konstruksi tidak banyak proyek besar yang berjalan. Pertambangan batu bara, harga belum baik. Sementara bisnis bus terkena dampak PSBB. Semua sektor ini mengalami penurunan permintaan lebih dari 50 persen," ujarnya. Menurutnya, saat ini sektor yang masih menjanjikan dan berpotensi dalam masa krisis adalah logistik khususnya segmen barang umum. "General cargo masih cukup ada harapan. Untuk yang lain mungkin menunggu ekonomi pulih," ucapnya.

Sementara itu menurut Isuzu, pasar di sektor logistik masih dianggap berpotensi, meskipun kinerjanya tidak seperti kondisi normal. "Hampir semua sektor melemah. Pertanyaannya justru sektor mana yang masih bertahan? Jawabannya, ya logistik walaupun bukan dengan kondisi 100 persen, tetapi masih ada," kata Attias Asril, General Manager Marketing PT Isuzu Astra Motor Indonesia.

Sementara itu Mitsubishi Fuso melihat potensi sektor logistik berkat kebijakan yang diterapkan pemerintah saat ini. "Secara umum belum diidentifikasikan dari sektor mana yang mengalami pelemahan permintaan signifikan, tetapi sektor logistik masih bertahan. Sektor Logistik masih terhitung kondusif dalam masa ini, terlebih kebijakan pemerintah yang memberikan keleluasaan 'ruang' untuk sektor logistik sehingga masih bisa dikatakan survive dalam kondisi ini," kata Dony Hermawan, Head of PR and CSR Department PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), pertumbuhan ekonomi atau Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia pada triwulan pertama tahun 2020 naik sebesar 2,97 persen (year on year). Dari data tersebut, pertumbuhan sektor logistik pada triwulan pertama 2020 sebesar 1,27 persen (year on year), yang masih berkontribusi sebesar 5,17 persen terhadap PDB triwulan satu tahun ini. Memang, terjadi penurunan kontribusi jika dibandingkan triwulan pertama tahun 2019 yang tercatat sebesar 5,53 persen terhadap PDB.

Optimalkan Layanan Daring (Online)

Para agen pemegang merek (APM) truk pun melakukan berbagai antisipasi untuk menjaga kinerja penjualannya. Misalnya, PT Isuzu Astra Motor Indonesia, selaku APM truk Isuzu di Indonesia, melakukan tiga tahap antisipasi. Attias Asril menjelaskan bahwa tahap pertama yang dilakukan adalah tahap reaktif dengan mengutamakan keselamatan dan kesehatan karyawan. "Oleh karena itu, kami mengikuti peraturan pemerintah tentang protokoler kesehatan di area kerja, dan mengikut aturan WFH," ujar Aat, sapaannya.

Tahap selanjutnya menurut Aat adalah *survival mode*. "Dalam hal ini lebih jeli membaca segmen. Selain itu, melakukan pembenahan daya tahan internal perusahaan dan berusaha bertahan sampai akhir (pandemi Covid-19). Terakhir tahap *post* pandemi, yaitu bagaimana persiapan perusahaan membaca dan menghadapi perubahan setelah pandemi dan menghadapi *new normal*," katanya menerangkan.

Sementara itu, PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB) selaku APM Mistubishi Fuso kini tengah mengoptimalkan layanan penjualan dan purnajual secara daring. "Setiap korporasi pastinya memiliki antisipasi, paling tidak strategi yang disesuaikan dengan kondisi ini. Kami tetap melayani konsumen dengan beberapa penyesuaian tentunya, melalui skema #dirumahaja konsumen dapat tetap melakukan transaksi pembelian yang akan dibantu oleh tenaga penjual kami," ujar Dony.

Dony menambahkan bahwa KTB juga membuat program Service From Home untuk memudahkan pemilik armada Mistubishi Fuso dalam perawatan kendaraan. "Kami menyediakan layanan perbaikan dan perawatan kendaraan dengan mengerahkan unit Mobile Workshop Service yang akan datang ke lokasi konsumen. Hal ini bagian dari kepatuhan kami terhadap regulasi pemerintah, menerapkan PSBB dengan melakukan skema WFH. Begitu pun dengan dealer kami, patuh dengan regulasi yang ada," katanya.

"Kami terus menjalin komunikasi yang aktif dengan para *customer* setia kami. Selain itu didukung dengan teknologi yang semakin canggih, kami juga sudah mulai merambah penjualan baik itu unit atau pun suku cadang secara *online*," kata Santiko mewakili Hino Indonesia.



Revisi Target Penjualan

PASAR ANJLOK KHUSUSNYA SEGMEN MEDIUM

Teks: Antonius Sulistyo



DuljatmonoDirektur Pemasaran KTB

Kondisi pandemi memberikan dampak penurunan dan pelambatan pada banyak sektor industri. Sebagai penyesuaian, pasar otomatis terkoreksi termasuk juga target yang akan terkoreksi. Pasar truk secara total dari Januari hingga April mengalami penurunan sebesar 36 persen.

"Dari penurunan pasar truk tersebut, secara volume kami juga turun tetapi lebih kecil, hanya 28 persen dibandingkan penurunan pasar truk secara keseluruhan. Volume yang tercapai hingga April adalah 9.628 unit atau turun 28,3 persen. Memang jauh, jika dibandingkan dengan *original plan* yang kami tetapkan untuk tahun 2020 sebesar 46.900 unit. Ini sudah berbeda situasinya dan secara volume penjualan pada tahun ini akan turun jauh. Pencapaian kami sampai dengan April baru sekitar 25 persen (terhadap target awal untuk tahun 2020)," kata Duljatmono, Direktur Pemasaran PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB), distributor resmi Mitsubishi Fuso di Indonesia.

"Tapi pencapaian ini sebenarnya yang penting bagi kami adalah *share* kami tetap terjaga, bahkan posisinya saat ini meningkat. Pencapaian *sales* kami masih bisa menjaga sebagai posisi *absolute market leader* bahkan meningkat menjadi 47,8 persen," ujar Duljatmono menambahkan.

Sebagai informasi, selama tahun 2019 tercatat sebanyak 41.736 unit kendaraan Mitsubishi Fuso terjual, dengan mendominasi pangsa pasar truk secara total sebesar 44,2 persen. Secara detail, produk Colt Diesel 36,575 unit dengan *market share* 55,4 persen di segmen *light-duty truck* (LDT). Sedangkan untuk segmen *medium-duty truck* (MDT), Fuso dan Fighter berhasil terjual 5.161 unit dengan *market share* 23,4 persen.

Pada 11 Februari lalu KTB pun menetapkan target penjualan tahun 2020 di angka 46.900. Rinciannya adalah target Colt Diesel 40.400 unit serta target Fuso dan Fighter 6.500 unit. Saat itu KTB memprediksi pasar kendaraan niaga akan bertumbuh sekitar tujuh persen pada tahun ini

Sementara itu, Hino berhasil mencatatkan penjualan total 31.471 unit selama tahun 2019. Pada tahun lalu Hino Ranger yang masih merajai segmen MDT terjual sebanyak 17.004 unit dengan perolehan *market share* 62 persen. Sementara itu, *market share* Hino Dutro di segmen LDT meningkat dari 20 persen pada 2018 menjadi 22 persen pada tahun 2019. Tahun lalu, Dutro berhasil terjual ke pasaran sebanyak 14.299 unit.

Berangkat dari hasil penjualan tersebut maka Hino menetapkan target penjualan pada 2020 sebanyak 36.000 unit. Hino optimistis target tersebut akan berhasil diraih melihat pemerintahan periode kedua Presiden Jokowi masih banyak berfokus pada pembangunan infrastruktur. Namun, pembangunan infrastruktur itu tidak lagi menjadi variabel untuk menghitung pencapaian target ketika Covid-19 mewabah di Indonesia.

Hino pun akhirnya berencana mengubah target jualannya pada tahun ini, meskipun belum mau membocorkan berapa besaran target yang ditetapkan sampai dengan akhir 2020. "Perubahan pasti ada karena harus disesuaikan dengan kondisi pasar tentunya, dan juga tergantung dari pertumbuhan perekonomian Indonesia," ujar Santiko Wardoyo, Chief Operating Officer PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI), agen pemegang merek (APM) Hino di Indonesia.

Segmen truk yang pasarnya paling terpuruk dampak Covid-19 adalah kelas MDT. "Jika melihat data, itu *inline* antara data yang ada di pasar dengan data volume penjualan kami. Kalau pasar LDT itu drop-nya secara total hanya 28 persen, tapi drop-nya pasar ini justru meningkatkan share kami di kelas LDT. Sekarang *share* kami di kelas LDT sekitar 58 persen lebih yang pada tahun lalu hanya 56 persen, jadi kami sudah mendekati 59 persen dan ini menunjukkan bahwa pasar LDT yang hidup pada masa PSBB saat ini. Tapi di segmen MDT, sektor yang mendukung segmen ini adalah infrastruktur, bisnis, dan komoditas. Komoditas di sini adalah barang tambang, yaitu bauksit, batu bara, dan nikel yang bisa dibilang kondisinya saat ini stagnan terutama batu bara," ujar Duljatmono.

Menurut Duljatmono, pasar komoditas batu bara tidak ada pergerakan sama sekali bahkan harganya semakin turun, "Pergerakan demand untuk coal juga tidak ada, sehingga kendaraan MDT ini boleh dibilang aktivitas yang mendukungnya hanya logistik. Porsi untuk logistik saat ini, yang mungkin nanti bisa berkembang lagi, masih didominasi kelas LDT. Segmen MDT ini karena situasi sekarang yang mengharuskan pengusaha untuk melakukan efisiensi sehingga LDT yang berkembang dan MDT tidak," kata Momon, sapaan akrab Duljatmono.

la menambahkan bahwa KTB berharap dapat meraup pangsa pasar yang lebih baik di segmen MDT setelah pandemi. "Kami menginginkan *share* atau volume penjualan MDT Fuso lebih baik lagi, dengan produk-produk baru kami yang salah satunya Fighter yang terus kami promosikan dan penyerapan pasarnya cukup baik selama ini. Itu yang menjadi harapan kami juga ke depannya agar pasar MDT segera tumbuh, dan kami bisa mendapatkan *benefit* dari meningkatnya pasar khususnya di MDT ini," kata Momon lagi.

Terdampak PSBB

Pemerintah menerapkan kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB), sebagai upaya memutus mata rantai penyebaran Covid-19. Pasar truk pun ikut terdampak kebijakan ini. "Kalau melihat perkembangannya pada semester satu tahun ini, penurunannya lebih kurang 35 persen sampai dengan Juni 2020. Kondisi pada bulan Mei juga tidak bisa kami harapkan. Lebih kurangnya, sama dengan April bahkan mungkin bisa lebih kecil karena aturan PSBB. Ditambah lagi bulan Ramadan sehingga aktivitasnya menurun. Biasanya dari tahun ke tahun kalau menjelang lebaran itu industri kendaraan komersial kira-kira meningkat dua bulan sebelumya. Namun, sekarang menjelang lebaran aktivitasnya sudah menurun, sehingga bisa membuat volume penjualannya lebih rendah lagi. Saya perkirakan turunnya antara 35 persen sampai 40 persen pada semester pertama tahun 2020," urai Momon.

Menurut Momon, dalam situasi pandemi saat ini memang pelaku industri kendaraan komersial sudah melihat pasar akan turun. "Pasar secara kuartal sudah turun sangat besar dan kalau ditotal secara kumulatif juga akan turun pasarnya dibandingkan dengan tahun lalu. Dalam kondisi ini memang kita harus terus-menerus melakukan usaha untuk menjaga demand di pasar ini, tetapi demand ini juga tidak mudah dengan batasan-batasan seperti PSBB saat ini," ujarnya menjelaskan.

Aktivitas lain yang terdampak PSBB adalah produksi kendaraan yang melibatkan banyak tenaga kerja. Pastinya ada penyesuaian produksi terutama mulai bulan April, beberapa APM sudah melakukan pengurangan kegiatan jam produksi. Pada bulan Mei semua kegiatan produksi kendaraan untuk sementara waktu dihentikan terkait PSBB, sehingga berdampak pada penurunan volume produksi.

"KTB memang menonaktifkan kegiatan produksi di pabrik sampai akhir bulan Mei 2020, dan kami akan melihat pada bulan Juni sampai PSBB berakhir. Kami berasumsi Juni sudah selesai PSBB sehingga kami bisa berproduksi lagi di pabrik kami," kata Naoya Takai, Presiden Direktur KTB yang baru menjabat per April 2020.

"Pabrik Hino untuk sementara setop produksi sampai 5 Juni 2020 akibat melemahnya permintaan dan sebagai dukungan kepada pemerintah dalam penerapan PSBB di lokasi tersebut. Namun, kami pastikan stok tetap aman. Tentunya terjadi penurunan volume produksi karena mengikuti permintaan pasar yang saat ini kondisinya menurun. Saat ini konsumen tidak membatalkan pesanan namun cenderung lebih memilih untuk menunda sampai situasi membaik," kata Santiko.

"Produksi kami majukan untuk diselesaikan lebih awal sampai saat yang tepat kembali untuk memulai produksi massal. Kalaupun ada produksi hanya yang bersifat proyek yang sudah dijadwalkan sebelum terjadi pandemi. Stok di dealer masih cukup, kami tidak mau menjejali dealer," ujar Attias Asril, *General Manager Marketing* PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI), APM kendaraan Isuzu di Indonesia.

Terkait volume produksi untuk kebutuhan ekspor, baik Hino maupun Isuzu yang sudah melakukan ekspor menyatakan tidak ada perubahan jumlah produksi untuk ekspor. "Sampai Maret kemarin kami masih di angka yang sama tetapi proses *shipping* yang tertunda, karena negara tujuan pun sedang *lockdown*," kata Attias Asril.

Sebelumnya Presiden Direktur IAMI, Ernando Demily menyatakan bahwa Isuzu Indonesia menetapkan target ekspor untuk Isuzu Traga sebanyak 6.000 unit pada 2020. "Sampai Februari ekspor Traga sudah 800 unit," kata Ernando di pameran GIICOMVEC 2020 pada awal Maret lalu.

"Untuk 2020, dari bulan Januari sampai Maret 2020 total ekspor Hino sebanyak 393 unit," ujar Santiko. Hino Indonesia sejak tahun 2011 telah melakukan ekspor ke Vietnam dan Filipina. Saat ini Hino berencana melebarkan tujuan ekspor ke 15 negara antara lain Laos, Haiti, Bolivia, dan beberapa negara di Afrika Barat. Sebanyak 13.000 unit kendaraan Hino telah diekspor dalam kurun waktu 10 tahun terakhir.

Peremajaan Armada

Dihalangi Uang Muka Tinggi Selain Pandemi

Teks: Sigit Andriyono, Antonius Sulistyo / Foto: Dokumentasi TruckMagz

Peremajaan armada angkutan merupakan bagian dari strategi dalam bisnis transportasi barang. Namun, pada masa pandemi Covid-19 ini, pengusaha angkutan barang harus mengurungkan niat untuk meremajakan armada angkutannya. Seperti pengalaman Syaiful Bahri, *owner* sekaligus Direktur PT Saba Transindo di Cilegon Banten. Ia mengatakan bahwa perusahaannya tahun ini berencana melakukan peremajaan armada. Saba Transindo biasa melayani jenis pengangkutan bahan kimia sebesar 50 persen, dan 40 persen dari total armada truknya meladeni angkutan bahan *food grade*.

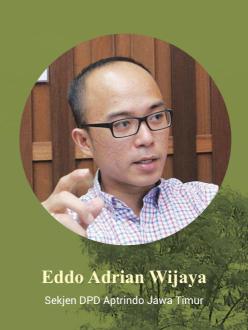
"Dalam hal peremajaan armada, ini yang agak susah karena *leasing* sekarang mematok DP 45 persen. Bulan Februari lalu saya memang mengajukan kredit untuk ambil 10 unit baru. Bulan Maret sudah di-ACC dan SPK sudah keluar, tibatiba ada perubahan dari *leasing* yang menyatakan harus DP 45 persen. Sebelumnya ditawarkan DP 20 persen dan 25 persen, karena saya mengajukan kepada dua *leasing*," kata Syaiful.

Sebelum pandemi Covid-19 merebak di Indonesia, umumnya perusahaan leasing mematok uang muka atau down payment (DP) tidak lebih dari 30 persen. Seperti PT Indomobil Finance Indonesia yang menetapkan DP standar minimal 20 persen dari harga unit (on the road), sedangkan untuk customer sektor tambang dikenakan DP minimal 30 persen. PT Dipo Star Finance mematok uang muka mulai dari 20 persen, tergantung tenor cicilan yang diambil konsumen. Sementara itu, PT Mitsui Leasing Capital Indonesia mematok DP 30 persen untuk jangka waktu pembiayaan (tenor cicilan) 48 bulan.



Kondisi ini pun diakui oleh tenaga penjualan dari salah satu *leasing* di *showroom* Hino. "Untuk pembelian saat ini DP 40 persen sampai 50 persen," kata Vivi, staf penjualan salah satu *leasing* di diler Hino Batu Ceper Tangerang. Ia mengatakan bahwa kenaikan DP ini dilakukan oleh hampir semua *leasing* agar lebih selektif dalam membiayai calon konsumen. "Intinya untuk mengurangi risiko kredit macet di tengah masa kredit," ujarnya menambahkan.

Syaiful mengatakan bahwa pada saat aturan relaksasi terkait stimulus penanganan dampak Covid-19 diterbitkan oleh pemerintah, pihak *leasing* saat itu langsung menahan pengajuan kredit yang telah disetujui sebelumnya tadi. "Mereka mengatakan bahwa kredit saya tetap bisa direalisasikan tapi dengan syarat DP-nya jadi 45 persen. Saya enggak jadi *ngambil* sampai sekarang. Kami enggak berani kredit kendaraan dengan DP 45 persen, karena kalau kita bicara kredit kendaraan itu harus ada uang operasionalnya," ujarnya.





"Menurut saya ini cukup menyulitkan pengusaha trucking yang mau melakukan peremajaan armadanya. Katakanlah ada kebijakan relaksasi, pengusaha angkutan tetap bayar biaya administrasi dan asuransinya juga untuk DP-nya. Relaksasi ini kan cuma menunda untuk pembayaran pokok cicilannya tapi bunga cicilan dan administrasinya tetap bayar. Saya pikir perusahaan leasing enggak ada ruginya walaupun ada kebijakan relaksasi dari pemerintah tetapi tetap saja leasing maunya untung. Kalau realitasnya seperti sekarang terkesan mereka enggak mau rugi sama sekali, padahal justru kami pengusaha angkutan barang yang merugi saat ini karena angkutan kami turun," kata Syaiful menjelaskan.

Corporate Secretary & Legal Compliance Division Head PT Mandiri Tunas Finance, Arif Reza Fahlepi mengatakan bahwa perusahaan leasing memiliki beberapa kebijakan untuk meminimalkan risiko terburuk. Salah satunya dengan menaikkan DP sebagai bagian dari mitigasi risiko kegagalan konsumen dalam pembayaran kredit. "DP yang kami tetapkan tidak sampai 50 persen, masih sekitar 40 persen. Secara risiko kami harus mempertimbangkan jangan sampai jualan banyak, tapi malah jadi tidak bagus untuk perusahaan pembiayaan. Jadi bukan menghalangi orang untuk beli kendaraan," kata Reza.

Berkaitan dengan kenaikan DP, Syaiful berharap ada kejelasan dalam regulasi. "Saya berharap dan minta tolong kepada regulator supaya aturannya diperjelas. Jadi ada aturan turunan secara teknis supaya lebih jelas semuanya, sehingga kami tidak diombang-ambingkan dari sisi pembiayaan kendaraan untuk pengadaan armada baru," ujar Syaiful.

Pengusaha angkutan sangat berharap bunga kredit kendaraan bisa di-setting lebih rasional secara bisnis. "Kami berharap bunga pinjaman ini bisa turun karena sempat ada penurunan beberapa waktu lalu. Kami ingin harga angkutan menjadi lebih baik tapi yang terjadi malahan harga barang naik, ongkos angkut tidak pernah naik," kata Eddo Adrian Wijaya, Sekjen DPD Aptrindo Jawa Timur.



Syaiful Bahri Direktur PT Saba Transindo

Utamakan Survive

Dari sisi pengusaha angkutan barang, hal yang paling memberatkan saat ini adalah muatan. "Kami menahan peremajaan karena permintaan muatan pasti menurun dan masalah cash flow. Kalau order menurun, armada yang ada sekarang sudah bisa memenuhi permintaan," kata Eddo. Ia mengatakan bahwa permasalahan lainnya adalah isu leasing yang tidak mau memberikan kredit.

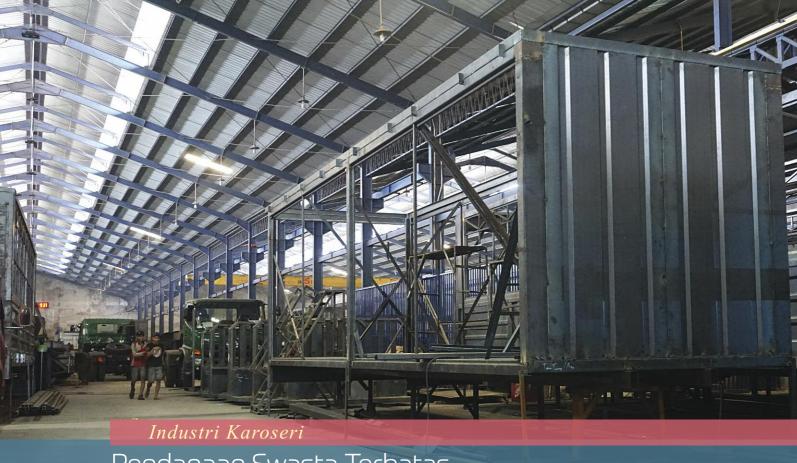
"Pembiayaan dari leasing berhenti. Memang ada beberapa leasing yang memberikan cicilan tapi syaratnya juga lebih ketat, dan pasti leasing menjadi lebih selektif. Berkaitan dengan investasi, kami tidak berpikir ke situ. Bisa survive dulu saja sudah bagus. Kami harap aturan lebih ketat, jadi kalau memang aturannya tidak boleh jalan, ya sekalian tidak semua juga jalan. Sekarang kan nanggung," ujar Eddo menerangkan.

Terkait muatan yang kini drop signifikan, Syaiful berharap kondisinya ke depan tidak semakin parah. "Muatan jangan turun sampai 70 persen. Kalau turunnya sampai ke level itu, ya siap-siap saja. Saat ini banyak truk yang akhirnya menganggur dan akibatnya ada yang kasih harga angkutan lebih rendah dari tarif standar supaya truknya tetap bisa jalan," katanya.

Syaiful mengatakan bahwa pengusaha trucking yang berani melakukan peremajaan kendaraan dengan cara kredit saat ini, semata-mata agar bisnisnya tetap jalan tetapi tetap masih ada uang untuk operasional. "Saya sih berharap bunga kredit lebih cenderung mengikuti atau sama-sama kayak UMKM, karena kabarnya bunga untuk UMKM diturunkan jadi enam persen. Buat kami pelaku bisnis transportasi barang maksimal tujuh persen... lah," ujar Ketua DPD Aptrindo Banten ini.

Meski demikian, Syaiful melihat kondisi sekarang bukanlah waktu yang tepat untuk peremajaan unit. "Untuk investasi truk baru buat peremajaan saya rasa bukan waktu yang tepat saat ini, sebab banyak pelanggan saya terutama dari pabrik yang mengurangi kapasitas produksinya. Mereka umumnya mengurangi kapasitas produksi sampai 50 persen, karena bagaimanapun juga demi menjaga supaya pabriknya tidak mati," kata Syaiful.





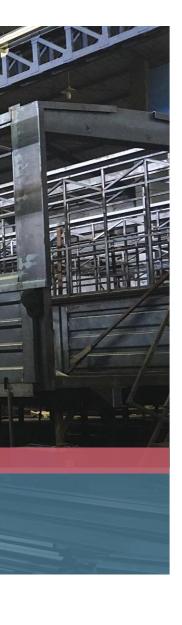
Pendanaan Swasta Terbatas dan Order dari Pemerintah Disetop

Teks: Sigit Andriyono, Antonius Sulistyo / Foto: Giovani

Kinerja industri karoseri sedang mengalami penurunan seiring pelemahan permintaan pasar kendaraan komersial dampak Covid-19. Berdasarkan pengamatan DPP Asosiasi Karoseri Indonesia (Askarindo), deklinasi mulai terasa sejak Januari lalu dan semakin parah dengan kondisi pandemi saat ini.

"Pasti terjadi penurunan volume produksi, apalagi pemerintah juga mengeluarkan kebijakan menunda atau mengalihkan biaya pengadaan kendaraan operasional untuk penanganan Covid-19. Tentunya kebijakan ini berdampak ke kegiatan karoseri karena akan mengurangi pesanan dari pemerintah," kata T.Y. Subagio, Sekretaris Jenderal (Sekjen) DPP Askarindo.

Memang, pemerintah telah membatasi penggunaan anggaran pengadaan kendaraan melalui Instruksi Presiden (Inpres) No.4 Tahun 2020 tentang Refocusing Kegiatan, Realokasi Anggaran, serta Pengadaan Barang dan Jasa Dalam Rangka Percepatan Penanganan Covid-19. Inpres yang ditetapkan dan berlaku mulai 20 Maret 2020 ini menginstruksikan kepada seluruh kementerian/lembaga/pemerintah daerah agar mengutamakan penggunaan anggaran untuk kegiatan percepatan penanganan Covid-19. Pengadaan barang dan jasa pun diutamakan untuk keperluan kesehatan dan bidang medis untuk penanganan Covid-19.



Menurut Subagio, selama ini permintaan terbesar ke karoseri berasal dari pemerintah, yakni pengadaan bus untuk didistribusikan ke daerah-daerah. "Permintaan dari pemerintah kalau lagi ada pengadaan kendaraan bisa sampai 5.000 unit bus, belum lagi untuk pengadaan bus buat transportasi umum. Kalau permintaan dari swasta paling hanya 2.000-2.500 unit bus," ujarnya menjelaskan.

Kondisi tidak jauh berbeda untuk karoseri segmen kendaraan angkutan barang, tetapi menurut Subagio masih lebih baik dibandingkan angkutan penumpang. "Artinya masih ada produksi karena untuk angkutan logistik masih dimungkinkan beroperasi saat pandemi ini. Ada beberapa informasi yang masuk ke Askarindo untuk penerbitan Surat Registrasi Uji Tipe (SRUT). Tidak ada informasi mengenai penerbitan SRUT berarti tidak ada produksi, tapi ternyata untuk angkutan barang ini masih cukup lumayan. SRUT itu untuk boks maupun dump," ujarnya.

Sementara itu, menurut Priyono – Manajer Teknik PT Master Artha Kharisma – sejak Januari hingga Maret tidak ada masalah pada permintaan pasar. "Baru terpengaruh bulan April-Mei ini, langsung turun karena Covid-19. Ini disebabkan *leasing* juga tidak ada pembiayaan ke pengusaha transportasi, serta membatasi DP dan pendanaan mereka sehingga *demand* langsung turun dratis. Klien juga banyak *cancel* pesanan, hampir 70 persen," katanya.

Priyono mengatakan bahwa konsumen masih melihat perkembangan situasi sebagai alasan pembatalan, sedangkan pengusaha perlu unit tetapi *leasing* tidak mau mendanai. "Pesanan karoseri dari pemerintah juga tidak ada untuk sekarang ini. Dealer juga tutup, kalau buka pun tidak semua. Ini juga memberikan pengaruh dan pasti industri karoseri kena imbas Covid-19," ujarnya.

Sementara itu Direktur PT Antika Raya, Johan Tenacious, mengatakan bahwa turunnya produksi di perusahaan karoserinya berkaitan dengan penurunan pasar kendaraan komersial. "Kondisi cukup memprihatinkan. Order *drop* signifikan pada bulan April dan estimasi kami pada Mei pun akan *drop* lebih banyak lagi. Tentu saja, kondisi ini berkaitan langsung dengan penjualan truk, karena mayoritas *customer* kami menggunakan *chassis* baru," kata Johan Tenacious.

"Penurunan volume produksi karoseri ini sebenarnya bisa tecermin dari data Gaikindo per Maret dengan angka penjualan sangat turun, sehingga pasarnya untuk karoseri seperti itu. Jadi, data penjualan Gaikindo itu bisa menjadi data yang sebanding dengan apa yang diproduksi oleh karoseri, karena apa yang dijual APM melalui dealernya itu pasti masuk ke karoseri," kata Subagio menambahkan.

Data Gaikindo menampilkan penurunan penjualan truk secara retail sales (penjualan dari dealer ke konsumen) untuk semua kategori pada kuartal pertama tahun ini. Penurunan selama Januari-Maret 2020 untuk kategori light-duty truck sebesar 19 persen, medium-duty truck -30 persen, dan heavyduty truck turun 54 persen dibandingkan periode yang sama tahun 2019.

Meski demikian, produksi karoseri bisa lebih besar daripada data penjualan Gaikindo (*retail sales*). "Kondisinya mungkin ada karoseri yang melakukan perbaikan atau bila ada kebutuhan penggantian SRUT baru atau mengubah bentuk misalnya. Itu *kan* menjadi bagian produksi karoseri juga," ujar Subagio.



T.Y. Subagio Sekjen DPP Askarindo



Priyono Manajer Teknik PT Master Artha Kharisma

Komponen Impor

Dalam produksi karoseri ada beberapa komponen dan bahan baku yang masih harus diimpor. Namun, pada karoseri kendaraan angkutan barang, persentasenya tidak sebesar angkutan orang. Berdasarkan data Askarindo, persentase kebutuhan komponen dan bahan baku impor untuk karoseri kendaraan angkutan penumpang bisa mencapai 60 persen, sedangkan untuk karoseri angkutan barang hanya 25 persen.

"Komponen yang harus diimpor untuk angkutan barang misalnya hanya untuk hidrolik atasan, tapi kalau di dalam negeri ada ya mereka tidak perlu impor. Kalau material untuk bodi karoseri misalnya wingbox, itu sudah ada di dalam negeri tapi motor-motor penggeraknya masih impor. Bahan baku impor memang tidak signifikan untuk karoseri angkutan barang, kecuali kalau *mixer* karena itu masih impor umumnya. Selain itu, untuk komponen hidrolik juga ada beberapa yang masih impor, tergantung dari kapasitas atau kebutuhan kemampuan powernya. Kalau power-nya tidak besar mungkin di dalam negeri sudah ada," kata Subagio menjelaskan.

"Suplai bahan tidak ada masalah karena kami juga masuk perusahaan kontruksi yang tidak terkendala PSBB. Produk impor sudah lancar. Sempat pada bulan Februari-Maret ada kendala, tapi kalau sekarang ini impor bahan kami sudah lancar. Kendalanya hanya di waktu, jika biasanya dua hari jadi empat hari karena PSBB. Beberapa part yang harus impor, seperti komponen trailer, axle, pir tandem, power pack, dan karet pintu, tapi barang lancar dan proses produksi juga lancar," ujar Priyono menerangkan.

Kondisi berbeda dialami PT Adicitra Bhirawa untuk memasok komponen impor. "Banyaknya perusahaan yang lockdown juga menghambat kelancaran operasional, termasuk hambatan impor karena sementara waktu tidak bisa impor barang. Harus menunggu hingga bulan Juni atau Juli tergantung situasi dan kondisi. Untuk saat ini juga belum ada kejelasan pengiriman dari supplier karena kondisi pandemi seperti ini," ungkap Priska L. Pangkey, Managing Director PT Adicitra Bhirawa.

Pelaku industri karoseri juga merasakan dampak dari imbauan pemerintah untuk melakukan semua aktivitas di rumah, terkait operasional produksi yang melibatkan komponen impor. "Lead time jadi lebih lama untuk barang lokal maupun impor karena banyak supplier kami yang juga terkendala bahan baku. Mereka juga mengurangi stok karena permintaan yang lesu ditambah lagi dengan PSBB, sehingga banyak supplier kami menerapkan WFH. Ini menyebabkan komunikasi agak sedikit terhambat," kata Johan Tenacious. Menurut dia, untuk saat ini impor masih tetap berjalan, tetapi lead time-nya menjadi lebih panjang. "Kami informasikan juga ke customer bahwa waktu pengerjaan agak sedikit lebih lama," ujarnya menambahkan.

Sesuaikan Anggaran Konsumen

Selama pandemi Covid-19 masih berlangsung, penjualan jenis karoseri yang berhubungan dengan angkutan logistik diyakini masih berpotensi. "Yang masih tetap banyak pesanan adalah jenis karoseri angkutan kargo dan tangki bahan kimia termasuk tangki LPG. Jenis *cargo box* dan *wing box* masih banyak permintaan. Kemungkinan yang akan meningkat bulan-bulan depan adalah jenis karoseri yang digunakan untuk angkutan bahan pokok. Pesanan yang turun adalah karoseri yang dimanfaatkan untuk angkutan semen, seperti bak terbuka, dan *flat deck* karena pekerjaan infrastruktur juga banyak yang berhenti. Jenis *consumer goods* dan boks pendingin pun masih lancar," kata Priyono.

"Pengadaan dump truck pastinya berkurang karena proyek-proyek infrastruktur pemerintah sementara ini terhenti, sehingga otomatis demand-nya berkurang. Karoseri yang masih berpotensi saat pandemi ini tentunya model boks untuk kebutuhan logistik, seperti angkutan distribusi makanan dan minuman. Memang ada pengaruh pandemi ini ke sektor angkutan logistik tapi tidak besar, karena sangat dibutuhkan oleh masyarakat di seluruh Indonesia. Sementara itu, angkutan logistik untuk kepentingan industri yang sifatnya bukan barang kebutuhan pokok memang agak terganggu dan pasti permintaannya menurun," ujar Subagio.

Subagio juga mengatakan bahwa informasi dari anggota Askarindo pun menyatakan bahwa produksi karoseri boks berjalan normal. "Hanya, beberapa waktu lalu, mereka agak sedikit terganggu dalam penerbitan SRUT, karena ada kekhawatiran petugas pelaksana di lapangan terpapar Covid-19 saat melakukan pengecekan fisik karoseri. Namun, saat ini sudah berjalan normal lagi, sebab kami sudah berkoordinasi dengan Kementerian Perhubungan," katanya.

Sementara itu, PT Antika Raya maupun PT Adicitra Bhirawa menganggap bahwa semua model karoseri mengalami penurunan permintaan. "Sepertinya rata-rata untuk semua permintaan armada mengalami penurunan, baik boks maupun bentuk yang lainnya," ujar Priska. Hal senada pun diakui Johan Tenacious, " Saya rasa secara global semua tipe karoseri mengalami penurunan, karena hampir semua sektor bisnis terkena imbas Covid-19," kata Johan.

Penurunan pasar kendaraan komersial akibat pandemi ini pun berdampak pada kelangsungan hidup dari bisnis karoseri. Semua pelaku industri karoseri berupaya sekuat tenaga untuk bertahan dalam kondisi sulit seperti saat ini. "Kami mengurangi karyawan agar tetap *survive* dan bekerja semaksimal mungkin. Semoga tetap dapat menemukan peluang-peluang baru di balik kondisi yang sulit ini," ungkap Priska.

"Salah satu hal yang kami lakukan adalah efisiensi stok. Kami juga bekerja sama dengan *customer* dan supplier untuk TOP (*term of payment*) yang lebih baik, sehingga semua bisa bersama-sama *survive* menghadapi pandemi ini," kata Johan.

"Saat ini yang dilakukan teman-teman di Askarindo untuk tetap bertahan. Kalau ada permintaan, misalnya rekondisi atau perbaikan, ya mereka lakukan itu. Itu saja cara untuk tetap bertahan saat ini. Misalnya sekarang saya punya kapasitas produksi seribu per tahun dan baru digunakan 600, maka sisanya yang 400 itu sayang kalau tidak dipakai. Itu artinya saya harus jemput bola atau mencari pasar yang lain," kata Subagio.

Mencari pasar atau peluang baru pada saat krisis sekarang ini memang menjadi keharusan agar tetap bertahan. "Kami kerjakan permintaaan konsumen sesuai budget yang mereka miliki, dan tentu kami sesuaikan spek material dengan budget mereka. Itu salah satu untuk menyiasati kondisi ini. Jadi setiap ada konsumen tanya, ya kami layani dengan baik, sebisa mungkin tidak menolak permintaan. Kami juga tetap berikan diskon, dengan mengambil sedikit dari keuntungan pada saat kondisi normal," ujar Priyono menjelaskan.

Subagio mewakili pelaku industri karoseri dalam Askarindo berharap pemerintah bisa segera meninjau kembali kebijakan-kebijakannya saat ini. "Kalau kondisinya sudah bisa diperlonggar ya cepat diperlonggar, sehingga semua industri tidak hanya karoseri bisa bergerak kembali. Karoseri ini produksinya juga banyak dibutuhkan untuk distribusi barang maupun transportasi orang," katanya.





Strategi APM pada Semester II

ADA WACANA TURUNKAN MARGIN KEUNTUNGAN

Teks: Antonius Sulistyo / Foto: Giovani



Agen pemegang merek (APM) truk sedang menyiapkan langkah-langkah strategis, sebagai antisipasi menghadapi kondisi pasar pada semester dua tahun 2020. "Strategi yang tepat di dalam situasi pandemi Covid-19 ini, kami memaksimalkan komunikasi dengan pasar melalui komunikasi digital. *Oke* kita saat ini melakukan *work from home*, tetapi aktivitas komunikasi untuk memantau pasar harus tetap jalan terus," kata Duljatmono, Direktur Pemasaran PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB), APM Mitsubishi Fuso di Indonesia.

Duljatmono mengatakan bahwa komunikasi digital dalam konteks ini bisa dikelompokkan menjadi dua, yaitu untuk area yang terkena aturan PSBB dan untuk area non-PSBB. Untuk area yang terkena aturan PSBB, komunikasi digital bisa dilakukan lebih agresif dan lebih aktif. Sementara itu, di area non-PSBB yang secara aktivitas masih lebih baik daripada yang terkena PSBB, komunikasi bisa dilakukan dengan dua cara yakni komunikasi normal dan atau komunikasi digital.

"Intinya strategi yang kami lakukan saat ini adalah memonitor pasar dan kebutuhan konsumen. Kami memaksimalkan komunikasi dengan konsumen sekaligus dealer kami ini dari waktu ke waktu. Jadi, mekanisme komunikasi digital itu ada beberapa ya. Bisa melalui *encourage* promosi atau iklan lewat Facebook, Instagram, melalui LinkedIn yang kita sebut medsos," ujar Momon, sapaan karibnya.

APM juga beracana menurunkan margin keuntungan dari setiap model kendaraan yang diproduksi dan dipasarkan untuk menjaga daya beli konsumennya. "Secara internal hal ini menjadi salah satu topik yang kami diskusikan di level manajemen. Porsinya 50:50 bisa saja dipertimbangkan dan bisa saja tidak, dalam arti kami akan pertimbangkan skema yang aman buat kami dan juga pelanggan," kata Dony Hermawan, Head of PR & CSR Department KTB.

Dony menambahkan bahwa KTB juga berharap tetap dapat membantu konsumennya dalam situasi sulit saat ini. "Kami berharap bisa memfasilitasi pelanggan yang ingin berinvestasi kendaraan baru, dengan menawarkan opsi-opsi yang mungkin bisa disinergikan dengan para pengusaha truk. Misalnya sinergi dengan DSF (Dipo Star Finance)," ujar Dony.

Sementara itu, Hino tetap berpedoman pada Total Support sebagai pilar utama perusahaan dalam menjalankan bisnisnya saat ini. "Hino tetap memberikan layanan Total Support kepada seluruh pelanggan. Seperti memberikan layanan after sales yang terjangkau tapi tetap dengan kualitas nomor satu Hino. Ada banyak program after sales yang kami luncurkan di situasi seperti ini, untuk membantu bisnis konsumen kami supaya tetap berjalan lebih mudah," ujar Santiko Wardoyo, Chief Operating Officer PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI), APM Hino di Indonesia.

Cara Hino dalam konteks membantu konsumen untuk investasi kendaraan baru adalah memberikan program pembiayaan yang disesuaikan dengan kondisi masing-masing. "Saat ini semua permintaan konsumen masih bisa dipenuhi dengan memberikan program pembiayaan yang sesuai dengan kondisi masing-masing," kata Santiko.

Guna mengejar target yang ditetapkan, Santiko juga tidak menampik bahwa Hino Indonesia telah mengurangi beberapa program yang saat ini dianggap tidak terlalu penting. "Pastinya ada program-program yang harus kami lakukan berdasarkan skala prioritas, supaya ekosistem bisnis kami tetap berjalan. Untuk target sampai akhir tahun ini sebanyak 15.000 unit," ujarnya.

Sementara itu, Isuzu mempertimbangkan untuk lebih fokus meggarap segmen yang masih potensial pascapandemi Covid-19. "Kami akan lihat kembali segmen-segmen yang masih bisa dimasuki. Kami juga membenahi kesiapan internal untuk skema bisnis yang akan terjadi setelah pandemi ini. Pada saat ini, yang tetap akan dibutuhkan konsumen adalah kepastian after sales service. Dalam hal ini, servis kami tetap berjalan walau dalam jumlah yang dibatasi. Kami juga memastikan pasokan spare part kami mencukupi," ucap Attias Asril General Manager Marketing PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI), APM kendaraan Isuzu di Indonesia.



Dony Hermawan Head of PR & CSR Department

Butuh Stimulus

Dalam situasi pandemi saat ini, Pemerintah Indonesia melakukan beberapa stimulus kepada pelaku industri otomotif dengan kebijakan fiskal dan nonfiskal serta kebijakan moneter. Stimulus fiskal tersebut berupa relaksasi Pajak Penghasilan (PPh) Pasal 21, 22, dan 25 selama enam bulan; insentif PPN (Pajak Pertambahan Nilai) yang dipercepat selama enam bulan, berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan No.23/2020; serta memberikan pengurangan bea masuk impor.

Sementara stimulus nonfiskal diberikan dengan skema penyederhanaan atau pengurangan larangan dan atau pembatasan (lartas) ekspor dan impor untuk bahan baku, percepatan proses ekspor-impor untuk trader bereputasi, serta penyederhanaan proses ekspor-impor melalui National Logistic Ecosystem (NLE).

Stimulus moneter akan diberikan dengan pedoman Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) No.11/2020 tentang Stimulus Perekonomian Nasional sebagai Kebijakan Countercyclical Dampak Penyebaran Covid-19 dan Relaksasi Program Jaminan pada Badan Penyelenggara Jaminan Sosial Tenaga Kerja (BPJamsostek).

Seperti dikutip dari penjelasan Kementerian Perindustrian, dalam Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-undang (Perppu) No.1 Tahun 2020 terdapat tambahan penanganan wabah sebesar Rp 405,1 triliun. Dari jumlah tersebut, Rp 150 triliun untuk membantu pemulihan sektor industri termasuk industri otomotif. Pemerintah pun berencana menggelontorkan dana Rp 70 triliun sebagai insentif bagi industri otomotif nasional.

APM pun sangat menyambut baik rencana pemerintah mengucurkan dana Rp 70 triliun ini. "Kami senang kalau rencana ini bisa terlaksana untuk mendukung pergerakan ekonomi khususnya untuk industri otomotif. Tentu ini akan membuat pasar bergairah dan akan segera bangkit. Kami mengharapkan setelah pandemi ini selesai, mudah-mudahan Juni sudah selesai, dengan program yang didorong oleh pemerintah melalui dana yang akan memberi stimulus pasar ini tentunya kami akan senang," ungkap Duljatmono.

"Apa yang dilakukan pemerintah sekarang menurut kami cukup membantu. Kami sangat mengerti pemerintah pun banyak tuntutan lain yang juga harus dipenuhi," ujar Attias Asril.

"Semoga pemerintah segera mewujudkan program-program yang menstimulus perekonomian, sehingga daya beli masyarakat kembali meninggkat dan bisnis kembali berjalan," kata Santiko Wardoyo.

"Saat pandemi ini kan mayoritas kegiatan yang masih jalan baru logistik, karena semua sektor hampir bisa dibilang stagnan bahkan drop. Infrastruktur kemungkinan pada semester dua tahun 2020 akan bangkit kembali, karena sesuai dengan program pemerintah bahwa pembangunan infrastruktur akan tetap jalan. Sekarang belum bisa berjalan dulu karena terdampak Covid-19. Semoga pada semester dua budget pemerintah bisa keluar untuk proyekproyek pembangunan infrastruktur dan ada tambahan subsidi dari insentif tadi, sehingga diharapkan pasar pada tahun ini tidak terlalu drop. Kami sangat menyambut baik dorongan dari pemerintah ini," kata Duljatmono.



ATURAN STANDAR PRODUKSI BAN VULKANISASI **SEGERA DISAHKAN**

TEKS: Abdul Wachid FOTO: Giovanni Versandi

> Sampai hari ini belum ada regulasi yang mengatur produksi ban vulkanisasi di Indonesia Aturan yang ada baru sebatas penggunaan ban vulkanisasi, khususnya untuk truk dan bus, seperti yang tertuang pada Surat Keputusan Direktur Jenderal Perhubungan Darat Nomor SK 2574/AJ403/DRJD/2017 tentang Pedoman Pelaksanaan Inspeksi Keselamatan Lalu Lintas dan Angkutan Jalan.

> Kemudian, aturan lain tentang Standar Nasional Indonesia (SNI) 06-3768-1995 telah direvisi melalui SNI 3768:2013-Ban Vulkanisasi, sehingga hanya berlaku sukarela. Guna mengisi kekosongan aturan tersebut, beberapa tahun terakhir Kementerian Perindustrian menggagas regulasi tentang standar produksi yang disebut Good Manufacturing Practice (GMP). Regulasi baru ini mencakup persyaratan minimum dan petunjuk untuk vulkanisasi ban kendaraan komersial dengan ruang lingkup menyeluruh.

Regulasi itu akan mencakup aspek legal perusahaan, lingkungan dan fasilitas produksi, proses produksi, pengujian produk, identifikasi produk, serta penilaian kesesuaian. Kemudian, pada ketentuan-ketentuan proses produksi, teknis pengujian serta apsek administrasi dan penilaian kesesuaiannya telah diselaraskan dengan kesanggupan industri kecil dan menengah.

Rizky Aditya Wijaya, Kepala Subdirektorat Industri Plastik dan Karet Hilir Kementrian Perindustrian, menjelaskan bahwa Penyusunan Pedoman Cara Produksi Ban Vulkanisasi yang Baik secara Wajib (*Good Manufacturing Practices*) berada pada Program Penyusunan Rancangan Peraturan Perundang-undangan Prioritas dan telah tertuang pada Keputusan Menteri Perindustrian Nomor 820 tahun 2019 tentang Program Penyusunan Rancangan Peraturan Perundang-undangan Prioritas Kementerian Perindustrian Tahun 2019.

"Peraturan tersebut telah selesai disusun dan drafnya telah disampaikan kepada Biro Hukum Kementerian Perindustrian untuk ditindaklanjuti. Selain koordinasi internal Kementerian Perindustrian, dalam proses penyusunan draf peraturan ini kami juga berkoordinasi dengan pihak-pihak lain," ujar Rizky.

Pihak-pihak itu di antaranya adalah Kepolisian Republik Indonesia, Kementerian Perhubungan, Kementerian Perdagangan, Badan Standardisasi Nasional (BSN), Organisasi Angkutan Darat (Organda), serta pelaku usaha industri ban vulkanisasi yang tegabung dalam tiga asosiasi perusahaan. Ketiga asosiasi tersebut adalah Asosiasi Pabrik Vulkanisir Ban Indonesia (Apvubindo), Asosiasi Perusahaan Ban Vulkanisir Indonesia (Abvindo), dan Perkumpulan Pengusaha Vulkanisir Indonesia (Pervindo).

Penyusunan GMP ban vulkanisasi juga dibantu oleh produsen ban baru melalui Asosiasi Perusahaan Ban Indonesia (APBI) sehingga diharapkan GMP yang disusun dapat menjamin keamanan dan keselamatan pada penggunaan ban hasil produksinya.



Dewanto Purnacandra

Kasubdit Uji Tipe Kendaraan Bermotor

Direktorat Sarana Dirjen Perhubungan Darat

Kementerian Perhubungan



Emiel Purwana
Ketua Umum Abvindo



Rizky Aditya Wijaya

Kepala Subdirektorat
Industri Plastik dan Karet Hilir
Kementrian Perindustrian

Mengacu Standar Amerika dan Eropa

Di dalam GMP juga akan dilakukan pengujian dan syarat mutu produk ban vulkanisasi yang disesuaikan dengan prosedur pengujian dalam SNI 0100 (ban truk ringan) dan atau SNI 0099 (Truk dan Bus) untuk pengukuran Tread Wear Indicator (TWI) dan pengujian ketahanan beban (Endurance test). Metode pengujian ini diambil dari beberapa standar internasional dan telah diteliti para ahli ban di dalam negeri terhadap kesesuaiannya dengan kondisi di Indonesia.



"Endurance test tersebut bisa mengakumulasi pengujian lainnya seperti adhesion dan chemical test. Pengujian endurance test disesuaikan dengan pengujian pada ban baru, sehingga dipandang cukup menggambarkan kualitas ban yang dihasilkan," tutur Rizky menerangkan. Untuk memperkuat semua tahapan itu, Kementerian Perindustrian telah melakukan studi aturan ban vulkanisasi di luar negeri.

Temuan Kemenperin, negara-negara maju telah mengatur produksi ban vulkanisasi untuk menjamin kualitas sehingga aman untuk digunakan. Beberapa referensi aturan yang digunakan adalah Uni Eropa: ECE Regulation 108 - Retreaded Passenger Vehicle Tyre dan ECE Regulation 109 - Retreaded Commercial Vehicle Tyre; Amerika Serikat: DOT/NHTSA Regulation 49 CFR 571.117 - Standard No. 117 - Retreaded pneumatic tires; dan Jepang: JIS K6329 - Retreaded tires.

Aspek-aspek yang diatur pada regulasi umumnya serupa, yaitu pengaturan cara produksi, kualitas produk, ketertelusuran, serta pengawasan. Ketua Umum Abvindo, Emiel Purwana menjelaskan bahwa di Amerika dan Eropa penerapan standar keselamatan umumnya ditunjang oleh peralatan produk yang canggih, X-ray scanner dan shearograph scanner.

"Di beberapa negara tersebut penerapan penggunaan peralatan menjadi mandatory atau wajib sehingga hanya perusahaan besar yang bisa mengikuti peraturan tersebut. GMP akan menjadi keuntungan bagi semua stake holder, perusahaan vulkanisasi akan memiliki legalitas. Lalu, end user akan mendapatkan manfaat bahwa ban vulkanisasinya diproduksi oleh perusahaan yang telah mendapatkan sertifikasi laik produksi," kata Emiel.

Sementara itu, menurut Rizky, kebijakan GMP dipilih dan menjadi jalan tengah karena banyaknya pelaku usaha ban vulkanisasi yang berada pada rentang industri kecil. Kebijakan penerapan Standar Nasional Indonesia (SNI) secara wajib dipandang berpotensi memberatkan mereka.

Pada data di BKPM (Badan Koordinasi Penanaman Modal), saat ini ada 248 pelaku usaha industri ban vulkanisasi skala menengah sampai besar. Selain itu, menurut perkiraan Apvubindo dan Abvindo, ada ribuan pelaku usaha yang berada pada skala kecil. Penyusunan GMP ini disesuaikan agar dapat dipenuhi oleh industri skala kecil sampai besar.

Berlaku Wajib dengan Masa Toleransi Tiga Tahun

Direktorat Jenderal Perhubungan Darat turut berperan aktif dalam penyusunan GMP ini dengan memberikan saran dan masukan yang konstruktif. Mereka juga memberikan dukungan kepada industri ban vulkanisasi dengan memperbolehkan penggunaan ban vulkanisasi pada beberapa jenis kendaraan komersial selama GMP belum diterbitkan.

Setelah GMP diterbitkan, Kementerian Perhubungan akan menjadikan GMP tersebut sebagai acuan layak pakainya ban vulkanisasi sesuai dengan spesifikasi teknis yang ada pada GMP. Dewanto Purnacandra, Kasubdit Uji Tipe Kendaraan Bermotor Direktorat Sarana Dirjen Perhubungan Darat Kementerian Perhubungan, mengatakan bahwa Kemenhub siap membantu Kementerian Perindustrian melakukan sosialisasi aturan GMP.

Sosialisasi dilakukan terutama di tingkat petugas lapangan yang sering salah melakukan penindakan terhadap pengguna ban vulkanisasi. "Kami mendapat laporan masih ada beberapa petugas yang belum paham bahwa ban vulkanisasi sudah diperbolehkan sejak tahun 2017. Adanya wacana penerapan GMP ini bisa menjadi momen tepat untuk melakukan sosialisasi," ujarnya.

Standar GMP ditargetkan selesai pada tahun ini dalam bentuk Peraturan Menteri Perindustrian (Permen) dan akan diberlakukan secara wajib dengan *grace period* selama tiga tahun. Rentang waktu tersebut dirasa cukup bagi industri untuk mempersiapkan diri dalam menerapkan GMP.

Rizky mengharapkan melalui standar GMP industri ban vulkanisasi akan memiliki daya saing produk karena telah berpayung hukum sekaligus memberi jaminan kualitas hasil produksi pada konsumen. Dengan demikian, muncul kepercayaan publik terhadap penggunaan ban vulkanisasi dan terjadi peningkatan pasar. Adapun dampak yang mungkin ditanggung oleh industri adalah timbulnya biaya untuk investasi mesin tambahan, administrasi, serta biaya pengujian, dan verifikasi kesesuaian.



Berdasarkan penelitian yang dilakukan Kemenperin, penerapan GMP ban vulkanisasi akan berdampak pada kenaikan harga sekitar 0,75%. Namun, Kemenperin memandang bahwa kenaikan harga tersebut tidak seberapa dibandingkan dengan manfaat bagi konsumen yang akan memperoleh jaminan keamanan dan keselamatan dalam penggunaan, serta mileage yang lebih tinggi dalam penggunaan ban vulkanisasi tersebut.

Setelah Peraturan Menteri Perindustrian tentang Pedoman Cara Produksi Ban Vulkanisasi yang Baik secara Wajib telah disahkan, Kementerian Perindustrian bersama seluruh pihak terkait akan melakukan sosialisasi ke berbagai daerah untuk memperkenalkan konten dan regulasi dari kebijakan tersebut.

"Peraturan GMP merupakan kebijakan yang tergolong baru, sehingga perangkat pendukung belum sepenuhnya tersedia. Kami berupaya untuk mempercepat terbitnya kebijakan ini dan terus berkoordinasi dengan seluruh pihak terkait," kata Rizky menutup pembicaraan.



NIHIL TEMUAN KECELAKAAN FAKTOR BAN VULKANISASI

Sekitar sepuluh tahun yang lalu beberapa kelompok pengusaha ban vulkanisasi di Jakarta pernah mengajukan standar mutu ban vulkanisasi yang diakui pemerintah. Langkah itu dilakukan berkaca kepada Malaysia yang telah lama menerapkan standar ban vulkanisasi dan teregristrasi oleh Kementerian Perindustrian Malaysia. Apabila ditemukan penggunaan ban ilegal, pemilik kendaraan akan ditilang dan produsen dipidana.

Fakta tersebut disampaikan Masri Limin, Direktur PT Pakita Jaya, pabrikan ban vulkanisasi berbasis di Pontianak Kalimantan Barat. Menurut dia, dalam perkembangannya standar mutu yang digagas tersebut terkendala faktor karakteristik infranstruktur yang tidak seragam di tiap daerah. Kondisi infrastruktur jalan di Pulau Jawa cenderung lebih baik ketimbang kawasan lain di Indonesia.

Selain itu, karakteristik muatan yang diangkut di tiap daerah pun berbeda sehingga berpotensi membuat standar mutu pun berbeda. "Hal terpenting dalam penggunaan ban vulkanisasi adalah pabrikan harus mengedukasi pengguna tentang ban vulkanisasi dan cara merawatnya, mulai dari merawat casing ban, mengontrol tekanan angin. dan rotasi ban. Apabila ada edukasi seperti itu, tanpa dilakukan standar mutu pun, sebenarnya ban vulkanisasi cukup aman digunakan," katanya.

Meski begitu, Masri mengakui bahwa sebagian transporter hingga sekarang masih memandang sebelah mata ban vulkanisasi. Para pengguna ban vulkanisasi dianggap sebagai yang tidak mampu membeli ban baru. Padahal, vulkanisasi merupakan bagian dari daur ulang limbah demi menjaga lingkungan, selain bisa menghemat biaya operasional transporter.

Andai regulasi GMP sudah diterapkan, PT Pakita Jaya berharap pemerintah konsisten dalam pelaksanaannya dan tak pandang bulu. Regulasi itu tidak menjadi kebijakan seumur jagung atau berlaku pada periode tertentu saja, lalu berubah pada periode berikutnya. Selain itu, dia juga menghendaki tidak ada standar ganda mengingat ada kemungkinan pelaku industri ban vulkanisasi skala kecil (rumahan) berpotensi turut mengajukan standar mutu tersendiri.





Temuan Pakita Jaya, dengan modal Rp35 juta — Rp50 juta, sebuah industri rumahan sudah bisa memproduksi ban vulkanisasi. Jumlah itu tak sebanding dengan investasi yang dikeluarkan perusahaan berskala besar yang mampu memproduksi puluhan ribu ban per bulan. Mereka tak perlu melakukan audit mutu produk enam bulan sekali oleh pihak eksternal seperti yang dilakukan perusahaan vulkanisasi skala besar.

Menanggapi hal tersebut, Emiel Purwana – Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Ban Vulkanisir Indonesia (Abvindo) – mengatakan bahwa aturan *Good Manufacturing Practices* (GMP) yang sedang digodok bersama Kementerian Perindustrian (Kemenperin) berlaku untuk semua skala industri.

Menurut Emiel, Kemenperin akan memberi pembinaan kesiapan industri skala rumahan atau IKM (Industri Kecil Menengah) hingga mencapai standar mutu yang sudah diatur. "Penerapan GMP ini tidak membutuhkan biaya yang besar dibandingkan manfaat yang nantinya bisa didapat dari penerapan aturan tersebut. Ini berlaku untuk semua perusahaan, karena keselamatan transportasi tidak mengenal pengecualian," ucap Emiel.

Hukumnya Wajib

Dalam temuan investigasi Komisi Nasional Keselamatan Transportasi (KNKT), sejauh ini belum ada catatan kecelakaan yang disebabkan ban vulkanisasi. Oleh karena itu, KNKT tidak pernah merekomendasikan pelarangan penggunaan ban vulkanisasi pada truk. Bahkan, roda pesawat pun menggunakan ban vulkanisasi! Hal tersebut menjadi salah satu acuan selain faktor lingkungan untuk mencegah penumpukan limbah ban.

"Teknologi vulkanisasi itu tidak masalah, artinya sudah digunakan oleh pesawat dengan kecepatan 300 kilometer per jam dan bobotnya pun jauh lebih berat ketimbang truk dan bus. Yang penting, teknologi dan standar produksinya saja yang dijaga karena di dalam standar produksi vulkanisasi akan bicara tentang sumber daya manusia, bahan baku, material, alat produksi, dan sebagainya," ujar Achmad Wildan, Investigator KNKT.





Bambang Widjanarko
Analist Independent Tyre

Oleh karena itu, saat Direktorat Jenderal Perhubungan Darat (Ditjen Hubdat) masih melarang penggunaan ban vulkanisasi, KNKT berinisiatif mengadakan Focus Group Discussion (FGD) pada 2018 bertema ban vulkanisasi. Pada FGD itu juga hadir dari Kementerian Perindustrian (Kemenperin) yang hasilnya, KNKT merekomendasikan Kemenperin membuat standar produksi ban vulkanisasi sehingga mutu produk berikut keamanannya bisa terjaga atau kini disebut GMP.

Bambang Widjanarko, dari Independent Tire Analyst, berpendapat dalam penerapannya nanti GMP harus bersifat wajib. Kemudian, ketika proses pengajuan sertifikasi GMP, pemohon atau perusahaan ban vulkanisasi perlu melewati banyak uji teknis, seperti overheat test, stop go test, impact test, dan disiapkan Standard Operational Procedure (SOP) tentang pemilihan material vulkanisasi hingga proses produksi.

"Proses vulkanisasi bukan merupakan reinkarnasi ban, tetapi memperpanjang kehidupan ban. *Casing*-nya masih pakai yang lama, hanya dilapisi telapak yang baru. Bekasnya itulah yang mengalami penurunan performa pada kehidupan keduanya," ucap Bambang. Ia menjelaskan, *casing* ban bekas pakai sudah pasti mengalami penurunan peforma pada pemakaian kedua dan berikutnya.

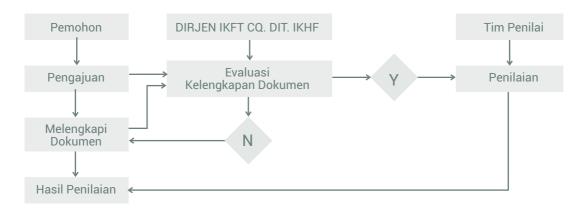
Setiap produk industri pasti memiliki usia teknis berdasarkan durasi pemakaian atau jarak yang ditempuh. Itu belum terhitung dampak lain dalam pemakaian seperti terkena benturan, sayatan, muatan berlebih, paparan terik matahari, dan medan yang berat. Keengganan transporter menggunakan ban vulkanisasi, lanjutnya, bukan semata karena belum terstandar melainkan akibat ulah oknum pelaku vulkanisasi ban yang menurunkan mutu produknya. Ulah oknum tersebut berdampak panjang terhadap transporter lain yang akhirnya melakukan generalisasi bahwa ban vulkanisasi tidak aman.

Di sisi lain, Wildan berharap, ketika aturan GMP terbit langkah pertama yang perlu dilakukan Ditjen Hubdatt adalah melakukan sosialisasi dan harmonisasi. "Sosialisasi kepada semua pihak, terutama kepada pemilik truk dan pemilik barang bahwa ban vulkanisasi aman dan telah berstandar. Kemudian, Kemenhub melakukan harmonisasi regulasi dengan melakukan penyesuaian," katanya.



Achmad Wildan
Senior Investigator Komite Jalan KNKT

Skema Penerapan GMP Vulkanisir Ban



	Tim Penyusun GMP Vulkanisir Ban			
Pembina	:	Taufiek Bawaezier (Kementerian Perindustrian)		
Ketua	:	Dadi R. Maspanger (Pusat Penelitian Karet)		
Sekretaris	:	Adi Cifriadi (Pusat Penelitian Karet)		
Anggota	:	1. Agus Sarsito (Asosiasi Pengusaha Ban Indonesia)		
		2. Tonni Eriadi (Asosiasi Pabrik Vulkanisir Indonesia)		
		3. Achmad Gunawan (Asosiasi Pabrik Vulkanisir Indonesia)		
		4. Nana Supriatna (Asosiasi Pabrik Vulkanisir Indonesia)		
		5. Emiel Purwana (Asosiasi Ban Vulkanisir Indonesia)		
		6. Arief Subahari (Asosiasi Ban Vulkanisir Indonesia)		
		7. Andrias Laimsyamputti (Asosiasi Ban Vulkanisir Indonesia)		



PENJUALAN KENDARAAN KOMERSIAL MANFAATKAN KANAL DIGITAL

Teks & Foto: Antonius Sulistyo

Pandemi penyakit virus Corona (Covid-19) selain memaksa pabrik-pabrik kendaraan menghentikan sementara produksinya, juga memaksa dealer penjualan kendaraan mengubah pola layanan mereka. Berjualan kendaraan secara *online* dapat menjadi strategi baru bagi para pelaku industri otomotif. Cara ini juga berpeluang untuk mempertahankan kinerja penjualan para dealer kendaraan niaga pada saat semua orang berdiam di rumah demi menjaga kesehatan dan memutus penularan.





Daihatsu pada saat Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) ini menghentikan produksi sementara dan seluruh *outlet* serta bengkel resminya di Jakarta. Daihatsu juga telah meminta seluruh karyawannya untuk tetap tinggal di rumah sejak 10 April 2020 untuk menghindari risiko terinfeksi. "Keadaan selanjutnya akan lebih menantang dan tidak mudah, sebagai dampak negatif dari pandemi ke perekonomian Indonesia dan global," kata Amelia Tjandra, *Marketing Director* PT Astra Daihatsu Motor, APM Daihatsu di Indonesia.

Saat ini produsen otomotif sudah tidak bisa berbuat banyak kecuali di bagian lini terakhir, yaitu distributor dan dealer penjualan yang mulai menerapkan *marketing online*. Di tataran global, langkah ini sudah dilakukan pabrikan Tesla yang berjualan secara daring (*online*) tanpa dealer. Tesla membuka dealer virtualnya di Tmall, sebuah platform jual-beli daring terkemuka di Tiongkok yang dikelola Alibaba Group.

Selain itu, pabrikan kendaraan asal Inggris, Morris Garage (MG) juga telah meluncurkan produk SUV pertamanya di Indonesia, yakni ZS. MG ZA dirilis beberapa waktu lalu di Indonesia tak lama setelah wabah Covid-19 merebak. MG cepat menjalani strategi daringnya sehingga pada saat kondisi sudah normal kembali, kendaraannya sudah terpesan dahulu dengan ikatan order antara *customer* dan dealer.



Skema Baru

Komunikasi digital kini juga marak dilakukan jaringan penjualan kendaraan niaga di Indonesia, selain penjualan secara daring yang sudah berjalan beberapa bulan belakangan sebagai dampak Covid-19. "Saat ini, kami memaksimalkan komunikasi digital baik untuk produk maupun layanan after sales dan ini akan membentuk suatu skema baru masa depan. Penjualan yang belum bisa dilakukan saat ini khususnya di daerah PSBB, juga dilakukan secara intensif melalui komunikasi digital," kata Duljatmono, Direktur Pemasaran PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB), authorized distributor Mitsubishi Fuso dari MFTBC di Indonesia.

Duljatmono menjelaskan bahwa KTB melalui komunikasi digital akan terbiasa dengan konsumen dalam melakukan interaksi personal maupun transaksi. "Kami berharap dengan memaksimalkan komunikasi digital ini terus membangkitkan demand-demand yang tetap bisa kami raih saat pandemi ini," ujarnya menambahkan.

Selain itu, Duljatmono juga mengatakan bahwa ada aktivitas lain yang dilakukan KTB saat ini, seperti mengadakan rapat menggunakan aplikasi Zoom dengan dealer-dealer Mitsubishi Fuso. "Tujuannya untuk memantau pasar dan mencari peluang pasar yang bisa digarap bersama. Selain itu juga untuk memberikan layanan terbaik kepada konsumen, guna menjaga kepuasan pelanggan agar loyalitas konsumen tetap terjaga. Sejauh ini aktivitas komunikasi digital di jaringan dealer Mitsubishi Fuso sangat aktif, salah satunya untuk menyampaikan program-program after sales service melalui komunikasi digital," katanya menjelaskan.

PT Astra International - UD Trucks Sales Operation (Astra UD Trucks) selaku distributor resmi UD Trucks di Indonesia, saat ini juga mulai gencar memasarkan produk jualannya secara

daring. "Penjualan dilakukan melalui berbagai digital channel dan marketplace, seperti dari website dan sosmed Astra UD Trucks, live chat, call center via Astra World. Kami juga bekerja sama dengan Astra Digital melalui platform Seva.co.id," ujar Bambang Widjanarko, General Manager Astra UD Trucks.

Bambang menjelaskan bahwa Astra UD Trucks juga menggunakan digital ads serta memanfaatkan big data analysis, yang bekerja sama dengan Astra Digital termasuk kerja sama dengan pihak ketiga untuk co marketing.

Jaringan dealer resmi Hino di Indonesia saat ini juga telah menerapkan pemasaran tanpa tatap muka. "Sudah banyak dealer kami yang menerapkannya, konsumen cukup order saja dari rumah. Follow up secara online, video meeting untuk diskusi, dan memanfaatkan online marketplace," kata Santiko Wardoyo, Chief Operating Officer PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI), agen pemegang merek (APM) Hino di Indonesia.

Terkait keamanan data konsumen dalam bertransaksi secara daring, seluruh distributor maupun APM menjamin penuh keamanan data pelanggannya. "Tentunya kami sudah menyiapkan infrastruktur yang aman dan terjamin, karena bisnis kami memiliki nilai transaksi yang cukup besar. Jadi, kami sudah bekerja sama dengan pihak-pihak yang memang berkompeten dalam bidang ini," ujar Santiko.

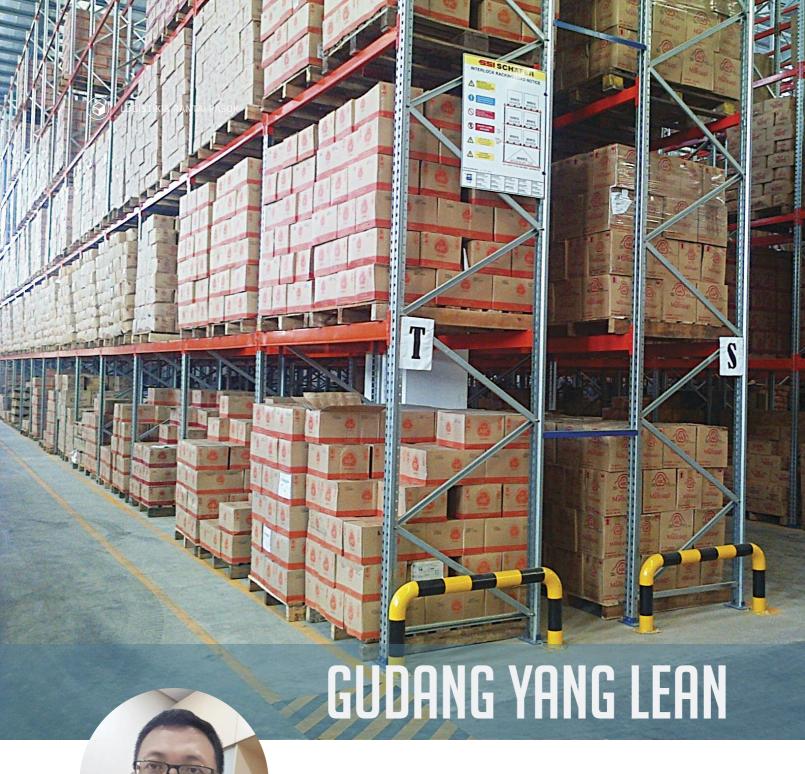
"Karena transaksi *online* yang dilakukan di bawah IT Astra Group, jadi keamanannya sudah terjamin. Beberapa platform *under* Astra UD dan untuk *marketplace* juga *under* Astra Digital," kata Bambang menambahkan. Meskipun skema perdagangan kendaraan secara online saat ini tengah *booming*, namun Hino tidak menampik jika masih ada kendala dari sisi konsumen. "Tentunya penjualan truk tidak semudah mobil *passenger*. Jadi *online* ini hanya sebagai pintu masuk, kemudian akan ada tahap komunikasi secara langsung dengan *customer* untuk hal-hal yang lebih detail, seperti karoseri, *leasing*, dan hal teknis lainnya," ujar Santiko.

Menurut Santiko, masih ada layanan mendasar yang tidak dapat dipenuhi secara daring. "Servis kendaraan itu harus dilakukan direct baik itu perbaikan maupun perawatan. Untuk itu kami memiliki mobile service yang siap hadir ke lokasi customer Hino. Jadi mereka cukup hubungi dealer terdekat atau customer care center Hino," katanya menerangkan.

"Sejauh ini respons pelanggan baik. Memang prosesnya tidak bisa full online karena masih ada proses manualnya, tapi sejauh ini prospect atau permintaan melalui digital cukup baik. Khusus selama pandemik ini, kami sediakan mobile service yang beroperasi sesuai aturan PSBB dan bengkel siaga sesuai SINAS," tutur Bambang.



Bambang Widjanarko
General Manager Astra UD Trucks



ZaroniHead of Consulting Division
Supply Chain Indonesia

Gudang (*warehouse*) merupakan komponen penting dari rantai pasokan modern. Rantai pasokan melibatkan kegiatan dalam berbagai tahap: *sourcing*, produksi, dan distribusi barang, dari penanganan bahan baku dan barang dalam proses hingga produk jadi.

Gudang dapat digambarkan sebagai bagian dari suatu sistem logistik sebuah perusahaan yang berfungsi untuk menyimpan produk dan menyediakan informasi mengenai status serta kondisi material/persediaan yang disimpan di gudang, sehingga informasi tersebut selalu *up to date* dan mudah diakses oleh siapa pun yang berkepentingan.

Gudang merupakan bagian integral dari rantai pasokan. Tren tantangan dalam rantai pasokan, seperti peningkatan volatilitas pasar, dan kebutuhan untuk memperpendek *lead time* pelanggan, semua berdampak pada peran yang diharapkan dari adanya gudang.



Rushton et al (2014) menyebutkan sasaran pengelolaan gudang adalah:

Speed. Kecepatan penyampaian ke pasar dan memenuhi perubahan permintaan, menjadi isu penting yang digunakan manajemen sebagai strategi dalam bersaing.

Efficiency. Efisiensi rantai pasokan diukur dan diperbaiki secara terus-menerus oleh tim *continuous improvement* dari berbagai unit.

Effectiveness. Efektivitas yang memungkinkan pelanggan atau pengguna mendapatkan produk perusahaan dengan mudah.

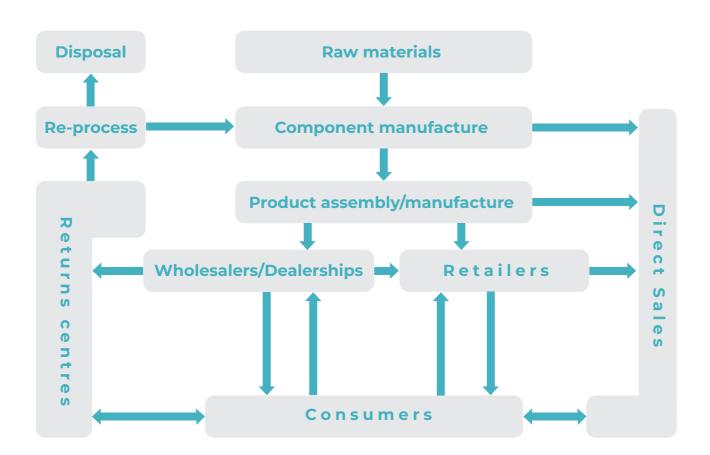
Reliability. Keandalan informasi, komunikasi, dan eksekusi agar semua fungsi bekerja dengan baik.

Jenis warehouse dalam rantai pasokan sangat bervariasi, tergantung dari perannya dalam rantai pasokan (Rushton et al, 2014):

- berdasarkan tahap dalam rantai pasokan, dikenal warehouse untuk penyimpanan bahan baku, barang dalam proses, dan barang jadi;
- berdasarkan wilayah geografis: misalnya, regional warehouse untuk melayani seluruh dunia atau beberapa negara, warehouse nasional untuk melayani daerah-daerah di seluruh wilayah satu negara, atau warehouse lokal untuk melayani wilayah tertentu;
- berdasarkan jenis produk: misalnya, warehouse untuk penyimpanan suku cadang, gudang perakitan (misalnya untuk perakitan mobil), makanan beku, makanan yang mudak rusak (perishable), dan barang berbahaya;
- berdasarkan fungsi: misalnya, warehouse untuk penyimpanan persediaan, warehouse untuk sortasi (misalnya sebagai 'hub' dari warehouse pengolahan kirimanpos);
- berdasarkan kepemilikan: warehouse yang dikelola sendiri milik pengguna (misalnya produsen atau pengecer) atau warehouse yang dikelola perusahaan penyedia jasa logistik (third-party logistics);
- berdasarkan penggunaan perusahaan: misalnya, warehouse khusus untuk satu perusahaan (dedicated warehouse), atau warehouse yang digunakan bersama (shared warehouse);
- berdasarkan luas: warehouse dengan luas mulai dari 100-meter persegi atau kurang dan warehouse dengan luas lebih dari 100.000-meter persegi;
- berdasarkan tinggi: mulai dari warehouse sekitar 3-meter hingga warehouse "highbay" dengan tinggi lebih dari 45 meter;
- berdasarkan alat yang digunakan: dari warehouse yang mengoperasikan secara manual atau warehouse dengan operasi otomatis.

Peran gudang

Tujuan utama dari gudang adalah untuk memfasilitasi pergerakan barang melalui rantai pasokan ke konsumen akhir. Ada banyak teknik yang digunakan untuk mengurangi kebutuhan untuk mengadakan persediaan, seperti sistem manufaktur fleksibel, visibilitas rantai pasokan dan pengiriman ekspres, just-in-time (JIT), efficient consumer response (ECR) dan collaborative planning, forecasting and replenishment (CPFR).



Dalam konteks rantai pasok, gudang menjalankan peran sebagai berikut:

- Penyimpan bahan baku. Gudang ini menyimpan bahan-bahan baku dan komponen-komponen, berdekatan dengan titik pengeluaran atau titik manufaktur. Bahan-bahan baku harus disimpan untuk memastikan kelangsungan produksi. Contoh bahan baku untuk produksi adalah plastik, logam-logam mulia, pasir, dan sebagainya.
- Fasilitas-fasilitas perantara, penundaan, kustomisasi, dan sub-perakitan. Gudang ini digunakan sebagai tempat penyimpanan sementara produk untuk tahap-tahap produksi yang berbeda. Pusatpusat penyimpanan ini juga digunakan untuk mengkustomisasi produk sebelum pengantaran akhir ke pelanggan.
- Penyimpan barang jadi. Gudang ini menyimpan produk yang siap dijual, bisa atas nama pabrikan, grosir, mapun peritel. Gudang ini menyediakan penyangga (buffer) atau stok pengaman (safety stock) bagi perusahaan, sehingga memungkinkan perusahaan menumpuk stok selama persiapan peluncuran produk baru, mengantisipasi kenaikan permintaan, dan menghadapi penjualan musiman.
- Pusat konsolidasi dan gudang transit. Pusat konsolidasi menerima produk dari sumber-sumber berbeda dan menggabungkannya untuk pengantaran selanjutnya ke pelanggan atau ke lini produksi. Ini bisa meliputi pusat-pusat just-in-time, di mana komponen-komponen otomotif diantarkan ke gudang, kemudian dari sini dibawa bersama-sama dan diurutkan untuk diantarkan ke lini produksi. Gudang ini juga bisa bertindak sebagai gudang konsolidasi stok peritel. Produk-produk dari pemasok-pemasok berbeda

dikonsolidasikan untuk pengantaran selanjutnya ke toko-toko. Ketimbang mengantarkan muatan sebagian demi sebagian ke pusat-pusat distribusi ritel atau retail distribucenter (RDC), pabrikan mengantarkannva ke fasilitas-fasilitas ini di mana stok mereka dikonsolidasikan dengan pemasok-pemasok lain untuk pengantaran selanjutnya ke RDC. Ini berbeda dengan pusat cross-dock, karena di sini produk bisa tetap berada di pusat konsolidasi untuk satu periode waktu selama menunggu penarikan dari tujuan akhir. Umumnya, pusat konsolidasi ini dioperasikan oleh pihak ketiga.

• Pusat transhipment atau break-bulk. Pusat transshipment menerima produk dalam kuantitas besar dari pemasok dan memecahnya menjadi kuantitas-kuantitas lebih kecil yang lebih mudah ditangani untuk pengantaran selanjutnya ke berbagai lokasi.

- Pusat cross-dock. Pusat cross-dock dipandang sebagai masa depan pergudangan. Respon ke konsumen yang efisien dan respon cepat di tingkat peritel membutuhkan operasional yang mampu memindahkan barang secara cepat melalui rantai pasokan. Cross-docking mensyaratkan bahwa barang yang diantarkan ke pusat-pusat ini dalam kondisi telah diberi label dan siap diantarkan ke tujuan selanjutnya. Di sini item-item diidentifikasi dan dikonsolidasi dengan kiriman lainnya, siap untuk segera dikirim kembali. Barang-barang harus tetap di gudang untuk jangka waktu yang sesingkat mungkin. Penerimaan dan pengiriman segera pada hari yang sama adalah targetnya. Meskipun perusahaan-perusahaan mulai menyadari efisiensi cross-docking, ada sejumlah hambatan untuk keberhasilan penerapannya. Hambatan ini bisa berupa dukungan sistem manajemen gudang, sistem pengendalian kualitas, keandalan dan kerjasama pemasok dan perusahaan pengangkut, desain gudang, dan permintaan yang tidak menentu.
- Pusat penyortiran. Pusat penyortiran digunakan terutama oleh perusahaan distribusi surat, paket, dan distribusi palet. Barangbarang dikumpulkan dari seluruh penjuru negara, diantarkan ke hub (titik-titik koneksi) atau ke pusat-pusat penyortiran, disortir berdasarkan kodepos, dikonsolidasi dan di-

- antarkan dalam semalam ke setiap area distribusi untuk diantarkan lebih lanjut. Peritel saat ini juga beralih menjadi pusat penyortiran otomatis dimana palet diambil lapisan-lapisannya pada saat masuk, penggunaan sistem miniload untuk penyimpanan dan pengambilan sementara, dan akhirnya penumpukan palet secara otomatis saat keluar.
- Pusat pemenuhan (fulfillment center). Pertumbuhan e-commerce telah mendorong kebutuhan gudang untuk fulfillment. Gudang fulfillment dirancang dan disiapkan untuk mengelola item barang dalam jenis dan volume yang besar dengan permintaan kecil atau ritel.
- Pusat logistik balik (reverse logistics). Perkembangan bisnis e-commerce dan perhatian perusahaan terhadap isu lingkungan telah mendorong layanan logistik reverse, karenanya kebutuhan gudang untuk reverse logistics pun semakin meningkat.

Menerapkan lean

Konsep *lean* berasal dari sektor manufaktur, lebih spesifiknya dari industri otomotif, yang dikenalkan oleh Toyota melalui *Toyota Way*. Sekarang, *lean* diterapkan tidak hanya di manufaktur tetapi juga di rantai pasokan. Ide di balik *lean* adalah membuang setiap aktivitas yang tidak menciptakan nilai tambah.

Operasional pergudangan secara definisi tidaklah *lean*. Namun demikian, pusat-pusat *cross-dock* dan pusat-pusat *fulfillment* bisa *lean*, asalkan stok bergerak secara cepat.

Teknik-teknik *lean* dapat digunakan dalam pengelolaan gudang. Idenya adalah mengidentifikasi aktivitas-aktivitas dalam gudang yang menyerap sumberdaya tetapi tidak menciptakan nilai tambah.

Pemborosan dapat ditemukan di banyak area gudang. Banyak manajer mengatakan bahwa mereka kehabisan ruang dan membutuhkan tambahan fasilitas penyimpanan. Padahal, jika anda berkeliling gudang, anda akan menyaksikan tanda-tanda pemborosan dengan jelas, seperti:

- Palet-palet berketinggian setengah (half-height) dan berketinggian seperempat (quarter-height) memakan ruang pada lokasi-lokasi berketinggian dua meteran;
- Palet-palet suku cadang untuk produk yang sama tersebar di sejumlah lokasi berbeda;
- Lebih dari 10 persen stok sudah usang.

Gooley (2013) menyampaikan tujuh pemborosan atau *muda* (dalam Bahasa Jepang) di pergudangan yang perlu dibuang melalui manajemen *lean*:

- Transportasi (mengemudikan forklift kosong);
- Kesalahan (waktu dihabiskan untuk memperbaiki kesalahan, seperti salah pengambilan);
- Inventori (macet pada area penerimaan dan pengeluaran barang);
- Gerakan (menyela pergerakan barang, seperti menggelar produk sebelum menempatkannya);
- Waktu tunggu (kemacetan di lokasi pengambilan);
- Kelebihan produksi (menahan terlalu banyak inventori), dan
- Terlalu banyak proses (melakukan aktivitas yang tidak perlu, seperti melabeli dan mengecek).

Pemborosan lainnya termasuk mengabaikan kreativitas dan pengetahuan karyawan. Selain itu, rekayasa berlebih terhadap suatu proses juga pemborosan

Pemikiran *lean* berfokus pada seputar operasional yang bersih, singkat, dan menghilangkan proses-proses yang tidak memberi nilai tambah.

Konsep 5S atau sering diterjemahkan menjadi 5R mendukung pemikiran *lean* yang diterapkan dalam pengelolaan gudang.

Konsep 5S pertama adalah **Seiri**, **Sort**, atau **Ringkas**. Konsep ini mengajarkan untuk selalu menyingkirkan barang apa pun yang tidak diperlukan dari area kerja gudang. Ini termasuk stok usang dan rusak, stok berlebih, peralatan cacat, palet patah, limbah kemasan, dan sebagainya. Hal ini juga berlaku untuk pergerakan yang tidak perlu di gudang. Sebagai contoh, penerapan persimpangan lorong di area pengambilan bisa mengurangi jumlah perjalanan yang dilakukan oleh operator.

Anda juga bisa menggantikan sistem pengambilan melalui kertas manual dengan teknologi frekuensi radio seperti pemindaian, pengambilan berbasis suara, dan *pick to light*.

S yang kedua adalah Seiton, Straighten, atau Rapi. Budaya 5S ini berfokus pada penempatan barang yang efisien dan efektif. Caranya, misalnya melabeli lokasi dan menempatkan barang-barang yang sering diambil di lokasi yang mudah diakses. Rambu penunjuk arah dalam gudang juga merupakan bagian dari proses Rapi karena dapat mengurangi waktu yang diperlukan untuk mencari barang. Karenanya, barang-barang seperti palet dan kemasan kosong harus diletakkan di area yang mudah diakses dekat dengan titik yang membutuhkannya. Selain itu, area parkir peralatan penanganan perlu ditentukan dengan mengingatkan kepada staf untuk menempatkan peralatan dalam kondisi terisi muatan jika dibutuhkan.

S yang ketiga adalah **Seiso**, **Shine**, atau **Resik**. Kondisi gudang yang resik terjadi bila anda selalu membersihkan area dari barang-barang yang tidak dibutuhkan. Bersihkan area secara menyeluruh dan buatlah jadwal pembersihan. Hal ini dapat dikerjakan pada akhir setiap shift dengan segera melaporkan jika ada kerusakan pada peralatan kerja.

Staf memperoleh kebanggaan dengan area kerja yang bersih; mereka bekerja lebih baik dan menurut pengalaman, gudang yang bersih cenderung lebih efisien. Peletakan tempat sampah di depan setiap lorong untuk menampung limbah kertas, kemasan, dan patahan palet, dan menempatkan sapu dan peralatan kebersihan lainnya agar mudah diambil.

S keempat yaitu *Shitsuke*, *Sustain*, atau *Rajin*. Memastikan perbaikan berkesinambungan. Staf didorong untuk tidak kembali ke praktik atau kebiasaan kerja sebelumnya, melainkan staf didorong untuk menerima perubahan dan melangkah ke tingkatan baru. Pemeriksaan dan audit regular perlu dilakukan. Penerapan pemberian bonus bagi peraih nilai kinerja tinggi untuk mendorong semangat tim dalam melaksanakan perbaikan terus-menerus.

Selain budaya 5S, saat ini banyak perusahaan memperkenalkan S keenam, sehingga praktiknya menjadi 5S + 1S, yaitu **Safety** atau keselamatan kerja. Keselamatan adalah operasional yang paling penting. Karenanya, keselamatan menjadi tambahan nilai bagi budaya 5S.

Sistem manajemen kualitas

Selain budaya 5S + 1S, untuk mengelola gudang yang modern perlu sistem manajemen kualitas pergudangan. Sistem manajemen kualitas diperlukan untuk standardisasi pengelolaan operasional gudang. Mengacu pada sistem manajemen kualitas ISO, standar-standar operasional gudang sebagai berikut:

- ISO 9001 standar persyaratan untuk mengevaluasi Sistem Manajemen Kualitas;
- ISO 14001 standar persyaratan yang mendefinisikan dan memastikan kontrol-kontrol untuk mengurangi dampak operasional perusahaan terhadap lingkungan;
- **ISO 50001** standar persyaratan yang berhubungan dengan dampak energi atau operasional gudang;
- OHSAS standar persyaratan untuk mengevaluasi Sistem Manajemen Kesehatan dan Keselamatan Kerja;
- ISO 27001 standar persyaratan yang berhubungan dengan seluruh aspek keamanan informasi.

Referensi

Gooley, T (2013) Lean your warehouse workforce. http://develocity.com

Richards, Gwynne, Warehouse Management: A Complete Guide to Improving Efficiency and Minimizing Costs in The Modern Warehouse, 3rd Edition, 2018

Rushton, Croucher, Baker. The Handbook of Logistics & Distribution Management, 5th edition, 2014, The Chartered Institute Logistics and Transport UK, KoganPage



FENOMENA REM BLONG PADA TRUK / BUS

Sepanjang tahun 2019 kita dihantui oleh beberapa kasus kecelakaan rem blong baik pada truk maupun bus yang menyebabkan jumlah korban yang tidak sedikit dan menarik perhatian kita semua. Beberapa kasus yang menarik perhatian media seperti kasus kecelakaan tronton maut di tol Cipularang, kecelakaan truk maut di flyover Kretek, kasus bus maut di Pagar Alam dan masih banyak lagi kasus rem blong kendaraan besar yang terjadi di Indonesia, dan hampir seluruh kecelakaan tersebut terjadi pada jalan menurun. Apa sebenarnya yang terjadi? Apakah hal ini bisa dicegah? Bagaimana caranya? Komite Nasional Keselamatan Transportasi melakukan beberapa investigasi pada beberapa kasus kejadian rem blong dan menemukan beberapa fakta yang mengejutkan, yang selama ini dapat dikatakan sebagai "hidden risk" yang tidak ter capture oleh program keselamatan Pemerintah sehingga berulang kali terjadi kecelakaan dengan pola dan modus yang sama.

Untuk memulai analisa ini, mungkin ada baiknya kita flashback ke pelajaran fisika di SMA dimana kita mengenal "hukum kekekalan energy Thermodinamika I" yang menyebutkan bahwa energy dapat berubah dari satu bentuk ke bentuk yang lain, tetapi tidak bisa diciptakan atau dimusnahkan. Ada berbagai macam bentuk energy, diantaranya adalah energy potensial yaitu energy yang ada pada suatu benda yang berada pada suatu ketinggian tertentu atau benda yang mengalami tekanan seperti busur panah, kemudian ada lagi energy kinetik yaitu energy yang ditimbulkan pada saat suatu benda bergerak dan satu lagi energy kalor atau energy panas. Jika truk atau bus berada pada suatu ketinggian tertentu, maka pertama dia akan memiliki energy potensial. Selanjutnya jika dia bergerak turun dia akan memiliki satu lagi bentuk energy yang lain

yaitu energy kinetik. Ketika suatu saat pengemudi hendak menghentikan truk/bus tersebut, kedua energy diatas akan berubah bentuk menjadi energy kalor atau energy panas, sesuai dengan hukum thermodinamika I diatas. Perubahan energy potensial dan energy kinetic menjadi energy kalor ini akan bertumpu sebagian besar pada gesekan antara tromol dan kampas dan sebagian lainnya pada gesekan antara ban dan aspal. Energy kalor yang dihasilkan akan tergantung pada besaran energy potensial dan energy kinetik sebelumnya, dimana semakin besar kedua energy tersebut maka akan semakin besar energy kalor yang akan dihasilkan.

- Energy potensial memiliki rumus = massa x gaya gravitasi bumi x ketinggian tempat
- (semakin tinggi kendaraan tersebut dan semakin besar massanya maka EP nya semakin besar)
- Energy kinetik memiliki rumus = ½ (massa x kuadrat dari kecepatannya)
- (semakin besar massanya dan semakin cepat kendaraan tersebut meluncur maka EK semakin besar)

Oleh sebab itu, untuk memperkecil energy kalor yang dihasilkan saat kendaraan akan dihentikan maka besaran massa (jumlah muatan) dan kecepatan saat turun harus diperkecil. Ini menjelaskan kenapa kendaraan yang overloading dan atau kendaraan yang menggunakan gigi tinggi saat sedang melalui turunan ber resiko mengalami kegagalan pengereman. Oleh sebab itu, ada dua hal hal yang harus diperhatikan saat pengemudi kendaraan besar seperti bus dan truk sedang melalui sebuah turunan dengan gradient cukup besar dan panjang, pertama hindari

mengangkut melebihi daya angkutnya, dan kedua pergunakan gigi rendah untuk mengaktifkan auxiliary brake, yaitu exhaust brake dan engine brake untuk mengurangi kecepatan kendaraan.

Ada sebuah pemahaman yang keliru pada pengusaha maupun pengemudi tentang prinsip kerja rem kendaraan besar saat ini yang menerapkan model Full Air Brake, dimana rem jenis ini tidak akan mungkin mengalami kegagalan alias ngeblong, karena jika terjadi malfunction berupa tekanan anginnya habis, maka rem FAB otomatis akan mengunci (nge lock) roda sehingga kendaraan justru akan berhenti. Pemahaman ini tidak sepenuhnya salah, namun juga tidak sepenuhnya benar. Rem FAB akan nge lock, jika tekanan angin pada airtank habis. Pertanyaannya, bagaimana jika tekanan tersebut tidak habis melainkan berkurang? Hal ini bisa saja terjadi karena kesalahan prosedur mengemudi dimana pengemudi berkali-kali menginjak rem saat kendaraan sedang turun atau terdapat kebocoran halus pada selang yang menghubungkan antara kompresor dengan airtank atau kebocoran pada airtanknya itu sendiri. Dan jika tekanan angin pada airtank kurang dari 6 bar, maka yang akan terjadi adalah pengemudi akan mengalami kesulitan menginjak pedal rem dimana pedal rem menjadi keras (mbanggel). Kalau pedal rem sulit diinjak, sementara tekanan angin pada airtank masih cukup (dibawah 6 bar) ya jelas kendaraan akan tetap meluncur karena roda tidak terkunci dan pengemudi tidak mampu menginjak pedal remnya.

Hal lainnya yang perlu diperhatikan oleh pengusaha dan pengemudi kendaraan besar seperti bus dan truk adalah masalah kampas rem. Sebagaimana disebutkan diatas, bahwa saat ada upaya pengereman sebuah kendaraan maka akan terjadi transformasi energy dari energy potensial dan energy kinetic menjadi energy kalor, dan energy kalor yang dihasilkan sebagian besar akan terletak pada gesekan antara kampas dengan tromol. Oleh sebab itu para engineer mendesain agar kalor yang dihasilkan pada gesekan antara kampas dan tromol tidak ditanggung

oleh kampas itu sendiri, melainkan ditransfer dan dibuang keluar dari ruang tromol. Perhatikan gambar di bawah ini :

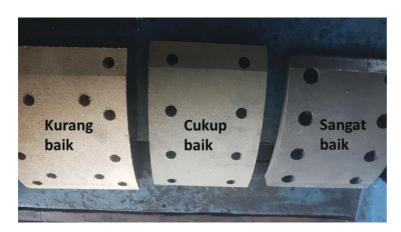


Ada 2 bagian utama pada rem tromol ini yaitu sepatu rem dan kampas rem. Kampas rem adalah bagian yang akan menyentuh dan bergesekan langsung dengan tromol. Sementara sepatu rem selain berfungsi sebagai tempat duduk bagi kampas rem, fungsi lainnya adalah untuk mentransfer panas yang dihasilkan oleh kampas keluar dari ruang tromol. Jadi jika sebagian panas yang dihasilkan oleh gesekan antara kampas dan tromol bisa dibuang keluar, maka kampas akan menjadi lebih tahan saat bergesekan dengan tromol, sebaliknya jika panas tidak dapat ditransfer keluar maka yang akan terjadi panas akan bertumpu pada kampas rem sehingga kampas dengan cepat akan mencapai titik ketahanan panasnya. Hal ini sangat berbahaya, karena jika kampas rem mencapai titik ketahanan panasnya (overheat) selanjutnya yang terjadi adalah koefisien gesek kampas menjadi 0, artinya permukaan kampas menjadi licin seperti kaca dan sekalipun kampas menekan dinding tromol, roda akan tetap berputar.

Agar proses transfer panas itu menjadi efektif, maka ada 2 hal yang harus diperhatikan oleh pengusaha atau pengemudi, yaitu;

1. Material kampas rem.

Bahan dari kampas rem ini adalah campuran antara bahan sintetis organic (non metal) dan metal. Kombinasi kedua material ini akan sangat berpengaruh terhadap performansi kampas rem. Jika komposisi kampas ini lebih banyak bagian non metalnya, maka rem itu akan memiliki kemampuan mengerem sangat tinggi karena koefisien geseknya tinggi, namun kemampuan mentransfer panas ke sepatu rem sangat rendah sehingga jenis kampas ini akan cepat panas dan resiko brake fading sangat tinggi. Jenis kampas ini cukup banyak di pasaran dengan harga yang relative lebih murah. Namun jika komposisi kampas ini didominasi oleh metal, maka kemampuan menahan putaran roda lebih rendah karena koefisien gesek metal lebih rendah dibandingkan non metal. Tapi kelebihannya adalah jenis kampas ini akan memiliki ketahanan panas yang lebih tinggi karena kemampuan mentransfer panas ke sepatu rem (metal memiliki kemampuan yang jauh lebih baik dalam mentransfer panas dibandingkan non metal), sehingga resiko brake fading sangat kecil. Yang baik adalah kombinasi yang sesuai antara metal dan non metal, di satu sisi memiliki koefisien gesek tinggi, namun pada sisi lainnya memiliki kemampuan mentransfer panas yang tinggi. Perbedaan antara jenis kampas rem ini adalah pada warnanya, semakin terang warna kampas rem tersebut, itu menunjukkan komposisi non metal yang sangat tinggi, artinya jenis kampas ini memiliki ketahanan panas yang rendah dan harganya pasti lebih murah.





Achmad Wildan
Senior Investigator Komite Jalan KNKT

2. Cara pemasangan kampas rem pada sepatu rem.

Pada salah satu kasus investigasi kecelakaan rem blong pada truk, KNKT menemukan bahwa brake fading yang terjadi pada truk tersebut dipicu oleh kegagalan kampas dalam men transfer panas yang dihasilkan. Melalui uji coba di laboratorium metalurgi ITB, KNKT menemukan bahwa kampas rem yang digunakan sudah menggunakan material yang tepat, koefisien gesek yang baik, dan ketahanan panas yang tinggi. Namun permasalahannya adalah pemasangannya, dimana antara kampas rem dan sepatu rem terdapat jarak (renggang) pada bagian tertentu. Hal ini bisa terjadi pertama karena pengusaha truk membeli sepatu kampas dan kampasnya secara terpisah, selanjutnya pengusaha memasang kampas rem pada sepatu dengan cara manual (pantek) tanpa menggunakan alat press. Hal ini menyebabkan kampas rem tidak optimal dalam mentrasfer panas ke sepatu rem, dampaknya adalah panas terkonsentrasi pada kampas dan mengakibatkan overheat.

CARA MEMASANG KAMPAS MANUAL



ALAT PRESS KAMPAS



Itulah beberapa hal yang perlu mendapat perhatian kita semua, dan saya akan mencoba membuat kesimpulan dari penjelasan di atas sebagai berikut :

Kasus rem blong kendaraan besar (bus/truk) sebagian besar terjadi pada jalan yang menurun, jarang ditemui bus atau truk mengalami rem blong pada jalan datar (sangat jarang ditemui adanya malfunction berupa kebocoran massive pada airtank

atau minyak rem yang dapat menyebabkan rem tibatiba tidak berfungsi kecuali selang flexible nya lepas atau putus dari dudukannya);

Pada jalan menurun, fenomena rem blong (brake fading) sebagian besar didominasi oleh kesalahan prosedur mengemudi, dimana pengemudi menggunakan gigi persnelling tinggi yang menyebabkan service brake bekerja maksimal;

Kegagalan pengereman (brake fading) kendaraan besar selain dipicu oleh kesalahan prosedur mengemudi, juga terdapat factor lainnya yaitu penggunaan kampas rem dengan kualitas rendah dan atau tata cara pemasangan kampas rem yang tidak tepat sehingga menyebabkan transfer panas dari kampas ke sepatu rem tidak berjalan optimal dan hal ini berdampak pada terkonsentrasinya panas pada kampas sehingga kampas cepat mencapai ketahanan panasnya (overheat);

Untuk itu, guna mencegah terjadinya fenomena brakefading ini, ada beberapa hal yang perlu menjadi perhatian bagi pengusaha maupun pengemudi:

- a Pastikan system rem dalam keadaan baik (kompresor, selang konektor, airtank, minyak rem, sensor dll) melalui mekanisme pemeliharaan dan pre inspection yang baik dan benar;
- b Pastikan pengemudi memahami prosedur mengemudi pada jalan menurun;
- c Jangan mengangkut melebihi daya angkutnya (overloading);
- d Gunakan kampas rem yang berkualitas dan jika membeli kampas rem yang terpisah dari sepatunya, pada saat pemasangan hindari dengan cara manual (pantek) namun gunakan alat press sehingga kampas rem melekat secara sempurna pada sepatunya.



Data Gaikindo Diolah oleh: Antonius Sulistyo

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

NO	MEREK	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	SUZUKI	11970	36.63%
2	DAIHATSU	11476	35.12%
3	MITSUBISHI MOTORS	6047	18.51%
4	ISUZU	2020	6.18%
5	TOYOTA	545	1.67%
6	DFSK	445	1.36%
7	TATA MOTORS	104	0.32%
8	CHEVROLET	40	0.12%
9	KIA	16	0.05%
10	HYUNDAI	11	0.03%
	TOTAL PENJUALAN	32674	100.00%

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

NO	MEREK	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI MOTORS	1460	56.88%
2	TOYOTA	1063	41.41%
3	NISSAN	24	0.93%
4	ISUZU	20	0.78%
	TOTAL PENJUALAN	2567	100.00%

Wholesales Light-Duty Truck / GVW 5-10 Ton

NO	MEREK	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI FUSO	7982	60.05%
2	ISUZU	2955	22.23%
3	HINO	2127	16.00%
4	TOYOTA	195	1.47%
5	TATA MOTORS	30	0.23%
6	FAW	3	0.02%
	TOTAL PENJUALAN	13292	100.00%

Wholesales Medium-Duty Truck / GVW 10-24 Ton

NO	MEREK	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI FUSO	489	39.8%
2	ISUZU	387	31.5%
3	HINO	334	27.2%
4	UD TRUCKS	10	0.8%
5	MERCEDES-BENZ CV	6	0.5%
6	FAW	3	0.2%
	TOTAL PENJUALAN	1229	100.00%

Wholesales Heavy-Duty Truck / GVW >24 Ton

NO	MEREK	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	HINO	1595	68.1%
2	MERCEDES-BENZ CV	184	7.9%
3	MITSUBISHI FUSO	170	7.3%
4	UD TRUCKS	160	6.8%
5	ISUZU	110	4.7%
6	FAW	102	4.4%
7	TATA MOTORS	18	0.8%
8	MAN	4	0.2%
	TOTAL PENJUALAN	2343	100.00%

PRODUKSI PICKUP, DOUBLE CABIN DAN TRUK DI INDONESIA TAHUN 2020

			BULAN			
NO	KATEGORI	JANUARI	FEBRUARI	MARET	APRIL	PRODUKSI
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	16089	15274	15126		46489
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	0	0	0	0	0
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	7077	4962	5466		17505
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	622	637	654		1913
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	1746	1294	1140		4180
	TOTAL PRODUKSI	25534	22167	22386	0	70087

WHOLESALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI 2020

NO	KATEGORI	JANUARI-MARET 2020	JANUARI-MARET 2019	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	32674	32923	-249	-1%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	2567	3404	-837	-25%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	13292	16825	-3533	-21%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	1229	1765	-536	-30%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	2343	6053	-3710	-61%

RETAIL SALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI 2020

NO	KATEGORI	JANUARI-MARET 2020	JANUARI-MARET 2019	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	29840	32104	-2264	-7%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	2196	3567	-1371	-38%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	12762	15666	-2904	-19%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	1283	1829	-546	-30%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	2822	6079	-3257	-54%

PRODUKSI BERDASARKAN KATEGORI JANUARI 2020

NO	KATEGORI	JANUARI-MARET 2020	JANUARI-MARET 2019	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	46489	34558	11931	35%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	0	0	0	0%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	17505	21043	-3538	-17%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	1913	2364	-451	-19%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	4180	6495	-2315	-36%



DFSK Gelora E-Blind Van

Volume Kargo dan Torsi Besar

Teks: Antonius Sulistyo ● Foto: Anton







PT Sokonindo Automobile selaku agen pemegang merek DFSK di Indonesia telah meluncurkan varian baru di kelas *light commercial vehicle* (LCV), yakni DFSK Gelora E pada awal Maret lalu. Varian ini ditawarkan untuk mengakomodasi kebutuhan konsumen yang berbeda, yakni tipe *blind van* untuk mengangkut barang dan model minibus untuk penumpang.

Atas undangan PT Sokonindo Automobile, *TruckMagz* berkesempatan mencoba LCV listrik ini secara langsung. Pengetesan dilakukan di area kantor pusat pemasaran DFSK di bilangan Arteri Pondok Indah Jakarta Selatan. Tipe yang dicoba adalah *blind van*, untuk mewakili pembaca kami di bisnis angkutan logistik. Tentu saja, daya angkut kendaraan menjadi hal utama untuk dibedah.

Gelora E-Blind Van dibekali ruang kargo bagian dalam (panjang x lebar x tinggi) 2.550 mm x 1.480 mm x 1.280 mm, menghasilkan volume kargo 4,8 meter kubik. Kapasitas kargo yang besar ini sengaja dimuati be-

ragam jenis service tools. Boks perkakas ukuran sedang disimpan di sisi belakang kanan-kiri, kemudian dua stand jack, sebuah dongkrak besar, empat galon berisi cairan-cairan untuk kendaraan, dan satu lemari perkakas di bagian tengah. Ternyata, ruang bagian belakang masih kosong dan cukup untuk mengangkut beberapa dus barang.

Setelah semua barang tertata rapi dan aman di dalam ruang kargo, sesi jalan pun dimulai. Sistem penerus daya sudah otomatis dan tanpa tuas persneling. Untuk menjalankan kendaraan ini cukup dengan memutar tombol *switch* di konsul tengah dekat tuas *handbrake*, seperti di mobil-mobil sedan Eropa. Tersedia pilihan mode R (Reverse atau gigi mundur), N (gigi netral), D (Drive), dan E (mode berkendara ekonomis).

Pada saat bermanuver, pengendalian cukup mudah karena terbantu fitur Electronic Power Steering (EPS) di lingkar kemudi. Dimensi kaca depan yang lebar memudahkan jarak pandang pengemudi

ketika hendak berbelok atau menyalip kendaraan lain. Tenaga mesin cukup *powerful* dan entakan torsi terasa layaknya kendaraan bermesin bakar. Sesuai data spesifikasi, Gelora E-Blind Van dibekali motor listrik tipe Permanent Magnet Synchronous Motor. Motor listrik ini mampu menghasilkan torsi

rata-rata 80 Nm dengan torsi maksimal 200

Jika benar adanya, torsi puncak ini terbilang besar, bahkan di atas rata-rata torsi maksimal LCV diesel 2.500 cc. Sebagai pembanding, torsi maksimal Isuzu Traga sebesar 19,5 kg-m atau 191,2 Nm pada 1.800 rpm, sedangkan Mitsubishi L300 punya torsi maksimal 13,6 kg-m atau 133,4 Nm pada 2.500 rpm.

Blind van yang sepenuhnya ditenagai daya listrik ini dilengkapi baterai lithium ternary dengan durasi standar pengisian ulang delapan jam untuk mengisi daya listrik full. Jika ingin lebih cepat, kita bisa melakukan quick charging yang hanya butuh waktu 80 menit sampai 2,5 jam sesuai kebutuhan.

Isuzu Akan Produksi Traga Blind Van

Teks: Antonius Sulistyo ● Foto: Anton



Agen pemegang merek kendaraan Isuzu di Indonesia, PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI) saat ini sedang menyiapkan model *blind van* dari varian Isuzu Traga. Kendaraan jenis *pick up medium cab over* ini, sejak pertama kali diperkenalkan pada April 2018 lalu, memang hanya ada model *flat deck* dan boks.

Isuzu Traga blind van dirancang sebagai bentuk inovasi Isuzu Indonesia untuk mencoba peruntungan baru di kelas light commercial vehicle (LCV). Kendaraan ini juga sekaligus menjadi satu satunya blind van dengan sasis model tangga (ladder frame) bermesin diesel di kelas LCV medium.

"Model ini masih prototipe dan pembuatannya menggandeng Karoseri Adi Putro. Saat diproduksi massal nanti, spesifikasinya bisa dikatakan hampir sama dengan model yang sudah ada. Kalaupun nanti ada perbedaan, tidak akan berbeda jauh dari yang sudah ada saat ini," kata Cynthia Febrina dari Departemen Komunikasi Pemasaran IAMI.

Perubahan paling kentara ada di bagian *cab to end* yang dibuat menyatu dengan kepala sasis. *Blind van* ini dilengkapi pintu kabin model geser di bagian samping kiri, serta pintu belakang dengan model membuka ke atas. Lampu belakangnya mirip bawaan Isuzu D-Max tetapi tetap terlihat serasi dengan desain bodinya. Sementara itu, tidak ada perubahan sama sekali di sektor dapur pacu dan penerus daya dan masih mengandalkan mesin 4JA1L 2.499 cc dipadu transmisi manual 5-*speed* tipe MUA5S.



BELAJAR KONSEP DASAR LOGISTIK KONTEMPORER DAN PRAKTIK

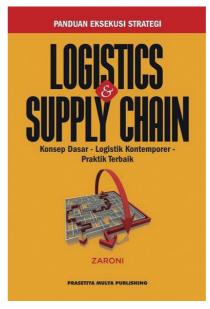
Teks& Foto: Abdul Wachid / Foto: Prasetiya Mulya Publishing -

Indonesia masih menghadapi persoalan tingginya biaya logistik. Selain itu, beberapa permasalahan lain pun kerap muncul, seperti kelangkaan komoditas pokok dan penting di beberapa daerah atau fluktuasi harga komoditas pokok. Masalah-masalah itu turut andil menjadi penyumbang inflasi. Berdasarkan fenomena-fenomena itu praktisi logistik, Zaroni menulis buku Logistics & Supply Chain: Konsep Dasar, Logistik Kontemporer, dan Praktik yang terbit pada Juni 2017.

Buku itu berisi panduan implementasi strategi logistik dan rantai pasokan untuk meningkatkan daya saing organisasi dan perusahaan. Zaroni mengulas beragam permasalahan dalam manajemen logistik dan rantai pasokan dilengkapi dengan penjelasan. Menurut Zaroni, buku ini terbit menjawab kebutuhan literasi tentang manajemen rantai pasokan yang telah menjadi bagian dari strategi perusahaan dalam membangun keunggulan kompetitif.

"Isi buku ini saya bagi menjadi tiga bagian. Pertama, konsep dasar yang membahas strategi logistik, konsep logistik, supply chain, strategic sourcing, value stream mapping, six sigma dan continuous improvement dalam logistik, warehousing, transportasi logistik, dan distribusi," ujarnya menerangkan.

Sementara bagian kedua, menjelaskan logistik kontemporer antara lain logistik e-commerce, logistik halal, logistik perkotaan, green logistics, reverse logistics, dan supply chain risk. Terakhir, bagian ketiga dari buku ini membahas dinamika praktik terbaik, yang mencakup isu disruptif bisnis logistik, big



data dalam logistik, sistem resi gudang, membangun budaya kualitas, dan mengefisiensikan biaya logistik.

Buku setebal 353 halaman ini diharapkan oleh penulis bisa dibaca oleh semua kalangan yang terkait dunia logistik, mulai dari pelaku bisnis, pemerintahan, akademisi, dosen dan mahasiswa. Penerbit Prasetiya Mulya Publishing – Universitas Prasetiya Mulya saat ini sedang menyiapkan buku Zaroni itu dalam bentuk

digital. Sesuai data dari penerbit, buku ini telah terjual 1.300 eksemplar dan tahun ini akan dicetak ulang.

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

OSLOG

BISA INTEGRASI DENGAN SISTEM INFORMASI INTERNAL PERUSAHAAN

Teks: Abdul Wachid / Foto: PT Integrasia Utama ·

Sebagian perusahaan penyedia logistik beranggapan bahwa penggunaan teknologi GPS (Global Positioning System) tracking tidak terlalu dibutuhkan. Bukankah mereka dapat mengetahui lokasi kendaraan selama masih bisa berkomunikasi dengan pengemudi? Teknologi GPS pada pengelolaan penyedia jasa logistik sebenarnya tidak terbatas pada urusan lokasi kendaraan, tetapi ada manfaat yang lebih besar untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas.

Menjawab kebutuhan tersebut, PT Integrasia Utama telah melakukan transformasi produknya, OSLOG. Produk yang muncul pertama kali tahun 2006 itu tidak lagi hanya sebagai tracking solution. OSLOG telah melangkah lebih detail ke fleet

management system dan hingga saat ini sudah diluncurkan versi kelima yakni OSLOG Javaz.

"Solusi OSLOG mencakup keseluruhan proses bisnis, dari proses pengelolaan order, mengatur jadwal dan perencanaan pengantaran barang. Bahkan, OSLOG juga mencakup pada pemantauan dan pengawasan sampai proses akhir bisnis, seperti bukti pengiriman barang secara elektronik. penyelesaian uang jalan, dan lainnya," kata Bayu Wedha, Direktur PT Integrasia Utama.

la menambahkan bahwa solusi bisnis yang ditawarkan OSLOG dapat membantu perusahaan logistik memperoleh berbagai analisis untuk meningkatkan utilisasi kendaraan. Selain itu, OSLOG juga memastikan keamanan barang selama proses pengiriman bahkan

ULAS PERAN ERP DALAM SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Teks: Abdul Wachid / Foto: Dok. Pribadi -

Pada awalnya penggunaan ERP (Enterprise Resource Planning) dirancang untuk industri manufaktur. Seiring perjalanan waktu, tren kebutuhan ERP berkembang ke berbagai sektor industri lainnya seperti sektor jasa, pendidikan, ritel, grosir, real estate, makanan dan minuman, kesehatan, logistic, bahkan pemerintahan

Semua sektor tersebut tentu mengelola karyawan, membeli produk atau jasa, menjual atau mendistribusikan sesuatu, dan mencatat keuangan. ERP memungkinkan perusahaan dari segala industri untuk mengintegrasikan dan mengelola seluruh fungsi dasar tersebut. Makin masifnya penggunaan ERP tersebut menginspirasi Surya Wahana – praktisi logistik – menulis buku berjudul ERP, Sistem Manajemen Bisnis Terintergrasi, Sebuah Cara Melejitkan Performa Bisnis.

"Buku ini membahas pemahaman dasar tentang ERP dan best practices dalam penerapan ERP, seperti apa manfaat ERP, kenapa ERP dibutuhkan, di manakah ERP digunakan. Lalu apakah



mitos-mitos dalam ERP? Juga membahas modul standar ERP, proses bisnis dalam ERP. Lalu, apa peran ERP dalam supply chain management," kata Surya Wahana menjelaskan.

Pada pengamatannya, ERP saat ini telah menjadi kebutuhan perusahaan akan efisiensi dan efektivitas dalam dunia bisnis termasuk sektor logistik. Meksi begitu, dalam proses implementasi ERP banyak ditemukan kendala terkait dengan pemahaman tentang ERP, manfaat, tantangan, dan proses implementasinya dari sisi penggunanya.

Oleh karena itu buku yang direncanakan terbit Agustus 2020 ini diharapkan mampu memberikan kebermanfaatan dalam menyajikan pemahaman yang tepat tentang ERP dan implementasinya. Dalam buku setebal 150 halaman ini, Surya Wahana juga membahas pengelolaan logistik, persisnya mengenai warehouse management dan inventory management sebagai bagian yang juga tidak terpisah dalam supply chain management.

Penulis mengharapkan karyanya dapat dibaca oleh semua kalangan, seperti perusahaan penggunan ERP hingga mahasiswa. "Harapannya buku ini bisa memperkuat pemahaman yang tepat terkait proses bisnis yang ada di logistic dan menjadi salah satu referensi untuk mengurangi salah satu waste dalam logistik yaitu waste of knowledge," ujarnya menambahkan.



analisis yang lebih mendalam mengenai pengembangan bisnis.

Dalam penggunaannya OSLOG dirancang untuk tidak bergantung pada jenis perangkat GPS. Bahkan, tanpa perangkat GPS pun, OSLOG dapat diterapkan di dalam operasional perusahaan. "Di beberapa customer kami Oslog diintegrasikan dengan Transportation Management System (TMS) yang telah ada, termasuk ERP (Enterprise Resource Planning). Bahkan, dengan software in house yang dibangun oleh customer," ujarnya.

Berikut merupakan beberapa fitur yang dimiliki OSLOG;

 Order management, berguna untuk mencatat sales order, penugasan pengiriman, pemantauan progress order yang dibantu dengan aplikasi e-POD berbasis android dan report pengiriman berdasarkan shipment;

- Control & monitoring, berfungsi sebagai pemantauan pergerakan unit pengiriman barang baik yang sudah mendapat penugasan pengiriman maupun yang belum secara real time dan historical;
- Alert management, sebagai notifikasi terhadap kejadian khusus menjadi fitur yang penting untuk memastikan pengiriman berjalan sesuai dengan rencana;
- Vehicle maintenance, untuk pencatatan dan pengingat atas perawatan rutin kendaraan berdasarkan jarak tempuh dan waktu

Fitur lain terkait dengan fitur GPS sebagai faktor keamanan seperti kemampuan untuk mengidentifikasi dan memberikan otorisasi pengunaan kendaraan serta mematikan mesin melalui SMS command dalam keadaan darurat.

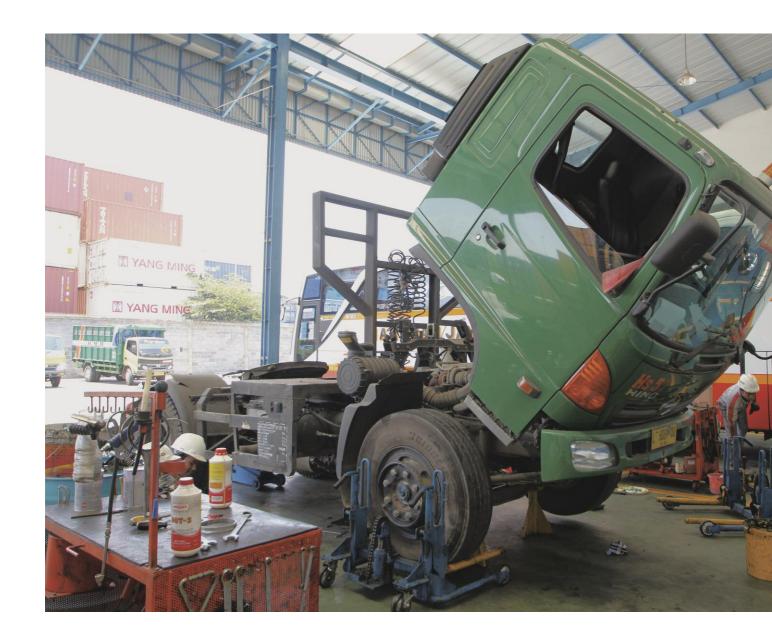


INDEKS HARGA **TRUK BEKAS**

MEDEI	TIDE	TOLLIN	DENTONO HODOO
MEREK	TIPE	TAHUN	RENTANG HARGA
Hino 300	Dutro 110 SD	2013	Rp 160 juta-175 juta
Hino 300	Dutro 110 SDL	2013	Rp 170 juta-180 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2014	Rp 190 juta-200 juta
Hino 300	Dutro 130 HD	2017	Rp 270 juta-280 juta
Hino 300	Dutro 130 MD	2017	Rp 220 juta-235 juta
Hino 300	Dutro 130 HD	2017	Rp 250 juta-255 juta
Hino 300	Dutro 130 HD	2018	Rp 260 juta-275 juta
Hino 500	FG 260 J	2008	Rp 345 juta-355 juta
Hino 500	SG 260 TI	2009	Rp 325 juta-350 juta
Hino 500	FM 260 TI	2010	Rp 435 juta-450 juta
Hino 500	FL 235 JW	2011	Rp 465 juta-475 juta
Hino 500	FL 235 JW	2012	Rp 530 juta-540 juta
Hino 500	FG 215 TI	2012	Rp 300 juta-325 juta
Hino 500	FG 235 TI	2012	Rp 350 juta-360 juta
Hino 500	FM 260 TI	2012	Rp 480 juta-500 juta
Hino 500	FM 260 JD	2013	Rp 500 juta-525 juta
Hino 500	FM 260 TI	2013	Rp 530 juta-540 juta
Hino 500	FG 235 JS	2013	Rp 400 juta-410 juta
Hino 500	FM 260 TI	2015	Rp 525 juta-550 juta
Hino 500	FM 260 JD	2017	Rp 600 juta-650 juta
Hino 500	FM 260 JD	2018	Rp 680 juta-700 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2010	Rp 140 juta-150 juta
Isuzu Elf	NKR 71	2013	Rp 170 juta-175 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2014	Rp 120 juta-125 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2015	Rp 125 juta-130 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2015	Rp 135 juta-150 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2016	Rp. 155 juta-160 juta
Isuzu Elf	NKR 71	2016	Rp 210 juta-225 juta
Isuzu Elf	NMR 71	2017	Rp 245 juta-255 juta
Isuzu Elf	NMR 71	2018	Rp 255 juta-265 juta
Isuzu Elf	NLR 55	2019	Rp 235 juta-245 juta
Isuzu Giga	FTR 99	2012	Rp 220 juta-230 juta
Isuzu Giga	FVM 34	2013	Rp 370 juta-380 juta
Isuzu Giga	FVR 34	2014	Rp 380 juta-390 juta
Isuzu Giga	FVM 34	2015	Rp 390 juta-400 juta
Isuzu Giga	FVZ 34	2016	Rp 480 juta-490 juta
Isuzu Giga	FVR 34	2016	Rp 480 juta-487 juta
Isuzu Giga	FVM 34	2016	Rp 450 juta-460 juta
Isuzu Giga	GVR 34	2017	Rp 410 juta-465 juta
Isuzu Giga	GVR 34	2018	Rp 450 juta-470 juta
Isuzu Giga	FVZ 34	2018	Rp 600 juta-635 juta
Isuzu Giga	FRR 90	2019	Rp 400 juta-405 juta
Mercedes-Benz	Axor 2528C	2017	Rp 580 juta-590 juta
Mercedes-Benz	Axor 2528R	2017	Rp 560 juta-580 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 3uper 3peed 123	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	2013	Rp 590 juta-598 juta
Mitsubishi Fuso	FN 517 HL	2015	' ' '
Mitsubishi Fuso	FJ 2523		Rp 480 juta-490 juta
Mitsubishi Fuso		2017	Rp 585 juta-595 juta
MITSUDISTII FUSO	FM 517 HS	2018	Rp 470 juta-480 juta
Scania	P380	2007	Rp 650 juta-680 juta
Scania	R580	2014	Rp 760 juta-780 juta
Toyota Dyna	110 ET	2007	Rp 60 juta-65 juta
Toyota Dyna	110 ST	2008	Rp 65 juta-70 juta
Toyota Dyna	110 ET	2008	Rp 75 juta-85 juta
Toyota Dyna	110 ST	2010	Rp 80 juta-90 juta
Toyota Dyna	110 ST	2011	Rp 90 juta-95 juta
Toyota Dyna	130 HT	2011	Rp 110 juta-115 juta
Toyota Dyna	110 FT	2012	Rp 115 juta-125 juta
Toyota Dyna	110 ST	2012	Rp 125 juta-130 juta
Toyota Dyna	130 HT	2012	Rp 130 juta-135 juta
Toyota Dyna	130 HT	2013	Rp 150 juta-155 juta
Toyota Dyna	110 FT	2013	Rp 140 juta-145 juta
Toyota Dyna	130 XT	2014	Rp 175 juta-180 juta
Toyota Dyna	130 HT	2016	Rp 190 juta-200 juta
Toyota Dyna	130 HT	2017	Rp 210 juta-225 juta
UD Trucks	CDA 220	2006	Rp 215 juta-230 juta
UD Trucks	CWA 260	2007	Rp 250 juta-275 juta
UD Trucks	CDA 260	2007	Rp 260 juta-270 juta
UD Trucks	CWM 330	2008	Rp 255 juta-265 juta
UD Trucks	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
V I T I	FUID	222	D 150' + 150' +
Volvo Trucks	FH12	2005	Rp 150 juta-170 juta
Volvo Trucks	FMX 440	2012	Rp 470 juta-500 juta
Volvo Trucks	FM 440	2012	Rp 290 juta-315 juta

CATATAN: Daftar harga disusun berdasarkan data yang terkumpul sampai dengan **13 Mei 2020**. Data merupakan harga pasaran truk bekas dalam kondisi laik jalan dari pedagang dan pemilik unit truk bekas di DKI Jakarta, Tangerang, Bekasi, Surabaya, Samarinda. Harga tidak mengikat dan dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.



SEPUTAR MASALAH

Teks: Sigit Andriyono / Foto: Giovanni Versandi



Starter motor bermasalah? Ini yang penting diketahui, starter motor truk modern tidak dirancang untuk dinyalakan pada tegangan listrik rendah. Jika dipaksakan, umur pakai starter akan lebih singkat dan kerusakan merembet ke komponen internal starter.

Andi Mawardie, Asisten Kepala Bengkel Poernomo Perdana Kalimas Surabaya, menjelaskan masalah teknis tersebut. "Ketika sistem kelistrikan truk beroperasi kurang dari tegangan yang dibutuhkan, sistem menghasilkan aliran arus yang lebih tinggi daripada biasanya. Semakin tinggi arus listrik akan menghasilkan panas berlebih," tutur Andi memuali penjelasannya.

"Tidak jarang panas ini mencapai level tertentu dan memanaskan bagian yang bergerak di dalam starter motor dan menciptakan percikan api. Jika terus dipaksakan pada keadaan itu, lama-lama akan menumpuk lapisan karbon pada komutator. Tumpukan ini mengatur resistansi yang akan memperparah masalah starter dan tegangan yang rendah, sehingga semakin mempersingkat umur pakai starter," katanya menambahkan.

Sering ketika mengganti starter motor yang rusak, mekanik berkesimpulan bahwa masalahnya telah terpecahkan. Pada kenyataannya, jika *cranking* lambat pada unit lama karena masalah tegangan rendah, starter baru pun akan mengalami keausan dini kecuali masalah yang mendasarinya diselesaikan. Banyak kasus starter baru rusak setelah digunakan beberapa minggu atau hitungan bulan. Asumsinya langsung menuduh kualitas starter tidak baik.

Jadi sebelum menyalahkan starter motor, ada baiknya memeriksa sistem kelistrikan terlebih dahulu. Masalah *cranking* bisa membuat frustrasi, tapi identifikasi dan perbaiki akar masalah akan menjauhkan masalah di masa mendatang. Langkah pertama adalah mengidentifikasi gejalanya. Dalam *cranking*, dari gejala bisa dikategorikan menjadi:

- **Slow Crank:** Starter akan *cranking*, tetapi RPM mesin sangat lambat untuk bisa menyalakan kendaraan.
- *Click No-Crank*: Solenoid klik tetapi starter tidak bergerak.
- No-Click No-Crank: Solenoid tidak klik sama sekali begitu juga dengan starter.

Setelah melakukan identifikasi masalah melalui gejalanya, mekanik bisa mulai pemeriksaan lebih lanjut. "Pertama, mulai dari aki. Isi daya aki dan lakukan uji beban pada setiap aki. Jika ada nilai beban aki yang tidak sesuai dengan spesifikasi, aki perlu diganti atau jika dibiarkan akan mempersingkat masa pakai aki lainnya dan membahayakan sirkuit starter," ujar Andi menjelaskan.

Kedua, lakukan *drop test* tegangan. Setelah aki lulus uji, lakukan *drop test* tegangan pada kabel utama starter. Penurunan tegangan starter harus kurang dari 0,5 V dari total pada sirkuit *cranking*. Ini adalah langkah penting dan sering menjadi penyebab keluhan *cranking* yang lambat. Namun, penurunan tegangan juga merupakan penyebab utama *click* atau masalah yang terletak di starter solenoid, sebagai tempat untuk mengambil arus listrik yang digunakan untuk memasok rangkaian.

Ketiga, identifikasi masalah spesifik, seperti:

Cranking lambat. Agar starter menjadi bergerak, sirkuit kontrol harus berfungsi. Jadi, jika aki dan kabel masih normal dan cranking perlahan, maka masalah cranking lambat adalah mengganti starter.

Click No-Crank. Periksa sirkuit kontrol, jika starter tidak termasuk jenis Integrated Magnetic Switch, atau IMS, maka drop test tegangan perlu dilakukan pada sirkuit kontrol kendaraan. Jika starter memang memiliki fungsi IMS, teknisi harus memverifikasi bahwa sirkuit kontrol kendaraan mengirim tegangan ke IMS starter.

No-Click No-Crank. Pada gejala ini, daya tidak dikirim ke solenoid sehingga tidak mungkin masalah terkait dengan starter motor. Alat diagnostik dapat membantu mendiagnosis sistem starter dan pengisian aki, termasuk alternator, aki, starter motor dan kabel. Biasanya alat diagnostik digunakan untuk memeriksa sistem kelistrikan lengkap dalam waktu sekitar 25 menit.

Saatnya memeriksa aki dan mengganti yang rusak. Jika ingin mengganti aki baru, cari aki yang berkualitas. Periksa juga kabel aki karena sering kualitasnya kurang dibandingkan dengan yang baru.

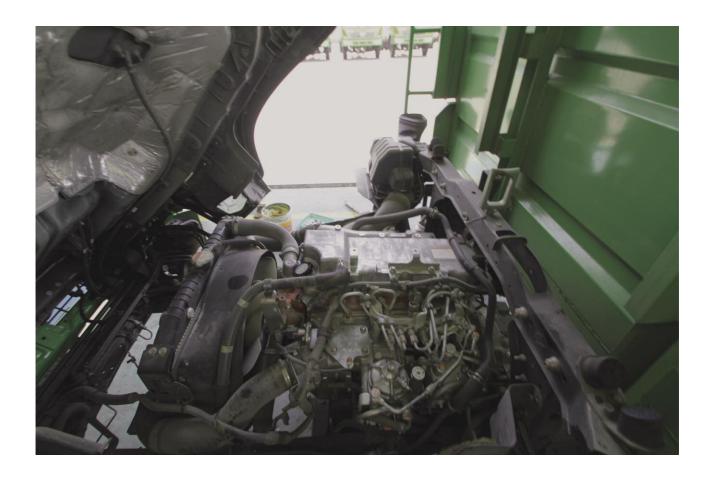
Alternator. Jika aki tidak terisi penuh, kapasitas alternator mungkin tidak sesuai dengan kebutuhan truk. Berapa kira-kira masa pakainya? Alternator jenis brush standar bisa dipakai untuk 100.000 - 150.000 km. Alternator jenis brush panjang bisa hingga 300.000 km dan alternator brushless bisa bertahan lebih lama hingga satu juta kilometer. Harga sesuai dengan kualitas. Jenis brushless cocok untuk angkutan trailer atau kendaraan yang memiliki penerangan tambahan atau beban lain pada sistem kelistrikan.

"Output alternator standar mungkin tidak cukup untuk menjalankan truk dan mengisi aki secara memadai jika tidak menggunakan alternator yang berkualitas. Apabila alternator hanya untuk kapasitas menjalankan truk, ada kemungkinan pengisian aki tidak maksimal untuk menghidupkan starter. Namun perlu diingat, sebelum berinvestasi pada alternator mahal, terlebih dahulu periksa ukuran kabel. Sebagian besar pabrikan truk menggunakan kabel kecil yang bisa melewati celah-celah mesin sehingga ada kemungkinan alternator mahal terbuang sia-sia untuk rangkaian kabel yang berukuran terlalu kecil," kata Andi.

Perkabelan. sungguh menakjubkan betapa banyak masalah listrik yang disebabkan oleh masalah kabel. Kabel yang terlalu kecil sering salah, atau bisa jadi terminalnya berkualitas buruk atau terkorosi. Ingat, penurunan voltase lebih dari setengah volt adalah masalah. Penurunan tegangan itu mudah diatasi dan sering kali hanya dengan memperbesar ukuran kabel.

Saklar aki. Pada umumnya saklar master aki ada pada aplikasi kendaraan kelas berat dan perangkat *rollover*. Saklar wajib digunakan pada kendaraan yang mengangkut bahan bakar. Kualitas saklar aki di pasaran sangat bervariasi. Cari sakelar aki berkualitas dengan penurunan tegangan kurang dari 0.1V di kontak utama.

Starter Motor. Banyak penggantian starter aftermarket tidak sesuai dengan kapasitas yang tertulis. Jika berpikir starter motor menjadi masalah, pilihan pertama adalah menyesuaikan starter orisinal bawaan pabrikan atau merek yang direkomendasikan pabrikan untuk digunakan sebagai alternatif. Pada petunjuk kapasitas starter banyak pemasok starter aftermarket menuliskan output kW yang diklaim sering lebih rendah dari apa yang bisa dicapai.



Jika dirasakan starter motor masih membuat masalah dan biaya perbaikan mahal, direkomendasikan untuk menghindari masalah dengan :

- Analisis sistem pengisian aki, mulai dari tanda awal masalah. Langkah ini bisa juga dimasukkan dalam daftar pemeliharaan preventif. Hanya dengan tiga atau empat *cranking* di bawah tegangan rendah dapat secara drastis mempersingkat masa pakai starter.
- Investasikan dalam alat diagnostik atau manfaatkan tukang reparasi yang memilikinya dan tahu cara menggunakannya.
- Tetap dengan produsen komponen asli atau merek berkualitas. Jika ada *upgrade* OEM, pertimbangkanlah lain kali ketika starter perlu penggantian.

- Pastikan peralatan listrik, terutama alternator siap untuk pekerjaan itu, dengan mempertimbangkan segala modifikasi pada truk sejak baru.
- Ketika memperhitungkan biaya truk keluar karena masalah, sebenarnya sedikit biaya untuk pemeliharaan preventif dan diinvestasikan untuk suku cadang berkualitas yang akan membayar berlipat masa pakai truk



HEMAT RP794 JUTA PER TAHUN LEWAT SPOORING

Teks: Abdul Wachid / Foto: Giovanni Versandi



Kendaraan niaga seperti truk dan bus membutuhkan perawatan berkala seperti *wheel alignment* atau biasa disebut *spooring*. Perawatan ini pada prinsipnya bertujuan menjaga agar kendaraan tetap melaju lurus. *Spooring* dibutuhkan setelah kendaraan menempuh perjalanan jauh atau saat melakukan penggantian dan rotasi ban bila dirasakan *handling* sudah tidak stabil.

Lewat *spooring* posisi roda kanan dan kiri dibuat kembali selaras untuk mencegah kendaraan limbung atau berat sebelah. Proses *spooring* mencakup penyetelan roda depan kendaraan yang meliputi *camber, caster, toe angle,* dan *turning radius*. Semuanya dilakukan untuk menjaga stabilitas kendaraan, mengurangi keausan komponen di kaki kaki dan roda kendaraan, dan kemudi pun menjadi terasa ringan.



"Banyak yang belum mengetahui selain untuk kenyamanan, *spooring* berguna untuk penghematan dan keamanan. Padahal, bisnis *trucking* ini erat kaitannya dengan perhitungan. Lewat *spooring* penghematan yang diperoleh bisa 3% dari BBM (Bahan Bakar Minyak) dan 10% lebih hemat untuk konsumsi ban. Dalam setahun *spooring* yang benar bisa menghemat anggaran setara dengan tiga unit truk baru," ujar Kevinski Himawan, Vice President PT Himawan Putra.

la menjelaskan bahwa pada dasarnya posisi ban itu tidak lurus tetapi memliki beragam sudut. Sebagai contoh toe, yaitu kemiringan ban ke dalam ataupun ke luar apabila dilihat dari atas. *Camber*, yaitu kemiringan ban ke dalam ataupun ke luar dilihat dari depan. *Caster*, yaitu sudut poros putarnya roda dilihat dari samping.

Singkatnya *spooring* merupakan penyetelan sudut-sudut ban sesuai spesifikasi kendaraan dari pabrikan. Bagi pemilik armada, manfaatnya bisa dirasakan langsung karena menjaga agar ban lebih tahan lama. Tanpa *spooring* yang benar, ban terseret ke samping saat kendaraan dikemudikan. Selain itu, roda yang tidak lurus akan membutuhkan tenaga lebih kuat dari mesin sehingga bensin lebih boros.

Spooring harus dilakukan sesuai spesifikasi pabrikan agar penghematan yang diperoleh tak sekadar dari BBM dan ban. Spooring juga dapat memperpanjang hidup komponen-komponen suspensi, seperti bushing, bearing, dan per. Artinya, downtime karena kebutuhan perbaikan pun akan berkurang.

"Saat pameran GIICOMVEC lalu, saya berbicara dengan beberapa APM (Agen Pemegang Merek) truk dan cukup banyak yang mengeluh bahwa truk mereka cepat memakan ban. Jika mereka menyiapkan program *total wheel alignment*, masalah ini bisa terselesaikan," kata Kevin.

Menurutnya, beberapa APM sebenarnya sudah melakukan total wheel alignment untuk prime mover nya, tapi lupa melakukan total wheel alignment untuk trailer yang ditarik oleh prime mover. Padahal, keduanya menjadi satu kesatuan di jalan, tentunya keduanya butuh diberikan total wheel alignment.

Pemberian layanan spooring yang optimal oleh pihak APM diklaim PT Himawan Putra dapat meningkatkan competitive advantage yang besar dibanding dengan merek truk lain. Selain pemilik armada dan APM truk, produsen karoseri dan trailer pun dapat memanfaakan spooring karena seringkali perakitan truk, trailer, dan bus berakhir di karoseri. Artinya, karoseri dan produsen trailer punya kesempatan terakhir untuk melakukan wheel alignment sebelum kendaraan pindah tangan ke customer. "Sama seperti APM, truk bisa menggunakan wheel alignment dan manfaatnya sebagai daya jual dan competitive advantage," ucapnya.



Terhindar Masalah Dog Tracking

Kendala lain yang kerap dialami *transporter* ialah ketika armada miliknya berjalan tak terkendali (*dog tracking*). Bagi pengemudi truk, *dog tracking* bisa meningkatkan risiko kecelakaan. Jika *spooring* tidak dilakukan ataupun dilakukan dengan buruk, ban tidak berjalan lurus dan menimbulkan gaya gesek yang lebih dibandingkan biasanya. Gaya gesekan ini akan meningkatkan suhu udara dalam ban. Tentunya hal itu bisa membuat ban pecah dan menyebabkan kecelakaan.

Kendaraan yang tidak mendapat *alignment* atau diberikan *alignment* buruk juga bisa "narik" – cenderung ke kiri atau kanan walaupun posisi kemudi lurus. Pengemudi harus menahan kemudi agar kendaraan tetap berjalan lurus. Akibatnya, pengemudi lebih cepat lelah dan risiko kecelakaan pun meningkat. Kevin mengatakan bahwa langkah pertama dalam melakukan *spooring* yang benar adalah ketepatan. Oleh karena itu, teknologi laser ataupun kamera dimanfaatkan untuk memperoleh ketepatan yang diinginkan.

Ketepatan sangat penting, meleset 3 mm saja bisa mengubah umur ban yang tadinya 82% menjadi hanya 36%. Penggunaan cara manual – ditarik dengan benang – bisa berisiko salah baca karena panjang-pendek benang tidak akurat akibat ditariki. "Meteran pun bisa jadi salah dibaca. Itulah kenapa benang dan meteran sudah jarang digunakan untuk alignment. Saat ini, di Indonesia kebanyakan menggu-

nakan sistem laser. Tapi, sistem laser pun juga masih ada potensi untuk *human error*," kata Kevin menerangkan.

Langkah kedua, lanjut Kevin, yaitu menggunakan acuan. Hampir semua sistem alignment dari perusahaan yang terbiasa membuat aligner untuk kendaraan pengemudi menggunakan acuan geometric centerline, yaitu acuan dari as roda. Wheel alignment truk yang baik menggunakan acuan dari bodi, yaitu body centerline. Dengan menggunakan acuan bodi untuk mengukur alignment, pemilik armada bisa memastikan masalah dog tracking tidak terjadi.

"Langkah terakhir yang penting adalah memastikan pemilik truk mendapatkan laporan nilai-nilai *alignment* sebelum dan sesudah servis. Sama seperti di industri kendaraan, ada bengkel-bengkel yang nakal," katanya.

Temuan Kevin, tak sedikit bengkel mengaku sudah melakukan *alignment*, tetapi tidak bisa membuktikannya atau bahkan mereka tidak melakukan apa pun. Mintalah laporan sebelum dan sesudah *alignment* untuk memastikan bahwa kendaraan memang diservis dengan baik.



SIMULASI PENGHEMATAN BIAYA OPERASIONAL DARI SPOORING

RUMUS	CONTOH UMUM
Jumlah armada (A)	40 unit
Kilomoter per tahun (B)	160.000 kilometer
Harga BBM (C)	Rp 9.400 per liter
Konsumsi BBM (D) = A x B x x / 3 kilometer / liter	Rp 20.000.000.000
Ban per truk (E)	18 unit
Harga ban (F)	Rp 3.500.0000
Konsumsi ban (G) = A x E x F	Rp 2.500.000.000
Penghematan BBM setelah spooring (H) = 3% x D	Rp 600.000.000
Penghematan ban setelah spooring (I) = 10% x D	Rp 250.000.000
Harga spooring per truk (J)	Rp 1.400.000
Biaya spooring (K) = J x A	Rp 56.000.000
Penghematan karena spooring (L) = H+I+K	Rp 794.000.000





APTRINDO

Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B 3, Jalan Yos Sudarso No. 1, Tanjung Priok, Jakarta 14320 021-43900464



PT HIMAWAN PUTRA

Jl. Pluit Barat I No.29, RT.16/RW.7, Pluit, Jakarta Telp. (021) 66601222



OSLOG

PT Integrasia Utama Radio Dalam Square 1A, Jl. Radio Dalam Raya, Jakarta Telp. (021) 22773747



IVECO

PT Chakra Jawara Gedung TMT 1,3rd Floor, Suite 301 Jl. Cilandak KKO No. 1, Jakarta Selatan Telp. 021 – 2997 6849



DIREKTORAT JENDERAL PERHUBUNGAN DARAT

Jl. Medan Merdeka Barat No.8 Jakarta Telp. 021-3506138



PT HINO SALES MOTOR INDONESIA

Wisma Indomobil 2, Jl. MT. Haryono Kav.9, Jakarta Telp. 021 8564570



KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN

Jl. Jend. Gatot Subroto Kav. 52-53, Jakarta Selatan 12950 Telp. 021 5255 509 ext 2666



Jl. Medan Merdeka Timur No.5, Jakarta Telp.021 – 384 7601



Kantor Taman E3 Unit D3, Lantai 2 Jl. Dr. Ide Anak Agung Gede Agung, Jakarta 12950 Telp. 021-5795-6601



GAIKINDO

JI Teuku Cik Ditiro I No 11 D-E-F, Jakarta Pusat. Telp.: 021 315 7178.



UD TRUCKS

PT Volvo Indonesia Sentral Senayan III 12th floor Jl. Asia Afrika No.8, Jakarta Telp. 021-29354200



MITSUBISHI FUSO

PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors Jl. Jend A. Yani, Proyek Pulo Mas, Jakarta Telp. 021 – 489 1608



SUPPLY CHAIN INDONESIA

Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impung, Bandung, Telp. 022- 7205375



ISUZU ASTRA MOTOR INDONESIA

JJ. Danau Sunter Utara Blok 0-3 Kav. 30, Sunter II, Jakarta Utara 021 – 650 1000



PT PUTRA RAJAWALI KENCANA

Jln. Letjend Sutoyo Waru Ruko Niaga Sentosa, Waru, Indonesia T: (031) 3537939 F: (031) 3537531



RAJAWALI INTI

Jl. Brantas Km 1, Probolinggo, Jawa Timur T: (0335) 423259





30 Sept - 03 Oct 2020

Grand City Convention & Exhibition Center Surabaya - Indonesia

In Conjunction with:













Manufacturing Surabaya 2020, will welcome visitors at Grand City Convention & Exhibition Center, Surabaya, from 30 Sept – 03 Oct 2020.

More than 100 companies from industry professionals of the manufacturing industry will be taking part, to showcase their latest products and providing a focus on the important part it plays in Indonesia's manufacturing heartland.

Discover in our four day events and find the most cost effective way to increase your business in East Java biggest manufacturing market!

The 16th International

Manufacturing Machinery, Equipment, Materials and Services Exhibition

For further information or to book your booth, please contact your nearest office:

ORGANISER INDONESIA



Farah Alkatiri

(C) +6221 2525 320

✓ faradiba@pamerindo.com

INTERNATIONAL SALES OFFICE ASIA



Carolyn Lee

© +65 6233 6765

☐ carolyn.lee@informa.com

INTERNATIONAL SALES OFFICE LONDON



Leonie Brooker (+44 20 7560 4311

☑ leonie.brooker@informa.com

www.manufacturingsurabaya.com





Bus & Truck South East Asia 2020

www.iibt-exhibition.net

The INDONESIA's International Specialized Show for

BUS, COACH & EQUIPMENTS













26-28 AUGUST 2020

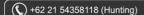
> JIExpo Kemayoran, Jakarta - Indonesia

Organized by:

GEM INDONESIA (Subsidiary of GEMISEN GROUP)

GRAHA GEM

Ruko Citypark Business District (CBD), Blok A No. 05 - 07, Mutiara Taman Palem Jl. Kamal Raya Outer Ring Road, Jakarta Barat 11730 - Indonesia





🕒 +62 21 54358119



