

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

NOV
2016

SENGIT KARENA
INTERNET



IDR 50.000



Edisi 29/III/2016

Internet
Mengubah
Model Bisnis



STRATEGI PENETRASI PASAR KURIR ONLINE

SELUK-BELUK PEMBUATAN BAN

TIPS MENJADI SMART DRIVER

BOGIE AXLE LIFT



HEAVY DUTY TRUCK
SINCE 1953

Reliable, Trusted and Tested



PT GAYA MAKMUR MOBIL

Jl. Lingkar Luar Barat No.9 Rawa Buaya - Cengkareng
Jakarta Barat 11740 - Indonesia

Ph. (+62 21) 58300788, Fax. (+62 21) 58300127

Email : info@gmmobil.com, Website : www.gmmobil.com



— NO. 1 —
**BRAND &
QUALITY**

LET OUR SINCERENESS AND
SPECIALIZED TECHNIQUE
BE ALWAYS WITH YOU



SOLE AGENT
PT DWI MULTI MAKMUR

Jl. Kapuk Muara No. 7
Komp. Duta Harapan Indah
Blok. 00 No. 12 Jakarta Utara 14450

T +62 21 66694881, +62 21 66694882
+62 21 6616073, +62 21 6616037
F +62 21 66694883
E info@dwimultimakmur.com
marketing1@dwimultimakmur.com



Sengit karena Internet

Penerapan teknologi internet telah memberi dampak signifikan terhadap penyedia jasa pengiriman barang di Indonesia. Hal ini ditunjukkan dengan semakin maraknya penyedia jasa pengiriman atau kurir dalam industri logistik yang memanfaatkan teknologi internet sebagai basis layanannya. Peluang dan prospek bisnis jasa pengiriman barang hingga saat ini juga masih sangat menarik. Bukan hanya individu yang berbisnis secara online yang menjadi target pasarnya, masyarakat umum bahkan perusahaan-perusahaan besar juga sangat membutuhkan keberadaan jasa pengiriman barang model ini.

Jasa kurir online ada dua kategori, yaitu business to business (B to B) dan business to customer (B to C). Sampai saat ini, perdagangan berbasis internet atau secara elektronik tidak dianggap sebagai domain utama bagi kalangan pengusaha angkutan truk (transporter) karena bisnis seperti pengiriman parcel delivery (pengiriman paket) untuk e-commerce lebih kepada jasa pengiriman ekspres, pos, dan logistik yang domainnya lebih kepada LCL (Less Container Load) dan LTL (Less Than Load).

Meski dianggap bukan domain transporter, saat ini beberapa perusahaan teknologi mulai masuk ke tataran bisnis transporter. Mereka mengembangkan aplikasi yang menyasar pemilik barang

dan pemilik truk. Jika biasanya pemilik barang harus melakukan tender secara konvensional, dengan aplikasi ini pemilik barang cukup melihat di aplikasi tersebut data pemilik truk. Demikian pula sebaliknya, pemilik truk bisa mendapatkan muatan dari aplikasi tersebut.

Berbeda dengan jasa kurir yang kian sengit karena keberadaan internet, jasa transporter masih belum dinilai membahayakan bagi transporter. Beberapa permasalahan yang melilit proses bisnis transporter bukan hal yang mudah pula dipindahkan melalui aplikasi. Meski begitu, hal ini juga harus diwaspadai. Kenyataannya, beberapa pemilik barang mulai melirik jasa transporter online ini. Alasan utama mereka adalah transparansi informasi dan praktis. Pemilik truk mungkin harus mulai berbenah dengan memanfaatkan teknologi sebagai penunjang bisnis mereka.

Pada akhirnya, inti dari logistik adalah transportasi dan pergudangan, untuk melakukan pengiriman barang dari satu titik asal ke titik tujuan dengan tetap mempertimbangkan aspek efisiensi yang akan berdampak pada biaya dan waktu. Pemilik truk bisa berkontribusi dalam hal ini.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Penanggung Jawab
/Pemimpin Redaksi
Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

Redaksi
Sigit Andriyono
Citra D. Vresti Trisna
Antonius Sulistyono

Fotografer
Giovanni Versandi
Pebri Santoso

Iklan
Sefti Nur Isnaini

Administrasi
Priscilia Christmassy

Sirkulasi
Muhammad Abdurrohmah

Penasihat Hukum
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

 TruckMagz
 @TruckMagz
www.truckmagz.com



Cover

SENGIT KARENA INTERNET / 29

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #29

Laporan Utama

- 06 INTERNET MENGUBAH MODEL BISNIS
- 10 HANYA BERMODAL PLATFORM VIRTUAL TUNGGU WAKTU TERTINGGAL
- 16 STRATEGI PENETRASI PASAR KURIR *ONLINE*
- 20 MEMILIH ONLINE, TRANSPARANSI DAN PRAKTIS
- 24 PAYUNG HUKUM JASA KURIR ONLINE
- 28 DATA TUNGGAL PENGUSAHA TRUK
- 32 EFEKTIVITAS OPERASIONAL GUDANG DENGAN PENERAPAN 5S
- 38 SELUK BELUK PEMBUATAN BAN
- 48 MURO CORPORATION
- 54 SOLUSI MANAJEMEN TRANSPORTASI
- 58 TIPS MENJADI SMART DRIVER
- 62 GIAS SURABAYA AUTO SHOW 2016
- 66 INDONESIA TRANSPORT, SUPPLY CHAIN, AND LOGISTICS (ITSCL) 2016
- 70 ITCV
- 74 INDONESIA TRUCKERS CLUB TALKBIZ
- 82 CAR CARRIER LOW LOADER
- 86 BOGIE AXLE LIFT - BAN AWET, TRUK HEMAT BAHAN BAKAR
- 88 HIPMI

Logistik & Rantai Pasok

Dunia Ban

Profil Bisnis

Info Produk

Tips & Trik

Event

Truk Spesial

Variasi

Komunitas

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Percetakan
PT UNIGROW KREATIFINDO

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

Jalan Kutilang No. 23 Sidoarjo
Tlp. 031-8077561

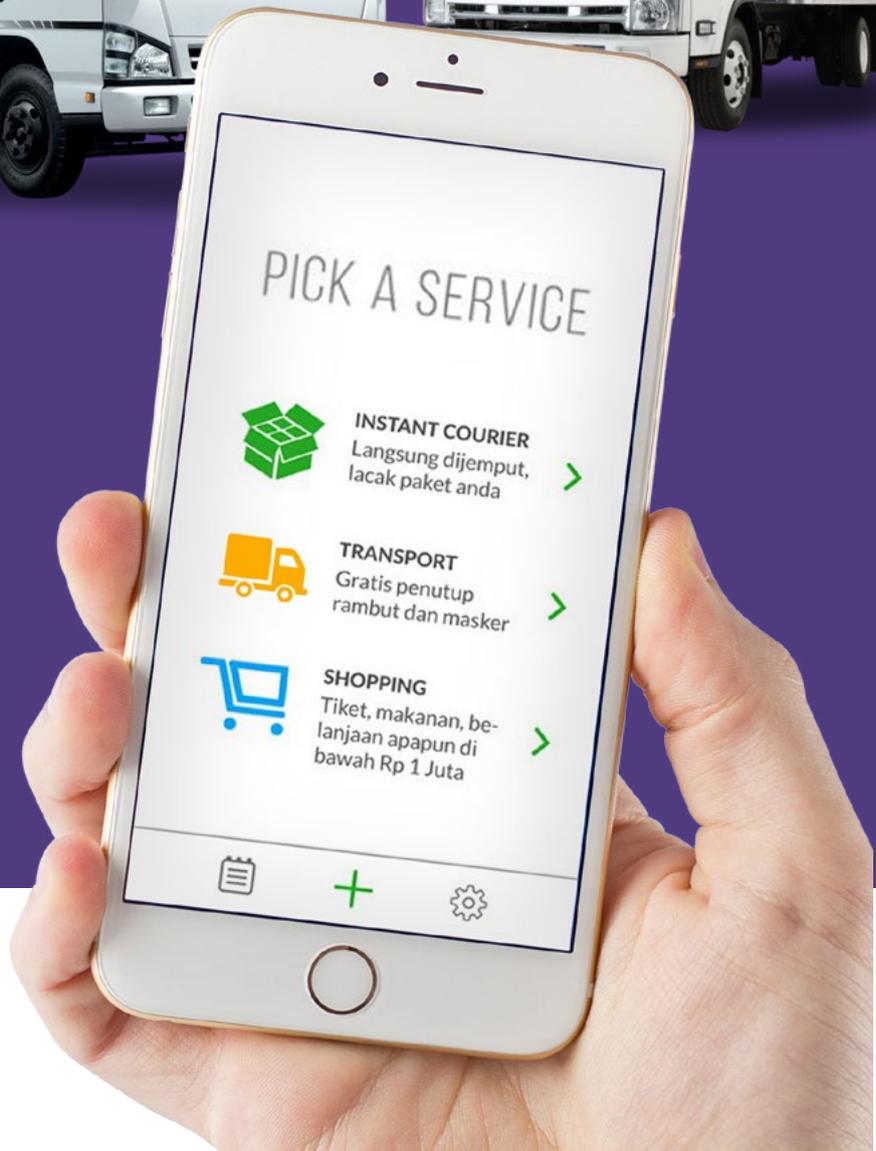


INTERNET MENGUBAH MODEL BISNIS

Naskah : Antonius Sulistyono | Foto : Pebri Santoso, Giovanni



Semakin banyaknya orang yang bertransaksi secara *online*, mulai membuat paradigma baru yang terjadi dalam kehidupan masyarakat. Konsumen di sektor ini semakin mudah berbelanja maupun menjual barang meskipun penjual dan pembeli tidak saling bertemu secara fisik, bahkan kadang tempat mereka sangatlah berjauhan. Karena itulah, jasa pengiriman barang semakin dibutuhkan.



Penerapan teknologi internet telah memberi dampak signifikan terhadap penyedia jasa pengiriman barang di Indonesia. Hal ini ditunjukkan dengan semakin maraknya penyedia jasa pengiriman atau kurir dalam industri logistik yang memanfaatkan teknologi internet sebagai basis layanannya. Peluang dan prospek bisnis jasa pengiriman barang hingga saat ini juga masih sangat menarik. Bukan hanya individu yang berbisnis secara *online* yang menjadi target pasarnya, masyarakat umum bahkan perusahaan-perusahaan besar juga sangat membutuhkan keberadaan jasa pengiriman barang model ini.

Kondisi ini tak terlepas dari fenomena budaya belanja *online* di masyarakat saat ini, yang mendukung berdirinya beberapa perusahaan *e-commerce* yang semakin memberi napas baru bagi sektor kurir logistik di Indonesia. Memang semakin banyaknya orang yang bertransaksi secara *online*, mulai membuat paradigma baru yang terjadi dalam kehidupan masyarakat. Konsumen di sektor ini semakin mudah berbelanja maupun menjual barang meskipun penjual dan pembeli tidak saling bertemu secara fisik, bahkan kadang tempat mereka sangatlah berjauhan. Karena itulah, jasa pengiriman barang semakin dibutuhkan.

Berdasarkan data Logistics Performance Index (LPI) dari Bank Dunia, Indonesia mengalami peningkatan skor. Dari enam parameter dua di antaranya mengalami peningkatan, yaitu *international shipments* (pengiriman internasional) dari 2,87 di tahun 2014 menjadi 2,90 pada tahun ini, serta *tracking & tracing* (pelacakan & penelusuran) meningkat skornya dari 3,11 pada tahun 2014 menjadi 3,19 di tahun 2016. Hal ini membuktikan bahwa keterlibatan teknologi informasi berbasis internet dalam industri pengiriman barang, baik secara internasional maupun dalam hal keamanan (*tracking & tracing*), berpengaruh signifikan.

Inovasi Layanan Berbasis *Online*

Karena berhubungan dengan dunia *online* (internet), maka perusahaan jasa pengiriman barang itu pun pada dasarnya juga membutuhkan *website* sebagai sarana pendukungnya. Sebab dengan adanya portal resmi dari perusahaan angkutan secara profesional, akan dapat membantu kemajuan dan pengembangan bisnis. Beberapa manfaat internet bagi sebuah perusahaan jasa pengiriman barang di antaranya adalah memberikan informasi tentang jenis jasa layanannya mulai dari daftar tarif, area pengiriman atau wilayah operasional, waktu pengiriman dan aplikasi pemantau barang kiriman. Kemudahan memperoleh informasi tentang jasa pengiriman barang yang disediakan pada *website* akan memudahkan siapa saja

untuk mengakses kapan saja dan dimana saja. Dengan demikian konsumen akan mudah mendapatkan informasi tentang jasa pengiriman barang, terutama saat mereka berniat untuk mengirimkan barang dan harus memilih menggunakan jasa pengiriman barang yang profesional. Serta memperkuat kepercayaan konsumen karena dengan memiliki *website* secara profesional akan meningkatkan citra perusahaan sehingga dapat lebih dipercaya. Ditambah pula dengan beberapa fasilitas seperti aplikasi untuk memantau barang kiriman (*trace and tracking*), yang mampu meningkatkan kepercayaan konsumen untuk menggunakan jasa layanan pengiriman barang yang disediakannya.

Pasar kurir *online* dewasa ini juga semakin menggiurkan bagi sejumlah perusahaan *startup* (pemula) yang layanannya berbasis internet atau *online*. Hal ini merupakan peluang dari semakin meningkatnya pengguna telepon seluler yang telah difasilitasi dengan internet juga sangat menjanjikan bagi perusahaan *startup* untuk semakin berkompetisi menggunakan sistem *delivery* berbasis internet. "Melihat perkembangan era digital di Indonesia, di mana mayoritas pengguna *smartphone* menggunakan internet dalam membantu kebutuhan sehari-hari, perusahaan Go-Jek Indonesia sebisa mungkin menggunakan kesempatan ini untuk menjalani bisnisnya," jelas Raditya Wibowo, *Head of Go-Box*. Go-Jek sendiri, menurut Raditya, telah menyediakan fitur layanan Go-Box untuk memudahkan para pengguna jasa pengiriman barang dalam memudahkan kebutuhannya. Model pengiriman yang aman dan terlacak (*trace and tracking*) juga disediakan dalam fitur layanan Go-Box. "Sehingga pelanggan dapat dengan mudah mengetahui lokasi pengemudi pada saat proses pengiriman barang dan bisa memastikan barang akan sampai di tujuan

dengan aman. Selain itu, kami pun menyediakan asuransi untuk seluruh barang yang dikirimkan melalui layanan Go-Box," tambahnya.

Bicara keunggulan kompetitif, menurut Raditya, Go-Box juga dirancang untuk menciptakan peluang bisnis seperti program layanan *Go-Box Pro For Business* dan *Go-Box Pro For Events*. Keuntungan lain yang ditawarkan seperti *Account Coordinator* yang menyediakan *person in charge* untuk setiap perusahaan yang *standby 24/7* dalam membuat pemesanan layanan Go-Box. *Account Coordinator* ini juga berfungsi untuk mengatasi berbagai kendala saat proses pengantaran seperti pemberitahuan posisi *driver*, proses *loading-unloading*, dan pengiriman produk retur di luar rencana. Kemudian *Dedicated Driver* untuk mendapatkan pengemudi-pengemudi terbaik yang telah lulus proses seleksi *special handling*, yaitu pemilihan pengemudi terbaik dengan *rating > 4,5*. Adapula *Extra Insurance Coverage* untuk setiap pengiriman dengan menggunakan armada Go-Box sudah termasuk asuransi general, serta *Special Price & Flexible Payment* berupa skema pembayaran yang dapat menyesuaikan kebutuhan usaha dari sisi konsumen dengan berbagai metode yang fleksibel seperti *invoicing*.

Menurut Trian Yuserma dari DPP Asosiasi Perusahaan Jasa Pengiriman Ekspres, Pos, dan Logistik Indonesia (Asperindo), para pelaku bisnis di sektor kurir logistik mau tidak mau harus siap memasuki persaingan di era internet. "Sehingga yang harus dilakukan oleh perusahaan operator pos, ekspres, dan logistik adalah antisipasinya. Kita harus masuk dalam era internet ini yang akan berpengaruh pada dua hal yang sangat mengubah model bisnis. Pertama adalah untuk kepentingan internal proses, kita yang akan masuk di era internet, kedua untuk *customer* kita harus ada multi-akses *channel* yang harus kita buka ke *customer* yang basisnya internet," kata Trian.

Ketua Umum Asosiasi Logistik

Indonesia (ALI) Zaldy Ilham Masita juga sependapat bahwa pada era *e-commerce* sekarang ini mau tidak mau perusahaan kurir harus bisa melakukan adaptasi bila ingin melayani perusahaan berbasis virtual tersebut. "Perusahaan kurir tidak susah kok untuk beradaptasi walaupun tidak mempunyai sistem teknologi informasi yang canggih," tambah Zaldy. Ia menjelaskan lebih lanjut bahwa jasa kurir *online* ada dua kategori, yaitu *business to business* (B to B) dan *business to customer* (B to C). Konsumen B to B lebih gampang mencoba *startup* kurir *online* yang baru karena menawarkan promo harga. Sedangkan konsumen di segmen B to C mulai dari jasa ojek baru yang merambah ke layanan kurir jadi kepercayaan, perlu dibangun lebih dulu.

Terkait keamanan dalam pengiriman barang dengan memanfaatkan teknologi internet, implementasinya sekarang ini sudah banyak dilakukan oleh penyelenggara pos, ekspres, dan logistik. "Seperti *track and trace* itu kalau tidak melalui internet kita akan kesulitan, bahkan Indonesia sekarang ini kalau dilihat dari LPI, *track and trace* tahun 2016 ini peringkatnya naik. Itu berarti penyelenggara pos, ekspres, dan logistik di Indonesia sudah menggunakan basis internet untuk melacak dan menelusuri keberadaan barang yang dikirim untuk digunakan dari sisi internal *process*. Hal ini artinya bagus, tidak hanya untuk kepentingan *monitoring* internal tapi juga untuk kepentingan *customer*, karena mereka juga butuh *track and trace* ini," urai Trian.

Bukan Domain Utama Perusahaan *Transporter*

Sementara itu di mata Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo), maraknya perdagangan berbasis internet atau secara elektronik tidak dianggap sebagai domain utama bagi kalangan pengusaha angkutan truk (*transporter*). "Kalau pada industri *trucking* sendiri di era *e-commerce* ini, pengusaha truk tidak masuk ke lini bisnisnya mereka dan apa saja yang mereka servis. Karena bisnis seperti pengiriman *parcel delivery* (pengiriman paket) untuk *e-commerce* lebih kepada jasa pengiriman ekspres, pos, dan logistik yang domainnya lebih kepada LCL (*Less Container Load*) dan LTL (*Less Than Load*). Artinya, satu truk muatannya yang punya lebih dari seratus pemilik/*customer* dan sifatnya kecil-kecil karena segmentasi bisnisnya beda dengan angkutan truk yang umumnya menggunakan satu truk *wing box* isinya dua ribu barang dan pemiliknya satu orang/perusahaan, itu domain kami," papar Kyatmaja Lookman, Wakil Ketua Bidang Distribusi dan Logistik Aprindo.

ekspres, pos, dan logistik umumnya menggunakan kendaraan angkutan yang lebih kecil seperti minibus. Selain itu barang yang akan dikirim, diangkut dari cabang-cabang atau jaringan *counter* miliknya kemudian diantar ke *airport* untuk dikirim menggunakan pesawat terbang, atau dikirim ke stasiun kemudian diantar pakai kereta api. "Multimodanya lebih jalan kalau di pengiriman ekspres, pos dan logistik. Tapi kalau di angkutan truk barang, truknya yang berjalan dan kebanyakan secara *point to point*," katanya.

Menurut pria yang juga *Managing Director* PT Lookman Djaja ini, era internet sekarang ini merupakan efek dari kemajuan zaman yang sangat pesat. "Kita mengakui bahwa tidak bisa terus-menerus mengandalkan cara tradisional dalam bisnis angkutan barang ini. "Walaupun sekarang penggunaan sistem teknologi informasi ini belum terlalu *urgent* di kalangan transporter, tapi kami mau jajaki dulu supaya tidak ketinggalan. Sebab, budaya pelaku *trucking* di Indonesia sendiri kayaknya masih agak lama ke arah itu, tapi kita tidak pernah tahu ke depannya bagaimana, optimis sajalah," ujar Kyatmaja.

Zaldy Ilham Masita. Ketua Umum
Asosiasi Logistik Indonesia (ALI)

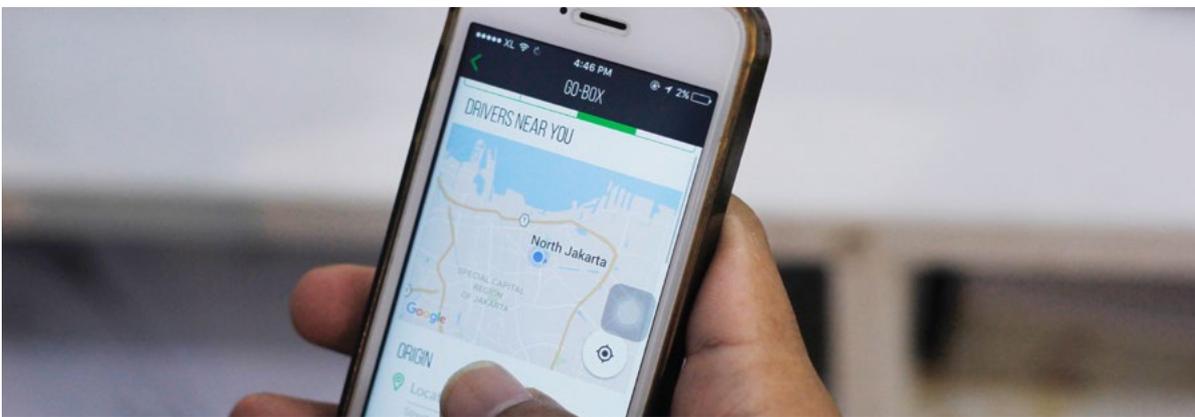


Trian Yuserma. Ketua Bidang
Organisasi & Anggota DPP Asosiasi
Perusahaan Jasa Pengiriman
Ekspres, Pos, dan Logistik Indonesia
(Asperindo)





Hanya Bermodal Platform Virtual Tunggu Waktu Tertinggal



Teks
*Citra D.Vresti Trisna
& Antonius Sulisty*

Foto
Pebri Santoso, Giovanni



Raditya Wibowo. Head of Go-Box

Seiring era digital yang 'memaksa' setiap individu mengakrabi internet dalam kehidupan maupun aktivitas pekerjaan sehari-hari, telah berhasil menumbuhkan bisnis dalam industri pos dan kurir berbasis internet (online) dalam beberapa tahun terakhir. Terlebih dengan semakin meningkatnya kegiatan perdagangan berbasis online (e-commerce) di Indonesia yang mulai menerapkan pola crowdsourcing dan marketplace melalui jaringan internet, berikut layanan pendukungnya berupa last-mile delivery. Sasaran dari kegiatan crowdsourcing adalah untuk mendapatkan barang-barang dari penjual atau pemasok untuk diperdagangkan secara online. Aktivitas crowdsourcing juga dilakukan melalui kolaborasi dengan penjual atau pemasok sebagai pemilik barang. Marketplace berperan sebagai lokasi perdagangan secara online yang menjajakan barang-barang dalam website e-commerce. Sedangkan aktivitas last-mile delivery menjadi pilar penting untuk

memastikan pengiriman barang yang dipesan konsumen dapat sampai ke tujuan tepat waktu, tepat produk, tepat kuantitas, tepat harga, tepat penerima, dan tepat kualitas.

"Kami memang belum mengkaji lebih dalam crowdsourcing yang dilakukan oleh para pemain kurir online seperti Go-Box atau Go-Jek dan sejenisnya. Memang secara teknologi tidak ada masalah, tapi secara regulasi yang sedang diatur saat ini," kata Trian Yuserma, Ketua Bidang Organisasi dan Anggota DPP Asosiasi Perusahaan Jasa Pengiriman Ekspres, Pos dan Logistik Indonesia (Asperindo).

Terkait last-mile delivery, layanan ini menjadi salah satu kunci keberhasilan dalam e-commerce. Pasalnya, last-mile delivery merupakan bagian dari sistem manajemen rantai pasok dan perencanaan transportasi, yang memungkinkan barang bisa sampai di rumah atau tujuan akhir tanpa harus tertahan di satu lokasi tertentu dalam rangkaian proses pengirimannya. Last-mile delivery sejatinya telah menjadi bisnis inti perusahaan

jasa pos dan kurir ternama. Beberapa pemain expert dalam industri pengiriman pos dan kurir yang sudah menerapkan layanan last-mile delivery ini seperti FedEx, UPS, Pos Indonesia, dan JNE.

Namun beberapa tahun terakhir telah terjadi pergeseran jenis kiriman pos dan kurir, yang sebelumnya banyak didominasi kiriman surat, kini tergantikan dengan model parcel delivery (pengiriman paket) yang mendorong operator atau perusahaan logistik mulai memasuki model layanannya seperti last-mile delivery ini. Selain harus didukung kinerja cepat dalam pengirimannya, metode handling untuk produk-produk e-commerce juga memerlukan penanganan khusus. Artinya, pemahaman mengenai karakteristik barang yang diperdagangkan dalam transaksi e-commerce, termasuk pembayaran dan proses last-mile delivery di dalamnya, menjadi poin penting bagi perusahaan kurir logistik online.

FITUR LAYANAN

Bagi perusahaan logistik konvensional yang belum menerapkan model last-mile delivery yang harus melayani transportasi pengiriman dalam jumlah kecil (small-shipment), pastinya akan terbebani khususnya dalam hal memberikan harga yang rasional. Sebab para operator perusahaan logistik umumnya telah menyiapkan kapasitas besar untuk setiap cabang-cabang atau jaringan counter miliknya, di samping itu biaya untuk pengeluaran tambahan (overhead cost) dalam operasional pengangkutan akan membengkak. Tingginya biaya overhead inilah yang mendorong operator perusahaan logistik tersebut untuk menetapkan tarif minimal atau minimum charge yang diterapkan untuk semua kiriman, tanpa memandang volume atau ukuran kiriman maupun jarak. Akibat dari minimum charge dan keterbatasan layanan yang telah disediakan oleh operator logistik konvensional ini, memberi peluang untuk mengembangkan dan menawarkan beragam fitur layanan pengiriman baik skala kecil maupun besar dari pemain kurir berbasis online.

Seperti ditawarkan salah satu pemain dalam bisnis kurir online Go-Jek lewat aplikasi pengiriman Go-Box. Menurut Head of Go-Box Raditya Wibowo, pengiriman dengan layanan Go-Box menerapkan sistem harga yang transparan. Artinya, tarif pengiriman dihitung berdasarkan jarak yang ditempuh, dan tarif akan langsung tertera pada aplikasi Go-Jek saat pelanggan memesan layanan Go-Box. "Sehingga tidak ada lagi penambahan biaya atau sistem tawar-menawar seperti layanan antar-barang konvensional," kata Raditya. Untuk jangkauan layanan yang ditawarkan jasa kurir online ini pun tak tanggung-tanggung. Raditya menjelaskan bahwa Go-Box telah menjalin kerja sama dengan lebih dari 5.000 mitra Go-Box di 12 kota besar di Indonesia (Jabodetabek, Bandung, Surabaya, Semarang, Solo, Yogyakarta, Bali, Malang, Makassar, Medan, Balikpapan, dan Medan), dan diklaim mampu memberikan berbagai kemudahan dalam pengiriman barang bagi konsumen.

Sementara pemain jasa pengiriman berbasis online lainnya seperti Trucktobee, menawarkan fitur unggulannya dalam memberikan solusi untuk kebutuhan pengiriman point to point. "Yang jelas kami berbeda dengan yang sudah ada sekarang, karena mereka itu lebih ke customer to customer dan menggunakan mobil boks kecil. Kalau layanan kami lebih menasar model business to business. Karena sekarang yang terjadi di Indonesia adalah utilisasi di mana kami bisa memastikan bahwa utilisasi trucking bisa maksimal, khususnya yang ada di Jawa dan Sumatera," kata Iman Kusnadi, Co-Founder/Group COO Trucktobee. Iman menyatakan bahwa pihaknya tidak akan berbenturan dengan operator logistik konvensional karena Trucktobee memerlukan mereka sebagai mitra kerja. "Karena mereka butuh tambahan hasil, sehingga mereka dapat menggunakan teknologi kami. Kalau truk perusahaan Anda sedang mengirim barang ke Surabaya, mungkin sebelum sampai

Surabaya sopir truk Anda akan dapat notifikasi lagi agar mengangkut barang untuk perjalanan pulang. Kalau yang lain, barang yang diangkut seperti barang orang pindahan, dll.," katanya.

Sistem kerja yang diterapkan Trucktobee, menurut Iman, menggunakan platform teknologi di mana perusahaan akan lebih dimudahkan untuk melakukan proses pemesanan. "Sekarang mereka mau order truk harus menggunakan email, telepon transporter dengan ketersediaan kendaraan yang belum bisa diketahui. Terkadang kita sudah pesan, juga tidak dapat truk karena tidak ada. Kalau teknologi kami yang jelas memiliki kemampuan memantau ketersediaan berbagai pilihan kendaraan," jelas Iman.

Terkait fitur layanan yang ditawarkan oleh perusahaan kurir berbasis online ini, menurut pandangan Ketua Umum Asosiasi Logistik Indonesia (ALI) Zaldy Ilham Masita, semuanya memiliki kelebihan dan kekurangannya masing-masing namun tetap bisa saling melengkapi satu sama lain, karena antara yang konvensional dan online segmen pasarnya jelas berbeda. "Artinya di sini, aspek convenience (kemudahan) bagi konsumen sangat penting dan juga reliabilitas dari jasa yang ditawarkan menjadi faktor penting untuk pelayanan logistik berbasis online," tambah Zaldy.

Sementara itu menurut Trian, "Dengan adanya startup yang berbasis kurir online sekarang ini sebenarnya tidak ada masalah, karena kebutuhan logistik Indonesia juga terus meningkat. Pasar saat ini juga sudah bergeser dari B to C menggeser permintaan menjadi C to C yang merupakan permintaan yang besar saat ini. Seperti Go-Box misalnya, itu model bisnisnya C to C dan yang dibidik customer individu. Kalau tidak menggunakan kemajuan teknologi seperti internet dalam bisnis ini juga nantinya akan ketinggalan dengan sendirinya," pungkasnya.

TANTANGAN KURIR E-COMMERCE

Guna meningkatkan kinerja bisnis e-commerce, perusahaan perlu menggunakan pendekatan sistem manajemen logistik dan rantai pasok. Inti dari logistik adalah transportasi dan pergudangan, untuk melakukan pengiriman barang dari satu titik asal ke titik tujuan dengan tetap mempertimbangkan aspek efisiensi yang akan berdampak pada biaya dan waktu. Melalui pendekatan logistik dan rantai pasok, perusahaan kurir dalam merancang sistem manajemen transportasi akan melakukan penentuan jalur transportasi yang akan digunakan, penentuan jadwal keberangkatan dan kedatangan, pemilihan moda transportasi (truk, kereta api, angkutan laut, angkutan udara), serta menentukan lokasi gudang untuk proses pendistribusian kiriman ke tujuan akhir.

Artinya, perusahaan kurir logistik e-commerce juga dituntut memiliki jaringan yang kuat. "Ada dua platform dalam konteks industri kurir ini, yaitu virtual dan fisik. Platform fisik, ada banyak yang masih

belum kuat dan ini betul-betul kerja keras. Platform fisik ini adalah kemampuan mengantarkan barang di seluruh wilayah Indonesia dan ini harus diupayakan secara serius, karena hanya beberapa perusahaan kurir yang sanggup untuk melakukan itu karena sudah kuat jaringannya. Prinsipnya, tidak boleh ada sejengkal tanah pun di Indonesia yang tidak bisa dilakukan delivery oleh perusahaan kurir. Kalau hanya menyediakan platform virtual (online) tapi nggak punya kemampuan platform fisik seperti itu (jaringan yang luas), tinggal tunggu waktunya saja untuk tertinggal," papar Trian Yuserma, Ketua Bidang Organisasi dan Anggota DPP Asperindo. Ia juga menambahkan bahwa perusahaan kurir yang ingin melayani e-commerce secara serius mesti memperhatikan apakah produk layanannya bisa diterima, lokasi/jangkauannya bagaimana, harganya, promosinya seperti apa, physical evidence (bukti fisik), dan karakter pelanggannya seperti apa.

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



Mobil Delvac™

Performa oleh ExxonMobil

**Menjaga Kendaraan
dan Bisnis Anda selalu berjalan.**



Keep it Running! ☰ ✉

Dapatkan hadiah menarik

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

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

Syarat dan ketentuan berlaku



Prinsip Efisiensi untuk Tumbuhkan Bisnis Anda

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

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

Oleh sebab itu, salah satu strategi yang dapat dijalankan para pelaku bisnis untuk dapat bertahan dan tetap berkembang di tengah situasi seperti ini adalah dengan penerapan prinsip-prinsip efisiensi di berbagai

bidang, termasuk diantaranya pemeliharaan kendaraan/armada operasional mereka. Salah satu komponen penting dalam pemeliharaan armada tersebut adalah pemilihan pelumas kendaraan.

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

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

Di pasar Indonesia, produk Mobil Delvac telah terbukti mampu membantu para pelaku bisnis untuk meningkatkan kinerja bisnis mereka. Contohnya, PO Puspa Jaya telah berhasil meningkatkan secara signifikan efisiensi operasional sejak melakukan penggantian ke pelumas Mobil Delvac MX 15W40. Perusahaan melaporkan periode penggantian pelumas dan filter pelumas bertambah dua kali lipat dari setiap 5.000 km menjadi setiap 12.000 km serta mampu mencatat penghematan sebesar Rp 94,016,000-/unit per tahun.

Oleh karena itu, tidak mengherankan jika kinerja produk Mobil Delvac telah dipercaya menjadi *brand* pelumas untuk mesin diesel terutama untuk armada *heavy-duty*. Mobil Delvac secara luas telah digunakan di berbagai sektor industri, mulai dari transportasi, pertanian, pertambangan hingga konstruksi yang mengendalikan kendaraan niaga dan mesin berat untuk menjalankan bisnis mereka serta membantu meningkatkan potensi produktivitas bisnis mereka. Untuk informasi lebih lanjut, kunjungi www.mobildelvac.com.

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

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

Keep it Running! 
Dapatkan hadiah menarik

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

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

Syarat dan ketentuan berlaku



Mobil Delvac™

Performance by ExxonMobil





STRATEGI PENETRASI PASAR KURIR *ONLINE*

Naskah : Citra D. Vresti Trisna & Antonius S. | Foto : Pebri Santoso, Giovanni



TrucktoBee menawarkan sistem ERP lebih komprehensif untuk pengangkutan barang mulai dari gudang penyimpanan hingga ke lokasi akhir

Indonesia merupakan pasar yang besar di era revolusi *mobile*. Peningkatan pengguna *smartphone* yang didukung kompetisi dari para operator selular dengan layanan terbarunya seperti 4G bahkan kini sudah mulai merambah ke jaringan 4.5G, menjadikan gaya hidup digitalisasi tumbuh subur di masyarakat yang notabene tidak bisa terlepas dari peranti *gadget* dan terkoneksi jaringan internet.

Indonesia merupakan pasar yang besar di era revolusi *mobile*. Peningkatan pengguna *smartphone* yang didukung kompetisi dari para operator selular dengan layanan terbarunya seperti 4G bahkan kini sudah mulai merambah ke jaringan 4.5G, menjadikan gaya hidup digitalisasi tumbuh subur di masyarakat yang notabene tidak bisa terlepas dari peranti *gadget* dan terkoneksi jaringan internet. Hal ini menjadi indikator kuat bahwa tidak ada keraguan dari pelaku bisnis teknologi informasi khususnya industri layanan *on-demand*, untuk lebih berkompetisi di Indonesia sebagai pasar yang sangat menjanjikan.

Kondisi ini juga menciptakan peluang usaha di bisnis jasa pengiriman barang atau kurir berbasis teknologi daring internet (*online*), yang dinilai sebagian besar kalangan cukup menjanjikan. Jika pada awalnya jasa ini hanya melayani pengiriman ke luar luar negeri maupun ke luar kota, saat ini tidak sedikit masyarakat yang menggunakan jasa kurir *online* untuk pengiriman di dalam kota. Karena itulah, bisnis jasa pengiriman barang saat ini semakin berkembang seiring dengan besarnya kebutuhan konsumen akan layanan kurir dalam bisnis *online* dan *e-commerce*.

Ketua Umum Asosiasi Logistik Indonesia (ALI) Zaldy Ilham Masita menyatakan, kemampuan perusahaan kurir logistik untuk mengaplikasikan teknologi internet sejatinya mampu menciptakan peluang bisnis baru. "Peluang bisnis kurir akan bertambah dengan adanya alat bantu teknologi seperti *market same day service* yang dulu porsinya sangat kecil sekarang menjadi salah satu potensi yang besar bagi layanan pengiriman kurir. Selain itu, ragam barang dan jasa yang bisa diantar oleh jasa kurir saat ini juga semakin banyak di mana sebelumnya tidak pernah," kata Zaldy. Perusahaan kurir logistik konvensional yang belum memanfaatkan teknologi daring internet untuk mendukung layanan bisnisnya, menurut Zaldy, tidak terlalu sulit untuk bertransformasi menjadi kurir *online*. Bahkan ke depannya, kurir konvensional akan lebih kuat. "Hal ini dikarenakan aplikasi pendukung jasa kurir *online* di pasaran tidak sulit dan harganya pun relatif tidak mahal, dan sudah ada tren kurir konvensional akan lebih kuat dengan dilengkapi oleh aplikasi, karena pada dasarnya kurir konvensional sudah mempunyai jaringan," papar Zaldy.

Pelanggan harus Dibuat Nyaman

Dalam melakukan strategi untuk menembus pasar kurir *online*, ada beberapa hal yang harus diperhatikan. Hal terpenting adalah kesiapan dari sumber daya manusia (SDM), supaya lebih mengerti dan tidak asing dengan digitalisasi serta terbuka terhadap kemajuan teknologi untuk diterapkan di dalam perusahaan. Selain itu, perlu didukung peranti penunjang seperti GPS yang akan memudahkan pengemudi mencari jalur alternatif untuk mempersingkat waktu pengiriman. Sedangkan armada kendaraan angkutan wajib diperhitungkan ketersediaannya, sebagai *backbone* dalam bisnis *parcel delivery* yang mengutamakan sistem *last-mile delivery* dengan tetap memperhatikan biaya perawatan dan biaya operasionalnya. Alat komunikasi seperti HP dengan jaringan sinyal operator mumpuni sudah wajib dipersiapkan demi kelancaran komunikasi dengan pelanggan. Sementara pengetahuan seputar denah kota serta kondisi kemacetan lalu lintas dapat diasah seiring aktivitas sopir dalam proses pengiriman barang karena sudah dimudahkan dengan GPS tadi.

Guna mendapatkan hasil sesuai target, pelaku bisnis jasa pengiriman barang secara *online* wajib mengutamakan beberapa hal, tujuannya demi membuat pelanggan merasa lebih nyaman jika menggunakan jasa layanan pengiriman dari Anda. Untuk itu, strategi ketepatan waktu menjadi kunci utama dalam bisnis kurir. Kemudian sebagai pendukung bisnis *online*, perusahaan jasa kurir *online* juga harus bisa memberikan informasi secara lengkap dan transparan terkait keberadaan barang selama proses pengiriman. Semua informasi harus bisa dipantau dalam satu aplikasi yang disediakan perusahaan, supaya konsumen dapat memantau posisi barang yang dikirim serta melacak keberadaan barang jika terjadi masalah di luar dugaan melalui layanan *track and trace*.

Selain itu, ongkos kirim atau lebih dikenal dengan sebutan ongkos kirim menjadi pertimbangan yang cukup penting bagi konsumen. Untuk membayar jasa mengirimkan barang, ongkos kirim harus diperhitungkan secara matang sehingga besarnya tidak memberatkan konsumen. Ada beragam metode yang digunakan untuk menentukan ongkos kirim, seperti berdasar jenis barang, dimensi barang, berat barang hingga ukuran



Layanan Pengiriman paket lebih menasar pasar kurir online

jarak tempuh pengiriman. Sedangkan unsur jaminan terhadap kerusakan atau kehilangan barang idealnya juga ditawarkan kepada pelanggan, sebab konsumen tidak akan meragukan jasa pengiriman Anda bila menyertakan garansi pada setiap pengiriman.

Langkah untuk menjaga barang yang dikirim agar tetap aman sampai tujuan, baik melalui fitur pelacakan maupun garansi, sudah menjadi fokus perhatian perusahaan *startup* kurir berbasis *online*. Seperti layanan Go-Box dari Go-Jek yang menyediakan fasilitas kepada pelanggan agar mudah mengetahui lokasi pengemudi selama proses pengiriman barang. "Selain itu, kami pun menyediakan asuransi untuk seluruh barang yang dikirimkan melalui Go-Box," kata Raditya Wibowo, *Head of Go-Box*.

Layanan *track and trace* untuk melacak dan mengetahui posisi dan keberadaan barang, menurut Trian Yuserma selaku Ketua Bidang Organisasi & Anggota DPP Asosiasi Perusahaan Jasa Pengiriman Ekspres, Pos dan Logistik Indonesia (Asperindo), tujuannya lebih kepada proses *monitoring* dari internal perusahaan kurirnya itu sendiri. "Sistem internal prosesnya mulai dari hulu sampai hilir, dari depan sampai belakang atau sampai *delivery* harus bisa di-*trace*. Hasil *trace* ini bukan hanya untuk kepentingan

internal perusahaan melainkan juga untuk konsumen yang melacak," ujar Trian.

Sedangkan menurut *Co-Founder/Group COO* Trucktobee Iman Kusnadi, pihaknya juga menjamin orang yang bekerja sama dengan Trucktobee harus sesuai standar yang telah ditentukan perusahaannya, agar tetap dapat menjaga kenyamanan konsumen pada akhirnya. "Standar kami bukan lebih baik daripada yang konvensional, tapi kami lebih terukur. Mereka yang bekerja sama dengan kami juga harus mengikuti SOP yang kami tentukan. Seperti kendaraan tidak boleh lebih dari lima tahun, sopir harus teregistrasi, kendaraan layak pakai, ban masih bagus. Jadi standar yang kami tentukan untuk perusahaan angkutan yang bekerja sama dengan kami harus sudah bisa mengakomodir kepentingan perusahaan pemakai jasa kami nanti," ujar Iman.

Selain itu, untuk menjamin barang yang dikirim, Trucktobee telah teregistrasi dengan perusahaan truk yang sudah memiliki reputasi baik di pasar. "Mereka punya kerja sama dengan kami agar menjaga barang yang mereka kirim dengan baik," imbuhnya. Sementara untuk menjaga kualitas layanan secara periodik, Iman menyerahkannya kepada vendor khusus yang menangani masalah

quality control. "Intinya dalam sistem kontrol ini yang pertama mereka (pengemudi) harus menyerahkan foto, mereka harus registrasi STNK, baru nanti akan kami audit untuk memastikan kebenaran data yang sudah mereka serahkan. Kalau itu sudah terpenuhi baru bisa teregistrasi," jelas Iman.

Iman menyatakan bahwa Trucktobee akan bekerja sama dengan perusahaan angkutan yang sudah besar. "Sebenarnya yang kami ubah adalah bagaimana proses bisnis yang awalnya tiga jam kami pangkas jadi hanya satu jam. Tadinya butuh lima orang, sekarang jadi satu orang. Jadi model bisnisnya lebih efisien dan kami tidak hanya bikin aplikasi, karena tujuan kami lebih ke arah komprehensif bisnis modern. Sistem *enterprise resource planning* (ERP) yang kami desain mulai dari proses order, barang datang, sampai truk di order sampai pembayaran. Karena terkadang di perusahaan angkutan *online*, ERP

stop pada saat barang keluar dari gudang. Pada saat pengiriman sampai ke *customer* dan balik lagi, ini yang mau kami sinkronkan dengan ERP milik perusahaan angkutan yang memanfaatkan aplikasi Trucktobee," paparnya.

Aspek publikasi juga perlu diperhatikan untuk mempromosikan produk layanan yang ditawarkan, sekaligus juga untuk memberikan promo kepada pelanggan agar lebih intensif menggunakan jasa kurir Anda. Media promosi *online* masih tergolong masif untuk dilakukan perusahaan *startup* kurir *online*. Go-Box misalnya, mengoptimalkan penggunaan media sosial melalui *website* resminya, penggunaan media jejaring sosial seperti Instagram, sehingga seluruh pelanggan Go-Jek bisa mendapatkan informasi terbaru tentang layanan yang akan diberikan.



HINO300 Series

110 SDB
Mikrobus 4 Roda | 110 PS

110 SDL
Truk Ringan 4 Roda | GVW 5.2 Ton

130 HD
Truk Ringan 6 Roda | GVW 8.25 Ton

DUTRO

PANJANG UMURNYA

PT HINO MOTORS SALES INDONESIA
Wisma Indomobil II, Jl Letjen MT. Haryono Kav. 9, DKI Jakarta 13330
Hino Customer Care Center: ☎ 0800 100 4466 @ hino.hotline@hino.co.id
www.hino.co.id f HinoID | Fanpage: Hino Indonesia @HinoID





MEMILIH ONLINE, TRANSPARANSI DAN PRAKTIS



Seiring meningkatnya perdagangan saat ini, terlebih dengan *boomingnya* perdagangan secara virtual (*online*), telah mendorong para pelaku bisnis menyalurkan produknya kepada para pelanggan dalam tempo tidak terlalu lama. Alhasil, para pelaku bisnis ini membutuhkan *partner* untuk menyalurkan produknya, yakni perusahaan yang fokus melayani bidang jasa kurir atau pengiriman barang. Boleh jadi tanpa adanya perusahaan jasa kurir ini tidak mungkin transaksi perdagangan barang akan berkembang.

Pada era internet saat ini, pasar berkembang begitu pesat dengan beragam jenis komoditas yang diperdagangkan secara virtual. Kondisi ini telah menumbuhkan gairah para pengusaha untuk membangun bisnis di bidang kurir, di mana kesempatan perusahaan baru yang akan masuk ke sektor jasa ini semakin luas. Konsekuensinya, persaingan akan semakin kompetitif karena segala bentuk badan usaha baik swasta maupun

BUMN bisa masuk ke bisnis kurir tanpa ada batasan lagi. Meski begitu, dalam setiap bisnis apa pun perusahaan juga harus bisa memenuhi level kepuasan dan kepercayaan dari pelanggan.

Kepuasan menjadi sebuah ukuran yang diberikan oleh setiap perusahaan jasa dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan dari para pelanggannya. Menurut Kotler dan Keller (2009), kepuasan diidentikkan dengan tingkat perasaan seseorang setelah membandingkan kinerja atau hasil yang ia rasakan dibandingkan dengan yang diharapkannya. Jadi apabila persepsi terhadap kinerja tidak bisa memenuhi harapan, maka yang terjadi adalah ketidakpuasan. Sebaliknya, jika persepsi terhadap kinerja bisa memenuhi harapan pelanggan, maka secara otomatis konsumen akan merasa terpuaskan. Kepuasan pelanggan dipengaruhi oleh persepsi atau cara pandang seseorang terhadap kualitas dari jasa, produk, harga serta faktor-faktor yang sifatnya pribadi dan sesaat.

TRANSPARANSI INFORMASI

Dalam konteks jasa pengiriman barang atau kurir, tingkat kepuasan pelanggan terhadap jasa kurir berbasis *online* lebih dipicu dari aspek profesionalitas seperti ketepatan waktu. Menurut Lukito Kusnadi, Manajer PT Bangun Sarana Transport, layanan *delivery* konvensional dianggapnya lebih tidak profesional perihal ketepatan waktu yang terkadang tidak pasti. "*Trucking online* malah sebaliknya, lebih profesional. Kenapa *trucking* konvensional ini bisa kalah? Menurut saya karena mereka tidak bisa berinovasi. Secara pasti kami sudah memilih di antara beberapa perusahaan kurir. Awalnya kami tidak memahami pelayanan mereka seperti apa karena lebih cenderung melihat dari segi harga, setelah itu baru ke pelayanan. *Trucking online* sendiri karena *trucking* dimotori anak muda mereka lebih canggih. Misal mereka bilang dalam perjanjian 30 menit akan sampai, sebenarnya mereka sekitar 5 menit akan sampai dan harga lebih murah. Sedangkan *trucking* konvensional banyak terlambat dengan berbagai alasan untuk berkelit, sehingga konvensional ini terkesan tidak profesional. Memang secara kemampuan *trucking* konvensional menang di kepemilikan armada, tetapi dalam layanan mereka kalah bersaing dengan *trucking online*. Jasa *online* yang pernah saya pakai menggunakan kendaraan *pickup*, truk engkel, engkel dobel sampai truk besar. Mereka lebih bermain pada dimensi muatan yang lebih jelas dan klasifikasi muatan. Karena berpengaruh pada kendaraan yang akan dipakai untuk mengirim barang," ungkap Lukito.

Lukito mengatakan bahwa dirinya lebih memilih pengiriman barang melalui kurir *online* lantaran dianggap lebih transparan dalam hal informasi pengiriman barang. "Penentuan jarak dan jenis barangnya jelas, dan langsung bisa memberi kepastian. Mereka akan datang dengan jadwal yang sudah dibicarakan, tidak akan melebihi dari janji mereka akan sampai di lokasi lebih awal," ujarnya lagi. Jika pelanggan sudah mendapatkan kepuasan atas kualitas layanan seperti yang diharapkan, lanjut Lukito, kepercayaan akan muncul tanpa harus dipaksakan. Sebab menurutnya, *trust* sangat penting dalam bisnis transportasi barang

“Yang terpenting bagi customer adalah mereka tahu posisi kendaraan yang membawa barangnya ada di mana. Meskipun mengalami keterlambatan dalam pengiriman tapi kalau customer tetap mengetahui kepastian kapan truk akan datang, bagi pelanggan kami itu tidak menjadi masalah berarti

Sementara itu Ketua Umum Asosiasi Logistik Indonesia (ALI) Zaldy Ilham Masita mengatakan, pelanggan pasti akan percaya kepada perusahaan yang sudah menggunakan teknologi informasi dalam pelayanannya kepada konsumen, minimal untuk kepentingan *track and trace*. "Yang terpenting bagi *customer* adalah mereka tahu posisi kendaraan yang membawa barangnya ada di mana. Meskipun mengalami keterlambatan dalam pengiriman tapi kalau *customer* tetap mengetahui kepastian kapan truk akan datang, bagi pelanggan kami itu tidak menjadi masalah berarti," timpal Iman Kusnadi, *Co-Founder/ Group COO* Trucktobee.

Sebenarnya aspek transparansi dalam hal informasi tidak hanya dibutuhkan oleh pelanggan, perusahaan kurir itu sendiri juga butuh keterbukaan informasi terkait sistem pengiriman barang yang diterapkannya. "Platform virtual yang berbasis internet untuk internal proses perusahaan maupun untuk kepentingan *customer* itu sama pentingnya. Kami sangat *concern* terhadap hal itu," ujar Trian Yuserma, Ketua Bidang Organisasi dan Anggota DPP Asperindo. Keuntungan model bisnis pengiriman barang berbasis internet, menurut Trian, juga sangat besar. Ia menegaskan bahwa tidak ada perusahaan pos dan kurir yang mati sejak awal berdirinya, contohnya PT Pos Indonesia yang sebelumnya tidak dianggap sekarang justru *survive* dengan layanan Pos Logistik. Ini menunjukkan bahwa konsumen masih percaya pada perusahaan kurir dan logistik plat merah tersebut, yang artinya upaya untuk menciptakan kepuasan pelanggan lebih dimaksimalkan.

<
GO-BOX

Get your cargo moved anywhere
with a click of a button

UNILINSIUM 200 x 130 x 120 >

MAX WEIGHT 1000 Kg

FARE IDR 7500 /km

PICKUP BOX/BLIND VAN

DIMENSION 200 x 130 x 130 >

MAX WEIGHT 1000 Kg

FARE IDR 7500 /km

ENGKEL BAK

DIMENSION 300 x 160 x 130 >

MAX WEIGHT 2000 Kg

FARE IDR 9000 /km

ENGKEL BOX

DIMENSION 300 x 160 x 160 >

MAX WEIGHT 2000 Kg

FARE IDR 9500 /km

Pilihan kendaraan dan kapasitas angkut dapat dipilih sebelum melakukan pemesanan jasa kurir online



Informasi tentang status pengiriman barang semakin mudah didapatkan melalui kode pengiriman barang yang tertera pada bukti pengiriman barang

JADI PILIHAN UTAMA KARENA PRAKTIS

Ketergantungan masyarakat dalam penggunaan internet dalam kesehariannya justru lebih memudahkan perusahaan kurir untuk mengambil hati mereka menggunakan model pengiriman berbasis *online*. Untuk keperluan mendadak mengangkut barang yang jumlahnya sangat banyak dengan keterbatasan waktu dan tenaga, konsumen pasti mencari alternatif termudah yang ada di sekitarnya. Entah itu menelepon jasa kurir langganan keluarga, atau melakukan *order* pengangkutan barang melalui aplikasi pengiriman barang di telepon genggamnya. "Sebelumnya memang sering menggunakan jasa *mover* kalau untuk angkut-angkut barang dari kantor pusat ke kantor cabang. Tapi sejak adanya aplikasi layanan pengiriman barang secara *online*, saya bisa langsung mencari kendaraan angkutan yang dibutuhkan dengan praktis tanpa harus repot menelepon atau minta bantuan teman. Sejauh ini memang belum pernah mengalami masalah dalam pengiriman barang pakai aplikasi *online* ini," ungkap Metha, seorang konsumen jasa kurir *online* di Jakarta Selatan.

Unsur kepraktisan menjadi pilihan utama bagi kebanyakan konsumen perkotaan yang terlanjur cinta dengan yang namanya *gadget* dan media sosial berbasis internet. Alhasil, model pengiriman barang atau kurir *online* menjadi solusinya. "Memang yang diuntungkan adalah masyarakat pada umumnya karena mendapat pilihan untuk memakai jasa pengiriman. Dengan pengiriman *online* lebih memudahkan *customer*

dalam memesan jasa pengantaran dan memberikan informasi secara *real time*," kata Zaldy.

Jika model bisnis pengiriman barang secara *online* ini mampu memberikan kepuasan bagi konsumen secara berkesinambungan, niscaya kebutuhan akan pengantaran barang menggunakan jasa kurir *online* akan berkembang pesat seiring meningkatnya kepercayaan pelanggan dalam industri jasa kurir *online*. "Potensinya sangat besar dan semakin banyak perusahaan kurir konvensional yang memanfaatkan aplikasi *online*, apalagi aplikasi kurir *online* sudah banyak di pasaran dengan harga yang relatif tidak mahal. Saya rasa semua layanan kurir konvensional akan menjadi *online* pada 2-3 tahun ke depan, karena mudahnya mendapat aplikasi kurir *online*. Perusahaan *startup* kurir *online* yang malah akan kesulitan menghadapi perusahaan kurir konvensional yang model bisnisnya bertransformasi ke *online*," kata Zaldy.

"Kita harus melihat fenomena ini sebagai suatu hal yang positif untuk meningkatkan LPI (*Logistics Performance Index*) Indonesia pada masa yang akan datang karena permintaannya memang besar di sektor jasa kurir ini. Kita sudah tidak boleh lagi membangun *landscape* persaingan yang tertutup, kita harus terbuka tapi juga harus legal karena bisnis itu pada prinsipnya harus ada permintaan ada *supply* dan harus legal," ujar Trian menambahkan.



Payung Hukum Jasa Kurir *Online*



Naskah : Citra D. Vresti Trisna, Antonius Sulistyio

Foto : Pebri Santoso, Giovanni

Berkembangnya perdagangan barang dan jasa berbasis virtual atau *e-commerce* di Indonesia perlu regulasi yang jelas, sehingga menciptakan aturan main dan memberikan kepastian hukum bagi para pelaku usaha pada bisnis *e-commerce* yang termasuk di dalamnya perusahaan penyedia jasa distribusi barangnya. Menjawab kebutuhan akan payung hukum dalam kegiatan usaha jasa pengiriman barang berbasis teknologi daring ini, Pemerintah Republik Indonesia telah mengeluarkan Undang-undang (UU) No.7 Tahun 2014 tentang perdagangan yang mengatur seputar bisnis *e-commerce* di Indonesia.

Pengaturan dalam bisnis *e-commerce* telah memberikan kepastian hukum mengenai apa yang dimaksud dengan Perdagangan Melalui

Sistem Elektronik (PMSE), sekaligus memberikan perlindungan kepada pedagang, penyelenggara PMSE termasuk di dalamnya perusahaan penyedia jasa distribusi barang/kurir, serta konsumen dalam melakukan kegiatan perdagangan melalui sistem elektronik. Dalam UU Perdagangan No.7 Tahun 2014, Bab VIII tentang Perdagangan Melalui Sistem Elektronik, Pasal 65 mengatur (1) setiap pelaku usaha yang memperdagangkan barang dan/atau jasa dengan menggunakan sistem elektronik wajib menyediakan data dan/atau informasi secara lengkap dan benar. (2) Setiap pelaku usaha dilarang memperdagangkan barang dan/atau jasa dengan menggunakan sistem elektronik yang tidak sesuai dengan data dan/atau informasi dan (3) penggunaan sistem elektronik tersebut wajib memenuhi ketentuan



Sumber foto : Istimewa

Pengaturan dalam bisnis *e-commerce* telah memberikan kepastian hukum mengenai apa yang dimaksud dengan Perdagangan Melalui Sistem Elektronik (PMSE), sekaligus memberikan perlindungan kepada pedagang, penyelenggara PMSE termasuk di dalamnya perusahaan penyedia jasa distribusi barang/kurir, serta konsumen dalam melakukan kegiatan perdagangan melalui sistem elektronik.

yang diatur dalam UU Informasi dan Transaksi Elektronik.

Data maupun informasi dalam PMSE paling sedikit harus memuat identitas dan legalitas pelaku usaha sebagai produsen atau pelaku usaha distribusi, persyaratan teknis barang yang ditawarkan, persyaratan teknis atau kualifikasi jasa yang ditawarkan, harga dan cara pembayaran barang dan/atau jasa, serta cara penyerahan barang yang diperdagangkan. *Stakeholder* dalam PMSE terdiri dari pedagang/*merchant* dan PPSE (Penyelenggara Perdagangan Secara Elektronik) seperti penyelenggara komunikasi elektronik, iklan elektronik, penyelenggara sistem aplikasi transaksi elektronik, penyelenggara sistem aplikasi transaksi elektronik, penyelenggara jasa aplikasi sistem

pembayaran secara elektronik, serta penyelenggara jasa dan sistem aplikasi pengiriman barang.

UU No.7 Tahun 2014 tentang Perdagangan telah dijadikan dasar hukum oleh penyelenggara PMSE dan konsumen dalam kegiatan perdagangan melalui sistem elektronik atau berbasis internet. Peraturan ini pun mendefinisikan bahwa PMSE sebagai perdagangan yang transaksinya dilakukan dengan serangkaian perangkat atau prosedur elektronik. "Untuk layanan kurir *online* ini pada dasarnya memberikan jasa pengiriman *door to door* dan sudah diatur oleh UU Pos," imbuah Zaldy Ilham Masita, Ketua Umum Asosiasi Logistik Indonesia (ALI).

Kekuatan Data dan Informasi

Berdasarkan data resmi yang dikeluarkan Direktorat Bina Usaha dan Pelaku Distribusi Kementerian Perdagangan dijelaskan bahwa setiap pelaku usaha yang memperdagangkan barang dan/atau jasa dengan menggunakan sistem elektronik yang tidak menyediakan data dan/atau informasi secara lengkap dan benar akan dikenai sanksi administratif berupa pencabutan izin usahanya. Komposisi perusahaan dalam PMSE dapat berbentuk perusahaan perseorangan atau berbadan hukum. Sedangkan penyelenggara sarana perdagangan secara elektronik dapat berbentuk perorangan atau berbadan hukum, dan pedagang asing wajib memenuhi persyaratan serta ketentuan peraturan di UU No.7 Tahun 2014 tentang Perdagangan.

Pelaku usaha wajib melakukan pendaftaran dan memenuhi ketentuan teknis dari instansi yang terkait. Setiap pelaku usaha harus memiliki dan mendeklarasikan etika bisnis dan dilarang memaksa konsumen untuk membayar produk yang dikirim tanpa adanya kesepakatan terlebih dahulu (*inertia selling*). Informasi atau dokumen elektronik dapat digunakan sebagai suatu alat bukti, dan memiliki nilai kekuatan hukum yang sama dengan akta otentik. Untuk kontrak elektronik, kontrak perdagangan elektronik sah ketika terdapat kesepakatan dari semua pihak yang terlibat di dalamnya.

Kontrak perdagangan elektronik paling sedikit harus memuat identitas para pihak, spesifikasi barang atau jasa yang disepakati, legalitas barang dan atau jasa, nilai transaksi perdagangan, persyaratan dan jangka waktu pembayaran, prosedur operasional pengiriman barang dan atau jasa, dan prosedur pengembalian barang jika terjadi ketidaksesuaian. Kontrak perdagangan elektronik dapat menggunakan tanda tangan elektronik dan harus dibuat dalam bahasa Indonesia dan harus disimpan dalam jangka waktu tertentu sehingga pelaku usaha harus bertanggung jawab atas kebenaran, keakuratan informasi, dan kesesuaian antara informasi dan fisik barang atau jasa.

"Nantinya akan sangat memudahkan kami untuk membagi data, karena kami nantinya memegang data buat ke Kementerian Perhubungan tentang daerah-daerah yang padat. Memang untuk memulai di bisnis kurir logistik berbasis *online* itu tidak mudah karena semuanya perlu regulasi. Sekarang ini banyak sekali pengusaha angkutan yang tidak mau berubah, padahal bisnis sudah berjalan jauh. Jadi untuk mengubah itu susah sekali. Tantangan kami adalah bagaimana pasar bisa menerima TrucktoBee dan bagaimana mengubah kebiasaan sopir yang awalnya tidak terdeteksi menjadi terdeteksi dengan adanya aplikasi berbasis Android. Ini yang membuat kami memberanikan diri untuk memulai bisnis logistik dengan basis internet. Sistem dengan model seperti ini akan menjadi pionir di Indonesia dan tolong jangan samakan kami dengan yang saat ini sudah ada," ujar Iman Kusnadi selaku *Co-Founder/ Group COO* aplikasi khusus *transporter TrucktoBee*.

Ketua Bidang Organisasi dan Anggota DPP Asosiasi Perusahaan Jasa Pengiriman Ekspres, Pos, dan Logistik Indonesia (Asperindo) Trian Yuserma menyatakan, bisnis *e-commerce* memang harus ditata. "Bagaimana perusahaan *startup* itu secara bisnis harus punya regulasi dan punya izin, paham regulasi dan punya izin, dan dia sudah *fit* sebagai sebuah perusahaan untuk memberikan layanan kurir atau pengiriman barang. Karena bedanya perusahaan kurir dengan perusahaan yang lain adalah, kami menerima kiriman lalu mengantar kiriman. Sedangkan perusahaan yang bukan di segmen ini sistemnya membayar dulu baru kemudian barang diambil. Sementara kalau kami sebagai konsumen di perusahaan kurir, kami *ngasih* duit terus kami mengambil barang. Payung hukum yang dibuat tidak saja diperlukan untuk kepentingan korporasi tapi juga untuk kepentingan nasional, dalam hal ini bisa memproteksi konsumen Indonesia sekaligus memproteksi perusahaan-perusahaan lokal dengan lebih sehat," papar Trian.

Sengketa

Terkait pajak, transaksi perdagangan secara elektronik dikenakan pajak sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku. Pelaku usaha yang menawarkan secara elektronik kepada konsumen Indonesia wajib tunduk pada ketentuan perpajakan Indonesia, karena dianggap memenuhi kehadiran secara fisik dan melakukan kegiatan usaha secara tetap di Indonesia. Sementara terkait bea meterai, pengenaan bea meterai terhadap dokumen bukti transaksi elektronik diberlakukan terhadap bukti transaksi yang dilakukan secara tertulis di atas kertas. Situs *e-commerce* yang telah diaudit berhak memperoleh *trustmark*, namun jika pada pelaksanaannya tidak bertanggung jawab dapat dimasukkan dalam daftar hitam alias *blacklist*. Tanggung jawab pemerintah sendiri dalam pengembangan *e-commerce* atau PMSE adalah melakukan pembinaan melalui mekanisme

pendaftaran, mendorong peningkatan e-UKM, dan melakukan pengawasan.

Ketika timbul sengketa terkait dengan transaksi perdagangan *online* ini, orang atau badan usaha yang mengalami sengketa dapat menyelesaikan sengketa tersebut melalui pengadilan atau melalui mekanisme penyelesaian sengketa lainnya. Seperti penyelesaian sengketa di luar pengadilan, antara lain secara *online* melalui metode ODR (*Online Dispute Resolution*). Terkait yuridiksi, pilihan hukum dan forum penyelesaian sengketa ditentukan oleh para pihak atau mengikuti kaidah dalam hukum perdagangan internasional. Atas transaksi antara pelaku usaha asing dengan konsumen Indonesia dan antara pelaku usaha asing dengan pemerintah Indonesia, berlaku hukum perlindungan Indonesia.

TATA MOTORS

THINK NEW. THINK ULTRA.
Switch to Ultra Business Vehicles.

ULTRA NYAMAN

ULTRA TANGGUH

ULTRA FLEKSIBLE

ULTRA AMAN

ULTRA MODERN

INTRODUCING
TATA ULTRA
- THE BUSINESS UTILITY VEHICLE -

TATA

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

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

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

www.tatamotors.co.id

TataMotorsID

@TataMotorsID

TatamotorsID

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



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



DATA TUNGGAL PENGUSAHA TRUK

Naskah : Antonius Sulistyو | Foto : Pebri Santoso, Giovanni



Kyatmaja Lookman
Wakil Ketua Bidang
Distribusi dan Logistik
Aprindo



Daniel B. Tandjung
General Manager New
Service Development
PROBIS MILES

Berkembangnya sistem informasi dengan kemudahan mengakses data maupun informasi penting terkait bisnis angkutan barang, kini tengah diwujudkan oleh Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) melalui Sistem Informasi Angkutan Barang (SIAB). Sebagai data tunggal bagi pengusaha truk di Indonesia, sistem ini dirancang sebagai database yang berisi data-data perusahaan angkutan, unit truk, dan sopir. Integritas database dikelola secara sistematis maupun secara administratif melalui badan kepengurusan Aprindo pusat.

Proses pengembangan SIAB dimulai sejak Maret 2015 dari angkutan kontainer di kawasan Pelabuhan Tanjung Priok, Jakarta Utara yang dapat dimanfaatkan oleh para *stakeholder* pelabuhan seperti terminal, depo, otoritas pelabuhan, pengelola jalan tol, dan lain-lain, sehingga ekosistem senantiasa mendapat data truk *up to date*. "Program SIAB ini masih dalam proses, jadi belum bisa dimasukkan secara nasional untuk efektivitas program yang diselenggarakan anggota di berbagai daerah. Jadi masih ada batasan karena masih banyak anggota pengusaha truk yang perlu diimbau untuk bergabung karena memang Aprindo sendiri baru berdiri satu tahun," ujar Tarigan.

Dalam pelaksanaannya nanti, SIAB bisa digunakan untuk beberapa aplikasi. "Karena SIAB merupakan data tunggal truk, beberapa aplikasi yang mau kami gunakan di SIAB seperti sertifikasi pengemudi, DID (*driver identification*) seperti yang dipersyaratkan dalam IMO dan Solas. Ada pula Lontar (Logistik Pintar), data yang digunakan adalah database truknya dan ditambahkan pemilik barang. Kami menyarankan semua anggota Aprindo untuk mendaftar di SIAB. Terakhir saya *update* jumlah truk yang sudah terdaftar di SIAB sekitar 8.500," jelas Kyatmaja Lookman, Wakil Ketua Bidang Distribusi dan Logistik Aprindo.

Proses pengembangan SIAB dikelola secara teknis oleh divisi Proyek Bisnis Maritime Information and Communication Technology and Logistics Electronic Services (PROBIS MILES), sebagai proyek inkubasi untuk mengubah konsep bisnis baru di bidang *trucking* dari Telkom Indonesia, berkantor di Plasa Telkom Jakarta Utara, "Kami mau bikin terobosan baru di bisnis logistik maupun maritim dari infrastruktur ke *software* termasuk aplikasi, sistem dan



Gemilang Tarigan
Ketua Umum Aptrindo

pendukung lainnya. Sejauh ini potensi pasarnya cukup ada bahkan sudah sampai ke level kementerian seperti pendistribusian pupuk, pendistribusian bahan-bahan pokok, kontrol perbatasan di industri perikanan dengan Kementerian Kelautan, serta *transport management system* dengan Aptrindo," papar Daniel B. Tandjung, *General Manager New Service Development* PROBIS MILES.

SIAB menggunakan basis teknologi *radio-frequency identification* (RFID) baik untuk sopir maupun truk. Sistemnya sendiri memanfaatkan fitur *cloud*

menggunakan jaringan internet yang netral dan aman, yang dapat diperbarui langsung oleh pengusaha truk melalui *website* www.siab.web.id serta aplikasi *mobile*. Menurut Ketua Umum Aptrindo Gemilang Tarigan, SIAB termasuk dalam program kerja utama DPP Aptrindo yang bekerja sama dengan Telkom Indonesia. "Jadi sekarang, kami masih dalam taraf registrasi semua truk dan pengemudinya dengan *pilot project* ada di Jakarta baru kemudian disosialisasikan ke DPD di daerah. Saat ini kawan-kawan di daerah masih bertukar data dan informasi terkait sopir melalui Facebook dan grup WhatsApp, karena rekam jejak sopir itu menjadi sebuah kebutuhan," kata Tarigan

Menurut Daniel, untuk kebutuhan *trucking* umumnya dimulai dengan aplikasi standar seperti *GPS tracking*, *fleet management system* dan *transport management system* untuk mengatur penjadwalan pengiriman barang dari pemasok ke *transporter*. Baik *fleet management system* dan *transport management system* ini sudah diterapkan oleh Pos Logistik. "Dalam hal ini kami membangun *database* truk bersama Aptrindo melalui SIAB dengan tujuan membangun *marketplace* yang bisa digunakan untuk mereka bertransaksi di sana. Pada dasarnya tujuannya akan mengarah untuk menurunkan biaya logistik," imbuhnya.

Identitas Tunggal

Daniel mengatakan bahwa SIAB ini sistemnya sangat simpel. Sebagai *database* pelaku *trucking* secara nasional dengan kerja sama awal bersama Aptrindo, saat ini SIAB digunakan untuk merekam data-data penting seperti nama perusahaan *trucking* termasuk jumlah armada truk yang dimiliki, dokumen lengkap kendaraan seperti STNK, data pribadi sopirnya, serta dokumen legalitas lengkap perusahaan akan disimpan dalam identitas tunggal layaknya e-KTP.

"Sekarang kalau setiap kawasan industri baru atau pusat logistik memiliki *database* masing-masing dengan mendaftarkan lagi perusahaan *transporter* satu per satu, akan makan waktu lama lagi dan tidak efektif. Selain itu, kalau mau pakai *gate* dengan *identification system* bisa pakai *database* tunggal SIAB ini. Jadi fungsinya seperti identitas tunggal agar semua perusahaan logistik punya referensi *transporter* yang sama," kata Daniel.

Semua orang yang terdaftar dalam SIAB, lanjut Daniel, akan mendapat stiker yang di dalamnya sudah terdapat *chip* RFID dan ditempel di kaca depan truk. Penggunaannya di lapangan, setiap kali truk melintasi gerbang atau poin tertentu yang terdapat *reader antenna* akan terbaca melalui SIAB, yang akan mengidentifikasi pemilik truk berikut sopir yang mengemudikannya.



ID card sopir yang sudah terdata dalam Sistem Informasi Angkutan Barang (SIAB)

"Kendalanya saat ini, infrastruktur *reader antenna* ini belum seluruhnya terpasang pada jalur *trucking* secara nasional. Kalau sudah terpasang di semua jalur *trucking*, semua unit truk yang terdata dalam SIAB bisa terdeteksi posisi keberadaannya di mana. Selain itu, kami juga menyediakan ID *card* yang sudah terdapat *chip* di dalamnya untuk sopir sebagai alat pembayaran elektronik (*e-Money*). Bisa dipakai untuk masuk *gate* di kawasan industri yang sudah bekerja sama dengan SIAB, atau bisa juga untuk membeli BBM di 67 SPBU di wilayah Jabodetabek khususnya pada jalur perlintasan truk. Kalau jalan tol belum bisa tapi sedang diupayakan

SIAB juga tersedia dalam versi *mobile* yang dapat langsung diunduh di layanan belanja aplikasi *online* Google Play, dan untuk saat ini masih sebatas pengguna ponsel pintar berbasis Android. Fitur lain pada SIAB yang terdapat di aplikasi ini seperti *panic button* yang bekerja sama dengan NTMC Polri. Sedangkan untuk mengecek data sopir bisa langsung di-*scan barcode* yang tertera di bagian bawah ID *card* sopir yang sudah terkoneksi sistem



Berbasis teknologi radio-frequency identification (RFID) untuk mendapatkan informasi dan data pihak transporter maupun pengemudi

melakukan kerja sama pembayarannya dengan ID *card* SIAB ini. Fitur elektronik untuk administrasi seperti surat Jalan, D/O *online*, info muatan juga akan kami sedikan sebagai data lintas barang. Ini yang akan memudahkan buat melacak barang jika ada masalah di jalan," urai Daniel.

ID *card* dalam sistem SIAB ini, menurut Daniel, juga bisa dipakai untuk mengambil uang *cash* melalui jaringan ATM bertanda Alto yang bekerja sama dengan anak perusahaan Telkom juga. Penggunaan ID *card* sekaligus untuk membayar dan ambil uang ini, lebih dikarenakan oleh kebiasaan pengemudi truk yang kerap dan terbiasa bertukar kartu identitas saat mengoperasikan truk demi sekadar bisa membawa kendaraan keluar *pool* atau gudang. "Karena ID *card* ini ada uangnya dari si pemilik *transporter* seperti uang makan, uang tol, uang BBM, dan sisanya bisa disimpan juga dalam sistem ini atau diuangkan lewat jaringan ATM Alto," katanya.

SIAB. "Di sini menjadi data tunggal sopir yang bisa diketahui oleh semua perusahaan yang hendak mencari tenaga sopir. Melalui aplikasi ini bisa kelihatan *history* si sopir, misalnya pernah terlibat kasus kejahatan di perusahaan sebelumnya atau status bekerja saat ini di mana dsb. Termasuk kalau ada pembegalan, pembajakan, tabrakan, tanah longsor, atau jembatan roboh bisa langsung melaporkannya dengan mengetik melalui aplikasi SIAB *mobile* yang terkoneksi menggunakan paket data selular seperti aplikasi di *smartphone* pada umumnya," kata Daniel.

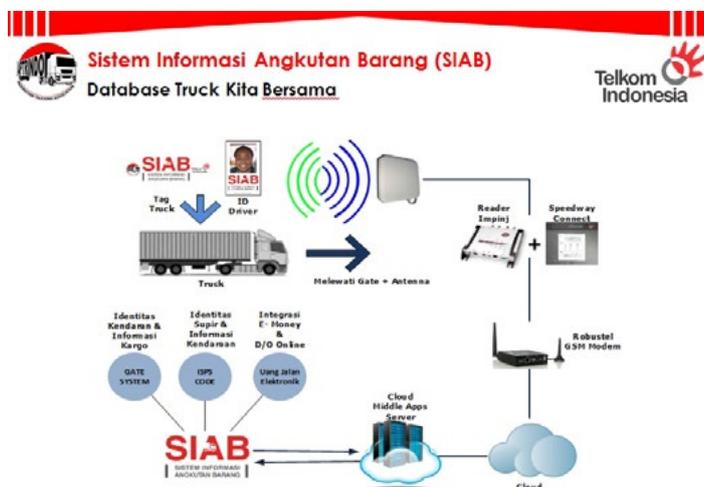
Logistik Pintar (Lontar)

Menurut Kyatmaja Lookman, aplikasi Lontar (Logistik Pintar) bawaan sistem SIAB ini sebenarnya bukan untuk *e-commerce* melainkan untuk memfasilitasi pengusaha mencari muatan dan pemilik barang mencari pengangkutan. "Dulu kami melakukannya secara tradisional, telepon 1.000 orang dan terbatas sekali. Sedangkan kalau dengan Lontar, semakin banyak yang tergabung dalam aplikasi ini maka semakin efektif artinya bisa lebih maksimal operasional pengangkutannya," kata *Managing Director* PT Lookman Djaja ini.

Bedanya Lontar yang berupa *marketplace* dengan *e-commerce*, kalau di *e-commerce* ibaratnya seperti menjual barang/produk sendiri melalui toko *online*, sementara *marketplace* dalam Lontar hanya bisa diakses jika sudah tergabung dalam SIAB dan otomatis bisa melakukan transaksi tawar-menawar melalui fitur *cloud*. Layaknya lelang pada umumnya, di Lontar ini siapa yang termurah dialah yang dipakai. Untuk kalangan umum di luar Aprindo bisa bergabung dalam Lontar dengan memberikan data-data seperti persyaratan di SIAB. Kalau pelat hitam harus di bawah koperasi dan secara individu tidak bisa dilayani.

"Dalam *marketplace* Lontar ini semua perusahaan yang sudah tergabung dalam SIAB bisa melakukan *bidding* asalkan membuka aplikasi ini terlebih dulu, lantaran tidak tersedia fitur notifikasi yang memberitahukan ada penawaran yang masuk ke sistem Lontar. Sistemnya tidak seperti kurir *online* yang sudah ada saat ini, karena belum tentu yang punya ongkos angkut lebih murah itu yang akan menang atau dipakai. Sebab di sini juga ada proses tawar-menawar dan kembali lagi ditentukan oleh si pengambil keputusan dari pihak *user*. Sementara untuk pembayaran dari *user* kepada *transporter*, sesuai dengan tarif yang disepakati dalam aplikasi Lontar tadi. Kalau untuk uang jalan dsb. buat sopir itu urusan antar-pemilik *transporter* dengan sopirnya dan di luar dari sistem SIAB," beber Daniel.

Kyatmaja mengatakan, aplikasi Lontar ini telah mendesain *marketplace* model *negative bidding* (lelang dengan harga termurah). "Artinya kalau *bidding* yang umumnya itu kan membuat harga penawaran awal jadi naik, kalau di sini malah turun karena tujuannya untuk mencari ongkos angkut yang paling murah. Sebenarnya ini sesuatu yang positif tapi tinggal kita lihat bagaimana nanti ke depannya. Sebab kalau bicara Lontar ini *price oriented* sekali. Sedangkan di dalam pengangkutan tidak hanya harga yang kita lihat tapi banyak aspek seperti pelayanan dan mereka biasanya melakukan verifikasi terlebih dulu sebelum jalan. Kalau proses di *customer* harus registrasi, legalitas dsb. Yang perlu dilakukan di Lontar, harus melakukan verifikasi vendornya secara benar, kemudian *payment* harus bisa di-*bridging*, kerusakan barang perlu diperhatikan, asuransi juga harus bisa di-*bridging*. Sistem Lontar ini harus bisa menjawab tantangan-tantangan ini, dan kami berharap Lontar bisa menjawab itu semua. Pihak Aprindo sudah menyampaikan tinggal mereka tindak lanjuti saja," papar Wakil Ketua Bidang Distribusi dan Logistik Aprindo ini.



Logistik Pintar membangun sistem komunitas pasar virtual angkutan barang dengan model lelang termurah



EFEKTIVITAS OPERASIONAL GUDANG DENGAN PENERAPAN 5S

(Bagian 3, Habis)

**R. BUDI SETIAWAN,
M.M., CISP.**

Kepala Divisi Pendidikan
dan Pelatihan Supply Chain
Indonesia

Melanjutkan pembahasan pada edisi sebelumnya mengenai efektivitas operasional gudang dengan penerapan 5S, langkah strategis yang efektif dalam mengimplementasikan metode 5S adalah sebagai berikut.

1. Membentuk Tim Implementasi Metode 5S
2. Menyusun Rencana Implementasi Metode 5S
3. Implementasi Metode 5S:
 - Kebijakan Manajemen
 - Sosialisasi Rencana Implementasi Metode 5S
 - Pengumpulan Data

Poin 1, 2, 3 (a, b, dan c) telah dibahas pada edisi sebelumnya. Langkah strategis berikutnya adalah:

Pelaksanaan *Seiri* (Ringkas)

Metode 5S yang pertama adalah *Seiri* (Ringkas) yang dapat mengandung arti "Pengorganisasian atau Pemilahan". Pengorganisasian atau pemilahan adalah proses memisahkan barang yang tidak diperlukan berada di gudang dan menjaga barang yang diperlukan tetap berada di gudang. Barang yang tidak diperlukan dapat dikeluarkan dari gudang atau bahkan dimusnahkan

dilihat dari kebutuhan dan penggunaan terhadap barang tersebut. Hal yang terpenting dalam pemilahan ini adalah memutuskan klasifikasi suatu barang (diperlukan atau tidak diperlukan), pengurangan atau penghapusan barang yang tidak diperlukan dan memastikan barang yang diperlukan disimpan dalam jarak yang dekat atau optimal supaya lebih efisien dalam melakukan pencarian atau pengambilan.

Pengorganisasian atau pemilahan dilakukan untuk memastikan apakah barang yang jarang terpakai akan disimpan atau dibuang atau dimusnahkan? Jika disimpan, berapa banyak yang perlu disimpan? Di lokasi mana akan disimpan dan berapa lama akan disimpan. Kunci pokok dari pengorganisasian atau pemilahan adalah kemampuan untuk menentukan dan mengambil keputusan tentang frekuensi pemakaian suatu barang untuk memastikan bahwa barang berada di tempat yang sesuai.

Langkah pertama dalam pengorganisasian atau pemilahan barang adalah penetapan kriteria barang yang ada di gudang dengan menggunakan asas pemilahan sebagai berikut.

Kategori	Derajat Kebutuhan (Frekuensi Pemakaian)	Metode Penyimpanan (Stratifikasi)
Rendah	<ul style="list-style-type: none"> • Barang yang tidak dipergunakan tahun lalu • Barang yang hanya dipergunakan sekali selama 2-6 bulan terakhir 	<ul style="list-style-type: none"> • Buang • Simpan jauh-jauh
Rata-rata	<ul style="list-style-type: none"> • Barang yang hanya dipergunakan dalam waktu 6-12 bulan terakhir • Barang yang dipergunakan lebih dari sekali dalam sebulan 	<ul style="list-style-type: none"> • Simpan di tempat yang mudah dijangkau
Tinggi	<ul style="list-style-type: none"> • Barang yang dipergunakan, satu minggu sekali • Barang yang dipergunakan setiap jam • Barang yang dipergunakan setiap jam 	<ul style="list-style-type: none"> • Simpan dekat orang yang menggunakannya

Setelah ditetapkan kriteria barang berdasarkan asas pemilahan, langkah selanjutnya melakukan pendataan terhadap barang yang ada di gudang dan mencatat barang tersebut dalam tabel berikut.

No	Nama Barang	Lokasi Penyimpanan saat Ini	Frekuensi Pemakaian	Metode Penyimpanan	Lokasi Penyimpanan Selanjutnya

Dalam kolom “Lokasi Penyimpanan Selanjutnya” diisi setelah dilakukan pembahasan dengan semua orang yang berkepentingan terhadap barang tersebut yang selanjutnya diputuskan oleh manajemen untuk memutuskan lokasi penyimpanan selanjutnya.

Inti dari pelaksanaan Metode 5S yang pertama, yaitu *Seiri* atau Ringkas adalah membuang/menyortir/menyingkirkan barang-barang yang tidak digunakan lagi pada tempat pembuangan. Semua barang yang ada di lokasi kerja, hanyalah barang yang benar-benar dibutuhkan untuk aktivitas kerja. Tindakan dilakukan agar tempat penyimpanan menjadi lebih efisien, karena dipergunakan untuk menyimpan barang yang memang penting dan dibutuhkan, serta bertujuan juga agar tempat kerja terlihat lebih rapi dan tidak berantakan. Keuntungan yang akan didapat dalam menerapkan *Seiri* (Ringkas):

1. Kuantitatif:
 - Penghematan pemakaian ruangan.
 - Persediaan barang yang terukur.
 - Kecepatan waktu pencarian barang yang dibutuhkan.
1. Kualitatif:
 - Tempat kerja lebih aman.
 - Suasana kerja lebih nyaman.

Mencegah tempat/barang menjadi rusak lebih awal.

Pelaksanaan *Seiton* (Rapi)

Metode 5S yang kedua adalah *Seiton* (Rapi). Kerapian dapat mengandung pengertian bahwa berapa waktu yang dibutuhkan untuk meletakkan barang dan mendapatkannya kembali dengan mudah pada saat diperlukan. Setelah melakukan *Seiri* (Ringkas), selanjutnya adalah menata barang-barang yang diperlukan dengan rapi, yaitu dengan mengelompokkan barang berdasarkan penggunaannya. Semua barang harus memiliki nama tertentu, lokasi tertentu, dan jumlah yang tertentu pula.

Dengan demikian, inti dari pelaksanaan *Seiton* (Rapi) adalah barang-barang yang ada di gudang harus memiliki satu tempat dan lokasi penyimpanan yang tetap. Tujuannya adalah untuk mempermudah dalam pencarian, pengambilan, dan pengembalian barang sehingga akan mengurangi waktu pencarian dan menciptakan tata letak gudang yang lebih rapi.

Berikut ini adalah langkah dalam melaksanakan *Seiton* (Rapi) di area gudang.

1. Membuat pengelompokkan barang sesuai frekuensi pemakaian

Pengelompokkan barang di area gudang dilakukan untuk mendukung dalam menyusun tempat penyimpanan barang. Hasil dari pengelompokkan barang ini digunakan sebagai acuan dalam merancang sebuah tata letak pada area gudang sesuai dengan tingkat frekuensi pergerakan barang. Tujuan melakukan pengelompokkan ini adalah guna

mempermudah dalam pencarian barang yang dibutuhkan, mengeliminasi waktu untuk melakukan aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah dan menghasilkan lokasi gudang yang tersusun dengan rapi dan teratur. Ada pun pengelompokan barang tersebut berdasarkan pada jenis barang yang ada di gudang.

2. Menentukan tempat penyimpanan barang

Tempat penyimpanan barang digunakan sebagai alat bantu untuk menjaga barang jadi dari kerusakan. Bentuk dan bahan yang dipergunakan untuk tempat menyimpan barang disesuaikan dengan jenis barang yang disimpan. Ukuran tempat penyimpanan barang juga perlu diperhitungkan untuk memperhitungkan kebutuhan ruangan.

3. Membuat tata letak gudang

Tata letak gudang dibuat agar alur pergerakan barang menjadi optimal, tepat, dan lancar. Untuk kategori barang yang tingkat frekuensi pemakaiannya tinggi disimpan atau diletakkan di area yang mudah dijangkau dan dekat dengan tempat keluar-masuknya barang. Sedangkan untuk pergerakan barang dengan tingkat frekuensi pemakaian rata-rata diletakkan agak jauh dari barang yang tingkat frekuensi pemakaiannya tinggi. Untuk barang dengan tingkat frekuensi pemakaiannya rendah diletakkan agak jauh dari barang yang tingkat frekuensi pemakaiannya rata-rata dan tinggi. Hasil rancangan tata letak.

Dalam tata letak tersebut dapat juga diberikan tanda sebagai berikut.

-  Frekuensi pemakaiannya tinggi
-  Frekuensi pemakaiannya rata-rata
-  Frekuensi pemakaiannya rendah

Dari tata letak tersebut maka barang yang akan disimpan dicatat dalam tabel berikut.

No	Nama Barang	Frekuensi Pemakaian	Tempat Penyimpanan	Lokasi Penyimpanan

4. Garis Pembatas

Untuk area tertentu perlu adanya pemberian garis pembatas tersebut. Garis pembatas ini berguna untuk menunjukkan batas-batas penyimpanan barang agar pada saat barang disimpan, tidak keluar jalur yang dapat mengakibatkan keamanan barang tidak terjamin. Di samping itu, garis pembatas juga untuk menunjukkan area aman untuk melintas barang maupun kegiatan pengambilan atau penanganan barang. Biasanya garis pembatas berada di lantai gudang.

5. Memberi tanda pengenal barang

Tanda pengenal barang dilakukan guna mempermudah untuk pencarian dan pengambilan barang. Tanda pengenal barang ditujukan untuk menghindari waktu pencarian yang lama dan menghindari kesalahan dalam pengambilan.

Pada pelaksanaan Seiton (Rapi), pastikan bahwa:

- Setiap barang punya tempat.
- Setiap tempat punya ciri tertentu.
- Setiap barang punya identitas.
- Mudah mencari atau mendapatkan.
- Mudah untuk menempatkan.

Keuntungan dari pelaksanaan Seiton (Rapi)

1. Kuantitatif

- Kendali persediaan barang lebih efisien.
- Waktu pencarian yang cepat.
- Proses kerja yang lebih cepat.
- Kesalahan minimal.
- Kehilangan minimal.

2. Kualitatif :

- Suasana kerja akan lebih aman dan nyaman.
- Disiplin karyawan meningkat.
- Karyawan dapat mengeluarkan ide yang kreatif.
- Metode FIFO dapat diterapkan.

Pelaksanaan Seiso (Resik)

Metode 5S yang ketiga adalah Seiso (Resik). Tujuan dari resik, membuat tempat kerja, sarana, dan prasarana yang terdapat di gudang menjadi bersih dan nyaman bagi karyawan yang sedang melaksanakan tugasnya. Untuk menjalankan implementasi Seiso (Resik) dengan benar diperlukan beberapa langkah sebagai berikut.

1. Mendata alat-alat kebersihan yang ada

Alat-alat kebersihan yang ada di gudang harus di data. Hal tersebut digunakan untuk mengetahui jumlah dan jenis alat kebersihan yang ada dan kebutuhan alat kebersihan yang harus diadakan.

Pendataan tersebut dapat dicatat pada tabel berikut.

No	Nama Alat Kebersihan	Jumlah	Lokasi Penyimpanan	Kondisi Alat Kebersihan

2. Kriteria Kebersihan

Karyawan perlu mengetahui apa yang harus selalu dibersihkan di area gudang dan para karyawan harus mengetahui barang-barang yang tidak berguna di

area kerja harus dibuang jika tidak digunakan atau dipindahkan jika barang tersebut masih digunakan.

3. Tanggung Jawab pada setiap Area

Setelah setiap karyawan mengetahui barang-barang apa yang perlu dibuang, diperlukan pembagian area kerja dan tanggung jawab bagi masing-masing karyawan. Tanggung jawab kebersihan bukan hanya dilaksanakan oleh satu atau dua karyawan namun semua karyawan akan mendapatkan giliran.

4. Program Kebersihan

Metode 5S ini akan dilaksanakan setiap hari, di bagian gudang dan dimulai pada awal masuk kerja dan sebelum tanda bel pulang kerja berbunyi, yaitu pada pukul 16.40 – 16. 50 WIB. Ada pun isi program adalah sebagai berikut:

- Segera membersihkan barang-barang yang kotor.
- Tidak membiarkan sampah berserakan di area gudang.
- Barang yang tidak dipakai langsung dibuang ke tempat sampah.
- Ikut serta menjaga kebersihan area kerja.

Keuntungan yang akan didapat dalam menerapkan *Seiso* (Resik)

1. Kuantitatif:

- Sistem pengawasan persediaan barang lebih murah dan hemat.
- Meminimalkan biaya kerusakan barang.
- Proses kerja cepat dan tidak berulang "Lakukan Pekerjaan dengan Benar mulai dari awal".
- Meningkatkan produktivitas.
- Waktu pelaksanaan kebersihan lebih cepat.

2. Kualitatif

- Suasana kerja akan lebih aman dan nyaman.
- Disiplin karyawan meningkat.
- Karyawan dapat mengeluarkan ide yang kreatif.

Pelaksanaan *Seiketsu* (Rawat)

Metode 5S yang keempat adalah *Seiketsu* (Rawat). Pada tahap ini adalah tahap yang cukup menyita perhatian. *Seiketsu* (Rawat) dapat juga diartikan sebagai tertib pribadi, untuk menjaga ketiga tahap yang sudah dijalankan sebelumnya secara rutin. Tahap ini dapat

juga disebut tahap perawatan, merupakan standardisasi dan konsistensi dari masing-masing karyawan untuk melakukan tahapan-tahapan sebelumnya. Membuat standardisasi dan semua karyawan harus patuh pada standar yang telah ditentukan. Dapat dimotivasi dengan memberikan hadiah atau hukuman. Pelaksanaan *Seiketsu* (Rawat) dapat dilakukan dengan cara:

1. Membuat Standardisasi pada area kerja

Membuat standar area kerja adalah berupa aturan tata letak area kerja, penempatan peralatan kerja yang diperlukan, area untuk kebersihan dan area penempatan batang. Standar tersebut meliputi:

- Barang yang berada di atas meja kerja gudang harus peralatan kerja.
- Alat-alat kerja yang telah selesai digunakan harus dikembalikan pada tempat yang telah disediakan.
- Tempat sampah diletakkan dekat dengan alat-alat kebersihan.
- Barang disimpan sesuai dengan nama dan jenis barang.
- Barang jadi disusun menurut standardisasi penumpukan.

2. Pemeriksaan Hariaan

Kebersihan dan kerapian harus dilaksanakan oleh masing-masing karyawan. Pemeriksaan dilakukan di setiap lini yang menjadi tempat penerapan Metode 3S sudah berjalan dengan baik dan efektif.

3. Pemeriksaan oleh pihak manajemen

Pemeriksaan ini dilaksanakan oleh pihak manajemen. Kegiatan ini dilakukan secara terjadwal dan mendadak, kegiatan sidak pada hari-hari tertentu. Fungsi dari kegiatan ini untuk mengetahui perkembangan implementasi 5S yang telah dicapai, mempertahankan konsistensi pelaksanaan 5S, dan melakukan perbaikan.

- Penilaian dilakukan dengan cara sebagai berikut:
- Penilaian dilakukan sebanyak dua kali dalam satu bulan secara sidak.
- Penilaian dilaksanakan oleh pihak manajemen.
- Laporan penilaian yang dievaluasi setiap akhir bulan.

Pada pelaksanaan *Seiketsu* (Rawat) dilakukan penilaian untuk melihat konsistensi dari pelaksanaan Metode 5S. Pada penilaian tersebut bisa dilihat dari temuan ketidaksesuaian dengan yang seharusnya dilaksanakan. Setiap temuan dapat diperhitungkan sebagai poin minus (-). Dalam penilaian tersebut juga diberikan sanksi khususnya yang paling banyak temuan. Sistem penilaian tidak ada ketentuannya dan berdasarkan pada kebijakan pihak manajemen dan komitmen dari manajemen untuk melaksanakan dan mensukseskan pelaksanaan Metode 5S.

Keuntungan yang akan didapat dalam menerapkan *Seiketsu* (Rawat)

1. Kuantitatif:

- Biaya operasional rendah
- Biaya *overhead* rendah
- Efisiensi proses meningkat
- Kualitas pengeluaran menurun
- Keluhan pelanggan sedikit
- Produktivitas karyawan meningkat

2. Kualitatif.

- Suasana kerja akan lebih aman dan nyaman
- Disiplin karyawan meningkat
- Karyawan dapat mengeluarkan ide yang kreatif.
- Kemampuan karyawan meningkat
- Citra perusahaan meningkat

Pelaksanaan *Shitsuke* (Rajin)

Metode 5S yang kelima adalah *Shitsuke* (Rajin). Prinsip utama dari rajin adalah menjadikan 5S sebagai budaya kerja dalam aktivitas sehari-hari. Implementasi 5S sebenarnya sama dengan mengubah kebiasaan setiap orang. Jalan atau tidak implementasi 5S tergantung dari kemauan setiap orang untuk mengubah kebiasaan yang mereka lakukan selama ini. Langkah pelaksanaan rajin antara lain adalah:

1. Pembiasaan Pelaksanaan Metode 5S

Pelaksanaan Metode 5S adalah tugas dan tanggung jawab dalam dari setiap karyawan. Tugas dan tanggung jawab masing-masing karyawan yang berhubungan dengan pelaksanaan 5S harus dipatuhi dan dilaksanakan secara terus-menerus dan konsisten. Oleh sebab itu perlu dibuatkan suatu SOP (*Standard Operating Procedure*) untuk menjadikan Metode 5S sebagai suatu kebiasaan

dalam pelaksanaan kerja. Tujuan dari SOP adalah membuat semua karyawan tidak malas untuk melaksanakan Metode 5S yang terstruktur. Pembuatan SOP dimulai sejak tahap persiapan. Pada tahap ini dilakukan pemantapan pelaksanaan SOP. Pemantapan pelaksanaan SOP dilakukan dengan memberikan sanksi dengan memberi surat peringatan sampai pemotongan gaji kepada siapa pun yang tidak mematuhi dan melaksanakan Metode 5S sesuai SOP yang ditetapkan.

1. Melaksanakan Kegiatan "Ingat 5S"

Kegiatan "Ingat 5S" bertujuan untuk membantu menanamkan budaya 5S dalam aktivitas kerja sehari-hari. Aktivitas ini tidak menuntut tanggung jawab yang berlebih tetapi akan memberikan dampak yang positif apabila dilakukan dengan sungguh-sungguh. Pelaksanaan dilakukan sebelum bekerja dan sebelum mengakhiri aktivitas kerja. Aktivitas yang dilakukan berkenaan dengan kegiatan "Ingat 5S" adalah:

1. Mengembalikan peralatan kerja pada tempatnya jika sudah tidak dipergunakan lagi.
2. Membuang segala sesuatu yang tidak digunakan.
3. Membersihkan area gudang.
4. Berikut ini adalah petunjuk pelaksanaan "Ingat 5S":
 - Periksa terhadap kondisi di area kerja sebelum melakukan pekerjaan.
 - Apabila melihat barang yang tidak diperlukan, maka harus diambil tindakan untuk membuang barang tersebut. Untuk mengetahui barang diperlukan atau tidak, maka digunakan daftar periksa. Barang yang tidak diperlukan harus dikeluarkan dari area kerja.
 - Mengembalikan barang yang diperlukan ke tempat penyimpanan semula.
 - Melakukan pemeriksaan terhadap kebersihan area kerja. Kebersihan area kerja dititik beratkan pada kebersihan lantai kerja di mana lantai kerja harus bersih. Bersih yang dimaksudkan di sini adalah tidak ada sampah yang berserakan di lantai.



SELUK BELUK PEMBUATAN BAN

Apa saja bahan pembuat sebuah ban? Apakah hanya dari karet atau ada campuran bahan lain? Bagaimana proses pembuatannya?

Muchlis Jamal Arifuddin,
PT Catur Putra Perkasa, Kendari

Jawaban oleh:

BAMBANG WIDJANARKO

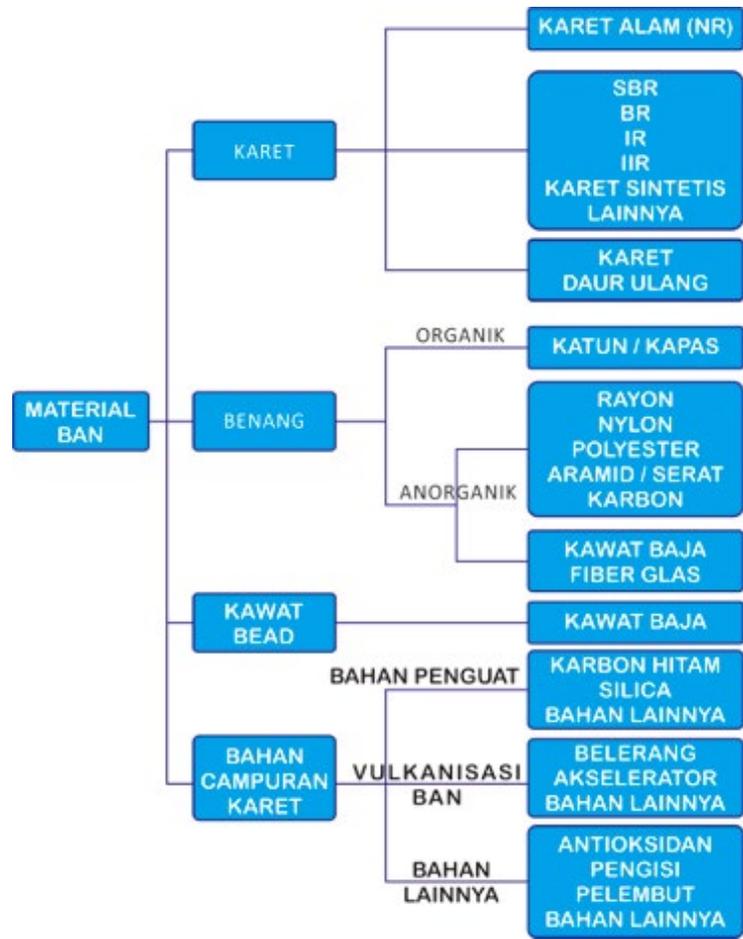
Pirelli & Double Coin Tbr
Tire Advisor

Ban adalah bagian yang vital dari sebuah kendaraan yang berfungsi untuk menyangga beban kendaraan dan muatannya, meneruskan gaya gerak dan pengereman ke permukaan jalan, meredam getaran/kejutan dari permukaan jalan dan meneruskan fungsi setir serta mengontrol arah kendaraan.

Kebanyakan orang melihat ban sebagai donat karet berwarna hitam yang dipasang pada kendaraan sehingga pengemudi lebih mudah memindahkan kendaraan, mengerem dan berbelok. Sebenarnya terbuat dari apakah ban itu? Apakah hanya dari karet? Bagaimanakah proses pembuatannya? Pertanyaan seperti ini seringkali dilontarkan oleh mereka yang awam tentang ban.

Proses pembuatan ban sangatlah kompleks. Pada proses tersebut dibutuhkan teknologi yang modern, bahan baku yang baik, peralatan berat, dan presisi serta yang paling utama adalah pengetahuan teknis sumber daya manusianya.

Bahan baku utama ban adalah campuran karet alam dan karet sintesis ditambah dengan berbagai bahan kimia lainnya. Dalam proses pembuatan ban ini, bahan mentah akan diolah terlebih dahulu menjadi material setengah jadi (misalnya karet, benang/*cord*, dan *bead*). Material setengah jadi tersebut kemudian akan digabung dalam mesin *building* untuk proses perakitan.

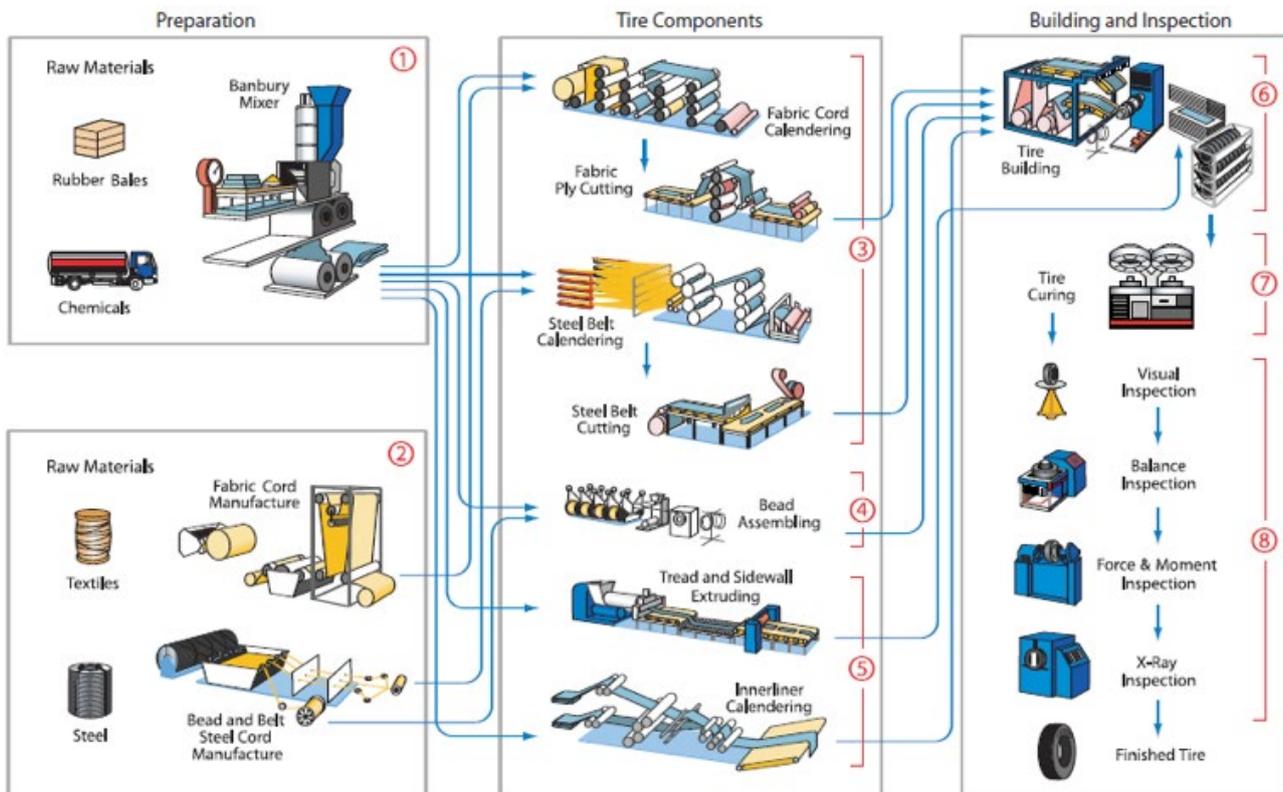


Gambar berikut ini adalah 14 bahan dasar pembuatan ban yang masih harus ditambah dengan beberapa bahan kimia pendukung lainnya dalam proses produksi ban.



Secara garis besar, tahapan proses pembuatan ban terbagi menjadi:

1. Rubber Compound Mixing (Pencampuran Karet).
2. Cord Manufacturing (Pembuatan Benang Kawat dan Baja).
3. Belt and Ply Calendering (Pembuatan Sabuk dan Lembaran Karet Ban).
4. Bead Manufacturing (Pembuatan Bead).
5. Tread & Sidewall Extrusion (Pembuatan Telapak dan Dinding Samping).
6. Tire Building (Perakitan Ban).



Proses Pembuatan Ban

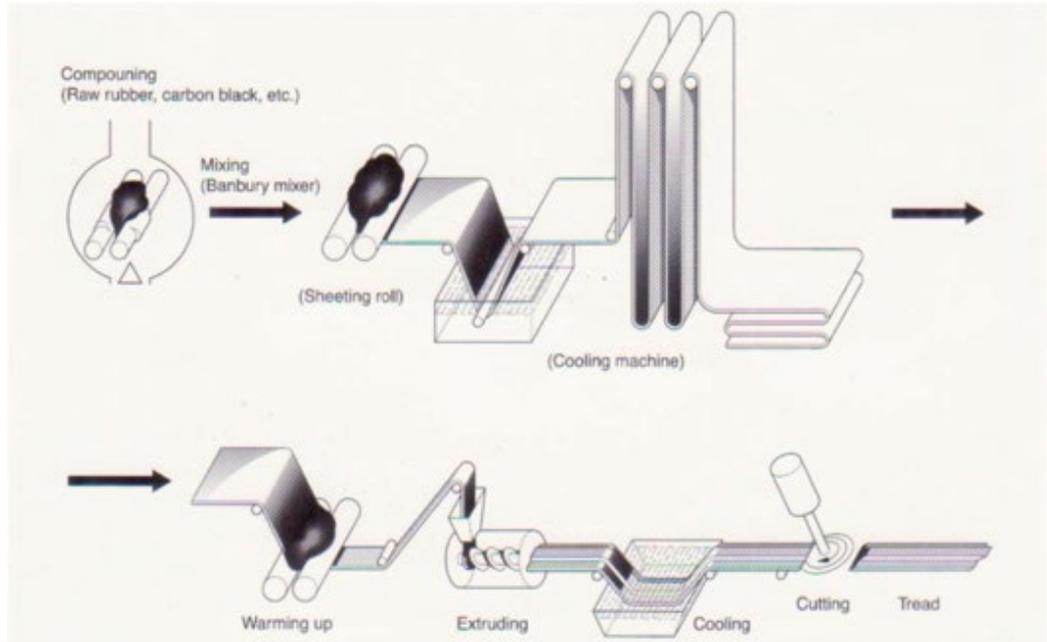
RUBBER COMPOUND MIXING (PENCAMPURAN KARET)

Karet mentah tidak bisa langsung digunakan dalam bentuk aslinya. Oleh karena itu perlu ditambahkan sejumlah bahan kimia untuk menstabilkan sifat fisis dan memperbaiki karakteristiknya, seperti ketahanan terhadap keausan, memaksimalkan traksi dalam kondisi jalan basah atau kering dan mengurangi *rolling resistance* (hambatan bergulir). Adonan bahan-bahan kimia yang diolah bersama karet tersebut dinamakan *compound*.

Karet yang digunakan terdiri dari bermacam-macam tipe dan karakter yang secara garis besarnya dibedakan menjadi:

KLASIFIKASI	JENIS KARET	KEUNTUNGAN	KERUGIAN	PENGUNAAN PADA UMUMNYA
Karet Alam	NR (Karet Alam)	Hampir merata diseluruh aspek, terutama tensile strength, ketahanan akan keretakan, sertamudah dikerjakan.	Meningathasil alam, maka tercampurnya benda asing pasti terjadi, sehingga variasi sifat fisis karet sulit dihindari.	Tread dan casing ban truk dan bus. Casing ban penumpang
Karet Sintetis	SBR (Styrene-Butadiene Rubber)	Secara umum ketahanan ausnya bagus serta mudah dikerjakan.	Pembangkitan panas yang tinggi.	Semua jenis tread ban.
	BR (Butadiene Rubber)	Jika dibanding dengan SBR , ketahanan terhadap keausan dan kelelahan BR lebih baik.	Tensile strenght dan ketahanan terhadap keretakan rendah, tidak cocok dipakai jalan kasar.	Tread ban yang beroperasi di jalan bagus
	IR (Isoprene Rubber)	Memiliki sifat fisis yang sama dengan karet alam, sehingga disebut juga karet alam sintetis.	Proses pengerjaannya sulit	Tread dan casing ban truk dan bus casing ban penumpang
	EPT (Ethelene Propylene Terpolymer)	Mempunyai sifat fisis yang unggul terutama tahan terhadap ozon, cuaca dan ketahanan terhadap panas.	Proses vulkanisasi lambat serta bersifat lengket.	Sidewalls, inner liner dan ban dalam
	IIR (Isobutylene Isoprene Rubber)	Perembesan udara sangat rendah.	Proses pengerjaan sulit.	Inner liner ban dalam.

Proses pembuatan ban diawali dengan pencampuran bahan baku yang terdiri dari berbagai macam karet, karbon hitam, zat warna, antioksidan (*anti aging agent*), *accelerator*, serta bahan-bahan kimia lainnya. Seluruh bahan baku ini lalu dicampur dalam blender raksasa yang disebut mesin Banburry untuk melumat dan mengadon bongkahan karet, *filler*, dan bahan kimia lain. Tahap ini membutuhkan temperatur yang tepat, yaitu antara 160-170 derajat Celsius. Apabila temperatur terlalu tinggi, maka adonan (*compound*) ini akan rusak (menjadi arang).



Adonan (*compound*) kemudian diproses dalam mesin untuk membentuk lembaran yang tidak terputus yang disebut 'slap'.



Lembar Karet Compound

Adonan dasar tersebut dapat dibuat menjadi ratusan variasi karakteristik *compound* yang siap dipakai untuk memproduksi berbagai jenis ban.

Setiap adonan *compound* memiliki karakter sendiri-sendiri, namun setelah menjadi produk ban secara garis besar dapat dikategorikan menjadi tiga karakter dasar, yaitu:

1. *Cut and Tear Resistant* (tahan gores dan tusukan/ban *off the road*)
2. *Heat Resistant* (tahan panas/ban untuk pemakaian jarak jauh)
3. *Wear Resistant* (tahan abrasi/telapak lebih rigid dan keras)

Selanjutnya lembaran *compound* (*slap*) akan dibentuk menjadi *tread* (telapak) di mesin *extruder*. Setelah itu, *tread* yang sudah dibentuk akan dipotong sesuai dengan ukuran ban yang akan dibuat.

CORD MANUFACTURING

(Proses Pembuatan Benang dan Kawat Ban)

Fabric Cord (Benang)

Secara garis besar berbagai serat benang yang digunakan dalam pembuatan ban terdiri dari:

Serat Alami (kapas)

Kapas adalah benang pertama yang dahulu dipakai untuk membuat rangka (*casing*) dari ban, tapi karena kekuatan dan higroskopisitas (daya serap air) kapas yang buruk jika dibandingkan dengan serat yang lain, maka kapas tidak lagi dipakai sebagai benang dalam pembuatan ban.

Serat buatan dibedakan menjadi:

A. Synthetic

Benang Rayon

Benang rayon mempunyai karakteristik yang kuat, tahan terhadap panas dan *fatigue* (kelelahan), sehingga benang rayon menjadi bahan utama pembuat ban. Namun pemakaian benang rayon untuk sementara waktu menurun karena pemakaian serat sintesis yang lain. Dengan ditemukannya ban radial, pemakaian rayon kembali meningkat. Kini benang tersebut banyak dipakai sebagai benang *casing*.

Benang Nilon

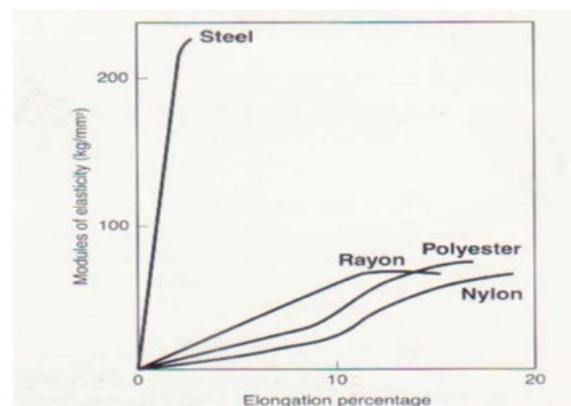
Nilon adalah benang yang sangat kuat dan elastis, spesifik *gravity* dan higroskopisitasnya rendah. Namun nilon akan mengerut saat dipanaskan. Meskipun demikian, kini nilon banyak digunakan sebagai material benang ban bias untuk truk serta ban *off the road*.

Benang Polyester

Kekuatan polyester hampir menyerupai benang nilon, namun polyester mempunyai kelebihan elastisitas dan tidak peka terhadap panas dibanding dengan nilon. Maka polyester banyak dipakai sebagai benang *casing* dan *belt* dari ban kendaraan penumpang radial maupun bias.

Benang Aramid

Aramid adalah benang yang terkuat di antara benang sintesis lainnya. Tingkat kemulurannya sangat rendah. Pemakaian aramid sebagai material benang masih terbatas, karena biaya pembuatannya yang sangat tinggi dan sulit dalam proses pengerjaannya.



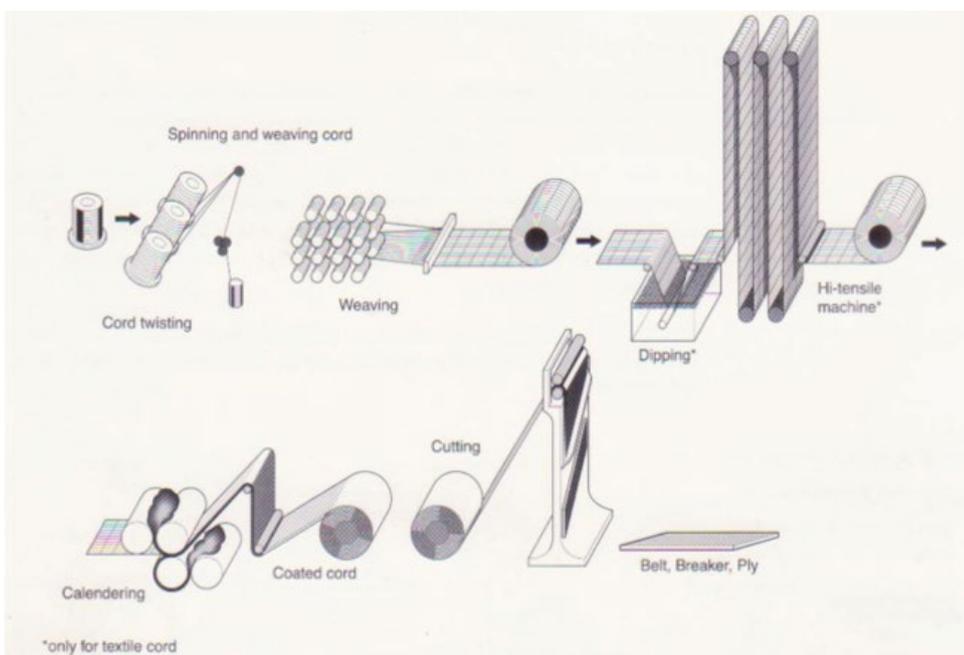
B. Inorganic (Kawat Baja)

Benang yang telah dipilih berdasarkan kekuatan, kelenturan, penyusutan dan elastisitasnya, kemudian dipilin menjadi jalinan. Kemudian dua atau lebih jalinan benang dijalin menjadi satu. Lalu jalinan benang ini diproses melalui mesin *dipping* (pencelup) agar bahan *adhesive* meresap terhadap benang, sehingga daya rekatnya terhadap karet lebih baik. Agar benang lebih stabil, benang diregang pada temperatur tertentu pada mesin peregang. Suhu, kelembaban, dan tekanan harus diatur dengan tepat sebelum jalinan benang direkatkan dengan karet *compound*. Setelah itu, benang akan melalui mesin 4Z Calender, yaitu mesin *roll* yang bisa melapisi kedua sisi benang dengan karet. Kemudian benang yang telah dilapis tersebut dipotong dalam mesin pemotong diagonal sesuai dengan ukuran ban yang akan dibuat.

Steel Cord (Kawat Baja)

Kualitas kawat ditentukan berdasarkan daya tahannya terhadap tarikan, kemuluran, dan kekakuannya. Untaian kawat dilapis kuningan kemudian dipilin menjadi jalinan kawat (*cord*). Kawat yang digunakan memiliki karakteristik tersendiri. Apabila kawat akan digunakan pada *multi ply*, maka yang harus diperhatikan adalah ketahanan kawat terhadap kelelahan. Namun apabila kawat akan digunakan pada *belt* maka kekuatan dan kekakuan kawat yang harus diperhatikan.

Karena kawat dilapis kuningan, maka kondisi penyimpanannya sangat penting dijaga. Kawat harus disimpan pada ruangan yang suhu dan kelembabannya terkontrol agar terhindar dari korosi.



BELT & PLY CALENDERING

(Pembuatan Sabuk dan Lembaran Karet Ban)

Untuk memproduksi *belt*, jalinan benang atau kawat harus melalui proses yang disebut *calendering*, yaitu proses dimana karet *compound* di-press pada *cord*. Tahap *calendering* juga merupakan tahap yang sangat penting dan sensitif dalam keberhasilan pembuatan ban karenanya proses pengikatan antara ban dengan kawat atau benang ini harus dilakukan secara akurat, hati-hati, dan steril.

Pertama sejumlah jalinan benang atau kawat diletakkan di bawah tekanan yang tepat dan berjalan melalui dua buah *roller*. Kemudian karet *compound* ditambahkan di antara kedua buah *roller* tersebut dan ditekan ke bagian atas dan bawah dari jalinan benang atau kawat. Lembaran komposit ini kemudian melalui beberapa *roller* lagi untuk memastikan penetrasi dan perlekatan yang baik antara karet dengan *cord*.

Kualitas lembaran ini ditentukan dengan melihat ketebalan, jarak antara *cord*, jumlah *cord*, dan penetrasi *cord* pada lembaran komposit. Lembaran ini kemudian dipotong sesuai ukuran dan bentuk tergantung kontur ban yang diinginkan.

Innerliner adalah lapisan kedap di bagian dalam ban yang berfungsi untuk menahan tekanan udara yang dimasukkan ke dalam ban dan menjaga tekanan udara di dalam ban. Bahan baku yang digunakan untuk membuat *innerliner* adalah *butyl rubber* atau *halogenated butyl rubber compound*. Untuk membentuk lembaran yang tipis, digunakan proses *calendering*.

Innerliner harus merupakan lembaran dengan ukuran ketebalan tertentu dengan permukaan yang mulus tanpa cacat (tanpa *bubble*, *blister*, dan *buckle*). Lembaran yang dihasilkan merupakan lembaran tak terputus, yang dipotong sesuai ukuran sebelum dimasukkan ke dalam proses perakitan.

BEAD MANUFACTURING

Bagian *bead* biasa disetarakan sebagai fondasi dari sebuah ban adalah bahan komposit berbentuk lingkaran bersifat kaku, yang menempelkan badan ban dan menguncinya pada roda sehingga tidak akan meleset atau bergoyang dari velg. *Bead* pada ban terbuat dari lingkaran kawat baja, *bead filler* yaitu *chafer*, yang melindungi kawat *bead*, *chipper*, yang melindungi dinding samping ban yang lebih rendah, *flipper* yang membantu menahan *bead* untuk tetap berada di tempatnya.

Lingkaran kawat *bead* terbuat dari beberapa helai putaran kawat baja yang disatukan tak terputus (seperti sapu lidi) dan kemudian dilapisi karet. *Bead filler* terbuat dari karet *compound* yang sangat keras yang berfungsi sebagai ganjal. Lingkaran kawat *bead* dan *bead filler* dirakit dengan menggunakan mesin yang canggih dan teknologi yang modern.

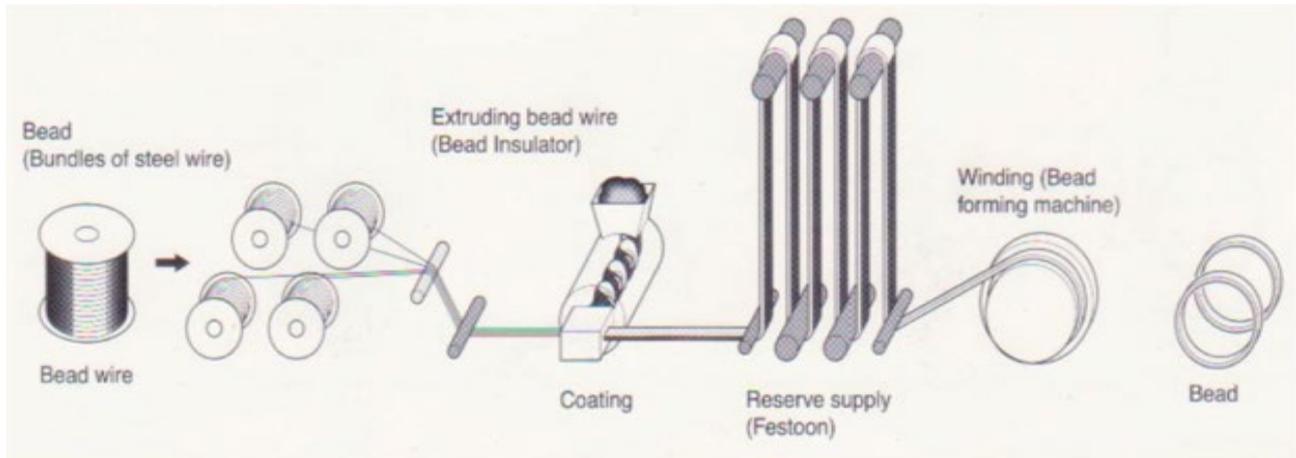
Ukuran lingkaran kawat *bead* terbuat dari baja harus sangat presisi. Jika terlalu sempit, ban akan sulit dipasang. Jika terlalu longgar, ban akan terlepas dari velg saat dibebani muatan dan pada saat kendaraan menikung. Setelah lingkaran kawat *bead* diukur, komponen ini siap masuk ke dalam tahap perakitan ban.



Bead

Bagian ban seperti telapak, dan dinding samping dibuat dengan memproses karet *compound* melalui mesin *extruder* untuk membentuk telapak ban atau profil dinding samping. Mesin *extruder* adalah mesin dibawah kontrol komputer untuk akurasinya.

Proses *extruding* dalam pembuatan ban adalah sebuah sistem yang saling berhubungan dan berlanjut, terdiri dari proses pemanasan, proses pengadukan dan proses pengepresan (*pressurizing*). Karet *compound* yang keluar dari mesin ini dalam bentuk yang sudah dicetak.



TREAD & SIDEWALL EXTRUSION

Telapak ban adalah bagian dari ban yang langsung bersentuhan dengan jalan, terdiri dari telapak itu sendiri, bahu telapak, dan dasar telapak. Sedikitnya ada tiga macam jenis karet *compound* yang digunakan untuk membentuk profil telapak ban. Dalam proses ini, ada tiga jenis *extruder* yang digunakan dalam sebuah mesin *head extruder*.

Tiga karet *compound* dicetak secara bersamaan pada tiga *extruder* yang berbeda kemudian digabungkan menjadi satu dalam mesin *head extruder*.

Selanjutnya, karet *compound* dimasukkan dalam piringan untuk membuat bentuk dan dimensinya. Kemudian karet *compound* dimasukkan ke jalur pendinginan sepanjang 100 sampai 200 kaki, untuk mengontrol dan menstabilkan bentuknya. Pada akhir dari jalur ini, karet *compound* untuk telapak dipotong sesuai berat dan ukuran yang spesifik untuk ban yang akan dirakit.

Dinding samping ban dicetak dengan cara yang sama seperti bagian telapak ban. Namun jenis karet *compound* yang digunakan untuk dinding samping berbeda dari karet *compound* untuk telapak. Kadang-kadang proses pencetakan dinding samping ban lebih rumit, dan membutuhkan empat buah mesin *extruder*. Misalnya, untuk membuat ban yang dinding sampingnya berwarna putih atau dengan huruf berwarna putih yang dicetak pada dinding samping.

TIRE BUILDING

(Perakitan Ban)

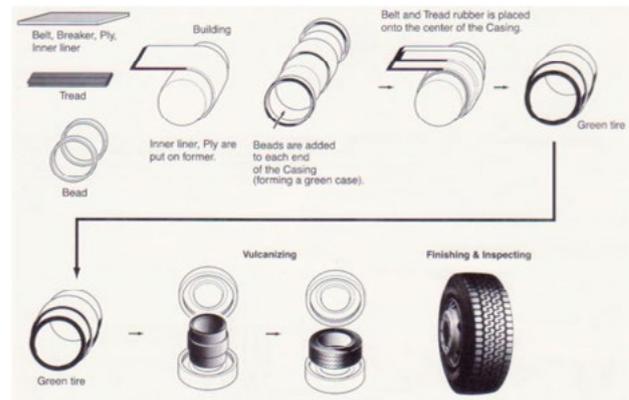
Akhirnya, ban siap untuk dirakit dengan mesin robot yang canggih untuk memastikan kualitas dan efisiensi. Semua bagian, yaitu *bead*, lembaran komposit, *belt*, dan bagian dalam ban, telapak, serta potongan dinding samping ban mulai dirakit dan dibangun menjadi sebuah ban yang komplit.

Ban jenis radial dirakit pada sebuah flat drum yang terdiri dari dua tingkat. Pada tingkat pertama, bagian *innerliner* ban dililitkan pada flat drum, kemudian lapisan badan ban (*casing*) pertama dililitkan di bagian atas, diikuti lapisan *casing* kedua. Bagian *bead* lalu ditempatkan, kemudian sebuah *bladder* dinaikkan dan mendorong dari kedua ujung drum, menekan lembaran badan ban menutup *bead*. Potongan dinding samping kemudian dicetak pada kedua sisinya. Hasil dari tahapan ini disebut *green case*.

Pada tingkat kedua dari proses perakitan ban, mesin lain digunakan untuk menempatkan *belt*, *nylon cap* dan telapak (*tread*) ke bagian atas dari tingkat pertama. Pada titik ini, ban masih memerlukan proses *curing* (perawatan) karena masih belum diberi pola telapak. Hasil dari tahapan ini disebut *green tire*.

Pada tahap akhir dari proses *building*, dilakukan proses *curing* melalui serangkaian reaksi kimia pada *green tire*. Pada tahap ini, dinding samping dan telapak ban dibentuk.

Proses ini dilakukan dalam tekanan dan temperatur yang tinggi (120-170 derajat Celcius), di mana telapak dan dinding samping ban dicetak. Pada proses ini temperatur dan tekanan diatur oleh mesin otomatis yang disebut BOM (*Bag O-Matic*) atau NRM. Setelah itu ban didinginkan dalam keadaan terpompa pada *Post Cure Inflator* hingga jangka waktu tertentu (dua kali lama proses vulkanisasi) sampai ban dingin dan dimensi stabil sesuai dengan yang diinginkan. Ban yang telah dingin kemudian dikirim ke proses *finishing* untuk menjalani proses pembersihan (*spew*). Setelah itu, ban memasuki tahap pemeriksaan (*inspection*).



Pada tahap *inspection*, ban menjalani berbagai macam pemeriksaan, seperti bentuk penampilan luar, *uniformity*, *balance* sebelum ban dikirim kepada distributor dan *user*.

UNIFORMITY MACHINE CONTROL



Ternyata proses pembuatan ban yang digunakan dalam operasional kendaraan sehari-hari tidaklah mudah. Prosesnya yang kompleks membutuhkan peralatan teknologi mutakhir serta keterampilan sumber daya manusianya. Kualitas ban yang dihasilkan pun harus memenuhi standardisasi yang telah ditetapkan oleh badan pengawas ban dunia yang sangat ketat karena menyangkut keamanan pengemudi dan pengguna jalan lain.

Bambang Widjanarko
Independent Tire Analyst

Sumber :
Michelin Tire Corp | Bridgestone Tire Inc | Pirelli Tire SpA |
Continental AG | Maxxis Tire USA



Otomatisasi Dalam Industri Karoseri

Muro Corporation

Teks

Ratna Hidayati, Antonius Sulistyono

Foto

Muro Corporation

Dalam industri rancang-bangun kendaraan, proses perencanaan hingga produksi massal dilakukan secara matang dan terukur. Kepresisian dengan tingkat efisiensi tinggi adalah hal yang mutlak saat ini, dengan tetap mempertahankan kualitas terbaiknya agar mampu bersaing secara global. Muro Corporation yang berdiri pertama kali pada April 1953 di Akasaka, Tokyo, Jepang menawarkan kualifikasi tersebut, melalui lini produknya yang mencakup komponen suku cadang (*autoparts*) dan sistem pemasang sekrup otomatis (*auto feed screw driving systems*) untuk industri kendaraan, termasuk alat pengupas kulit buah-buahan (*citrus peeler*) yang menyasar konsumen rumah tangga.

Indonesia menjadi pasar potensial dari strategi pengembangan bisnis yang dilakukan Muro Corporation di wilayah Asia khususnya Asia Tenggara, yang sejak Agustus 2012 lalu telah mendirikan anak perusahaan PT Murotech Indonesia sebagai afiliasi Murotech Vietnam Cor-



KUNIHIRO ARAI

Muro Corporation Japan

poration yang telah eksis lebih dulu pada bulan Juli di tahun yang sama. Menurut Kunihiro Arai *General Manager, Market Development Department Chief* Muro Corporation Japan, pada prinsipnya bisnis yang dijalankan Muro Corporation adalah memproduksi komponen otomotif untuk kepresisian dengan metoda *stamping*. "Kami telah mengembangkan bisnis *auto-feed-screw driving* sebagai bisnis utama kami selanjutnya," kata Arai-san.

Arai menjelaskan, nilai jual yang ditawarkan kepada pelanggan bisnisnya di Indonesia adalah menciptakan sesuatu yang tidak dapat dilakukan oleh vendor lainnya. "Hal ini dilakukan sebagai upaya kami untuk meningkatkan bisnis di semua aspek, meningkatkan status produk Muro di segmen yang sesuai dengan produk tersebut dengan standar internasional, dan membangun fondasi yang kuat. Dengan demikian, tidak ada satu pesaing yang bisa mendekati ke kami," ujarnya.



Muro Corporation di Jepang (Head Office and Kiyohara Plant)

Produk Utama

Murotech Indonesia yang memiliki pabrik di Kawasan Industri Suryacipta City, Jalan Surya Lestari Kav.1-2H, Kutamekar Ciampel, Karawang, Jawa Barat memproduksi *stamping parts* untuk otomotif. Sementara itu, Muro Corporation Japan juga memproduksi sistem pemasang sekrup otomatis (*auto feed screw driving systems*) yang diperuntukkan industri padat karya seperti karoseri atau *body builder* truk, termasuk untuk keperluan pembuatan trailer berikut pemasangan lantai/dek berbahan kayu.

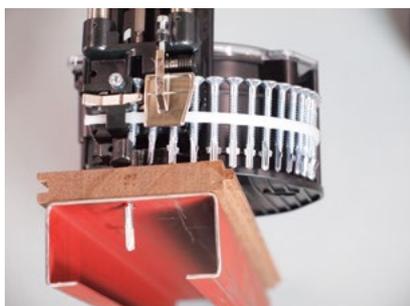
Salah satu produk unggulan terbarunya adalah Vislider VL71-FLR untuk truk trailer Indonesia. Muro Corporation telah menciptakan sebuah peranti yang dapat menggantikan fungsi pemasangan sekrup secara manual yang memakan waktu cukup lama dalam industri padat karya seperti karoseri di Indonesia. Secara konvensional, untuk mengencangkan dan mengikat lapisan kayu dengan pelat besi, pertama kali yang harus dilakukan adalah membuat lubang-lubang terlebih dahulu dengan cara dibor, kemudian baru bisa memasang sekrup menggunakan mata bor khusus untuk memasukkan sekrup satu demi satu di semua lubang. Sekarang dengan menggunakan



Alat Vislider VL71-FLR



Satu set sekrup model *collated screw* yang dikemas menggunakan rangkaian pengait khusus untuk mempercepat proses pemasangan.



Daya tancap sekrup dari dorongan mesin pada alat ini sudah terbukti kuat.



Saat proses mengebor lubang, posisi alat agak ditekan supaya tekanan lebih maksimal untuk melubangi.

auto feed screw driving dan sistem pengeboran khusus secara cepat, tidak perlu lagi melakukan metoda konvensional tadi. Anda cukup mengencangkan sekaligus mengikat lantai kayu di atas rangka besi trailer dengan satu langkah mudah secara komprehensif.

Kunihiro Arai menjelaskan, proses standar dalam pembuatan lantai truk selama ini dianggap membosankan dengan cara membuat lubang percontohan terlebih dahulu, kemudian memasukkan sekrup ke dalam lubang tersebut dan baru mengencangkannya menggunakan bor khusus. "Ini adalah tiga langkah dalam satu tahapan pekerjaan. Dengan menggunakan sistem pemasang sekrup otomatis dari Muro memungkinkan untuk mengikat sekrup dalam satu langkah dengan cepat. Orang-orang yang menggunakan alat ini hanya cukup menekan alat Vislider ini ke bawah dalam posisi berdiri, maka secara otomatis sekrup langsung terpasang pada lubang yang telah dibor sebelumnya dan langsung dikencangkan dalam satu langkah. Kecepatan dalam proses pemasangan lantai truk akan lebih cepat dua kali atau tiga kali lipat. Juga, teknisi akan terhindar dari sakit punggung dengan mengoperasikan alat ini dengan berdiri," jelas Arai.

Terkait dengan industri angkutan truk di Indonesia, Arai mengatakan, Muro menawarkan sistem pemasang sekrup otomatis (*auto feed screw driving systems*) ini dengan rangkaian sekrup model tersusun (*collated screw*) dan secara material memang dirancang khusus untuk lantai truk dan telah terbukti diterima pasar (Jepang) selama 15 tahun. "Kami mengembangkan sistem ini di Jepang dan sekarang kami sedang melakukan pengiriman sistem ini ke Amerika Utara, Eropa, Korea, dan wilayah lainnya. Juga, tidak ada perusahaan manufaktur lainnya yang menggunakan sistem yang sama. Sehingga konsumen bisa memilih cara tradisional dengan satu per satu menyekrup atau memilih cara yang lebih canggih dan efisien. Biasanya orang-orang yang sudah menggunakan sistem kami ini tidak bisa kembali ke masa lalu dengan cara pemasangan sekrup satu per satu," paparnya.

Vislider VL71-FLR memang didedikasikan untuk beberapa aplikasi tugas berat (*heavy duty*) maupun kategori tugas ringan. Seperti untuk pemasangan kayu pada aluminium, kayu pada rangka baja, lantai mezzanine, manufaktur bodi truk dan trailer, manufaktur bodi bus, dan pabrikasi. Solusi dengan menggunakan alat ini telah terbukti dalam proses pembuatan bodi truk, trailer dan manufaktur bus, terutama untuk mengencangkan lantai serta dinding samping tanpa hambatan. Melalui strategi desain, Muro juga membuat jenis sekrup berkualitas dalam jumlah besar yang dapat disesuaikan dengan aplikasi. Model sekrup telah didesain untuk mampu bekerja dengan cepat dan efektif dengan sistem *self-driving* untuk mempercepat proses pemasangan material secara bersamaan, baik itu untuk sesama bahan kayu atau material kayu dengan logam. Dengan aplikasi yang tak terhitung jumlahnya ini, sistem pemasang sekrup otomatis ini juga dapat digunakan untuk pemasangan lantai maupun *drywall* untuk pemasangan dek versi OEM (*Original Equipment Manufacturer*) kendaraan.

Target Pasar

Sejak perusahaan ini didirikan, Muro telah menargetkan untuk menumbuhkan teknologi terbaik dalam ceruk bisnis atau bidang yang tidak dapat ditangani oleh vendor atau pemasok lain dalam industri *trucking* maupun otomotif lainnya, dan akan terus menjadi perusahaan global yang mengusung budaya dengan basis teknologi terbaik. Karena tidak berafiliasi dengan industri mobil, Muro bisa bertahan hidup dengan memiliki kemampuan nyata dalam menciptakan teknologi pendukung industri otomotif. Teknologi yang dibutuhkan telah dikembangkan dan disempurnakan dan menjadi ciri khusus sekaligus kekuatan dari Muro. "Kami memproduksi komponen *autoparts* didasarkan pada proses *stamping* dan mengganti biaya proses lainnya yang memiliki *cost* lebih tinggi seperti mesin, pengecoran atau *sintered* untuk proses *stamping* kami," jelas Arai.

Selain itu, menurut Arai, pasar Indonesia dilihat mampu memproduksi truk 5 ton ke atas dengan jumlah sekitar 140.000 unit per tahun. "Kami pikir pasar ini membutuhkan sistem kami. Target kami adalah masyarakat Indonesia dapat menggunakan sistem kami dan membuat efisiensi dalam produksi mereka lebih tinggi lagi serta turut menjaga kesehatan fisik para pekerjanya," ujar Arai. Dalam survei awal, lanjutnya, kami mengerti ada banyak perusahaan manufaktur truk di Indonesia sehingga diperlukan pihak distributor untuk melayani seluruh perusahaan karoseri truk tersebut. "Saya pikir kami perlu beberapa distributor untuk meng-cover seluruh wilayah Indonesia. Sejauh ini belum ada sistem lain yang lebih baik daripada kami, sehingga distributor Muro dapat mengurus sistem kami ini sebagai pelopor di Indonesia. Itu adalah salah satu keuntungan menjadi distributor kami," kata Arai.

Hal ini juga sejalan dengan tujuan perusahaan yang menargetkan total penjualan grup sebesar 200 juta yen dan profit 20 juta yen. "Karena itu kami mencari distributor di Indonesia karena kami membutuhkan distributor ini agar dapat mengimpor, menyetok peralatan kami termasuk *collated screw* dan memiliki bengkel. Jika mereka menjual peralatan listrik dan *fastener*, hal itu yang terbaik untuk menjalankan sistem kami. Karena kami memproduksi barang asli seperti sistem pemasang sekrup otomatis, dan ingin memperluas bisnis kami dengan slogan *Make things that other companies cannot*," kata Arai. Muro Corporation mencari distributor *auto feed screw driving system* untuk truk trailer di Indonesia. **Bagi perusahaan yang tertarik menjadi distributor, bisa menghubungi Market Development Department Muro Corporation, email tokuhan-info@vislid-er.com, telepon +81-(0)28-667-7148, faksimile +81-(0)28-667-4795.**



Menggunakannya cukup dengan posisi berdiri sambil menekan alat.



Memudahkan proses pemasangan lantai papan dalam boks kendaraan angkutan.



Cukup menggeser alat ke sisi lubang yang hendak dipasangi sekrup tanpa perlu repot.

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



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

MCVE, organised by Asian Trucker, will be held in the Mines International Convention and Exhibition Centre from 18th to 20 May 2017. Fringe programs, including the Asian Trucker Networking Night, will run concurrent. Please visit www.mcve.com.my for details and updates. Access is free of charge for delegates.

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

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

Freight Forwarder



Media Partners



Supporting Partners



Main Contractor



Organised by





The Indonesia International Bus, Truck, Heavy Equipment & Component Exhibition

www.iibt-exhibition.net

Your Ultimate Opportunity in The Eastern Indonesia Market for Bus, Truck & Supporting Industry



30 Nov - 02 Des 2016

Grand City Convex Surabaya - Indonesia

29 March - 01 April 2017

JIExpo Kemayoran, Jakarta - Indonesia



Held in Conjunction:



The 4th Eastern Indonesia International
Auto Parts, Accessories And Equip
Exhibition 2016 - Surabaya

Your ULTIMATE Opportunity

**IN INDONESIA'S BUS RAPID TRANSIT (BRT)
SYSTEM PROJECT**

Supported by:



The Ministry of
Industry of the Republic
of Indonesia



Association of
Indonesian Carrosserie
Industries



Indonesian Automotive
Part & Components Industries
Association

Media Partners :

TRUCKMAGZ

Organized By:



GEM INDONESIA
Subsidiary of GEMISEN GROUP

Info: ☎ 021- 54358118 ✉ info@gem-indonesia.net



Solusi Manajemen Transportasi

Naskah : Antonius Sulistyo | Foto : Pebri Santoso



Edwin Wibowo

Direktur
PT Soloindo Prima Anugerah

Persaingan ongkos angkut dalam industri jasa pengiriman atau transportasi barang kerap memposisikan para pebisnis angkutan barang untuk menciptakan sebuah solusi demi melakukan efisiensi dalam mengelola pengoperasian armada truk mereka. Secara spesifik, beberapa alternatif seperti mengoptimalkan penggunaan truk, pengaturan rute, berat muatan, *pricing* dll., dapat dilakukan untuk menciptakan efisiensi tadi. Pada industri *trucking* seperti di Eropa, pengolahan data secara *real time* menjadi syarat utama dalam mengoptimalkan berbagai alternatif pengelolaan transportasi barang. Sebagai penunjang akurasi dalam pengolahan data yang diperlukan secara *real time*, Soloplan GmbH asal Jerman melalui produk *software* logistik unggulannya, CarLo, telah terbukti menjadi aplikasi untuk pengolahan data secara *real time* di seluruh wilayah Eropa sebagai solusi dalam mengelola sistem transportasi barang menjadi lebih efektif dan efisien.

Soloindo berkedudukan sebagai distributor tunggal *software* CarLo dan produk turunannya di kawasan Asia khususnya Indonesia. Pada dasarnya, CarLo itu sendiri merupakan sebuah sistem manajemen transportasi khusus bagi perusahaan logistik. "Sistem ini sangat dibutuhkan di Eropa dan sudah terbukti selama 20 tahun lebih dalam melayani perusahaan *transporter* besar." kata Edwin Wibowo, Direktur PT Soloindo Prima Anugerah.

Edwin mengungkapkan, perkembangan teknologi informasi di sektor logistik di Indonesia memang lebih tertinggal ketimbang sektor retailnya seperti *e-commerce* maupun *shopping online*. "Padahal logistik itu sendiri merupakan salah satu sektor terbesar yang membutuhkan sistem yang baik supaya bisa efisien, namun kenyataannya masih tertinggal. Otomatis tantangannya menurut saya adalah mendedukasi dan mengembangkan dari sisi pelaku *transporter* dan logistik sampai ke ujung-ujungnya. Untuk implementasinya pasti akan berhadapan langsung dengan pelaku *transporter* seperti Sopir. *Driver* yang dulunya tidak pernah pakai komputer tablet, sekarang harus bisa menggunakannya. Karena semua yang terkait dengan transportasi barang itu sifatnya *mobile*, sehingga perlu satu sistem teknologi informasi (TI) yang mumpuni agar dapat mempercepat proses dari A sampai Z. Bahkan untuk surat-menyurat sampai dokumen pendukung transportasi barang idealnya sudah mulai menggunakan TI untuk mempercepat proses

administrasinya," paparnya.

Boleh dibilang, CarLo *system* ini merupakan seperangkat alat atau sarana yang dibutuhkan oleh perusahaan transportasi logistik, khususnya bagi *transporter* di segmen *medium-up* dengan skala yang besar. "Kalau perusahaan *transporter* yang skalanya tidak memenuhi atau terbilang kecil, mungkin benefitnya tidak sesuai yang diharapkan." tambah Edwin. Dengan CarLo *system*, lanjut Edwin, dapat menjadi solusi bagaimana untuk mendapatkan order dengan melakukan perencanaan secara optimal.

Software ini juga bisa digunakan untuk menghitung dan merencanakan dengan metoda *point to point* menggunakan peta yang tersedia di dalamnya, rute mana yang paling efektif. "Misal dari point A ke point B, kemudian dikalkulasi dengan memperhitungkan biaya variabel lainnya sebagai parameter yang sebelumnya sudah diinput pada sistem, termasuk menentukan ongkos angkutnya sampai mencetak *invoice* untuk konsumen. Tapi sistem CarLo tidak menyediakan laporan keuangannya, karena *software* ini semacam *front-end* nya dan memang ditujukan buat proses *planning* sampai mencetak *invoice*," urai Edwin.



Perlu dua monitor untuk melakukan drag-and-drop order pada lokasi truk yang divisualisasikan dalam peta.

“Padahal logistik itu sendiri merupakan salah satu sektor terbesar yang membutuhkan sistem yang baik supaya bisa efisien, namun kenyataannya masih tertinggal.”



Aplikasi mobile CarLo inTOUCH memungkinkan sopir dan konsumen sama-sama mengetahui status barang yang dikirim.

Untuk *back up* data, menurut Edwin, perusahaan *transporter* skala besar umumnya sudah mempunyai program khusus di luar CarLo *system*, yang dapat mem-*back up* dari sisi laporan keuangannya. Sementara *software* ini murni untuk transportasi logistik dan tidak terkait dengan sistem pencatatan laporan keuangan dll., seperti halnya yang terdapat pada ERP (*enterprise resource planning*) yang mencakup pergudangan-keuangan-perhitungan biaya transportasinya.

fitur

Soloindo menawarkan beberapa fitur yang meliputi fungsi perencanaan transportasi, grafis perencanaan, perencanaan perjalanan secara otomatis, telematika, CRM, perhitungan biaya pengiriman, manajemen gudang, manajemen armada serta perencanaan perjalanan. Pada fungsi perencanaan, fasilitas yang disediakan *software* CarLo seperti pencatatan order *customer* yang berisi berbagai jenis informasi mengenai muatan konsumen dapat dicatat di dalam aplikasi ini seperti nama/item barang, dimensi, jenis *packaging*, permintaan waktu muat/bongkar termasuk permintaan perlakuan khusus untuk barang dengan jenis yang berbahaya. Kemudian fasilitas pengolahan order *customer* yang memungkinkan pihak *transporter* untuk menggabungkan atau memisahkan muatan konsumen secara mudah. *Software* CarLo juga dapat digunakan untuk menghitung, apakah muatan yang diangkut masih berada dalam kapasitas truk atau telah melebihi kapasitas normal.

Fitur pengawasan posisi truk juga tersedia. Layanan ini memungkinkan setiap truk dapat mengirimkan informasi mengenai lokasi aktual melalui fungsi GPS yang terintegrasi pada aplikasi CarLo inTOUCH. “Kalau ada keterlambatan dalam pengiriman barang, kita juga bisa mengetahui karena ada estimasi waktunya dalam sistem, apalagi jika sudah menggunakan aplikasi CarLo inTOUCH. Tapi syaratnya, si pengemudi harus menggunakan perangkat *gadget* yang terhubung dengan internet dan fungsi GPS,” imbuh Edwin. Selain itu, fungsi pemberian tugas kepada sopir juga dapat dilakukan dengan mudah. Melalui fitur ini, lanjut Edwin, pengaturan pengiriman dapat dilakukan lebih mudah dengan hanya melakukan *drag-and-drop* order pada lokasi truk yang divisualisasikan di dalam peta. Tugas perencana menjadi lebih sederhana melalui adanya penggambaran yang jelas tentang sisa waktu perjalanan yang dapat ditampilkan secara harian, mingguan maupun dua mingguan. “Versi mobil CarLo inTOUCH ini merupakan *family product* dari sistem manajemen CarLo, saat di *dispatch* (data terkirim) instruksinya langsung terkirim ke *driver* dan si *driver* bisa langsung jalan,” katanya.

Selain dapat memfasilitasi pengolahan data secara internal, tersedia pula fitur CarLo exCHANGE sebagai jembatan untuk melakukan pertukaran data antara *transporter* dengan konsumen atau pihak *transporter* lainnya. Secara konvensional, *customer* memberikan order via telepon kepada

transporter. Kemudian transporter memasukkan kembali order tersebut secara manual ke dalam sistem komputer mereka. Melalui fitur ini, rencana pengangkutan *customer* di dalam ERP dapat dikirimkan secara langsung kepada sistem *transporter*, sehingga proses kerja kedua belah pihak menjadi sangat singkat. Sebaliknya, *customer* juga dapat mengetahui informasi mengenai proses pengangkutan secara *real time*.

"Jika kita bicara perusahaan kategori 3PL (*third party logistics*) yang punya truk sendiri kemudian memasok orderannya ke perusahaan angkutan lain, fitur CarLo exCHANGE bisa mengakomodirnya. Kalau si perusahaan yang diberi limpahan orderan tadi belum punya *software* CarLo, masih bisa melihat sebatas status orderan saja melalui suatu *web* tertentu yang nanti akan kami berikan *link*-nya, tanpa bisa mengutak-atik status orderan yang sudah ada, karena aksesnya tidak *se-advance* jika punya *software* CarLo. Paling tidak, pihak ketiga tahu kalau sudah mendapatkan orderan dari si pemberi orderan," urai Edwin.

Untuk mendukung fungsi utamanya sebagai *platform* logistik, fitur pengelolaan slot waktu telah ditambahkan pada fitur CarLo exCHANGE. Fitur ini mempermudah pengguna dalam mengalokasikan dan memonitor waktu bongkar muat. CarLo exCHANGE adalah *platform* logistik untuk para pengirim dan agen ekspedisi yang telah menyatukan sekitar 15.000 pengguna CarLo di Eropa untuk bekerja sama dalam satu sistem terpadu. Para pengguna dapat mengirimkan order kepada rekan logistik maupun menawarkannya dalam suatu grup tertutup. Sinkronisasi data antara sistem CarLo dan CarLo exCHANGE terjadi secara otomatis dan *real time*. Hal ini membantu meminimalisir biaya yang muncul dari kesalahan pengiriman data, sekaligus memungkinkan perusahaan yang terlibat untuk saling bertukar data dengan mudah. Di saat pengirim memasukkan alamat pemuatan tambahan di sistem ERP, maka data di CarLo exCHANGE dan sistem manajemen transportasi CarLo akan ikut terbaru. Pada saat yang sama, sopir pengantar juga akan menerima pembaruan mengenai lokasi pemuatan tambahan melalui perangkat *gadget* mereka yang telah terhubung dengan aplikasi CarLo inTOUCH. Komunikasi juga terjalin pada penggunaan dalam pengambilan gambar muatan yang cacat pada perangkat *gadget* atau *smartphone*.

Sementara untuk fungsi perhitungan ongkos angkut, CarLo dapat melakukan perhitungan ongkos angkut secara otomatis berdasarkan proses pengangkutan sebelumnya dan pengaturan tarif yang telah disimpan sebelumnya. Pengaturan tarif dilakukan secara fleksibel, sehingga dapat mengakomodir jenis perhitungan yang sederhana hingga level paling rumit sekali pun. Ia menambahkan, untuk menentukan ongkos angkutan bisa membuat formulasi sendiri menggunakan parameter seperti harga solar/liter, rasio konsumsi bahan bakar dari setiap kendaraan yang digunakan, jarak tempuh dan estimasi waktu tempuhnya, dan ongkos sopir sekali jalan. "Setiap parameter dalam formulasi tergantung pada kebijakan tiap perusahaan *transporter*. Untuk itu dibutuhkan pengelola *database* seperti administrator dan *user* profesional untuk menentukan formulasi tersebut, agar dapat menghasilkan besaran ongkos angkut lebih akurat sebelum mencetak *invoice* ke konsumen," jelas Edwin.

Terkait harga *software* CarLo, Edwin menegaskan bahwa hal ini sangat tergantung dengan *user* atau personal yang mengoperasikan sistem tersebut, karena beda perusahaan akan beda pula jumlah penggunanya sesuai kebutuhan perusahaan itu sendiri. "*User* juga dibagi lagi menjadi administrator itu yang lebih mahal, kemudian *user* profesional yang bisa melakukan *planning* truk termasuk order. Di bawah itu ada *limited professional* yang tidak bisa melakukan *planning* dan hanya bisa mencetak tagihan dan fungsi *controlling* dan tidak spesifik untuk melakukan order maupun *planning*. Paling bawah lagi ada *reader* yang hanya bisa melihat dan membaca status pada sistem manajemen transportasi CarLo," katanya.

Syarat minimum armada sesuai *requirement* pada sistem ini, menurut Edwin, di Eropa memang tidak ada ketentuan baku, tapi biasanya mewajibkan perusahaan *transporter* memiliki armada truk sedikitnya 150-200 unit. "Karena untuk *planning* dengan jumlah armada hanya 5-10 ya tidak akan efektif menggunakan sistem CarLo ini. Beda halnya jika punya armada ratusan atau ribuan, dengan sistem CarLo ini bisa dilakukan efektivitas dalam melakukan perencanaan dan order sesuai dengan karakteristik barang dan kendaraan angkut yang dibutuhkan serta ketersediaan armada yang ada," tutup Edwin.



TIPS MENJADI SMART DRIVER

Teks: Sigit Andriyono | Foto: Giovanni Versandi

Eco-drive tidak hanya cara yang mudah dan hemat biaya untuk mengurangi konsumsi bahan bakar, polusi udara, dan tingkat kecelakaan, tetapi juga menumbuhkan sikap saling menghormati sesama pengguna jalan.

Setiap pengusaha pasti menginginkan efisiensi dalam segala bentuk pengeluaran termasuk BBM. Bagian operasional juga mengharapkan sopir memiliki sedikit pengetahuan bagaimana pemeliharaan ringan pada truknya sehingga kerusakan minim bisa ditekan dan truk bisa terus kerja.

Bagaimana menjadi smart driver dan menjadi sopir teladan perusahaan? Ferdi Findika Kepala Bengkel PT Antar Ragam Alam Gresik menuturkan beberapa poin yang bisa menekan biaya operasional dan menjaga kinerja truk tetap optimal. Sebelum melakukan perjalanan hendaknya sopir melakukan beberapa hal berikut.

MEMERIKSA KENDARAAN

Menjaga filter oli mesin dan udara dalam keadaan baik menjadikan mesin lebih efisien dan juga menggunakan BBM yang tepat untuk menjaga mesin tetap bersih. Griselda Iwandi Marketing Manager Bosch Automotive Aftermarket Indonesia mengatakan bahwa inspeksi kendaraan tergantung dari mesin yang digunakan. "Apakah murni konvensional atau sudah menggunakan control electronics. Jika masih menggunakan sistem konvensional, akan sangat mudah dilakukan dan juga menggunakan alat yang sangat sederhana. Salah satunya bisa dengan menggunakan patokan asap yang keluar dari muffler," katanya. Sedangkan untuk mesin yang sudah menggunakan control electronics, penggunaan scanner adalah mutlak untuk mendapatkan hasil yang lebih akurat dan lebih cepat.

Menurut Griselda, secara garis besar untuk mesin diesel, tidak banyak perawatan berkala yang harus dilakukan selain pergantian filter sesuai dengan buku servis. Ia juga berpesan untuk memperhatikan kadar sulfur dan kontaminan lain yang terkandung dalam bahan bakar. Untuk mendapatkan kualitas BBM yang bagus, gunakan SPBU resmi. Ada tetapan yang menunjukkan jika kadar sulfur dari bahan bakar lebih dari 5% maka filter harus diganti lebih cepat 50% dari waktu yang tertera pada buku pedoman pengemudi. Jangan lupa selalu berkonsultasi dengan mekanik jika ada perbaikan yang perlu dilakukan.

MAPPING RENCANA PERJALANAN

"Merencanakan ini maksudnya, sopir bisa berkomunikasi dengan sopir lain perihal rute yang akan ditempuh dan mengetahui kondisi jalan. Bila dimungkinkan memotong rute yang padat lalu lintas," kata Ferdi.

PERIKSA BAN

Jaga tekanan ban seperti yang direkomendasikan oleh pabrikan. "Ban yang kurang dipompa bisa mengurangi rata-rata BBM kira-kira 3%-4%. Tekanan angin yang kurang meningkatkan rolling resistance dan meningkatkan konsumsi bahan bakar," tambahnya. Selain itu periksa sekilas keselarasan pada semua as roda dan kaki-kaki serta kelancaran sistem kemudi.

MUATAN NORMAL

Tata cara muat yang salah dan kelebihan beban bisa mengurangi aerodinamis. Termasuk sisi terpal yang kurang rapi akan berpengaruh pada efisiensi BBM. Periksa keliling kendaraan, pastikan sudut atau celah angin tidak terjadi saat truk berjalan.

Setelah semua persiapan sudah selesai, truk dalam kondisi optimal dan perjalanan bisa dimulai. Poin paling penting dalam smart driver adalah saat mengendarai kendaraan.

MENGENUDI DENGAN KECEPATAN YANG STABIL

Menjaga kecepatan stabil serta menggunakan gigi yang sesuai adalah dasar dari efisiensi kendaraan.

Dendy Wardhana Kepala Cabang Astra Isuzu HR Muhammad Surabaya berpendapat bahwa menjaga akselerasi kendaraan saat melaju akan menghemat konsumsi kendaraan. "Misalnya saat akan naik tanjakan. Sebelumnya sopir harus punya perasaan mengenai muatannya dan jalur di depan," katanya. Sopir bisa membaca kemiringan tanjakan dan gigi berapa yang bisa



digunakan untuk melewatinya. Untuk menjaga tenaga mesin tidak turun saat menaiki tanjakan, tidak perlu mempercepat laju truk.

“Tidak perlu ambil ancang-ancang untuk ngebut, kalau ternyata sampai tengah truk tidak kuat, apalagi masih harus pindah gigi. Lebih baik naik merayap dengan gigi 1, dan menjaga rpm stabil di kisaran angka 2000 rpm, sudah pasti sampai. Jangan kelebihan dari angka itu, karena jika rpm naik justru malah tidak ada tenaganya. Nikmati saja tanjakan,” jelas Dendy.

Dengan metode seperti itu, BBM bisa lebih irit dan suara mesin tidak menderu keras serta sopir tidak mudah lelah. Mempercepat kendaraan tidak membuat kondisi fisik sopir dan mesin menjadi lebih baik. Mengurangi injakan gas yang tidak diperlukan akan menjaga tenaga mesin tetap optimal sesuai dengan ambang batas tiap posisi gigi. Dengan kecepatan stabil sopir bisa lebih kontrol terhadap arus lalu lintas.

sehingga memungkinkan lebih banyak waktu untuk melakukan pengereman. Sopir juga sebaiknya menambah kecepatan secara bertahap. Pengereman yang dilakukan dengan halus, kendaraan berhenti juga bertahap akan menghemat bahan bakar.

TUTUP JENDELA PADA KECEPATAN TINGGI

Salah satu kebiasaan pengemudi ketika melaju di jalan tol adalah membuka jendela dalam kecepatan tinggi. Hindari hal tersebut jika truk memungkinkan berjalan di atas kecepatan 50 – 60 Km/jam. Mengemudi dengan jendela terbuka pada kecepatan tinggi akan meningkatkan aerodynamics drag pada kendaraan dan meningkatkan konsumsi bahan bakar. Merapikan terpal dan merapatkan semua pintu dan celah yang memungkinkan angin untuk masuk, bisa merampingkan efek drag.

MENGURANGI KECEPATAN DENGAN BIJAK

Setiap kali menggunakan rem, saat yang sama energi gerak akan terbuang. Ketika berkendara gunakan energi gerak kendaraan sebanyak mungkin. Sopir bisa menggunakan engine brake atau truk tipe tertentu ada



Menjaga kondisi truk tetap optimal adalah bentuk efisiensi bahan bakar



Tidak mudah menjadi smart driver, setidaknya tidak ada kata terlambat untuk memulai

PERMAINAN REM

Sopir harus menghindari frekuentitas rem yang cepat dan dalam. Kebiasaan pengemudi yang terlalu sering menginjak rem akan membuang bahan bakar dan beberapa komponen kendaraan bisa lebih cepat aus, seperti rem dan ban. Tetap menjaga jarak aman antara kendaraan dan mengantisipasi kondisi lalu lintas

perangkat retarder. “Mendekati lampu lalu lintas, naikan pedal gas perlahan, gunakan rem untuk berhenti. Ini juga akan mengurangi keausan pada rem, emisi gas buang lebih rendah, memangkas pembengkakan biaya BBM, dan membuat perjalanan yang nyaman,” tambah Ferdi.

MENAMBAH KECEPATAN PADA WAKTU YANG TEPAT

Mengemudi pada kecepatan tinggi secara hukum fisika mampu menghemat bahan bakar dan memungkinkan lebih banyak free flowing. "Ada prasyarat hal itu tercapai, yaitu dengan tidak menyalip kendaraan lain dengan kecepatan yang terlalu tinggi karena penurunan kecepatan secara drastis pasti memerlukan rem daripada engine brake. Pakar kendaraan menghitung hal itu kira-kira peningkatan 10%-15% efisiensi BBM jika dilakukan dengan benar," ujarnya. Tujuan dari menambah kecepatan adalah mencapai kecepatan konstan dan membuat kendaraan stabil serta sopir tetap kontrol pada kondisi lalu lintas di depan.

MANFAATKAN TEKNOLOGI

Truk yang menggunakan mesin modern memiliki perangkat canggih diagnostic on-board sistem yang terus menerus memantau operasional kendaraan. "Tetapi perangkat ini belum umum karena ini terkait SDM dan aplikasi teknologi pada kendaraan. Perangkat ini bisa memberikan peringatan jika ada peningkatan emisi yang dihubungkan dengan penggunaan bahan bakar," jelas Ferdi.

KURANGI IDLE MESIN

Pabrikan sudah memperbaiki mesin dengan beberapa pembaruan. "Saat pemanasan pada awal kerja, mesin baru tidak perlu dibiarkan terlalu lama. Pedal gas tidak perlu diinjak berulang agar mesin cepat panas. Dipanasi secukupnya saja. Awali perjalanan dengan kecepatan rendah dan tambah kecepatan secara perlahan," tambah Ferdi. Interval waktu yang diperlukan untuk mendapatkan kondisi kerja yang optimal dari kendaraan setelah mesin pertama kali dihidupkan dan setelah mesin berhenti dapat diperiksa dalam buku manual kendaraan.

Hindari dari lalu lintas yang macet dan temukan solusi lewat jalan alternatif daripada menuju pusat kota yang cenderung padat. Memilih jalur alternatif mungkin akan memakan waktu beberapa menit daripada menuju jalur yang lebih padat dan truk sering berhenti karena macet. Tetapi akan memungkinkan untuk menghemat konsumsi

bahan bakar, mengurangi keausan pada kampas rem, kampas kopling dan gearbox, sambil meminimalkan kelelahan sopir dan mengurangi risiko kecelakaan.

KURANGI BERHENTI

Ketika lampu lalu lintas berubah menjadi hijau, sopir mencoba berakselerasi dengan cepat, tapi tidak menekan pedal lebih dari setengah. Akselerasi yang tajam akan menguras BBM dengan cepat. Lalu bisa pindah gigi atas sesegera mungkin. Mesin diesel cukup bervariasi, hampir semuanya sudah bisa pindah gigi sebelum 1.500 rpm dan beberapa pada RPM lebih rendah. "Teknik mengemudi seperti ini sangat efisien untuk mencapai posisi gigi tertinggi. Berbeda dengan mesin modern yang bekerja lebih efisien ketika torsi atas pada mesin tercapai," katanya. Perpindahan gigi pada kendaraan modern hanya menggunakan jumlah gigi minimum. Biasanya hanya dari gigi 4 sampai 6, perpindahan yang diperlukan dari posisi berhenti hingga mencapai kecepatan stabil.



Tidak mudah menjadi smart driver, setidaknya tidak ada kata terlambat untuk memulai

Menjadi seorang sopir truk yang lebih bertanggung jawab terhadap lingkungan sekaligus menghemat bahan bakar, mungkin tidak mudah. Setidaknya beberapa perusahaan sudah memulai menerapkan dan membantu pemerintah menciptakan lingkungan yang bersih dan sehat.



GIIAS

SURABAYA AUTO SHOW 2016

Catat Transaksi Rp 386 Miliar



Teks: Sigit Andriyono

Foto: Sigit A dan Dokumentasi Gaikindo

Gaikindo (Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia) menutup rangkaian terakhir GIIAS Auto Show 2016 di Surabaya setelah pencatatan positif GIIAS Makassar pada 18-22 Mei 2016 diikuti GIIAS 2016 11-21 Agustus 2016, yang membuktikan keberhasilan GIIAS sebagai pameran otomotif dengan skala internasional dari Gaikindo. GIIAS Auto Show 2016 sebagai bukti komitmen Gaikindo untuk mendukung potensi pasar daerah dan tujuan akhirnya adalah mendorong pertumbuhan industri otomotif di Indonesia.

Pameran yang diselenggarakan pada 28 September-2 Oktober 2016 ini hadir sebagai miniatur pameran internasional GIIAS 2016 yang memberikan pengalaman baru bagi pengunjung dalam sebuah pameran otomotif, dengan menghadirkan berbagai produk otomotif. Bertempat di Grand City Convex Surabaya, GIIAS Surabaya Auto Show 2016 resmi dibuka oleh Wakil Gubernur Jawa Timur, Saifullah Yusuf atau yang akrab dipanggil Gus Ipul, didampingi Sekretaris Umum Gaikindo, Kukuh Kumara, dan Presiden Direktur Seven Event Romi.

Dalam sambutannya, Gus Ipul menyampaikan apresiasinya terhadap GIIAS Surabaya Auto Show 2016 yang menjadi ajang strategis. "Saya harap tiap tahun ajang ini dapat berlangsung, baik untuk mempertemukan semua stakeholder di bidang otomotif, pemerintah, kalangan swasta, untuk bertukar pengalaman, mempercepat, dan mengantisipasi segala kemungkinan yang terjadi kaitannya dengan dunia otomotif kita," katanya. Gus Ipul menyampaikan keinginannya agar event tahunan ini dapat memberikan informasi yang baik tentang dunia otomotif. "Atas nama Gubernur, saya menyambut baik pelaksanaan GIIAS Surabaya Auto Show 2016 dan saya berharap ke depan pameran ini dapat menjadi pameran terbesar di kawasan Timur Indonesia."

Kukuh Kumara, Sekretaris Umum Gaikindo menyampaikan, "GIIAS Surabaya Auto Show 2016 akan menjadi ajang yang menghadirkan informasi teknologi industri otomotif terkini dan juga

menjadi tempat bertemunya para APM dan konsumen serta menjadi kesempatan bagi para pelaku industri pendukung untuk memasarkan produk-produknya," papar Kukuh Kumara.

Menurutnya, Surabaya memiliki potensi bagi industri otomotif karena letak geografisnya sebagai kota penghubung atau perantara untuk mendistribusikan barang-barang, terutama barang elektronik dan peralatan otomotif bagi wilayah Indonesia timur. "Jawa Timur memiliki potensi yang sangat besar yang akan menjadi dorongan bagi industri otomotif secara nasional. Oleh karena itu, kami yakin pelaksanaan GIIAS Surabaya Auto Show tahun ini kembali memberikan stimulus untuk pasar di Jawa Timur," kata Kukuh. "GIIAS Surabaya Auto Show 2016 menghadirkan produk-produk yang diperkenalkan pada penyelenggaraan GIIAS 2016. Salah satu yang diboyong adalah mobil konsep Mitsubishi XM," imbuh Romi.

Untuk memberikan pengalaman terbaik bagi pecinta otomotif di Surabaya, GIIAS Surabaya Auto Show 2016 menghadirkan sejumlah merek unggulan yang turut meramaikan pameran kali ini. Masyarakat dipuaskan dengan hadirnya 15 merek terbaik dari Agen Pemegang Merek (APM) dengan kategori passenger cars sebanyak 13 brand, yaitu BMW, Daihatsu, Honda, Hyundai, Isuzu, Lexus, Mazda, Mercedes-Benz, Mitsubishi Motors, Nissan, Renault, Suzuki dan Toyota dan dua peserta commercial cars, yaitu Mitsubishi Fuso dan Isuzu.

Selain itu, juga dipamerkan produk aksesoris dan pendukung kendaraan bermotor mulai dari audio, kaca film, car wash, jok kulit, dan lain sebagainya. GIIAS Surabaya Auto Show 2016 mempergunakan area outdoor sebagai ajang untuk acara unggulan, seperti Audio Battle Community, Test drive dan Test Ride, Auto Show Music Lounge, Food



GIIAS Surabaya Auto Show 2016 dibuka secara resmi oleh Syaifullah Yusuf Wakil Gubernur Jawa Timur



Suasana outdoor activity GIIAS Surabaya Auto Show 2016



Ageng Giriyono - General Manager Marketing Operation Region V; Kukuh Kumara - Sekretaris Umum GAIKINDO; Syaifullah Yusuf - Wakil Gubernur Jawa Timur; Freddy Sutrisno - Staf Ahli GAIKINDO; Romi - Presiden Direktur Seven Events resmi membuka GIIAS Surabaya Auto Show 2016

Truck dan Community Festival, dan program terbaru, yakni Surabaya Modified Show dan Jatim Otomotif Festival. GIIAS Auto Show 2016 juga akan menyelenggarakan berbagai program promo yang menarik dari seluruh APM yang berpartisipasi di GIIAS Surabaya Auto Show 2016.

GIIAS Surabaya Auto Show 2016 menjadi ajang perkenalan produk terbaru Pertamina berupa BBM, Pelumas dan bahan bakar gas untuk kendaraan yang belum pernah diperkenalkan di Jawa Timur. Menurut Heppy Wulansari Area Manager Communication & Relations Jatimbalinus, Pertamina berupaya untuk menjawab kebutuhan perkembangan otomotif di Indonesia. "Kami berkomitmen untuk menyediakan bahan bakar dan pelumas yang sesuai dengan beragam jenis kendaraan yang digunakan masyarakat. Karena jenis kendaraan yang berbeda, sehingga kebutuhan bahan bakar dan pelumas pun berbeda," ujar Heppy.

Di GIIAS Surabaya Auto Show Pertamina menyediakan test drive untuk kendaraan yang menggunakan vgas yang baru ada di tiga SPBU di Surabaya. "Masyarakat bisa merasakan langsung bagaimana mengemudi kendaraan yang bahan bakarnya menggunakan gas. Keunggulan bahan bakar gas ini lebih ramah lingkungan dan hemat karena harganya sekitar Rp 5.100 per liter," katanya.

KTB Mitsubishi Motors untuk pertama kalinya menampilkan "The Great Four" Mitsubishi XM concept,

New Mirage, Pajero Sport Limited Edition, dan Triton Lightning. GIIAS Surabaya Auto Show mendapat kehormatan sebagai ajang auto show yang kedua untuk menampilkan Small Crossover MPV Concept setelah world premiere launching Agustus lalu pada GIIAS 2016.

Mitsubishi Fuso menghadirkan dua produk andalannya, yaitu Colt Diesel FE SHD-X 6.6 dan Tractor Head FZ 4928. Duljatmono selaku Direktur MFTBC Marketing Division PT KTB menjelaskan bahwa GIIAS Surabaya Auto Show menjadi kesempatan yang baik bagi KTB untuk memperkenalkan dua produk terbarunya karena Jawa Timur merupakan pasar penting bagi perkembangan Mitsubishi Fuso di Indonesia.

Khusus pengunjung GIIAS Surabaya Auto Show 2016, Mitsubishi Fuso memberikan penawaran menarik bagi konsumen yang melakukan pembelian sebanyak lima unit truk Mitsubishi baik itu Colt Diesell, Fuso, New Fuso. Selain itu, Fuso juga memberikan free service 60.000 km setiap dua tahun kepada pembeli periode Agustus-Desember 2016.

Pabrik kendaraan niaga Isuzu mengusung tema "Our Goal is Your Destination" yang menunjukkan keseriusannya dalam memenuhi segala kebutuhan dari para pelanggan Isuzu. Isuzu menampilkan empat display unit kendaraan andalan Isuzu di ajang pameran GIIAS Surabaya 2016, Isuzu Elf NMR 71, Isuzu GIGA, Isuzu mu-X 2500cc, Isuzu D-Max 2500cc.

GIIAS Surabaya Auto Show 2016 mengambil lokasi yang sama dengan tahun lalu, kali ini menggunakan venue seluas 8.038 meter persegi, dengan luas parkir mencapai 40.000 meter persegi sehingga mampu menampung banyak pengunjung GIIAS Surabaya Auto Show 2016.

Sejumlah indikator yang menunjukkan kesuksesan pameran otomotif ini bisa terlihat dari total jumlah pengunjung dan transaksi yang terjadi selama lima hari digelarnya GIIAS Surabaya Auto Show 2016. Total jumlah pengunjung yang datang mencapai 34.362 orang. Bahkan total jumlah pengunjung GIIAS Surabaya Auto Show 2016 tercatat melampaui tahun 2015 lalu sebanyak 30.298 orang.

Hari terakhir penyelenggaraan GIIAS Surabaya Auto Show 2016, tercatat transaksi penjualan mobil sebanyak 1.392 unit dengan nilai Rp 386,73 miliar. Pencapaian ini patut dibanggakan karena kembali menegaskan posisi dan potensi dari pasar Jawa Timur. Total transaksi penjualan mobil di GIIAS Surabaya Auto Show 2015 mencapai 1.193 unit dengan nilai sekitar lebih dari Rp 322 miliar dan dengan pencapaian GIIAS Surabaya Auto Show 2016 mencatatkan kenaikan sebesar 14,2 persen.

GIIAS Surabaya Auto Show 2016 membuktikan bahwa gairah pasar Jawa Timur akan industri otomotif masih sangat besar. Bagi Gaikindo, Seven Events dan AIR Events selaku pelaksana dari GIIAS Surabaya Auto Show 2016, melihat keberhasilan pameran tidak hanya dilihat dari segi pencapaian jumlah transaksi, namun seberapa jauh GIIAS dapat turut menyebarkan informasi mengenai perkembangan industri otomotif dan industri pendukungnya.

Yusuf Karim Ungsi menekankan rasa syukurnya terhadap kelancaran pelaksanaan GIIAS Surabaya Auto Show 2016, "Tahun depan GIIAS Surabaya Auto Show akan kembali dengan inovasi baru dan berbagai rangkaian program acara lebih seru," janji Yusuf.

Sukses di Surabaya, Gaikindo akan melanjutkan kegiatan rangkaian GIIAS di tahun depan. Tahun 2017, Gaikindo telah mengagendakan gelaran GIIAS pada 10-20 Agustus 2017, sementara untuk GIIAS Surabaya Auto Show 2017 digelar 20-24 September 2017.



Perwakilan direksi kantor cabang PT KTB di Jawa Timur





INDONESIA TRANSPORT, SUPPLY CHAIN, AND LOGISTICS (ITSCL) 2016

DUKUNG INDONESIA JADI PUSAT LOGISTIK DAN HUB DI KAWASAN ASIA PASIFIK

Konferensi dan pameran logistik dan supply chain se-Asia, Indonesia Transport, Supply Chain and Logistics (ITSCL) 2016 kembali diselenggarakan pada 19-21 Oktober 2016 di JIExpo, Kemayoran, Jakarta. Pameran ITSCL yang diselenggarakan Reed Panorama Exhibition (RPE) ini diselenggarakan bersama dengan Jakarta International Summit and Expo (JILSE) 2016 ini merupakan bentuk kesatuan dalam memajukan industri logistik dan rantai pasok di Indonesia, serta sebagai upaya realisasi dalam menjadikan Indonesia sebagai pusat logistik di wilayah Asia Pasifik. Acara ITSCL tahun ini mengambil tema Forward Looking – Outcome Driven: Driving Continuous Improvement to "Make Indonesia a Logistics Hub in Asia Pasific".

Teks: Citra D Vresti Trisna Foto : Pebri Santoso

Konferensi dan pameran logistik dan *supply chain* se-Asia, *Indonesia Transport, Supply Chain and Logistics (ITSC) 2016* kembali diselenggarakan pada 19-21 Oktober 2016 di JIExpo, Kemayoran, Jakarta. Pameran ITSC yang diselenggarakan *Reed Panorama Exhibition (RPE)* ini diselenggarakan bersama dengan *Jakarta International Summit and Expo (JILSE) 2016* ini merupakan bentuk kesatuan dalam memajukan industri logistik dan rantai pasok di Indonesia, serta sebagai upaya realisasi dalam menjadikan Indonesia sebagai pusat logistik di wilayah Asia Pasifik. Acara ITSC tahun ini mengambil tema *Forward Looking – Outcome Driven: Driving Continuous Improvement to "Make Indonesia a Logistics Hub in Asia Pasific"*.

Konferensi yang sebelumnya diagendakan akan dihadiri oleh Presiden Republik Indonesia, Joko Widodo, hanya dihadiri oleh beberapa kementerian terkait, yaitu Menteri Koordinator Ekonomi, Darmin Nasution; Menteri Keuangan, Sri Mulyani Indrawati; Menteri Perdagangan, Enggartiasto Lukita; serta beberapa eksekutif yang turut terlibat sebagai panelis di rangkaian acara. Acara ini juga didukung oleh Kementerian Keuangan, Kementerian Perindustrian, Direktorat Jenderal Bea dan Cukai, Kamar Dagang dan Industri Indonesia (Kadin), Asosiasi Logistik Indonesia (ALI), Asosiasi *Forwarder* dan Logistik Indonesia (ALFI), Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptringdo), Badan Koordinator Penanaman Modal (BKPM), dan Perhimpunan Pusat Logistik Berikat Indonesia (PPLBI) serta beberapa asosiasi pendukung lainnya.



Dari kiri : Heru Pambudi, Djulindra Nurtjahjo, Carmelita Hartoto dan M. Firmansyah Arifin dalam sesi diskusi ITSC-JILSE 2016

General Manager Reed Panorama Exhibitions (RPE), James Boey mengatakan, diharapkan penyelenggaraan ITSC tahun ini dapat menciptakan wadah bagi regulator dan praktisi logistik serta industri di dalam rantai pasokan dan membawa pandangan baru bagi industri. Penyelenggaraan acara ini juga memberikan kesempatan untuk menyajikan produk dan solusi, serta menjadi tempat berbagi pengalaman dan jaringan guna mencari solusi dalam meningkatkan efisiensi dan mengurangi biaya transportasi dan logistik di Indonesia. "Acara ini akan menjadi *platform* yang menghadirkan pameran serta pertemuan dan diskusi secara berseri untuk menjabarkan isu terkini, solusi serta berbagai ide dan sesi membangun jejaring. Kami berharap semua pihak dapat mendukung industri ini dengan menciptakan berbagai peluang bisnis di acara ini," kata James Boey.

Penyelenggaraan acara ini juga didasarkan pada data dari Frost & Sullivan yang mengungkapkan

bila industri logistik diperkirakan akan berkembang cukup pesat, yakni di kisaran 15,4% pada tahun 2020 mendatang. Perkembangan inilah yang kemudian merangsang sektor lainnya, termasuk dari sektor konektivitas perdagangan maritim yang semakin membaik karena didukung oleh lokasi geografis Indonesia yang cukup strategis untuk perdagangan dunia. Di sisi lain, dengan dibukanya kran perdagangan bebas lewat Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) juga membuka peluang untuk penyedia layanan logistik atau *Logistic Service Providers (LSP)* melakukan ekspansi di wilayah ini.

Meski demikian, peluang yang datang dari sektor logistik tersebut tidak akan berjalan optimal tanpa ada dukungan infrastruktur penunjang yang bakal meningkatkan produktivitas. Namun, upaya pengadaan infrastruktur tersebut kini telah jadi program prioritas pemerintah, seperti halnya pembangunan jalan, pelabuhan dan fasilitas lainnya. Selain itu, yang



Dari kiri : Gopa R, Daniel A Vant Tuijl dan Togar M, Simatupang dalam diskusi ITSCL 2016

tidak kalah penting adalah dukungan dari semua pihak dalam menjadikan Indonesia sebagai pusat logistik dan rantai pasok di wilayah Asia Pasifik.

Direktur Jenderal Bea dan Cukai, Heru Pambudi mengatakan, PLB memiliki keunggulan di mana memberikan fleksibilitas dalam proses pengiriman barang sehingga pelaku usaha dapat menyimpan barangnya di lokasi mana pun yang diinginkan di Indonesia. Diharapkan dengan adanya PLB dapat mengurangi biaya logistik di Indonesia yang masih mahal. Fasilitas PLB yang diberikan Bea Cukai akan dapat memberi manfaat bagi industri dalam negeri, karena dapat meningkatkan efisiensi dari segi biaya produksi dan biaya transportasi. Agar pendistribusian dan penyimpanan logistik dapat dimaksimalkan diperlukan adanya gudang penyimpanan barang di PLB harus didukung dengan teknologi yang modern dan terotomasi.

"Pembangunan Pusat Logistik Berikat (PLB) sangatlah penting untuk

mengurangi penumpukan barang, sehingga biaya logistik menjadi lebih murah dan yang terpenting adalah dapat menjadikan Indonesia sebagai *hub* logistik di kawasan Asia Pasifik. Sampai hari ini Indonesia telah membangun 14 PLB yang melayani berbagai sektor, seperti minyak dan gas, pertambangan, *Maintenance and Repair Overhaul* (MRO), otomotif, dan farmasi. Nantinya dalam waktu dekat ini akan segera dibangun 25 PLB yang berkolaborasi bersama asosiasi dan pemain utama industri," kata Heru Pambudi.

Upaya pembangunan sejumlah PLB untuk mendukung sektor logistik juga didukung oleh Kementerian Koordinator Perekonomian. Karena upaya tersebut dapat meningkatkan efisiensi waktu dan mengurangi biaya logistik. Asisten Deputi Sistem Logistik dan Fasilitas Perdagangan Kementerian Koordinator Perekonomian RI, Erwin Raza juga mengungkapkan bila salah satu poin penting dari pembangunan program PLB juga harus didukung dengan peningkatan SDM yang

kompeten. "Sampai hari ini, berdasarkan data World Bank, biaya logistik Indonesia masih menjadi yang tertinggi, yakni sekitar 24% dari PDB. Saat ini yang terus dilakukan pemerintah secara simultan adalah mengharmonisasikan peraturan dan kebijakan. Pengembangan PLB merupakan bagian dari upaya pembangunan nasional secara menyeluruh," papar Erwin Raza.

Selain itu, PLB merupakan salah satu dari sekian kebijakan pemerintah yang tertuang dalam Paket Kebijakan Ekonomi Jilid II pada September 2015 lalu. Keberadaan PLB sangat diperlukan bagi pebisnis Tanah Air dan juga mancanegara dalam menunjang penyimpanan barang impor dan ekspor di Indonesia.

Dengan adanya fasilitas PLB, cita-cita pemerintah menjadikan Indonesia sebagai *hub* logistik Asia Pasifik dapat berjalan mulus. Selain itu, perkembangan pembangunan PLB juga menunjukkan adanya perkembangan yang positif karena para pengusaha PLB mulai membuka pusat logistik di bagian timur



Pembukaan secara resmi ITSCS-JILSE 2016 oleh Menko Perekonomian Darmin Nasution didampingi oleh Menkeu Sri Mulyani dan Dirjen Bea dan Cukai Heru Pambudi

Indonesia. "Pendirian PLB di luar area Pulau Jawa merupakan komitmen dari para pengusaha PLB untuk menjadikan Indonesia sebagai *hub* logistik Asia Pasifik dan mendukung pembangunan industri-industri strategis di seluruh Indonesia. Indonesia timur merupakan target berikutnya bagi pengusaha PLB," kata Ety Puspitasari, Ketua Umum PPLBI.

PPLBI melihat bila potensi wilayah timur Indonesia cukup menjanjikan. Direktur CKB Logistics, Imam Sjafei mengatakan, bila perusahaannya telah membuka PLB di Balikpapan, Kalimantan Timur. "PLB di Kalimantan Timur telah diresmikan dan sudah ada lima unit alat berat yang masuk PLB di Balikpapan yang dipindahkan *customer* kami dari Singapura. CLB Logistics saat ini juga

sedang menjajaki industri strategis lain untuk mendukung program pemerintah seperti industri mesin dan transportasi, industri kimia, industri makanan, dan minuman, dan industri elektronik," tutur Imam.

CKB Logistics merupakan salah satu dari 11 perusahaan yang ditunjuk menjadi pengelola PLB pada tahap I karena memiliki kesiapan dan rekam jejak yang sangat baik, selain didukung dengan teknologi terkini di bidang inventori pergudangan, perusahaan juga bersertifikasi AEO (*Authorized Economic Operator*) yakni sertifikasi yang menyatakan bahwa perusahaan telah memenuhi standar keamanan, sistem manajemen, dan kepatutan serta kepatuhan di pasar logistik internasional.



Indonesia Trucks and Commercial Vehicle 2016

KOLABORASI NEGARA ASEAN

Teks: Abdul Wachid | Foto: Giovanni Versandi

Indonesia Trucks and Commercial Vehicle 2016 yang diselenggarakan Reed Panorama Exhibition bekerja sama dengan TruckMagz serta ASEAN Trucking Federation (ATF), Land Transportation Association of Thailand, dan Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) digelar di Jakarta, 19-21 Oktober. Dalam trade show tersebut juga digelar ATF Annual Meeting 2016, ASEAN Trucking Conference 2016, dan Indonesia Truckers Club TalkBiz by TruckMagz yang juga disponsori oleh PT Krama Yudha Tiga Berlian, agen pemegang merek Mitsubishi Fuso.

Indonesia Trucks and Commercial Vehicle 2016 yang diselenggarakan Reed Panorama Exhibition bekerja sama dengan TruckMagz serta ASEAN Trucking Federation (ATF), Land Transportation Association of Thailand, dan Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) digelar di Jakarta, 19-21 Oktober. Dalam trade show tersebut juga digelar ATF Annual Meeting 2016, ASEAN Trucking Conference 2016, dan Indonesia Truckers Club TalkBiz by TruckMagz yang juga disponsori oleh PT Krama Yudha Tiga Berlian, agen pemegang merek Mitsubishi Fuso.

Pembukaan *ASEAN Trucking Conference* dan *ATF Annual Meeting 2016* dihadiri Menteri Perhubungan Budi Karya Sumadi yang diwakili oleh Dirjen Perhubungan Darat Puji Hartanto, Beny Irzanto Senior Officer Transport Division Sectoral Development Directorate ASEAN Economic Community Department, Presiden ATF Yoo Chienyuenyongpong, Gemilang Tarigan Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia, dan Ketua Umum Kamar Dagang dan Industri Indonesia yang diwakili Ivy Kamadjaja.

Dalam sambutannya Puji Hartanto menyampaikan bahwasanya Indonesia perlu melakukan penguatan konektivitas nasional untuk meratakan dan

menyeimbangkan pembangunan seluruh pelosok Tanah Air. Setelah pemerintah mampu merealisasikan konektivitas nasional tersebut, diharapkan biaya logistik bisa ditekan hingga 20% dari produk domestik bruto yang saat ini masih mencapai 27,2%.

Puji Hartanto menambahkan, "Indonesia perlu mewujudkan sistem logistik nasional (Sislognas) sesuai Peraturan Presiden No. 26 Tahun 2012, di mana terdapat enam pergerakan utama Sislognas yang perlu terus kita kembangkan, yaitu *pertama*, komoditas utama; *kedua*, infrastruktur logistik; *ketiga*, pelaku dan penyedia jasa. *Keempat*, sumber daya manusia; *kelima*, teknologi informasi dan komunikasi serta *keenam*, harmonisasi regulasi," jelasnya.

Sementara itu, Presiden ATF mengatakan, "Untuk mewujudkan kerja sama di ASEAN, setiap negara perlu menyatukan dan mempererat pemahaman untuk mengurangi proses transportasi logistik yang dirasa tidak perlu, serta mengeliminasi hambatan selanjutnya dalam kerja sama ini," kata Yoo Chienyuenyongpong.

Annual meeting dibuka dengan perkenalan sekaligus presentasi singkat kondisi transportasi dari setiap negara yang hadir yaitu, Kamboja, Indonesia, Malaysia,



Foto bersama anggota Aprindo dan seluruh peserta Annual Meeting ATF



President ASEAN Trucking Federation Yoo Chienyuenyong berbingcang dengan Menteri Perhubungan Budi Karya Sumadi



Panelis Cross-Border Trend



Panelis Challenges and Opportunities in Trucking Business in ASEAN



Panelis Connecting ASEAN Trucks - How Possible?



Penjelasan teori Safety Riding



Booth ExxonMobil Lubricants Indonesia



Booth Double Coin



Booth PT Lookman Djaja



Booth PT Indo Retreading & Tire Services



Booth Shell Lubricant Indonesia



PT Krama Yudha Tiga Berlian Motor - Mitsubishi Fuso

Thailand dan Vietnam. Rapat tahunan ini dipandu Prof. Dr. Ruth Banomyong, Head Department of International Business, Logistics and Transport of Thammasat University.

Dalam pertemuan ATF yang dihadiri perwakilan transporter dari seluruh kawasan ASEAN ini, merumuskan beberapa agenda utama seperti masalah regulasi, pendanaan, kesekretariatan, struktur organisasi, dan kerja sama dengan pihak ketiga untuk membangun kelancaran distribusi logistik di seluruh kawasan Asia Tenggara.

Dalam pertemuan tersebut, perwakilan setiap negara menyampaikan gambaran singkat kondisi sistem transportasi. Perwakilan Kamboja, Chhieng Sok President of Cambodia Trucking Association mengulas mengenai tentang pajak, kondisi sarana dan prasarana transportasi. Kyatmaja Lookman Wakil Ketua Umum Aprindo mewakili Indonesia berbicara mengenai perbedaan kemampuan SDM sopir di setiap negara ASEAN sehingga menurutnya perlu ada sertifikasi sopir yang diakui di negara-negara Asia Tenggara. Malaysia diwakili oleh Jong Foh Jit President of Pan-Malaysia Lorry Owners' Association berpendapat mengenai konektivitas antara Indonesia dan Malaysia yang terhubung langsung dengan daratan. Dalam penjelasan lebih lanjut mereka juga menyinggung kemampuan sopir negara-negara ASEAN serta praktik *overload* dan *overtone* di negaranya. Sedangkan Vietnam diwakili oleh To Van Hiep President of Vietnam Automobiles Transportation Association mengulas mengenai problem sertifikasi sopir, fasilitas pendukung logistik, dan keamanan transportasi khususnya di perbatasan Laos, Cina, dan Thailand.

Berikutnya Dr. Ruth meminta pendapat masing-masing peserta mengenai Filipina sebagai satu-satunya negara yang belum tergabung dengan ATF. Beberapa negara termasuk Indonesia siap membantu melakukan kontak dengan asosiasi transportasi atau instansi yang terkait dengan angkutan barang.

Sementara itu, *ASEAN Trucking Conference* pada hari kedua (20/10) terbagi dalam tiga sesi. Sesi pertama membahas mengenai *Challenges and Opportunities in Trucking Business in ASEAN* dengan

pembicara Sunyawit Sethapokin President Blue & White Professional Logistics Co., Ltd., President Thai Transportation and Logistics Association, Secretary-General ASEAN Trucking Federation; To Van Hiep Commete member of Vietnam Automobile Transportation Association, Chairman Danang Trucking Association, CEO of Saigonship Danang JSC; Chhieng Sok President Cambodia Trucking Association (CAMTA), dan Kyatmaja Lookman Wakil Ketua Umum DPP Aprindo Bidang Logistik yang dimoderatori Dr. Nofrisel, S.E., M.M.

Sesi kedua membahas mengenai *Connecting ASEAN Trucks - How Possible?* Dengan narasumber Heru Pambudi Dirjen Bea Cukai Kementerian Keuangan RI; Beny Irzanto Senior Officer Transport Division Sectoral Development Directorate, ASEAN Economic Community Department, ASEAN Secretariat; Raweevit Phutthithanakorn Department of Land Transport Thailand; Dr. Pairoj Chaichiratikul, Deputy Secretary-General of Asean Trucking Federation, Deputy Secretary-General of the Land Transport Federation of Thailand; Chhieng Sok President Cambodia Trucking Association (CAMTA); Dr. Nofrisel, S.E.,M.M. Direktur Operasi dan Pengembangan PT Bhanda Ghara Rekso (Persero), Dewan Penasihat Aprindo dengan moderator Sugi Purnoto.

Sesi ketiga membahas *Cross-Border Trend* dengan narasumber Juthanuch Chummanon, President of Import-Export Transport Association of Thailand, Executive Director the Land Transportation Federation of Thailand, Deputy Secretary General ASEAN Trucking Federation; Mai Van Quang, Executive committee Vietnam Logistics Business Association; Chhieng Sok, President Cambodia Trucking Association (CAMTA); Prof. Dr. Danang Parikesit, Ketua Masyarakat Transportasi Indonesia dengan moderator R. Budi Setiawan.

Pada hari ketiga (21/10), rombongan ATF dan Aprindo berkesempatan melakukan site visit ke PT Jakarta International Container Terminal di Tanjung Priuk dan Dunex Logistics di Sunter.



Indonesia Truckers Club Talkbiz by TruckMagz

Bahas Overload, Pengusaha Minta JBI Dinaikkan

Teks : Sigit Andriyono | Foto : Giovanni Versandi

Indonesia Truckers Club Talkbiz, acara diskusi rutin yang diadakan TruckMagz diselenggarakan dalam rangkaian Indonesia Trucks and Commercial Vehicle 2016 di Jakarta. Dengan topik "Kupas Tuntas Kebijakan Tonase dan Dimensi Kendaraan", *Indonesia Truckers Club Talkbiz* diadakan di Hall A Conference Room 2 Jakarta International Expo Kemayoran, Jakarta (21/10).

Sebagai narasumber, *Indonesia Truckers Club Talkbiz* menghadirkan Ir. Karlo Manik, M.Sc. Direktur Sarana Direktorat Jenderal Perhubungan Darat Kementerian Perhubungan, Singgih Karyawan Kepala Sub-Direktorat Geometrik dan Perkerasan Direktorat Jenderal Bina Marga Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat dan Gemilang Tarigan Ketua Umum DPP Aprindo.

Karlo Manik mengatakan, saat ini masih banyak ditemukan kendaraan bermotor angkutan barang yang beroperasi di jalan melakukan pelanggaran ketentuan ukuran utama (panjang, lebar, tinggi, *Rear Over Hang/ROH*). Selain itu, pelanggaran terhadap dimensi mengakibatkan pengangkutan barang dalam jumlah berlebihan atau melebihi JBI atau daya angkut (*overload*). "Selama ini anggapan pengguna mobil barang bahwa tinggi bak muatan untuk mengangkut barang bukan curah (kargo umum) bisa lebih tinggi daripada bak muatan untuk mengangkut barang curah. Untuk mengangkut barang kargo umum, terutama mobil barang bak muatan terbuka yang terbuat dari kayu, biasanya ditambah teralis (*knock down*) agar volume muatan lebih banyak," katanya.

DIMENSI UTAMA KENDARAAN BERMOTOR

1. Lebar maks. 2.500 mm
2. Tinggi maks. 4.200 mm dan tidak melebihi 1,7 x lebar kendaraan
3. Panjang maks. kendaraan bermotor tunggal 12.000 mm.
4. Panjang maks. kendaraan bermotor dengan kereta gandengan atau kereta tempelan 18.000 mm.
5. *Rear over hang* (ROH) 62,5% x jarak sumbu.
6. *Front over hang* (FOH) 47,5% x jarak sumbu.
7. Dalam hal jarak sumbu untuk kereta gandengan dihitung dari sumbu depan ke titik tengah antara sumbu terdekat dengan sumbu depan dengan sumbu yang paling jauh. Walaupun panjang bagian kendaraan tanpa muatan yang menjulur ke belakang dari sumbu paling belakang, maksimum 62,5%, tidak berarti kendaraan memiliki jurul belakang 62,5%, tetapi dihitung berdasarkan panjang sasis asli dari pabrik pembuat dan hanya dapat ditambah dengan bumper
8. Sudut pergi bagian belakang bawah kendaraan minimal 8° dari permukaan jalan.
9. Lebar maksimum bak adalah lebar maksimum landasan kendaraan ditambah ditambah 50 milimeter pada sisi kiri dan kanan kendaraan

ANGKUTAN BARANG CURAH

- ✓ Dasar : Surat Dirjen Hubdat No. AJ.307/2/7/DRJD/2003 tanggal 8 Juli 2003 tentang Ketentuan mengenai Angkutan Barang Curah
- ✓ Tinggi bak maksimum ditentukan berdasarkan konfigurasi sumbu dan JBI kendaraan yaitu sebagai berikut :

NO	KONF. SUMBU	JBI	TINGGI BAK MAX
1	1.1	S/D 4.500 KG	550 MM
2	1.2	S/D 7.500 KG S/D 13.000 KG	700 MM 850 MM
3	1.22	S/D 21.000 KG	1000 MM

- ✓ Apabila tinggi dinding bak paling depan lebih rendah dari jendela kabin belakang maka harus dipasang terali besi di jendela kabin tersebut.

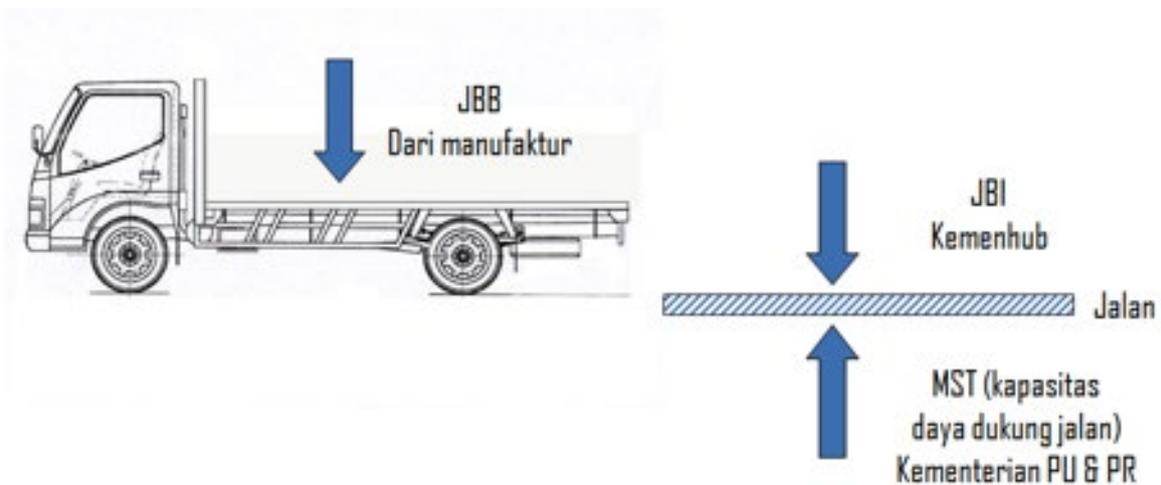
"Tolong aturan yang sudah ada jangan dilanggar. Lebar maksimum bak adalah lebar maksimum landasan kendaraan ditambah ditambah 50 mm ke samping. Termasuk tinggi kendaraan juga berdasar rencana ini. Misalnya *flyover* pasti sudah sesuai dengan peruntukkannya. Mengenai pelanggaran dimensi kami sadar, meskipun ada aturan kami lihat di jalan ada saja yang lebih dari aturan, ternyata lolos mereka. Kami ingatkan, kami membuat jalan pasti memperhitungkan juga dengan manuver dan sebagainya," katanya.

Ia melanjutkan, kendaraan yang tidak memiliki lebih panjang dari 30% total kendaraan harapnya tidak menambahnya menjadi 62,5%. "Kalau memang perlu sasis panjang ya beli kendaraan dengan sasis panjang. Karena macam-macam sasis ada aturannya seperti 30%, 40%, 50% atau 60%, silakan tinggal pilih saja. Karena ATPM sudah mendesain kendaraan dengan dimensi ukuran seperti itu," paparnya.

PENGERTIAN JBB, JBKB, JBI DAN JBKI

1. Jumlah Berat yang Diperbolehkan yang selanjutnya disebut JBB adalah berat maksimum kendaraan bermotor berikut muatannya yang diperbolehkan menurut rancangannya.
2. Jumlah Berat Kombinasi yang Diperbolehkan yang selanjutnya disebut JBKB adalah berat maksimum rangkaian kendaraan bermotor berikut muatannya yang diperbolehkan menurut rancangannya.
3. Jumlah Berat yang Diizinkan yang selanjutnya disebut JBI adalah berat maksimum kendaraan bermotor berikut muatannya yang diizinkan berdasarkan kelas jalan yang dilalui.
4. Jumlah Berat Kombinasi yang Diizinkan yang selanjutnya disebut JBKI adalah berat maksimum rangkaian kendaraan bermotor berikut muatan.

PENETAPAN DAYA ANGKUT



DAYA ANGKUT (kg)

↓

$JBI \text{ (kg)} - \{BERAT KOSONG \text{ (kg)} + BERAT ORANG \text{ (kg)}\}$

VOLUME TANGKI (liter)

↓

$DAYA ANGKUT \text{ (kg)} / BERAT JENIS MUATAN \text{ (kg/liter)}$

TINGGI BAK MUATAN TERBUKA & DUMP TRUK

- Idealnya, tinggi bak ditentukan oleh kapasitas daya angkut kendaraan
- Daya Angkut atau Berat Muatan = JBI – berat kosong kendaraan – berat orang
- Berat Muatan = volume bak x berat jenis muatan
- Volume bak = panjang x lebar x tinggi
- Panjang dan lebar bak dibatasi oleh panjang dan lebar landasan kendaraan

KELAS JALAN (UU 22/2009 tentang LLAJ Pasal 19)

Kelas Jalan	Dimensi Kendaraan (dalam mm)			MST (Ton)
	Panjang	Lebar	Tinggi	
I (Arteri dan Kolektor)	18000	2500	4200	10
II (Arteri, Kolektor, Lokal dan Lingkungan)	12000	2500	4200	8
III (Arteri, Kolektor, Lokal dan Lingkungan)	9000	2100	3500	8
Kelas Khusus (Arteri)	> 18000	> 2500	4200	> 10

Masih terkait dengan pelanggaran yang umum, Karlo berkata, "Jika ada pengusaha angkutan yang memilih JBI yang besar sebenarnya itu sama saja dengan pengusaha mengurangi daya angkut kendaraan. Karena kendaraan tersebut pasti lebih besar dan lebih berat. Jadi pilihlah kendaraan yang sesuai dengan kemampuan jalan dan yang diperbolehkan. Bukan kendaraan yang mampu angkut 35.000 kg tetapi kekuatan jalan cuma mampu 21.000 kg," tegasnya.

Lebih jauh mengenai daya angkut ia memberikan contoh perhitungan.

Contoh Mobil:

- Merek : Mercedes Benz
- Tipe : 3836 (6 x 6)
- Konfigurasi sumbu : 1.22
- Kekuatan rancangan sumbu:
 - Sumbu 1 = 7.500 kg
 - Sumbu 2 = 16.000 kg
 - Sumbu 3 = 16.000 kg
 - JBB = 39.500 kg

Apabila kendaraan tersebut beroperasi di jalan kelas II artinya MST 8 ton, maka JBI kendaraan :

- Sumbu 1 = 6.000 kg
- Sumbu 2 & 3 = 15.000 kg
- JBI = 21.000 kg

Jadi apabila kendaraan tersebut beroperasi dengan muatan berdasarkan JBB pada jalan kelas II, terdapat kelebihan muatan sebesar:

$$\begin{aligned}
 &= \text{JBB} - \text{JBI} \\
 &= 39.500 \text{ kg} - 21.000 \text{ kg} \\
 &= 18.500 \text{ kg}
 \end{aligned}$$

Apabila kendaraan tersebut beroperasi di jalan kelas I (MST = 10 ton) maka JBI kendaraan tersebut:

- Sumbu 1 = 6.000 kg
- Sumbu 2 & 3 = 18.000 kg
- JBI = 24.000 kg

Jadi apabila kendaraan tersebut beroperasi dengan muatan berdasarkan JBB pada jalan kelas I, terdapat kelebihan muatan sebesar:

$$\begin{aligned}
 &= \text{JBB} - \text{JBI} \\
 &= 39.500 \text{ kg} - 24.000 \text{ kg} \\
 &= 15.500 \text{ kg}
 \end{aligned}$$

Contoh Kendaraan Bermotor

- Merek : Nissan
- Tipe : CKA 12 KHT
- Konfigurasi sumbu : 1.2
- JBB : 16.200 kg

Apabila kendaraan tersebut beroperasi di jalan kelas II, maka JBI = 13.000 kg

$$\begin{aligned}
 \text{Maka kelebihan muatan} &= \text{JBB} - \text{JBI} \\
 &= 3.200 \text{ kg}
 \end{aligned}$$

Apabila kendaraan tersebut beroperasi di jalan kelas I, maka JBI = 16.000 kg maka kelebihan muatan:

$$\begin{aligned}
 &= \text{JBB} - \text{JBI} \\
 &= 16.200 - 16.000 \\
 &= 200 \text{ kg}
 \end{aligned}$$

Jadi kendaraan tersebut jika beroperasi dengan muatan sebesar JBB pada jalan kelas II kelebihan muatannya 3.200 kg tetapi pada jalan kelas I kelebihan muatan hanya 200 kg

Menurut Karlo, dengan demikian kelebihan muatan agar tidak terlalu besar berdampak mengakibatkan kerusakan jalan harus dihitung terhadap JBI bukan JBB. Kelebihan muatan jika dihitung terhadap JBB maka apabila kendaraan merek dan tipe berbeda dengan konfigurasi yang sama beroperasi pada kelas jalan yang sama, kelebihannya akan bervariasi sesuai desain pabrik kendaraan tersebut bukan sesuai desain jalan.



Dari kiri Ratna Hidayati, Singgih Karyawan, Karlo Manik, dan Gemilang Tarigan dalam sesi diskusi ITC Talkbiz Jakarta 2016

Sementara itu, Singgih Karyawan memaparkan mengenai kerusakan jalan akibat *overload* dan perhitungan biaya jika ada peningkatan kelas jalan. "Untuk perkerasan ada beberapa komponen pemeliharaannya dan juga semua itu juga bisa dipengaruhi geografis dan desainnya. Tetapi dari data yang ada paling banyak adalah *overload* 47%. Untuk perkerasan kaku dalam hal ini beton memang agak berkurang sekitar 38%," katanya.

Faktor beban lalu lintas juga memengaruhi struktur. Dalam hal ini yang dimaksud adalah kekuatan kendaraan yang disalurkan dengan daya tertentu dari kendaraan. Ia menjelaskan bahwa faktor ini yang membedakan bahwa suatu jalan memerlukan perkerasan aspal atau beton. "Karena beban sumbu kendaraan yang dianggap mempunyai daya rusak sama dengan satu satuan, yaitu sebesar 8 ton - 8,16 ton dengan konfigurasi *single axle-dual wheels*. Secara singkat adalah kombinasi satu sumbu dan satu roda adalah 5,4 ton. Satu sumbu dan dua roda adalah 8,16 ton dan dobel sumbu dan dobel roda adalah 15 ton," terangnya.

Untuk menemukan kerusakan yang diderita jalan, Singgih menjelaskan *Vehicle Damage Factor* (VDF) sangat tergantung dari jenis sumbu pada kendaraan karena untuk masing-masing jenis sumbu mempunyai nilai pembagi yang berbeda. Dikarenakan rumus memakai pangkat 4 sehingga apabila terjadi beban berlebih, pengaruhnya akan pangkat 4 juga.

Dalam paparannya ia juga menyinggung kemungkinan peningkatan MST yang berhubungan dengan kekuatan jalan. Untuk melakukan perubahan berupa peningkatan

legal limit kendaraan, perlu dilakukan penelitian yang mendalam. Karena jenis kendaraan dan komoditas tertentu kendaraan yang lewat juga bagian dari faktor penentunya.

"Perubahan ini akan memengaruhi banyak hal, di antaranya akan dibutuhkan perubahan pada kekuatan jalan dan misal di jalan tersebut ada jembatan maka akan membutuhkan investasi besar seperti pembongkaran untuk melakukan perubahan yang pada akhirnya akan meningkatkan biaya penanganan jalan secara umum" ujarnya. Perihal biaya peningkatan MST ini jika disimpulkan semakin besar beban yang dipikul jalan semakin tebal perkerasan yang dibutuhkan sehingga semakin meningkat pula kebutuhan anggaran untuk penanganan jalan.

Singgih mencontohkan perhitungan kasar. Misalnya menaikkan MST dari 8 ton ke 12 ton diperlukan tambahan Rp 800 juta per lajur km. Anggaran yang mereka butuhkan pasti disesuaikan dengan beberapa faktor seperti biaya transportasi, biaya penanganan jalan, dan biaya penggunaan jalan.

Dalam paparannya ia menampilkan hasil perhitungan *overloading* terhadap umur rencana jalan pada tahun 2007. "Jika beban normal jalur Jakarta-Semarang usia jalan bisa 10 tahun, kenyataan menurun menjadi 0,84 tahun. Lalu praktik jalur Semarang-Surabaya yang direncanakan bisa sampai 10 tahun kenyataannya cuma bisa 0,88 tahun," katanya.

Menjawab persoalan *overloading*, Tarigan mengatakan, "Dari delapan negara ASEAN Trucking Federation yang

hadir ternyata *overload* juga menjadi problem di negara-negara tersebut. Eropa juga mengalami tetapi relatif kecil artinya *overload* juga masalah dunia," ujarnya.

Ada empat poin yang ia sampaikan. *Pertama*, pengusaha transportasi harus segera mengetahui bahwa tahun 2017 jembatan timbang akan dikontrol oleh Kemenhub. Sistem itu akan dikaitkan dengan sistem *online*. "Sehingga ketika truk melintas di jembatan timbang, apabila lebih dari ketentuan yang tertulis di JBI maka akan ada sanksi balik atau bongkar. Kami melihat dari kacamata pengusaha ini tetap harus diselesaikan agar persoalan ini tidak menjadi problem besar saat praktiknya," katanya. *Kedua*, mengutip dari pernyataan beberapa negara ATF yang mengikuti konferensi. ASEAN memiliki trans-ASEAN, maka dari itu Presiden Joko Widodo telah membuat pernyataan lima tahunan untuk memulai menghubungkan Dumai dan Malaka lalu Belawan akan dihubungkan dengan Penang, sehingga ASEAN ini akan terkoneksi secara penuh.

Ketiga, setiap kendaraan baru yang dibuat ATPM telah diputuskan oleh Kemenhub. Karoseri juga sudah membuat rancang bangun yang lulus uji tipe oleh Kemenhub. Jalur pantura dari tahun ke tahun menjadi persoalan. Kelas jalan ini menimbulkan pertanyaan. "Bagaimana kualitas jalan kita yang sebenarnya. Berilah kami JBI maksimum tetapi jaga truk yang mempunyai kapasitas besar tidak bebas keluar masuk jalan. Yang terjadi sekarang apa kegunaan kapasitas angkut yang tertera di buku uji kalau jalan kita hanya jalan kelas jalan pasar. Kami sadar jalan tol kapasitasnya pasti besar. Misalnya, JBB atau JBI bisa maksimum di jalan kelas I, silakan buat aturan kendaraan kelas II tidak boleh masuk," katanya.

Terakhir Tarigan menyampaikan keluhannya mengenai angkutan barang yang kerap terkena larangan beroperasi jika ada liburan hari raya dan distribusi terganjal libur.



Hadiyanto, Pakar Rancang Bangun, Indonesia Young Truckers



Hartono Gani, Pengamat Transportasi dan Anggota Rancang Bangun Armada Transportasi

"Ada trans-Sumatera yang merupakan tulang punggung ke berbagai kawasan industri potensial di pulau itu. Buat jalan yang baik ke masyarakat perdesaan agar masyarakat juga ikut serta dalam membangun daerah. Jika tidak, pengusaha transportasi ini hanya akan berputar-putar saja di Jawa. Lebar jalan dari tahun ke tahun *segitu-gitu* saja. Jadi saran saya dibuat *mapping* dulu semacam rencana jaringan, perkara nanti disambung bisa kapan saja yang penting ada akses ke daerah potensial." tutupnya.



Bambang Widjanarko, Pirelli & Double Coin Tbr Tire Advisor



Dari kiri : Ratna Hidayati, Ariel Wibisono Direktur PT Arveo Pionir Mediatama, Gemilang Tarigan, Karlo Manik, dan Singgih Karyawan berfoto bersama usai acara



CAR CARRIER LOW LOADER

Khusus *Ground Clearance* sangat Rendah

Kenyamanan dan efisiensi mendorong bisnis transportasi mobil naik daun. Car carrier bisa menjadi kendaraan penunjang operasional bagi instansi pemerintah atau pihak swasta.

Teks: Sigit Andriyono
Foto: Giovanni Versandi

Kenyamanan dan efisiensi mendorong bisnis transportasi mobil naik daun. *Car carrier* bisa menjadi kendaraan penunjang operasional bagi instansi pemerintah atau pihak swasta. *Single car carrier* banyak dimiliki perusahaan derek atau asuransi. Tetapi ada juga dealer mobil yang menggunakannya.

Car carrier adalah kendaraan yang dirancang khusus untuk mengangkut mobil atau kendaraan lain menuju lokasi tertentu. Dengan berbagai macam peruntukan, perusahaan swasta atau jasa *car carrier* dapat digunakan dalam mengangkut kendaraan ketika kecelakaan atau keperluan pribadi.

Bagian utama dari *car carrier* adalah *flatbed*, yaitu bagian terbuka yang dilengkapi pengaman roda pada lantainya. Di bawah *flatbed* ada perangkat hidrolis yang memiliki sistem kerja di tengah dan belakang kabin. *Flatbed* akan miring ke bawah untuk membentuk semacam papan landai yang menurun. Kontrol utama dari *car carrier* ada di samping *flatbed*. Ada bagian lantai *flatbed* yang dibuat pola khusus untuk alur roda mobil. Pola ini akan membantu roda mobil agar tidak tergelincir saat menaiki *flatbed*.

Car carrier juga memerlukan perangkat pendukung operasional, yaitu *winch roll* yang menempel pada bagian depan *flatbed*. Perangkat ini berguna untuk menarik kendaraan naik ke atas *flatbed*. Dengan kecepatan tertentu mobil akan ditarik naik hingga posisi ideal di atas *flatbed*. Pada bagian belakang juga dilengkapi dengan *jack* penahan yang berfungsi agar saat *flatbed* naik, truk tetap stabil.

Fajar Irawan *Supervisor Engineering* Antika Raya membeberkan, awalnya Antika Raya membuat *car carrier low loader* ini. "Saya diminta tolong pimpinan untuk bantu kenalannya mengatasi masalah transportasi mobil yang *ground clearance* rendah. Saya mulai desain dan reset untuk prototipe. Akhirnya setelah beberapa kali coba, muncul desain final yang ada sekarang," katanya.



Dengan truk chassis panjang car carrier menjadi kendaraan angkut multifungsi

"Karoseri *car carrier low loader* ini khusus diciptakan untuk mobil dengan *ground clearance* yang rendah sekali. Mobil yang memiliki *clearance* rendah adalah mobil balap, sedan mewah, dan sejenisnya. Bobot mobil-mobil tersebut juga lebih kurang dua ton. Maka dari itu spesifikasi hidrolis dari *car carrier* ditentukan dari situ," tutur Fajar. Di pasaran ada dua tipe *car carrier*, truk dengan fungsi hidrolis dan tidak, keduanya memiliki tugas yang sama. *Car carrier* dengan hidrolis mampu membawa kendaraan yang memiliki *ground clearance* rendah. Klien yang menggunakan truk ini kebanyakan *dealer* mobil *built up*.

Base truk untuk karoseri seperti ini umumnya menggunakan sasis panjang, karena perlu disesuaikan dengan kendaraan yang diangkut. Tetapi itu semua kembali kepada permintaan *customer*. Jika mobil yang diangkut termasuk sedan medium, truk dengan sasis normal masih bisa digunakan. Sayang sekali jika truk dengan *wheelbase* panjang dibuat *flatbed* pendek.

Selama ini Antika Raya banyak menerima permintaan *car carrier low loader* sasis panjang. Keseimbangan saat *low loader* berkendara membawa mobil tetap terjaga karena beban tumpuan tetap ada di depan. Rata-rata mobil memiliki mesin di depan, cara angkut akan sedikit berbeda jika mobil bermesin belakang. Jika seperti itu bagian belakang mobil harus naik dulu atau mobil menghadap ke belakang.

Sebagai pendukung gerak *flatbed* ada perangkat hidrolis di bagian bawah. "Untuk operasionalnya kami menggunakan PTO (*power take off*) yang menggerakkan *gear pump*. Spesifikasi PTO menyesuaikan truk. *Gear pump* berfungsi untuk menggerakkan perangkat hidrolis. Spesifikasi *gear pump* menyesuaikan kapasitas hidrolis yang dibutuhkan kendaraan *car carrier*.

"Cara kerjanya seperti ini. Hidrolis bekerja menggunakan oli. Oli dari tangki diisap *gear pump*, lalu dikeluarkan dengan tekanan. Tekanan oli menggerakkan mekanisme hidrolis. Kontrol *gear pump* pengoperasiannya dari dalam kabin. Ada tuas yang berfungsi untuk memosisikan PTO dengan *gear pump*. *Gear pump* aktif semua perangkat hidrolis siap untuk dioperasikan. Di dalam PTO ada semacam posisi gigi-giginya. Cara kerjanya, kopling dulu, posisi PTO diaktifkan, baru dilepas pelan-pelan sehingga perpindahan ini halus. Posisi gas juga langsam. Perangkat hidrolis ini menggunakan oli khusus dengan SAE 10," terangnya.



Posisi terakhir flatbed dengan mobil sebelum dinaikkan

Cara pengoperasian car carrier pada bagian awal mirip dengan dump truk, lalu flatbed diturunkan. Berikut penjelasannya:

- 1** Parkir kendaraan di tempat datar. Dari posisi normal kendaraan, periksa truk sebelum dioperasikan. Pastikan semua perangkat hidrolis dan *winch roll* dalam keadaan normal.
- 2** Turunkan *jack* penahan. Kunci posisi *jack* sehingga tidak bisa bergerak.
- 3** Operator mulai mengaktifkan PTO dan perangkat hidrolis. Setelah *flatbed* posisi miring, *wire sling* akan menurunkan *flatbed* ke bawah hingga mencapai posisi terendah.
- 4** Mobil bisa dinaikkan. Ada dua cara menaikkan mobil ke atas *flatbed*. Pertama sopir menjalankan sendiri hingga mobil sepenuhnya naik. Kedua mobil ditarik dengan *winch roll* untuk mencapai posisi angkut di atas *flatbed*. "Semua cara terserah sopir. Kadang ada sopir yang tidak berani membawa mobil hingga naik karena kurang bisa memperkirakan jarak *flatbed* dan mobilnya. Jika seperti itu bisa gunakan *winch roll*," tambah Fajar.

Jika menggunakan *winch roll*, mobil harus dalam keadaan netral. Kait disangkutkan pada bodi mobil bagian depan. Lalu *winch roll* diaktifkan. *Winch* akan bekerja sendiri menarik mobil naik ke atas *flatbed* hingga posisi ideal.

- 5** Setelah seluruh bodi mobil naik ke atas, *parking brake* diaktifkan. *Stopper* roda dipasang di keempat roda. *Belt* diikatkan pada roda untuk menunjang keamanan mobil agar tidak bergeser.
- 6** Operator akan mengontrol tuas untuk mengembalikan *flatbed* pada posisi semula. Setelah diperiksa semua *belt* dan kondisi mobil, *flatbed* dikembalikan pada posisi angkut. *Jack* penyangga dinaikkan. *Car carrier* siap berangkat.





Tuas kontrol flatbed disamping bagian belakang



Mobil dapat dengan mudah naik ke flatbed karena low loader memaksimalkan posisinya



Kotak penyimpanan di samping kanan dan kiri winch roll, bisa digunakan untuk belt dan stopper roda



BOGIE AXLE LIFT

BAN AWET, TRUK HEMAT BAHAN BAKAR



Valery Muryads

Presiden Direktur
UD Trucks Indonesia

Teks : Sigit Andriyono

Foto : Pebri Santoso dan

Dokumentasi UD Trucks

Suspensi truk memiliki tugas berat dalam menahan beban muatan selama truk berjalan atau saat *loading-unloading*. Apalagi truk yang selalu membawa muatan lebih, kerusakan dini pada bagian mesin dan rangka bisa lebih cepat. Mengatasi masalah efisiensi truk dalam membawa muatan dan teknologi komponen truk makin canggih, banyak pengusaha sudah mulai meninjau spesifikasi suspensi dan mempertimbangkan perubahan untuk lebih memenuhi kebutuhan muatan, serta menerapkan desain baru pada komponen kendaraan. *Axle lift* dapat memberikan penghematan terhadap usia ban, efisiensi bahan bakar, dan *downtime* kendaraan.

Untuk pengusaha yang menjaga performa kinerja, mereka harus meluangkan waktu untuk meninjau spesifikasi dan menyadari setiap produk baru mampu memberi efek yang mungkin bisa meningkatkan servisnya. Dalam hal ini, pemilik truk kargo akan mendapatkan penghematan besar dalam hal peningkatan efisiensi bahan bakar dan muatan yang lebih besar. Dengan teknologi suspensi dan *axle* yang tepat sesuai kebutuhan truk, perusahaan dapat menghemat biaya perawatan pada kendaraan.

Problem terbesar truk trailer adalah bagaimana mendapatkan cukup traksi. Dengan teknologi *bogie axle lift* diklaim memberikan keuntungan yang signifikan terhadap truk trailer dengan spesifikasi mulai sumbu 6x2. Menurut pendapat Drs. Mardjani, Pakar Geometri Kendaraan dan Dosen VEDC Malang, keuntungan terbesar dari teknologi ini adalah efisiensi bahan bakar. Berbeda truk dengan *horse power* yang lebih kecil tentu kinerja dan daya angkut juga lebih sedikit. Pastinya tidak akan memberikan pengaruh jika menerapkan *bogie axle lift*.

Teori *axle lift* yang berprinsip kepada kesederhanaan daya *loading*. Jika *axle* belakang trailer naik, beban bisa ditransfer ke *drive axle* yang memiliki dua efek. *Pertama* adalah traksi *drive axle* yang mendapatkan peningkatan keuntungan tenaga penuh dari mesin. *Kedua* adalah pengurangan *loading axle* depan dicapai ketika terangkatnya *drive axle* terhadap sumbu.

Ketika truk bekerja, penurunan *axle* depan atau naiknya *axle* belakang bisa mengurangi kecenderungan roda depan untuk menyeret saat berbelok. Menurut Drs. Mardjani, ban yang bergesekan pada jalan akan lebih sedikit. Walaupun mungkin beberapa pabrikan menerapkan mekanisme yang bervariasi tetapi prinsip dasarnya adalah sama. Sebuah perangkat

hidrolik, yang diaktifkan oleh pompa yang terletak di antara sasis memberikan tenaga ke lengan sumbu. As roda yang melekat pada lengan *axle* akan terangkat naik dari atas tanah. Sistem hidrolik ini memberikan pengemudi kontrol yang tak terbatas posisi ketinggian as roda. Biasanya indikator diinstal untuk memberitahu pengemudi jika sistem hidrolik bekerja. Setelah proses selesai sepenuhnya, indikator akan memberikan notifikasi.

Pengemudi memiliki kendali as roda sepenuhnya baik itu saat naik atau turun. Sehingga jika truk kehilangan traksi pada permukaan jalan bergelombang, pengemudi dapat mentransfer semua atau hanya sebagian dari beban ke *drive axle*.

Berdasarkan desain *bogie*, truk bersumbu 6x2 menawarkan keuntungan lebih daripada sumbu 6x4. Meskipun *bogie lift* awalnya dirancang untuk meningkatkan traksi ke jalan saat membawa muatan, tetapi banyak truk kosong terlihat berjalan dengan mengangkat *axle* belakang untuk mengurangi konsumsi bahan bakar dengan menghilangkan hambatan gelinding dari poros terakhir. "Dengan terangkatnya *axle lift*, jumlah ban yang digerakkan oleh mesin saat truk kosong akan memberi keuntungan mesin bekerja lebih ringan. Poin efisiensi pertama ada di sini," tambah Drs. Mardjani.

Ketika *axle lift* diaktifkan kendaraan menjadi kendaraan besar dengan pengurangan *wheelbase* dan penurunan proporsional beban. Keuntungan ekstra dari naiknya *axle* belakang adalah pengurangan *wheelbase* sementara yang dapat dicapai ketika truk berbelok dalam kecepatan tertentu.

Menurut Drs. Mardjani, *bogie axle lift* sangat membantu manajemen bahan bakar. Saat membawa muatan pasti memerlukan sumbu tambahan untuk membagi beban kendaraan ke beberapa titik. *Axle lift* yang terangkat tadi diturunkan dan beban terbagi sempurna sesuai perhitungan pabrikan. Selain itu kecepatan kendaraan saat membawa muat pasti lebih rendah daripada truk kosong. Keausan ban bisa diperhitungkan dengan teknologi ini.

Beban kendaraan terbagi akan terpusat pada sumbu roda yang menapak ke jalan saja karena *axle lift* aktif, keausan ban jelas sudah tidak ada. Tekanan *axle* pada *drive* pertama akan meningkat, yang memberikan lebih banyak tenaga.

Pada saat yang sama, udara juga dipasok ke *axle* penggerak yang berada di antara suspensi, yang berarti rangka truk menjadi sedikit lebih tinggi. Fungsi ini memberikan *ground clearance* yang lebih baik. *Bogie axle lift* dikombinasikan dengan tambahan traksi.

Bogie axle lift bekerja sangat baik saat membawa muatan. Karena teknologi ini akan sama halnya dengan truk trailer konvensional. Bagi pengusaha yang memiliki beban muatan yang hampir sama, *axle lift* sangat menguntungkan karena batas beban kendaraan menentukan fungsi *bogie axle lift*.

Dalam hal traksi tambahan tidak ada pengalihan tenaga karena secara mekanisme *axle* belakang tidak pernah kehilangan kontak mesin. Dukungan *axle lift* bisa membantu truk jika terjebak pada permukaan jalan yang licin. Kecelakaan akibat truk tergelincir bisa dikurangi. *Bogie axle lift* merupakan terobosan baru di Indonesia dalam hal manajemen bahan bakar dan ban. Hadirnya teknologi ini diharapkan dapat membantu mengurangi biaya komponen *fast moving*, sehingga perusahaan *trucking* bisa lebih meningkatkan layanan terhadap konsumen.



Bogie axle lift sedang aktif sehingga ban terangkatnya

Truk bogie axle lift milik UD Trucks

Fitur teknologi bogie axle lift :

Fitur Boglift: mengangkat poros roda kedua, saat truk tidak bermuatan. Fitur ini mengurangi penggunaan ban serta meningkatkan efisiensi bahan bakar

Fitur Bogpress: meningkatkan traksi pada poros roda pertama saat truk membawa muatan penuh dan melintasi jalanan yang terjal. Pada kondisi jalanan seperti ini besar kemungkinan poros roda pertama dapat tergelincir.



Keunggulan bogie axle lift, efisiensi bahan bakar tetap terjaga dan keausan ban bisa dikurangi



HIPMI

TUMBUHKAN SEMANGAT BERWIRAUSAHA DAN KEPEMIMPINAN

Teks: Citra Dara V. Trisna

Foto: Pebri Santoso, Dokumentasi Hipmi

Minimnya minat bisnis generasi muda Indonesia melahirkan keprihatinan di hati para pengusaha untuk mendirikan Himpunan Pengusaha Muda Indonesia (Hipmi) yang mengajak dan mengader generasi muda menjadi pengusaha. Hipmi menjadi tempat bernaung dan saling bertukar informasi serta jaringan guna memperkuat usaha. Selain mencetak pebisnis muda, Hipmi juga melakukan kaderisasi dan dorongan untuk menjadi calon pemimpin bangsa pada masa depan.

Sejak awal didirikan pada 10 Juni 1972, Hipmi menjadi organisasi yang menumbuhkan semangat berwirausaha di kalangan pemuda pribumi. Pihak-pihak yang menjadi inisiator dari organisasi ini adalah pengusaha-pengusaha muda, di antaranya Drs. Abdul Latief, Ir. Siswono Yudo Husodo, Teuku Sjahrul, Datuk Hakim Thantawi, Badar Tando, Irawan Djajaatmadja, Hari Sjamsudin Mangan, Pontjo Sutowo, dan Ir. Mahdi Diah. Salah satu kontribusi Hipmi sejak berdiri hingga pada saat ini adalah sukses mencetak kader-kader wirausaha muda yang mewarnai percaturan dunia usaha nasional maupun internasional.



ANGGAWIRA

Ketua Bidang Organisasi
Kaderisasi dan Keanggotaan
Badan Pengurus Pusat
Himpunan Pengusaha Muda Indonesia

"Kalau pribumi tidak ikut berbisnis, maka yang akan menjadi pebisnis hanya kalangan tertentu saja. Pada awal Hipmi didirikan, pemuda pribumi menganggap pekerjaan yang baik adalah menjadi birokrat, PNS, TNI, dan Polri, sehingga perlu institusi yang memberikan pengaruh di bidang usaha atau bisnis. Hipmi ada sebagai organisasi yang memberikan pengaderan di bidang bisnis. Bahkan sebelum Kadin berdiri, Hipmi sudah ada," papar Anggawira, Ketua Bidang Organisasi, Kaderisasi, dan Keanggotaan Hipmi.

Dalam skala yang lebih luas, Hipmi berperan dalam menambah jumlah pengusaha di Indonesia. Bila mengacu pada teori ekonomi, sebuah negara dikatakan telah maju bila jumlah pengusahanya lebih dari dua persen dari total jumlah penduduk. Sedangkan di Indonesia saat ini, jumlah pengusahanya hanya 1,6 persen dari seluruh penduduk. Hal inilah yang memotivasi Hipmi untuk melakukan kerja kolektif dalam menambah jumlah pengusaha di Indonesia. Menurut Anggawira, hingga akhir 2018 mendatang,



Audiensi Pengurus BPP HIPMI 2015 – 2018 Ke Presiden RI

“KEUNTUNGAN YANG DIDAPAT ANGGOTA HIPMI ADALAH ADANYA SARANA UNTUK BERINTERAKSI ANTARA SESAMA PENGUSAHA. KARENA, DI DALAM USAHA TIDAK SELAMANYA DI ATAS DAN BAHKAN BANYAK JATUHNYA.”

Hipmi menargetkan untuk dapat menambah 60.000 pengusaha muda.

Setelah berproses cukup lama, Hipmi mengalami peningkatan yang cukup pesat. Jumlah pengusaha yang berada dalam naungan Hipmi telah tersebar di 33 provinsi di Indonesia dan memiliki 274 badan pengurus cabang. Hingga saat ini, jumlah anggota Hipmi di seluruh Indonesia sudah lebih dari 25.000 pengusaha yang mayoritas bergerak di sektor UKM.

Dengan banyaknya anggota, Hipmi mengelola anggota dengan cara memberikan pelatihan khusus kepada anggota. Pelatihan-pelatihan yang diberikan bisa berupa pelatihan yang terkait dengan bisnis dan kepemimpinan.

Selebihnya adalah pembangunan jejaring dan kaderisasi yang sifatnya informal. "Keuntungan yang didapat anggota Hipmi adalah adanya sarana untuk berinteraksi antara sesama pengusaha. Karena, di dalam usaha tidak selamanya di atas dan bahkan banyak jatuhnya. Sehingga untuk menjaga ritme bisnis dan menjaga semangat anggota adalah dengan adanya interaksi, motivasi antara sesama pengusaha dan yang terpenting adalah jaringan. Inilah yang membedakan antara pengusaha yang berorganisasi dan yang tidak," jelas lulusan S-3 Ilmu Manajemen UNJ ini.

Anggawira menuturkan, rendahnya jumlah pengusaha muda di Indonesia terjadi



Audiensi Pengurus
BPP HIPMI 2015 – 2018
Ke Presiden RI

kebijakan yang tidak pro ke pengusaha kecil juga menjadi penyebab rendahnya minat usaha pada masyarakat. Selain itu, kata Anggawira, upaya legalisasi usaha di Indonesia kerap dipersulit dengan dikenakan berbagai biaya yang memberatkan. Hambatan lain di sektor bisnis juga terjadi karena belum adanya skema-skema yang berpihak ke pengusaha dari perbankan.

Hingga kini Hipmi terus mendorong pemerintah mengeluarkan kebijakan-kebijakan yang pro pengusaha agar iklim bisnis membaik. Selain itu, pengurus Hipmi juga senantiasa menekankan kepada anggotanya untuk tidak menjalani bisnis dengan terpaksa pada modal. Karena, bagi Anggawira, bisnis adalah persoalan inovasi, kemauan, dan adanya jaringan yang luas.

"Alasan mengapa masyarakat menganggap bisnis hanya murni perkara modal terjadi karena persoalan sosial dan budaya. Masyarakat kita masih cenderung feodalistik. Karena tiadanya modal besar membuat mereka berpikir untuk mendidik anak mereka menjadi birokrat dan aparatur negara. Karena, di mata masyarakat status sosial menjadi pejabat atau aparat itu lebih tinggi dibandingkan menjadi pengusaha. Padahal menjadi pengusaha adalah pilihan karena ada yang *by nasab* atau nasib," tutur transporter BBM dan pelumas Permata Transindo ini.

BERORIENTASI MEMENANGKAN PASAR GLOBAL

Menurut Anggawira, pada awal didirikan, Hipmi dikenal sebagai organisasi yang eksklusif dan pegiatnya adalah kumpulan anak orang kaya. Tapi, seiring waktu, citra HIPMI berubah menjadi organisasi yang terbuka karena mulai masuk ke universitas guna mendapatkan kader. Terlebih lagi, figur yang menjadi ketua umum Hipmi periode ini bukan dari lingkungan pejabat, melainkan dari masyarakat biasa. "Kami sudah lebih inklusif dibanding sebelumnya. Kami berusaha merangkul semua elemen. Karena tujuan kami adalah memenangkan persaingan di era global. Oleh karena itu, kami masuk ke kalangan pengusaha dari level pelajar sampai ke mahasiswa," papar Anggawira.

Dari sisi bisnis, usaha yang dirintis anggota yang bernaung di dalam Hipmi pun lebih bervariasi. Pada tahun 2000 awal, bisnis yang dijalani anggota lebih banyak di bidang kontraktor. Sedangkan saat ini, bisnis anggota sudah berada di berbagai ranah, seperti halnya industri logistik dan pangan. Bahkan, beberapa pengusaha logistik dan ketua asosiasi di bidang logistik, seperti ALFI, merupakan mantan anggota Hipmi.

Selain mencetak pengusaha, Hipmi juga terus berkomitmen untuk mencetak kader-kader berjiwa nasionalis untuk menjadi calon pemimpin. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya mantan pengurus Hipmi yang menjadi pengurus di tataran legislatif dan eksekutif. "Pemimpin-pemimpin hari ini harus dapat

JENIS USAHA ANGGOTA HIPMI

Industri furnitur	Perkebunan
Pariwisata	Pertanian
Jasa konstruksi sipil	Kehutanan
Jasa mekanikal	Perikanan
Jasa konsultasi	Pertambangan
Jasa pengadaan	Industri kimia
Jasa keuangan	Industri elektronika
Distributor	Industri suku cadang-otomotif

menjadi pahlawan yang menjaga perekonomian nasional di era perdagangan bebas dan MEA. Oleh karena itu, harus ditunjang oleh kemampuan dan keberanian dalam memanfaatkan sumber daya alam ekonomi sehingga diperlukan pengusaha yang tangguh dan memiliki jiwa nasionalis," ujar Anggawira.

Di mata pengurus Hipmi, adanya MEA melahirkan peluang dan ancaman. Sedangkan di sisi lain, Indonesia memiliki kompleksitas masalah yang berbeda dengan negara lain. Meski daya saing Indonesia di MEA 2016 ini tergolong rendah, Anggawira enggan melihat hal ini dengan pola pandang yang negatif dan pesimis. "MEA sudah terjadi dan bagaimana pun juga kami harus dapat membenahi. Untuk itu kami perlu melahirkan kader berdasarkan kualitatif dan kuantitatif. Teman-teman sudah banyak yang berekspansi di ASEAN, tinggal bagaimana pemerintah mau mendorong melalui kebijakan sesuai dengan kondisi demografi dan kompetensi dari bangsa kita. Ini perlu sinergi dalam konteks kebijakan, permodalan dan dukungan," tegasnya.

Untuk menciptakan stabilitas dalam hal ekonomi, Hipmi terus memberikan masukan kepada pemerintah, terutama dalam hal regulasi yang memperbaiki iklim usaha dan permodalan. Selain itu, Hipmi juga mengupayakan agar pemerintah tidak terlalu membebani para pebisnis yang baru merintis usaha. "Kami terus memberikan kawalan pada kebijakan pemerintah, terutama yang menyangkut masalah ekonomi. Beberapa waktu lalu pun kami juga membahas mengenai tenaga kerja asing. Kami menyarankan agar pemerintah tidak terlalu terbuka dengan tenaga asing dan harus ada rambu-rambu yang jelas. Kawalan kami juga menyangkut masalah ketahanan pangan di Indonesia," pungkas Anggawira.

 <p>1. DPP APRINDO // Jl. Yos Sudarso No. 1 Perkantoran Yos Sudarso Megah Rink R3 Tanjung Priok – Jakarta 14320 T. 021-49900464 / F. 021-49900465</p>	 <p>26. JNE // Jl. Tomang Raya No. 45 Jakarta T. (021) 2927 8888 F. (021) 567 1413</p>	 <p>3. Supply Chain Indonesia // Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impun Randling, 40194 T. 022-720 5375 / 0821 1515 9595 E. eekretariat@supplychainindonesia.com</p>	 <p>4. Etobee // Wisma Barito Pacific, Tower A Level 6 Jl. Letjen S. Parman Kav 62-63 Jakarta 11410, Indonesia</p>
 <p>5. ASOSIASI LOGISTIK INDONESIA // 7th Fl Tower Ministry of Trade RI Jl. MI Ridwan Rais No. 5 Jakarta 10110 T. (+62)21 386 3936 F. www.ali web id</p>	 <p>6. PT Exxon Mobil Lubricants Indonesia // LT.G Unit : G07, Wisma GKB, Jl. Jend. Sudirman No.28,Tanahabang, Kota Jakarta Pusat, DKI Jakarta 10210 T. 021- 650 1000 ext 7700 F. 021- 650 3854</p>	 <p>7. PT NUGRAHA KAROSERI // Jl. Kemangsem KM 1.4 Balongendo Krian, Jawa Timur T. (6231) 8970534-36 F. (6231) 8970534</p>	 <p>8. PT Shell Indonesia // Talavera Office Park 22nd-26th Floor Jl. TB Simatupang Kav. 22-26 Jakarta 12430 T. (6221) 759 24700 F. (6221) 759 4679</p>
 <p>9. PT TELEKOMUNIKASI INDONESIA TBK Graha Merah Putih, Lantai 9 T. (031) 51514118 E. corporate_com-m@telkom.co.id www.telkom.co.id</p>	 <p>10. PT DWI MULTI MAKMUR (HJ BRIDGE) // Jl. Kapuk Muara No. 7 Kump. Duta Harapan Indah Blok No. 12 Jakarta Utara 14460 Indonesia T. (6221) 6669481-82 F. (6221) 66694883 www.dwimultimakmur.com</p>	 <p>11. PT ASTRA INTERNATIONAL TBK // Jl. Danau Sunter Selatan Blok O/5 Sunter II Jakarta 14350, Indonesia T. 021 650 8008 Ext. 6100 F. 021 650 8005 www.udtrucks-astra.co.id</p>	 <p>12. PT Go-jek Indonesia Go-Box // Jl. Kemang selatan No.99B Jakarta selatan 12730GO-BOX / GO-JEK Telp. (021) 725 1110 Wcb. www.go-jek.com</p>
 <p>13. Reed Panorama // Panorama Building 5th Floor Jl. Tomang Raya No. 63, Jakarta Barat 11440 T. (021) 2556 5033 F. (021) 2556 5040 E. rivan.haritama@reedpanorama.com Website. www.reedpanorama.com</p>	 <p>14. CV. MSR GLOBAL TECHNOLOGIES // Jl. Riau Komplekn Riau Business Center Blok E No. 9 Kclurahan Air Hitam Kecamatan Payung Sesaki Pekanbaru, Riau</p>	 <p>15. PT GEODIS Wileon Indonesia// Plaza City View 5th Floor Jl. Kemang Timur No. 22 Jakarta Selatan, 12510 Indonesia T. 021-7179 4999 F. 021-7179 5027</p>	 <p>16. PT GAYA MAKMUR MOBIL // Jl. Lingkar Luar Barat No. 9 Rawa Buaya Cengkareng - Jakarta Barat T. 021 5830 0788</p>
 <p>17. PT RAJAWALI INTI // Jl. Brantas Km 1 Probolinggo - Jawa Timur T. (0335) 473759</p>	 <p>18. PT PUTRA RAJAWALI KENCANA // Jl. Letjend Sutoyo Surabaya Ruko Niaga Sentosa Surabaya, Indonesia T. (031) 3537939 (hunting) F. (031) 3537531</p>	 <p>19. PT RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA // Jln. Letjen Sutoyo 110-112 Waru, Sidoarjo, Jawa Timur T. 031-8531668</p>	 <p>20. PT MERCU GRAMARON // Jln. Klampis Anom No. 12 Kompleks Perumahan Wisma Mukti Surabaya T. (031) 5932600 - 2700 F. (031) 5946370</p>
 <p>PT Global Expo Management</p> <p>21. PT GLOBAL EXPO MANAGEMENT // Perkantoran Mutiara Taman Palem Rink C5 No 78-79 Jl. Kamal Raya Outer Ring Road, Jakarta Barat, 11730 T. 021-54358118 / F. 021-54358119 Web. www.gem-indonesia.com</p>	 <p>25. Asosiasi Karoseri Indonesia // Sekretariat DPP Askarindo Gedung Sentra Bisnis Graha Jatibaru E1/B11 Lt.3 Jl. Jatibaru Timur No. 56 Cideng Gampir Jakarta Pusat 10150 T. (021) 3483 5443 F. (021) 3483 5445 www.askarindo.or.id</p>	 <p>23. PT HINO MOTORS SALES INDONESIA Jl. Raya Gatot Soebroto Km. 8,5 Tangerang, 15111 Banten - INDONESIA T. (62) 21 591 8080 F. (62) 21 591 7788</p>	 <p>24. PT Antika Raya // Jl. Demak No. 153 Dupak Krembangan, Surabaya T. 031 532 266</p>

INDONESIA'S COMPLETE SOLUTION FOR THE CONSTRUCTION INDUSTRY



**DISCOVER
1000's OF NEW
PRODUCTS**
FOR ALL YOUR PROJECT
REQUIREMENTS



**DEVELOP
YOUR
CAREER**
20+ FREE CPD
CERTIFIED
WORKSHOPS



**CONNECT WITH
THE INDUSTRY**
FREE ONLINE & ONSITE
NETWORKING PROGRAMME

REGISTER NOW FOR FREE ENTRY WWW.THEBIG5CONSTRUCTINDONESIA.COM/REG

9 NOV 2016, 13:00 - 19:00 | 10 NOV 2016, 10:00 - 19:00 | 11 NOV 2016, 10:00 - 17:00

JAKARTA CONVENTION CENTER | IN CONJUNCTION WITH INDONESIA INFRASTRUCTURE WEEK

CASTROL VECTON SIAP MEMBAWA BISNIS ANDA MENJADI JUARA DENGAN PRODUK YANG SESUAI



WITH
SYSTEM5
TECHNOLOGY

Castrol Vecton menyesuaikan dengan kondisi mesin. Memaksimalkan kinerja.

www.castrolvecton.com

LEBIH DARI OLI. PELUMAS BERTEKNOLOGI.

Castrol
VECTON