

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

JUL
2016



TARIK ULUR ALIH GENERASI

IDR 50.000



Edisi 25/III/2016

Go Public Jadi
Exit Way Sukses?



INVESTASI MEKANIK TRUK

MEMAKSIMALKAN KINERJA BAN TRUK

BAHAYA SOLAR CEPU

TRUCKMAGZ

PREMIUM BUSINESS TRUCK MONTHLY MAGAZINE

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



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



Anniversary 2016
Telkom
University



ITS
Institut
Teknologi
Sepuluh Nopember



July. 27th - 28th
In BALI



The 11th ICLS 2016

International Congress
on Logistic
and SCM System

ABOUT ICLS

The 11th ICLS will be held in Bali and is expected to draw participants from both academics and professionals. The 2016 ICLS Congress invites any contribution in the area of logistics and supply chain management, in particular related to the theme of the congress which is Asian Models of Logistics and Supply Chain Management. We deliberately bring this theme recognizing that the roles of Asian countries are very significant and will even be more important in the supply chain of the world.



Email: info@icls2016.org ; committee.icls2016@gmail.com
Website: www.icls2016.org
Facebook: [Facebook.com/icls2016](https://www.facebook.com/icls2016)



Mempertimbangkan Suksesi

Suksesi atau alih kepemimpinan dalam perusahaan adalah sesuatu yang wajib dilakukan. Menurut survei The Jakarta Consulting Group tahun 2015, perusahaan-perusahaan keluarga di Indonesia yang telah mempersiapkan penerus melalui perencanaan suksesi sebanyak 67,8% sedangkan yang lain (32,2%) tidak atau belum mempersiapkannya.

Perencanaan suksesi memang merupakan sesuatu yang pelik dan membuat pendiri enggan untuk melakukannya. Keengganan tersebut bisa saja karena kekhawatiran akan matinya perusahaan, keengganan untuk menyerahkan kendali atas perusahaan, ketakutan akan hilangnya identitas diri, atau bahkan perasaan cemburu terhadap penerusnya.

Berdasarkan catatan PPM Manajemen, proses suksesi perusahaan oleh generasi penerus sampai menduduki posisi puncak pimpinan membutuhkan waktu 10 tahun hingga 20 tahun. Suksesi dilakukan melalui kaderisasi secara internal dengan menempatkan generasi kedua pada jabatan fungsional secara bergilir dan berjenjang. Tantangan generasi kedua pasca-suksesi kepemimpinan adalah dapat melanggengkan *corporate culture* yang dirumuskan sendiri oleh generasi kedua yang mengacu pada nilai-nilai yang diterapkan oleh generasi sebelumnya.

Pembagian peran yang jelas dan saham perusahaan yang proporsional kepada generasi penerus merupakan hal mutlak yang harus dilakukan pendiri perusahaan. Hal ini untuk menjaga agar tidak terjadi konflik dalam membangun bisnis keluarga tersebut. Meski demikian, tak semua generasi kedua mau meneruskan bisnis keluarga. Jika hal tersebut terjadi, menyerahkan perusahaan kepada profesional bisa menjadi alternatif.

Selain itu, menjadikan perusahaan keluarga menjadi perusahaan keluarga dinilai sebagian kalangan bisa menjadi salah satu jalan keluar. Meski demikian, tujuan utama perubahan menjadi perusahaan terbuka adalah mendapatkan modal tambahan untuk pengembangan bisnis.

Di Indonesia, baru terdaftar dua perusahaan transportasi yang menjadi perusahaan terbuka. Pola pikir yang perlu ditekankan kepada perusahaan agar berminat *go public* ialah manajemen perusahaan publik dituntut lebih transparan, profesional, dan menerapkan praktik tata kelola yang baik dalam mengelola perusahaan. Hal demikian diharapkan akan meningkatkan citra perusahaan dan kepercayaan dari publik dan meningkatkan loyalitas serta profesionalisme dari karyawan perusahaan.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Penanggung Jawab
/Pemimpin Redaksi
Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

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

Fotografer
Giovanni Versandi
Pebri Santoso

Iklan
Sefti Nur Isnaini

Administrasi
Priscilia Christmassy

Sirkulasi
Muhammad Abdurohman

Penasihat Hukum
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

 TruckMagz
 @TruckMagz
www.truckmagz.com



Cover

TARIK ULUR ALIH GENERASI / 25

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #25

Laporan Utama

- 06 TARIK ULUR SUKSESI PERUSAHAAN TRUK
- 10 GO PUBLIC JADI EXIT WAY SUKSESI
- 16 PELUANG KEMBANGKAN BISNIS DITANTANG TRANSPARAN
- 20 MINIM INFORMASI, PERUSAHAAN ENGGAN GO PUBLIC
- 22 INVESTOR PERHATIKAN PERTUMBUHAN DARIPADA ASET
- 26 BANYAK KEUNTUNGAN IPO PERUSAHAAN LEBIH DIPERCAYA

Logistik & Rantai Pasok

- 30 LOGISTIK IKAN

Dunia Ban

- 34 MEMAKSIMALKAN KINERJA BAN TRUK

Leader Interview

- 40 DADAN M. RAMDAN

Solusi Pengusaha

- 44 PT SINGOSARI

Woman in Logistic

- 48 BERTY ARGYANTARI

Info Produk

- 52 XADO REVITALIZANT

Material Handling

- 56 ROUGH CRANE

Mata Lensa

- 58 PELABUHAN TANJUNG PERAK SURABAYA

Tips & Trik

- 64 BAHAYA SOLAR KOTOR

Event

- 68 ORGANDA

Truk Spesial

- 72 TANGKI FLOW METER

Variasi

- 78 INVESTASI MEKANIK TRUK

Komunitas

- 82 MTI

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



Tarik Ulur Suksesi Perusahaan Truk

Teks: Abdul Wachid, Sigit Andriyono & Antonius Sulistyo
Foto: Pebri Santoso & Giovanni Versandi

Berdasarkan riset yang dilakukan *Labuan International Business and Financial Centre* tahun 2014, perusahaan berbasis keluarga di Indonesia menempati posisi terdepan di Asia Tenggara dalam perencanaan dan persiapan alih kepemimpinan atau suksesi perusahaan. Dalam risetnya diketahui temuan bahwa 78% usaha keluarga di Indonesia telah menyiapkan rencana suksesi. Rinciannya, 57% mengatakan bahwa mereka telah menyiapkan struktur pengelolaan kekayaan seperti yayasan dan 53% menyiapkan perwalian untuk mengelola suksesi dan pengalihan kekayaan antar-generasi kepemimpinan usaha keluarga.

Perencanaan suksesi memang merupakan sesuatu yang pelik dan membuat pendiri enggan untuk melakukannya. Keengganan tersebut bisa saja karena kekhawatiran akan matinya perusahaan, keengganan untuk menyerahkan kendali atas perusahaan, ketakutan akan hilangnya identitas diri, atau bahkan perasaan cemburu terhadap penerusnya. "Agak sulit kalau pengelolaan perusahaan keluarga dipaksakan pada generasi penerus yang belum mengetahui proses dan manajemen bisnis yang akan dikelola. Terlebih jika telah

memegang jabatan kredibilitasnya harus terlihat di mata semua karyawan terutama yang selevel jabatan," jelas Yuswo Hady, pengamat manajemen.

Menurutnya, dalam mempersiapkan alih kepemimpinan sang pendiri perlu mempersiapkan tiga aspek, yakni manajemen bisnis, manajemen keluarga, dan manajemen kepemilikan. Manajemen kepemilikan ini kaitannya dengan pembagian saham perusahaan kepada generasi penerus apabila jumlah penerus lebih dari

satu orang. Selanjutnya manajemen keluarga berkaitan dengan kiat untuk menjaga keharmonisan generasi penerus agar tidak terjadi konflik dalam mengelola usaha. Dalam hal ini pendiri yang sekaligus orangtua mengambil peran penting, selain itu juga untuk menanamkan kembali nilai-nilai keluarga dalam perusahaannya.

“Meskipun sang orangtua mampu membuat masing-masing anaknya harmonis dalam mengelola perusahaan, pendiri tetap harus memperjelas pembagian peran dan saham perusahaan. Hal itu dikarenakan tidak semua generasi kedua tertarik untuk melanjutkan bisnis milik keluarga. Jalan tengahnya, beberapa perusahaan akhirnya menyerahkan tata kelola perusahaan ke pihak profesional. Sementara sang anak cukup diberi sebagian saham atau masih dalam susunan komisaris perusahaan,” paparnya.

Dalam banyak kasus beberapa perusahaan keluarga di dalam negeri telah mempersiapkan suksesi perusahaan hanya saja tidak sistematis. Menurut survei The Jakarta Consulting Group tahun 2015, perusahaan-perusahaan keluarga di Indonesia ternyata belum semuanya mempersiapkan penerus melalui perencanaan suksesi untuk memimpin perusahaan. Disebutkan perusahaan yang telah mempersiapkan penerus melalui perencanaan suksesi sebanyak 67,8% sedangkan yang lain (32,2%) tidak atau belum mempersiapkannya.

Hasil survei juga menunjukkan, penerus perusahaan keluarga diutamakan satu anak kandung (45%) atau beberapa anak kandung (31%). Kriteria lain adalah anggota keluarga yang kompeten (8%), anggota keluarga pemegang saham (7%), anggota keluarga lain (3%), non-anggota keluarga profesional (2%), sesuai keputusan pemegang saham (2%), dan yang lainnya (2%) belum memikirkan bahkan merencanakan suksesi.



Yuswo Hadi
Pengamat Manajemen

Salah satu perusahaan angkutan barang yang telah memulai proses suksesi kepemimpinan adalah PT Mega Samudratama.



Berharap Tata Kelola lebih Modern

Yuswo mengatakan, pola suksesi perusahaan keluarga di Indonesia hampir sama tidak tercakup pada industri tertentu termasuk bisnis jasa angkutan barang. Tipikal suksesi perusahaan di Indonesia rata-rata terjadi di generasi kedua, walaupun di beberapa perusahaan manufaktur besar telah sampai pada generasi ketiga. Kunci sukses alih kepemimpinan perusahaan di Indonesia terletak pada kekuatan *entrepreneurship* oleh pendiri, meski mereka umumnya saat mengawali lemah dalam hal manajemen bisnis. Maka tantangan akan terjadi ketika berlangsungnya transformasi dari pola *entrepreneurial* oleh pendiri berubah menjadi profesional oleh generasi penerus.

Hal itu diakui Gemilang Tarigan, Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia bahwa kebanyakan perusahaan *trucking* yang masih dikelola secara kekeluargaan, administrasinya belum profesional. Keterampilan bisnis pendiri umumnya terasah secara otodidak dan turun-temurun dengan sistem manajemen masih tradisional yang dikerjakan masih secara manual. Oleh karena itu, berkaitan dengan suksesi kepemimpinan perusahaan, umumnya perusahaan *trucking* melalui satu proses panjang dengan melakukan kaderisasi sedini mungkin.

Meski demikian, banyak dari generasi penerus ternyata tidak siap membuat pendiri perusahaan merasa ragu untuk menyerahkan sepenuhnya. Karena itu, mereka harus tetap mendampingi anaknya terus dalam mengelola perusahaan sampai dinilai mampu. "Ketidaksiapan generasi penerus dipengaruhi oleh gaya hidup anak muda saat ini yang

kurang disiplin dan banyak kasus yang menyebutkan generasi penerus tidak serius melanjutkan bisnis orangtuanya. Wajar juga, karena anak-anak muda ini terlahir sudah dalam kondisi nyaman dan hanya menikmati saja karena si bapak sudah menyiapkan segalanya bagi si anak, sementara orangtuanya terlahir dalam kondisi sulit sehingga menuntut untuk berjuang lebih keras demi mendapatkan kesuksesan," tuturnya.

Berdasarkan pengamatan Tarigan, target yang ingin dicapai pendiri dalam melakukan alih kepemimpinan ialah generasi penerusnya bisa melanjutkan dengan mengikuti kemajuan teknologi yang ada saat ini. Karena persaingan bisnis *trucking* saat ini menuntut modernisasi dengan mengandalkan teknologi informasi, artinya generasi berikutnya sudah harus mulai mengikuti perkembangan bisnis yang ada.

Sebenarnya, kata Tarigan, banyak transporter yang sudah memulai suksesi kepemimpinan yang diwujudkan dengan melakukan restrukturisasi dengan memasukkan anaknya dalam struktur perusahaan. Meski dalam praktiknya, ketika sudah terbangun dengan menerapkan struktur tadi, pendiri masih mengulur waktu bahkan cenderung tidak berani melepas sistem manajerial pada generasi penerus. Sebab dalam benak pendiri masih tertanam dirinya merasa orang yang paling mengetahui detail segalanya di perusahaan itu.



Gemilang Tarigan
Ketua Umum Asosiasi Pengusaha
Truk Indonesia

Perlu Disiapkan sejak Dini

Putra Lingga
Direktur Utama
PT Mega Samudratama



Salah satu perusahaan *trucking* yang saat ini sedang proses melakukan alih kepemimpinan adalah PT Mega Samudratama. Perusahaan EMKL yang memiliki kapasitas pengiriman 100-150 kontainer per hari ini telah melakukan alih kepemimpinan pada anak pertamanya selama empat tahun terakhir. Sang pendiri, yakni Putra Lingga sebagai Direktur Utama sengaja tidak memberi anaknya kesempatan bekerja pada orang lain agar proses alih kepemimpinan lebih efektif dan efisien. Dalam suksesinya, Putra memberi kebebasan terhadap anaknya untuk menerapkan ilmu yang diperoleh saat masih mengenyam pendidikan tinggi.

"Saya memberi kebebasan untuk menerapkan hal yang didapat anak saya di bangku kuliah di sini. Tetapi, saya kombinasikan. Saya punya pengalaman, dia punya idealisme. Karena itu, saya suruh ia gabung sebelum dia wisuda. Dia ikut saya kalau ketemu orang, bicara dengan sopir, dan karyawan. Boleh dibilang sekarang 100% dia menangani perusahaan ini, garasi masih belum. Saya sudah jarang ikut-ikut, saya hanya masih mengawasi, kewenangan

sudah dipegang dia karena batasan yang saya berikan sudah bisa diikuti," jelasnya.

Sebagai pendiri perusahaan, Putra menyadari meneruskan estafet perusahaan itu berat karena begitu jatuh bisa fatal. Ia tidak ingin generasi penerusnya terbuai karena memang sudah hidup serba-tercukupi sedari kecil. Oleh karena itu, dalam suksesinya perusahaan perlu juga menanamkan nilai-nilai tertentu terhadap anaknya. Salah satunya, ia menekankan terhadap anaknya bahwa dalam bekerja haruslah fokus, tidak mengerjakan hal lain sebelum pekerjaan awal selesai. Termasuk dalam mempelajari sesuatu hal, anaknya ditekankan agar benar-benar memahami suatu hal sebelum mengambil keputusan atas bertindak.

"Saya dulu kerja sampai pukul 24.00. Bukan pelarian, tapi karena pekerjaan itu memang belum selesai. Jika ditunda bisa saja, tetapi besok menumpuk. Saya jelaskan ke dia tiap tahun persaingan semakin berat. Kompetisi semakin ketat. Tetapi saya paham bahwa mempertahankan itu berat. Maka dari itu, saya ingin juga nanti anak-anak saya akur menjalankan perusahaan ini," kata Putra. Putra memiliki tiga orang anak dan ia telah mempersiapkan terkait pembagian saham secara rata dan proposional.

Ia pun telah mengantisipasi apabila memiliki menantu yang bergabung di dalam perusahaannya, akan diperlakukan secara profesional. "Kerja di sini akan digaji secara profesional. Mereka sama haknya dengan karyawan yang lain. Kalau performa kurang bagus ya siap kena sanksi. Kami adil dan kompetisi terbuka. Cuma beban lebih berat karena mereka masih keluarga pemilik perusahaan, beban moral saja. Selebihnya sama. Dalam jam kerja ya semua ini pegawai perusahaan. Tetapi di luar jam kerja, ya balik lagi kami keluarga," tutupnya.



GO PUBLIC JADI EXIT WAY SUKSESI?

Teks: Abdul Wachid, Antonius Sulisty & Sigit Andriyono
Foto: Pebri Santoso & Giovanni Versandi

Berdasarkan catatan PPM Manajemen, proses suksesi perusahaan oleh generasi penerus sampai menduduki posisi puncak pimpinan membutuhkan waktu 10 tahun hingga 20 tahun. Suksesi dilakukan melalui kaderisasi secara internal dengan menempatkan generasi kedua pada jabatan fungsional secara bergilir dan berjenjang. Tantangan generasi kedua pasca-suksesi kepemimpinan adalah dapat melanggengkan *corporate culture* yang dirumuskan sendiri oleh generasi kedua yang mengacu pada nilai-nilai yang diterapkan oleh generasi sebelumnya.

"Saya bilang generasi pertama itu tahapan membangun bisnis. Generasi kedua menjadikan tradisional ke modern. Generasi ketiga tinggal membuat perusahaan untuk *sustainable*," terang Ricky Virona Martono, *Trainer Executive Development Program* PPM Manajemen. Ia pun mencontohkan PT Kamadjaja Logistics sebagai salah perusahaan logistik yang tergolong berhasil dalam melakukan suksesi perusahaan. Menurutnya, melalui generasi penerusnya saat ini Kamadjaja Logistics mampu melakukan modernisasi bisnis hingga mencapai standar global.

Contohnya perusahaan angkutan barang yang telah melakukan suksesi

kepemimpinan perusahaan ialah PT Lookman Djaja. Saat ini perusahaan yang mengawali usaha sejak tahun 1985 ini telah dikelola generasi kedua, yakni Kyatmaja Lookman yang menjabat sebagai Presiden Direktur. Kyatmaja mengaku proses suksesi kepemimpinan sekaligus transformasi perusahaan telah berlangsung dalam kurun waktu 10 tahun terakhir. Transformasi yang dimaksud termasuk perubahan status perusahaan yang awalnya masih UD (Usaha Dagang) kemudian CV (*Commanditaire Vennootschap*) dan akhirnya menjadi PT (Perseroan Terbatas).

"Saya cukup aktif terlibat di perusahaan sejak lulus kuliah hingga saat ini. Sejak memimpin perusahaan perlahan saya menerapkan manajemen secara profesional dengan mengadopsi pada ISO perusahaan profesional pada umumnya," katanya. Ia mengakui, pada awal berdiri, penerapan manajemen di Lookman Djaja masih tergolong konvensional. Komposisi jabatan perusahaan masih dominan ditangani keluarga. Suatu hal yang dianggapnya wajar mengingat saat itu diawali sebagai perusahaan kecil, yang semuanya dikerjakan sendiri mulai dari pemasaran, operasional, keuangan sampai dengan bengkel.

Berdasarkan pengalamannya,

kebanyakan di perusahaan keluarga pembagian pekerjaannya tidak jelas dan tumpang tindih. Oleh karena itu, ketika melakukan transformasi penting sekali untuk membagi pekerjaan sehingga anggota keluarga yang terlibat di dalam tidak terjadi konflik. Kemudian semuanya jika mau bekerja harus diperlakukan selayaknya profesional yang bekerja di dalam perusahaan.

Kyatmaja menyakini, suksesi kepemimpinan yang ia jalani saat berjalan sesuai harapan. Ia yakin karena pertumbuhan bisnis di Lookman Djaja setiap tahunnya cenderung meningkat. "Kami mulai dari 50 unit yang kami operasikan pada 2005 hingga sekarang menjadi sekitar 300 unit. Di luar itu, kami juga mulai masuk ke bisnis kereta api barang. Agar bisa tumbuh perusahaan itu memerlukan lingkungan yang kondusif. Kebanyakan suksesi itu putus dengan anaknya tidak lagi mau melanjutkan usaha keluarganya dan ini banyak sekali dialami oleh pengusaha angkutan," katanya.

Perusahaan angkutan barang lain yang telah memulai proses suksesi kepemimpinan adalah PT Mega Samudratama. Meski secara struktural masih dipegang oleh pendiri, namun dalam operasional perusahaan hampir seluruhnya ditangani oleh generasi penerusnya,

Shendy Putra yang menjabat sebagai *Vice Director*. Shendy masuk dalam struktural perusahaan setahun terakhir. Dalam kurun waktu tersebut ia mengaku melakukan beragam pembenahan internal.

"Setahun belakangan saya membenahi banyak hal, mulai dari HRD sampai urusan keuangan. Saya

sadar agar grafik perusahaan ini selalu naik maka perlu pembenahan, jangan sampai stagnan apalagi turun. Dalam jangka panjang saya berharap *brand service* perusahaan kami bisa kuat dan kami tidak perlu lagi memburu *customer* dari luar, tapi *customer* cari kami," ujarnya. Ia pun memiliki rencana bisnis dengan merambah ke arah bisnis logistik yang lebih luas, seperti pergudangan dan depo peti kemas. Shendy berharap keberadaannya di dalam perusahaan yang tergolong masih muda bisa memacu pengusaha *trucking* lain agar tak ragu-ragu menyerahkan bisnisnya ke generasi penerus.

Alternatif Suksesi Lewat Go Public

Bagi perusahaan yang dikelola keluarga, melakukan *go public* dinilai langkah strategis agar dapat menjaga kelangsungan usaha dan menghindari perpecahan antar-anggota keluarga. Menurut Umi Kulsum, Kepala Divisi Pengembangan Calon Emiten Bursa Efek Indonesia, dengan melakukan *go public* setiap pihak dalam keluarga dapat memiliki saham perusahaan dalam porsinya masing-masing dan sewaktu-waktu dapat melakukan penjualan atau pembelian melalui Bursa Efek Indonesia.

"Keluarga pendiri juga dapat memercayakan pengelolaan perusahaan kepada pihak profesional yang kompeten dan dapat dengan mudah mengawasi perusahaan melalui laporan keuangan atau keterbukaan informasi perusahaan yang diwajibkan oleh otoritas. Pengawasan juga akan dilakukan oleh otoritas pasar modal, publik, dan *stakeholder* yang lainnya," jelasnya.

Menurut Gemilang Tarigan, Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia, sejauh ini perusahaan *trucking* yang telah melakukan *go public* baru PT Sidomulyo Selaras. Masih sedikitnya perusahaan *trucking* yang melakukan *go public*, kata Tarigan disebabkan rata-rata perusahaan *trucking* di Indonesia skala bisnisnya masih kecil. Selain itu, manajemen bisnis masih dilakukan secara konvensional. "Hal inilah yang menjadi kelemahan dari pengusaha angkutan, karena sebetulnya mereka banyak yang pembukuannya masih

tradisional, ini kelemahan pengusaha angkutan kita. Sehingga untuk ke arah *go public* itu masih memerlukan satu pembinaan yang cukup intensif," tuturnya.

Namun demikian, Ricky Virona Martono tidak sependapat dengan pendapat tentang melakukan *go public* merupakan langkah strategis suksesi perusahaan. Menurutnya, motif terbesar perusahaan melakukan *go public* lebih kepada ekspansi bisnis untuk memperbesar pasar dan mendapatkan modal. "Sekalipun mereka melakukan *go public*, kepemilikan sahamnya masih sangat dominan sekitar 60% sampai 80%, sisanya baru di lepas ke pasar modal," tambahnya.



Ricky Virona Martono
Trainer Executive Development
Program PPM Manajemen



Shendy Putra
Vice Director
PT Mega Samudratama



Ariel Wibisono
Presiden Direktur
PT Putra Rajawali Kencana

Go Public Tantangan Internal

Meski masih minim perusahaan angkutan yang melakukan *go public* bukan berarti kesadaran pengusaha *trucking* tentang keuntungannya rendah, hal itu dikatakan Ariel Wibisono, Presiden Direktur PT Putra Rajawali Kencana. Ia mengatakan, melakukan *go public* bagian dari itikad baik sebuah perusahaan untuk melakukan perubahan tata kelola perusahaan yang lebih profesional. Visi dan misi perusahaan akan terlihat jelas, kemudian perusahaan memiliki standardisasi kerja secara sistematis.

Perusahaan yang telah *go public* memiliki pencatatan keuangan yang jelas. Semua orang bisa memiliki saham atau memiliki peran aktif sehingga pencatatan, pengembangan bisnis perusahaan menjadi transparan. "Siap atau tidak siap *go public*, itu tergantung dari pengusahanya. Tantangan berat selain bicara internal, sekarang perusahaan lebih mengedepankan valuasi karena bisnis tidak selalu harus untung. Dalam bisnis keluarga, ego pemilik perusahaan lebih dikedepankan. Dividen terserah, gaji terserah, dan tidak ada arah yang jelas, mereka menerapkan *profit minded*. Jadi lebih mengedepankan profit dibanding pertumbuhan," papar Ariel.

Selain itu, perusahaan yang telah *go public* akan lebih cermat dalam strategi efisiensi biaya. Efisiensi bisa dimulai dari penataan aset hingga investasi aset. "Truk ini asetnya cepat mengalami depresiasi, jika tidak jeli dan cepat, tidak akan tercapai target *go public*. Karena itu dalam menjalankan bisnis *trucking* harus cepat beradaptasi. Cepat melihat peluang,



PT Kamadjaja Logistics sebagai salah satu perusahaan logistik yang

cepat menggarap proyek, cepat melihat pelayanan apa yang sudah harus dilakukan, dan cepat mengikuti teknologi," katanya.

Ariel menjelaskan, bisnis *trucking* berbeda dengan manufaktur yang tujuannya untuk menghasilkan suatu produk dan perlu regenerasi sehingga jangan sampai nilai-nilai produk ini berubah. Sementara dalam bisnis *trucking* hal itu tidak bisa, sebab terdapat depresiasi aset dan pasar modal tidak akan tertarik dengan *trucking* yang depresiasi asetnya yang begitu besar. "Truk ini komponennya banyak, sub untuk *trucking* juga banyak, ada peti kemas, angkutan berat, tambang, *consumer goods*, dan



tergolong berhasil dalam melakukan suksesi perusahaan.

lainnya. Kami benahi dulu sistem manajemen jadi lebih profesional jika memang arahnya *go public* karena *go public* perusahaan *trucking* tidak mudah," katanya.

Ariel mengatakan, fenomena saat ini, perusahaan *trucking* jarang yang *go public*. "Karena mereka hanya menyiapkan regenerasi dalam hal teknis seperti paham mengenai suku cadang, komponen pendukung kendaraan. Padahal itu tidak perlu dilakukan. Yang perlu adalah itu sistem yang kuat, aturan yang jelas, komitmen servis yang bagus. Menyiapkan regenerasi itu tidak mudah hanya sekadar mengerti otomotif. Asetnya memang banyak dan itu juga kecil. Dengan aset yang turun terus, nilai *project* bisa naik apa tidak? Kalau bisa naik tidak apa-apa. Jika regenerasi tidak dimulai sejak dini, akan terjadi beban berat. Perusahaan *trucking* banyak sekali yang manajemennya belum bagus. Di

perusahaan *go public* sudah tidak bisa tolelir lagi demo, sopir mogok. Perusahaan itu nilainya akan turun. Kalau memang tidak bisa satu visi, buka usaha lain saja. Perusahaan yang ada tetap dijalankan tapi profesional yang pegang. Daripada nilai yang kita bangun dirusak oleh generasi yang tidak sepaham," paparnya.

Ariel menambahkan, perusahaan *trucking* dilihat dari pertumbuhan aset. Aset tumbuh, omset juga tumbuh. "Jangan sampai asetnya banyak, omsetnya *segitu-gitu aja*. Satu truk bisa menghasilkan berapa duit. Kita setiap tahun harus tumbuh, setiap hari cari *project*. Lebih bagus lagi *project*-nya diversifikasi. Segmennya berbeda semua. Karena suatu saat saya harus investasi dan tidak semua segmen harus investasi. Saya bagi ke semua segmen yang ada. Atau jika perlu, segmen yang tidak perlu, tidak ada penambahan investasi. Sesuaikan proyek yang ada. Jangan lupa ada peremajaan. Selama aset ada nilai buku bagus, ya jual supaya efisiensi biaya. Baru ganti aset baru," katanya.

Trucking itu menariknya pertumbuhan. Sebagai operator orang akan melihat dalam EBITDA, depresiasi, omset, dan aset. Profit yang tergerus terus berarti tidak efisien. Perusahaan perlu memantau lewat *research and development*. Bangun divisi investasi sendiri, tugasnya beli, jual, sewa. Tugasnya memberikan alarm kapan harus peremajaan. Ariel menyakini, *trucking* tidak pernah mati. "Kita dapat duit dan punya aset. Bisnis lain susah seperti itu. Bisnis *trucking* bisa diversifikasi dengan mudah dibanding pabrik. Segmen apa, *market*, jenis barang apa. *Trucking* ini menarik cuma investor asing tidak ada yang melirik karena tidak profesional. Tidak ada bukan berarti tidak bagus, tidak laku. Tidak ada itu karena tidak tahu dan belum mampu. Saat ini, kebanyakan *trucking* ini masih dikelola generasi pertama," katanya.

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 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 mengandalkan 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





Peluang Kembangkan Bisnis Ditantang Transparan

Teks: Abdul Wachid, Antonius Sulistyio
Foto: Giovanni Versandi

Setiap pendiri dalam sebuah perusahaan tentunya memiliki harapan bahwa perusahaannya tersebut dapat berkembang dengan pesat dan mampu bersaing dalam jangka waktu panjang, serta dapat mempertahankan kelangsungan bisnisnya. Dalam melaksanakan strategi agar dapat memenangkan persaingan, salah satu tantangannya adalah kebutuhan pendanaan. Mungkin pemegang saham pendiri (founder) juga memiliki keterbatasan untuk melakukan penambahan modal di perusahaannya dan berharap adanya strategic partner agar dapat berbagi keuntungan dan berbagi risiko dari kegiatan bisnis yang dilakukan perusahaannya.

Dalam konteks kebutuhan pendanaan, selain sumber pendanaan yang diperoleh dari pinjaman perusahaan juga bisa mendapatkan sumber pendanaan lainnya melalui penawaran sebagian saham perusahaan kepada publik, diistilahkan dalam bursa saham sebagai initial public offering (IPO) atau go public, guna mendukung struktur modal yang lebih kuat. Proses menjadi go public sekaligus akan membuat perusahaan bertransformasi dari perusahaan tertutup menjadi suatu perusahaan terbuka yang akan dikelola dengan sistem manajemen yang lebih baik, lebih professional, dan transparan.

CARI DANA TAMBAHAN

Initial Public Offering (IPO) merupakan penawaran saham perdana yang dilakukan oleh suatu perusahaan terbuka (Tbk.) atau go public kepada investor umum (publik) melalui pasar modal. Penawaran saham perdana ini merupakan kebijakan perusahaan dalam mencari dana tambahan untuk pengembangan maupun untuk perluasan bisnis perusahaan, yang mungkin tidak mencukupi modalnya pada saat ini. Sehingga diperlukan modal tambahan dengan menawarkan atau menjual sebagian saham perusahaan kepada masyarakat atau publik, sehingga dana dari penjualan saham tersebut dapat digunakan oleh perusahaan untuk tujuan pengembangan dan perluasan bisnis tersebut. Pada dasarnya semua perusahaan memiliki kesempatan untuk menjadi perusahaan terbuka dan mencatatkan sahamnya di Bursa Efek Indonesia. Melalui IPO, pencatatan saham tersebut dimaksudkan agar saham perusahaan dapat diperdagangkan dari investor satu kepada investor lainnya.

Namun sejauh ini masih banyak pihak yang menganggap bahwa go public merupakan proses yang melelahkan, rumit, dan mahal. Menurut Direktur Utama Bursa Efek Indonesia (BEI), Tito Sulistio, BEI bekerja sama dengan Kamar Dagang dan Industri (Kadin) Indonesia saat ini tengah menggiatkan edukasi serta workshop mengenai IPO ini di beberapa kota besar di Indonesia. "Sehingga nantinya diharapkan kalau ada perusahaan yang tertarik dan mau melakukan proses awal (IPO, Red.) tidak perlu jauh-jauh lagi mengikuti workshop ke Jakarta. Kami bersama Kadin berniat melakukan edukasi dan workshop ini secara bertahap," kata Tito dalam sambutannya pada acara IPO Fair 2016 di Surabaya, Jawa Timur, beberapa waktu lalu.

Inkubator IPO

Terkait misi yang sedang digulirkan oleh BEI bersama Kadin Indonesia dalam rangka menggairahkan minat melakukan IPO, Tito mengatakan, pihaknya kini tengah berupaya menjembatani kalangan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Menengah) maupun wirausaha muda di bidang start up teknologi yang masih pemula di dunia pasar modal, untuk menjadi lebih besar dengan meningkatkan target pangsa pasarnya melalui lantai bursa yang bukan lagi menjadi dominasi dari perusahaan yang sudah besar saja. "BEI bersama Kadin berencana akan membuat satu inkubator IPO bagi perusahaan-perusahaan berkembang maupun start up, yang nantinya akan dibuka di Surabaya dan satu lagi di DKI Jakarta," kata Tito.

Ketua Umum Kadin Indonesia, Rosan P. Roeslani juga memaparkan hal senada seputar rencana untuk membangun inkubator IPO ini. "Kadin bersama BEI saat ini ingin fokus pada perdagangan, harapannya kita akan membuka inkubasi di Indonesia, karena melihat potensi perusahaan start up yang didominasi oleh anak muda yang mampu berkarya dengan jenis usaha yang baru, dan hal ini akan menjadi salah satu nilai lebih dalam pertumbuhan ekonomi di Indonesia ke depannya," papar Rosan.

Menurut Rosan, dibutuhkannya satu inkubator IPO dilatarbelakangi bahwa pasar modal Indonesia dari segi potensi investor dan keuntungannya sangat tinggi beberapa tahun belakangan ini, dan menjadi salah satu yang tertinggi di

dunia saat ini. Meski begitu, Rosan masih menyayangkan jika kesempatan untuk mengembangkan perusahaan melalui IPO ini belum maksimal dilakukan oleh para pelaku usaha di Tanah Air.

"Sebagai gambaran, dari 250 juta orang lebih penduduk di Indonesia, jumlah investor di Indonesia belum banyak padahal investor reksadana dan lainnya sudah sekitar 1 juta. Inilah yang menjadi tugas kita bersama untuk menumbuhkan pelaku perdagangan (di bursa saham, Red.) dan menumbuhkan pemahaman secara maksimal bahwa bursa di Indonesia ini adalah bursa yang sempurna dan positif untuk mendukung pertumbuhan ekonomi dunia maupun dalam negeri," urai Rosan.

Peluang yang dapat diambil khususnya bagi kalangan perusahaan kecil (UMKM) maupun kalangan wirausaha muda di bidang start up teknologi yang hendak melakukan proses IPO, bisa dikatakan cukup efektif sebelum akhirnya memutuskan untuk lanjut memperdagangkan sahamnya kepada publik. Menurut konsultan hukum dari Makes & Partners, Iwan Setiawan, melalui inkubator IPO perusahaan-perusahaan yang listing (telah melakukan pencatatan saham di BEI, Red.) di sini boleh melakukan listing meskipun belum IPO.

"Maksudnya, perusahaan yang listing di sini akan dipertemukan dengan para investor profesional di mana ada future capital dan marketing equity di dalamnya. Harapannya, perusahaan dan UMKM yang belum memiliki kekuatan IPO di sini bisa diinvestasikan terlebih dulu melalui marketing equity maupun future capital, yang juga dibina dan diawasi oleh bursa (BEI, Red.) dan OJK. Sehingga perusahaan-perusahaan tadi menjadi

lebih baik, lebih besar dan akan lebih bertumbuh dengan masa inkubasi antara 5-10 tahun, setelah itu perusahaan harus keluar dari inkubator ini dan kami harapkan IPO bisa menjadi exit strategy bagi perusahaan yang menyuntikkan modal ke perusahaan tersebut," kata Iwan menjelaskan.



Rosan P. Roeslani
Ketua Umum Kamar Dagang
dan Industri Indonesia



Tito Sulistio
Direktur Utama
Bursa Efek Indonesia

Perusahaan Transporter Belum Banyak Beranjak

Saat ini terdapat 525 perusahaan tercatat di Bursa Efek Indonesia yang telah memanfaatkan pasar modal untuk menunjang pertumbuhan usahanya. Setiap tahunnya, menurut Kepala Divisi Pengembangan Calon Emiten BEI, Umi Kulsum, jumlah perusahaan tercatat di BEI terus meningkat. "Jika dibandingkan jumlah perusahaan tercatat pada tahun 2010, jumlahnya telah meningkat sekitar 25%," imbuh Umi.

Tentunya hal ini menjadi indikasi bahwa peluang perusahaan untuk melakukan go public atau initial public offering (IPO) sangat besar, terutama jika melihat bahwa persyaratan untuk menjadi perusahaan publik yang sahamnya diperdagangkan di BEI saat ini

makin mudah. Namun begitu, masih banyak perusahaan transporter atau trucking yang belum beranjak dari kondisi comfort zone yang selama ini mereka jalani, untuk lebih membuka diri kepada masyarakat luas dalam rangka meningkatkan kinerja serta memperbesar pangsa pasar termasuk lini usahanya. "Sejauh ini untuk perusahaan transporter hanya ada PT Humpuss Intermoda Transportasi Tbk. dan PT Sidomulyo Selaras Tbk. dan memang belum terlalu banyak," kata Nelwin Aldriansyah, Director Equity Capital Markets PT CIMB Securities Indonesia.

Tantangannya, menurut Umi, bagaimana perusahaan itu dapat melakukan transformasi dari perusahaan yang dikelola

secara tertutup dan dimiliki oleh sedikit pemegang saham, menjadi perusahaan publik yang dituntut untuk transparan dan mengikuti tata kelola perusahaan yang baik. Pada umumnya, perusahaan yang melakukan IPO menunjukkan peningkatan atas nilai kapitalisasi pasar dari saham perusahaan tersebut, peningkatan atas laba bersih dan nilai dividen yang dibagikan kepada pemegang saham, peningkatan jumlah pegawai, serta peningkatan pajak yang dibayarkan kepada pemerintah. Hal tersebut menunjukkan bahwa go public memberikan dampak positif terhadap pertumbuhan perusahaan dan juga memberikan manfaat secara ekonomi.

Prasyarat & Kondisi Perdagangan Saham

Dalam menentukan jumlah saham yang akan ditawarkan kepada publik, perusahaan perlu mempertimbangkan beberapa hal, antara lain jumlah saham yang dimiliki publik (free float) minimal yang dipersyaratkan oleh Bursa Efek Indonesia (BEI), jumlah dana yang diperlukan untuk menunjang rencana bisnis perusahaan, persentase kepemilikan yang ingin dipertahankan oleh pemegang saham pendiri, dan apakah perusahaan menginginkan untuk memperoleh insentif pajak.

Kepala Divisi Pengembangan Calon Emiten BEI, Umi Kulsum menjelaskan,

pada kebanyakan perusahaan, pemegang saham pendiri (founder) menginginkan untuk tetap menjadi pemegang saham pengendali perusahaan. Di sisi lain, semakin besar persentase kepemilikan publik, saham perusahaan akan cenderung lebih aktif diperdagangkan di lantai bursa sehingga risiko likuiditas bagi investor akan lebih rendah.

Sedangkan pihak-pihak yang mempunyai keterkaitan dengan IPO adalah emiten itu sendiri, investor, underwriter, dan bursa efek. IPO dikatakan sukses, jika sahamnya banyak diminati oleh investor (oversubscribe). Penetapan harga jual saham dilakukan, setelah melakukan dan tercapainya kesepakatan antara

emiten, underwriter, dan investor. Emiten akan menjual sahamnya dengan harga yang setinggi-tingginya, sementara underwriter sebagai jasa yang menjual saham-saham yang dilepaskan oleh emiten berusaha agar seluruh saham-saham tersebut dapat terjual. Biasanya pihak underwriter meminta agar harga saham diturunkan oleh emiten supaya sahamnya tersebut dapat terjual, karena investor sebagai pihak yang membeli saham atau yang menanamkan dananya, pasti akan meminta agar harga saham tersebut semurah-murahnya.

MASUK
GRATIS

KONTES AKBAR MODIFIKASI TRUK

KAMT 24-25 September

KAYUSUPER 2016

Stadion Maguwoharjo Sleman **JOGJA**

 **KING OF KAMT 2016**

1ST RUNNER UP - 2ND RUNNER UP - SUPERBEST KATEGORI

KATEGORI

- SUPERBEST KAYUSUPER
- SUPERBEST EKSTERIOR
- SUPERBEST AUDIO
- SUPERBEST INTERIOR
- SUPERBEST LIGHTING
- SUPERBEST SENI LUKIS
- SUPERBEST SENI STIKER
- SUPERBEST EKSTRIM
- SUPERBEST CAT DAN WARNA
- SUPERBEST MODIFIKASI HINO
- SUPERBEST PILIHAN PENGUNJUNG
- SUPERBEST SOSIAL MEDIA



TOTAL HADIAH 150 JUTA **PIALA BERGILIR GRAND PRIZE DOOR PRIZE**

Dimeriahkan oleh
ARTIS IBUKOTA
TOP 40 BAND MODERN DANCE

TRUCK
EXPO

LOMBA
FOTOGRAFI

FOOD
TRUCK

LOMBA LUKIS
miniatr truk

PENYELENGGARA



DISPONSORI OLEH



GoAheadPeople.com



DIDUKUNG OLEH

pesona
indonesia



jogja
Istimewa

MEDIA PARTNER
TRUCKMAGZ

Informasi lebih lanjut hubungi :

Sekretariat KAMT 2016 : JOGJA GALLERY
Jalan Pekapalan No. 7 Alun-alun Utara, Yogyakarta

ANDRIN MEILANA (08118253843)

SANDRI MURYA (08119591270)

HERRY IRMAYESI (08119591248)

USEP SOFYAN (08119591256)





Minim Informasi, Perusahaan Enggan Go Public

Teks: Abdul Wachid & Antonius Sulistyio
Foto: Pebri Santoso

Menurut catatan Bursa Efek Indonesia (BEI), rata-rata perusahaan di dalam negeri menganggap *go public* merupakan proses yang rumit dan hanya dapat dilakukan perusahaan besar. Padahal perusahaan tidak perlu menunggu sampai menjadi besar untuk melakukan *go public*. Persyaratan pencatatan saham di BEI yang terkait dengan keuangan perusahaan terutama adalah persyaratan *net tangible asset* sebesar minimal Rp 5 miliar, di mana hal itu cukup mudah dipenuhi oleh perusahaan kecil dan menengah.

Oleh karena itu, untuk menarik minat investor, perusahaan perlu memiliki rencana bisnis yang menarik, menunjukkan tren pertumbuhan, rekam jejak yang baik, serta manajemen yang berpengalaman. Banyak pihak yang dapat membantu perusahaan mempersiapkan *go public* dengan *fee* yang kompetitif, yaitu penjamin emisi efek yang akan membantu penjualan saham perusahaan dan akuntan publik yang akan melakukan audit atas laporan keuangan. Ditambah konsultan hukum yang akan melakukan legal audit, dan profesi serta lembaga penunjang yang terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan (OJK) lainnya, seperti notaris, penilai, dan biro administrasi efek.

"Kesadaran perusahaan melakukan transformasi menjadi perusahaan terbuka dengan tingkat transparansi dan tata kelola yang lebih baik masih minim. Pemahaman

tersebut yang perlu diluruskan. Kami terus berupaya melakukan sosialisasi agar timbul kesadaran, terutama menjelaskan bahwa ada pihak-pihak yang bisa membantu perusahaan untuk melakukan *go public* agar lebih mudah," jelas Umi Kulsum, Kepala Divisi Pengembangan Calon Emiten Bursa Efek Indonesia.

Umi mengatakan, pola pikir yang perlu ditekankan kepada perusahaan agar berminat *go public* ialah manajemen perusahaan publik dituntut lebih transparan, profesional, dan menerapkan praktik tata kelola yang baik dalam mengelola perusahaan. Hal demikian diharapkan akan meningkatkan citra perusahaan dan kepercayaan dari publik dan meningkatkan loyalitas serta profesionalisme dari karyawan perusahaan. Dengan masuknya investor publik melalui proses *go public*, pemegang saham pendiri tidak lagi memiliki perusahaan dengan kepemilikan sebesar 100% dan harus berbagi suara dalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).

Namun demikian, pemegang saham pendiri tidak perlu khawatir kehilangan pengendalian atas perusahaan. Pemegang saham pendiri tetap dapat mempertahankan statusnya sebagai pemegang saham pengendali, sepanjang kepemilikan sahamnya lebih dari 50% dari seluruh saham yang disetor penuh atau memiliki kemampuan untuk menentukan pengelolaan atau kebijaksanaan sebab Otoritas

Jasa Keuangan dan Bursa Efek Indonesia memiliki aturan-aturan yang diterapkan untuk perusahaan yang sahamnya tercatat di Bursa Efek Indonesia.

Aturan tersebut antara lain terkait transparansi atau keterbukaan informasi untuk memastikan bahwa seluruh pemegang saham dapat memperoleh informasi yang diperlukan dalam membuat keputusan investasinya. Ketentuan lain yang perlu dipenuhi adalah diperlukannya pembentukan organ-organ perusahaan yang masing-masing memiliki fungsi untuk dapat menjalankan tata kelola perusahaan yang baik. Hal demikian dimaksudkan untuk membantu perusahaan dapat berkembang dengan cara yang baik, kompetitif, profesional, dan berkelanjutan.

Ia menambahkan, hal lain yang sering timbul pertanyaan dan perlu dijelaskan tentang apabila *holding company* memiliki anak perusahaan, apakah laporan keuangan anak perusahaan dikonsolidasi ke *holding company*? "Terkait dengan konsolidasi laporan keuangan, perusahaan harus mengikuti Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) yang berlaku. Syarat agar dapat melakukan konsolidasi terutama adalah adanya pengendalian dari induk perusahaan (entitas induk) kepada anak perusahaan (entitas anak). Terkait dengan perpajakan, hal itu juga mengacu pada ketentuan perpajakan yang berlaku," katanya.

Minim Informasi

Minimnya informasi secara detail diakui Gemilang Tarigan, Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia memengaruhi perusahaan *trucking* tidak berminat melakukan *go public*. Salah satunya keterangan bahwa melakukan *go public* akan menjadikan tata kelola perusahaan menjadi profesional. Kenyataannya kriteria profesionalisme di dalam angkutan barang ini juga masih abu-abu, oleh karenanya perlu banyak pembinaan untuk ke arah itu.

"Tentunya kami sebagai asosiasi akan mensosialisasikan apa yang baik buat anggota kami. Sekarang ini kami juga memberikan gambaran kepada anggota terutama soal perpajakan ini masih rumit, dan sebagai perusahaan yang mau *go public*, ada persyaratan perpajakan yang sudah harus dilaporkan sekian tahun. Jadi kalau administrasi internalnya belum berjalan dengan baik yang kami imbau kepada mereka bahwa ini harus dikelola secara profesional, kalau tidak segera dilakukan kita akan ketinggalan," ujarnya.

Aprindo sendiri bukan tidak tertarik mengenai pentingnya *go public*, sebab kata Tarigan, fokus asosiasi saat ini menyoroti regulasi-regulasi di industri angkutan barang ini yang masih tumpang-tindih. Terlebih dengan adanya ketentuan otonomi daerah ini yang menjadi persoalan bagi pengusaha truk karena kadang-kadang pengusaha lihat saling berbenturan dengan regulasi-regulasi yang sudah ada. Hal ini menjadi penting untuk diselesaikan, dikarenakan sebagai perusahaan yang *go public* idealnya harus taat kepada aturan.

"Saya melihat bahwa yang namanya *go public* sangat baik karena akan mendorong satu organisasi atau perusahaan menjadi lebih mapan dan profesional. Hanya saja, siapa *customer* kita? Kalau *customer* kita itu tidak patuh aturan maka kita terpaksa juga ikut dibawa ke arah yang menyimpang dan ini akan jadi persoalan kalau kita menjadi perusahaan *go public* bisa langsung hancur saham kita di publik karena ada sentimen negatif," tambahnya.

Sependapat dengan Tarigan, Kyatmaja Lookman, Presiden Direktur PT Lookman Djaja, informasi yang masih minim dan kurang detail membuat perusahaan *trucking* terkesan kurang berminat *go public*. PT Lookman Djaja memilih belum melakukan *go public* karena selama ini memang belum memiliki rencana untuk

itu dan masih sanggup mengelola perusahaan secara mandiri. Selain itu, kebanyakan perusahaan angkutan sudah dibangun lintas generasi, yang di dalamnya sudah ada nilai-nilai lain selain harga aset. Sudah ada *brand*-nya, sudah ada *customer*-nya dan segala macam.

Sedangkan aset-aset yang dimiliki oleh perusahaan angkutan itu memiliki depresiasi semua, beda dengan perusahaan properti. "Jadi apa yang sudah ditanamkan misalnya tanam Rp 10 miliar, *over the time* nilainya mungkin sudah tinggal sedikit kalau sudah lama turun lagi apalagi sampai 8-10 tahun lagi nilainya sudah terdepresiasi total. Paling sisanya hanya nilai bukunya yang ada di perusahaan itu," tutupnya.



Umi Kulsum
Kepala Divisi Pengembangan Calon
Emiten Bursa Efek Indonesia.



Kyatmaja Lookman
Presiden Direktur
PT Lookman Djaja



Masih banyak perusahaan *trucking* di Indonesia yang belum *go public*, karena minimnya Informasi.



Investor Perhatikan Pertumbuhan Daripada Aset

Teks: Abdul Wachid, Antonius Sulistyio
Foto: Giovanni V & Antonius S

Sejatinya pemahaman mengenai istilah *go public* dan *initial public offering* (IPO) adalah dua hal yang saling berkaitan dan tak terpisahkan. Pengertian *go public* itu sendiri adalah suatu perusahaan yang tadinya tertutup kemudian bertransformasi menjadi perusahaan terbuka (Tbk.) yang sahamnya dimiliki oleh masyarakat (publik). Proses menjadi perusahaan terbuka (Tbk.) ini dan kemudian sahamnya dapat dimiliki publik, maka penawaran saham perusahaan tersebut dilakukan melalui proses IPO. "Jadi sebenarnya IPO adalah satu tahapan

yang harus dilalui oleh perusahaan yang akan *go public*," kata Nelwin Aldriansyah dari PT CIMB Securities Indonesia, salah satu perusahaan efek di dalam Struktur Pasar Modal Indonesia.

Nelwin mengatakan, secara teknis memang tersedia alternatif lain yang dapat dilakukan perusahaan tertutup (PT/perusahaan terbatas) untuk menjadi perusahaan terbuka (Tbk.), atau tercatat di bursa saham Indonesia tanpa perlu menjalani proses IPO. "Biasanya dengan cara mengakuisisi perusahaan yang sudah *go public*.

Misalnya perusahaan tertutup yang mengakuisisi perusahaan terbuka (Tbk.) kemudian di-merge, atau menyuntikkan aset ke dalam, atau melalui *back door listing* (cara pencatatan saham melalui jalur atau prosedur secara tidak umum atau lewat belakang, Red.), sehingga kemudian perusahaan tertutup tadi menjadi perusahaan yang *go public*. Dengan catatan, selama ada perusahaan terbuka yang bersedia diakuisisi, tapi rute atau cara yang paling normal dan umum adalah dengan proses IPO tadi," kata Nelwin menjelaskan.

Prosedur Go Public



Sumber: Indonesia Stock Exchange (IDX) - PT Bursa Efek Indonesia

Sebuah perusahaan yang sudah berbadan hukum sebagai PT atau perusahaan terbatas belum tentu merupakan perusahaan terbuka (Tbk.). Menurut Nelwin, untuk bisa menjadi perusahaan Tbk., sebuah perusahaan yang merencanakan untuk melakukan proses IPO harus mengubah anggaran dasarnya terlebih dulu, dari yang semula anggaran dasar tertutup menjadi anggaran dasar terbuka yang dapat diproses ke Kementerian Hukum dan HAM.

"Begitu sudah resmi mendapat perubahan status menjadi perusahaan terbuka, baru kemudian bisa memproses IPO dengan menunjuk beberapa profesi penunjang

terutama penjamin pelaksana emisi (*underwriter*) seperti PT CIMB Securities Indonesia, konsultan hukum, auditor atau kantor akuntan publik, notaris, dan biro administrasi efek, yang semuanya wajib dilibatkan dalam suatu proses IPO suatu perusahaan yang akan *go public*," urai Nelwin.

Kemudian dari aspek keuangan, perusahaan wajib menyertakan laporan keuangannya. Laporan keuangan ini harus diaudit dengan opini Wajar Tanpa Pengecualian, jika terdapat ada *disclaimer* (penolakan) atau *qualified opinion* maka tidak dapat diproses terlebih dulu sampai kondisi tersebut bisa diatasi oleh perusahaan yang bersangkutan. Selain itu, laporan keuangan harus memenuhi standar akuntansi keuangan PSAK (Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan) dalam sistem akuntansi di Indonesia, namun jika laporan keuangan perusahaan hanya berkualifikasi standar akuntansi keuangan ETAP (Entitas tanpa Akuntabilitas Publik) maka tidak memenuhi syarat untuk bisa tercatat di bursa.

Dalam proses IPO, menurut Nelwin, setiap perusahaan juga wajib mempublikasikan apa yang disebut dengan prospektus. Prospektus ini berisi dokumen perusahaan yang menggambarkan kegiatan usaha perusahaan, kinerja termasuk data-data perusahaan sejak pendirian sampai saat melakukan IPO, kasus-kasus hukum (jika ada), riwayat kepemilikan saham, laporan keuangan perusahaan, prospek

usaha dari perusahaan itu, termasuk risiko-risiko usaha. Prospektus ini ditujukan bagi para investor untuk mencari informasi paling detail terkait perusahaan yang melakukan IPO, supaya mengetahui seberapa besar potensi profitabilitas dari saham perusahaan tersebut yang diperdagangkan di lantai bursa.

Selain menerbitkan prospektus, penjamin emisi (*underwriter*) juga nantinya akan menerbitkan suatu *research report* yang di dalamnya akan memuat suatu proyeksi pendapatan dari perusahaan pada masa mendatang berdasarkan asumsi-asumsi yang telah ditentukan oleh perusahaan, yang kemudian oleh analis keuangan dibuatkan modelnya apakah proyeksi tersebut masuk akal atau tidak, atau bisa juga dilihat berdasarkan perbandingan dengan pasar.

"Jadi dari situ nantinya ada beberapa teknik penilaian atau metode valuasi saham dengan menggunakan dua metode. Metode pertama dengan *discounted cash flow* yang secara simpel memprediksikan berapa penerimaan perusahaan selama beberapa tahun ke depan (biasanya minimal lima tahun ke depan), kemudian dari akumulasi penerimaan selama lima tahun ke depan tersebut kita diskon dengan tingkat diskonto tertentu yang biasanya kita gunakan metode *weighted average cost of capital* (WACC) yang merupakan komposisi dari *cost of equity* (biaya dari nilai kewajaran) dan *cost of debt* (biaya utang) perusahaan. Dari situlah kemudian nanti kita bisa memperhitungkan, sebetulnya dengan proyeksi pendapatan seperti ini nilai wajar per sahamnya berapa sih yang kita dapatkan?" beber *Director Equity Capital Markets* PT CIMB Securities Indonesia ini.

Metode kedua, lanjut Nelwin, dengan membandingkan perusahaan-perusahaan sejenis yang ada di bursa, baik bursa domestik di Indonesia maupun regional seperti di Singapura atau Malaysia, dan biasanya dengan perhitungan *price to earning ratio* (PER). "Mungkin kalau secara umum di pasar domestik saat ini PER *market* sekitar 13-14 kali, artinya kalau misalnya satu perusahaan itu punya laba per saham Rp 100 dengan PER 13-14 kali berarti nilai wajar sahamnya lebih kurang Rp 1.300-Rp 1.400 per saham, itu konsep PER. Memang hal ini tidak semua orang memahaminya, tapi sebetulnya ini merupakan dua metode valuasi yang paling banyak digunakan di pasar modal saat kita melakukan valuasi atas satu perusahaan," jabarnya.

ASET BERGERAK

Terkait omset perusahaan maupun jumlah karyawan dari perusahaan yang sedang dalam proses *go public*, Konsultan Hukum dari Makes & Partners, Iwan Setiawan menegaskan bahwa jumlah omset per bulan maupun jumlah karyawan tidak disyaratkan di Bursa Efek Indonesia (BEI). Menurut Iwan, justru aset perusahaan yang masuk dalam persyaratan IPO.

"Untuk aset dengan peraturan yang kini berlaku, ada yang disebut saham aset yang masuk ke dalam persyaratan IPO, yaitu *net tangible assets* (NTA) atau

aset berwujud bersih. *Net tangible assets* adalah total aset dikurang kewajiban dikurang pajak tangguhan dikurang *goodwill*, jadi intinya aset yang benar-benar fiskal (yang berhubungan dengan keuangan, Red.). Tergantung pihak perusahaan mau *listing* di mana, kalau mau *listing* di papan utama NTA minimal Rp 100 miliar dan di papan pengembangan NTA minimal Rp 5 miliar, syaratnya itu saja," papar Iwan Setiawan dari Makes & Partners.

Terkait aset perusahaan dalam proses *go public* khususnya dalam industri *trucking*, truk juga merupakan komponen aset perusahaan yang masuk kategori aset bergerak, selain ada pula aset (aktiva) tetap seperti tanah/lahan parkir (*pool*), bangunan kantor, dll. Untuk aset bergerak berupa kendaraan termasuk armada truk itu sendiri, dalam penghitungan depresiasinya ada standar akuntansi yang berbeda-beda. Ada yang menggunakan metode garis lurus (*straight line method*), *double declining balance method* (metode penyusutan saldo menurun ganda), *sum of year digit method* (metode depresiasi angka tahun).

“Menurut saya, pengusaha truk perlu menyiasati sistem depresiasi mana yang akan digunakan untuk memberikan nilai aset yang tetap signifikan dalam *balance sheet* (neraca keuangan) mereka, namun tentunya pilihan metode depresiasi yang digunakannya akan memengaruhi *profit and loss* mereka serta pajaknya ke belakang. Sehingga disarankan juga nantinya perusahaan *trucking* atau pun logistik ini menunjuk konsultan pajak untuk memperkirakan struktur depresiasi mana yang paling efisien bagi mereka,” kata Nelwin Aldriansyah, *Director Equity Capital Markets* PT CIMB Securities Indonesia.

Meskipun secara akuntansi ada masa pakai yang wajar, lanjut Nelwin, kalau di industri angkutan truk mungkin usia pakai kendaraannya bisa mencapai 5 tahun atau 10 tahun, tapi jika kondisi truknya dirawat dengan baik secara terus-menerus dan dipelihara secara baik dan tetap memiliki nilai ekonomisnya, maka sewaktu-waktu nilainya bisa ditingkatkan sehingga memengaruhi masa pakainya yang tadinya hanya 5 tahun mungkin bisa sampai 8 tahun. Sehingga nilai aset bergerak ini masih tetap ada dalam nilai bukunya. Secara berkala tentunya diperlukan peremajaan armada yang secara signifikan juga akan memengaruhi nilai aset perusahaan itu sendiri ke depannya.

Pencatatan Saham di Bursa Efek Indonesia

PERSYARATAN MENJADI PERUSAHAAN TERCATAT DI BURSA EFEK INDONESIA	
Papan Utama	Papan Pengembangan
Badan Hukum Berbentuk Perseroan Terbatas (PT) yang memiliki: <ol style="list-style-type: none"> 1. Komisaris Independen minimal 30% dari jajaran Dewan Komisaris 2. Direktorat Independen minimal 1 orang dari jajaran anggota Direksi 3. Komite Audit 4. Unit Audit Internal 5. Sekretaris Perusahaan 	
Operasional pada core business yang sama \geq 36 bulan	Operasional pada core business yang sama \geq 12 bulan
Membukukan laba usaha pada 1 tahun buku terakhir	Tidak harus membukukan laba, namun jika belum membukukan keuntungan, berdasarkan proyeksi keuangan pada akhir tahun ke 2 telah memperoleh laba (khusus sektor tertentu: pada akhir tahun ke 6)
Laporan Keuangan Auditan \geq 3 tahun	Laporan Keuangan Auditan \geq 12 bulan
Opini Laporan Keuangan : Wajar Tanpa Pengecualian (2 tahun terakhir)	Opini Laporan Keuangan : Wajar Tanpa Pengecualian
Aset Berwujud Bersih \geq Rp 100 miliar	Aset Berwujud Bersih \geq Rp 5 miliar
Jumlah saham yang dimiliki bukan Pengendali & bukan Pemegang Saham Utama min. 300 juta saham dan sebesar: <ul style="list-style-type: none"> • 20% dari total saham, untuk ekuitas < Rp 500 miliar • 15% dari total saham, untuk ekuitas Rp 500 miliar - Rp 2 triliun • 10% dari total saham, untuk ekuitas \geq Rp 2 triliun 	Jumlah saham yang dimiliki bukan Pengendali & bukan Pemegang Saham Utama min. 150 juta saham dan sebesar: <ul style="list-style-type: none"> • 20% dari total saham, untuk ekuitas < Rp 500 miliar • 15% dari total saham, untuk ekuitas Rp 500 miliar - Rp 2 triliun • 10% dari total saham, untuk ekuitas \geq Rp 2 triliun
Jumlah Pemegang Saham \geq 1000 pihak	Jumlah Pemegang Saham \geq 500 pihak

Untuk pencatatan saham di BEI terdapat dua kategori pencatatan, yaitu papan utama dan papan pengembangan. Pengertian papan di sini adalah tempat pencatatan dari saham perusahaan yang sebenarnya hanya merupakan syarat atau klasifikasi *entry*, begitu perusahaan tercatat di bursa oleh sistem maka orang tidak akan tahu perusahaan itu berada di papan utama atau di papan

pengembangan jika dilihat dari *trading system* saham harian, jika tidak melihat informasinya secara lebih detail. "Istilahnya ini hanya *entry requirement* dan sistem pencatatan di bursa yang memberikan syarat berbeda terhadap perusahaan-perusahaan itu," imbuh Nelwin.

Pada papan utama, menurut Nelwin, jika perusahaan tiba-tiba merugi maka langsung otomatis masuk ke papan pengembangan. Sementara di papan pengembangan, persyaratannya lebih ringan karena untuk mengakomodir perusahaan-perusahaan yang relatif masih baru atau belum terlalu besar agar bisa ikut menawarkan sahamnya ke publik.

Sudut Pandang Investor

Menurut Nelwin, pihak investor itu sebenarnya tidak terlalu melihat nilai aset tetap dari perusahaan, yang investor lihat itu lebih kepada potensi pendapatan atau proyeksi *income* perusahaan pada masa mendatang. Jadi perusahaan-perusahaan tertentu yang mungkin punya aset sangat kecil seperti perusahaan jasa misalnya, tapi selama potensi pendapatannya bisa memberikan keuntungan yang signifikan bagi si pemegang saham maka orang akan mau investasi ke sana. Sehingga nilai aset itu bukan semata-mata menjadi pertimbangan utama bagi investor, investor itu juga sangat melihat potensi keuntungan atau profitabilitas yang bisa dibukukan oleh perusahaan di masa mendatang, dan itu yang lebih dinilai oleh investor.

"Intinya investor melihat prospek usahanya dan prospek pendapatannya. Artinya, perusahaan *trucking* harus punya *business plan* (rencana bisnis) yang jelas, perusahaan ini mau ke mana dalam lima tahun ke depan seperti apa. Misalnya, pendapatan tahun ini Rp 100 miliar dan 5 tahun lagi masih Rp 100 miliar, orang tak akan beli karena tidak ada *growth*-nya. Tapi kalau misalnya tahun ini punya pendapatan Rp 100 miliar dan punya truk sebanyak 200 unit, dengan hasil IPO ini katakanlah akan



Menjadi perusahaan go public dituntut lebih transparan

membeli 200 unit truk baru lagi, jadi pendapatan saya minimal akan menjadi dobel dalam setahun ke depan. Selain menambah jumlah armada truk, saya juga akan membuat depo atau pun membangun *logistic service*. Kalau sebelumnya hanya *point to point* nantinya akan menjadi lebih *integrated*, jadi dengan jumlah armada yang sama pendapatan dapat menjadi lebih banyak. Sehingga investor dapat melihat kinerja perusahaan dengan potensi keuntungan yang menarik, cukup baik dan realistis," beber Nelwin.

Terakhir, jangan pernah membuat proyeksi yang tidak masuk akal. "Misalnya pendapatan saat ini Rp 100 miliar dan tahun depan akan menjadi Rp 1 triliun, dengan armada truk yang ada saat ini kita tingkatkan *load factor* dll., apa iya mungkin bisa jadi 10 kali lipat kalau tanpa adanya penambahan armada baru atau tanpa adanya bisnis-bisnis yang baru tadi untuk mencapai target itu. Karena investor di pasar modal cukup berpendidikan dan mereka bisa membandingkan apakah asumsi dan proyeksi yang disampaikan oleh perusahaan ini masuk akal atau tidak," katanya.



Nelwin Aldriansyah
Director Equity Capital Markets
PT CIMB Securities Indonesia



Iwan Setiawan
Konsultan Hukum Makes & Partners



Banyak Keuntungan IPO Perusahaan lebih Dipercaya

Teks: Abdul Wachid, Antonius Sulistyو
Foto: Giovanni Versandi

Strategi perusahaan dalam rangka mengembangkan usahanya kerap dihadapkan pada masalah pendanaan. Sebenarnya banyak opsi untuk memperoleh sumber pendanaan ini, seperti pinjaman melalui bank dengan menjaminkan aset milik perusahaan, atau pun mencari investor baru yang bersedia menyuntikkan sejumlah dana untuk menambah investasi di perusahaannya. Namun jika perusahaan sudah mantap untuk mengembangkan usahanya dengan segudang rencana dan target di kemudian hari, tidak ada salahnya untuk mencari sumber pendanaan dari masyarakat umum dengan cara bertransformasi menjadi sebuah perusahaan terbuka atau *go public*.

Pasar modal merupakan solusi bagi perusahaan untuk memperoleh sumber pendanaan dari masyarakat luas melalui penawaran umum sebagian saham perusahaan atau *initial public offering* (IPO), dalam rangka proses untuk menjadi suatu perusahaan terbuka (Tbk.) yang sahamnya dapat dimiliki masyarakat (publik). Terdapat beberapa manfaat atau keuntungan bagi perusahaan yang bertransformasi menjadi perusahaan *go public*. Selain akses ke sumber modal lain yang jumlah investor lokalnya saat ini sekitar 400 ribu pihak termasuk investor luar negeri yang jumlahnya tidak terbatas, perusahaan *go public* juga dapat melakukan manuver-manuver lainnya guna menambah pendanaan. Seperti dapat menerbitkan surat utang tanpa perlu menjaminkan aset perusahaan terlebih dulu, dapat menerbitkan efek syariah, berada di dalam pasar sekunder yang kredibel (sesuai standar IOSCO), serta dapat melakukan

pembiayaan jangka panjang.

Selain itu, perusahaan yang telah *go public* akan secara otomatis mendapatkan *impact* yang signifikan dalam hal *corporate governance* yang lebih baik sesuai standar internasional (OECD), memperoleh keuntungan insentif pajak (berdasarkan PP Nomor 56 tahun 2015), serta dapat meningkatkan publisitas perusahaan dan menjadikan perusahaan lebih dipercaya. Dengan citra perusahaan yang lebih dipercaya oleh pihak luar, maka perusahaan *go public* juga akan dimudahkan dalam melakukan pinjaman ke bank, para *stakeholder* lebih percaya, dan beberapa regulator di pemerintahan dapat memberikan kredit poin pada perusahaan yang telah melakukan IPO.

Menurut *President Director* PT Sidomulyo Selaras Tbk., Sasminto Tjoe, sebagai perusahaan terbuka dapat memberi nilai tambah terhadap klien dan calon klien. Artinya, ketika perusahaan telah menjadi *good corporate governance* perseroan identik dengan sikap terbuka dalam segala kegiatannya. Dengan begitu perusahaan di mata klien lebih memiliki realibilitas ketimbang perusahaan yang belum *go public*. Sasminto mengakui bahwa menjadi *good corporate governance* menjadi tujuannya memilih mengubah PT Sidomulyo Selaras melakukan proses IPO untuk menjadi sebuah perusahaan terbuka (Tbk.). Tujuan lainnya, lanjut Sasminto, untuk ekspansi usaha guna mendapatkan pendanaan yang baru. Selanjutnya dana tersebut digunakan untuk penambahan armada truk angkutan barang yang dikelolanya selama ini, pengadaan kebutuhan operasional serta membuka unit bisnis baru.



Sasminto Tjoe
President Director
PT Sidomulyo Selaras Tbk.

Keuntungan *Go Public*

Menurut Kepala Divisi Pengembangan Calon Emiten BEI, Umi Kulsum, setelah menjadi perusahaan terbuka atau *go public*, ada beberapa keuntungan atau hak yang akan didapatkan. Seperti akses terhadap pendanaan di pasar saham yang merupakan pertimbangan paling utama bagi perusahaan untuk melakukan *go public*. *Go public* juga akan meningkatkan nilai ekuitas perusahaan sehingga perusahaan memiliki struktur pemodal yang optimal. Setelah menjadi perusahaan publik, perusahaan dapat memanfaatkan pasar modal untuk memperoleh pendanaan selanjutnya, antara lain melalui penawaran umum terbatas yang penawarannya dibatasi hanya kepada investor yang telah memiliki saham perusahaan, atau melalui *secondary offering* dan *private placement*. Perusahaan juga akan lebih mudah menarik *strategic investor* untuk ikut berinvestasi pada saham perusahaan.

Keuntungan berikutnya adalah memperoleh tambahan kepercayaan untuk akses pinjaman. Dengan menjadi perusahaan publik yang sahamnya diperdagangkan di bursa, kalangan perbankan atau perusahaan

keuangan lainnya akan dapat lebih mengenal dan percaya kepada perusahaan. Setiap saat kreditur dapat mengetahui kondisi keuangan perusahaan melalui berbagai keterbukaan informasi yang diumumkan perusahaan melalui Bursa. Dengan kondisi demikian, tingkat bunga yang dikenakan juga dimungkinkan akan lebih rendah mengingat *credit risk* perusahaan terbuka yang relatif lebih rendah dibandingkan *credit risk* pada perusahaan tertutup. Selain itu, menurut Umi Kulsum, dengan *go public* akan memudahkan akses perusahaan untuk menerbitkan surat utang, baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang dengan tingkat bunga yang lebih kompetitif.

Perusahaan yang telah *go public* secara otomatis akan menumbuhkan kinerja positif serta profesionalisme para karyawannya. Pasalnya, perusahaan dituntut oleh banyak pihak agar dapat selalu meningkatkan kinerja, kualitas pelayanan, sistem pelaporan, serta menerapkan praktik manajemen dengan tata kelola yang baik. Dengan tuntutan tersebut akan tercipta suatu kondisi yang terus memacu seluruh karyawannya untuk bekerja secara profesional dan selalu berusaha memberikan hasil terbaik, yang pada akhirnya akan meningkatkan daya saing perusahaan.

Citra perusahaan yang telah *go public* juga lebih terangkat melalui pencatatan saham perusahaan di Bursa Efek Indonesia (BEI), dari berbagai informasi atau pemberitaan di media massa, serta dari penyedia data dan analisis di perusahaan sekuritas. Publikasi secara cuma-cuma ini otomatis akan meningkatkan citra perusahaan yang sekaligus berdampak pada peningkatan pengetahuan publik atas

produk-produk yang dihasilkannya. Tentunya hal ini dapat menjadi peluang baru dalam bisnis perusahaan ke depannya.

Apabila pemegang saham pendiri (*founder*) membutuhkan dana untuk keperluan usaha lainnya, divestasi dapat dilakukan dengan mudah melalui BEI dengan nilai likuiditas yang optimal. Dengan demikian, akan menguntungkan bagi pihak pemegang saham pendiri dalam melakukan divestasi. Seperti pengakuan Sasminto Tjoe ketika pada tahun 2013 perseroannya telah menguasai 40% dari PT Green Asia Tankliner dan tahun berikutnya mengakusisi 54,3%, sehingga perseroan melalui PT Sidomulyo Logistik memiliki 94,3% saham dari PT Green Asia Tankliner. Pada tahun 2014 perseroan bekerja sama dengan Chemstation Asia SDN BHD mendirikan fasilitas pencucian isotank otomatis yang pertama di Indonesia bernama PT Tanks Station Indonesia.

Selain itu, perusahaan juga lebih kuat mempertahankan kelangsungan hidup usahanya jika sewaktu-waktu mengalami kejatuhan bisnis akibat histori perusahaan yang awalnya dikelola dari rintisan keluarga. Dengan menjadi perusahaan *go public*, setiap pihak dalam keluarga dapat memiliki saham perusahaan dalam porsinya masing-masing dan sewaktu-waktu dapat menjual atau membeli saham perusahaannya kembali melalui lantai bursa.

Ketika perusahaan mengalami kesulitan keuangan dan kegagalan dalam pembayaran utang kepada kreditur dan kemudian menuntut restrukturisasi utang, perusahaan *go public* dapat melakukan tindakan berupa *debt to equity swap* sebagai alternatif jalan

keluar bagi kedua belah pihak. Melalui cara ini, pihak kreditur yang memperoleh saham dari konversi utang dapat menjualnya melalui mekanisme perdagangan saham di BEI yang sulit dilakukan jika pihak debitur merupakan perusahaan tertutup.

Dalam rangka mendorong perusahaan melakukan *go public*, pemerintah juga memberikan insentif pajak melalui penerbitan peraturan pemerintah yang terakhir diubah dalam Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 56 tahun 2015 tentang Perubahan Atas Peraturan Pemerintah Nomor 77 Tahun 2013 tentang Penurunan Tarif Pajak Penghasilan bagi Wajib Pajak Badan Dalam Negeri yang Berbentuk Perseroan Terbuka. Dalam PP Nomor 56 tahun 2015 dinyatakan bahwa Wajib Pajak Badan Dalam Negeri yang Berbentuk Perseroan Terbuka berhak memperoleh penurunan tarif Pajak Penghasilan (PPh) sebesar 5% lebih rendah daripada tarif PPh Wajib Pajak Badan Dalam Negeri, sepanjang 40% sahamnya tercatat dan diperdagangkan di bursa dan memiliki minimal 300 pemegang saham, di mana masing-masing dari minimal 300 pemegang saham tersebut memiliki saham kurang dari 5%. Ketentuan tersebut harus dipenuhi sekurang-kurangnya selama 183 hari kalender dalam satu tahun pajak.

Kewajiban Perusahaan *Go Public*

Perusahaan *go public* juga wajib mematuhi peraturan pasar modal yang berlaku di Indonesia, baik yang diatur oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) maupun Bursa Efek Indonesia (BEI), bagi perusahaan yang sahamnya tercatat di bursa. Aturan tersebut antara lain terkait transparansi atau keterbukaan informasi untuk memastikan bahwa seluruh pemegang saham dapat memperoleh informasi yang diperlukan dalam rangka membuat keputusan investasi selanjutnya di pihak investor. Ketentuan lainnya yang wajib dipenuhi seperti pembentukan organ-organ perusahaan yang masing-masing memiliki fungsi untuk menjalankan tata kelola perusahaan yang baik. Tujuannya tak lain agar perusahaan yang sudah *go public* dan menjual sahamnya melalui Bursa Efek Indonesia dapat lebih berkembang dengan cara yang baik, kompetitif, profesional serta berkelanjutan.

Dengan masuknya investor dari luar perusahaan, yaitu dari kalangan masyarakat umum (publik), pemegang saham pendiri tidak lagi memiliki hak paling dominan di perusahaan dengan kepemilikan 100% dan harus berbagi suara dalam rapat umum pemegang saham (RUPS). Meski begitu, pemegang saham pendiri tidak perlu cemas akan kehilangan kendali atas perusahaannya, karena tetap dapat mempertahankan statusnya sebagai pemegang saham pengendali sepanjang kepemilikan sahamnya lebih dari 50% dari seluruh saham yang disetor penuh.

Menurut Sasminto Tjoe, memang setelah menjadi perusahaan terbuka atau *go public* perseroannya mendapatkan pekerjaan tambahan. "Contoh pekerjaan tambahan itu adalah saat melaporkan aktivitas pinjaman perusahaan di bank. Jika sebuah perusahaan sebelum menjadi IPO memiliki pinjaman bank, selalu diaudit oleh akuntan publik setiap enam bulan atau setahun sekali. Tapi setelah menjadi IPO, perseroan

berkewajiban diaudit dan melaporkan kepada IDX (Bursa Efek Indonesia, Red.) setiap tiga bulan sekali atau setiap kuartal," ujar Sasminto.

Prinsipnya, menurut Sasminto, tidak ada beban tambahan karena pekerjaan yang dilakukan sebenarnya sama, hanya intensitasnya saja bertambah. Karena itu, lanjut Sasminto, agar semua pekerjaan dan tanggung jawab tambahan setelah IPO dapat tertangani, pihaknya membutuhkan *corporate secretary* yang fungsinya untuk menangani pekerjaan itu sekaligus sebagai penghubung antara pihak luar dengan direksi perusahaan. "Intinya untuk menjadi IPO selain membutuhkan biaya juga memerlukan usaha ekstra. Tetapi kalau sudah IPO semua akan berjalan lancar, tinggal melakukan pengembangan dengan cerdas saja," tambahnya.



Umi Kulsum

Kepala Divisi Pengembangan Calon Emiten BEI



LOGISTIK IKAN



R. BUDI SETIAWAN, M.M., CISCIP.

*Kepala Divisi Pendidikan dan Pelatihan
Supply Chain Indonesia*

Logistik ikan saat ini sedang menarik sekali untuk dibahas. Indonesia mempunyai wilayah yang sangat luas yang membentang dari barat ke timur sepanjang 5.110 km dan membujur dari utara ke selatan sepanjang 1.888 km. Dengan wilayah seluruhnya mencapai 5.193.252 km² yang terdiri atas 1.890.754 km² luas daratan dan 3.302.498 km² luas lautan. Luas lautan Indonesia adalah dua per tiga dari seluruh luas wilayah Indonesia sedangkan luas daratan hanya sepertiga dari seluruh luas wilayah Indonesia. Dengan kepemilikan lautan yang sangat luas maka Indonesia dijuluki negara maritim atau kelautan.

Berdasarkan hasil Konvensi Hukum Laut Internasional III yang ditandatangani pada 10 Desember 1982 oleh 119 peserta dari 117 negara dan dua organisasi kebangsaan di dunia, disepakati wilayah perairan Indonesia meliputi zona laut teritorial, zona landas kontinen, dan zona ekonomi eksklusif.

1. ZONA LAUT TERITORIAL

Zona Laut Teritorial adalah jaur laut yang berjarak 12 mil laut dari garis dasar ke laut lepas. Garis dasar adalah garis khayal yang menghubungkan titik-titik dari ujung-ujung pulau.

Sebuah negara memiliki kedaulatan sepenuhnya sampai batas laut teritorial. Akan tetapi, negara tersebut harus menyediakan jalur pelayaran lintas damai baik di atas maupun di bawah permukaan laut. Batas teritorial Indonesia telah diumumkan sejak Deklarasi Djuanda pada 13 Desember 1957.

2. ZONA LANDAS KONTINEN

Landas Kontinen adalah dasar laut yang merupakan lanjutan dari sebuah benua. Landas kontinen memiliki kedalaman kurang dari 150 meter. Landas Kontinen diukur dari garis dasar, yaitu paling jauh 200 mil laut. Penentuan Landas Kontinen Indonesia dilakukan dengan melakukan perjanjian dengan negara-negara tetangga.

Pada tahun 1973 pemerintah Indonesia mengeluarkan Undang-undang Nomor 1 Tahun 1973 tentang Landas Kontinen Indonesia. Indonesia terletak di antara dua landas kontinen, yaitu Benua Asia dan Australia.

3. ZONA EKONOMI EKSKLUSIF (ZEE)

Zona Ekonomi Eksklusif atau disingkat ZEE adalah jalur laut selebar 200 mil laut ke arah laut terbuka diukur dari garis dasar. Zona Ekonomi Eksklusif Indonesia diumumkan pada 21 Maret 1980. Pada tahun 1983 dikeluarkan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1983 tentang Zona Ekonomi Eksklusif (ZEE) Indonesia yang telah disetujui secara internasional, yaitu suatu zona selebar tidak lebih dari 200 mil laut dari garis pangkal atau garis dasar pantai. Di Zona Ekonomi Eksklusif ini negara pantai memiliki hak-hak berdaulat yang eksklusif untuk melakukan eksplorasi, eksploitasi, konservasi, dan pengelolaan sumber kekayaan alam serta yurisdiksi tertentu terhadap:

- (a) pembuatan dan juga pemaknaan pulau buatan, instalasi, dan bangunan.
- (b) riset ilmiah kelautan.
- (c) perlindungan dan pelestarian lingkungan laut.

Eksplorasi adalah penyelidikan tentang sumber daya alam yang ada di suatu daerah.

Eksplorasi adalah pengusahaan atau mendayagunakan sumber daya alam yang ada di suatu daerah.

Konservasi adalah upaya pemeliharaan atau perlindungan sumber daya alam supaya tidak mengalami kerusakan.

Melihat luasnya lautan yang sangat luar biasa, pemerintahan saat ini melihat suatu potensi sumberdaya laut yang perlu dikelola dengan baik sehingga hasil laut akan menjadikan devisa yang sangat penting bagi pemerintah Indonesia. Oleh sebab itu, pemerintah sedang mengembangkan Sistem Logistik Ikan Nasional (SLIN) untuk mengelola hasil laut Indonesia sesuai Peraturan Menteri Kelautan Dan Perikanan Republik Indonesia Nomor 5/Permen-Kp/2014 Tentang Sistem Logistik Ikan Nasional.

Pada saat ini sumber daya ikan yang merupakan hasil laut telah dieksploitasi akan tetapi siapa yang memperoleh manfaatnya itu yang masih menjadi pertanyaan karena nelayan Indonesia belum sejahtera. Di samping itu, penerimaan pendapatan pemerintah dari hasil eksploitasi sumber daya ikan masih kalah dengan sumber daya lainnya seperti hasil perkebunan maupun pertambangan. Dengan potensi sumber daya ikan yang sangat tinggi sangat mengherankan jika Indonesia harus melakukan impor ikan. Padahal potensi sumber daya perikanan tangkap di laut 6,5 juta ton per tahun bahkan bisa lebih jika dikelola dengan baik.

Logistik ikan di Indonesia kalah dengan negara Asia lainnya yang memiliki daratan lebih luas daripada lautan. Hal itu bisa dilihat dari

banyaknya kapal asing yang tertangkap di perairan Indonesia pada saat menguras sumber daya ikan Indonesia. Kapal asing yang masuk ke perairan Indonesia dan menguras sumber daya ikan di Indonesia menggunakan kapal yang tergolong memiliki kemampuan jelajah yang tinggi dan kemampuan menangkap ikan yang cukup besar sehingga bisa membahayakan ekosistem ikan di perairan Indonesia.

Selain itu, faktor alam (*regime shift*) yang memang lazim terjadi juga berpengaruh terhadap stok ikan dan hasil penangkapan ikan, apalagi ditambah pemanasan global yang makin meningkat, serta jarak tangkap nelayan Indonesia yang masih belum mencapai jarak yang jauh karena faktor sarana dan prasarana termasuk tempat penyimpanan ikan sementara yang ada di kapal. Untuk saat ini aturan yang digunakan untuk kapal penangkap ikan yang boleh beroperasi adalah dengan kapasitas 150 GT (Gross Ton) akan tetapi ada peraturan lain yang memperbolehkan menggunakan kapal yang berkapasitas 200 GT.

Terjadinya kelangkaan ikan pada waktu tertentu itu bersifat relatif dan musiman. Menurut data Kementerian Kelautan dan Perikanan (2012), jumlah unit pengolahan ikan mencapai 60.117 unit, terdiri dari usaha pengalengan (114 unit), pembekuan (556), penggaraman (23.876), pemindangan (10.952), pengasapan (8.056), dan peragian (2.912). Usaha pengolahan ini ternyata tidak semua bisa memproduksi. Kurang dari 60 persen usaha pengalengan ikan yang masih memproduksi itu pun dengan utilitas 60 persen dari kapasitas terpasang. Berdasarkan data pemerintah juga, persebaran jumlah unit pengolah ikan tertinggi di wilayah Jawa-Bali (54,61 persen), Sulawesi

(19,59 persen), Sumatera (14,29 persen), Kalimantan (7,60 persen), Maluku dan Papua masing-masing 1,84 persen dan terendah NTB-NTT (0,23 persen). Karena itu, Jawa-Bali mengalami kelangkaan bahan baku.

Di samping itu, ada daerah-daerah di luar Jawa yang mengalami surplus hasil penangkapan, seperti di wilayah Indonesia Bagian Timur mengalami surplus ikan, tetapi industri pengolahan ikan sedikit. Sedangkan ikan tidak bisa diangkut ke Jawa karena biaya transportasi mahal dan waktunya cukup lama, padahal ikan merupakan produk yang mudah rusak. Kondisi tersebut mengakibatkan harga ikan di Jawa tinggi karena minus dan sebaliknya, nelayan di wilayah timur menghadapi rendahnya harga ikan karena kelebihan suplai. Jika ikan yang belum diolah akan dikirim ke Jawa dari wilayah timur akan membutuhkan biaya yang mahal karena biaya untuk penanganan ikan yang bertujuan untuk memperpanjang umur simpan ikan akan menambah biaya produksi pada ikan sehingga harga jual ikan akan naik. Biaya penyimpanan dan penanganan bahan dalam rantai pasok ikan terdapat di semua tahapan rantai pasok ikan mulai dari proses penangkapan hingga ke tangan konsumen. Biaya itu dibutuhkan untuk menjaga supaya ikan yang diterima konsumen tetap berkualitas baik, namun biaya tersebut merupakan sesuatu yang tidak diinginkan oleh konsumen sehingga harus diminimalisir.

Kelemahan dalam pengelolaan hasil ikan tangkapan dan armada penangkapan, membuat kapal asing makin leluasa memanfaatkan sumber daya ikan di wilayah timur. Berarti ikan masih ada, tetapi tidak bisa dibawa ke Jawa dan sebagian dicuri.

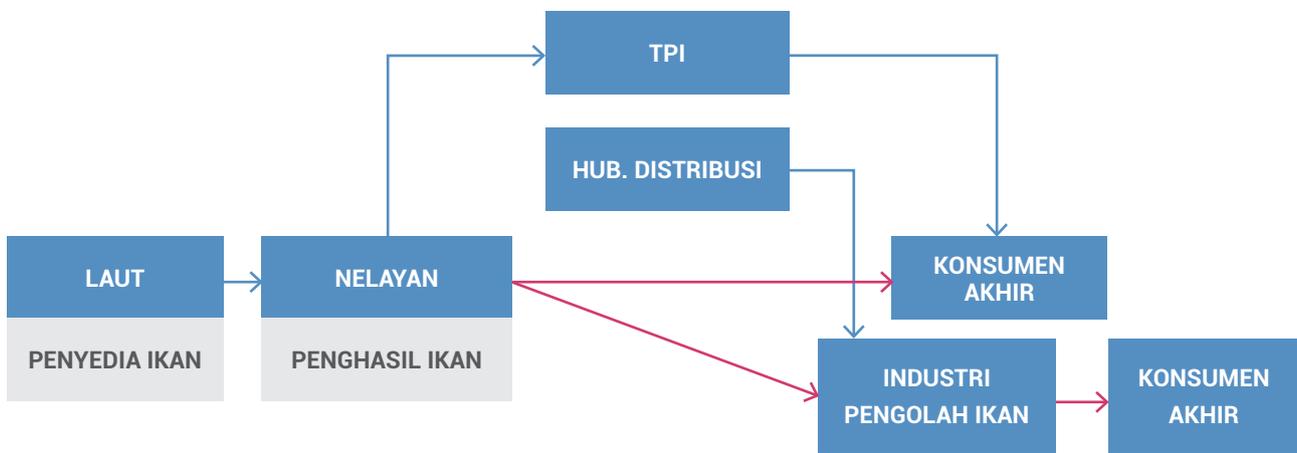
LOGISTIK IKAN

Adanya logistik ikan diharapkan perbedaan harga ikan atau kestabilan harga ikan bisa diatasi baik. Di samping itu, logistik ikan diharapkan dapat mengatasi terjadinya kekurangan atau kelangkaan ikan pada saat "paceklik" sehingga harga tinggi atau mengatasi kelebihan ikan pada saat musim panen sehingga

harga menjadi turun. Dengan kondisi demikian dibutuhkan tempat simpan untuk menjaga umur dan kualitas ikan.

Untuk bisa mengatasi ketimpangan distribusi ikan antarwilayah dibutuhkan sistem logistik ikan yang baik. Dalam logistik ikan, bermula dari laut sebagai

penyedia bahan baku yang berupa ikan dan nelayan yang melakukan penangkapan ikan sebagai penghasil ikan yang menyediakan barang setengah jadi yang berupa ikan hasil tangkapan. Sebagai gambaran dalam logistik ikan adalah sebagai berikut.



Dari gambaran tersebut dapat disampaikan dengan urutan sebagai berikut.

- Nelayan yang pergi dari darat ke laut (sebagai kegiatan transportasi) untuk mengambil ikan yang disediakan oleh laut sebagai penyedia ikan.
- Nelayan melakukan proses penyimpanan ikan sebagai hasil pengambilan atau penangkapan ikan yang disediakan di laut.
- Nelayan membawa ikan hasil pengambilan atau penangkapan ke darat (sebagai kegiatan transportasi).
- Nelayan melakukan penjualan hasil pengambilan atau penangkapan:

Melalui TPI (Tempat Pelelangan Ikan)

- Dibeli konsumen akhir
- Dibeli industri:
 - Transportasi
 - Penyimpanan
 - Proses produksi
 - Penyimpanan
 - Penjualan
 - Dibeli konsumen akhir

Secara langsung

- Dibeli konsumen akhir
- Dibeli industri:
 - Transportasi
 - Penyimpanan
 - Proses produksi
 - Penyimpanan
 - Penjualan
 - Dibeli konsumen akhir

Gambaran tersebut merupakan gambaran tentang Logistik Ikan. Akan tetapi kondisi tersebut adalah kondisi normal, dan yang perlu diperhatikan dalam Logistik Ikan adalah:

1 Area laut yang dapat dilakukan pengambilan atau penangkapan ikan sebagai sentra produksi.

2 Nelayan menjalankan fungsi logistik melalui proses:

Perencanaan

Procurement melalui pemilihan area lokasi pengambilan atau penangkapan

Penyimpanan sementara

Processing

Pengelompokkan ikan

Pengawetan ikan

Transportasi

Penjualan

3 TPI (Tempat Pelelangan Ikan):
Berperan sebagai perantara, atau,

Berperan sebagai distributor dan menghubungkan konsumen dengan produk ikan yang dibutuhkannya

4 Konsumen akhir sebagai pengguna ikan untuk dikonsumsi

5 Industri sebagai tempat pengolahan ikan menjadi produk jadi berbahan ikan sebelum dijual ke konsumen



Dari gambaran tersebut, poin penting dalam logistik ikan adalah:

- Sentra produksi ikan (area laut yang menghasilkan ikan)
- Tempat penyimpanan sementara
- Perantara antara nelayan dan konsumen
- Konsumen yang mengonsumsi
 - Produk setengah jadi
 - Produk akhir

Dalam Logistik Ikan yang perlu diperhatikan adalah transportasinya, baik dari darat ke laut dan dari produsen ikan ke konsumen akhir.



MEMAKSIMALKAN KINERJA BAN TRUK

*Bagaimana cara perawatan dan pemeliharaan untuk memaksimalkan kinerja ban truk?
Faktor-faktor apa saja yang perlu diperhatikan agar ban menjadi lebih awet?*

Muhammad Amin, Logging Korindo, Pangkalan Bun

Jawaban oleh:

BAMBANG WIDJANARKO
Independent TBR Tire Analyst

Tiap pengusaha angkutan pasti berharap ban yang dipakai pada kendaraannya bisa maksimal usia pemakaiannya sehingga biaya operasional kendaraan pun bisa lebih efisien. Karena itu, sangat perlu memperhatikan petunjuk pemakaian, keselamatan, dan perawatan ban. *Safety warning* ada di dinding samping tiap ban dan di katalog tiap produk ban. Tujuan dari petunjuk keselamatan adalah memberikan pengetahuan mengenai cara pemilihan, penggunaan serta perawatan ban yang tepat agar ban selalu dalam kondisi prima. Petunjuk keselamatan ini berisi hal-hal agar pemakai tidak salah dalam menentukan pilihan ukuran, tipe, dan pola telapak ban yang sesuai dengan jenis kendaraan, daerah operasional kendaraan, kondisi beban muatan, kondisi iklim daerah operasional, jenis-jenis kerusakan dan cara pencegahannya, sekaligus cara perawatan dan penyimpanan ban.

Ban yang umum kita gunakan pada kendaraan berjenis sepeda, sepeda motor, kendaraan penumpang, kendaraan niaga, alat berat, dan kendaraan pertanian adalah jenis ban *pneumatic tires* (ban berisi udara). Fungsi udara pada ban umum sama dengan fungsi darah pada tubuh manusia. Manusia dengan tekanan darah terlalu tinggi atau rendah, pasti bermasalah. Manusia yang kehabisan darah pasti akan mati. Demikian pula dengan ban bertekanan udara terlalu tinggi atau rendah, pasti bermasalah. Ban yang kehabisan udara, pasti tidak akan berfungsi. Sekalipun itu jenis *run flat tire* (ban yang bisa tetap berjalan dalam kondisi kehilangan tekanan udara), tetap saja hanya bisa bertahan beberapa kilometer, tidak selamanya bisa berjalan tanpa ada udara di dalamnya.

Sama pula dengan tekanan darah pada tubuh manusia yang harus sesuai dengan standar normal, demikian pula tekanan udara pada ban (khususnya pada kendaraan niaga jenis truk) harus sesuai dengan ukuran ban, posisi ban pada kendaraan, kecepatan dalam berkendara dan beban muatan.

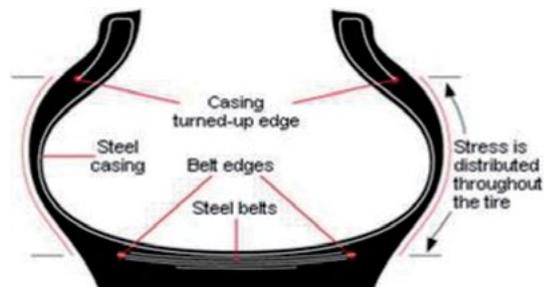
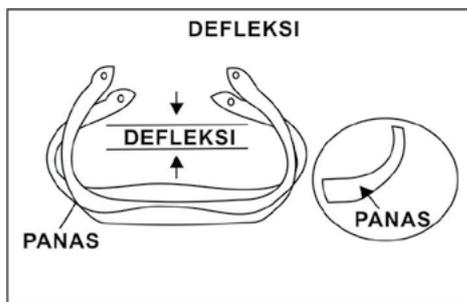
Pemeliharaan tekanan udara merupakan faktor yang sangat penting dan berada pada peringkat pertama dalam menentukan sukses atau tidaknya pemakaian sebuah ban. Tekanan udara yang tidak sesuai, berperan pada sebagian besar jenis kerusakan ban. Kondisi ideal yang diharapkan oleh pabrik ban, ukuran tekanan udara harus selalu mengikuti beban

yang ditanggung oleh ban. Artinya, jika kendaraan bermuatan berat, ban harus dipompa dengan tekanan tinggi. Sebaliknya, jika kendaraan bermuatan ringan, tekanan udara pada ban harus dikurangi. Namun jika kondisi seperti itu tidak memungkinkan, pilihan terbaik adalah menjaga tekanan udara pada posisi tinggi. Karena dalam tiap perjalanan sebuah ban, kecenderungannya tekanan udara pasti akan berkurang tiap harinya rata-rata sebesar 2 PSI. Perembesan udara dari dalam ban bisa melalui pentil, pori-pori ban dan tusukan benda tajam. Karena itulah, teknisi yang baik selalu menyarankan untuk melakukan pengecekan terhadap tekanan udara tiap hari pada saat kendaraan belum beroperasi, ban masih dalam keadaan dingin (bukan di tengah perjalanan, pada saat

ban dalam kondisi panas). Atau jika pada kendaraan *hauling* yang harus beroperasi secara kontinu selama 24 jam nonstop di lokasi pertambangan, setidaknya harus diadakan waktu untuk melakukan pendinginan dan pengecekan pada pos-pos tertentu (*touch up*).

Reaksi sifat dan karakter fisis antara ban bias dan radial sangat berbeda terhadap pengaruh tekanan udara. Ban radial jika dipompa yang mengembang hanya bagian dinding sampingnya, di mana dinding samping ban mengeras, menjadi kaku dan tegak lurus rata. Sementara jika ban bias dipompa yang mengembang adalah seluruh bagian tubuh ban tersebut, seluruh tubuh ban menjadi kaku dan cenderung membulat. Ban radial memiliki dinding samping yang tetap lebih lentur walaupun

dalam kondisi tekanan udara tinggi, sementara ban bias cenderung lebih kaku dan rigid. Kawat baja yang menjadi kerangka ban radial memiliki sifat yang tahan terhadap tarikan, tapi tidak tahan terhadap tekukan. Karena itu, ban radial lebih tahan jika dipompa dengan tekanan tinggi, tapi tidak tahan jika berada dalam kondisi kekurangan tekanan udara (tertekek/defleksi). Berbeda dengan benang nilon yang menjadi kerangka ban bias memiliki sifat yang tidak tahan terhadap tarikan, tapi sangat tahan terhadap tekukan. Ban bias tidak tahan terhadap tekanan udara yang tinggi, tapi lebih tahan jika berada dalam kondisi kekurangan tekanan udara. Jadi, baik kawat baja maupun benang nilon keduanya sama-sama memiliki kelebihan dan kekurangannya masing-masing.



Defleksi yang berlebihan membuat dinding samping ban menjadi panas/stres, lalu menimbulkan separasi (heat separation) dan kemudian sobek samping (zipper break)

Sebenarnya bahan yang paling ideal untuk menjadi kerangka dari sebuah ban adalah serat ulat sutera atau serat jaring laba-laba. Karena baik serat ulat sutera maupun serat jaring laba-laba sama-sama mempunyai kekuatan tiga sampai lima kali lipat daripada kawat baja dengan ketebalan yang sama dalam

menahan beban tarikan dan benturan, sekaligus mempunyai kelenturan yang membuat lebih tahan terhadap tekukan daripada benang nilon. Kelemahannya serat ulat sutera dan serat jaring laba-laba sama-sama tidak tahan terhadap panas dan kelembaban. Sebenarnya hal itu bisa disiasati dengan menambahkan

beberapa campuran unsur kimia ke dalam serat organik yang berasal dari protein fibroin (serat), protein serisin (perekat) dan wax (lilin) tersebut. Namun kesulitan yang sebenarnya adalah baik serat ulat sutera maupun serat jaring laba-laba sama-sama masih harus diproduksi secara alamiah dengan mengandalkan

kinerja dari kedua hewan tersebut dan belum sukses dikembangkan baik secara kultur jaringan maupun dibuat oleh manusia. Jumlah produksinya pun sangat terbatas. Karena sulitnya mencari bahan tersebut, bisa dibayangkan betapa mahal biaya untuk membuat kerangka sebuah ban dari bahan tersebut.

Pabrik ban pun lalu mengalihkan perhatiannya untuk melakukan percobaan-percobaan antara lain dengan menggunakan serat kevlar atau spectra untuk membuat kerangka ban, sebagai serat terkuat buatan manusia. Padahal kekuatan menahan beban benturan dan fleksibilitas serat kevlar pun masih jauh di bawah serat ulat sutera dan serat jaring laba-laba dalam berbagai uji balistik penembakan yang dilakukan terhadap rompi antipeluru.

Keadaan kekurangan maupun

kelebihan tekanan udara pada ban sama-sama membuat kinerja ban menjadi tidak maksimal, umur ban tidak maksimal, kendaraan menjadi boros bahan bakar, pengendalian kemudi kendaraan menjadi tidak maksimal, bahaya ban pecah secara tiba-tiba dan daya cengkeram ban terhadap permukaan jalan menjadi tidak maksimal.

Banyak pengusaha angkutan yang bertanya-tanya mengapa ban yang digunakan tidak bisa maksimal usia kilomernya, belum mencapai kilometer yang diharapkan ban sudah kolaps. Kebanyakan para pengusaha angkutan ini berpikir bahwa kualitas ban tersebut yang tidak bagus, bahkan ada yang berpikir bahwa kualitas ban merek tersebut menurun. Sebenarnya, pengusaha atau awak kendaraan harus memahami sifat dan karakter baik ban bias maupun ban radial. Keberhasilan pemakaian ban,

sebenarnya tidak hanya tergantung pada kualitas ban semata, namun lebih ditentukan oleh cara pemakaian dan perawatan ban tersebut.

Kendala dalam melakukan perawatan ban ini banyak terjadi pada awak kendaraan yang seringkali mengukur hal-hal teknis hanya dengan perasaan. Menurut perasaan awak kendaraan tekanan udara sudah cukup dicek dengan cara dipukul-pukul dengan benda padat, tanpa perlu mengecek secara akurat dengan menggunakan *pressure gauge* (alat pengukur tekanan udara). Bahkan sering terjadi, ban yang sudah dipompa dengan tekanan udara yang tepat di *pool*, dirasa kurang nyaman oleh awak kendaraan sehingga saat di luar garasi ban tersebut dikempeskan. Hal ini yang membuat ban sering bermasalah dan usia kilometer pemakaiannya jadi tidak maksimal.

Dengan tekanan udara yang tepat pada ban dan sesuai dengan beban muatan akan memberikan manfaat pada operasional kendaraan. Berikut adalah manfaat perawatan tekanan udara yang baik.

1. Kontak permukaan ban secara maksimal merata pada permukaan jalan sehingga daya cengkeram dan kemampuan pengereman maupun daya luncur menjadi lebih baik. Sebaliknya tekanan udara yang kurang atau lebih, juga akan mengurangi kemampuan pengereman dan daya luncur.

2. Kestabilan mengemudi terutama pada kecepatan tinggi atau tikungan menjadi lebih baik.

Tekanan udara yang sesuai dengan beban muatan akan membuat dinding samping pada ban menjadi kuat menahan gaya dengan sempurna saat kendaraan menikung atau berpindah jalur.

Tekanan udara yang kurang akan menyebabkan dinding samping pada ban menjadi terlalu lentur sehingga pada saat menikung atau berpindah jalur, kendaraan

menjadi kurang stabil (muncul gejala *oversteer* maupun *understeer*).

Gejala lain yang sering ditemui pada ban dengan tekanan udara yang tidak benar adalah kemudi bergetar (*vibration/shimmy*) dan suara berisik berdengung dari telapak ban.

Tekanan udara yang kurang akan menyebabkan dinding samping ban menjadi bekerja ekstra berat, terus-menerus mengalami defleksi berlebihan sepanjang perjalanan dan menjadi cepat panas. Panas yang berlebihan pada ban akan memicu munculnya berbagai jenis kerusakan, seperti kembung samping (*air pocket*) dan kemudian sobek samping (*zipper break*).

3. Umur pemakaian ban lebih lama.

Kondisi kekurangan tekanan udara pada ban menyebabkan permukaan ban tidak melekat seluruhnya secara merata pada permukaan jalan, namun bagian sisi sampingnya saja, sehingga bagian ini akan lebih cepat aus

(*shoulder wear*) dan memperpendek usia kilometer ban.

Tekanan udara yang berlebih akan menyebabkan gesekan telapak ban bagian tengahnya saja dengan permukaan jalan sehingga bagian ini akan lebih cepat aus (*center wear*) dan memperpendek usia kilometer ban.

Perbedaan tekanan udara pada ban ganda (*twin tire*) akan mengakibatkan defleksi kedua ban tersebut menjadi tidak seragam/bersamaan sehingga hasilnya kedua ban tersebut akan mengalami keausan tidak merata/*gompal-gompal (irregular wear)*.

Kontak area permukaan telapak ban harus semaksimal mungkin melekat pada permukaan jalan, karena akan membuat ban menjadi lebih dingin saat beroperasi yang secara otomatis juga memperpanjang usia kilometer ban serta lebih aman dalam berkendara.

4. Daya tahan ban terhadap kerusakan menjadi lebih baik.

Tekanan udara yang tidak sesuai dengan beban sering menyebabkan berbagai macam jenis kerusakan pada ban yang umum terjadi:

- Kerusakan pada bagian *bead (bead burst, rounded bead)*
- Sobek pada dinding samping ban (*zipper break, run flat*)
- Keausan telapak tidak merata (*irregular wear*)
- Lapisan/layer terkelupas akibat *overheat (heat separation on sidewall and tread)*



Bead burst (bead jebol)



Air pocket (kembung samping)



Shoulder wear (aus bagian samping)



Zipper break (sobek seperti ritsleting)



Rounded bead (bead membulat)



Sidewall separation (dinding samping mengelupas)



Center wear (aus bagian tengah)

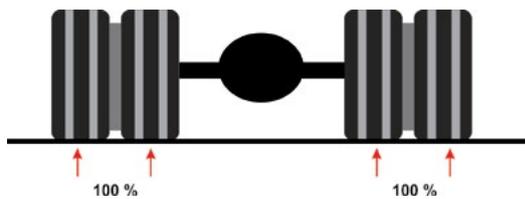


Run flat (ban kehilangan udara)

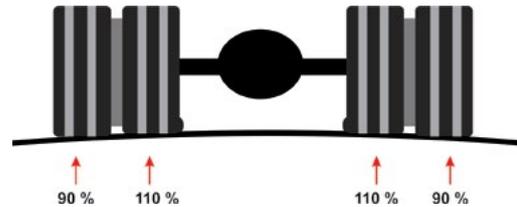
Selain tekanan udara, beban muatan kendaraan pun sangat berpengaruh terhadap kinerja dan keawetan ban. Apabila muatan melebihi dari yang direkomendasikan dan mengakibatkan suspensi kendaraan sudah kehilangan daya pegasnya/tidak berfungsi lagi sebagaimana mestinya, ban yang akan mengambil alih fungsi suspensi sehingga kinerja ban dipaksa untuk mengalami defleksi berlebihan, hal ini dapat menimbulkan panas berlebihan pada seluruh dinding samping ban (*stress area*) dan memicu kerusakan-kerusakan pada ban. Maka dianjurkan agar muatan tidak melebihi daya dukung dari ban (*load*

index) karena selain dapat mengakibatkan kerusakan ban, juga membuat keamanan dan kenyamanan berkendara tidak terjamin.

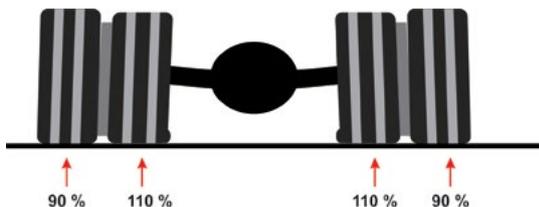
Distribusi beban pada seluruh *axle* kendaraan dan ban ganda (*twin tire*) diharapkan sama beratnya, namun biasanya ban yang berada pada posisi dalam harus menopang beban lebih berat daripada ban yang berada pada posisi luar, namun celaknya awak kendaraan justru paling malas untuk memeriksa tekanan udara pada ban posisi dalam, karena pentil ban yang berada pada posisi dalam biasanya lebih sulit dijangkau.



Distribusi beban merata yang diharapkan pada ban ganda di permukaan jalan yang rata dan kondisi axle yang lurus.



Distribusi beban yang tidak merata, kerap terjadi pada permukaan jalan yang tidak rata, walaupun kondisi axle lurus.



Distribusi beban yang tidak merata, pada axle yang bengkok (karena overload), walaupun di permukaan jalan yang rata.

Kecepatan laju kendaraan, beban dan tekanan angin saling berkaitan dalam menentukan umur ban. Dianjurkan agar ketiga faktor tersebut diterapkan secara wajar dan tidak berlebihan, dengan memperhatikan petunjuk pemakaian ban yang tertera pada tiap dinding samping ban.

Pemakai diharapkan agar selalu minta penjelasan dari teknisi atau penjual ban tentang tabel *Load – Speed – Pressure Correlation Index* (yang direkomendasikan oleh ETRTO = European Tire and Rim Technical Organization).

Secara rutin perlu sekali dilakukan pemeriksaan terhadap benda-benda asing yang menempel pada alur telapak ban, seperti batu kerikil yang terselip, paku, pecahan botol dan benda lainnya, karena dapat menimbulkan kerusakan (*groove crack*). Selain itu, tanda keausan pada ban juga perlu selalu diperhatikan karena tanda ini merupakan peringatan bahwa ban sudah saatnya diganti. Ukuran keausan pada ban dinyatakan

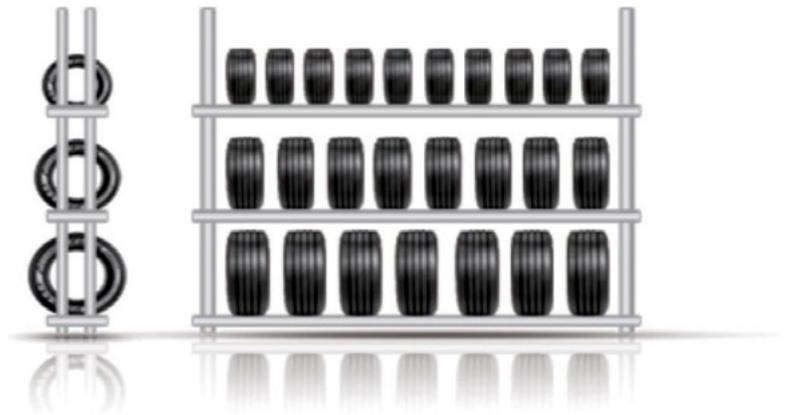
dalam TWI (*Tread Wear Indicator*) yang tingginya 1,6 mm atau lebih.

Faktor terakhir yang ikut berpengaruh terhadap keawetan ban adalah cara penyimpanan ban. Diharapkan ban disimpan didalam ruangan yang bebas dari terpaan sinar matahari secara langsung, genangan air, oli, bahan bakar dan bahan kimia lainnya. Karena sinar ultraviolet, air dan bahan kimia dapat

menghilangkan zat antioksidan (penahan pelapukan) pada campuran *compound* ban. Perlu diusahakan agar ban tidak bersentuhan langsung dengan lantai jika disimpan dalam waktu yang cukup lama (diberi alas karpet atau papan). Temperatur ruangan tempat penyimpanan ban harus diusahakan berada pada 20-35 derajat Celcius. Penyimpanan ban juga harus memperhatikan tanggal

produksi dan kadaluwarsanya. Masa kadaluwarsa untuk ban luar radial di atas lima tahun, ban luar bias di atas tiga tahun dan untuk ban dalam dan selendang (*flap*) di atas dua tahun, jika disimpan dengan baik. Pengambilan stok ban harus dilakukan dengan cara *first in first out*. Ban yang sudah pernah dipakai dianjurkan untuk tidak disimpan dalam waktu yang lama.

Gambar disamping adalah cara penyimpanan ban yang benar untuk jangka waktu panjang.



Gambar disamping adalah cara penyimpanan ban untuk jangka waktu pendek. Ban dapat disusun secara horizontal, maximal 10 tumpukan ban. Lantai sebaiknya diberi alas karpet karet atau papan.



Dari penjelasan ini, dapat disimpulkan bahwa *Load – Speed - Pressure Correlation Index* harus selalu diperhatikan dalam pemakaian dan perawatan ban. Dengan demikian ban akan dapat digunakan secara maksimal dan awet.



Dadan M. Ramdan

Sempurnakan Penyelenggaraan Angkutan Barang di Jalan

Naskah : Antonius Sulistyio
Foto : Pebri Santoso

Pemerintah Republik Indonesia melalui Kementerian Perhubungan telah mengatur regulasi di sektor perhubungan terkait dengan usaha angkutan barang di Tanah Air. Dalam Peraturan Menteri Perhubungan RI Nomor PM 189 Tahun 2015 Tentang Organisasi dan Tata Kerja Kementerian Perhubungan, Subdirektorat (Subdit) Angkutan Barang dalam Direktorat

Angkutan dan Multimoda di bawah naungan Direktorat Jenderal Perhubungan Darat Kementerian Perhubungan, memiliki tanggung jawab dalam hal pengawasan di lapangan.

Tanggung jawab dalam hal pengawasan ini dilaksanakan melalui Seksi Pengawasan Teknis Angkutan Barang dan Seksi Pengawasan Usaha Angkutan Barang. Sejauh mana

Subdit Angkutan Barang Kemenhub mengimplementasikan kewenangannya tersebut dalam mendukung kelancaran bisnis angkutan barang di Indonesia? Apa saja kendala yang dihadapi dalam pelaksanaannya di lapangan? Berikut petikan wawancara *TruckMagz* dengan Dadan M. Ramdan, Kepala Subdirektorat Angkutan Barang Kementerian Perhubungan.

Apa yang menjadi landasan hukum terkait izin pelaksanaan usaha di bidang angkutan barang?

Secara garis besar, angkutan itu terbagi dalam dua kelompok, yaitu angkutan orang dan angkutan barang. Angkutan barang ini terbagi lagi menjadi dua, yakni angkutan barang umum dan angkutan barang khusus. Dalam hal perizinan, angkutan barang umum ini sifatnya lepas, artinya tidak pakai izin-izin khusus lagi. Sedangkan angkutan barang khusus ini harus dilengkapi dengan izin yang namanya Izin Penyelenggaraan Angkutan Barang Khusus, seperti pada angkutan penumpang (orang) yang menggunakan izin trayek.

Klasifikasi seperti apa yang termasuk dalam angkutan barang khusus?

Pertama, angkutan bahan berbahaya dan beracun (B3) yang harus ada rekomendasi dari KLH (Kementerian Lingkungan Hidup) sebelum kita menerbitkan izinnya, khusus untuk angkutan BBM (Bahan Bakar Minyak) harus ada rekomendasi dari ESDM (Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral).

Kedua adalah angkutan alat berat, pengertian alat berat adalah yang melebihi tonase, melebihi dimensi, pokoknya yang ukurannya *gede-gede* dan diangkut pakai truk *flat deck*, dan dalam pengoperasiannya harus dikawal oleh petugas kepolisian.

Angkutan barang khusus yang lain seperti petikemas, barang curah padat dan cair, barang cair, barang yang memerlukan fasilitas pendinginan, tumbuh-tumbuhan dan hewan hidup. Kalau truk molen atau *mixer* dikategorikan sebagai angkutan barang curah.

Angkutan barang khusus seperti petikemas sebenarnya butuh izin khusus yang seperti apa?

Kalau yang diamanatkan oleh UU Nomor 22 Tahun 2009 Tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan, angkutan itu yang terkait dengan persyaratan penyelenggaraannya. Seperti harus memenuhi kelas jalan, harus ada tempat bongkar-muat, dan harus menggunakan mobil barang yang memang khusus diperuntukkan buat mengangkut barang tersebut. Hal ini menjadi persyaratan umum yang diamanatkan di UU Nomor 22 Tahun 2009 tadi. Terkait petikemas ini memang peraturannya banyak yang harus di-*review* kembali, terutama dari sisi aturan dan pengawasannya di lapangan. Saya melihatnya, memang kami juga agak terbatas dalam pengawasan di lapangan.

Masalah yang sebenarnya terjadi selama ini dalam bisnis angkutan barang khususnya petikemas itu seperti apa?

Angkutan barang ini *kan* masalahnya selalu soal *overloading* dan pelanggaran dimensi itu saja masalahnya, seolah kami ini seperti tidak berbuat apa-apa dan kita selalu direpotkan dengan permasalahan di hilirnya atau di lapangan. Sementara permasalahan di hulunya itu sepertinya susah *banget* untuk dibereskan, dan kalau saya kaji lagi permasalahan di hulu ini tidak hanya peran dari sektor perhubungan saja melainkan juga ada sektor perindustrian, sektor perdagangan, sektor pertanian, dan pemerintah daerah.



Dadan M. Ramdan

Kepala Sub Direktorat Angkutan Barang Kementerian Perhubungan

Kenapa permasalahan *overloading* dan pelanggaran dimensi terus terjadi selama ini?

Dari hasil *sharing* dengan para pengusaha angkutan, rupanya hal itu (*overloading* dan pelanggaran dimensi) dalam tanda kutip menjadi solusi bagi operator angkutan tadi. Solusi untuk mengatasi ritasenya agar bisa lebih rendah dan juga menjadi solusi terkait inefisiensi.

Apakah permasalahan tersebut berujung pada tarif angkutan yang masih dianggap tinggi oleh pemilik barang?

Kalau terkait tarif angkutan barang kita harus kembali lagi melihat ke tahun 1993, karena pada tahun itu ada deregulasi mengenai angkutan barang. Sebelum tahun 1993, untuk mengangkut barang atau komoditas jenis apa pun di jalan harus pakai izin bahkan untuk sembako saja juga perlu izin. Begitu ada deregulasi dengan pemberlakuan KM 69 Tahun 1993 tentang Penyelenggaraan Angkutan Barang di Jalan, tidak perlu lagi pakai izin kecuali untuk angkutan alat berat dan B3.

Nah, sejak tahun 1993 itu kami kehilangan data-data dan tidak tahu lagi berapa kapasitasnya, berapa jumlah mobil barang yang ada di jalanan, daya angkutnya berapa, volume barang yang diangkut per komoditas, asal tujuannya *enggak* ada itu semua. Kalau pun tidak memerlukan izin lagi karena konotasinya memberatkan pihak pengusaha, tapi bagaimana supaya datanya itu tetap bisa *ter-cover*. Apalagi kalau bicara tarif, pemerintah itu tidak tahu tarif angkutan yang riil dan terperinci terkait keinginan pemilik barang yang menginginkan ongkos angkut semurah-murahnya. Makanya sejak tahun 1993 itu kami serahkan ke pasar atau mekanisme pasar saja.

Apakah pemerintah dalam hal ini Kemenhub harus campur tangan untuk menentukan harga patokan dalam bisnis angkutan barang ini?

Menurut saya pemerintah tidak perlu mengatur untuk penentuan tarifnya, tapi paling tidak pemerintah itu tahu (dasarnya). Sebab kadang-kadang muncul harga barang tinggi yang disinyalir akibat biaya transportasi barangnya tinggi padahal belum tentu juga. Apa iya benar komponen biaya transpor itu paling besar memengaruhi harga barangnya? Baru-baru ini pengusaha juga ada yang mengeluhkan kalau harga *spare parts* masih tinggi sementara harga BBM solar sudah diturunkan beberapa kali, *nah* hal-hal seperti itu seolah tidak *nyambung kan*.

Apa sebenarnya yang menjadi kendala pemerintah seolah sulit mengatur keseimbangan biaya dalam bisnis angkutan barang ini?

Barangkali kalau pemerintah punya data-data itu (yang sudah tidak *ter-cover* sejak 1993), itu bisa dijadikan acuan supaya ada keseimbangan antara *supply-demand*, antara kapasitas angkutan barang dengan jumlah barang atau produk yang harus didistribusikan.

Kalau hal itu bisa terbentuk sebetulnya sistem logistik nasional kita tidak terlalu sulit.

Sejauh ini apakah Subdit Angkutan Barang sudah berkomunikasi dengan asosiasi dan organisasi yang mewadahi para pengusaha angkutan barang?

Saya sudah pernah komunikasi dengan Aprindo (Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia) dan Angsuspel (Angkutan Khusus Pelabuhan), namun ke pihak Organda (Organisasi Angkutan Darat) memang belum sempat untuk mendiskusikan permasalahan ini (tarif angkutan barang). Tapi intinya, saya butuh dukungan dari mereka dalam rangka misi saya untuk menyempurnakan KM 69 Tahun 1993 tentang Penyelenggaraan Angkutan Barang di Jalan.

Apa pendapat Anda menanggapi kebijakan daerah seperti KIU yang diberlakukan di DKI Jakarta?

Kalau bicara DKI Jakarta itu selalu ada kekhususan seperti pemberlakuan KIU (Kartu Izin Usaha) ini, ya mungkin itu untuk lebih menggali potensi PAD (Pendapatan Asli Daerah) maka dibuatlah Perda sendiri (KIU). Kalau kita mengacu pada UU LLAJ (lalu lintas dan angkutan jalan) terdahulu, yaitu UU No.14 Tahun 1992, terkait angkutan ini izinnya hanya berupa Izin Usaha Angkutan yang diterbitkan oleh kepala daerah atau Pemda yang masa berlakunya selama lima tahun. Sedangkan sekarang ini, selain Izin Usaha Angkutan bagi perusahaan, juga diberlakukan KIU per kendaraan yang pelaksanaannya diterbitkan oleh Badan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (BPTSP) Provinsi DKI Jakarta.

Bagaimana regulasi untuk angkutan barang itu sendiri dari sisi Kemenhub, terkait perizinan ini?

UU No. 22 Tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan (LLAJ) salah satunya mengevaluasi izin-izin tadi (UU No.14 Tahun 1992 tentang LLAJ), jadi untuk pengusaha angkutan cukup satu izinnnya, yaitu izin trayek untuk angkutan penumpang dan izin operasi untuk angkutan barang dengan nomenklaturnya Izin Penyelenggaraan Angkutan Barang Khusus, detailnya bisa dilihat di PP 74 Tahun 2014 Tentang Angkutan Jalan. Kalau mengacu pada UU No.22 Tahun 2009, cukup satu saja izinnnya tidak perlu lagi pakai Izin Usaha Angkutan. Karena perusahaan itu pasti akan mengurus izin ke Pemda setempat dengan satu izin tadi, yang notabene diterbitkan oleh kepala daerah atau Pemda juga. Tapi dalam izin usaha ini juga ada beberapa macam jenis usaha di dalamnya seperti usaha angkutan, usaha perdagangan, usaha konstruksi. Intinya satu izin usaha dia bisa punya beberapa bidang usaha di dalamnya.

Terkait izin bongkar-muat seperti yang terjadi di lapangan selama ini, bagaimana menurut Anda?

Kalau misalkan bongkar-muat barangnya dilakukan di dalam halaman dia dan tidak mengganggu lalu lintas, kenapa harus ada izin bongkar-muat? Kalau dilakukan di pinggir jalan raya dan mengorbankan badan jalan kan berarti mengganggu lalu lintas, jadi tinggal diatur saja larangan pembongkaran misalkan diatur di atas pukul 22.00, tinggal pakai rambu-rambu saja selama proses bongkar-muatnya.

Soal pelanggaran seperti terjadinya praktik overload dan overdimensi, sejauh mana tanggung jawab substansi yang Bapak pimpin?

Untuk hal pelanggaran, kewenangan ada di Subdit Pengendalian Keselamatan dalam Direktorat Pembinaan Keselamatan, itu kalau terkait penertiban di lapangan. Sementara terkait dengan substansi saya, tentunya saya harus punya perhatian juga ke arah situ kenapa bisa overload atau overdimensi, memang ini lintas direktorat, lintas subdit dan untuk yang hulunya itu lintas kementerian. Prinsipnya bagi saya di Subdit Angkutan Barang, bagaimana supaya pengangkutan barang itu berjalan dengan selamat, lancar, dan sesuai aturan. Nah, sesuai aturannya itu yang masih terjadi pelanggaran sampai saat ini. Intinya yang menjadi tanggung jawab Subdit Angkutan Barang itu bagaimana arus barang itu bisa lancar.

Terkait kelancaran arus barang, apakah pembatasan atau pelarangan operasional untuk angkutan barang menjadi kendala bagi kinerja Subdit Angkutan Barang?

Secara substansi saya memang *nggak* setuju dengan pelarangan-pelarangan itu, tapi kita juga tidak bisa melihatnya dari satu sisi saja. Seperti pembatasan waktu operasional bagi truk pengangkut barang tiap kali *long weekend*, kita harus melihat kenapa bisa begitu dan kita cari solusinya.

Target Bapak sebagai Kasubdit Angkutan Barang Kemenhub pada tahun ini?

Saya mau membenahi aturan-aturan yang belum diperbaiki seperti revisi KM 69 Tahun 1993 tentang Penyelenggaraan Angkutan Barang di Jalan, itu sudah lama sekali belum dilakukan revisi lagi. Dulu kan UU No.14 Tahun 1992 tentang LLAJ, PP-nya PP 41 Tahun 1993, dan KM tentang barangnya KM 69 Tahun 1993. Sekarang dengan terbitnya UU 22 Tahun 2009 tentang LLAJ, PP-nya juga sudah ada, yaitu PP 74 Tahun 2014 tentang Angkutan Jalan, tapi KM-nya masih pakai KM 69 Tahun 1993 yang lama, makanya ini yang menjadi PR saya.

Pesan bagi para pengusaha angkutan barang di seluruh Indonesia?

Pertama, komunikasi dan koordinasi dengan kami (Subdit Angkutan Barang Kemenhub), artinya saya ingin tetap ada komunikasi untuk mendapatkan info permasalahan-permasalahan seperti apa dan harapannya kepada pemerintah itu apa. Kedua, sebisa mungkin mengikuti aturan yang ada. Jadi kita harus sama-sama duduk bareng, tidak bisa hanya dari pemerintah tapi juga harus ada dukungan dari operator angkutannya, pemilik barang, dan produsen.



Rudy Soebagio

Investasi Hasilkan Efisiensi

Teks: Sigit Andriyono | Foto: Giovanni Versandi

Berawal dari perusahaan keluarga yang bergerak dalam bidang agrobisnis, Rudy Soebagio menjadi generasi ketiga yang meneruskan usaha keluarga. Sambil berproses, Rudy selalu melakukan perbaikan di berbagai hal. Ia pun tak segan berinvestasi demi efisiensi.

"Setiap ada investasi, pasti ada bentuk efisiensi yang bisa dilakukan. Kami selalu melakukan tindakan agar selalu selangkah lebih maju demi menghasilkan produktivitas yang tinggi," katanya.

Standar keselamatan dan keamanan menjadi salah satu hal yang diperhatikannya. "Selain standar keamanan dari pabrikan dan pelanggan, kami juga memiliki SOP sendiri mengenai keamanan. Kami pasti tingkatkan standar keamanan dan keselamatan kendaraan lebih tinggi daripada standar yang ditentukan," katanya.

Rudy tak mau unit kendaraannya asal jalan.

Perawatan rutin sesuai petunjuk dari pabrikan ia jalani sembari terus menerapkan perawatan berkala untuk kendaraan lain. "Sebenarnya standar biasa saja. Jika ada suku cadang yang perlu diganti, ganti sesuai waktunya. Itu sebenarnya tidak *ribet*. *Load* beban tidak melebihi toleransi dari pabrikan. Kami juga memberikan edukasi mengenai penanganan kendaraan bagi pengemudi dan mekanik," tambahnya.

Rudy memberikan perhatian lebih terhadap truk yang sudah berumur lebih dari 20 tahun. Ia rutin melakukan pengecekan total tiap kendaraan yang sudah berjalan 100 ribu km. "Semua sistem kendaraan kami cek total. Kami lakukan *overhaul* bukan karena terjadi kerusakan mesin tetapi memang waktunya turun mesin. Pada kondisi kendaraan aktif pun jika memang waktunya *overhaul* ya harus *overhaul*," kata Rudy.

Ia menambahkan, truk yang sedang dibongkar total mulai dari kabin, mesin hingga sasis bukan karena sebab rusak tetapi karena kondisi sudah harus *overhaul*. Rudy memperhatikan tiap unitnya secara detail dan sistematis. "Jadi silakan lihat di jalan atau parkir tidak ada unit yang tampak kusam dan berkarat. Kami melakukan perawatan total semuanya karena kami memprioritaskan kendaraan yang layak untuk kerja," tambahnya.

Demi keselamatan dan keamanan sopir dan masyarakat selama kendaraan digunakan, Rudy memastikan jadwal pemeliharaan harus sesuai rencana. Setiap unit yang sudah dijadwalkan untuk dirawat harus dibawa ke bengkel. Jika ada pengemudi yang lupa jadwal perawatan, bagian operasional di garasi atau pos *check point* akan melarang kendaraan beroperasi. Pengemudi harus membawa kembali truknya masuk ke bengkel. "Kadang pengemudi lupa, mereka asal jalan saja. Tetapi bagian operasional mengetahui jadwal perawatan, ya mereka melarang truk untuk jalan. Kami memiliki data lengkap mengenai jadwal penggantian dan pengecekan setiap suku cadang tiap truk. Pada truk yang sudah tua, kadang memang ada indikator yang sudah tidak berfungsi dengan baik. Tetapi kami bisa menghitung kilometer yang telah ditempuh dari trayek truk yang sudah diambil dan digunakan data mengenai jadwal perawatan. Kami catat semua itu dengan detail," katanya.

Dalam penggunaan suku cadang, Rudy selalu memilih suku cadang orisinal. Penggunaan suku cadang orisinal menurutnya jauh lebih baik dibandingkan suku cadang imitasi. "Dengan penggunaan komponen orisinal yang berkualitas baik, performa yang didapat juga akan seimbang dengan investasi yang dikeluarkan. Komponen kendaraan juga jauh lebih awet. Secara harga memang lebih mahal, tetapi total biayanya jauh lebih murah," papar Rudy.

Untuk mengatasi kelemahan karena truk sudah berumur tua, Rudy melakukan beberapa modifikasi pada bagian tertentu agar kekuatan dan kinerja truk tetap seperti baru. Salah satu contohnya adalah kabin truk. "Salah satu pabrikan truk asal Jepang memiliki kelemahan pada besi yang mudah keropos. Saya memiliki banyak truk tipe tersebut. Setiap truk yang masuk bengkel untuk perbaikan kabin, saya tambahkan cat pelapis khusus untuk keseluruhan permukaan kabin. Hasilnya setelah beberapa tahun masalah kabin keropos tidak muncul lagi," ungkapnya.

Sementara itu, untuk meningkatkan keamanan saat truk bermuatan, ia mengaplikasikan sistem rem khusus untuk truk gandengan yang suku cadangnya didatangkan langsung dari Jepang. Dengan sistem tambahan pada rem gandengan, trayek Malang dan daerah perbukitan tidak lagi menjadi masalah. "Trayek yang kami lewati berupa jalanan naik dan banyak turunan yang tajam. Sebelum kami aplikasikan rem tersebut, musibah kecelakaan karena rem kurang pakem terjadi pada beberapa unit. Tetapi setelah saya melakukan riset dan pasang sistem rem truk gandengan, kami berhasil mengatasi problem rem pada gandengan dengan melakukan sedikit modifikasi. Kini dengan sistem pengereman itu, kami tidak ada klaim kecelakaan lagi. Semua unit tidak lagi memiliki masalah pengereman saat jalan turun atau hujan," imbuh Rudy.

Untuk memaksimalkan kinerja sistem rem yang sudah ada pada truk, perusahaan juga melakukan pengamatan pada as roda gandengan. Sebelumnya gandengan truk selalu memiliki masalah jika melewati jalan

menurun. Saat pedal rem diinjak sopir merasakan jarak pengereman menjadi panjang dan dorongan bodi gandengan yang besar dari belakang. "Ini berbahaya sekali karena gandengan bisa membahayakan pengguna jalan yang lain. Kami pelajari penyebab dari masalah itu. Setelah beberapa kali uji coba, saya menemukan problemnya, yaitu pada as roda. Memang dulu kami selalu memakai as roda bekas untuk gandengan. Setelah kami pelajari, performa as roda bekas kurang bagus saat gandengan membawa muatan. Saya kebetulan punya kenalan seorang importir as roda. Saya pesan as roda khusus dari dia," papar Rudy.

Ia mengaplikasikan riset yang didapatnya dari truk pabrikan asal Eropa bahwa rem unit paling belakang harus paling besar daya tahannya dari semua sumbu roda. Setelah diaplikasikan, kini tidak ada lagi bodi gandengan yang melebar ke kanan saat pengereman. Gandengan langsung merespons, truk langsung berhenti begitu juga dengan gandengannya. Dengan perubahan pada as roda tersebut perusahaan bisa lebih hemat BBM karena tidak terlalu banyak menggunakan *engine brake* saat melewati jalan turunan. Artinya, tingkat keselamatan dan keamanan naik sehingga keseluruhan unit bisa menerapkan efisiensi waktu, BBM, dan *engine lifetime*.

Dalam upaya mengatasi muatan yang bersifat korosif, Rudy mengganti semua lantai dan dinding bak dengan *stainless steel*. Rudy juga tidak menggunakan cat biasa, ia memakai cat khusus untuk bodi bus sehingga unit tampak lebih baik. "Kondisi unit memang tua tetapi untuk komponen, tampilan, dan performanya muda semua. Saya sudah melakukan beberapa riset beberapa merek truk. Setiap merek punya kekurangan yang berbeda, kami atasi kekurangan itu sehingga tidak lagi mengganggu. Kami melakukan riset terhadap unit untuk menemukan kelemahan dan memberikan solusi," jelas Rudy.

Bagi Rudy yang selalu menggunakan komponen orisinal, diakuinya ketersediaan barang memang tidak banyak. Di samping mahal, regulasi komponen buatan Indonesia tidak sama dengan negara-negara lain. "Saya selalu pakai produk orisinal dan jika memang tidak ada ya terpaksa pakai produk imitasi. Padahal kualitas dan



Penataan gudang yang baik salah satu bentuk efisiensi, itu yang diterapkan di PT Singosari



Light truck milik PT Singosari untuk masuk ke perkebunan

umur pakai antara produk imitasi dan orisinal berbeda jauh, bisa sampai separuh dari produk aslinya," katanya.

Untuk mengaplikasikan produk baru di perusahaannya, ia selalu melakukan tahap uji coba sampai kira-kira satu tahun. Ia benar-benar memantau spesifikasi produk dari sudut pandang *lifetime* dan investasi. Setelah menetapkan untuk ganti merek, berarti produk tersebut telah lolos perhitungan berdasar waktu, uang, tenaga, dan keausan selama pemakaian. Hasil dari itu semua adalah penghematan. "Dengan investasi baru kami banyak melakukan efisiensi yang luas. Yang paling baru juga adalah kami menempelkan sendiri stiker *vehicle marking* 3M. Saat itu belum ada kebijakan Dishub untuk menempel stiker, tetapi kami melakukannya pada truk. Kami menempelkan beberapa stiker di area samping dan belakang untuk meningkatkan keamanan di jalan saat malam hari," tambahnya.

Menurutnya jika ada pengusaha tidak mau mengeluarkan modal, jangan berharap akan mendapat timbal balik yang besar. Memang untuk sebuah investasi pasti awalnya akan memerlukan modal besar. Tetapi setiap kali investasi dilakukan pasti ada efisiensi yang terjadi. Rudy akan terus menganalisa baik itu secara desain atau kinerja untuk perusahaan agar nantinya menghasilkan efisiensi yang tinggi.

Perihal kebersihan truk dan operasional, Rudy benar-benar menanamkan disiplin yang tinggi. "Setiap ada unit pulang dan masuk garasi harus langsung menuju tempat pencucian karena muatan kami ada yang mengandung bahan korosif. Jadi sebelum diparkir, harus bersih dulu. Ini tanggung jawab divisi *cleaning*," imbuhnya.

Tak hanya truk yang selalu harus bersih, gudang pun tak luput dari perhatiannya. Rudy meminta seluruh suku cadang ditempatkan pada lokasi yang ditentukan dan diberi

nama komponen masing-masing. Selain itu, kebersihan gudang juga harus diperhatikan. Ketika *TruckMagz* mampir ke gudang suku cadang miliknya, terlihat gudang yang bersih dan tertata rapi seperti tak ada debu yang melekat di gudang itu. Ketika ditanya apakah semua debu wajib disedot dengan *vacuum cleaner* tiap hari, Rudy tertawa. "Kalau semua tertata rapi, orang lebih mudah bekerja. Semua suku cadang dikasih nama, jadi orang yang disuruh mengambil tahu tempatnya dengan melihat namanya. Pekerjaan jadi efisien," katanya seraya tersenyum.

Saat ini, PT Singosari yang berdiri sejak tahun 1970-an memiliki beberapa divisi antara lain divisi pengecatan, operasional, *engine overhaul*, pencucian, dan perbaikan. Ia merekrut orang-orang yang ahli sesuai dengan divisi yang ada di perusahaan sehingga kemampuan mereka dalam hal kendaraan sudah tidak diragukan lagi. Setiap divisi melaksanakan tugas masing-masing dan menjadi bagian dari sistem kerja perusahaan.



Sparepart dibuatkan rak dan laci khusus untuk memudahkan



Suku cadang slow moving disimpan dalam rak yang lebih besar



The 12th
BALIKPAPAN
Expo **2016**

An International Exhibition of Equipment, Supplies, Services, Power, Constructions, Transportation, Environmental, Bio Fuel Development, Safety and Security, production and sale of energy, infrastructure, construction and maintenance, Management, production and consumption, Renewable energy, environmental companies and other sub-sectors, products and services for Indonesia's Mining, Oil & Gas and Energy Industries.

“INDONESIA'S
ENERGY REVIVAL”

www.sinarexpoprima.com



sinarexpoprima.com



PT. Sinar Expo Prima



@Sinar Expo Prima



11-13 August
2016

Borneo Festival Centre @ New Manggar Beach

**BOOK SPACE &
JOIN NOW!!**

For Further Information

PT. SINAR EXPO PRIMA

Jl. Kebon Sirih Raya No. 3D, Jakarta Pusat 10340 Indonesia

Telp: +62 21 314 1970, Fax: +62 21 314 6048 Email: info@sinarexpoprima.com

Organised by:



Proudly Supported by:



Official Contractor:



Official Forwarder:



Official Hotel:



Media Partners:





Berty Argyantari

Filosofi Loan Logistics

Pertama kali diajak berdiskusi untuk tawaran menangani bagian logistik di PT Enseval Putera Megatrading di Kalbe Group, Berty Argyantari, langsung tertarik dengan posisi tersebut. Bagi perempuan yang akrab dipanggil Berty ini, logistik adalah pekerjaan yang dinamis namun jarang yang melirik dan menganggapnya peluang yang bagus. Ketertarikan Berty di logistik berangkat dari rasa ingin tahunya yang besar pada *supply chain management*. Menurut dia, memahami *supply chain* tanpa belajar logistik itu seperti makan sayur tanpa garam.

Teks

Citra D. Vresti Trisna

Foto

Pebri Santoso



Ibu dua anak yang sudah 22 tahun berkarier di Kalbe Group ini mengaku bila baru empat tahun menangani bagian logistik di Enseval. Pada tahun 1994 Berty memulai karier sebagai perencana produksi di Kalbe Group. Ia juga sempat bekerja di bagian impor serta pindah ke anak perusahaan untuk menangani pembelian dan perencanaan produksi. Selain itu, ia juga sempat lima tahun di bagian *central procurement* dan pada tahun 2012 kembali ke Enseval dan dipercaya untuk menangani bagian logistik.

"Saat ini saya dipercaya untuk menjadi *Logistics General Manager* PT Enseval Putera Megatrading yang bertanggung jawab terhadap aktivitas logistik perusahaan secara keseluruhan, termasuk menyelesaikan masalah-masalah di dalamnya. Bersama dengan tim, saya juga ditugaskan menciptakan perbaikan di dalam proses logistik guna menciptakan efisiensi dan produktivitas proses logistik perusahaan," jelasnya.

Meski baru empat tahun bergelut di bidang logistik, Berty telah menunjukkan komitmennya dengan ikut aktif menyuarakan ke pemerintah terkait berbagai kendala yang dihadapi di lapangan dengan aktif bergabung di SCI (Supply Chain Indonesia). Ketertarikannya pada dunia logistik juga ia buktikan dengan cara terus belajar kepada siapa saja. Bahkan pada awal mendapat tanggung jawab di bagian logistik, Berty mengaku tidak sungkan belajar kepada para bawahannya di lapangan. Karena, menurut dia, untuk masuk ke bidang baru tidak boleh sungkan-sungkan untuk belajar dan harus membuka diri untuk menerima masukan.

"Terus belajar menjadikan saya lebih suka turun ke lapangan kalau ada masalah. Saya ingin melihat faktanya langsung ketimbang menyelesaikan masalah di dalam ruangan. Filosofi yang saya pahami dari *lean logistics* membuat saya lebih dekat dengan para pelaku di lapangan serta memosisikan saya bukan sebagai atasan, melainkan sebagai mitra mereka untuk berdiskusi dan mencari solusi," katanya.

Meski kondisi logistik di Indonesia saat ini belum membaik dan banyak perusahaan logistik yang gulung tikar, Berty optimis kondisi logistik di Indonesia akan membaik. Agar bertahan dalam kondisi saat ini, Berty mengaku bila di Enseval menerapkan *lean supply chain logistics*. Karena, menurut dia, penerapan *lean supply chain logistics* sangat memungkinkan untuk melakukan evaluasi di semua proses untuk dapat memangkas proses yang tidak memberikan nilai tambah.

"Suatu perusahaan tidak bisa lepas dari kebijakan pemerintah, terutama logistik. Selain itu, memang banyak perusahaan yang gulung tikar. Di Enseval, kami melakukan pemetaan dari hulu sampai hilir dan melihat proses mana yang harus dipangkas. Kalau misal ditanyakan, apakah proses yang ada di perusahaan kami sudah efisien atau belum, maka jawaban kami, tidak ada kata akhir pada efisien, karena pelanggan itu selalu ingin terus lebih murah dan pelanggan itu selalu membandingkan. Menurut saya efisiensi itu tidak ada batas, jadi kami mengupayakan agar dapat lebih efisien sehingga barang sampai ke tangan konsumen dengan harga yang semurah mungkin," papar Berty.



Armada distribusi logistik PT Enseval (Dok. PT Enseval)

Mengedepankan Logika Dalam Bekerja

Meski sebelumnya Berty tidak pernah berpikir untuk terjun di bidang logistik, tapi ia merasa bila dunianya saat ini tidak jauh berbeda dengan kehidupannya sewaktu kuliah. Semasa muda, Berty kuliah di jurusan yang didominasi para pria sehingga ia mengaku sudah biasa berinteraksi dan berdiskusi tentang banyak hal dengan rekan-rekan kuliahnya. Hal ini membuat Berty tidak lagi canggung ketika bekerja di bidang logistik yang umumnya didominasi kaum pria.

"Sebenarnya dari segi ilmu yang saya dapatkan itu jauh berbeda dengan yang saya jalani sekarang. Tapi, memang di sini yang saya ambil dari kebiasaan zaman kuliah adalah cara berpikir dan kebiasaan. Kalau dulu berdebat dengan pria di dalam kelas, sekarang pun juga sama dan inilah yang saya ambil benang merahnya," kata Berty.

Berty mengakui bila dunia logistik adalah dunia pria. Karena sewaktu dia masuk ke dalam asosiasi pun juga hampir mayoritas adalah para pria. Namun, minimnya perempuan di dunia logistik justru menjadi daya tarik sendiri bagi Berty untuk terus belajar dan tidak ingin tertinggal dengan rekan-rekannya di dunia kerja. Karena, bagi Berty, pekerjaan di bidang logistik tidak selalu identik dengan aktivitas fisik. "Kami di sini sama-sama butuh kerja, wanita pun juga sama. Cuma memang kalau pria itu bekerja banyak menggunakan logika, jadi kalau masuk ke dalam dunia mereka, kita harus pakai logika dan tidak bisa pakai perasaan karena tidak akan ketemu nantinya," papar alumnus Teknik Kimia UGM ini.

Berty menuturkan, salah satu hal yang dibutuhkan agar sukses di dalam dunia logistik adalah keterampilan berkomunikasi. Menurut dia, seorang pimpinan harus mampu berkomunikasi dengan bawahan dengan bahasa yang mereka mengerti dan jangan lupa menggunakan logika. Jadi, bagi seorang perempuan yang terjun di dunia logistik tantangannya adalah harus mengerti cara berkomunikasi yang baik dengan para pria. Selain itu, tantangan lain yang kerap dihadapi adalah meyakinkan vendor, terutama dalam hal manfaat yang didapatkan, agar mau bekerja sama. Selain itu, lanjut Berty, segala ide yang ditawarkan dalam proses logistik haruslah menguntungkan kedua pihak. Proses inilah yang banyak memakan waktu, namun ketika kepercayaan telah terbentuk, semuanya akan menjadi mudah.



Berty Argyantari
General Manager Logistik
PT Enseval



PT Enseval mengelola bisnis penjualan bahan baku untuk industri: farmasi, makanan dan minuman, serta kosmetik. (Dok. Foto PT Enseval)

Bercita-cita Menjadi Musisi

Selain sibuk belajar dan menekuni dunia logistik, perempuan asli Yogyakarta ini mengaku suka menyempatkan diri untuk *traveling* bersama teman atau keluarga di sela-sela aktivitasnya. Hal ini ia lakukan untuk menghilangkan penat dan memberinya semangat baru dalam bekerja. Selain *traveling*, Berty juga kerap menghabiskan waktu untuk memainkan piano dan biola untuk sekadar menyalurkan hobi dan mengisi waktu senggang di rumah. "Saya sering juga memainkan alat musik di acara-acara yang diselenggarakan kantor. Saya suka musik karena memang dulu punya cita-cita untuk jadi musisi. Tapi, karena kebetulan saya kuliah di teknik, jadi saya lupa dengan cita-cita awal saya. Lagi pula, saya juga sudah memilih profesi saya sekarang," ujarnya sembari tertawa.

Meski Berty disibukkan dengan banyak aktivitas logistik, namun ia mengaku tetap memprioritaskan keluarga di rumah dengan

tetap meluangkan waktu bagi kedua anaknya dan keluarga. Komitmennya pada keluarga ia tunjukkan dengan selalu menyempatkan untuk bertemu anak-anaknya pada pagi dan malam sebelum mereka tidur. Karena, bagi Berty keluarga adalah salah satu yang memberikan dukungan untuk kesuksesannya.

Saat ini Berty berharap dapat terus memberikan kontribusi positif bagi keluarga dan perusahaan tempat ia bekerja. Untuk mewujudkan harapannya tersebut, Berty merasa harus terus belajar agar dapat memiliki pondasi yang kuat. "Saya ingin melakukan banyak hal agar perusahaan perusahaan ini bisa *survive* hingga 100 tahun ke depan. Jadi apa pun yang saya lakukan harus memberikan dampak positif buat perusahaan. Saya juga ingin menyumbang pemikiran dan tenaga agar *logistic cost* di Indonesia bisa turun. Kami berharap logistik kita bisa menyaingi Malaysia," pungkasnya.



XADO REVITALIZANT

MEMPERBAIKI MESIN KENDARAAN

Teks: Sigit Andriyono
Foto: Giovanni Versandi

Xado Chemical Group adalah perusahaan yang memproduksi *revitalizant*, oli, *grease*, yang didirikan pada tahun 1991 di Kharkiv, Ukraina. Pada tahun 1998 perusahaan mematenkan pengembangan *revitalizant* yang memiliki kemampuan untuk memperbaiki, memulihkan, dan melindungi peralatan mekanik di dalam mesin dari keausan.

Xado masuk Indonesia tahun 2012 dengan membawa suatu teknologi yang disebut *nanotechnology*, yang membuat kinerja mesin lebih mudah dan lebih efisien. Aris Utama, Direktur Xado Indonesia menjelaskan, masyarakat Indonesia selalu disibukkan dengan pemeliharaan mesin. "Kehidupan kita tidak bisa lepas dari mesin baik itu industri atau pun dunia kerja. Kewajiban kita sebagai pengguna harus memelihara mesin dan pemeliharaan itu perlu tindakan. Makin lama teknisi yang bisa melakukan perbaikan mesin makin dibutuhkan tetapi jumlahnya berkurang," katanya.

Aris melanjutkan, industri makin berkembang tetapi pada kenyataannya teknisi tidak berkembang secepat usahanya. "Contoh saja perusahaan transportasi yang memiliki 2.000 unit

kendaraan, jika dirata-rata yang *overhaul* bisa sampai 50 unit per hari. Berapa orang mekanik yang dibutuhkan? Sedangkan mekanik ini, kenyataan di lapangan ada yang ingin usaha sendiri, ada mekanik yang dibajak perusahaan lain, dan mekanik yang alih profesi," tambahnya.

Mekanik yang andal sulit ditemukan. Karena itu, produk Xado hadir untuk menyelesaikan problem tersebut. Aris menambahkan bahwa dengan menggunakan Xado dalam mesin, dan membiarkan mesin tetap bekerja, Xado akan memperbaiki mesin itu sendiri. "Itulah teknologi yang kami berikan. Saya menyebutnya sebagai *inplace repair*. Nano-teknologi adalah suatu fenomena yang menjawab bahwa *metal can be healed*. Besi yang selama ini kita tahu kalau gesekan bisa aus ini bisa diperbaiki sehingga bisa kembali ke geometri semula," katanya.



Rangkaian produk perawatan mesin dari Xado



Demo sepeda motor 250cc
dijalankan tanpa oli mesin

Secara teknis Xado menggunakan kata *revitalizant* untuk menjelaskan fungsi utama dari produknya. Dalam mesin ada onderdil yang selalu bergesekan secara terus-menerus. Tidak peduli seberapa baik mekanisme mesin, panas tinggi, dan gesekan menyebabkan logam menjadi tergores, dan cacat dari waktu ke waktu. Penghancuran lapisan permukaan yang terjadi akibat gesekan, hampir tidak ada cara untuk mengembalikannya, selain penggantian.

Marzuki Imron, Manajer Teknik Xado Indonesia menjabarkan, hadirnya Xado sebagai *revitalizant* akan memperbaiki permukaan yang bergesekan dan segera setelah masuk ke area gesekan. Xado bertindak sebagai katalis untuk membangun kembali dan memperbaiki logam di area yang mendapat panas yang berlebihan. *Revitalizant* mengaktifkan proses penyerapan karbon melalui pelapisan permukaan. *Revitalizant* membangun kembali logam pada tingkat molekul, dari atom ke atom.

Lebih lanjut Marzuki menggambarkan bagaimana *revitalizant* menjadi pelindung tahan lama yang baru dengan bantuan partikel logam. "Uniknya Xado bukan merupakan zat aditif, ia bekerja dengan mengatur sendiri pelapisan untuk mencapai ketebalan maksimum. Difusi dari lapisan pelindung memiliki sifat yang tahan lama dan ekstra keras hingga seluruh tahap revitalisasi selesai," katanya. Lapisan logam yang dibangun di permukaan logam tadi dilindungi dengan lapisan tipis namun keras seperti berlian.

Untuk memahami bagaimana Xado bekerja, Imron menjelaskan proses revitalisasi yang dimaksud. Tahap pertama terjadi saat mesin dipakai, pengikisan lapisan logam sedang terjadi. Proses ini meninggalkan goresan pada permukaan logam. Gesekan dari partikel yang halus, berasal dari partikel padat asing seperti debu, kotoran atau limbah dari pelumas. Proses gesekan yang berlangsung terus-menerus dalam waktu lama akan meninggalkan celah yang melonggarkan area gesekan.

Berikutnya proses revitalisasi setelah Xado dimasukkan ke dalam mesin. *Revitalizant* yang larut bersama oli akan langsung mendeteksi area kerja. *Revitalizant* mulai beraksi untuk memperbaiki atom di area gesekan. Ia akan menangkap atom seperti magnet dan mengumpulkan atom logam dalam jumlah besar lalu mengaplikasikannya pada permukaan.

Setelah mendapatkan cukup atom logam, proses kimia akan mulai membentuk lapisan baru. Dalam beberapa menit setelah awal proses revitalisasi *patch metal ceramic* akan menempel di area gesekan. Energi panas akan distabilkan dan lapisan mulai dibentuk. Proses terakhir adalah modifikasi permukaan logam. Setelah proses difusi lapisan pelindung menjadi logam selesai, area gesekan sudah tertutup sepenuhnya dengan *metal ceramic* yang padat. "Lapisan itu membuat logam menjadi lebih kuat, lebih halus, dan licin, sehingga menjadi tahan korosi. Tenaga kembali seperti mesin baru," kata Imron.

Menurut Imron, ada beberapa manfaat revitalisasi untuk mesin. Pertama adalah perbaikan dan restorasi. Pelapisan *metal ceramic* terhadap komponen yang mengalami gesekan dan mengembalikan geometri awal onderdil. Proses restorasi ini terjadi selama mesin bekerja. Setelah proses perbaikan selesai, mekanisme onderdil akan membaik, mesin terdengar halus dan getaran berkurang. Hal ini menurunkan tingkat keausan. Setelah proses revitalisasi, onderdil akan memiliki daya tahan (sekitar 650-750 kg/



Marzuki Imron Manager Teknik Xado Indonesia

mm²) dan ketahanan korosi yang tinggi. Proses ini membantu untuk mencegah rontoknya lapisan logam di kemudian hari.

Manfaat kedua adalah hemat energi. Setelah pelapisan pada permukaan yang bergesekan, kinerja mesin akan meningkat secara signifikan. Mesin tidak lagi berisik. Getarannya menjadi halus. Mekanisme revitalisasi juga memengaruhi pelepasan zat buang yang berbahaya seperti CO, CH, dan Nox.



Selain itu, menurut Aris, penghematan bisa sampai 80% dari biaya pemeliharaan mesin setelah memakai Xado.

Ditanya mengenai penggunaan Xado untuk kendaraan komersil, Imron menjawab, produk Xado juga bisa digunakan pada truk. "Xado melihat dari sisi mesin dan kapasitas oli, bukan pada fungsi kendaraan. Memang kami ada produk khusus untuk mobil penumpang. Kami memiliki produk seluruh bagian mesin. Karena mesin memiliki beragam komponen dan Xado memiliki produk perawatan untuk bagian mesin-mesin tersebut. Jadi saya menyarankan untuk memakai seluruh paket perawatan mesin guna mencegah kemungkinan kerusakan mesin yang lebih besar di kemudian hari," kata Imron.

Gel Revitalizant for Diesel Engine menurut Imron dapat memulihkan dan melindungi komponen-komponen yang bergesekan seperti piston silinder, engkol dan keausan lain; mengurangi pemakaian konsumsi bahan bakar sampai dengan 30%; meningkatkan tekanan oli sampai dengan tekanan idealnya; meningkatkan dan menyeimbangkan tekanan kompresi di dalam silinder; meningkatkan kemampuan akselerasi; mengurangi suara kebisingan dan tingkat getaran sampai 10 kali; memperpanjang *lifetime* mesin 2 sampai 3 kali; melindungi mesin dari konsekuensi negatif karena menjalankan mesin tanpa pemanasan; meningkatkan kerja mesin setelah sedikitnya 50-100 km; mesin masih bisa berjalan sampai dengan 300 km jika terjadi kebocoran oli.



Bukti performa Xado didepan masyarakat



JUNGHEINRICH EKX 514/516/516K

BEKERJA OPTIMAL DI
WAREHOUSE YANG SEMPIT

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



Electric order picker/tri-lateral stacker (1.400 / 1.600 kg)

PT Kobexindo Equipment selaku distributor resmi produk Jungheinrich menunjukkan komitmennya menunjang bisnis *customer* di Indonesia, khususnya menyediakan kebutuhan alat berat untuk *warehouse*.

Mahalnya investasi lahan untuk membangun *warehouse* membuat perusahaan tidak lagi membangun *warehouse* yang lebar, tapi meninggi. Hal ini membuat kebutuhan alat yang mampu menaikkan dan menurunkan pallet ke dalam rak yang tinggi. Untuk menunjang kebutuhan tersebut, PT Kobexindo Equipment, melalui Jungheinrich menyediakan produk EKX 514/516/516k. Produk ini memiliki kemampuan untuk menaikkan dan menurunkan barang hingga 18 meter dengan kapasitas angkut hingga 1,6 ton sehingga mempermudah operasional *warehouse*.

Jungheinrich EKX 514-516-516k merupakan produk yang didesain agar dapat bekerja secara optimal di rak yang tinggi dan beroperasi di *warehouse* dengan gang atau lorong yang sempit. Produk ini juga didesain agar mampu beradaptasi di setiap *warehouse* karena didesain menggunakan tenaga baterai sehingga memberikan kinerja yang efisien, mudah dioperasikan, minim perawatan, dan lebih bersih atau ramah lingkungan. Selain itu, alat ini juga dilengkapi dengan fitur-fitur yang memungkinkan dioperasikan operator hingga dua *shift* untuk meningkatkan produktivitas kerja.

"Kami mempunyai dua sistem untuk operasional produk EKX ini, ada yang menggunakan *rail guidance* dan *wire guidance*. Ketinggian maksimal dari naik turunnya alat ini bisa mencapai 18 meter dengan kapasitas angkut sebesar 1,6 ton. Kelebihan lain dari alat ini adalah mampu digunakan untuk menangani palet yang berbeda. Untuk produk lain, harus dengan palet yang sama," kata Gun Gun Ikhsan, Sales Industrial, PT Kobexindo Equipment.

Menurut Gun, dibandingkan produk lain, *ground clearance* lebih rendah jadi bisa lebih stabil dalam hal pengambilan barang. Produk buatan Jerman ini juga didesain agar mudah dioperasikan operator dengan menggunakan *display* yang tidak terlalu sulit. Untuk mengoperasikan alat ini dapat dilakukan dengan menggunakan *PIN code* atau menggunakan kunci. Selain itu, perawatan produk ini juga tidak terlalu sulit dan *low maintenance*. "Yang perlu diperhatikan dengan baik adalah perawatan baterai. Karena, perawatan baterai yang baik akan mendapatkan performa unit yang baik pula. Selain itu, kebersihan gudang juga harus dijaga, karena kotoran seperti gulungan kawat dan besi di lantai akan dapat mengganggu sensor produk ini," jelasnya.

Gun menambahkan, sebelum berinvestasi produk ERX, pihaknya harus terlebih dulu berkonsultasi dengan *customer*, kontraktor gudang untuk meninjau kondisi *warehouse*, dan memberikan masukan. Karena sebelum berinvestasi perlu diperhatikan ketinggian *warehouse* dan kondisi lantai. "Konsultasi ini kami lakukan karena harus ada penataan khusus agar unit dapat bekerja dengan optimal," imbuhnya.

Menurut Gun, sampai sejauh ini respons *customer* terhadap produk-produk Jungheinrich terbilang cukup bagus. Meski investasi produk EKX terbilang paling mahal daripada produk Jungheinrich lainnya, namun *customer* tetap memiliki kepercayaan tinggi pada kualitas produknya. Karena, menurut dia, selama ini *customer* terlebih dulu melihat negara yang menjadi produsen alat berat. "Karena ini merupakan produk Jerman, jadi *customer* sangat antusias. Karena mereka percaya ketika berinvestasi produk ini langsung dari agen resmi, tidak perlu ragu bila ada kerusakan dan kebutuhan suku cadang," ujarnya.

Paket *aftersales* yang disiapkan untuk produk Jungheinrich ini terbilang cukup beragam. Sebagai agen tunggal, PT Kobexindo Equipment menyediakan tim servis dan suku cadang. Hal ini dilakukan untuk menjaga ketersediaan suku cadang bagi unit *customer* dan servis berkala untuk mencegah *downtime*. "Kami menawarkan beberapa sistem *aftersales* kepada *customer*. Dari mulai kontrak kunjungan untuk servis dan juga menawarkan teknisi khusus yang menangani servis di gudang *customer*. Untuk program ini ada ketentuan unit yang harus dimiliki di gudang *customer*. Sedangkan untuk jaringan *aftersales* sudah ada di beberapa kota besar di Indonesia, seperti Makasar, Semarang, dan Surabaya," kata Gun.

Agar produk ini dapat bekerja efektif, Gun menyarankan agar *customer* selalu menggunakan servis dari agen resmi. Karena, menurut dia, kerusakan unit apabila servis dilakukan produk lain tidak sebanding dengan harga investasi produk yang besar. Selain itu, menggunakan servis dan suku cadang dari agen resmi dapat menghindarkan kerusakan yang lebih fatal yang dapat mengganggu produktivitas *warehouse*.



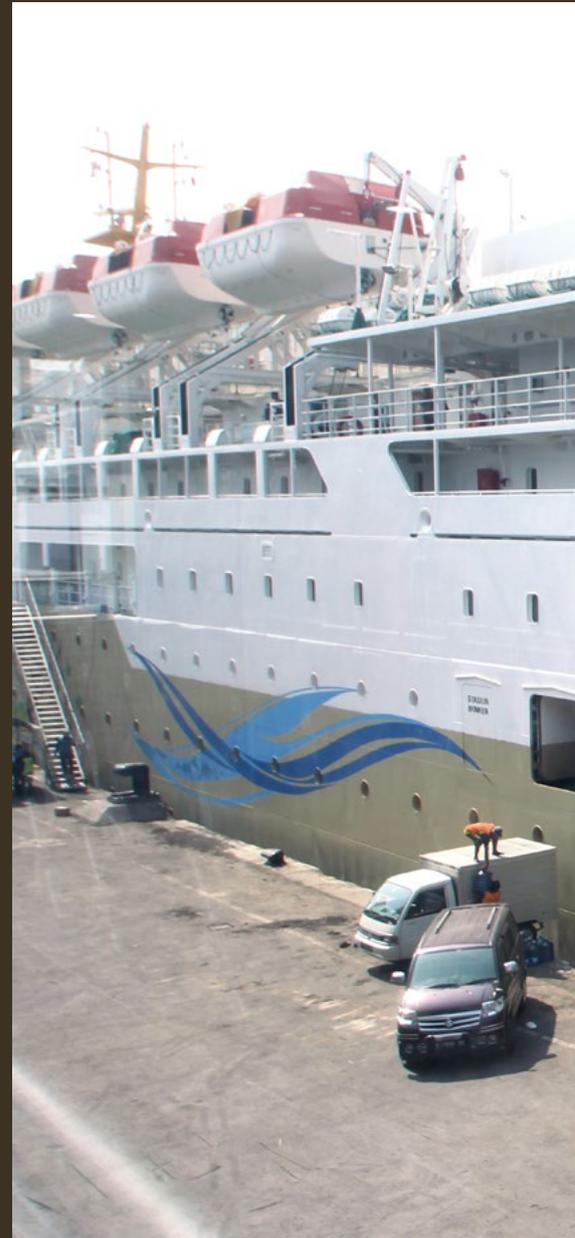
Gun Gun Ikhsan
Sales Industrial
PT Kobexindo Equipment



Sisi Lain Pelabuhan Tanjung Perak Surabaya

Teks dan Foto: Giovanni Versandi

Suasana kerja keras dapat dilihat di sekitar Terminal Penumpang Pelabuhan Tanjung Perak Surabaya. Terlihat tiga kuli kapal memindahkan barang konsumsi untuk awak kapal dan penumpang kapal. Beratnya pekerjaan mereka tidak main-main. Mengangkat galon air dan dus makanan ke atas mobil boks dan kemudian di atas mobil boks ada seorang pekerja lagi yang akan mengangkatnya ke kapal. Di kapal ada seorang pekerja bertugas menerima barang-barang tersebut. Kadang mereka juga mendapat tambahan tugas mengangkat perabotan untuk perlengkapan kapal dan kebutuhan penumpang.



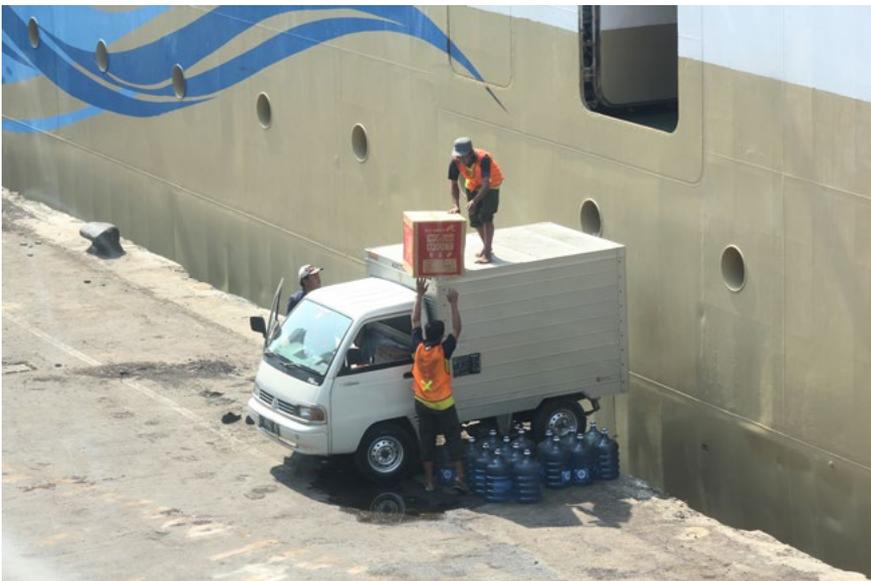


Suasana pendistribusian konsumsi untuk penumpang dan awak kapal



Salah satu pekerja distribusi sedang istirahat memulihkan tenaga





Bahan makanan dipindahkan secara manual, dari truk langsung ke dalam kapal



Terasa beban gakan air saat diangkat ke atas truk





BAHAYA SOLAR KOTOR

Teks: Sigit Andriyono | Foto: Giovanni Versandi

Wawan Sanjaya
Owner Bengkel
Injection Pump
Anugerah Diesel

Semua mesin diesel memiliki sistem pembakaran hampir identik, berikut juga diagnosis dan prosedur perawatan. Tetapi perbedaan mendasarnya pada tangki bahan bakar dan sistem perpipaan. Akibatnya, banyak mekanik memiliki prosedur perawatan yang direkomendasikan secara spesifik untuk beberapa merek kendaraan diesel. Merek apa pun kendaraan diesel yang perusahaan gunakan, tetaplah solar sebagai bahan bakar utamanya. Salah satu problem yang terjadi, penggunaan solar cepu yang diyakini merusak komponen truk.

Wawan Sanjaya, pemilik Bengkel Injection Pump Anugerah Diesel mengatakan, memang fenomena solar cepu ini sudah cukup lama beredar di masyarakat. "Sekarang banyak pengusaha dan pemerintah sedang gencar efisiensi. Solar cepu berada di antara masalah itu. Sebenarnya solar cepu ini bukan jelek, tetapi pengolahan yang kurang sempurna. Kandungan dalam solar yang menjadi perhatian adalah sulfur dan cetane.

Bensin ada oktan dan solar punya cetane," jelasnya.

Kandungan sulfur dalam solar tinggi karena pengolahan solarnya masih menggunakan cara tradisional. "Kandungan airnya sangat tinggi dan kotor. Intinya, saat ini kualitas solar masih kurang bagus," imbuhnya. Dengan kadar cetane yang rendah, sulfur tinggi. Apalagi didukung dengan pengusaha yang kerap membawa muatan *overload* dan infrastruktur kurang bagus. Masalah ini makin melebar.

Mesin diesel berbeda dengan mesin bensin. Kendaraan bensin menciptakan ledakan dengan memberikan api melalui busi. Sedangkan diesel menciptakan panas dari udara yang dimampatkan. "Solar memiliki karakter yang unik. Dia bisa diledakkan dengan cara dikabutkan. Karena itu, ada *injector*-nya. Ada udara panas yang disemprot solar dan akan terjadi ledakan," papar Wawan.

Ia menambahkan, kerusakan mesin diesel di Indonesia 90% dari *nozzle*. "Itu yang tidak disadari mekanik dan pemilik kendaraan. Mereka paham hanya turun mesin dan diperbaiki. Mereka tidak memahami kenapa hal itu terjadi. Sebenarnya standar mesin dari pabrikan memiliki jangka waktu yang panjang, minimal enam tahun. Di Indonesia, 2-3 tahun sudah rusak," katanya.

Jika *injector* tidak bekerja dengan bagus dalam *injection pump*, pembakaran yang tidak sempurna akan menghasilkan karbon, yaitu sisa-sisa pembakaran. Karbon sisa-sisa pembakaran ada dua deskripsi. "Karbon pertama akan dilepaskan dalam bentuk gas buang (knalpot), yang kedua karbon yang tidak terbawa melalui gas buang (knalpot) akan menumpuk atau menempel di ruang bakar tepatnya di atas piston. Dalam satu hari piston bisa membuat ledakan hingga ribuan bahkan jutaan kali. Karbon yang menjadi penuh dan tak ada tempat menempel lagi, tentu akan meluber dan bercampur dengan oli (pelumasan)," tuturnya.

Ia melanjutkan, makin lama oli yang bercampur karbon akan menghitam. Karbon akan berkumpul di kalter bawah. Di kalter ada saluran pompa oli. Endapan tadi bisa mengumpul di filter oli. Lama kelamaan endapan itu akan menggumpal. Hal ini akan menjadikan kerja pompa oli kurang sempurna. Oleh sebab itu, pelumasan untuk suplai mesin akan kurang. Kurangnya pelumasan akan menyebabkan gesekan yang besar dan menciptakan panas. Dari gesekan inilah muncul keausan.

"Seperti itulah cikal-bakal *engine* rusak. Solar cepu memang merusak. Karena kandungan sulfur yang tinggi dan kotor selain menyebabkan komponen-komponen mesin cepat aus dan bisa menimbulkan korosi, jelas ini akan berpengaruh dengan komponen-komponen seluruh mesin terutama di *injection pump* dan *injector*. Dengan keadaan solar yang kita hadapi sekarang, minimal enam bulan sekali *injector* harus diperiksa. Saya yakin jika SOP ini dilaksanakan, minimal baru lima tahun mesin perlu perbaikan besar. Saya memahami untuk sekali *overhaul* memang bukan uang yang sedikit bisa sampai puluhan juta. Hal-hal seperti itulah yang sering menjadi sebab kerusakan karena tidak memperhatikan perawatan," papar Wawan.

Untuk mengatasi kualitas solar yang buruk, kebanyakan mekanik memasang filter dobel pada bagian bawah. Menurut Wawan justru hal tersebut suatu yang sia-sia karena filter bawah pori-porinya lebih besar sehingga tidak mampu secara maksimal menyaring kotoran-kotoran yang terkandung dalam solar tersebut. Sebaiknya penambahan filter solar yang di atas. Karena filter di atas memiliki pori-pori yang lebih halus sehingga lebih maksimal untuk menyaring kotoran-kotoran yang di dalam kandungan

solar tersebut sehingga diharapkan solar yang menuju *injection pump* lebih bersih.

Wawan mengatakan, rata-rata mekanik yang ada di lingkungan kita bukan hasil *training* tetapi otodidak. "Ini yang perlu edukasi agar masalah mesin tidak berputar-putar di situ saja. Kita tidak bisa mengubah kebijaksanaan mengenai BBM, tetapi kita bisa sedini mungkin beradaptasi dengan keadaan," kata Wawan.

Jadi saran dari Wawan, perusahaan bisa menggunakan alat tes *nozzle*. Menambahkan tes *nozzle* pada SOP *maintenance* saat ganti oli, bisa memberikan manfaat yang besar. "Ini jelas tidak mengganggu jadwal operasional truk. Meminimalkan karbon yang ada bukan berarti kalau pakai DEX tidak ada karbon. *Injector* yang *pressure*-nya bagus terus maka tenaga pasti besar dan solar lebih irit. Kalau tenaga besar tidak mungkin sopir injak pedal gas dalam-dalam. Mesin jadi irit, karbon yang dihasilkan sedikit dan umur mesin akan lebih panjang," katanya.



Perangkat tester komponen injection pump



Bospom tes untuk menemukan kerusakan pada sistem BBM

Menghindari Masalah Sistem Bahan Bakar

Servis rutin sistem injeksi bahan bakar memang tidak bisa dilewati atau dihindari. Berikut beberapa tips dari Moch. Kosasih *Workshop Head* PT Catur Kokoh Mobil Nasional agar mampu mengurangi masalah yang tidak seharusnya terjadi pada mesin diesel.

1. Belilah solar pada SPBU resmi dan terpercaya yang memiliki reputasi BBM yang bagus. Karena solar yang kotor akan menghancurkan sistem injeksi diesel dengan cepat. Apalagi mesin *common rail* yang sangat sensitif terhadap kualitas bahan bakar.
2. Adanya filter BBM untuk melindungi sistem bahan bakar karena pentingnya perangkat ini perlu penggantian berkala dari filter. Jika truk beroperasi di kondisi yang sangat berat, filter bisa lebih sering diperiksa. Gunakan onderdil asli berkualitas tinggi untuk memaksimalkan kerja mesin.
3. Bersihkan kotoran dan debu dari filter bahan bakar dan hindari mengisi BBM saat keadaan hujan untuk mengurangi kemungkinan masuknya kotoran dan air ke dalam sistem.
4. Teratur kurus *dryer*. Jangan menunggu tanda peringatan kandungan air muncul.
5. Berhati-hati ketika menyimpan bahan bakar. Jangan pernah menggunakan drum bekas bahan kimia atau wadah yang tidak direkomendasikan karena bisa menyebabkan kerusakan fatal sistem bahan bakar.
6. Jika perusahaan menggunakan semacam tangki penyimpanan, pastikan itu dirancang untuk mencegah hujan dan kotoran masuk yang bisa membuat lumut.



Digital mikroskop untuk memeriksa komponen injection pump



Injector common rail

Selain perawatan harian, sopir juga harus memahami bagaimana penanganan mesin saat dingin. Hidupkan mesin dan biarkan sebentar sebelum truk bekerja adalah salah satu cara menjaga mesin diesel tetap optimal. Selain itu Kosasih juga memberikan beberapa saran lain, sebagai berikut.

1. Jika truk membawa muatan berlebih tanpa dipanasi terlebih dahulu maka gejala keausan dini bisa muncul.
2. Oli juga memerlukan waktu untuk menjangkau seluruh area pelumasan karena itu jangan langsung bekerja saat mesin dingin.
3. Suhu dingin meningkatkan viskositas oli. Hal ini dapat menyebabkan sirkulasi oli tertunda atau membuat tekanannya menjadi rendah.
4. Jika dalam perjalanan mengalami masalah *overheat*, segera hentikan truk di area yang aman. "Jangan mematikan mesin mendadak, biarkan sekitar lima menit lalu matikan," katanya.
5. Biarkan mesin selama minimal 30 menit atau sedikit hangat dan asap panas dari mesin mulai berkurang.
6. Jangan membuka tutup radiator saat mesin hidup atau segera setelah berhenti. Jika tidak, cairan radiator akan menyembur dari radiator.
7. Buka tutup radiator ketika terasa cukup dingin saat disentuh dengan tangan. Perlahan-lahan longgarkan tutup untuk mengurangi tekanan lalu lepas tutup sepenuhnya.
8. Lakukan pemeriksaan yang diperlukan, setelah selesai. "Petunjuk suhu pada indikator dan mesin harus sama," tambahnya.
9. Kencangkan tutup radiator. Jika tutup kendur atau tidak terpasang dengan benar, cairan bisa meluber dan mesin cepat panas.

TRUCKMAGZ

SUBSCRIBE NOW!

FORM BERLANGGANAN

MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:

NAMA : _____

u.p./ DITUJUKAN : _____

JABATAN : _____

ALAMAT KIRIM : _____

TELEPON/FAKS. : _____

E-MAIL : _____

PEMBAYARAN : Rp _____

Tunai Transfer

Tanggal Pembayaran _____

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

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



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

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Ruko Niaga Sentosa Kav. 5, Jalan Letjend Sutoyo 140 A Medaeng, Waru, Sidoarjo
 Tlp. 031-85581699 | www.arveo.co.id



MUKERNAS I ORGANDA Teks dan Foto: Ratna Hidayati

GUGAH ANGGOTA LEBIH MAJU

Musyawarah Kerja Nasional (Mukernas) I Organda 2016 Periode 2015-2020 bertema Terwujudnya Organda sebagai Organisasi Transportasi Mandiri serta mampu Berubah untuk Maju diadakan di Hotel Pangeran Pekanbaru, Minggu-Senin (29-30/5). Acara dibuka Dirjen Perhubungan Darat Kementerian Perhubungan RI Puji Hartanto mewakili Menteri Perhubungan, didampingi Kepala Korlantas Polri Inspektur Jenderal Agung Budi Maryoto, Direktur Utama PT Jasa Raharja Putera Suntoro, Direktur Operasional PT Jasa Raharja (Persero) Budi Rahardjo, Gubernur Riau H. Arsyadjuliandi Rachman, Kapolda Riau Brigjen Pol. Supriyanto, Suroyo Ali Musho, Dewan Pertimbangan Organda dan

Ketua Umum DPP Organda Andreanto Djokosoetono. Dirjen Perhubungan Darat Puji Hartanto mewakili Menteri Perhubungan mengatakan, Organda adalah satu-satunya organisasi kendaraan bermotor di jalan raya yang punya peran penting. Perkembangan usaha angkutan umum saat ini mengalami kemunduran dilihat dari kemampuan membayar. Kementerian Perhubungan memberikan *public service obligation* yang diharapkan dapat bermanfaat maksimal bagi masyarakat.



Penyerahan kenang-kenangan Organda oleh Ketua Umum Organda



Pembukaan Mukernas I Organda secara resmi oleh Dirjen Perhubungan Darat Kementerian Perhubungan didampingi Kepala Korlantas Polri



Kepala Korlantas Polri saat pemaparan dalam Mukernas I Organda



Ketua Umum Organda saat memberi sambutan Mukernas I Organda di Pekanbaru

Tantangan Organda saat ini antara lain berkembangnya angkutan ilegal dan perubahan status perusahaan perseorangan ke badan hukum. "Semoga melalui Mukernas ini memotivasi kita semua memberikan pelayanan umum agar sektor transportasi berjalan baik," kata Puji membacakan sambutan Menhub Ignasius Jonan.

Ketua Umum DPP Organda Andreanto Djokoetocono dalam sambutannya mengatakan, Organda merupakan organisasi kendaraan bermotor di Indonesia yang tahun ini berusia 54 tahun. "Layak kiranya saya mengingatkan, semangat persatuan dipupuk dan dipelihara. Selama kurun waktu tersebut Organda memberikan kontribusi yang menggerakkan perekonomian bangsa. Mukernas merupakan wadah koordinasi tingkat pusat dan daerah yang diharapkan dapat menelurkan keputusan strategis di bidang angkutan jalan raya," kata Andre. Penegakan aturan angkutan darat perlu dilakukan. Introspeksi ke dalam juga perlu dilakukan. "Semoga tagline untuk maju menggugah seluruh pengurus dan anggota agar Organda lebih maju," kata Andre.

Permasalahan lain, angkutan resmi perlu mengikuti UU No. 22 Tahun 2009 yang mengharuskan angkutan umum berbadan hukum. Karena merupakan amanah dari UU, perlu kiranya peraturan dari pemerintah secara khusus agar pengusaha dibebaskan dari biaya perubahan badan hukum. Pengusaha juga harus taat aturan yang berujung pada keselamatan keseluruhan. Zero accident, safety first, harus diperhatikan. Secara nasional kecelakaan nasional



Suroyo Ali Musho Dewan Pertimbangan Organda

memprihatinkan. "Kita harus mengutamakan keselamatan di jalan raya. Secara sistematis kita harus memperhatikan kendaraan dan melatih sopir agar memperhatikan keselamatan di jalan raya. Kami berharap dapat berpartisipasi dalam *public service obligation*," ujar Andre.

Mukernas I ini diikuti unsur DPP Organda, DPD Organda seluruh Indonesia, dan peninjau. Pada hari kedua, Mukernas diisi paparan dari Dirjen Perhubungan Darat, Direktur Pendapatan Daerah Kemendagri, Direktur PT Jasa Raharja Putera, Karkorlantas Polri, dan Kanwil Pajak Riau.



Foto bersama usai penyerahan kenang-kenangan Organda



Dirjen Perhubungan Darat Kemenhub saat pemaparan dalam Mukernas I Organda



Teks: Abdul Wachid | Foto: Pebri Santoso

TANGKI *FLOW METER*

TAK PERLU KHAWATIR KEHILANGAN MUATAN

Ketersediaan bahan bakar minyak (BBM) menjadi kebutuhan wajib dalam kegiatan distribusi di kawasan tambang, terlebih rute yang dilewati jauh dan minim stasiun pengisian bahan bakar umum. Agar suplai bahan bakar terpenuhi, beberapa pebisnis tambang menyiasatinya dengan menggunakan truk tangki BBM. Cara ini terbilang efektif agar terhindar dari habisnya bahan bakar truk tambang saat melakukan distribusi, selanjutnya truk tangki BBM akan mendatangi untuk mengisikan bahan bakar.

Belakangan muncul truk tangki yang dilengkapi *flow meter*, komponen tambahan yang dipasang di samping bawah tangki, kegunaannya untuk mengukur volume keluar muatan. Adanya komponen tambahan *flow meter* juga tak lepas dari seringnya terjadi manipulasi oleh oknum sopir dengan mengurangi muatan. "Secara investasi tangki *flow meter* lebih menguntungkan karena pihak transporter tidak perlu khawatir kehilangan muatan akibat manipulasi. Akurasi volume muatan akan terkontrol melalui *flow meter*. Artinya, menggunakan tangki *flow meter* merupakan bagian dari manajemen risiko," jelas Suliyono, Direktur PT Prima Usaha Mitra Abadi (Karoseri Putra).

Ditambah adanya *flow meter* akan memudahkan transporter dalam memindahkan muatan. Misalnya, sebuah industri memesan bahan bakar 4.000 liter sementara kapasitas tangki 8.000 liter, dengan *flow meter* transporter bisa mengeluarkan muatan sesuai volume yang diinginkan. Terdapat dua jenis *flow meter* yang bisa digunakan, yakni analog dan digital. Karoseri Putra telah memproduksi tangki dengan tambahan *flow meter* sejak tahun 2005 dengan total produksi 14 unit kendaraan.

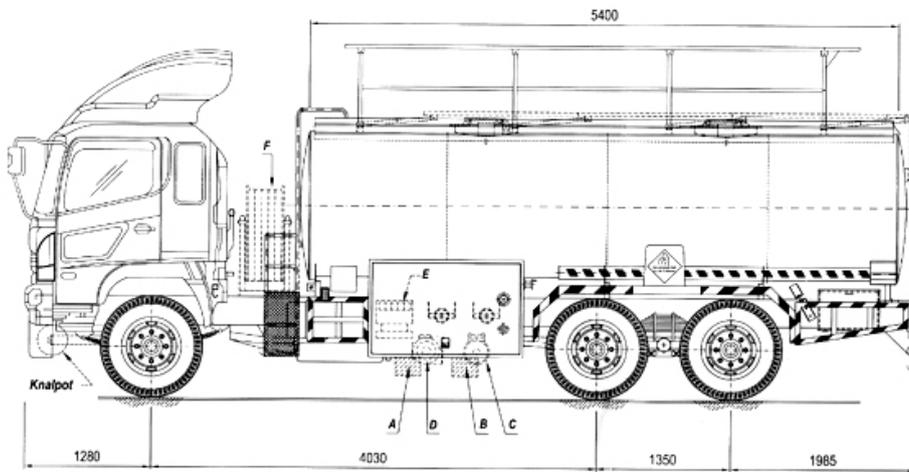


Suliyono
Direktur
PT Prima Usaha Mitra Abadi

Menurut Suliyono, tidak sembarang perusahaan karoseri bisa memproduksi truk tangki *flow meter*, apalagi yang bisa memenuhi standar manajemen kendaraan PT Pertamina (Volume 1) dengan konstruksi *mild steel*. Karoseri Putera menjadi satu-satunya perusahaan karoseri di Jawa Barat yang bisa memproduksi jenis tangki tersebut. Sisanya terdapat tujuh perusahaan karoseri lain yang dipercaya PT Pertamina tersebar di Jawa Timur, Sumatera Utara, Banten, dan Jakarta. Dalam standar tersebut Pertamina mengharuskan semua truk tangki yang akan memasuki depo terminalnya harus memenuhi standar teknis yang ditetapkan.

Dibandingkan dengan truk tangki biasa, harga jual truk tangki *flow meter* dua kali lebih mahal. Harga jual tangki biasa sekitar Rp 235 juta sedangkan harga tangki *flow meter* sekitar Rp 510 juta. Tingginya harga truk tangki *flow meter* tak lepas material yang digunakan termasuk komponen tambahan lainnya, salah satunya *flow meter*. "Saya yakin ke depan permintaan tangki *flow meter* akan tinggi mengingat transporter telah sadar risiko jika menggunakan tangki biasa," katanya.

SPESIFIKASI TEKNIS



A	Power Take Off (PTO)
B	Hidrolis Pump
C	Motor Hidrolis
D	Fuel Pump
E	Flow Meter + Ticket Printer
F	Hose Rell + Nozzle Gun

Tampak samping



Teknologi flow meter dipergunakan PT Prima Usaha Mitra Mandiri



Tampak depan, hasil karya PT Prima Usaha Mitra Mandiri dengan truk ukuran light dan tangki isi 8000L



Tampak samping, dengan sebelah kiri posisi kotak yang berisi teknologi flow meter



Tampak depan, hasil karya PT Prima Usaha Mitra Mandiri dengan truk ukuran medium dan tangki isi 8000L



Tampak samping, dengan sebelah kiri posisi kotak yang berisi teknologi flow meter

The international platform for transport, supply chain and logistics solutions
 Exhibition | Conference | Business Matching

VISIT US!

19 - 21 October 2016

Jl - Expo Kemayoran, Hall A & D
 Jakarta, Indonesia

Indonesia Transport Supply Chain & Logistics by SITL

Co-Located With :



Incorporating :

Exhibition Key Figures



Key Activities



Book Your Space Now!

Howu Zebua
 Sales Executive
 T. +62 21 2556 5021
 howu.zebua@reedpanorama.com

Organised by :



Strategic Partners :



Media Partner :



www.transport-supplychain-logistics.co.id / www.intralogistics-indonesia.co.id

Indonesia Trucks & Commercial Vehicles

Co-located with:

 **Indonesia Transport Supply Chain & Logistics**
by SITL

Co-located With:



19 – 21 October 2016

Jl – Expo Kemayoran, Hall A & D, Jakarta, Indonesia

Book Your Space Now!

Fanny Lie

Manager, Special Projects cum Business Development
+6221 2556 5020
fanny.lie@reedpanorama.com

Ratna Hidayati

+62878 6033 6363
ratna.hidayati@truckmagz.com

Organised by :



Strategic Partner :



Event Partner :

TRUCKMAGZ

Supported by :



Supporting Associations :





Investasi Mekanik Truk Rekrut yang Benar, bukan asal Jalan

Teks : Citra D. Vresti Trisna
Foto : Pebri Santoso



Sugi Purnoto

Direktur
PT Lancar Jaya Logistik



Rudi Wibawa

General Operation Manager
PT Chakra Jawara

Salah satu bagian terpenting dalam bisnis angkutan adalah keberadaan mekanik truk. Keberadaan mekanik di perusahaan angkutan dapat membantu kelancaran proses operasional kendaraan. Karena tugas utama seorang mekanik adalah melakukan perbaikan kendaraan yang rusak, mengganti suku cadang, dan melakukan perawatan kendaraan secara berkala. Mengingat pentingnya mekanik di perusahaan truk, membuat perusahaan-perusahaan angkutan berlomba-lomba untuk meningkatkan SDM mekanik dengan cara memberikan pelatihan secara berkala di pabrik kendaraan. Hal ini dilakukan agar mekanik tersebut memiliki kemampuan dan standar yang setara dengan mekanik di pabrik.

Direktur PT Lancar Jaya Logistik, Sugi Purnoto mengatakan, standar yang harus menjadi acuan mekanik atau teknisi di perusahaan truk adalah yang sesuai dengan ATPM. Meski demikian, Sugi menyadari bila selama ini banyak perusahaan truk yang merekrut mekanik hanya berdasarkan pengalaman bekerja dan bukan dari pendidikan. Sehingga, untuk menyejajarkan mekanik di perusahaan truk agar mampu mengejar standar mekanik ATPM, perusahaan truk selaku konsumen dari ATPM meminta bantuan untuk melatih operator dan mekanik, serta mengenalkan mereka pada produk yang baru dibeli.

Namun, Sugi menyayangkan bila cepatnya perkembangan teknologi truk saat ini tidak dibarengi dengan meningkatnya keterampilan dari mekanik di perusahaan truk. Selain itu, mekanik di perusahaan truk juga kerap terkendala pada kelengkapan alat dan ketersediaan suku cadang untuk menunjang proses rekondisi kendaraan. "Truk makin canggih itu juga menjadi persoalan bagi kami.



Mekanik dan sopir PT Lancar Jaya Logistik

Karena kalau ada kerusakan dan mekanik kami tidak mampu mengatasi mau tidak mau harus diservis di ATPM. Ini membuat mekanik lama kami hanya berfungsi untuk pekerjaan-pekerjaan yang sifatnya umum. Kalau kerusakan pada mesin tidak bisa dibenahi sendiri dan harus dibawa ke ATPM," papar Sugi.

Bila dilihat dari segi harga, lanjut Sugi, perusahaan truk akan lebih hemat dari segi biaya apabila menggunakan mekanik sendiri untuk mengatasi masalah kendaraan dibandingkan dengan memilih ikut kontrak servis dengan ATPM. Menurut Sugi, yang menjadi kendala utama dari mekanik di perusahaan truk adalah dari segi keterampilan. Kemudian, para mekanik di perusahaan truk juga terkendala pada tersedianya alat-alat untuk menunjang proses servis. Selain itu, pengelolaan suku cadang yang ada di ATPM sudah tersistem dengan baik.

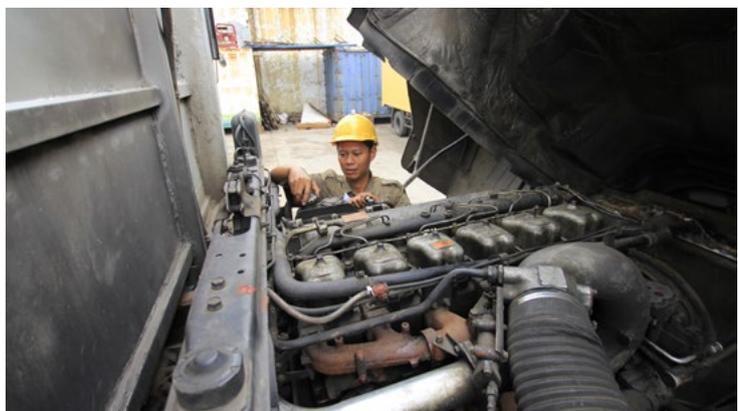
"Kalau mekanik kami kalah dengan ATPM itu wajar karena keuntungan terbesar ATPM adalah menjual suku cadang dan melayani servis. Karena, bisnis suku cadang dan servis bisa bertahan hingga 20 tahun. Kalau beli kendaraan hanya sekali untung. Apakah itu strategi ATPM? Saya tidak tahu. Tapi kalau servis bisa 20 tahun dan bicara kelangsungan hidup ATPM itu mengandalkan *aftersales service*, bukan dari jualan," kata Sugi.

Sugi melihat keterbatasan keterampilan para mekanik di perusahaan truk disebabkan karena minimnya pelatihan yang diberikan. Menurut dia, pelatihan yang diberikan ATPM ke perusahaan truk itu bukan menyelesaikan masalah, melainkan hanya sedikit membantu. Karena pelatihan yang didapat dari ATPM dilaksanakan hanya beberapa hari dan sedangkan permasalahan yang ada di dalam mesin itu begitu banyak dan kompleks. "Kalau mekanik di ATPM dilatih terus, kalau kami tidak mungkin. Inilah yang membedakan mekanik ATPM dan mekanik di perusahaan truk. Pengetahuan dari mekanik ATPM lebih spesifik dan mendetail ketimbang di perusahaan truk," ujarnya.

Perbedaan Proses Rekrutmen

Terkait minimnya keterampilan yang dimiliki oleh mekanik beberapa perusahaan truk, Rudi Wibawa melihat bila sampai hari ini perusahaan truk berusaha untuk mengejar standar dalam hal mekanik sebagaimana yang ada di ATPM. Menurut Rudi, teknisi yang baik selalu dimulai dengan proses rekrutmen yang benar, serta memilih calon mekanik dari proses seleksi. "Sepengetahuan kami, teknisi yang dimiliki perusahaan truk itu sifatnya masih umum. Mereka mampu melakukan berbagai perawatan kendaraan. Namun, yang jadi masalah adalah apakah perawatan yang dilakukan para mekanik tersebut sudah sesuai dengan standar pabrik?" ujar Rudi Wibawa, *General Operation Manager* PT Chakra Jawa.

Rudi menilai, ada perbedaan cara pandang yang mendasar antara ATPM dan perusahaan truk dalam hal melihat posisi seorang mekanik. Menurut Rudi, ATPM melihat mekanik sebagai investasi. ATPM merekrut calon mekanik yang berlatar belakang STM dan memasukkan ke dalam program *trainee* untuk mengikuti BMC (*Basic Mechanic Course*) selama dua bulan. Selain itu, untuk proses kenaikan tingkat selalu didasari oleh penilaian yang ketat. "Kalau di kami sangat tegas, kalau mereka tidak naik, ya, tidak akan dinaikkan. Apakah pola ini masih bisa dijalankan di perusahaan truk? Karena yang berbeda adalah dari paradigmanya. Apakah pemilik truk ini melihat bahwa armada yang mereka miliki adalah aset yang harus dikelola oleh ahlinya. Istilahnya ingin pakai dokter spesialis atau dokter umum," kata Rudi.



Mekanik PT Lancar Jaya Logistik sedang melakukan pengecekan mesin truk

Basic Mechaning Course

Sumber: PT Chakra Jawara

BASIC TECHNICIAN TRAINING	
Basic Product Introduction	General Product Truck
Safety and Housekeeping	K3L Introduction Legal Basis of K3L Factor Enviromental Hazard Risk Control PPE (Personal Protective Equipment) LOTO (Log Out Tag Out) K3 Symbol Housekeeping
Basic Engine	Engine Component Diesel Engine System Engine Component Testing Adjusting
Basic Power Train	Cluth System Basic Transmission Basic Driveline Basic Differensial
E.A.S.Y Introduction	Basic PC Operation Getting Started with EASY Tools Using EASY Tools Engine Diagnosis with EASY Tools Transmission Diagnosis with EASY Tools Electrical Diagnosis with EASY tools Printing and File Management
Basic Chassis	Suspension Tyre and Rim FWA (Front Wheel Aligment) Steering System
Basic Pneumatic	Graphic Symbol for Air System Port Identification Type of Brake Spesification Data Pneumatic Component Diagram Pneumatic

BASIC TECHNICIAN TRAINING	
Basic Hydraulic	Graphic Sysmbol for Hydrolic System Pascal Law Hydrolic Main Component PTO Diagram
Basic Tools	Hand Tools Power Tools Special Tools
Basic Fastener	Thread Bolt Nut Torque Wrench
Basic Measuring Tools	Scale Converntion How To Make a Correct Measurement Measuring Tools
Basic Electrical 1	Basic Electronic Type of Electricity Electric Current Electrical Voltage Ohm Law Electrical Circuit
Warranty & Schedule Oil Sampling	Warranty Schedule Oil Sampling (S. O. S)
Basic Maintenance	
Basic Electronic 2	Electronic Sysmbol Terminal Code Grounding System Type of ECU CAN LINE IVECO Wiring Diagram Type of Sensor

Ia menambahkan, selama program *trainee*, mereka diberi *training in class* dan *training lapangan*. Setelah selesai program *trainee*, lanjut Rudi, para mekanik menjalani *on the job training* selama setahun. Rudi mengatakan, selama hampir satu tahun setengah Iveco melakukan investasi untuk seorang mekanik yang belum memiliki *revenue* apa-apa. Karena kemampuan mereka untuk melakukan rekondisi kendaraan masih umum sifatnya. Baru setelah itu mereka masuk ke tahap junior, level 3, 2, dan 1. "Setiap

level menandakan keahlian yang mereka miliki. Karena, yang namanya teknisi itu seperti dokter spesialis. Semakin tinggi tingkatan mereka, semakin memiliki spesifikasi keahlian yang berbeda pula," imbuhnya.

Rudi menyarankan agar perusahaan truk atau pemilik kendaraan melihat truk sebagai investasi yang tidak murah sehingga harus memiliki tenaga mekanik yang andal dan mempunyai dasar pemahaman masalah teknis kendaraan. Karena, menurut dia, inti dari seorang teknisi adalah

kemampuan memahami masalah teknik. Tanpa adanya dasar pendidikan yang sesuai (SMK) dan hanya berbekal pengalaman kerja, proses belajar seorang mekanik akan lama. Sedangkan yang jadi permasalahan di perusahaan truk adalah butuh untuk segera mendapatkan seorang mekanik yang langsung bisa bekerja.

Perbedaan mendasar mekanik truk di APTM dan perusahaan truk bukan hanya terletak pada kemampuan dalam hal teknis. Seorang mekanik di ATPM juga

dituntut untuk memiliki kemampuan membina hubungan dengan *customer*, terutama dalam melakukan *handling complain*. Para mekanik juga diajarkan untuk memberikan nasihat dan rekomendasi yang sifatnya teknis kepada *customer* tentang kendaraan mereka.

Menurut Rudi, selama ini perusahaan truk terkadang ingin cepat memilih mekanik yang berpengalaman dan tidak mempertimbangkan jenjang pendidikannya. Bahkan, ada yang tidak ragu untuk memilih lulusan

SD dan SMP asalkan berpengalaman. Namun, Rudi melihat cara pandang seperti ini membuat seorang mekanik jadi tidak memiliki kesempatan untuk mengembangkan kemampuan dan mempertinggi jenjang karier. "Kami berpandangan bila prasyarat pendidikan dan *training* sudah terpenuhi, barulah seorang mekanik dihitung pengalaman dari jam terbang pekerjaan. Kalau perusahaan truk mungkin berbeda karena hanya ingin truknya asal jalan saja," jelasnya.

Untuk menghasilkan seorang mekanik yang andal dan mampu bekerja secara efektif dan efisien tidak hanya harus punya kemampuan yang tinggi dan pengalaman. Efektivitas pekerjaan seorang mekanik juga harus didukung oleh peralatan yang khusus dan tata kelola yang baik agar dapat bekerja dengan efektif dan efisien. "Kalau dalam istilah *maintenance management*, seorang mekanik harus tau kapan unit rusak dan masuk bengkel. Jadi harus sudah tersistem di orang, alat, dan jadwal dijadikan bagian yang terintegrasi," tambah Rudi.

Menyerahkan Keputusan Servis di Pelanggan

Rudi menampik bila perkembangan teknologi pada truk merupakan cara agar *customer* mempercayakan servis kendaraan mereka pada ATPM. Menurut dia, selama ini ATPM menyerahkan keputusan servis pada pelanggan. Namun apabila pelanggan tidak memiliki peralatan yang memadai dapat memercayakan servis pada ATPM. "Sebenarnya perusahaan truk itu tetap membutuhkan keberadaan seorang mekanik untuk mengatasi persoalan yang sifatnya umum, seperti ganti ban, pengecekan ban, pengecekan radiator, dan oli. Tapi, kalau sudah berkaitan dengan teknologi, seharusnya ada kerja sama yang sangat erat dengan diler," katanya.

Selain itu, Rudi menambahkan, desain truk dengan teknologi tinggi lebih didasarkan pada kebutuhan *customer* dan penyesuaian dengan regulasi pemerintah yang mengharuskan truk harus berteknologi Euro 3 sehingga pabrikan tidak mungkin mendesain di bawah ketetapan regulasi. "Dengan teknologi terbaru, *customer* mendapat efisiensi dalam operasional. Dengan

teknologi terbaru produktivitas mereka meningkat dan faktor keselamatan juga lebih diperhatikan. Jadi perspektif itu yang mungkin harus diketahui *customer*," paparnya.

Dari segi harga, Rudi mengakui bila berinvestasi mekanik sendiri itu jauh lebih murah ketimbang memilih program kontrak servis di ATPM. Namun, dia memperingatkan bila ada hal yang belum dicapai oleh teknisi di perusahaan truk, seperti halnya dalam hal teknologi. "Perbandingan biaya yang paling simpel, kalau teknisi konsumen mereka dibayar dengan menggunakan sistem gaji. Kalau di kami sistem per jam. Perbedaannya sebenarnya tidak terlalu signifikan. Tapi, meski kami per jam, tapi kami punya kelebihan bisa memberikan rekomendasi yang lebih menyeluruh dan lebih detail," ujarnya.

Selain itu, Rudi menuturkan, untuk membantu *customer* dalam hal sumber daya mekanik, pihaknya memberikan paket pascapembelian. Untuk *customer fleet*, pihaknya memberikan dua pelatihan untuk operator dan mekanik. Pelatihan mekanik diberikan

selama satu minggu beserta program *refreshment* yang bisa diatur secara reguler. Menurut dia, program-program inilah yang memberikan kesempatan kepada mekanik di perusahaan truk untuk mendapatkan informasi terakhir mengenai teknologi terbaru.

"Pengetahuan yang kami tawarkan kepada teknisi perusahaan diberikan secara berkala. Pengetahuan yang kami berikan juga mencakup penanganan unit. Sebenarnya, diagnostik permasalahan truk itu sudah terekam di truk. Tapi kemampuan dari teknisi *customer* itu untuk membacanya adalah yang jadi masalah utamanya. Tapi kami tetap memberikan cara untuk membacanya. Jadi pada saat di dasbor ada sinyal yang mengindikasikan masalah bisa langsung melihat di buku. Tinggal mereka siap dengan alat-alat untuk melakukan penanganan atau tidak. Jika diagnostik sudah berhasil dibaca, kami serahkan kepada *customer* akan ditangani sendiri atau kami kerjakan," ujarnya.



MASYARAKAT TRANSPORTASI INDONESIA Bersama Pemerintah Benahi Transportasi di Indonesia

Teks : Citra D. Vresti Trisna
Foto : Pebri Santoso

Salah satu pilar utama dalam mendukung percepatan pembangunan di Indonesia adalah transportasi. Tanpa pengelolaan transportasi yang baik, mustahil percepatan pembangunan nasional dapat terealisasi. Namun, melihat kondisi demografi, kondisi sosial, ekonomi dan budaya di Indonesia, pengelolaan transportasi menjadi sangat rumit karena pemerintah tidak memiliki mitra yang memberikan masukan sebelum mengambil kebijakan. Dengan sulitnya situasi dan degradasi berbagai hal, termasuk transportasi, melatarbelakangi lahirnya Masyarakat Transportasi Indonesia (MTI).

Ketua Dewan Penasihat MTI Prof. Dr. Danang Parikesit mengatakan, organisasi profesi yang berdiri pada 1995 ini dibentuk dengan harapan dapat muncul ide atau gagasan kreatif untuk pengembangan transportasi di Indonesia dan sekaligus menjadi penampung berbagai permasalahan di bidang transportasi. Danang menambahkan, gagasan pembentukan MTI berangkat dari kalangan akademisi dan kalangan BUMN atau birokrasi. "MTI dibentuk karena keperhatian pada kebijakan pemerintah terkait transportasi. Saat itu, transportasi kita mengalami degradasi besar dan kami melihat bila pemerintah sangat butuh mitra kerja yang bisa memberi pandangan independen mengenai transportasi di Indonesia," kata Danang.

Menurut Danang, pada awal pembentukan, MTI masih merupakan organisasi profesi yang terkesan eksklusif. Karena, menurut dia, pada awalnya MTI hanya beranggotakan 20 orang yang terdiri dari kalangan akademisi dan birokrat. Namun, perubahan mendasar pada MTI terjadi setelah kongres di Yogyakarta pada 2004 dan membuat anggota organisasi ini bertambah hingga lebih dari 1.000 orang dan tersebar di hampir seluruh provinsi di Indonesia. Selain itu, anggota MTI juga terdiri dari dunia industri atau usaha dan beberapa kelompok yang bergerak di LSM serta lembaga nonpemerintah. Perubahan mendasar ini, lanjut Danang, membuat MTI mempunyai empat pilar, yaitu akademisi, birokrasi, dunia usaha, dan lembaga non-pemerintah.

"Kami juga punya grup untuk membahas bidang-bidang tertentu, seperti kereta api, keselamatan, perdesaan, transportasi udara, dan laut. Format inilah yang sampai sekarang dipertahankan. Sekarang sudah ada elemen advokasi. Kalau dulu sifatnya mitra dialog pemerintah, sekarang punya agenda yang diadvokasikan bersama, seperti yang paling baru adalah soal pembentukan Badan Pengelola Transportasi Jabodetabek. MTI melakukan advokasi selama empat tahun, mulai dari menyiapkan konsepnya sampai dengan membantu pemerintah menyiapkan format kelembagaan hingga kini sudah menjadi Kepres," papar Danang.

Kembangkan Teori Transportasi

MTI memiliki visi terwujudnya MTI sebagai organisasi yang menjadi acuan profesional bidang transportasi, menuju terbentuknya sistem transportasi yang berkelanjutan dan sesuai dengan aspirasi segenap pemangku kepentingan.

Misi yang dijalankan adalah menumbuhkan dan mengembangkan profesionalitas pelaku kegiatan bidang transportasi, memberikan pelayanan advokasi untuk pengambil keputusan bidang transportasi, mendorong interaksi sinergis antar-pemangku kepentingan untuk peningkatan kualitas layanan transportasi.

Tujuannya, meningkatnya jumlah dan kualitas profesional bidang transportasi bersertifikasi, meningkatnya jumlah kota dan wilayah yang menerapkan prinsip-prinsip transportasi berkelanjutan, meningkatnya jumlah regulasi bidang transportasi yang sejalan dengan aspirasi masyarakat dan prinsip transportasi berkelanjutan.

Guna mendukung cita-cita MTI untuk melakukan pembenahan transportasi di Indonesia, Danang menuturkan bila MTI melakukan berbagai kerja sama dengan negara-



Danang Parikesit

Ketua Dewan Penasihat MTI

negara lain untuk melakukan berbagai penelitian dan kajian. "Sudah 12 tahun ini kami bahas soal transportasi perdesaan. Soal transportasi perdesaan ini jaringannya dengan satu organisasi *International Forum for Rural Transport and Development* yang berbasis di London dan kebetulan saya adalah ketuanya. MTI juga bagian dari jaringan yang lain, yaitu *Eastern Asia Society for Transportation Studies* yang berkantor di Tokyo. Di dalamnya adalah gabungan ahli transportasi di Asia Timur," tuturnya.

Hasil dari kajian yang dilakukan Danang bersama rekan-rekannya di MTI selalu diupayakan agar dapat bermanfaat, terutama dalam mendidik masyarakat terkait transportasi. Selain masyarakat, MTI juga terus memberikan masukan kepada pemerintah dan menyarankan untuk tidak menggunakan pendekatan transportasi Barat di Indonesia. Bahkan bersama dengan rekan-rekannya dari Asia Timur, Danang mulai aktif mengembangkan teori-teori baru mengenai transportasi. "Kami ingin menyampaikan bila teori dari Barat mengenai transportasi itu tidak sesuai dengan demografi, konteks ekonomi, sosial-politik, dan kondisi Indonesia. Tiga tahun lalu saya bersama kawan-kawan menerbitkan satu buku yang berjudul *Transport in East Asian Megacities*," ujar Danang.

Ketidaksesuaian teori Barat diterapkan di Asia, terutama di Indonesia, karena hampir 70% kota megapolitan ada di Asia (Bangkok, Seoul, Tokyo, Jakarta, dll). Menurut Danang, kondisi Asia tentu sangat berbeda dengan kondisi di negara-negara Barat. Karena, di negara-negara Barat, Eropa khususnya, menyelesaikan persoalan angkutan umum dengan cara mengupayakan agar pengguna angkutan pribadi pindah ke angkutan umum. Sedangkan yang ideal di Asia adalah dengan menahan pengguna angkutan umum agar tidak berpindah ke angkutan pribadi.

Minta Pemerintah Beri Perhatian ke Angkutan Barang

Selain transportasi umum, MTI juga memberikan perhatian khusus terkait pada kebijakan pemerintah yang menyangkut angkutan barang. Dalam 3-4 tahun ini MTI telah meminta pemerintah memberi perhatian lebih pada masalah angkutan barang, karena volume angkutan barang di Indonesia, terutama di Jakarta semakin meningkat. Berdasarkan perhitungan yang dilakukan Danang, jumlah angkutan barang yang beredar di perkotaan sebesar 30% dari volume lalu lintas.

Menurut Danang, jumlah angkutan barang di perkotaan tersebut tidak hanya pada truk dan mobil boks, tapi juga ditambah dengan angkutan pengiriman makanan. Ramainya angkutan pengiriman seperti Gojek dan Gobox, kata Danang, membawa dampak positif dan negatif. Karena, di samping mengurangi kepadatan, angkutan tersebut juga meningkatkan risiko kecelakaan. "Seperti halnya di Amerika, angkutan barang itu ada garansinya. Angkutan barang ada yang digaransi 15 menit sampai. Kalau tidak sampai tidak perlu bayar. Hal ini yang kemudian meningkatkan angka kecelakaan. Karena pengemudi tidak ingin kena denda. Saya rasa isu ini harus diperhatikan di Indonesia," tuturnya.

Danang menambahkan, hal lain yang harus diperhatikan di Indonesia adalah kemacetan yang ditimbulkan angkutan barang di pelabuhan. Menurut dia, truk menjadi isu penting yang menjadi penyebab kemacetan di wilayah sekitar pelabuhan. Berdasarkan survei yang dilakukan MTI, jumlah truk yang keluar dan masuk pelabuhan dengan membawa barang (muatan) hanya 10%. Sedangkan 90% lainnya adalah yang masuk membawa barang dan keluar kosong atau sebaliknya.

"Kita butuh memiliki sistem logistik dan sistem muatan yang bagus. Dengan sistem yang baik akan mengurangi 90% pemborosan. Kalau semua truk keluar masuk membawa barang, kemacetan di jalan raya bisa dikurangi hingga 45% seperti yang dilakukan di pelabuhan Singapura. Sampai hari ini kita belum bisa membuat sistem logistik dan transportasi yang mampu mengurangi kemacetan," jelas Danang.

Dalam rangka membantu pemerintah mengurangi kemacetan, MTI melalui Badan Pengelola Transportasi Jabodetabek memberikan *masterplan* hingga 2030. Danang mengaku bila dirinya optimis *masterplan* tersebut akan terwujud dalam 6-7 tahun mendatang dan mendapatkan kecepatan kendaraan 18-20 kilometer per jam di jam sibuk pagi hari. "Sekarang jam puncak pagi hari dari selatan ke utara itu sekitar 12 kilometer per jam. Mungkin dengan berbagai pembangunan, 2016-2019 kondisi akan tetap menurun dan macet. Bahkan kecepatan akan turun hingga 10 kilometer per jam," jelas Danang.

Selain berfokus untuk mengatasi kemacetan, MTI juga sedang berfokus di program keselamatan dengan menyelenggarakan *safety campaign* dan memberikan prediksi tentang keselamatan transportasi pada momen-momen tertentu. Karena, Danang mengaku bila tiap tahun MTI selalu diminta memberikan masukan terkait angkutan Lebaran dan diminta memberikan evaluasi dalam hal penanganannya.

 <p>1. Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia // Jl. Yos Sudarso No. 1 Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B3 Tanjung Priok – Jakarta 14320 T. 021-43900464 / F. 021-43900465</p>	 <p>2 PT Chakra Jawara // Gedung TMT 1,3rd Floor, Suite 301 Jl. Cilandak KKO No. 1, Jakarta Selatan T. 021 29976849 F. 021-22976840</p>	 <p>3. Supply Chain Indonesia // Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impun Bandung, 40194 T. 022-720 5375 / 0821 1515 9595 E. sekretariat@supplychainindonesia.com</p>	 <p>4 Kementerian Perhubungan-Republik Indonesia// Jl. Merdeka Barat No. 8.Jakarta, 10110 Contact Centre : 151 SMS Centre : 1151 Web: www.dephub.go.id</p>
 <p>5. IDX (Indonesia Stock Exchange Building) // Tower 1, 4th Floor Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53. Jakarta 12190 T. +62 21 515 0515 F. +62 21 515 0114</p>	 <p>6. PT Exxon Mobil Lubricants Indonesia // Lt G Unit G07, Wisma GKBI, 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 KOBEXINDO EQUIPMENT // Jl. Garuda No.19 Kemayoran Jakarta Pusat 10620 T. 62-21 4220 808 (hunting) F. 62-21 4280 1390</p>	 <p>8. PT. Prima Usaha Mitra Abadi // SME Tower Lt. 10 Jl. Jend. Gatot Subroto Kav. 94 Kel. Pancoran Kec. Pancoran, Jakarta Selatan T. 021 79194802 F. 021 7981409</p>
 <p>9. PT LANCAR CENTRAL LOGISTIC // JL. Raya Kebantenan, 26 RT 003/01 Jakarta, 14130 T. +62 21 4401016</p>	 <p>10. PT ENSEVAL PUTERA MEGATRADING TBK // Jl. Pulo Lentut No. 10, Kawasan Industri Pulo Gadung Jakarta 13920, Indonesia T. (021) 46822422 (hunting) F. (021) 4609039</p>	 <p>11. PT LOOKMAN DJAJA // Jl. Raya Kurang Bolong 4, Ancol Jakarta Utara – Indonesia 14430 T. +62 21 69833201 F. +62 21 698 33189</p>	 <p>12. PT TRISAKA CAKRA BUANA // Jl. Boulevard Barat Raya Blok C.39 – 41 Kelapa Gading, Jakarta 14240 – Indonesia T. (62-21) 2917 1717 F. (62-21) 2957 8427 www.adityacorp.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. riyana.haritama@reedpanorama.com Website: www.reedpanorama.com</p>	 <p>14. MASYARAKAT TRANSPORTASI INDONESIA // Jl. Ganesha No. 10 Bandung 40132 T. +62 22 2531 923 F. +62 22 2504 249 www.sbm.itb.ac.id</p>	 <p>15. PT BANK CIMB NIAGA TBK // Gedung MUI Jl. Proklamasi No. 51 Menteng, Jakarta Pusat T. 062-21-31902666 F. 062-21-31905256</p>	 <p>16. PT MEGA SAMUDRATAMA // Member Of IPC Group Jl. Pulau Payung No 1 Tanjung Priok, Jakarta 14310 Indonesia T. (021) 2910 4000</p>
 <p>17. PT RAJAWALI INTI // Jl. Brantas Km 1 Probolinggo - Jawa Timur T. (0335) 423259</p>	 <p>18. PT PUTRA RAJAWALI KENCANA // Jl. Letjend Sutoyo Surabaya Ruko Niaga Sentosa Surabaya, Indonesia T. (031) 353/939 (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 DIZZOPARTS // Citra Garden C1/35 Sidoarjo Jawa Timur, Indonesia T. +62318076765</p>
 <p>21. PT GLOBAL EXPO MANAGEMENT // Perkantoran Mutiara Taman Palem Blok C5 No. 28-29 Jl. Kamal Raya Outer Ring Road, Jakarta Barat, 11730 T. 021-54358118 / F. 021-54358119 Web: www.gem-indonesia.com</p>	 <p>22. PT TATA MOTORS DISTRIBUSI INDONESIA Pondok Indah Office Tower 3 Suite. 801-8 Jln. Sultan Iskandar Muda Kav V-TA Pondok Pinang Kebayoran Lama Jakarta Selatan 12310 T. +62-21-29328041 F. +62-21-29328042</p>	 <p>23. PT YU WON LCD // Ruko Pinangia Blok H-25 Office Park Lippo Karawaci Tangerang - Banten 15811, Indonesia T. (021) 5577 3810 & (021) 5577 3812 F. (021) 55790 454</p>	 <p>24. PT MERCU GRAMARON // Jln. Klampis Anom No. 12 Kompleks Perumahan Wisma Mukti Surabaya T. (031) 5932600 - 2700 F. (031) 5946370</p>



The 4th Eastern Indonesia International Bus, Truck, Heavy Equipment & Component Exhibition 2016 - Surabaya

www.iibt-exhibition.net

HOSTED BY:



Association of Indonesian Carrosserie Industries (ASKARINDO)



Jakarta



30 November - 2 Desember 2016

Grand City Convex, Surabaya - Indonesia



29 March - 1 April 2017

JIExpo Kemayoran, Jakarta - Indonesia



SUPPORTED BY:



The Ministry of Industry the Republic of Indonesia

ASSOCIATION SUPPORTS



Heavy Equipment Manufacturer Association of Indonesia (HINABI)



Indonesia Mining Services Association (ASPINDO)



Indonesian Automotive Part and Components Industries Association (GIAMM)



Society of Automotive Engineers Indonesia (IATO)



Indonesian Automotive Centre (SOI)



Indonesian Automotive Body Repair Association (ABBA)



Indonesian Auto Workshop Association (ASBEKINDO)

MEMBER OF:



Indonesian Chamber of Commerce & Industry (KADIN)



Indonesian Exhibition Companies Association (ASPERAPI)

ORGANIZED BY:



GEM INDONESIA
Subsidiary of GEMISEN GROUP

the 24th

GAIKINDO

INDONESIA INTERNATIONAL
AUTO SHOW

at **ICE-BSD City**

Indonesia Convention Exhibition

11-21 Aug 2016

*Green
Technology
for a Better Future*

Proud Exhibitors:



update: 17 may 2016

www.indonesiaautoshow.com

@GIAS_ID

Gaikindo Indonesia International Auto Show

GIAS_ID

Driven with Passion by:



Endorsed by:



Media Partner:



For Booth & Tenant Inquires
Please Contact :

Maria Manik
P: +62 21 2905 4091 ext. 126
E: manik@seven-event.com

Wulan Septiani
P: +62 21 2905 4091 ext. 105
E: wulan@seven-event.com