

TRUCKMAGZ

SEPT
2017

TANPA STANDAR LAYANAN BAKU
KECELAKAAN
MUATAN RUSAK **ROAD ACCIDENT**

TANPA
TANPA STANDAR
MUATAN HILANG
MUATAN

TANPA STANDARD
STANDARD

ONGKOS ANGKUT MURAH

KERUGIAN
KERUGIAN
PENCURIAN **MUATAN**
KEHILANGAN H I L A N G
Muatan
RUSAK

DENDA RP 1 MILIAR

HILANG

MUATAN

DERITA PENGUSAHA TANPA STANDAR NIAGA

IDR 50.000



9 772355 584573

Edisi 39/III/2017

Asuransi yang Wajib
Dimiliki Pengusaha Truk



KERUSAKAN BAN PADA SIDEWALL

LIFT-GATE HEMAT BONGKAR MUAT

EFISIENSI BIAYA DARI BAN

MENYOAL KESELAMATAN BERLALU LINTAS

Hosted by:

Endorsed by:

Knowledge Partner:

Organiser:



Bisnis Indonesia
KAWASAT BISNIS TERPERCAYA

Reed Panorama
EXHIBITORS



The International Platform for Transport, Supply Chain, and Logistics Solutions

Indonesia Transport Supply Chain & Logistics

by SITL



10-12 October 2017

Jakarta International Expo Kemayoran | Jakarta, Indonesia

»» 2016 STATISTICS



8,133

Unique Buyers



271

Business Meetings Arranged



200

Participating Companies



500++

Product & Services Showcased



US\$277 million

Collective budget from 84% unique buyers



1,387

Corporate Delegates



US\$5 billion
Media Coverage Value



92.9%

Average satisfaction rate from visitors & exhibitors



65

Regional & International Professionals Speaker & Panellist

»» BOOK YOUR SPACE NOW!

Howu Zebua
Assistant Account Manager
Tel: +62 21 2556 5033
howu.zebua@reedpanorama.com

Adityo Nugroho
Marketing Executive
Tel: +62 21 2556 5032
adityo.nugroho@reedpanorama.com



ITSCLSeries

INDONESIA TRUCKS & COMMERCIAL VEHICLES

10-12 October 2017

Hall A - D, Jakarta International Expo, Indonesia

• WHY INDONESIA TRUCKS & COMMERCIAL VEHICLES? COMPETITIVE ADVANTAGE



271

Business Meetings
Arranged



US\$ 277 million

Collective budget from
84% unique buyers



US\$ 5 billion

Media Coverage
Value



92.9%

Average
satisfaction rate
from visitors & exhibitors



65

Regional & International
Professionals
Speaker & Panellist

• AMAZING ACTIVITIES @ ITCV2016



ASEAN
Trucking Conference
2016

APTRINDO
Annual Meeting
2016

Business Matching
(BIZMATCH)

Ministry of
Transportation
Exhibition Tour

Save and Responsible
Driving Class

Truck Test Drive
"Save Driving -
Show Your Skill!"



ACT NOW!

Amran Silalahi
Project Manager
P: +62 21 2556 5032
E: amran.silalahi@reedpanorama.com

Eva Lestari
Project Coordinator
P: +62 21 2556 5033
E: eva.lestari@reedpanorama.com

Ratna Hidayati
Event Partner
P: +62 878 6033 6363
E: ratna.hidayati@truckmagz.com

www.transport-supplychain-logistics.co.id
www.trucks-commercialvehicles.co.id



Host:



Supporting Partners:



Knowledge Partner:



Event Partner:



Organiser:



Ketiadaan Standard Trading Condition

Tanggung jawab pengusaha truk terhadap muatan yang diangkutnya tanpa disadari cenderung berlebihan. Ketiadaan *standard trading condition* yang berlaku bagi pengusaha truk dan pengguna jasanya membuat risiko yang diambil oleh pengusaha truk sangat tinggi. Beragam contoh risiko yang mungkin dialami pengusaha truk, mulai dari truk terlambat muat/bongkar barang, rute jalan yang ditempuh terpapar bencana, hingga kehilangan muatan. Ironisnya, sebagian pengusaha memandang risiko itu sesuatu yang amat jarang terjadi sehingga tidak melakukan antisipasi menghadapi risiko. Praktik pelimpahan risiko dari pemilik barang ke pengusaha truk juga tak jarang terjadi. Ketika satu pengusaha truk berani mengambil risiko dari pemilik barang, misalnya kehilangan muatan, hal itu akan menekan pengusaha truk yang lain.

Standard trading condition mengatur hubungan antara pembeli dan penjual, apa saja yang hak dan kewajiban pengguna jasa truk serta hak dan kewajiban pengusaha truk. Dengan adanya *standard trading condition*, tanggung jawab bagi pengusaha truk adalah tanggung jawab berkeadilan. Pengusaha truk hanya akan menanggung risiko yang memang menjadi risikonya, sementara risiko pemilik barang yang dipercayakan pada pengusaha truk tetap menjadi tanggung jawab pemilik barang.

Standard trading conditions adalah berbagai ketentuan mengenai jasa angkutan barang yang disusun oleh asosiasi sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan. Ketiadaan *standard trading condition* bagi pengusaha truk hingga saat ini merugikan pengusaha itu sendiri. Pembayaran yang diulur hingga enam bulan, asuransi *marine cargo* yang seharusnya dibayar pemilik barang malah dibebankan kepada pengusaha truk, sampai harus menanggung kerugian senilai harga muatan yang nilainya bisa lebih dari Rp 1 miliar sementara ongkos angkutnya bisa saja hanya Rp 3 juta.

Bagi pengusaha truk, asosiasi ini tengah menyiapkan standar baku layanan ini. Sementara *standard trading condition* ini belum tersedia, langkah antisipasi yang bisa dilakukan adalah mencantumkan syarat dan ketentuan dalam penawaran kontrak kerja. Cantumkan hal-hal penting, seperti jatuh tempo pembayaran, jangka waktu pemberian, pengaturan armada, sampai penyelesaian jika terjadi masalah. Pastikan pula pemilik barang membiayai asuransi *marine cargo* yang memang menjadi tanggung jawab mereka.

Langkah antisipasi berikutnya adalah memproteksi perusahaan dengan mengikuti asuransi. Idealnya, pengusaha truk minimal miliki tiga asuransi. *Pertama*, asuransi kendaraan bermotor. *Kedua*, asuransi yang berhubungan dengan truk sopir, kenek atau penumpang. *Ketiga*, kargo yang dimuat jika ada tuntutan dari pemilik kargo harus diasuransikan *liability*. Dengan begitu, risiko kerugian sudah dilimpahkan kepada pihak asuransi.

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 Sulistyo

Fotografer
Giovanni Versandi
Pebri Santoso

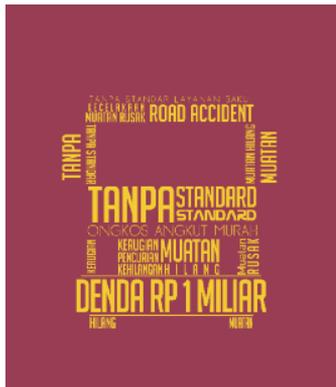
Iklan
Sefti Nur Isnaini

Kontributor Ahli
Bambang Widjanarko
R. Budi Setiawan

Sirkulasi
Muhammad Abdurohman

Penasihat Hukum
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

 TruckMagz
 @TruckMagz
www.truckmagz.com



Cover

DERITA PENGUSAHA TANPA STANDAR NIAGA / 39

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #39

Laporan Utama	06 TANPA STANDARD TRADING CONDITION
	10 STANDARD TRADING CONDITIONS BERPAYUNG HUKUM
	14 PRAKTIK TERBAIK STANDAR LAYANAN BAKU ALFI
	20 MINIMAL MILIKI TIGA ASURANSI
	24 JANGAN SALAH PILIH ASURANSI
	28 PERLUNYA KESADARAN PENGUSAHA BERASURANSI
Laporan Khusus	32 KESELAMATAN ANGKUTAN JALAN MASIH JADI SOROTAN
	38 PEMBENAHAN ANGKUTAN BARANG TERUS DILAKUKAN
Dunia Ban	42 KERUSAKAN BAN PADA BAGIAN SIDEWALL
Info Produk	50 UD TRUCKS NEW KUZER
Leader Interview	54 SISCA UTAMI RACHMAN, LAYANAN DEREK DENGAN VISI ONE STOP SERVICE
Event	58 INDONESIA TRUCKERS CLUB TALKBIZ BALIKPAPAN
	62 GOODYEAR TALK, SAFETY DAN EFISIENSI BAN DENGAN TIRE MANAGEMENT
	68 LAPORAN DARI MALAYSIA - SCANIA DRIVER COMPETITIONS SOUTHEAST ASIA 2016-2017
	72 GIIAS 2017, DUA PABRIKAN BARU RAMAIKAN PASAR TRUK INDONESIA
	76 BUKA-BUKAAN PAKET KEBIJAKAN EKONOMI XV
	80 EVENT GATHERING ALI CHAPTER JATIM 2017, TRANSPORTASI UJUNG TOMBAK CUSTOMER EXPERIENCE
Truk Special	84 TRUK LIFT-GATE
Komunitas	88 IPOMI, POTENSI PO BESAR, MINIM DUKUNGAN

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



Ilustrasi (Pebri)

TANPA *STANDARD TRADING CONDITION*

Pengusaha Truk Penanggung Risiko Terbesar

Naskah: Abdul Wachid & Sigit / Foto: Pebri Santoso & Giovanni Versandi

Tanggung jawab pengusaha truk terhadap muatan yang diangkutnya tanpa disadari cenderung berlebihan. Ketiadaan *standard trading condition* yang berlaku bagi pengusaha truk dan pengguna jasanya membuat risiko yang diambil oleh pengusaha truk sangat tinggi. Beragam contoh risiko yang mungkin dialami pengusaha truk, mulai dari truk terlambat muat/bongkar barang, rute jalan yang ditempuh terpapar bencana, hingga kehilangan muatan. Ironisnya, sebagian pengusaha memandang risiko itu sesuatu yang amat jarang terjadi sehingga tidak melakukan antisipasi menghadapi risiko. Praktik pelimpahan risiko dari pemilik barang ke pengusaha truk juga tak jarang terjadi. Ketika satu pengusaha truk berani mengambil risiko dari pemilik barang, misalnya kehilangan muatan, hal itu akan menekan pengusaha truk yang lain.



Kyatmaja Lookman

Wakil Ketua Umum Bidang Angkutan
Distribusi Logistik, Aprindo.

Standard trading condition mengatur hubungan antara pembeli dan penjual, apa saja yang hak dan kewajiban pengguna jasa truk serta hak dan kewajiban pengusaha truk. Dengan adanya *standard trading condition*, tanggung jawab bagi pengusaha truk adalah tanggung jawab berkeadilan. Pengusaha truk hanya akan menanggung risiko yang memang menjadi risikonya, sementara risiko pemilik barang yang dipercayakan pada pengusaha truk tetap menjadi tanggung jawab pemilik barang.

Sampai saat ini, tidak ada *standard trading condition* yang berlaku dalam bisnis jasa truk. "*Standard trading condition* merupakan dasar aturan perdagangan yang mengatur hubungan antara perusahaan logistik dengan pemilik barang, yang di dalamnya terdapat hak dan kewajiban masing-masing pihak," kata Kyatmaja Lookman, Wakil Ketua Bidang Distribusi dan Logistik Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptringo).

Yonathan Himawan Hendarto Ketua Aptringo DPD Jawa Timur menambahkan, absennya pemerintah dalam mengharuskan adanya *standard trading condition* membuat pengusaha *trucking* sebagai pihak kedua menjadi penanggung risiko yang paling besar. Sementara di satu sisi, terjadi persaingan bisnis yang menguntungkan pemilik barang yang cenderung lebih memilih perusahaan *trucking* dengan tarif lebih murah.

"Ketika melakukan tender dengan konsumen, mereka selalu meminta harga lebih rendah dan jika menolak mereka lari ke kompetitor. Ini yang terjadi. Kebanyakan konsumen yang menekankan *standard trading condition* mereka ke pengusaha truk. Itu salah," imbuh Kyatmaja.

"Akhirnya, barang hilang, tonase berlebih, standar umur truk tidak layak jalan semua ditanggung pengusaha truk dan juga pengguna jalan lain yang secara tidak langsung juga menjadi korban. Selama *standard trading condition* ini belum menjadi suatu kewajiban dari pemerintah terhadap industri di Tanah Air, pihak perusahaan *trucking* akan sulit memperjuangkan *standard trading condition* untuk berlaku secara utuh," kata Yonathan lagi.

Keadaan semacam itu menurut Kyatmaja, menyebabkan pengusaha *trucking* menjadi pihak yang dirugikan dan hanya bisa pasrah tanpa bisa berbuat apa pun. "Bagaimana kami bisa mengangkut barang dengan ongkosan Rp 1 juta tetapi mengganti hingga Rp 1,5 miliar? Jika tetap melakukan itu, pertama industri asuransi tidak bertumbuh. Kedua, pengusaha truk cenderung mengambil risiko yang terlalu berlebihan seperti korban jiwa, kehilangan muatan, mengganti klaim, perbaikan truk dan sebagainya," tuturnya.



Dewi Noraeni
Customer Service Manager
PT Agility International

Pentingnya Syarat & Ketentuan

Dewi Noraeni *Customer Service Manager* PT Agility International mengatakan, perusahaan *trucking* perlu mencantumkan syarat dan ketentuan dalam penawaran mereka. "Sebelum lebih jauh, sebaiknya kita sepakati dulu yang dimaksud syarat dan ketentuan. Syarat dan ketentuan adalah syarat-syarat dan kondisi ketentuan-ketentuan dalam suatu perjanjian berupa persyaratan, kondisi dan jaminan-jaminan tertentu yang harus dipenuhi oleh kedua belah pihak," katanya. Kontrak atau perjanjian adalah kesepakatan antara dua orang atau lebih mengenai hal tertentu yang disetujui oleh mereka. Ketentuan hukum mengenai kontrak diatur dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Indonesia. Sementara itu, *standard trading condition* adalah pernyataan syarat dan ketentuan kontrak secara umum antara dua pihak yang melakukan kontrak pengangkutan atau penanganan barang lainnya.

"Syarat dan ketentuan tidak dibutuhkan oleh dan tidak diwajibkan secara hukum. Berbeda dengan Kebijakan Pribadi, tidak ada hukum atau aturan atas syarat dan ketentuan. Tetapi, hal yang penting adalah syarat dan ketentuan memberikan hak untuk menghentikan akses kepada pengguna atau untuk menghentikan akses kepada pengguna yang tidak mematuhi aturan dan petunjuk," kata Dewi. Segala syarat dan ketentuan termasuk di dalamnya hak kekayaan intelektual, penghentian perjanjian, dan hukum yang berlaku.

Menurut Dewi Noraeni, syarat dan ketentuan menjadi persoalan yang sering ditemuinya, terutama dalam proses penawaran ditemukan item kesepakatan yang tidak jelas. "Apalagi jika barang rusak atau hilang. Sebagian besar kontrak tertulis jika terjadi permasalahan akan diselesaikan dengan musyawarah. Perselisihan apa? Musyawarah sampai kapan? Bagaimana jika tidak bisa mufakat? Apa yang harus dicantumkan dalam syarat dan ketentuan?" katanya mengingatkan.

Semestinya, kata Dewi, syarat dan ketentuan bisa disampaikan pada saat proses penawaran. Di dalam surat penawaran harus dijelaskan klausulnya, seperti jatuh tempo pembayaran, jangka waktu pemberian, pengaturan armada, dan lain-lain. Berikutnya ada nota kesepahaman atau kontrak yang dilanjutkan dengan masing-masing pihak perlu memperhatikan klausulnya sehingga ke depan tidak ada perselisihan.

"Budaya di Indonesia ini agak susah jika bicara tanda tangan kontrak servis. Di luar negeri jika *customer* tidak tanda tangan, pekerjaan tidak dijalankan. Karena jika ada perselisihan semua akan tidak jelas. Di sini *customer* dikasih penawaran, cuma tanda tangan susah minta ampun. Sehingga kami tulis dalam penawaran, dengan memberikan order kepada kami berarti mereka setuju dengan syarat dan ketentuan. Jika mereka tidak baca, itu kesalahan mereka," ujar Dewi.

Akibat dari ketiadaan atau abai terhadap pencantuman syarat dan ketentuan biasanya bias berujung sengketa hukum.



Selama ini kata Sugiyanto, jika ada musibah yang terjadi pihak transporter selalu menjadi pihak yang berkewajiban untuk mengganti rugi. Padahal, tidak mungkin transporter harus mengganti senilai Rp 1 miliar jika ongkos angkutan Rp 1 juta saja. Mestinya ada maksimum *liability* untuk tanggung jawabnya. "Dalam aturan yang ada sekarang tidak ter-

cantum, maka dari itu pihak Aprindo menganggap penting keberadaan *standard trading condition*.

Dengan adanya *standard trading condition*, Sugiyanto berkeyakinan pihak pemilik barang akan bertanggung jawab sesuai nilai kerugian yang telah disepakati jika mengalami masalah. Keberadaan *standard*

trading condition dapat meminimalisir konflik merugikan sampai harus berujung ke pengadilan. Selain itu, membuat segala hal yang disepakati menjadi jelas, misalnya per kilogram dihargai Rp 10.000 dan ketika terjadi kecelakaan maksimum ganti rugi yang dibayar hanya Rp 100 juta. Dengan demikian semua sudah dijamin oleh *standard trading condition*.

Memahami Standard Trading Condition

Sementara itu, Ketua Umum DPP Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) Yucky Nugrahawan Hanafi mengatakan, *standard trading conditions* adalah berbagai ketentuan mengenai jasa angkutan barang yang disusun oleh asosiasi sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan. ALFI menjadi asosiasi yang berafiliasi dengan *International Federation of Freight Forwarders Association* dan telah memiliki *standard trading condition*.

RUANG LINGKUP STANDARD TRADING CONDITION

1 Syarat dan Ketentuan Minimum Jasa Layanan/*Standard Trading Condition* berlaku bagi seluruh Perusahaan Penyedia Jasa dan/atau memiliki Surat Izin Usaha Jasa Pengurusan Transportasi (SIUJPT) termasuk Surat Izin Ekspedisi Muatan Kapal Laut dan Kapal Udara yang telah disesuaikan dengan peraturan perundang-undangan.

2 Syarat dan Ketentuan Minimum Jasa Layanan/*Standard Trading Condition* berlaku atas segala jenis jasa yang diberikan oleh, Penyedia Jasa Logistik dan Pengusaha Jasa Pengurusan Transportasi termasuk didalamnya Pengusaha Pengurusan Jasa Kepabebean dan Jasa Ekspedisi yang meliputi jasa angkutan multimoda, dan kegiatan penunjangnya yaitu pengurusan transportasi, pergudangan, konsolidasi muatan; penyediaan ruangan muatan. dan/atau Kepabebean untuk angkutan multimoda ke luar negeri dan ke dalam negeri.

3 Syarat dan Ketentuan Minimum Jasa Layanan/*Standard Trading Condition* di Bidang Angkutan Multimoda tidak berlaku dalam hal Perusahaan Penyedia Jasa bertindak sebagai agen/perwakilan dari perusahaan angkutan berdasarkan kontrak tertentu, dan hanya berlaku pada kegiatan jasa pengurusan transportasi dan angkutan multimoda, serta tidak berlaku pada kegiatan yang khusus dilakukan hanya untuk pengepakan, bongkar muat atau pekerjaan khusus untuk muatan berbentuk curah kecuali jika kegiatan khusus ini menjadi bagian dari kegiatan alih muatan yang dilakukan sebagai bagian dari jasa layanan Perusahaan Penyedia Jasa.

4 Dalam Dalam hal terdapat peraturan domestik atau regional yang berbeda dengan Syarat dan Ketentuan Minimum Jasa Layanan/*Standard Trading Condition*, maka Syarat dan Ketentuan Minimum Jasa Layanan/*Standard Trading Condition* ini yang harus didahulukan berlakunya kecuali jika peraturan domestik atau regional tersebut bersifat wajib.

5 Syarat dan Ketentuan Minimum Jasa Layanan/*Standard Trading Condition* ini tidak berlaku dalam hal Perusahaan Penyedia Jasa berdasarkan Ruang Lingkup Jasa yang ditentukannya sendiri atau berdasarkan kontrak pengangkutan-nya dengan Pengguna Jasa yang mengangkut muatannya melalui jalan darat dengan alat angkutnya sendiri.



STANDARD TRADING CONDITIONS BERPAYUNG HUKUM

Teks : Sigit Andriyono

Foto : Ilustrasi Giovanni Versandi, Pebri Santoso

ALFI adalah asosiasi yang sudah memiliki *standard trading conditions* di Indonesia. Yuki Nugrahawan Hanafi, Ketua Umum Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia mengatakan, *standard trading conditions* ini untuk melindungi perusahaan dari pengeluaran yang cukup besar jika terkena musibah. “**Karena ALFI yang merupakan bagian dari FIATA, aturan yang sudah ada, saya tinggal melanjutkan saja tanpa harus membuat lagi ketentuan *liability insurance* di Indonesia,**” kata Yucky. Selain itu, Peraturan Menteri Perhubungan No. 49 tahun 2017 tentang Penyelenggaraan dan Pengusahaan Jasa Transportasi Bab IX Pasal 17 menyebutkan, untuk mengurangi risiko tanggung jawab serta menjamin pihak-pihak yang

dirugikan, perusahaan jasa pengurusan transportasi wajib mengasuransikan barangnya dan/atau tanggung jawabnya (*liability insurance*). “**Hal itu merupakan acuan hukum bagi kami menerapkan *standard trading conditions*,**” katanya.

Lalu, ke mana *standard trading conditions* yang digagas Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia mengacu? Widya Wibawa Ketua Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia DPD Jawa Barat memberikan saran, jika nanti *standard trading conditions* asosiasi disusun acuannya bisa ke Peraturan Menteri Perhubungan No. 8 tahun 2012 tentang Penyelenggaraan Angkutan Multimoda. Dalam PM No. 8 Tahun 2012 disebutkan.



Mustadjab Susilo

Ketua DPD Aprindo DKI Jakarta



Widya Wibawa

Ketua Asosisasi Pengusaha Truk
Indonesia DPD Jawa Barat

Dokumen angkutan multimoda paling sedikit memuat :

- 1 Identifikasi barang (merek dan nomor)
- 2 Sifat barang (barang berbahaya atau barang yang mudah rusak)
- 3 Rincian barang (jumlah dan bentuk kemasan berupa paket atau unit barang)
- 4 Berat kotor atau jumlah barang
- 5 Ukuran barang
- 6 Keterangan lain yang dinyatakan oleh *consignor*/pengirim
- 7 Kondisi nyata barang
- 8 Nama dan tempat usaha badan usaha angkutan multimoda
- 9 Nama pengirim atau pengguna jasa
- 10 Penerima barang (*consignee*) jika disebut oleh pengirim
- 11 Tempat dan tanggal barang diterima oleh badan usaha angkutan multimoda
- 12 Tempat penyerahan barang
- 13 Tanggal atau periode waktu penyerahan barang di tempat penyerahan barang sesuai dengan persetujuan para pihak
- 14 Pernyataan bahwa dokumen angkutan multimoda "dapat dinegosiasi" (*negotiable*) atau "tidak dapat dinegosiasi" (*non-negotiable*)
- 15 Tempat dan tanggal penerbitan dokumen angkutan multimoda
- 16 Tanda tangan dari penanggung jawab badan usaha angkutan multimoda atau orang yang diberi kuasa
- 17 Ongkos untuk setiap moda transportasi dan/atau total ongkos, mata uang yang digunakan, serta tempat pembayaran sesuai dengan persetujuan para pihak
- 18 Rute perjalanan dan moda transportasi yang digunakan, serta tempat *transshipment* apabila diketahui pada saat dokumen diterbitkan
- 19 Nama agen atau perwakilan yang akan melaksanakan penyerahan barang dan
- 20 Asuransi muatan



FX Sugiyanto
Konsultan Marine Transport dan
Insurance Aprindo

Peraturan Menhub tersebut juga menegaskan bahwa dokumen yang dimaksud itu harus diterbitkan oleh asosiasi dan mengacu pada *standard trading conditions*. Pasal 21 menyebutkan, *Standard Trading Conditions* digunakan sebagai landasan kepastian hukum dalam menjalankan kegiatan angkutan multimoda bagi badan usaha angkutan multimoda dengan pengguna jasa. *Standard Trading Conditions* paling sedikit mengatur mengenai kondisi umum perusahaan, kondisi khusus perusahaan yang berkaitan dengan barang-barang khusus, hak dan tanggung jawab masing-masing pihak, batasan tanggung jawab, wilayah hukum, serta ketentuan peraturan perundang-undangan yang terkait dengan barang yang berisiko/berbahaya, asuransi, dan klaim. *Standard Trading Conditions* dapat pula mengacu pada ketentuan internasional dan regional sepanjang tidak bertentangan dengan ketentuan peraturan perundang-undangan nasional.



Chandra Budiwan
Ketua Asosiasi Pengusaha Truk
Indonesia DPD Jawa Tengah

Selain itu, *Standard Trading Conditions* harus mendapatkan penetapan dari Menteri yang menyelenggarakan urusan pemerintahan di bidang hukum. Untuk mendapatkan penetapan *Standard Trading Conditions*, harus mendapatkan rekomendasi dari Menteri. Untuk mendapatkan rekomendasi dari Menteri, Asosiasi mengajukan permohonan kepada Menteri melalui Sekretaris Jenderal Kementerian Perhubungan, yang dilengkapi dengan konsep *Standard Trading Conditions*. Nantinya usulan dari asosiasi akan dibahas oleh Tim Penilai konsep *Standard Trading Conditions* yang dibentuk oleh Menteri. Jika usulan disetujui, surat rekomendasi dan konsep *Standard Trading Conditions* diparaf oleh Menteri melalui Sekretaris Jenderal Kementerian Perhubungan dan ketua Asosiasi untuk diproses lebih lanjut kepada Menteri yang menyelenggarakan urusan pemerintahan di bidang hukum.



Mohamad Gobel
Ketua ALFI DPC Samarinda

Kyatmaja Lookman Wakil Ketua Bidang Distribusi dan Logistik Aprindo mengatakan, salah satu hal yang dibahas didalam *standard trading conditions* adalah adanya batas maksimal *liability*. “Misalnya pencantuman biaya menginap yang bisa diberlakukan seperti di kapal, sehingga pengusaha tidak keluar biaya sendiri untuk jadi *storage*. Kedua penggantian *liability*, dengan adanya *standard trading conditions* semua bisa diatur. Saya memahami ada konsumen yang mengerti dan mengasuransikan barangnya dan ada yang tidak mengasuransikan. Itulah pentingnya *standard trading conditions*,” kata Kyatmaja.

Harapan Pengusaha Truk

Mustadjab Susilo Basuki Ketua Aptrindo DPD DKI Jakarta mengatakan, “Kalau sekarang memang posisi pengusaha truk sangat dilemahkan, makanya terkait *standard trading conditions* ini kami sangat membutuhkan payung hukum yang melindungi kinerja kami, agar hak dan kewajiban kami dapat terlindungi dengan baik dan benar,” katanya.

Mustadjab melanjutkan, beberapa UU yang sekarang yang terkait dengan transportasi memang harus ditinjau kembali, seperti halnya UU No. 22 Tahun 2009. Banyak hal yang tidak melindungi kepentingan pelaku usaha transportasi barang sekaligus pemilik armada transportasi barang, sehingga banyak hal yang merugikan pihaknya sebagai transporter. “Karena banyak hal dalam kejadian kecelakaan bukan semata-mata karena kesalahan kami melainkan kesalahan banyak pihak yang terlibat dalam kecelakaan tersebut. Hal ini kadang-kadang sulit bagi kami untuk berhadapan dengan hukum, karena payung hukumnya tidak melindungi kami secara penuh. Kalau boleh jujur, pihak-pihak pelaku industri *trucking* itu sendiri yang paling mengetahui kondisi yang sebenarnya di lapangan, baik itu kendala dan permasalahannya termasuk keluhan-keluhan dari teman-teman dalam asosiasi, sehingga tidak ada salahnya pemerintah mendudukkan kita bersama dalam satu meja untuk merumuskan hal ini dengan niat dan tujuan dasar yang sama untuk menciptakan tata kelola manajemen transportasi khususnya angkutan barang yang lebih baik,” tambahnya.

FX Sugiyanto Konsultan Marine Transport dan Insurance Aptrindo mengatakan, “Sementara ini pengusaha truk hanya mengandalkan proteksi semata. Jangan sampai karena ada musibah dan bayar ganti rugi, perusahaan jadi bangkrut. Lebih baik kami bayar premi yang sedikit, jika ada musibah fatal bisa dapat ganti rugi dari asuransi,” katanya.

Chandra Budiwan Ketua Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia DPD Jawa Tengah mengatakan, “Saya melihat *standard trading conditions* ini ada unsur-unsur yang masuk juga dalam UU No. 22 Tahun 2009, salah satu adalah harus berbadan hukum lalu punya garasi dengan izin Hinder Ordonantie (HO), adalah izin tempat usaha/kegiatan kepada pribadi atau badan hukum yang menjalankan suatu bidang usaha yang berpotensi menimbulkan bahaya, kerugian dan gangguan masyarakat serta kelestarian lingkungan hidup. Meskipun izin HO ini sudah dihapus oleh Presiden Joko Widodo lewat Peraturan Menteri Dalam Negeri No. 19 Tahun 2017 tentang Pencabutan Aturan Izin Gangguan/HO. Namun baik di Jakarta atau pun di Jateng masih di berlakukan bila mau urus Surat Penyelenggaraan Angkutan Barang Umum. Hal seperti ini adalah dualisme hukum. Jika tidak punya berarti harus jadi plat hitam kecuali bisa masuk menjadi anggota koperasi,” katanya perihal dualisme hukum di transportasi angkutan barang.

Menurutnya, semua masalah seperti itu harus diselesaikan terlebih dahulu dan berlaku satu hukum. “Saya contohkan, untuk membangun sebuah rumah perlu pondasi. Jika disangkutkkan dengan hal ini kita sebut pondasinya UU No. 22 Tahun 2009. Sedangkan pelaksanaan dari UU itu adalah peraturan pelaksana, dalam hal ini kerangka bangunan. Bagaimana mungkin menuju rumah yang baik jika pondasi dan kerangka belum benar? Saran saya, masalah hukum ini diselesaikan dulu, baru membahas *standard trading conditions*,” terangnya.

Mohamad Gobel, Ketua ALFI DPC Samarinda menyambut baik langkah Aptrindo yang berupaya menerbitkan *standard trading conditions*. Menurutnya, persoalan di setiap daerah hampir sama antara penyedia dan pemakai jasa dengan belum adanya *standard trading conditions* yang menjadi acuan agar pihak penyedia jasa tidak mengalami kerugian. “Mestinya ini menjadi kabar baik buat semua pihak baik penyedia maupun pengguna jasa. Sebab dengan adanya *standard trading conditions* masing-masing pihak akan memiliki acuan untuk memproteksi baik itu lewat solusi atau pun kesadaran untuk berasuransi,” tambahnya.



Praktik Terbaik Standar Layanan Baku ALFI

Teks : Antonius Sulisty, Sigit Andriyono, Abdul Wachid

Standar Trading Condition (STC) ALFI mengacu kepada FIATA, yaitu sebuah organisasi non pemerintah yang dikenal sebagai arsitek transportasi yang berkantor pusat di Switzerland, sebagai induk dari Asosiasi Logistik dan Forwarder seluruh dunia yang mempunyai 40.000 perusahaan di seluruh dunia.

Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI/ILFA) dikukuhkan oleh Menteri Perhubungan melalui Keputusan Menteri Perhubungan No. 781 Tahun 2012 tentang Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia/In-

donesian Logistics and Forwarders Association (ALFI/ILFA), yaitu sebagai induk bagi perusahaan yang bergerak di Bidang Jasa Pengurusan Transportasi (JPT), Penyedia Jasa Logistik termasuk di dalamnya Pengusaha pengurusan Jasa Kepabeanan (Customs Brokers), Angkutan Multimoda dan Penyedia Jasa Ekspedisi di seluruh Indonesia yang dikuatkan oleh Permenhub No. PM 49 Tahun 2017 perihal Penyelenggaraan dan Pengusahaan Jasa Pengurusan Transportasi.

Lalu apa hubungan STC, PM 49 Tahun 2017, dan asuransi *liability*? "Tanggung jawab umum perusahaan BAB II Pasal 3A, Jasa Pengurusan Transportasi melaksanakan kewajibannya.

Pembatasan Tanggung jawab (liability) BAB II pasal 34, yaitu di dalam masalah klaim untuk hilang atau rusaknya barang. Nilai barang yang hilang atau yang rusak

Rp 10.000 per kilogram atau berat kotor (*gross weight*) dari barang yang hilang atau rusak yang mana yang akan lebih sedikit. Di dalam masalah kasus klaim lainnya

"nilai barang tunduk pada transaksi yang terkait antara perusahaan dan pelanggannya atau Rp 10.000 per kilogram berat kotor (*gross weight*) dari barang yang tunduk pada transaksi yang disebutkan atau Rp 50 juta untuk satu transaksi pembayaran klaim yang mana yang akan lebih sedikit," kata Yukki Nugrahawan Hanafi Ketua Umum ALFI. Peraturan wajib BAB I Pasal 2B dengan compulsory legislation PM No. 49 Tahun 2017.

"Ketentuan Asuransi BAB II Pasal 19, perbedaan produk asuransi pada wording versi bahasa Indonesia vs Bahasa Inggris, bahasa Indonesia: Asuransi Muatan; - bahasa Inggris: *Insurance*. Pada Pasal ini penutupan asuransi hanya jika ada instruksi tertulis dari pelanggan, sedangkan jika dibandingkan pada PM No. 49 Tahun 2017 JPT wajib mengasuransikan barangnya dan atau tanggung jawabnya," paparnya.

Berkaca pada Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI), Yukki menjelaskan, dalam dunia logistik sangat kompleks khususnya di transportasi multimoda. "Ada berbagai aktivitas, ada di darat, di laut, dan udara. Kadang kontrak kami mulai dari barang belum jadi hingga jadi, ada *packaging, repackaging*. Kontrak kami bersinggungan dengan kontrak orang lain atau kami menangani semua dari awal hingga akhir. Kami ini kan intinya jasa pengurusan transportasi. Dalam aturan ada juga asuransi *freight forwarder* yang memberikan jaminan yang lengkap kepada *freight forwarder* untuk segala aktivitas jasa pengangkutan barang, sehubungan dengan tanggung gugat yang diterima karena dianggap atau dinyatakan bertanggung jawab secara hukum," jelas Yukki.

Yukki melanjutkan, salah satu contoh jika ada kerusakan atau kerugian fisik pada kargo dengan penggantian yang mengacu kepada *International Transport Convention and National Law*. Lalu jika melakukan kontrak dengan perusahaan global harus ada sandaran hukum internasional juga. STC ALFI, FBL, FWB, FCR, IATA AWB, DAB/FCT atau dengan maksimum limit pertanggungans sesuai kontrak antara transporter dengan pemilik barang.

Hal yang penting dari STC adalah tanggung jawab hukum dari pihak ketiga akibat daripada kerugian. Dalam hal ini kesadaran pengusaha untuk memproteksi dirinya sangat kurang. "Pengusaha kadang arogan. Kalau kontrak internasional tidak bisa seperti itu. Ada konsekuensi hukumnya. Seperti penyerahan kargo yang tidak benar atau salah, keterlambatan dalam menangani kargo *customer* atau kerugian keuangan lainnya yang dikeluarkan oleh *customer*," terang Yukki.

Perlu diketahui juga, biaya-biaya perkara dan pengacara dalam proses klaim dan penyelesaian kasus dengan maksimal nilai per kejadian juga ada nilai yang diatur misalnya perusahaan nasional atau internasional. Agar tidak ada kesalahpahaman, sekaligus menjadi catatan dalam menyusun STC Yukki menjelaskan proteksi Asuransi *Marine Cargo* dan Asuransi *Freight Forwarder Liability* (FFL). *Marine Cargo* memberikan jaminan terhadap kerugian atau kerusakan barang/kargo selama berada di atas alat angkut baik melalui darat, laut dan udara. "Darat ini termasuk penyeberangan antarpulau, dan kereta api juga masuk. Sedangkan Asuransi FFL memberikan jaminan terhadap *freight forwarder* untuk segala aktivitas jasa pengangkutan barang sehubungan dengan tanggung gugat yang diterima. Kenapa masih perlu asuransi *freight forwarder*? *Freight forwarder* melindungi diri mereka terhadap adanya kelalaian dalam pengangkutan yang menyebabkan pihak *freight forwarder* dapat dituntut oleh pihak pemilik barang dengan membeli asuransi FFL. Lalu yang dijamin *Marine Cargo* adalah kerusakan fisik terhadap muatan barang atau kargo itu sendiri. Kalau FFL adalah karena tuntutan yang timbul dari pihak ketiga dalam hal ini adalah pemilik barang. Penggantian klaim *Marine Cargo*, harga barang yang diasuransikan dikurangi dengan risiko sendiri. Untuk asuransi FFL sesuai dengan kontrak yang digunakan seperti STC ALFI atau FBL," paparnya.

Pihak yang melakukan klaim, jika dalam *Marine Cargo* adalah pihak yang memiliki kepentingan. Di sini termasuk pemilik barang. Sedangkan asuransi FFL, pihak ketiga yang mengalami kerugian akibat kelalaian yang diakibatkan oleh pengangkut. Jadi kedua pihak harus sama-sama sadar hukum untuk proteksi diri. ALFI sudah menyesuaikan kembali STC-nya dengan Permenhub No. 49 Tahun 2017.

"Silakan berproses dan Aprindo bisa memilih asuransi yang akan digunakan. Nanti ALFI membantu *endorse*. Sehingga ada dasar hukum yang bisa menjadi landasannya dulu. Ada anggota ALFI yang bersentuhan dengan Aprindo. Ada juga anggota Aprindo yang bergerak di logistik ALFI. Kami buka saja, berharap asosiasi ada pilihan terbaik. Asuransi yang ALFI gunakan sangat mudah sekali dan sistematis, bisa dikerjakan dari rumah. Detilnya sangat rinci. Saya harap pakai apa pun bisa lebih mudah dengan jika ada unsur terknologinya. Semua perusahaan asing di kami mereka punya *liability insurance*. Jadi jangan marah jika kalah tender dengan perusahaan asing karena mereka sudah rinci dengan *terms and conditions* yang bisa diterima. Misal terima barang sebagai agen di Indonesia, pemilik agen di luar negeri juga menerapkan *liability insurance*. Maka di sini mereka juga memilih perusahaan yang punya *liability insurance*. Jadi mencari agen di luar negeri cari yang standarnya sama," kata Yukki mengenai pentingnya proteksi bisnis dengan STC.

Kutipan Standar Pelayanan Baku ALFI

Standar Pelayanan Baku (STC) ALFI yang selanjutnya disebut dengan STC ALFI berlaku untuk anggota ALFI/ILFA yang bertindak sebagai Pengusaha Pengurusan Jasa Kepabeanan (PPJK), agen, freight forwarding, operator angkutan multimoda dan lain-lain kegiatan logistik yang menggunakan Surat Izin Usaha Jasa Pengurusan Transportasi. Persyaratan STC ALFI berlaku pada bisnis forwarder yang berkenaan dengan perdagangan, badan hukum dan BUMN dan meliputi penyediaan jasa, yang tunduk apakah hal ini meliputi pekerjaan forwarding, jasa pengangkutan (apakah) melalui jalan darat, laut atau udara), penyimpanan, pekerjaan keagenan, atau lain operasi yang berkenaan dengan perniagaan forwarding.

Persyaratan STC ALFI tidak berlaku dimana forwarder bertindak

hanya selaku sub-kontraktor transpor yang memberikan jasanya dengan dasar persyaratan khusus. Terlebih, persyaratan STC ALFI diterapkan hanya sejauh sebagai kegiatan hal yang biasa berkenaan dengan bisnis yang melulu meliputi hanya kegiatan forwarding yang sederhana. Persyaratan juga tidak berlaku untuk transaksi yang tunduk pada masalah (craneage), pemuatan pengecualian domestik yang melaksanakan kegiatan alih pengapalan.

Apabila ada aturan hukum setempat, kebiasaan niaga regional berbeda dengan STC ALFI, maka yang tersebut terakhir akan didahulukan, terkecuali di mana sifat peraturan merupakan hukum yang memaksa (*mandatory*). STC ALFI tidak dapat diterapkan lebih luas di mana forwarder bagi kebaikan perjanjian kontrak itu sendiri (selbsteintritt.) atau satu kontrak,

menyelenggarakan meneruskan barang dengan angkutannya sendiri dalam upaya pengangkutan kendaraan jarak jauh (dibawah UU No. 22/2009) atau transportasi jalan internasional di bawah konvensi kontrak untuk pengangkutan barang internasional melalui jalan (CMR). Jika forwarder beroperasi untuk kegiatan angkutan laut atau perairan pedalaman, di mana persyaratan berbeda dengan STC ALFI dapat disetujui dengan dasar persyaratan khusus yang ditetapkan oleh forwarder untuk tipe niaganya tersebut.

Dalam hubungannya antara forwarder principal dan forwarder perantara dan mengenai persyaratan dan kondisi niaga dari forwarder perantara dianggap sebagai STC ALFI. Forwarder diberi wewenang untuk menyetujui persyaratan dan kebiasaan niaga yang biasa dari pihak ketiga.

Tanggung Jawab Umum Perusahaan dalam STC ALFI

Perusahaan akan melaksanakan kewajibannya dengan tingkat kewajaran (*reasonable*) dalam pemeliharaan, dengan kerajinan, keterampilan dan pengambilan keputusan. Perusahaan akan melaksanakan penyediaan jasanya dalam jangka waktu yang wajar (*reasonable*). Tunduk pada persyaratan-persyaratan dan istimewa dari kebijaksanaan yang ada di Perusahaan, Perusahaan akan mengambil langkah-langkah yang wajar untuk melaksanakan perintah pelanggan yang telah disetujuinya oleh perusahaan. Apabila pada setiap tingkat dari adanya transaksi Perusahaan wajib mempertimbangkan bahwa ada alasan baik untuk kepentingan pelanggan untuk melaksanakan instruksi pelanggan, dimana memungkinkan bagi Perusahaan akan melaksanakan yang sedemikian dan dan tidak akan menyebabkan tambahan tanggung jawab (*liability*) sebagai akibat apa yang dia kerjakan. Bilamana dengan kebijaksanaan yang dia ambil memungkinkan persyaratan ini, Perusahaan akan melaksanakannya dengan memperhatikan kepentingan Pelanggan.

Apabila setelah kontrak disetujui muncul kejadian-kejadian atau perihal untuk mendapatkan perhatian Perusahaan dimana dalam pemikiran (*opinion*) mengakibatkan bagi keseluruhan atau sebagian kerja tak memungkinkan bagi Perusahaan untuk memenuhi kewajibannya, dia akan mengambil langkah-langkah yang sewajarnya untuk memberitahukan Pelanggan kejadian yang demikian atau perihal tersebut dan meminta instruksi-instruksi lebih jauh lagi.

Kewajiban-kewajiban yang Mengikat dari Pelanggan

Pelanggan akan dianggap cakap dan memiliki pengetahuan yang wajar perihal yang berkenaan dengan pekerjaan niaganya, termasuk istilah kontrak jual beli dan semua hal yang berkenaan dengan itu. Pelanggan akan memberikan instruksi yang memadai dan yang mungkin dilaksanakan, dan perusahaan memberitahu dalam batas waktu pelaksanaan kewajibannya dan untuk memelihara dan dengan kecakapannya kepada pelanggan apabila mempertimbangkan bahwa instruksi pelanggan tidak memadai atau tak dapat dilaksanakan.

Pelanggan menjamin bahwa dia-lah selaku pemilik barang atau Agen yang mendapatkan otorisasi dari pemilik, juga dia telah akan menerima persyaratan tidak hanya untuknya sendiri tetapi juga kepada agennya untuk dan atas nama Pemilik.

Dalam menerima otorisasi, Pelanggan terikat dengan Perusahaan dan/atau dalam menerima dokumen-dokumen yang diterbitkan oleh Perusahaan dalam hubungannya dengan kontrak tersebut, Pemilik, pengirim dan penerima barang menerima persyaratan untuk diri mereka sendiri dan agennya dan terhadap pihak-pihak yang atas namanya atau agennya boleh bertindak, dan istimewa, tetapi tanpa dasar prasangka (*without prejudice*) untuk keseluruhan klausula tersebut, mereka menerima bahwa Perusahaan memiliki hak paksa terhadap mereka untuk tanggung renteng kepada pelanggannya dibawah persyaratan ini atau untuk meminta ganti pembayaran dari mereka terhadap jumlah yang harus dibayar oleh Pelanggan setelah dilakukan

penagihan yang benar dan semestinya, tetapi belum juga dibayar.

Pelanggan akan membayar ganti rugi kepada Perusahaan terhadap segala tanggung jawab (*liability*) atas hilang, rusak, biaya dan pengeluaran apapun yang timbul dari Perusahaan dimana dia bertindak sesuai dengan Instruksi Pelanggan atau yang timbul dari pelanggaran yang dilakukan oleh Pelanggan atau adanya jaminan yang dalam persyaratan ini atau dari kelalaian pelanggan.

Tanpa mengabaikan sub-klausula tersebut, Pelanggan wajib membayar ganti rugi kepada Perusahaan terhadap terjadinya tanggung jawab yang dianggap atau melibatkan perusahaan karena alasan kuat dalam rangka melaksanakan Instruksi Pelanggan, Perusahaan sewajarnya akan menjadi bertanggung jawab (*liable*) atau kemungkinan menjadi bertanggung jawab kepada pihak lain.

Terkecuali perihal yang disebabkan oleh karena adanya kelalaian Perusahaan, Pelanggan akan bertanggung jawab untuk dan akan membayar ganti rugi kepada Perusahaan dalam hubungannya dengan segala kewajiban perpajakan yang dikenakan dalam uang pungutan, deposit dan pembelanjaan apapun namanya yang berkenaan dengan pungutan oleh Penguasa dalam hubungannya terhadap barang dan untuk segala pembayaran biaya dan pengeluaran untuk membayar denda atau kerugian apapun yang menjadi beban Perusahaan dalam hubungannya dengan hal tersebut.

Pelanggan menjamin bahwa tiada klaim akan dikenakan kepada Direktur, Manajer, Pegawai atau

pekerjanya yang dilimpahkan atau dalam upaya terhadap mereka dikenakannya tanggung jawab (*liability*) dalam hubungannya dengan adanya pemberian jasa yang tunduk pada persyaratan ini dan apabila klaim yang sekalipun demikian wajib dilakukan, untuk mengganti rugi dari Perusahaan terhadap segala akibat yang ditimbulkannya. Pelanggan akan aman dari kerugian dan Perusahaan akan memberi ganti rugi dari dan terhadap segala klaim, biaya dan permintaan yang bagaimanapun dan oleh siapapun yang dilakukan atau yang didahulukan untuk perbuatan yang diluar batas dari tanggung jawab Perusahaan atas dasar persyaratan dari kondisi tersebut dan tanpa syak wasangka (*without prejudice*) bagi klausula umumnya atas pembayaran ganti rugi ini, akan menutup segala biaya klaim dan permintaan yang timbul dari atau dalam hubungannya dengan kelalaian atau pelanggaran kewajiban Perusahaan, pekerja sub kontraktor atau agen. Di dalam klausula "sub-kontraktor" termasuk sub-kontraktor langsung maupun tidak langsung dan pekerja mereka dan agen-agen dan "agen-agen" termasuk sub-agen dan pekerjanya atau agen.

Pelanggan menjamin bahwa uraian dan rincian dari barangnya yang diserahkan oleh atau atas nama Pelanggan adalah penuh dan tepat/akurat. Pelanggan akan memperingatkan Perusahaan apabila barang pada transaksi tersebut tunduk pada persyaratan dimana diterapkan bahwa barang mudah dapat menjadi cacat atau berakibat buruk pada barang lainnya; dan pelanggan akan membayar ganti rugi kepada perusahaan terhadap



Yuki Nugrahawan
Ketua Asosiasi Logistik dan Forwarder
Indonesia (ALFI)

tanggung jawab (*liability*), atas hilang, rusak dan adanya biaya dan tambahan yang dikeluarkan oleh Perusahaan sebagai akibat Tidak dilaksanakannya pemberitahuan itu oleh Pelanggan pada waktu yang tepat.

Terkecuali di mana Perusahaan telah menerima sebagai instruksi dalam hubungan dengan penyiapan pengemasan, penyusunan, pemasangan label atau penandaan barang, Pelanggan menjamin bahwa semua barang telah dengan benar dan memadai disiapkannya, dikemas, disusun diberi label dan/atau ditandai dan bahwa persiapan pengemasan, penyusunan pemberian label dan penandaan telah benar untuk keperluan operasi atau transaksi yang berhubungan dengan barang dan sifat-sifat dari barang.

Di mana barang-barang diangkut dalam petikemas, trailer, flat, tilt, gerbong kereta api, tanki, igloo, atau lain unit alat angkut yang khusus dibangun untuk pengangkutan barang dengan angkutan darat, air atau udara. (masing-masing jenis dirujuk sebagai "Unit transport") akan aman bilamana Perusahaan menerima instruksi sebagai principal untuk memuat unit transport, maka Pelanggan menjamin (1) Bahwa unit transport telah benar dan lengkap termuat; (2) Bahwa barang sesuai untuk pengangkutan di dalam atau pada unit transport, dan (3) Bahwa kondisi unit transport adalah cocok untuk mengangkut barang-barang muatan tersebut (aman sebagaimana yang Perusahaan telah terima instruksi selaku prinsipal untuk memuat unit transport yang sesuai).

Pelanggan Perusahaan dalam kaitan klaim rata-rata-rata umum (*general average*) yang mungkin terjadi dan akan memberikan jaminan (*security*) yang diminta oleh Perusahaan sehubungan dengan itu. Pelanggan setuju mengajukan klaim terhadap Perusahaan secara tertulis tanpa ada keterlambatan; dalam hal terlambat penyerahan klaim, akan menyebabkan syakwasangka (*without prejudice*) kepada Pelanggan atau Perusahaan, maka Perusahaan akan dibebaskan dari segala dan adanya tanggung jawab (*liability*) dalam kaitannya pengajuan klaim yang demikian.

Pembatasan Tanggung Jawab (*Liability*)

Perusahaan akan dibebaskan dari tanggung jawab apabila adanya kehilangan atau kerusakan jika besarnya kerusakan dan besarnya kehilangan atau kerusakan disebabkan oleh karena :

- 1 Melaksanakan atau tidak dilakukannya sesuatu (*act or omission*) dari Pelanggan atau orang selain Perusahaan yang bertindak atas nama Pelanggan atau seseorang untuk mana Perusahaan menangani barang di dalam pemeliharaannya.
- 2 Tidak memadainya kemasan dan/atau penandaan dan/atau label dan/atau penomoran terkecuali dimana Perusahaan-lah yang melaksanakan permintaan pengemasan, penandaan, atau pelabelan atau penomoran barang-barang tersebut.
- 3 Penanganan pemuatan, penyusunan muatan atau membongkar barang oleh Pelanggan atau orang lain yang bertindak atas nama Pelanggan.
- 4 Keadaan berasal dari sifat barangnya.
- 5 Pemogokan, pemblokiran, penutupan atau pelarangan oleh tindakan buruh akibat-akibat dari mana Perusahaan tidak dapat menghindarkan diri dengan itikat baik dan cara yang wajar (*reasonable diligence*).
- 6 Apa pun sebab atau kejadian yang mana Perusahaan tidak memungkinkan menghindar dari akibat dimana Perusahaan dapat mencegahnya dengan melaksanakan dengan itikat baik dan cara yang wajar.

Kewajiban pembuktian atas hilang atau rusaknya yang karena disebabkan oleh satu atau lebih dari sebab-sebab tersebut, menjadi beban kewajiban agent atau perusahaan.

Disebutkan pula bahwa tanggung jawab Perusahaan bagaimana pun yang timbul dan tidak dengan bertumpu bahwa penyebab hilang atau rusaknya dapat dijelaskan, tidak akan melampui:

(i) di dalam masalah klaim untuk hilang atau rusaknya barang.

- (a) Nilai barang yang hilang atau yang rusak.
- (b) Rp. 10.000 per kilogram atau berat kotor (*gross weight*) dari barang yang hilang atau rusak yang mana yang akan lebih sedikit.

(ii) Di dalam masalah kasus klaim lainnya.

- (a) nilai barang tunduk pada transaksi yang terkait antara perusahaan dan Pelanggannya atau
- (b) Rp 10.000 per kilogram berat kotor (*gross weight*) dari barang yang tunduk pada transaksi yang disebutkan atau
- (c) Rp 50.000.000 untuk satu transaksi pembayaran klaim yang mana yang akan lebih sedikit.

Nilai barang akan ditentukan nilainya di tempat dan waktu di mana barang diserahkan kepada penerima barang (*consignee*) sesuai dengan transaksi yang berkenaan antara Perusahaan dan Pelanggan atau yang semestinya telah diserahkan. Mata uang Rupiah akan dihitung sebagai tanggal pada hari ketika klaim pertama kalinya diberitahukan (*claim notice*) kepada Perusahaan secara tertulis bilamana klaim akan diselesaikan dalam mata uang asing.

Tanggung jawab Perusahaan terhadap hilang dan rusak sebagai akibat kegagalan penyerahan atau mengatur penyerahan barang dalam waktu yang wajar (*reasonable time*) atau (di mana telah ada persiapan yang spesifik) yang berpatokan pada tanggal yang disetujui sebagai tanggal keberangkatan dan ketibaan bagaimana pun tidak akan melampaui jumlah yang sama dengan dua kali jumlah tagihan Perusahaan dalam kaitannya dengan transaksi itu.

Amannya dalam kaitannya untuk kerugian dan kerusakan, perusahaan bagaimana pun tidak akan bertanggung jawab untuk hal yang tidak secara langsung atau kerugian yang diakibatkannya (*consequential loss*) seperti halnya (tetapi tidak hanya terbatas) untuk hilangnya keuntungan pasar atau akibat dari keterlambatan atau penyimpangan (*deviation*) apa pun sebabnya.

Dengan persiapan khusus yang disetujui dengan tertulis, Perusahaan dapat menerima tanggung jawab melampaui batasan tanggung jawab dengan persetujuan Pelanggan untuk menambah bayaran tagihan dari Perusahaan karena menerima tambahan tanggung jawab. Rincian tambahan tagihan tanggung jawab Perusahaan akan diberikan atas permintaan.

Apabila dengan tertulis ditekankan dalam instruksinya untuk melakukan hal yang demikian oleh Pelanggan maka Perusahaan akan menggunakan upaya terbaiknya untuk menutup asuransinya (di mana tersedia) untuk membayar ganti rugi kepada Pelanggan dalam hubungannya dengan kerugian yang mungkin akan diderita yang melampaui jumlah yang dapat diperoleh yang sesuai dengan persyaratan ini.

Di dalam hal di mana, sesuai dengan persyaratan ini Perusahaan bertanggung jawab untuk membayar santunan sehubungan dengan hilang atau rusaknya barang dan tidaklah diketahui dimana sesungguhnya hilang dan rusaknya barang itu terjadi maka besar dan jumlah kerugian akan ditentukan dengan isi yang terkandung dalam aturan-aturan Konvensi yang berlaku atau penerapan aturan hukum.

- (i) Tidak dapat dimulai dari perjanjian kontrak private untuk kerugian pengaju klaim (*claimant*) dan
- (ii) Untuk dijalankan apabila pengaju klaim (*claimant*) telah membuat perjanjian terpisah dan langsung dengan penyedia jasa pelaksana (*actual*) dari jasa yang teristimewa dalam hubungan penyediaan jasa tersebut atau sebagian dari operasi dimana hilang rusaknya terjadi diterima sebagai bukti disini adanya dokumen khusus yang harus diterbitkan dalam usaha untuk membuat konvensi yang demikian atau hukum dapat diterapkan.

Isi dari Peraturan-peraturan yang berkenaan dengan Hague Visby rules di dalam protocol Brussel tanggal 23 Pebruari 1968 akan diterapkan untuk semua pengangkutan barang melalui laut dan bilamana tidak ada Undang-undang Internasional maupun Nasional yang berlaku untuk pengangkutan barang melalui laut pedalaman (*carriage of goods by inland waterways*) dan juga aturan-aturan yang demikian akan diberlakukan untuk semua barang apakah dimuat diatas palka atau didalam palka (*on deck or underdeck*).



Minimal Miliki Tiga Asuransi

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

PT Asuransi Recapital Reguard mencatat pertumbuhan bisnis asuransi kargo di Indonesia hanya berkisar 16,47 % per tahun, hal ini menandakan *liability insurance* pebisnis logistik masih rendah. Pada umumnya prinsip asuransi ialah kepentingan barang yang diasuransikan secara hukum yang memiliki hubungan keuangan. Kedua adalah asas itikad baik dari pengguna jasa atau pemilik truk yang didukung semua komponen termasuk sopir sebagai pihak yang berhadapan langsung dengan potensi risiko. Ketiga penggantian kerugian dengan nilai yang hitung sesaat sebelum kejadian. Keempat, prinsip sebab utama yang menyebabkan hal itu terjadi. Sebab kecelakaan misalnya rem blong. Kelima, kontribusi hak untuk menuntut pihak lain yang menyebabkan kita mengalami kerugian. Sayangnya, hingga kini belum banyak pemilik barang utamanya yang menggunakan jasa angkut truk menggunakan asuransi.

“Jika pengangkutan udara dan kapal laut sudah wajib pemilik barang menggunakan *marine cargo insurance*. Tetapi jika truk kami dari asuransi agak bingung menyikapi. Ada lagi pengusaha truk ini menjamin *marine cargo* muatannya. Saat terjadi klaim kami akan melihat siapa yang memiliki kepentingan di situ. Jika ada klaim kami melihat kontrak, apakah ada kewajiban dari pemilik barang untuk mengasuransikan, jika tidak klaim kami tolak,” tutur Yoshendri Direktur Pemasaran PT Asuransi Recapital Reguard.

Ia menjelaskan, kepentingan *marine cargo insurance* adalah kepentingan pihak pemilik barang. Sedangkan *liability insurance* adalah kepentingan pemilik truk. Karena dalam Undang-Undang Nomor 22 tahun 2009 disebutkan bahwa pengusaha truk harus mengasuransikan barang yang dimuat. Batasan itulah yang digunakan untuk STC angkutan darat, sehingga lebih tercermin antara kedua pihak.

Yoshendri menyarankan, dalam *standard trading condition* sebaiknya pemilik barang mengasuransikan barangnya sendiri dan mencantumkan *liability insurance* untuk melindungi pengusaha truk. Terdapat tiga prinsip yang akan dimasukkan perusahaan asuransi, yaitu *liability*, *marine cargo*, dan tuntutan pihak ketiga.

“Dari kami ada tiga saran kepentingan terhadap aset sendiri, terhadap kargo yang dibawa dan tanggung jawab terhadap sopir dan kenek, karena jika tabrakan dan meninggal pasti muncul tanggung jawab,” tambahnya. Idealnya, kata Yoshendri, pengusaha truk minimal miliki tiga asuransi. *Pertama*, asuransi kendaraan bermotor. *Kedua*, asuransi yang berhubungan dengan truk sopir, kenek atau penumpang. *Ketiga*, kargo yang dimuat jika ada tuntutan dari pemilik kargo harus diasuransikan *liability*.



Cermat Pilih Asuransi

Meskipun sudah diatur dalam undang-undang, sampai dengan saat masih timbul polemik siapa sebenarnya yang berkewajiban mengasuransikan muatan barang? Menurut Yukki Nugrahawan, Ketua Umum Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI), terdapat dua kemungkinan siapa yang wajib menanggung asuransi tersebut tergantung kesepakatan kedua belah pihak.

“Pengusaha angkutan perlu hati-hati ketika bersepakat dengan pemilik barang. Saat proses penawaran jasa pihak angkutan harus secara gamblang tarif yang tercantum di luar biaya asuransi. Itu namanya *term of condition* atau kondisinya, pihak pemilik truk perlu cantumkan itu. Kalau pun pihak pemilik barang ingin memasukkan item asuransi, sebaiknya pemilik truk meminta pemilik barang untuk bersedia kalau tarif angkutnya dinaikkan,” jelas Yukki.

Sementara itu, ALFI menyarankan bagi pemilik truk yang memiliki kendaraan yang sedikit tak perlu anggap remeh asuransi, karena perlu atau tidaknya menggunakan asuransi ditentukan tingkat risikonya. Misalnya, muatan barang yang memiliki nilai jual yang tinggi sudah seharusnya diasuransikan. Jadi jangan juga karena nilai jual kendaraan yang sudah rendah pemilik truk enggan untuk memiliki asuransi.



Yonathan H. Hendarto

Ketua DPD Aprindo Jawa Timur



Yoshendri

Direktur Pemasaran
PT Asuransi Recapital Reguard

“Kalau bicara aturan atau undang-undangnya sudah cukup baik, seperti Permenhub dan Perdirjen. Tetapi masalahnya undang-undang yang masih digunakan adalah undang-undang lama yang belum diubah sejak tahun 1974. Selain undang-undang yang ada masih sangat sektoral, ada undang-undang transportasi laut, udara dan darat yang dibuat tersendiri,” katanya. Ironisnya, isi undang-undang tersebut sendiri membahas muatan penumpang bukan barang. Hal ini menurut Yikki, sudah disampaikan kepada pemerintah perlu ada evaluasi dan perubahan.

Di sisi lain, saat ini dari sekian pengguna asuransi kargo yang tergolong minoritas tersebut, alasan mereka menggunakan asuransi tak semata karena kewajiban. Alasan kesadaran terhadap pentingnya penggunaan asuransi merupakan salah satunya, seperti yang dialami Yonathan Himawan Hendarto, Ketua Aprindo DPD Jawa Timur. Menurutnya, keberadaan asuransi menjadi penting karena bisa menjadi pihak penengah antara pemilik truk dengan pemilik barang.

“Saya bersyukur mempunyai agen asuransi yang bisa diandalkan sehingga saat terjadi musibah saya tidak khawatir terhadap prosedur berbelit klaim ganti ruginya. Agen tersebut bisa menjadi jembatan yang profesional baik terhadap pihak ketiga ataupun pihak pertama. Sehingga justru saat kejadian tersebut pihak pertama sebagai pemberi kerja justru makin respek dengan jasa saya karena mereka merasakan betul profesionalisme kerja saya yang memproteksi kargo dengan asuransi yang tepat,” pungkasnya.

Prinsip Efisiensi untuk Tumbuhkin Bisnis Anda

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

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

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

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

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

Transmission 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

<http://lubes.mobil.com/>

AP-English-LCW/heavydutyoils_id.aspx

* 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.

untuk informasi distributor kunjungi
www.exxonmobil.com/distributorlocator atau hubungi pelumas@exxonmobil.com


Mobil Delvac™
Performa oleh ExxonMobil





JANGAN SALAH PILIH ASURANSI

Pastikan Ikut *Liability Insurance*

Teks : Sigit Andriyono/Abdul Wachid | Foto : Ilustrasi Pebri Santoso/Giovanni Versandi



Salah satu upaya untuk menjaga kelangsungan bisnis dan mengembangkan perusahaan adalah dengan berasuransi. Apa saja asuransi yang sebaiknya dimiliki perusahaan angkutan barang? Menjawab itu, Angkasa Sutarno *Senior Vice President* PT IBS Insurance Broking Service mengawali penjelasannya dengan sedikit mengenal sejarah asuransi muatan.

"Kami ingin sampaikan dulu bahwa asuransi muatan barang atau yang dikenal dengan asuransi *Marine Cargo* adalah asuransi tertua sehingga asuransi *marine* ini sudah dikenal dari dahulu kala. Namun seiring perkembangan zaman terutama pertumbuhan di bidang logistik, orang yang tadinya tidak mengenal asuransi *marine cargo* ini menjadi mengenal bahkan terjadi permintaan khusus dari pemilik barang kepada perusahaan logistik agar perusahaan logistik mengasuransikan barang yang diangkutnya," kata Angkasa.

Hal ini yang menjadikan pemerintah turut juga memberikan perhatiannya sehingga regulasi asuransi muatan barang tertuang di dalam Peraturan Menteri Perhubungan No.49 Tahun 2017 Bab VII, pasal 17 yang berbunyi, **"Untuk mengurangi risiko tanggung jawab serta menjamin pihak-pihak yang dirugikan perusahaan jasa transportasi wajib mengasuransikan barangnya dan/atau tanggung jawabnya (*liability insurance*)."**

Angkasa menyebutkan, besarnya pasar asuransi muatan di Indonesia masih kalah dibandingkan pasar asuransi properti atau kendaraan bermotor. Terutama kita lihat saat ini Indonesia sedang gencar-gencarnya pertumbuhan di infrastruktur dan kendaraan bermotor yang semakin ramai. **"Ditambah lagi untuk kedua produk tersebut sudah diatur dengan tarif sesuai dengan aturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), sedangkan untuk asuransi muatan belum ada tarifnya sehingga dapat dikatakan terjadi perang harga. Sehingga dari semua produk asuransi, saat ini asuransi *marine cargo* hanya memiliki 6,83% dari total pasar asuransi,"** terang Angkasa.

Salah satu indikasi besarnya pasar *cargo insurance* dapat dilihat dari pendapatan premi bruto *marine cargo* dari pihak asuransi, tahun 2016 sekitar Rp 3,15 triliun. Pada tahun 2017, terdapat pertumbuhan, premi bruto pihak asuransi Q1 2017 adalah sekitar Rp 1.034.469 (dalam juta rupiah) dibandingkan dengan Q1 2016 Rp 915,580 (dalam juta rupiah) atau mencapai pertumbuhan 13%.

Berbicara tantangan dalam mengelola bisnis asuransi muatan, Angkasa mengatakan, "Seperti yang telah disampaikan pada poin sebelumnya bahwa saat ini kami menghadapi situasi *price war*, maka tentunya persaingan harga yang menjadi tantangan kami. Belum lagi saat ini banyak broker dan perusahaan asuransi yang bermain di dalam bisnis muatan sehingga persaingan pun makin meningkat. Namun kami yakin dengan servis yang kami berikan terutama di dalam penanganan klaim, kami yakin kami bisa bertahan di dalam persaingan bisnis ini," tegas Angkasa optimis.

Beberapa tantangan yang lain adalah *tender system*, hal ini akan berakibat *price war*. "Underwriting information yang masih kurang lengkap juga menjadi tantangan kami. Mengapa hal ini penting buat kami karena sebelum kami menempatkan risiko atas calon klien kami, kami membutuhkan informasi lengkap terkait bisnis daripada calon klien kami seperti pengalaman klaim, berapa estimasi pengiriman, barang apa saja yang dikirim, berapa *limit liability* yang diperlukan supaya kami dapat memberikan *terms and conditions* yang tepat untuk calon klien," tambahnya.

Selain itu juga di dalam menangani klien, Angkasa selalu menanggapi *loss control* sangat penting karena hal ini untuk menjaga keseimbangan antara premi yang telah dibayar. Jika klaim melebihi premium, maka umumnya asuransi akan menaikkan premium di *renewal* mendatang. "Biasanya untuk menghindari itu perusahaan menyarankan untuk dilakukan *risk control*, namun sayang belum semua pihak bertanggung sadar atas pentingnya hal ini. Sebaliknya mereka melihat hal ini sebagai tambahan beban biaya (*costly*) padahal ini adalah benefit untuk bertanggung itu sendiri," kata Angkasa.

Produk asuransi khusus untuk perusahaan dikenal dengan nama Freight Forwarders Liability (FFL). "Kami di IBS menawarkan FFL secara umum kepada pihak pengangkut dengan melihat besarnya tanggung jawab pengangkut dalam menjalankan bisnisnya secara khusus kami mendesain *cover* FFL untuk anggota-anggota ALFI," jelasnya.

Pertama, dengan permintaan *underwriting information* kepada pihak pengangkut yang sangat terbatas, yaitu hanya nama klien dan jenis bisnis yang dilakukan. Berikutnya, tanpa keharusan menyampaikan informasi pengalaman klaim. Menurut pengalaman Angkasa, informasi klaim ini sedikit susah diperoleh karena pihak pengangkut tidak menyimpan catatan mengenai hal ini. Lalu, opsi nilai *limit of liability* yang berbeda-beda mengikuti kebutuhan *customer*. Serta *additional coverage* berupa kerusakan atau kerugian fisik pada kargo dengan penggantian mengacu kepada International Transport convention and National Law seperti STC ALFI, FBL, FWB, FCR, IATA AWB, DAB/FCT atau dengan maksimum limit pertanggungans sesuai kontrak antara transporter dengan pemilik barang. Lalu tanggung jawab hukum dari pihak ketiga akibat daripada kerugian tersebut. Kemudian, penyerahan kargo yang tidak benar atau salah, keterlambatan dalam menangani kargo *customer* atau kerugian keuangan lainnya yang dikeluarkan oleh *customer*. Berikutnya, biaya-biaya perkara dan pengacara dalam proses klaim dan penyelesaian klaim dengan maksimal Rp 125.000.000/tahun maksimal Rp 50.000.000 per kejadian. Selain itu, *General Average* dan *Salvage* yang tidak berhasil diperoleh *customer* dengan maksimal Rp 100.000.000/tahun. Terakhir tanggung jawab hukum untuk denda dan pajak maksimal Rp 50.000.000/tahun.



Angkasa Sutarno

Director PT Insurance
Broking Service

Selain asuransi FFL, Angkasa menjabarkan perusahaan logistik meminta produk asuransi *marine cargo* dan hal tersebut bisa saja dilakukan tergantung isi kontrak antara perusahaan logistik dengan pemilik barang apakah perusahaan logistik diminta untuk bertanggung jawab sebesar nilai barang. Jika benar demikian maka asuransi *marine cargo* yang mereka tawarkan.

Dalam penjelasannya, Yoshendri *Marketing Director* PT Asuransi Recapital Reguard banyak menyoroti *liability insurance*. “*Cargo insurance* ini yang masuk dalam wilayah pengangkutan darat, laut dan udara. Luasan jaminan untuk pemilik barang sebenarnya *marine cargo* itu yang utama untuk laut. Pemilihan luas jaminan hanya bergantung pada gambaran pemilik barang terhadap tingkat risiko yang diasuransikan. Pengangkutan udara tergantung lagi dari pemilihan tingkat risiko yang diasuransikan. Untuk *marine cargo* sebenarnya bukan tanggung jawab pengusaha truk. Tetapi lebih melihat kepada *liability insurance*,” kata Yoshendri.

Liability insurance adalah tanggung gugat dari di luar pihak ketiga yang menyebabkan pihak ketiga tadi mengalami kerugian pada orang dan properti. “Siapa yang ditanggung pihak ketiga, yaitu adalah pihak pertama dan kedua. Pihak pertama adalah tertanggung artinya pengusaha truk dan logistik. Kedua adalah penanggung, yaitu asuransi. Semua kerugian yang dialami oleh pihak ketiga akibat dari aktivitas pihak pertama. Dalam STC ada pengusaha truk mengganti kerugian yang dialami pihak ketiga dalam konteks barang yang dibawa,” kata Yoshendri menanamkan pengertian *liability insurance*.

Berbicara *liability*, pertama yang harus dilihat adalah terhadap kargonya. Kedua adalah pihak ketiga bisa jadi pengguna jalan lain. Dalam hal ini *liability insurance* akan berperan penting untuk kepentingan pengusaha dalam hal transfer risiko seperti tanggung jawab yang akan muncul kepada pihak ketiga yang sudah tercover di asuransi.

Yoshendri menambahkan, harga asuransi untuk *liability* menggunakan batas penggantian per kejadian maksimum Rp 50 juta. Kontribusi untuk pengusaha adalah jumlah kerugian yang tertanggung. Semakin besar kejadiannya maka tarif premi semakin rendah. Karena *liability insurance* di Indonesia masih cukup kecil peminatnya maka dalam hal ini beberapa perusahaan asuransi masih mencari bentuk untuk berkontribusi bersama-sama di pengusaha truk. Jika tidak ada batasan maka jumlah yang akan dituntut akan tidak terbatas. Dalam asuransi penting untuk mengukur batas tanggung jawabnya. Sehingga pengusaha truk bisa mendapatkan penerapan STC yang cocok.

Perlu diketahui oleh pengusaha, tanggung gugat dari pihak ketiga secara prinsip ada batasannya. Sehingga batas yang akan ditetapkan nanti sama-sama memuaskan. Premi asuransi sebenarnya tidak terlalu mahal dan bisa mengakomodir kebutuhan.

Bagaimana liability insurance bekerja? "Liability insurance akan cover kargo yang rusak akibat kecelakaan. Kedua, tanggung jawab hukum karena truk menabrak properti orang lain atau korban jiwa tapi kargo tidak rusak. Untuk asosiasi ada diskon khusus dari kami. Dengan liability paling tidak bisa cover asuransi yang akan timbul dari risiko pengangkutan. Selaku pengusaha adalah melindungi diri dengan liability," kata Yoshendri.

Lantas siapa yang mengasuransikan marine cargo, apakah pemilik truk? Yoshendri menjawab salah. "Mengasuransikan barang yang tidak ada hubungannya dengan barang itu sendiri, sama saja dengan fiktif. Kebingungan kami adalah saat pemilik barang tidak mau tahu. Dia tidak mengasuransikan barangnya sendiri dan hanya mengandalkan pengusaha truk. Padahal harus jeli. Kewajiban hukum saja yang ditanggungkan ke pengangkut, risiko ini yang nanti ditransfer ke asuransi. Sehingga penting sekali saat tanda tangan kontrak semua harus clear," ujar Yoshendri.

Yoshendri menceritakan kasus yang pernah ditanganinya. "Kami ada kasus, transporter mengasuransikan muatannya. Sehingga saat ada kecelakaan, truk sampai terbalik dan barang rusak semua. Transporter klaim barangnya, ternyata bukan liability. Ini yang terbalik. Sekadar informasi, rate liability sebenarnya cukup murah. Cargo insurance juga sangat murah. Sekitar 0,1%-0,5% dari harga barang," tutupnya.



SOLE AGENT

PT. DWI MULTI MAKMUR

4Q: Quality, Qualify, Quantity dan Quick Service

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

Telp : +62 21 66694881, +62 21 66694882, +62 21 6616073, +62 21 6616037 Fax : +62 21 66694883

email : info@dwimultimakmur.com, dmm@cbn.net.id website : www.dwimultimakmur.com



— No. 1 —

BRAND & QUALITY

Let our sincereness and specialized technique
be always with you



Perlunya Kesadaran Pengusaha Berasuransi

Teks : Sigit Andriyono/Antonius Sulistiyono/Abdul Wachid | Foto : Ilustrasi Pebri Santoso/Giovanni Versandi

Dalam sebuah bisnis pasti ada untung rugi yang merupakan satu paket dengan keberhasilan. Sangat disayangkan jika pengusaha mengalami kerugian berlipat dikarenakan kurang kesadaran pengusaha terhadap asuransi. Saat perusahaan *trucking* yang mengasuransikan asetnya mengalami kejadian, pihak asuransi akan mengganti kerugian akibat kejadian tersebut, sehingga kerugian perusahaan bisa dikendalikan.

Lebih jauh mengenai kesadaran pengusaha terhadap asuransi, Angkasa Sutarno *Senior Vice President* PT IBS Insurance Broking Service menyampaikan fakta di lapangan. "Tingkat kesadaran pengusaha angkutan terhadap asuransi muatan sayangnya masih rendah, belum semua pengusaha angkutan mengasuransikan tanggung jawabnya dan/atau barang yang diangkut. Mudah-mudahan dengan adanya PM No.49/2017 yang baru dikeluarkan akan membantu meningkatkan kesadaran pengusaha angkutan karena sifat dari peraturan menteri ini adalah *compulsory*," bukanya.

Angkasa melanjutkan penjelasannya, "Kelangsungan usaha adalah tujuan dari setiap pengusaha dan dalam menjalankan bisnisnya, pengusaha angkutan juga menghadapi risiko misalnya truknya mengalami kecelakaan dalam perjalanan, kecurian atau pun perampokan. Semua risiko ini dapat dipindahkan ke pihak asuransi dengan membayar premium (*cost of risks*) kepada pihak asuransi. Premium ini jika dibandingkan dengan kerugian yang diderita oleh pengangkut jika terjadi kecelakaan/kehilangan dan pengangkut tidak mempunyai asuransi tentu saja akan menjadi suatu keuntungan bagi pengusaha pengangkutan."

Klaim adalah bentuk dari proteksi yang diberikan pihak asuransi kepada pengusaha. Angkasa menjelaskan perbedaan dua jenis asuransi dengan penggantian klaim yang berbeda. *Pertama*, asuransi muatan (kargo), pengantiannya sebesar kerusakan /kehilangan barang maksimum sebesar nilai *invoice* barang dikurangi risiko sendiri (*deductible*). Tentu saja penyebab kerugian harus termasuk dalam *coverage* yang dibeli. *Kedua*, asuransi tanggung jawab pengangkut, yaitu sebesar yang dituntut oleh pihak ketiga dalam hal ini pemilik barang dikurangi risiko sendiri yang mana nilainya akan dibatasi sebesar *limit of liability* yang dibeli oleh pengangkut.

Untuk menggugah kesadaran pengusaha berasuransi, Angkasa memaparkan mekanisme klaim asuransi di IBS. "Jika terjadi klaim dalam hal ini termasuk *potential claim* segera dilaporkan ke IBS. Kemudian IBS akan *me-review*/ membantu tertanggung jika terdapat kekurangan data/informasi yang dibutuhkan untuk *file claim* ke pihak asuransi. Hasil *review* IBS bisa berupa rekomendasi tidak meneruskan klaim kepada pihak asuransi antara lain karena klaim di bawah nilai *deductible*, penyebab kecelakaan/kerugian di luar *coverage* yang dibeli. Selanjutnya IBS akan menyampaikan atau menegosiasikan klaim kepada pihak asuransi sampai memperoleh keputusan asuransi berupa *claim settlement offer*. Setelah proses selesai, IBS mengirimkan *claim settlement offer* kepada pihak

tertanggung untuk memperoleh persetujuan. Dan akhirnya, IBS menginstruksikan pembayaran klaim kepada pihak asuransi sesuai pembayaran klaim dilakukan langsung dari pihak asuransi ke pihak tertanggung atau *settlement offer*.

Yoshendri Marketing Director PT Asuransi Recapital Reguard menjelaskan cakupan asuransi yang mungkin digunakan oleh pengusaha logistik yang memanfaatkan marine cargo insurance. Pertama adalah luas jaminan yang dipilih. Apakah ICC A, B atau C. ICC A paket lengkap kecuali yang dikecualikan dalam polis yang dicantumkan. Yoshendri mencontohkan satu kasus dari pengusaha Jhon Liem yang tidak bisa klaim saat kapal tenggelam dan bagian kapal masih menonjol di permukaan air. "Jika pengusaha mengalami musibah kapal kandas, harus dilihat dulu kenapa klaim tidak bisa. Marine cargo yang penting instrumen dulu, baru melihat jaminan yang dipilih. Jangan sampai ICC C karena jika kapal kandas bisa panjang urusannya. Atau juga jalur kapal yang salah, lalu kapal menabrak karang. Jadi jangan dilihat lihat tiang yang menonjol dulu. Tetapi sebabnya dulu. Kami perusahaan asuransi edukasi dulu kepada pengusaha agar asuransi tidak dibilang tukang tipu. Karena dikira manis di depan, tapi pahit dibelakang," jelasnya.

Contoh kasus kedua adalah pengusaha truk mengambil asuransi *marine cargo* untuk muatannya. "Saat terjadi klaim, kami

akan melihat siapa yang memiliki kepentingan di situ. Jika ada klaim kami melihat kontrak, apakah ada kewajiban dari pemilik barang untuk mengasuransikan, jika tidak klaim kami tolak," jelas Yoshendri mengedukasi pengusaha agar memahami asuransi dan tidak menuduh asuransi bohong jika ada klaim yang tidak terwujud.

FX Sugiyanto Aprindo *Marine Transportation and Insurance Consultant* membantu memberi wawasan kepada pengusaha yang mengalami persoalan kapal tenggelam tetapi tidak bisa klaim. "Kasus pernah terjadi beberapa tahun yang lalu. Asuransi waktu itu tidak mau mengganti barang yang diangkut dengan kapal kayu. Sehingga asuransi mau bayar dengan *Total Loss Only* (TLO). Saat itu juga *TLO following the vessel*. Jika kapalnya tidak *total lost*, dianggap tidak *total lost*. Jadi tidak bisa klaim. Kapal kayu *total lost*-nya susah. Saya harap hal ini bisa membantu, semoga sekarang asuransi menjadi lebih baik," terangnya.

H. Sadam Husen Ketua Aprindo DPD Kalimantan Timur juga mendorong kepada pengusaha di daerah yang masih enggan untuk berasuransi dalam bisnisnya. "Kami ini ke depan harus berubah. Dulu kami yakin bahwa sebagian besar pengusaha ini pengetahuan tentang logistiknya otodidak, tetapi ke depan tidak bisa bersaing jika terus-terusan seperti itu, jadi pengetahuan untuk dasar hukum kita semua perlu. Saya yakin semua pengusaha pasti mau," katanya.

Muhammad Gobel Ketua DPC ALFI Samarinda mencoba berbagi pengalamannya dengan asuransi. "Dalam bisnis ini kami juga berasuransi tetapi juga tidak pernah mengalami hal-hal mengecewakan. Kadang kami masih mengambang, karena asuransi ini sudah diatur oleh *shipper*. Tugas kami sebagai pengangkutan darat sebatas apa saja yang di-cover. Kami pernah kejadian truk

terbalik hingga kontainer dan armada hancur. Beruntungnya muatan berupa pakan ayam dalam karung tidak rusak, kami cuma kena klaim kontainer oleh *shipping line*. Asuransi yang kami gunakan ini cover apa saja. Selain itu kami juga pernah kejadian, ada anak di bawah umum menabrak trailer, lalu masuk rumah sakit," cerita Gobel.

Yukki Nugrahan Hanafi, Ketua ALFI menyadari bahwa pengusaha di daerah harus berperan aktif terhadap pemerintah daerah terkait persoalan logistik di daerahnya. "Pengusaha baiknya mengusulkan segala permasalahan yang muncul di daerah, jangan selalu inisiatif itu baru muncul dari pusat. Sebab permasalahan di daerah bisa ditarik ke atas untuk dijadikan masukan ke pemerintah pusat. Jika ingin menggunakan broker harus berhati-hati guna menghindari risiko pemilik truk. Sekali lagi harus betul hati-hati menerima order yang tidak jelas kesepakatannya, terlebih hal itu melalui broker. Kalau misalnya pemilik truk melakukan boikot ramai-ramai, tentu pemilik barang akan berpikir ulang untuk berbuat seenaknya. Itulah maka dibentuk asosiasi agar pihak pemilik truk mempunyai kekuatan untuk menekan," tegasnya.

Mengenai kurangnya kesadaran pengusaha berasuransi, Yonathan H. Hendarto Ketua DPD Aprindo Jawa Timur mencoba menengahi masalah itu. "Sebetulnya bukan pengusahanya anti asuransi melainkan karena absennya suatu standar sehingga asuransi bukan menjadi kewajiban melainkan opsi. Dalam persaingan usaha apabila kita tidak punya keunggulan modal maupun kualitas maka konsekuensinya hargalah yang dibanting. Tentu tidak akan ada ruang bagi pengusaha demikian untuk memproteksi kargonya dengan asuransi. Tentunya perusahaan yang saklek menjalankan STC, tidak akan mendapat kue sebesar perusahaan-perusahaan yang tarifnya murah tanpa standar STC.



H. Sadam Husen

Ketua DPD Aprindo Kalimantan Timur

Yonathan bersyukur mempunyai agen asuransi yang bisa diandalkan sehingga saat terjadi musibah ia tidak khawatir terhadap prosedur berbelit klaim ganti ruginya. “Agen tersebut bisa menjadi jembatan yang profesional, baik terhadap pihak ketiga atau pun pihak pertama. Sehingga justru saat kejadian tersebut pihak pertama sebagai pemberi kerja justru makin respek dengan jasa kami karena mereka merasakan betul profesionalisme kerja yang memproteksi kargo dengan asuransi yang tepat,” imbuhnya.

Yonathan berpesan kepada pengusaha transportasi barang, “Legalitas sudah jelas pemerintah mengatur supaya perusahaan penyedia jasa transportasi berbadan hukum. Apabila pengusaha *trucking* mendedikasikan diri untuk menangani pengiriman barang di satu perusahaan sebaiknya tertuang dalam kerja sama hitam di atas putih yang jelas. Saya melihat perlunya sinergi antar-pengusaha multimoda misalnya penyedia layanan

kapal ro-ro dengan *trucking* dalam menangani pengiriman barang suatu pabrik, di mana kerja sama bisa dilakukan antara penyedia kapal dengan beberapa perusahaan *trucking*. Dengan demikian pemain lokal yang bersatu secara multimoda tentu tak mudah goyah saat ada pemain asing dengan modal besar masuk ke Indonesia. Saat demikian tentunya adanya proteksi diri atau asuransi sudah menjadi keniscayaan,” tutupnya.



SAILUN

YOUR PERFECT PARTNER

**Serahkan masalah ban anda kepada kami.
Biar kami memberikan solusi terhemat untuk anda.**



S811 S711 S917



PT VERON INDONESIA (JAKARTA)
Komp. Pergudangan Prima Centre 1
Blok. D30 Jl. Pesing Poglar No. 11, Jakarta Barat.
Telp. (021) 29518999 (Hunting) Fax. (021) 29518991

PT VERON INDONESIA (SURABAYA) OPEN IN APRIL 2017
Pergudangan Indoserena
Jl. Tambak Sawah blok A No. 38AB Waru-Sidoarjo, Jawa Timur.
Contact Person : Anna (0812 3320 8156)



KESELAMATAN ANGKUTAN JALAN MASIH JADI SOROTAN

Teks : Citra D. Vresti Trisna
Foto : Pebri Santoso



Penurunan angka kecelakaan pada arus mudik dan arus balik Lebaran 2017 telah banyak diapresiasi banyak pihak. Namun permasalahan keselamatan di jalan masih menjadi sorotan dan pekerjaan rumah yang belum terselesaikan, seperti halnya kecelakaan bus yang menabrak enam mobil dan dua sepeda motor di Puncak Bogor. Terlebih lagi ketika *World Health Organization* (WHO) menyatakan bila kecelakaan lalu lintas di dunia menjadi pembunuh ketiga setelah penyakit jantung dan tuberkolosis.

Menteri Perhubungan Budi Karya Sumadi mengatakan, meski kecelakaan didominasi oleh kendaraan roda dua, ia mengimbau agar pengelolaan transportasi di Indonesia, terutama angkutan barang dan penumpang dijalankan dengan lebih baik dari tahun ke tahun. Menurutnya apa yang dikemukakan WHO tentang kecelakaan dapat terjadi ketika perusahaan angkutan barang dan penumpang hanya berfokus pada keuntungan perusahaan tanpa menghiraukan faktor keselamatan.

”Angka menunjukkan bahwa setiap satu jam ada tiga orang meninggal akibat kecelakaan, ini merupakan angka yang cukup tinggi. Berdasarkan data yang kami himpun, 61% kecelakaan itu karena kelalaian baik sengaja atau tidak sengaja. Kita bersama harusnya mampu melakukan pendidikan kepada masyarakat untuk lebih meningkatkan kedisiplinan di jalan,” kata Budi Karya Sumadi ketika membuka *Focus Group Discussion* Keselamatan Transportasi Publik di Jakarta (3/8).



Yan Sibarang Tandiele

Direktur Industri Maritim
Alat Transportasi dan Alat Pertahanan,
Kementerian Perindustrian



Budi Karya Sumadi

Menteri Perhubungan
Republik Indonesia

Data Kecelakaan :

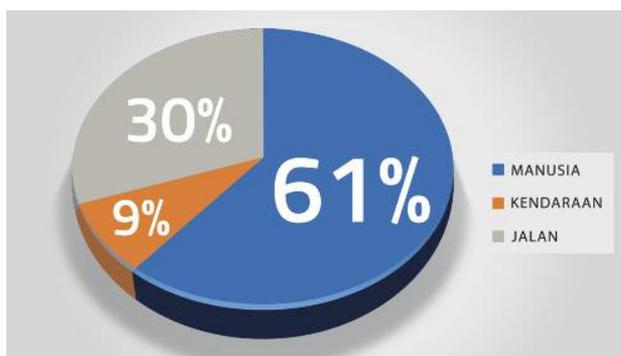
NO	JENIS	SATUAN	2015	2016	TREN
1	Kecelakaan	Kecelakaan	98.970	105.374	6.47%
2	Meninggal Dunia	Orang	26.495	25.859	-2.40%
3	Luka Berat	Orang	23.937	22.939	-4.17%
4	Luka Ringan	Orang	110.714	120.913	9.21%
5	Kerugian	Rp	272.314.014.600	226.416.414.497	-16.85%

Sumber: Korlantas Polri

Selain angkutan barang dan penumpang, Menteri Perhubungan juga menyatakan bila 70% kecelakaan lalu lintas dialami oleh sepeda motor. Di sisi lain pertumbuhan sepeda motor di Indonesia mencapai 30% per tahun. Jumlah tersebut tidak sebanding dengan pertumbuhan jumlah jalan yang dibangun. Bahkan pertambahan jumlah sepeda motor yang setiap tahunnya mencapai tujuh juta unit melebihi jumlah bayi yang lahir per tahun karena pertumbuhan penduduk hanya 1,49% atau sekitar empat juta bayi lahir per tahun.

Meski demikian, Budi Karya mengaku bila pihaknya belum dapat mengurangi kendaraan bermotor karena Kementerian Perhubungan sendiri belum memberikan solusi yang baik, seperti halnya penyediaan angkutan massal perkotaan yang baik dari kota ke kota. "Kalau di Jakarta sudah ada angkutan yang baik. Pada tahun 2020, jika semua angkutan massal telah diselesaikan dengan baik, maka akan dapat membawa penumpang dua kali lebih banyak dibandingkan sekarang. Kalau angkutan massal sudah berhasil, kami barulah layak untuk memberikan edukasi kepada pengguna kendaraan bermotor untuk pelan-pelan mulai menggunakan angkutan massal," ujarnya.

Persentase Penyebab Kecelakaan:



Sumber: Korlantas Polri

Berdasarkan data tersebut, faktor kelalaian pengemudi menempati urutan pertama setelah kondisi infrastruktur jalan dan kendaraan. Agar setiap kecelakaan tidak selalu

mengatasnamakan rem blong, kata Budi Karya, pemerintah melibatkan berbagai pemangku kepentingan untuk mengatasi masalah ini dengan mengadakan *ramp check* bersama Dishub. Pelaksanaan *ramp check* tersebut dilakukan untuk menjamin ketertiban administrasi, kesiapan pengemudi, dan kelaikan jalan kendaraan atau sarana.

Terkait *ramp check*, beberapa unsur yang diperiksa di sini mencakup tiga hal, yaitu unsur administrasi, unsur teknis utama, dan unsur teknis penunjang. Pemeriksaan unsur administrasi mencakup pemeriksaan SIM umum, STNK, STUK, dan kartu pengawasan. Pelanggaran atas unsur administrasi akan dikenakan tilang dan larangan beroperasi. Sedangkan pada unsur teknis utama, hal-hal yang diperiksa mencakup sistem penerangan (lampu utama, lampu sign), lampu rem, dan lampu mundur. Serta sistem pengereman, badan kendaraan, ban, kelengkapan (sabuk keselamatan). Pelanggaran atas unsur teknis utama akan dilakukan pelanggaran operasional.

Kemudian pengecekan unsur teknis penunjang meliputi pengukur kecepatan (speedometer), sistem penerangan, badan kendaraan (kaca spion, wiper, klakson), kapasitas tempat duduk, perlengkapan kendaraan (ban cadangan, segitiga pengaman, dongkrak, pembuka roda, dan lampu senter) dan fasilitas tanggap darurat. Pelanggaran atas unsur teknis penunjang akan dilakukan peringatan dan imbauan memperbaiki kendaraan.

"Hasil dari pengecekan di lapangan adalah lebih dari 30% kendaraan remnya dalam kondisi yang kurang baik. Hal ini sudah kami laporkan kepada pihak kepolisian untuk dilakukan *law enforcement*. Kemudian dua perusahaan angkutan (barang dan penumpang) diharapkan untuk menaati ketentuan yang berlaku. Karena 70 dari 100 kendaraan untuk bus dan truk telah berumur 20 tahun. Kami akan lebih mengawasi umur bus dan juga truk di Indonesia. Sedangkan untuk truk, akan kami upayakan untuk berpindah dari darat ke laut atau kapal ro-ro. Sedangkan terkait infrastruktur, kami telah berkoordinasi dengan Kementerian PUPR," ujar Budi Karya.

NIK Tambahan di Industri Karoseri

Pertumbuhan jumlah kendaraan, terutama sepeda motor, yang diproduksi oleh industri otomotif disebut sebagai salah satu penyebab kepadatan jalan yang membuat kemacetan dan kecelakaan. Namun di sisi lain, kendaraan bermotor yang diproduksi industri otomotif merupakan salah satu primadona penunjang perekonomian negara. Karena industri otomotif merupakan salah satu industri unggulan di Indonesia karena kontribusinya cukup besar bagi masyarakat.

”Di ASEAN, Indonesia termasuk negara terbesar kedua setelah Thailand yang sudah memproduksi 2,5 juta, Indonesia bisa memproduksi setengahnya, sekitar 1,5 juta. Kalau bicara pasar, Indonesia adalah yang terbesar di ASEAN. Karena pasar dalam negeri di Thailand tidak begitu besar, sekitar 740.000. Sedangkan di Indonesia, seluruh produksi dalam negeri hampir semuanya diserap di dalam negeri sendiri. Untuk sepeda motor, produksi di Indonesia 7,7 juta. Sedangkan penjualan lebih kurang enam juta dan untuk ekspor bisa 20%,” kata Yan Sibarang Tandiele, Direktur Industri Maritim, Alat Transportasi, dan Alat Pertahanan, Kementerian Perindustrian.

Yan menuturkan, di luar faktor pertumbuhan ekonomi oleh industri otomotif, Kementerian Perindustrian juga memiliki andil terkait dalam keselamatan. Menurutnya, Kementerian Perindustrian berperan penuh pada kendaraan mulai dari kendaraan diproduksi sampai akhir kendaraan. Setiap kendaraan yang masuk ke Indonesia, kata Yan, wajib memberikan spesifikasinya di Kementerian Perindustrian dan baru bisa diimpor setelah dilakukan uji tipe di Kementerian Perhubungan. Setelah ada sertifikat uji tipe, baru bisa diimpor.

Ia juga menuturkan, Kementerian Perindustrian juga terlibat dalam standarisasi komponen kendaraan yang wajib SNI agar terjamin keselamatannya. Sampai saat ini ada beberapa komponen kendaraan bermotor yang memiliki SNI, seperti kaca pengaman, aki, ban, helm. Dari sisi pengawasan, perusahaan wajib menyerahkan laporan impor kepada

Kementerian Perindustrian. Apabila ada perusahaan akan melakukan proses impor kendaraan, perusahaan tersebut wajib menyerahkan tipe kendaraan yang diimpor untuk diuji tipe di Kementerian Perindustrian.

”Untuk produksi di dalam negeri juga sama. Sebelum kendaraan diproduksi di dalam negeri, kendaraan wajib mendapatkan Nomor Identifikasi Kendaraan (NIK) atau surat izin produksi. Sebuah kendaraan yang akan diproduksi, harus lebih dulu didaftarkan spesifikasi baru kemudian diuji tipe kelayakannya di Perhubungan. Setelah itu didaftarkan di Kementerian Perindustrian untuk mendapatkan Tanda Pendaftaran Tipe (TPT) sebelum diproduksi,” terangnya.

Yan menampik apabila pertumbuhan industri otomotif dikaitkan dalam peningkatan kecelakaan di jalan. Ia mengutip pernyataan Menteri Perhubungan yang menyatakan penyebab kecelakaan lebih didominasi oleh faktor manusia atau pengguna. Sedangkan khusus angkutan barang, kecelakaan terjadi lebih disebabkan karena adanya minim pengawasan ke industri karoseri.

”Bus dan truk yang memproduksi mesin dan sasis adalah APM, tapi begitu di karoseri, dilakukan oleh industri karoseri. Pengawasan yang belum ada saat ini adalah pengawasan produksi karoseri. Jadi kami berpendapat, setelah dikaroseri harus ada proses seperti ketika kami memproduksi kendaraan baru, jadi harus ada pengawasannya,” katanya.

Terkait komitmen Kementerian Perindustrian pada keselamatan angkutan jalan di Indonesia, Yan saat ini sedang berupaya menerapkan NIK tambahan pada karoseri. Hal ini dilakukan agar karoseri pada truk dan bus tidak lagi menyalahi rancang bangun yang sudah ditetapkan oleh Kementerian Perhubungan. Karena, menurutnya selama ini dilema industri karoseri adalah antara menaati peraturan dan permintaan konsumen yang menginginkan kendaraannya dibuatkan karoseri yang tidak sesuai dengan ketentuan.

Santunan Kecelakaan Naik 100 Persen

Salah satu hal yang tidak kalah penting dalam penyelenggaraan keselamatan di jalan adalah penanganan usai kecelakaan. Mengingat dampak kecelakaan yang mengakibatkan kerugian materi yang tidak sedikit maka Jasa Raharja memiliki peran penting. Selain itu, Jasa Raharja masuk dalam pilar kelima dalam aksi keselamatan.

Oleh karena itu, Jasa Raharja dituntut untuk memiliki kecepatan dan ketepatan dalam penanganan dan pencairan santunan kepada yang berhak atau ahli waris.

Peran Jasa Raharja ini tertuang dalam Perpres 19 Tahun 2016 pasal 27A yang merupakan perubahan kedua dari

Perpres 12 Tahun 2013. Perubahan pertamanya dilakukan lewat Perpres Nomor 111 Tahun 2013 dimana dinyatakan korban laka lantas tidak dijamin oleh BPJS kesehatan. Sehingga dalam hal penanganan kecelakaan, Jasa Raharja berperan sebagai penjamin pertama dan BPJS Kesehatan berperan sebagai penjamin kedua.



Sumber: Jasa Raharja

Direktur Utama PT Jasa Raharja (Persero) Budi Setyarso mengatakan, meski Jasa Raharja masuk dalam pilar kelima keselamatan Jalan, tapi bila pada pilar satu (*road safety management*), pilar dua (*safer road*), (*safer vehicle*) dan (*safer people*) telah dijalankan dengan baik Jasa Raharja tidak perlu ada. Dirut Jasa Raharja juga menuturkan bila pihaknya telah memberikan kabar baik kepada pengguna jalan bila per 1 Juni 2017, santunan kecelakaan akan dinaikkan 100% tanpa perlu membayar lebih pada iuran wajib dan sumbangan wajib.

”Dana ini didapat dari kelebihan sisa dana Jasa Raharja sebelumnya, yakni sekitar Rp 2,3 triliun dari total pendapatan Rp 4,5 triliun. Oleh Menteri Sri Mulyani, adanya penumpukan dana ini disarankan agar santunan yang diberikan dinaikkan 100% tanpa ada penambahan iuran dan sumbangan wajib. Karena setiap ada sisa dana, harus dikembalikan ke masyarakat tanpa membebani masyarakat,” terangnya.

Selain menaikkan santunan, Budi juga mengatakan bila Jasa Raharja dituntut untuk dapat menyelesaikan klaim pembayaran korban meninggal di tempat maksimal satu kali 24 jam. Namun,

apabila kecelakaan terjadi pada Sabtu-Minggu, pihaknya akan segera memberikan santunan pada hari Senin. Menurutnya, saat ini Jasa Raharja sudah dapat membayarkan santunan kurang dari 24 jam. ”Setiap terjadi kecelakaan meninggal, 15 menit kemudian kami sudah dapat informasi. Sepanjang ada KTP, kami sudah dapat data siapa yang berhak menerima santunan. Kemudian untuk korban luka-luka kami kerja sama dengan rumah sakit, korban akan mendapat Rp 10 juta-Rp 20 juta. Korban kecelakaan tidak perlu membayar di rumah sakit dan Jasa Raharja yang akan membayar,” ujarnya.

Besaran Santunan Menurut UU 33 Tahun 1964

Perubahan besar santunan dan iuran wajib dana pertanggungjawaban wajib kecelakaan penumpang alat angkutan penumpang umum di darat, sungai atau danau, feri atau penyeberangan, laut, dan udara berdasarkan Permenkeu RI No.15/PMK.10/2017 Tanggal 13 Februari 2017.

Santunan	Angkutan Umum di Darat, Sungai, Danau, Feri/Penyeberangan, Laut		Angkutan Umum di Udara	
	Ketentuan Lama (Rp)	Ketentuan Baru (Rp)	Ketentuan Lama (Rp)	Ketentuan Baru (Rp)
Meninggal Dunia	25.000.000	50.000.000	50.000.000	50000.000
Cacat Tetap (Max)	25.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000
Biaya Perawatan (Max)	10.000.000	20.000.000	25.000.000	25.000.000
Manfaat Tambahan :				
1. Ganti Biaya P3K	Tidak Ada	1.000.000	Tidak Ada	1.000.000
2.Ganti Biaya Ambulans	Tidak Ada	500.000	Tidak Ada	500.000
Biaya Penguburan	2.000.000	4.000.000	2.000.000	4.000.000

Iuran Wajib berdasarkan jenis alat angkutan penumpang umum tidak mengalami kenaikan
Sumber: Jasa Raharja

Ketika ditanya tentang kriteria kecelakaan yang mendapatkan santunan, Budi mengaku bila santunan kecelakaan tidak ada kaitannya dengan rem blong. Karena, menurutnya kewajiban memberikan santunan dalam UU Nomor 33-34 hanya mengatakan bila setiap korban kecelakaan akan mendapatkan santunan. ”Santunan kecelakaan tidak melihat apakah korban kecelakaan tersebut memenuhi persyaratan atau tidak, selama perusahaan angkutan baik barang atau penumpang itu memiliki izin dan membayar kepada Jasa Raharja setiap bulan, maka negara wajib memberikan santunan kepada korban tersebut,” pungkasnya.

FORM BERLANGGANAN eMAGZ

MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:

NAMA : _____

NAMA PERUSAHAAN : _____

JABATAN : _____

ALAMAT : _____

TELEPON / FAX / HP : _____

E-MAIL : _____

PILIHAN
PAKET LANGGANAN : _____

MULAI LANGGANAN : EDISI : _____ / BULAN : _____

Tunai Transfer

Tanggal Pembayaran _____

NOTE : MOHON BUKTI TRANSFER DILAMPIRKAN BESERTA FORMULIR YANG TELAH DI ISI KE EMAIL BERIKUT INI :
info@truckmagz.com atau rohman.arveo@gmail.com

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



BIAYA PAKET LANGGANAN eMAGZ	
1 TAHUN (12 EDISI)	Rp 310.000
6 BULAN (6 EDISI)	Rp 155.000

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Ruko Niaga Sentosa Kav. 5, Jalan Letjend Sutoyo 140 A Medaeng, Waru, Sidoarjo
Telp 031-85581699 , 085 63666607 (Rohman)

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.

Lebih lanjut http://lubes.mobil.com/AP-English-LCW/heavydutyoils_id.aspx,
untuk informasi distributor kunjungi www.exxonmobil.com/distributorlocator atau hubungi pelumas@exxonmobil.com



Pembenahan Angkutan Barang terus Dilakukan

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

Komitmen pemerintah dalam membenahi persoalan angkutan jalan di Indonesia mulai mendapat apresiasi positif dan perhatian banyak pihak. Meski Kementerian Perhubungan memahami bila hampir keseluruhan angkutan barang di Indonesia banyak melanggar ketentuan, penindakan tidak dapat dilakukan secara serentak karena berkaitan dengan harga barang yang beredar di masyarakat. Karena itu, salah satu upaya pembenahan masalah transportasi yang dilakukan pemerintah adalah dengan pembatasan usia kendaraan.

Direktur Keuangan Logistik Insan Prima Kyatmaja Lookman mengatakan bila ia sependapat dengan pemerintah terkait dengan pembatasan umur kendaraan. Karena, menurutnya, umur kendaraan itu sama dengan usia manusia, di mana semakin tua semakin rawan terkena risiko penyakit. Semakin tua kendaraan, penyumbatan di selang kendaraan kian meningkat. Terlebih lagi pada kendaraan yang jarang dilakukan inspeksi atau *full check up*.

"Kalau di Australia, itu setiap lima tahun sekali semua kendaraan dicek

secara menyeluruh dari depan sampai belakang. Kalau hal ini tidak dilakukan dengan baik atau diterapkan di Indonesia, maka yang terjadi adalah seperti sekarang ini semua mengatasnamakan rem blong. Kemudian yang tidak kalah penting adalah, sebagaimana di luar negeri itu sangat memperhatikan gradien jalan. Kalau kendaraan melintasi daerah pegunungan, itu akan semakin bahaya kalau menggunakan kendaraan yang sudah tua. Karena semakin tua kendaraan kemampuannya semakin berkurang," kata Kyat.

Menurut Kyat, masalah penyelenggaraan keselamatan di jalan di Indonesia masih buruk karena selama ini tanggung jawab keselamatan hanya diserahkan kepada mantan kenek. Menurutnya, selama ini regenerasi sopir di Indonesia dilakukan oleh sopir kepada kenek dan proses belajar kenek dimulai sejak usia muda. Hal ini dirasa sangat kurang karena menurutnya para kenek tersebut tidak pernah melalui pendidikan formal dan belajar mengemudi sesuai dengan ketentuan keselamatan.

”Kami di Aptrindo, kolaborasi dengan ALFI dan Asdeki menyelenggarakan Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) yang selama ini memang masih kurang dukungan dari pemerintah. Kalau masukan dari Thailand adalah bukan hanya sertifikasi sopir, tapi pada sertifikasi perusahaan. Beberapa waktu lalu, kami berkolaborasi dengan Korlantas untuk menyelenggarakan pendidikan untuk sopir. Karena kalau *safety* di jalan itu belum bisa terealisasi itu karena memang keselamatan ini diserahkan kepada mantan kenek,” ujar Kyat.

Komisaris Besar Dirlantas Polda Metro Jaya Risyafudin menuturkan, keselamatan angkutan jalan harus menjadi tanggung jawab bersama agar implementasinya di lapangan tidak mengalami kendala. Menurutnya, dua hal terpenting dalam penyelenggaraan keselamatan angkutan adalah edukasi kepada masyarakat terorganisir dan tidak terorganisir. Selain itu pelatihan atau sertifikasi pengemudi, khususnya yang bergerak di bidang angkutan penumpang dan angkutan barang.

”Selain edukasi, para pengguna jalan harus kami pastikan keselamatannya, terutama pada saat pengecekan kendaraan dan kesiapan pengemudi pada saat mengemudi, secara bersama-sama dengan Kementerian Perhubungan dan Jasa Raharja. Kami juga akan memberikan imbauan kepada masyarakat terkait informasi jalan yang rawan macet dan rawan kecelakaan. Kami berkoordinasi dengan Kementerian PUPR, terkait jalan fungsional yang sangat membantu,” ujar Risyafudin.

Risyafudin mengaku sependapat dengan apa yang disampaikan Kyatmaja terkait pentingnya memberikan sertifikasi kepada pengemudi, khususnya angkutan barang dan penumpang. Karena, menurut dia, sertifikasi pengemudi sudah diamanatkan di dalam undang-undang agar dapat memberikan perlindungan keselamatan kepada seluruh masyarakat. Ia juga menekankan bila standar yang diperlukan tidak hanya terbatas pada SIM, melainkan harus ada pendidikan mengemudi secara khusus.

Kalau memang perlu diadakan reformasi atas sekolah mengemudi, kata Risyafudin, itu adalah tugas pemerintah untuk mendorong. Karena hal ini menjadi tanggung jawab bersama agar tercipta keselamatan bagi angkutan penumpang atau pun barang. ”Kami memberikan diklat, dan juga memastikan sekolah dan pelatihan pengemudi bisa memberikan pelatihan dengan baik. Kami juga bekerja sama dengan Kementerian Perhubungan untuk membuat standar pelatihan mengemudi yang saat ini diselenggarakan pemerintah

daerah dan saat ini prosesnya baru 70%. Karena pengemudi untuk angkutan umum ini wajib mempunyai sertifikat, baru kami laksanakan ujian untuk memperoleh SIM,” katanya.

Risyafudin mengaku bila saat ini pihaknya sedang memikirkan agar setiap moda transportasi memiliki *road safety driving* untuk sekolah mengemudi yang difasilitasi oleh provinsi. Kurikulum pendidikan di dalam lembaga pelatihan mengemudi tersebut harus memenuhi standar. Menurutnya, indikator keberhasilan sertifikasi pengemudi, khususnya angkutan barang dan penumpang adalah agar pengemudi lebih bertanggung jawab dalam mengemudikan kendaraan. Karena dampak yang ditimbulkan kecelakaan umum ketika terjadi kecelakaan itu sangat besar.

Dukungan pada pelaksanaan sertifikasi pengemudi juga disampaikan oleh Setijadi, Ketua Supply Chain Indonesia. Menurut Setijadi, sertifikasi menjadi penting karena sejalan dengan tiga indikator keberhasilan transportasi yang mencakup efektivitas, efisiensi, dan keselamatan. Ia juga mengapresiasi upaya Kementerian Perhubungan yang mengeluarkan Permenhub Nomor 49 Tahun 2017 yang salah satu isinya menyatakan bila sertifikasi profesi menjadi prasyarat penyelenggaraan jasa transportasi.

”Adanya sertifikasi selain sebagai prosedur, sertifikasi juga memengaruhi kinerja mereka (sopir), terutama dalam hal keselamatan. Karena ada tiga standar dalam transportasi, yaitu teknis, operasional, dan SDM,” terangnya.



HINDRO SURAHMAT

Sekretaris Direktur
Jenderal Perhubungan Darat

Plat Kuning dan Plat Hitam masih Dipertanyakan

Pekerjaan rumah lainnya untuk membenahi sistem transportasi di Indonesia adalah kejelasan peraturan antara kendaraan plat kuning dan plat hitam, baik pada angkutan penumpang dan angkutan barang. Ketua Bidang Angkutan Penumpang dan Keorganisasian DPP Organda Kurnia Lesani Adnan juga mengeluhkan maraknya perusahaan angkutan penumpang kecil yang hanya bermodalkan armada mengganggu kelangsungan perusahaan angkutan resmi yang berplat kuning.

Menurutnya, selama ini angkutan-angkutan plat hitam tersebut dinilai sangat meresahkan karena kebanyakan kecelakaan lalu lintas di berbagai tempat dialami oleh perusahaan angkutan penumpang berplat hitam. Meski demikian ia sangat menyayangkan bila penegakan hukum pada angkutan berplat hitam tersebut dinilai masih kurang tegas dan cenderung dibiarkan.

Keluhan yang sama juga dikemukakan Kyatmaja. Menurut Kyat, persoalan keselamatan itu tidak bisa diselenggarakan dengan baik lebih disebabkan karena operator-operator kecil yang tidak berstandar dan tidak tersosialisasi dengan baik. Kyat berharap agar pemerintah dapat lebih tegas dalam melakukan penindakan pada operator kecil yang tidak memenuhi standar.

Menanggapi keluhan terkait tanggung jawab keselamatan pada plat kuning dan plat hitam, Sekretaris Direktorat Jendral Perhubungan Darat Hindro Surahmat mengatakan bila persoalan keselamatan seharusnya menjadi tanggung jawab bersama. Ia tidak membedakan pada plat kuning dan plat hitam karena keselamatan adalah hal yang mutlak dan tidak bisa ditawar-tawar.

”Kami sudah sering memberikan imbauan kepada perusahaan angkutan barang yang berplat hitam agar segera beralih ke plat kuning. Hal yang membedakan plat kuning dan plat hitam adalah dalam urusan potongan pajak yang diberikan pemerintah agar pengusaha dapat menekan biaya logistik sehingga harga bisa lebih kompetitif,” ujar Hindro.

Hindro menambahkan, terkait proses pengujian kendaraan juga tidak membedakan antara plat kuning dan plat hitam. Menurutnya, apabila ada plat hitam yang melanggar ketentuan pengujian akan ditindak tegas. Apabila masih ada keluhan pengusaha terkait plat hitam yang masih beroperasi menerima muatan akan kami sampaikan ke atasan. Selain itu, ia juga mengatakan bila pihaknya akan senantiasa terus bersinergi untuk menciptakan transportasi yang baik atau yang lebih efisien. Sedangkan apabila ada petugas yang melakukan pelanggaran akan ditindak tegas.

Hindro menuturkan bila pihaknya sedang menyiapkan jembatan timbang agar pelaksanaan angkutan barang bisa berjalan dengan baik. Rencananya tahun ini sudah akan beroperasi. **”Kami sudah bekerja sama dengan Sucofindo dan beberapa rekanan agar di dalam pelaksanaan tidak ada pungli. Angkutan barang ini pelanggarannya memang sangat masif. Jadi perlu kerja keras dan kami tidak bisa membatasi waktu kapan persoalan angkutan barang akan selesai. Karena 70%-80% kendaraan angkutan barang itu melakukan angkutan barang, dan semua ini kalau diberhentikan total juga akan membawa dampak ekonomi. Jadi supaya tidak terjadi dampak, kami melakukan penindakan secara sistematis misalkan kami informasikan lebih awal,”** tuturnya.



KOMBES POL. RISYAFUDIN

Dir Lantas Polda Metro Jaya



SETIJADI

Ketua SCI

BARU!

GOODYEAR

S200+

BAN TRUK/BUS RADIAL REGIONAL HAUL SEMUA POSISI



**KEMAMPUAN
JARAK TEMPUH
YANG EKSTRA JAUH**



**STRUKTUR
KARKAS
LEBIH KUAT**
Meningkatkan
durabilitas



**KOMPON
BARU**
Meningkatkan
jarak tempuh

GOODYEAR CARE CENTER:
08001222777



Goodyear Indonesia

www.goodyear-indonesia.com

GOODYEAR
COMMERCIAL TIRES



KERUSAKAN BAN PADA BAGIAN SIDEWALL

oleh:
BAMBANG WIDJANARKO
Independent TBR Tire Analyst



Pertanyaan atau konsultasi soal ban, kirim ke upb.tireforensic@gmail.com

Sumber gambar : American Trucking Association.(Pirelli Tire SpA.) GiTi Tire Company. Koleksi pribadi.

Sidewall adalah bagian dinding samping dari sebuah ban yang terbentang di antara *bead* (pondasi) sampai *shoulder* (punggung) dan biasanya ada tulisan tentang merek, tipe, ukuran, model, indeks kecepatan, indeks beban, jenis konstruksi, nomor cetakan, nomor seri produksi, sertifikasi, petunjuk singkat pemakaian, dan negara asal ban.

Semakin banyak dan besar tulisan-tulisan yang tertera pada dinding samping ban akan semakin lebih baik pula, karena secara tidak langsung ornamen-ornamen tersebut sekaligus juga memberi kekuatan tambahan bagi konstruksi ban, sedikitnya ada tambahan daging setebal 1-2 milimeter lagi.

Selain *bead*, *sidewall* juga menjadi pusat konsentrasi panas, karena mengalami tekanan paling berat/besar dari udara yang berada di dalam ban dan dari beban muatan yang terus-menerus memaksanya untuk berdefleksi sepanjang jalan. Maka daerah *sidewall* pada ban sering disebut juga dengan *stress area*.

Karakter dari konstruksi ban bias jika dipompa yang tertarik adalah seluruh bagian tubuhnya. Mulai dari *sidewall*, *shoulder*, *tread* tertarik dan mengembang semua, sehingga bentuk ban cenderung seperti membulat. Sementara karakter dari konstruksi ban radial jika dipompa yang tertarik hanya bagian *sidewall*, sehingga yang terjadi adalah ban menjadi tegak dan berbentuk seperti kotak.

Karena keras atau lunaknya, tegak atau loyonya *sidewall* sangat tergantung pada tekanan udara di dalam ban, maka dapat dipastikan, bahwa hampir semua permasalahan yang terdapat pada bagian *sidewall* juga sangat erat berkaitan dengan tinggi atau rendahnya tekanan udara dalam ban.

Tepatnya, jika ban sering mengalami kekurangan tekanan udara, maka bagian *sidewall*-lah yang paling banyak mengalami permasalahan.

Maka harus diusahakan agar paling tidak *sidewall* bisa selalu dalam keadaan tegak dan kaku (*rigid*), supaya ban tidak mengalami defleksi berlebihan yang akhirnya bisa memprovokasi timbulnya berbagai macam permasalahan pada *sidewall*. Caranya adalah dengan menjaga tekanan udara dalam ban agar senantiasa sesuai dengan berat beban muatan.

Pada ban bias, kerangka *sidewall*-nya terdiri dari beberapa tumpuk lembaran benang nilon. Sedangkan pada ban radial, kerangka *sidewall*-nya hanya terdiri dari satu lembar kawat baja yang kekuatannya setara dengan beberapa lembar benang nilon seperti yang terdapat pada kerangka ban bias.

Itulah yang membuat *sidewall* pada ban radial lebih liat dan lentur daripada ban bias, namun kekuatannya sama. Banyaknya lapisan benang nilon pada ban bias juga menyebabkan ban bias jauh lebih panas dan lebih cepat habis (lebih tinggi tingkat abrasivnya) daripada ban radial dalam operasionalnya.

Pada kesempatan ini akan dibahas beberapa jenis permasalahan seputar *sidewall* yang paling sering/umum kita jumpai di lapangan.



1 Branding Damage (Stempel Merusak)

Kerusakan berupa keretakan pada dinding samping ban.

Kemungkinan penyebab:

- Stempel ban yang terlalu dalam akibat terlalu ditekan dengan temperatur terlalu panas.
- Angka dan huruf stempel terlalu tajam.

Saran dan pencegahan :

- Jangan menekan stempel terlalu dalam dengan suhu terlalu panas.
- Segera lepas ban dan lakukan reparasi press tambah daging.



2 Petroleum/Lubricant Damage (Rusak Terkena Minyak)

- Kerusakan pada dinding samping ban seperti melepuh atau berwajah kasar.

Kemungkinan penyebab:

- Ban terkena minyak, oli, bahan bakar atau cairan kimia lainnya.

Saran dan pencegahan:

- Hindari ceceran minyak, oli, bahan bakar dan cairan kimia lainnya di dalam *pool*.
- Periksa kendaraan jika ada tetesan minyak, oli, bahan bakar, dan cairan kimia lainnya.



3 Ozone Crack (Retak karena Sinar Matahari)

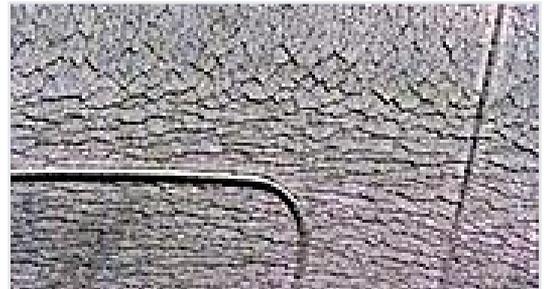
Kerusakan berupa retakan-retakan kecil pada dinding samping ban akibat menguapnya zat *anti aging* (penahan penuaan).

Kemungkinan penyebab:

- Cara penyimpanan ban yang salah, di tempat terbuka dan terkena sinar matahari langsung.
- Efek oksidasi maksimum akibat ban sering mengalami defleksi berlebihan, karena bermuatan *overload* dengan tekanan udara rendah.

Saran dan pencegahan:

- Simpanlah ban pada tempat yang terhindar dari sinar matahari langsung dan segala jenis cairan.
- Lakukan penyesuaian tekanan udara di dalam ban dengan beban muatan.



4 Diagonal Crack (Retak Diagonal)

Kerusakan berupa retakan-retakan kecil secara diagonal pada dinding samping ban.

Kemungkinan penyebab:

- Ban sering mengalami kekurangan tekanan udara.
- Ban sering tergores benda asing.
- Cara mengemudi yang kasar.

Saran dan pencegahan:

- Sesuaikan tekanan udara di dalam ban dengan beban muatan.
- Kemudikan kendaraan dengan baik dan halus.



5 Wild Wire (Kawat Muncul)

Kerusakan berupa munculnya kawat secara tiba-tiba pada dinding samping ban, tanpa ada kerusakan lain atau luka akibat benturan.

Kemungkinan penyebab:

- Ban mengalami benturan sangat keras.
- Kesalahan produksi.

Saran dan pencegahan:

- Hubungi teknisi ban Anda.



6 Sidewall Bulge (Kembung Jari)

Kerusakan berupa munculnya gejala kembung sebesar jari telunjuk (vertikal) pada dinding samping ban.

Kemungkinan penyebab:

- Ada rangkaian kawat baja pada kerangka ban yang terputus (*broken cord*) atau ada jajarannya yang merenggang (*spread cord*) akibat ban mengalami benturan sangat keras.
- Benturan selalu meninggalkan bekas baik di bagian luar atau di bagian dalam ban.
- Telapak ban pernah tertusuk benda tajam dan tidak direparasi dengan benar sehingga ada udara atau air yang masuk ke dalam celah rangkaian kawat baja yang mengakibatkan korosi dan masuk angin.

Saran dan pencegahan:

- Hindari jalan rusak atau kurangi kecepatan jika mengemudi di jalan rusak.
- Lakukan reparasi pada lubang di telapak ban dengan baik dan benar.
- Ganti ban sebelum meledak, karena kembung akan semakin membesar dan tidak dapat dikempiskan, kemudian meledak.



7 Sidewall Separation (Lapisan Dinding Samping Terkelupas)

Kerusakan berupa munculnya kembung/benjol pada bagian luar atau dalam ban dan kemudian lapisannya mengelupas.

Kemungkinan penyebab:

- Ban mengalami panas luar biasa akibat defleksi yang berlebihan karena berjalan dengan tekanan udara di dalam ban terlalu rendah dengan muatan terlalu berat.
- Ban mengalami panas berlebihan karena dioperasikan secara terus-menerus tanpa istirahat.
- Kendaraan berhenti terlalu lama pada satu posisi tetap dengan beban muatan berat di dalamnya.
- Adanya udara, air, minyak atau kotoran lain yang terperangkap di dalam lapisan ban saat proses produksi yang membuat lapisan karet gagal melekat.

Saran dan pencegahan:

- Usahakan agar tekanan udara di dalam ban selalu sesuai dengan beban muatan.
- Istirahatkan ban secara berkala saat kendaraan beroperasi.
- Jangan bebani kendaraan dengan muatan berat, jika akan diistirahatkan lebih dari 48 jam tanpa berubah posisi.
- Hubungi teknisi ban Anda.



8 Sidewall Impact (Benturan/Goresan)

Kerusakan pada dinding samping ban akibat benturan atau goresan.

Kemungkinan penyebab:

- Ban mengalami benturan/abrasi dengan lubang, batu, trotoar.
- Batu terselip diantara dua ban ganda.

Saran dan pencegahan:

- Mengemudilah dengan baik dan halus.
- Bersihkan/hindari semua benda yang terselip di antara dua ban ganda.



9 Sidewall Penetration (Tertusuk)

Kerusakan pada dinding samping, karena adanya benda asing yang menancap di ban.

Saran dan pencegahan:

- Segera cabut semua benda yang menancap di ban dan lakukan perbaikan.



10 Damage by Vehicle (Rusak karena Kendaraan)

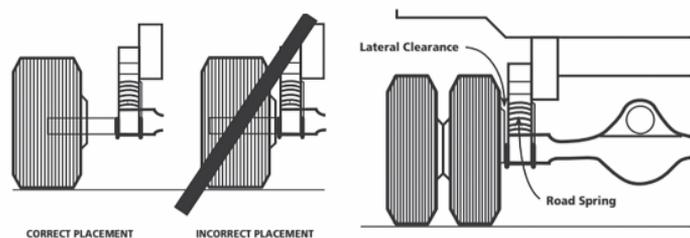
Kerusakan ban akibat tergores komponen kendaraan.

Kemungkinan penyebab:

- Jarak antara ban dengan perangkat kendaraan (kaki-kaki) terlalu dekat.
- *Lateral Clearance* terlalu sempit, sehingga ban kerap tergores perangkat kendaraan.

Saran dan pencegahan:

- Gunakan ukuran dan *offset* velg yang sesuai dengan ukuran ban.
- Periksa secara rutin semua komponen pada kendaraan Anda.



11 Zipper Break/CBU (Sobek dan Kawat Putus)

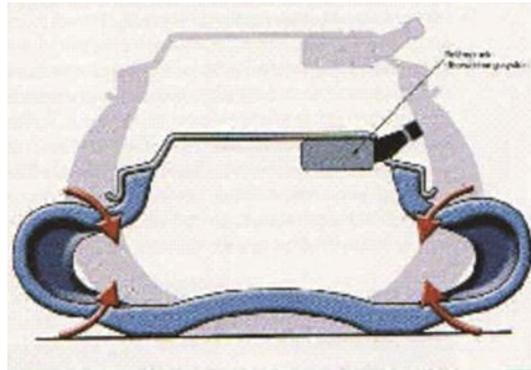
Kerusakan berupa luka menganga seperti *ritsleting* pada bagian dinding samping ban akibat putusnya rangkaian kawat baja kerangka ban.

Kemungkinan penyebab:

- Ban sering mengalami defleksi berlebihan akibat beroperasi dalam keadaan kekurangan tekanan udara, dengan beban muatan berat.
- Rangkaian kawat baja kerangka (*casing*) terputus satu persatu semakin membesar, seperti *ritsleting* dibuka.
- Hal seperti ini sering dialami oleh sopir-sopir yang baru berpindah dari ban bias ke ban radial dan masih sedang belajar mengenali karakter ban radial.

Saran dan pencegahan:

- Senantiasa sesuaikan tekanan udara di dalam ban dengan beban muatan.
- Sopir harus memahami bahwa karakter konstruksi pada ban radial menuntut tekanan udara lebih tinggi daripada ban bias walaupun mengangkut beban yang sama berat.



12 Run Flat (Berjalan tanpa Tekanan Udara)

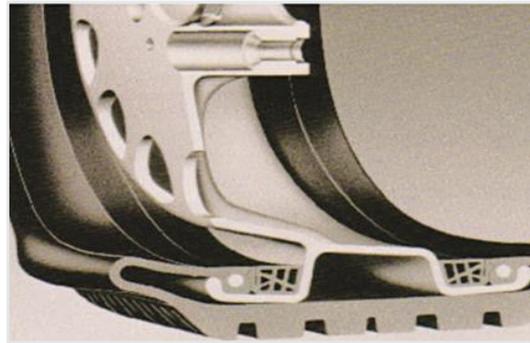
Kerusakan akibat ban kehilangan tekanan udara dan terus digeladak oleh sopir, sehingga bagian dinding sampingnya berantakan, ada juga yang bagian telapaknya (*tread*) sampai terlepas dari kerangka (*casing*) ban.

Kemungkinan penyebab:

- Ban berjalan dalam keadaan kekurangan tekanan udara atau kehabisan udara sama sekali.
- Ban bocor halus dan tidak bisa dirasakan oleh sopir, sampai udara di dalam ban habis samasekali.

Saran dan pencegahan:

- Lakukan pengecekan tekanan udara dalam ban secara berkala.
- Sebenarnya ban tidak mungkin kehilangan tekanan udara samasekali secara tiba-tiba, karena biasanya didahului dengan kebocoran halus, kecuali ban meledak.
- Gunakan tutup pentil (*valve*).



Seperti pernah kita bahas sebelumnya bahwa yang sebenarnya bertugas menyangga sebuah kendaraan beserta beban muatannya adalah udara yang berada di dalam sebuah ban. Tugas terberat dari seluruh bagian ban dalam rangka menahan tekanan udara yang sangat tinggi adalah dinding samping (*sidewall*). Maka tidaklah berlebihan jika kita menganggap *sidewall* sebagai bagian paling vital dari ban.



Demikianlah pembahasan kita tentang sebagian permasalahan seputar *sidewall* yang paling umum/sering terjadi di lapangan dari sekian banyak lagi permasalahan yang ada seputar *sidewall*. Semoga bermanfaat.

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 DI ISI KE EMAIL BERIKUT INI :
 info@truckmagz.com atau rohman.arveo@gmail.com

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 400.000	Rp 250.000

Harga Belum Termasuk Ongkos Kirim
 Ongkos Kirim Berdasarkan Lokasi Menggunakan Jasa JNE

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Ruko Niaga Sentosa Kav. 5, Jalan Letjend Sutoyo 140 A Medaeng, Waru, Sidoarjo
 Telp 031-85581699 , 085 63666607 (Rohman)



INFO PRODUK

UD TRUCKS NEW KUZER



Konsep
Hexagon
terlihat jelas
pada bagian
gril

UD Trucks New Kuzer
Power & Torsi Tertinggi
di Kelasnya

Naskah & Foto :
Antonius Sulistyono

Setelah ditunggu-tunggu akhirnya UD Trucks Indonesia resmi memperkenalkan varian terbarunya di segmen *light-duty truck* (LDT), New Kuzer khusus untuk pasar domestik Indonesia. Peralnya, indikasi kehadiran truk kategori ringan ini di Tanah Air telah terdeteksi oleh *TruckMagz* sejak April lalu. Namun menurut *President Director* UD Trucks Indonesia Valery Muiard, pihaknya secara *official* memang sengaja mengadakan *world premiere* Kuzer di Indonesia bersamaan dengan gelaran Gaikindo Indonesia International Auto Show (GIIAS) 2017 yang merupakan peluncuran pertama di dunia. **“Truk ini memang sudah ditunggu-tunggu oleh pelanggannya di Indonesia dan sebelumnya sudah melalui pengetesan di salah satu daerah di Indonesia untuk mendapatkan masukan penting yang membangun dari konsumen *light-duty truck* secara langsung.”** kata Valery sesaat sebelum New Kuzer disibak dari kain putih penutupnya.



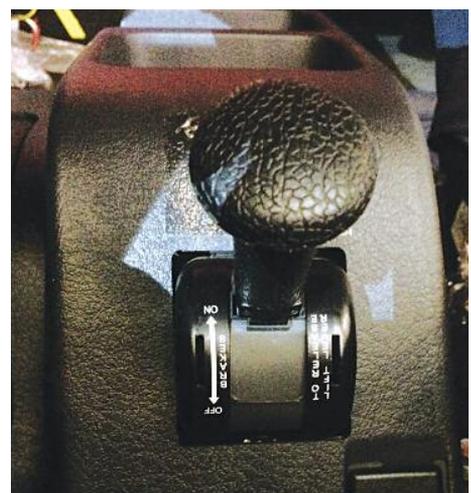
Transmisi tipe ST00506-1 dengan 6 gigi maju dan 1 gigi mundur



Kacaspionmenempel panel pintu dengan cermin datar dan cembung



Ukuran pelek dan ban 7.5 x 16-14 PR RIB



Tuas hand brake layaknya yang dianut truk heavy-duty



Panel gril sekaligus sebagai penutup kompartemen dudukan tabung minyak rem serta slang-slang vital lainnya



Cluster indikator mirip kepunyaan sang kakak, Quester



Laci di plafon bermanfaat untuk menaruh dokumen kendaraan dan surat jalan dengan aman



Lampu kabinnya tersedia switch buat menyetel mode door close/door open



Posisi speaker di sudut plafon agar tidak mudah rusak terkena cipratan air



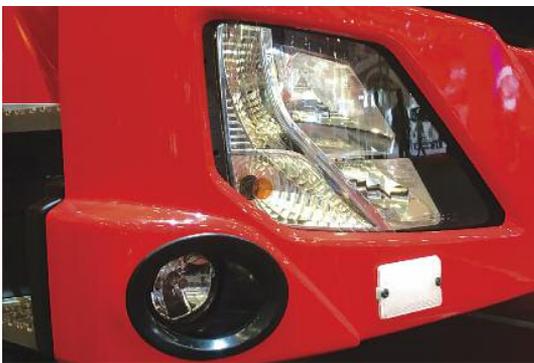
Kabin cukup lapang untuk sopir dan seorang kernet

Hal paling menarik dari truk ringan ini terletak pada kemampuan menghasilkan *power* serta torsi maksimumnya dan merupakan yang terbesar dibandingkan kompetitor sekelasnya saat ini di Indonesia. Memboyong mesin GH4E 3.760 cc 4-silinder segaris, New Kuzer sanggup mengail tenaga hingga 150 hp (152 ps) dengan torsi puncak 490 Nm (49.97 Kg.m). Sedangkan rival sekelas yang paling dekat kemampuannya hanya mencapai 150 ps dengan torsi maksimum 41 Kg.m. Inilah poin terpenting yang paling diunggulkan UD Trucks untuk merangsek masuk ke pasar LDT yang kembali merangkak naik seiring membaiknya kondisi perekonomian Indonesia saat ini.

Terkait desain yang disematkan pada New Kuzer tentunya tak terlepas dari peran serta Toshio Shiratori sebagai *Director Product Design Complete Vehicle* UD Trucks Corporation. Pria berkantor di Ageo, Prefektur Saitama, Jepang ini pun bertutur kepada *TruckMagz* seputar desain yang ditorehkannya pada New Kuzer.



Dibekali dua pilihan wheelbase, 3,35 m dan 3,85 m



Fog lamp atau lampu kabut sudah menjadi kelengkapan standarnya



Mesin GH4E 3.760 cc 4-silinder segaris yang powerful

“Desain gril Kuzer mengadopsi konsep heksagon yang menjadi filosofi desain UD Trucks secara global. Filosofi dari keenam sisi dalam konsep heksagon ini mencerminkan aspek ketangguhan (*tough*), kecerdasan (*smart*), keistimewaan (*distinctive*), harmonisasi (*harmonized*), kepedulian (*caring*), dan dukungan penuh kami atas produk ini (*supportive*). Sedangkan untuk desain eksterior Kuzer secara keseluruhan menerapkan konsep *dynamic* dan *durable*. Artinya, menggambarkan gerakan yang lincah dan ketangguhan dari sebuah truk *light-duty*. Di sini saya coba mengombinasikan keduanya untuk mendesain tampilan depan eksteriornya,” tutur Shiratori-san.

Saat ini New Kuzer tengah dipersiapkan untuk segera dilepas ke pasar Indonesia. Terkait penjualan serta purnajualnya, UD Trucks Indonesia menunjuk Astra International UD Trucks Sales Operation sebagai distributor resmi New Kuzer di Tanah Air. Untuk pilihan model truk yang dibanderol Rp 300 jutaan ini tersedia dalam dua tipe, RKE 150 WB 3350 HD dan RKE 150 WB 3850 HD. Angka 150 mengartikan tenaga maksimum sebesar 150 hp, serta angka 3350 dan 3850 hanya membedakan *wheelbase* alias jarak sumbu rodanya.



YMG DEREK

Sisca Utami Rachman,
Director PT YMG Derek Indonesia

Sisca Utami Rachman

Teks & Foto Antonius Sulisty

Layanan Derek dengan Visi *One Stop Service*



Kendaraan prototipe pertama milik YMG Derek Indonesia menggunakan sasis Isuzu C-series, CYH 515 heavy-duty 8x4

Layanan kendaraan derek atau *road assistance* di Indonesia sebenarnya belum banyak yang menggarap secara serius, dalam hal ini yang berfokus kepada pelayanan khusus kondisi darurat dalam menangani proses evakuasi kendaraan yang terlibat kecelakaan di jalan raya. Sejauh ini para pemain di bidang jasa *road assistance* terbilang masih terbatas. Seperti operator jalan tol, kepolisian, para agen pemegang merek (APM) kendaraan melalui beberapa *dealership*, dan pihak asuransi kendaraan bermotor. Namun itu pun masih terbatas dalam jumlah armada maupun kemampuan fitur yang tersedia untuk menangani berbagai kondisi dalam proses evakuasi kendaraan.

Keterbatasan dalam hal jumlah armada atau pun fitur yang tersedia pada kendaraan derek di Indonesia selama ini, dilihat oleh PT YMG Derek Indonesia sebagai celah bisnis yang dapat digarap lebih serius lagi ke depannya. Terlebih lagi saat ini pembangunan infrastruktur transportasi seperti akses jalan baru seperti Trans Sumatera, Trans Jawa, termasuk pembangunan jalan tol di berbagai wilayah Tanah Air sedang gencar-gencarnya dilakukan oleh Pemerintah Indonesia. Pasti nanti akan sangat membutuhkan dukungan armada *road assistance* yang lebih profesional dan kompeten terkait permasalahan di jalan raya. Seperti truk mogok di tengah ruas jalan tol atau kendaraan korban kecelakaan, yang jika tidak ditangani secara serius dikhawatirkan justru akan menimbulkan masalah lain seperti kemacetan yang mengular akibat lambannya proses evakuasi, imbas dari keterbatasan armada kendaraan derek termasuk ketersediaan peralatan atau fitur pada unit mobil dereknya itu sendiri. Apa saja yang akan dilakoni dan strategi seperti apa yang akan diterapkan oleh PT YMG Derek Indonesia dalam menghadapi rivalitas bisnis layanan *road assistance* di Indonesia? Berikut wawancara *TruckMagz* dengan Sisca Utami Rachman, *Director* PT YMG Derek Indonesia.

Bisa diceritakan profil PT YMG Derek Indonesia?

PT YMG Derek Indonesia itu murni perusahaan lokal Indonesia yang bergerak di bidang mobil derek. Untuk saat ini kami memang masih fokus untuk *selling* tetapi pada masa depan kami akan *full of service*, karena YMG Derek Indonesia baru berjalan dua tahun. Posisi PT YMG Derek Indonesia di Indonesia sebagai perwakilan resmi dari Yamaguchi Wrecker sebagai *principal* kami.

Siapa *partner* Anda dalam menjalankan bisnis layanan *road assistance* ini?

Saat ini kami sebenarnya bermitra dengan *principal* kami langsung dari Jepang, yaitu Yamaguchi Wrecker Co., Ltd. yang mana di Jepangnya sendiri usia Yamaguchi Wrecker hampir 34 tahun. Yamaguchi Wrecker juga mempunyai *partnership* selain di Indonesia ada di Singapura, yaitu YMGTech Singapore, di Thailand, yakni YMGTech Thailand, dan rencananya juga akan membuka kemitraan di Vietnam.

Bagaimana sejarah singkat mengenai Yamaguchi selaku *principal* dari perusahaan Anda?

YMG yang menjadi bagian dari nama perusahaan merupakan singkatan dari nama resmi *principal* kami di Jepang, Yamaguchi Wrecker yang didirikan pada tahun 1984. Yamaguchi Wrecker dimulai sebagai penyedia armada bantuan di jalan raya di wilayah Yokohama, Jepang. Yamaguchi bersama anak lelakinya, Kikuo Yamaguchi yang saat ini menjabat sebagai presiden dari Yamaguchi Wrecker dan YMGTech, telah mengoperasikan armada bantuan derek jalan Raya di seluruh Jepang secara profesional siang dan malam di segala kondisi cuaca dan keadaan.

Visi dari perusahaan keluarga Yamaguchi di Jepang berawal dari niat untuk memberikan layanan dan produk terbaik guna menyelesaikan segala hambatan di jalan, dan memastikan kelancaran akses terhadap aktivitas masyarakat sekitarnya. Yamaguchi Wrecker mempunyai misi mengembangkan peralatan derek dengan tingkat kepresisian tinggi, termasuk menerapkan transfer teknologi dalam dunia *road assistance* kepada mitra-mitra kerjanya di seluruh Asia demi memberikan perlindungan kepada seluruh pengguna jalan di Asia. Yamaguchi Wrecker menyadari bahwa kendaraan atau truk penderek sering tak dianggap, namun kenyataannya memberi kontribusi dalam rangka menciptakan kelancaran transportasi masyarakat.

Dalam perkembangannya, Yamaguchi Wrecker bermitra dengan Miller Industries Inc. dari Amerika Serikat yang merupakan pemimpin dunia peralatan truk derek. Kerja sama kemitraan dengan Miller Industries ini telah berlangsung selama lebih dari 30 tahun, dan secara bersama-sama mengembangkan desain dan peralatan terbaru untuk membuat kendaraan derek yang mudah serta aman dalam pengoperasiannya.

Menurut Anda, bagaimana prospek bisnis mobil derek di Indonesia?

Market di Indonesia ternyata cukup besar terutama dari sektor transportasi, operator jalan tol, dan penyewaan mobil derek secara umum.

Apa yang memotivasi Anda untuk terjun ke bisnis layanan kendaraan derek?

Saat ini kan banyak praktik derek liar. Dari setiap kota ke kota, misalnya dari Surabaya ke Medan, itu pasti kendalanya adalah proses evakuasi apalagi untuk kendaraan dengan tonase yang besar, dan ketersediaan armada kendaraan derek memang bisa dikatakan minim sekali. Kondisi yang terjadi biasanya mobil dereknya meminjam dari beberapa instansi, di mana ketersediaan mobil derek yang mereka punya juga masih dipakai untuk evakuasi di lokasi lainnya. Kondisi ini memaksa kendaraan yang bermasalah harus menunggu 1-2 hari, atau paling cepat mungkin harus menunggu 4-5 jam untuk bisa dilakukan evakuasi. Nah, karena kondisi itulah kami hadir di sini.

Strategi seperti apa yang akan diterapkan oleh PT YMG Derek Indonesia dalam bisnis layanan *road assistance* di Indonesia?

Untuk saat ini kami memang masih fokus di *selling*, tetapi di Jepang sendiri Yamaguchi Wrecker itu melayani *full service*, artinya bukan *selling* dan *after sales service* saja tetapi juga menyediakan layanan 911 *service* khusus mobil derek atau layanan darurat khusus untuk evakuasi kendaraan. Jadi selama dua tahun ini kami menggali *demand* dari *customer* dan ternyata tidak stop di layanan derek saja, tapi mereka malah maunya kami juga bikin layanan *one stop service*.

Terkait manufaktur kendaraan derek, model kendaraan derek apa saja yang akan disediakan oleh PT YMG Derek Indonesia?

Untuk sasis bisa pakai dari *brand* apa saja. Kami melayani manufaktur untuk memproduksi kendaraan derek dengan kemampuan bervariasi yang terbagi dalam tiga kategori, yaitu *light-duty*, *medium-duty*, dan *heavy-duty*. Untuk kategori *light-duty* tersedia pilihan daya 1,6 ton, 3,6 ton, dan 8 ton. Untuk kategori *medium-duty* mulai dari 12 ton sampai 16 ton. Sedangkan untuk kategori *heavy-duty* tersedia pilihan daya 30 ton, 35 ton, 40 ton, 50 ton, dan tertinggi 75 ton. Karena kami ini membawa nama Jepang maka kita *prefer* ke sasis Asia, namun tidak tertutup kemungkinan untuk *heavy-duty* menggunakan *European chassis*. Karena ternyata *customer* kami juga banyak permintaan pakai *European chassis* terutama di sektor *mining*.

Berapa lama jangka waktu produksi satu unit kendaraan derek yang Anda tawarkan?

Estimasinya maksimum 11 dan *average* delapan bulan karena ada proses impor dan desain terlebih dulu. Di sini kami selalu menggali informasi apa yang dibutuhkan oleh si *customer* itu sendiri. Kadang-kadang kendalanya *customer* memang dituntut harus lebih sabar, tetapi sabar di sini demi untuk mendapatkan hasil yang sepadan bahkan hasil yang terbaik.

Bisa dijelaskan tentang produk prototipe yang Anda pameran di GIIAS 2017?

Untuk prototipe yang kami pameran di GIIAS 2017 menggunakan sasis impor, yaitu Isuzu tipe CYH 515 8x4 dan ini kategorinya masuk *heavy-duty*, karena sasis Isuzu C-series ini memang belum ada di Indonesia. Karena memang kondisinya, sasis yang 8x4 belum banyak yang *on-the-road* dan kebanyakan dipakai di pertambangan, maka kami harus impor. Tapi untuk kategori *light-duty* yang delapan ton, kami memang mengoptimalkan sekali sasis truk yang sudah manufaktur di Indonesia. Karena kalau untuk *medium up* atau kapasitas di atas 35 ton kami harus pakai sasis dengan konfigurasi penggerak roda 8x4, karena acuan kami adalah *wheelbase*. Sebab, kalau *wheelbase*-nya masih terlalu pendek maka proses *install*-nya tidak akan maksimal. Memang tidak ada standardisasi bakunya, tapi paling tidak untuk kategori *heavy-duty* butuh *wheelbase* hampir 6.000 mm.

Bagaimana respons pasar dengan kendaraan derek *heavy-duty* yang Anda tawarkan ini?

Beberapa *customer* sangat antusias untuk produk kami ini, karena di Indonesia saingan kami belum terlalu banyak. Mungkin hanya beberapa saja pemain besar yang notabene bergerak di bidang operator jalan tol yang sudah punya mobil derek kapasitas 50 ton. Khusus untuk produk prototipe yang kami pameran ini cukup

mendapat respons positif dari *customer* yang datang, dan mereka mengakui kalau produk kami ini di luar dari ekspektasi mereka. Untuk sektor *mining* kami sudah melakukan komunikasi dengan beberapa perusahaan besar seperti PT Amman Mineral Internasional yang dulunya Newmont Nusa Tenggara dan PT Vale Indonesia.

Keunggulan kompetitif yang ditawarkan untuk penetrasi ke pasar Indonesia?

Karena kendaraan ini juga merupakan unit untuk *special rescue*, jadi kebutuhannya sangat menyesuaikan kebutuhan *customer*. Kami melakukan penetrasi ke pasar tidak sekadar presentasi dan menjual produk jadi saja karena *partner* kami di Jepang ini benar-benar spesialis di mobil derek, tidak campur-campur, kalau yang lain mungkin kelasnya pabrikan tetapi kami mendesain produk per order sesuai dengan kebutuhannya *customer*. Jadi produk YMG Derek Indonesia ini memang sangat *customized*. Seluruh kendaraan kami juga didesain dengan mengutamakan aspek *safety* dan kemudahan dalam pengoperasiannya karena mengadopsi sistem *full electronic*.

Sejauh ini sudah melakukan pengajuan pengadaan unit dengan pihak mana saja?

Sebenarnya saya sudah mulai masuk ke beberapa instansi dan perusahaan, hanya ada beberapa yang sudah memiliki armada sendiri atau sudah terlanjur membeli unit langsung dari negara lain. Tapi kami mungkin akan masuk ke operator jalan tol atau ke dinas-dinas perhubungan. Kerja sama untuk pengadaan unit dengan institusi atau entitas tertentu selama dua tahun ini memang belum karena *market* kami ini ada di pemerintahan, BUMN dan *private company*. Sementara untuk sistem *procurement* pastinya berbeda khususnya di pemerintahan harus ikut tender melalui *e-catalog* dsb. Sedangkan produk kami semuanya impor dan proses pemasangannya secara *parts by parts* di Indonesia bekerja sama dengan Patria. Tentunya ini membutuhkan proses karena harus melalui proses desain, rancang bangun termasuk impor komponennya. Kami selesaikan satu per satu untuk kesepakatan kerja samanya, karena saat ini kami mau bikin beberapa *drawing* yang mana itu yang bisa kami jual ke *customer*. Setelah itu *customer* baru bisa negosiasi.

Harapan Anda pada tahun depan dan untuk ke depannya?

Secara *market*, untuk kategori *light-duty* yang delapan ton harapannya di tahun depan bisa ada *deal* paling tidak 50 unit, kalau untuk yang *heavy-duty* paling tidak produk prototipe ini sudah terjual di 2018. Rencana di masa depan, kami akan membuat konsep *one stop service* di bidang jasa kendaraan *special rescue*, dan saya mau menciptakan *image* bahwa kendaraan derek itu harus dibutuhkan di mana-mana.

Kuzer

Truk Ringan Berkemampuan Besar!



Valery Muyard
President Director
UD Trucks Indonesia

Seiring membaiknya iklim usaha dan bisnis yang mendukung laju perekonomian di Indonesia, membuat kebutuhan akan truk di segmen truk ringan (*light-duty truck*) ikut meningkat. Berdasarkan data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo), pada semester 1 tahun 2017 pertumbuhan *market* kendaraan di segmen *light-duty truck* dengan GVW 5-10 ton secara total meningkat sebesar 11%, dan hingga saat ini Indonesia masih menjadi pasar terbesar untuk segmen truk ringan di Asia Tenggara. Berbekal kondisi tersebut, UD Trucks sebagai salah satu pabrikan truk terkemuka asal Ageo, Saitama, Jepang menggelar world premiere Kuzer di Indonesia yang merupakan perkenalan perdana di dunia untuk produk terbaru dari UD Trucks di segmen *light-duty truck*.

President Director UD Trucks Indonesia Valery Muyard mengatakan, Indonesia dipilih sebagai lokasi world premiere Kuzer karena potensi pasarnya cukup besar dengan peningkatan kebutuhan di segmen truk ringan. "Indonesia memiliki potensi pasar *light-duty truck* yang besar dengan kebutuhan tinggi untuk kendaraan komersial yang efisien dan tahan lama untuk dapat mendukung produktivitas para pelaku usaha dalam pertumbuhan ekonomi sedang berkembang pesat. Untuk itu, kami mengumumkan world premiere Kuzer pertama kalinya di pasar Indonesia untuk dapat mendukung logistik, distribusi, dan perdagangan di Indonesia," kata Valery di acara World Premiere Kuzer di Gaikindo Indonesia International Auto Show (GIAS) 2017.

Kuzer sendiri sebenarnya telah diuji coba di Indonesia secara intensif dan hingga saat ini masih terus berjalan. Hal ini dilakukan agar dapat memperoleh *feedback* dan masukan dari para calon pelanggan Kuzer di Indonesia. "Sebenarnya, mungkin sekitar setahun yang lalu kami telah mulai

melakukan pengujian yang berfokus untuk pasar Indonesia. Kami mendapat banyak sekali masukan dan saran, sekaligus mengetahui kondisi riil di jalan pada saat operasional. Hingga saat ini pengujian juga masih terus berlanjut, karena kami ingin terus meningkatkan kualitas produk ini supaya benar-benar dapat disesuaikan dengan kebutuhan para pelanggan Kuzer di Indonesia," ungkap Lee SungJong, *Brand and Marketing Director* Volvo Group Trucks Asia & JVs Sales.

Valery menambahkan bahwa Kuzer disiapkan untuk menjadi *market leader* di segmen truk ringan di Indonesia. "Truk ini dibekali dengan mesin 150 hp yang bertenaga dan dapat diandalkan dan terbesar dikelasnya, namun tetap efisien dalam bahan bakar dengan mengoptimalkan *driveline* berkat teknologi *fuel coaching* dan *telematics*," ujar Valery.

Pelanggan di Indonesia pada dasarnya hanya membutuhkan tiga hal yang sangat mendasar dari sebuah truk. Yaitu kuat, irit, dan awet. Maka UD Trucks menjawab kebutuhan itu dengan model Kuzer. "Kuat, kami mendesain dengan sasis yang kokoh dengan engine 150 HP atau 152 PS dimana ini adalah terbesar di kelasnya, dan torsi 30% di atas rata-rata. Maka di sini, kebutuhan akan kekuatan truk telah terpenuhi. Kedua adalah irit. Irit merupakan DNA dari UD Trucks, dan jika Anda mencari truk yang irit itu hanya ada di UD Trucks. Ketiga adalah awet, memang truk ini belum beroperasi secara umum tetapi dengan dua tahun pengetestan dengan jarak tempuh lebih dari 70 ribu km kami sangat yakin bahwa truk ini akan menjawab kebutuhan akan keawetan sebuah kendaraan angkutan," urai Aloysius Chrisnoadhi, CEO Astra International UD Trucks Sales Operation selaku *authorized distributor* UD Trucks di Indonesia.

Selain itu, Kuzer juga dibekali karakter yang tetap lincah meski memiliki dimensi yang panjang dan lebar, lantaran dibekali jangkauan radius putar yang 17% lebih pendek dibanding kompetitor sekelasnya. Sehingga memudahkan pengemudi saat parkir atau bermanuver di jalan-jalan yang tikungannya berat.

Karena itu lah, Kuzer disematkan moto 'Made To Deliver Extra'. Extra reliability and durability dengan mesin 150 hp yang kuat dan dapat diandalkan dengan torsi 25% lebih tinggi dibandingkan produk sejenis lain di



pasaran, Extra flexibility yang dapat melewati akses jalan sempit dan terbatas, Extra fuel efficiency berkat teknologi *fuel coaching* dan *telematics*, Extra comfort and cargo dengan kabin terbesar di kelasnya, serta Extra power dengan tenaga horsepower terbesar di kelasnya.

Secara history, UD Trucks merupakan merek truk Jepang yang didirikan tahun 1935 oleh pendirinya, Kenzo Adachi, dengan membawa visi 'to make the truck the world needs today' guna memenuhi kebutuhan akan kendaraan truk yang dapat diandalkan, tahan lama, dan selalu dibutuhkan dunia saat ini melalui spirit Ultimate Dependability.

"Di Kuzer, kita mencoba aktivitas yang sama demi mempertahankan spirit the Ultimate Dependability. Desain UD Trucks mengadopsi konsep hexagon (segi enam) dan ini adalah ide dari filosofi desain UD Trucks, yaitu 'Dependable tools with soul'. Keenam sudut dalam konsep hexagon ini merupakan ide yang sangat berharga yang melambungkan aspek kekuatan (Tough/Tsuyo-sa), kecerdasan (Smart/Takumi), keistimewaan (Distinctive/Kosei), harmonisasi (Harmonized/Cho-wa), kepedulian (Caring/Hai-ryo), dan dukungan (Supportive/Shi-en). Konsep hexagon ini pertama kali diadopsi pada truk kargo yang pertama dibuat UD Trucks, yakni TC80 yang diperkenalkan pada tahun 1960 di Tokyo Motor Show," ujar Toshio Shiratori, *Director Product Design Complete Vehicle* UD Trucks Corporation.

Di Indonesia, menurut Shiratori-san, konsep hexagon diterapkan secara serius pada varian Quester dan saat ini juga diterapkan untuk Kuzer. Di pasar lokal Jepang, konsep hexagon ini juga diterapkan pada varian baru truk *heavy-duty* kami yaitu New Quon yang diluncurkan sejak April 2017 lalu. Konsep hexagon ini menjadi karakteristik dan merupakan elemen dari identitas keluarga UD Trucks. "Sedangkan untuk desain eksterior Kuzer secara keseluruhan menerapkan konsep Dynamic dan Durable. Dynamic menjabarkan gerakan yang lincah dari truk ringan ini, serta Durable yang menjabarkan tentang ketangguhan sebuah produk truk. Saya coba mengombinasikan kedua konsep tadi ke dalam desain tampilan depan eksteriornya," kata Shiratori. **ADV**



Indonesia Truckers Club TalkBiz Balikpapan

Proteksi Bisnis Pengusaha Truk

Teks : Sigit Andriyono

Foto: Giovanni Versandi



Tanggung jawab pengusaha truk terhadap muatan yang diangkutnya tanpa disadari cenderung berlebihan. Ketiadaan *standard trading condition* yang berlaku bagi pengusaha truk dan pengguna jasanya membuat risiko yang diambil oleh pengusaha truk sangat tinggi. Beragam contoh risiko yang mungkin dialami pengusaha truk, mulai dari truk terlambat muat/bongkar barang, rute jalan yang ditempuh terpapar bencana, hingga kehilangan muatan. Ironisnya, sebagian pengusaha memandang risiko itu sesuatu yang amat jarang terjadi sehingga tidak melakukan antisipasi menghadapi risiko. Praktik pelimpahan risiko dari pemilik barang ke pengusaha truk tak jarang terjadi. Ketika satu pengusaha truk berani mengambil risiko dari pemilik barang, misalnya kehilangan muatan, hal itu akan menekan pengusaha truk yang lain.

Standard trading condition mengatur hubungan antara pembeli dan penjual, apa saja yang hak dan kewajiban pengguna jasa truk serta hak dan kewajiban pengusaha truk. Dengan adanya standard trading condition, tanggung jawab bagi pengusaha truk adalah tanggung jawab berkeadilan. Pengusaha truk hanya akan menanggung risiko yang memang menjadi risikonya, sementara risiko pemilik barang yang dipercayakan pada pengusaha truk tetap menjadi tanggung jawab pemilik barang. Untuk menjawab hal itu, TruckMagz disponsori Exxon Mobil Lubricant Indonesia menyelenggarakan Indonesia Truckers Club TalkBiz di Balikpapan (8/8) dengan mengangkat tema “Standard Trading Conditions: Tanggung Jawab Berkeadilan bagi Pengusaha Truk.”

Acara ini menghadirkan narasumber Kyatmaja Lookman Wakil Ketua Bidang Distribusi dan Logistik Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo), Dewi Noraeni *Customer Service Manager* PT Agility International sekaligus Anggota Departemen Diklat DPD Aprindo DKI Jakarta dan Yukki Nugrahawan Hanafi Ketua Umum DPP Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) dan Yoshendri Direktur Pemasaran PT Asuransi Recapital Reguard.



Dewi Noraeni Deprtemen Diklat DPP Aprindo DKI Jakarta

Dewi Noraeni menjelaskan, syarat dan ketentuan atau bisa sebut juga *terms of service*. "Ini lebih seperti aturan yang harus disetujui oleh kedua belah pihak," jelasnya.

Dewi mengingatkan agar mengurus ini untuk kebutuhan pengusaha sendiri agar lebih aman. "*Terms and conditions* sama saat kita membeli barang dan menerima kartu garansi. Tertulis apa yang ditanggung dan tidak ditanggung. Memang secara aturan tidak wajib. Tetapi hal itu perlu untuk pihak kita sendiri," papar Dewi.

Beberapa hal yang harus ada di *terms and conditions*, segala aturan termasuk hak kekayaan intelektual detail perjanjian dan peraturan yang berlaku. Detail perjanjian biasanya 30 hari masa berakhir kerja. Pengusaha sering lupa mengenai hak kekayaan intelektual. Selain itu juga diawal kontrak juga ada penandatanganan *nondisclosure agreement*. Azas kerahasiaan antar-kedua pihak untuk tidak boleh disampaikan kepada pihak lain. Jika ini tidak dilakukan bisa saja harga milik perusahaan ditampilkan kepada pihak lain dengan tujuan perbandingan harga.

Dewi juga mengatakan, "*Standard Trading Condition* bisa dimasukkan ke penawaran. Di dalamnya, bisa dicantumkan lengkap *service* atau *general credit agreement* karena tidak mungkin bayaran dalam bentuk *cash on delivery* (COD). Jika kedua pihak bisa tanda tangan mengenai suatu kejadian sehingga di awal jelas. Maka, jika ada penundaan pembayaran, posisi pengusaha akan kuat. Tetapi jika tidak ada perjanjian, mereka mungkin saja bisa mengulur waktu."

Sementara jika tidak ada *standard trading condition* bisa menggunakan pasal 1365 KUHPdt yang berbunyi "Tiap perbuatan melawan hukum, yang membawa kerugian kepada seorang lain, mewajibkan orang yang karena salahnya menerbitkan kerugian itu, mengganti kerugian tersebut. Sedangkan pasal 1366 KUHPdt menyebutkan, kerugian akibat alat yang dipakainya. Setiap orang bertanggung jawab tidak saja untuk kerugian yang disebabkan perbuatannya, tetapi juga untuk kerugian yang disebabkan kelalaian/alpa atau kurang hati-hatinya. Batas ganti rugi di UU tidak diatur. Karena kita tidak punya STC, tidak membuat kontrak dengan *customer*, dan tidak menampilkan *terms and conditions*, yang ada pengusaha ini di-*bully*. Sehingga sekali lagi kita jadi pihak yang lemah. Apalagi itu *loyal customer* yang mendukung kita lebih dari 80%, maka jika ada kerugian tetap kita bayar, jika mereka tidak lagi menggunakan jasa kita, perusahaan bisa tutup gara-gara tidak punya order lagi," katanya.



: Pendaftaran peserta ITC Balikpapan

Sementara itu, Kyatmaja Lookman berpendapat, pengusaha truk ini terkadang mendapat *bully* dan tekanan dari pemilik barang. “Ketika melakukan tender dengan konsumen, mereka selalu meminta harga lebih rendah dan jika menolak mereka memilih kompetitor kita. Kebanyakan konsumen menekankan *standard trading condition* yang mereka miliki ke transporter. Dengan keadaan seperti ini menyebabkan pengusaha transportasi memiliki posisi lemah. Bahkan seringkali menerima keadaan dan tidak bisa berbuat apa-apa. Maka hadirnya *standard trading condition* ini lewat asosiasi bisa menjadi payung bagi pengusaha,” katanya.

Adanya *standard trading condition* ini maka ada batas maksimal *liability* untuk jasa transportasi, harapannya pemilik barang menjadi sadar untuk mengasuransikan barangnya. “Setelah memiliki *standard trading condition* dari asosiasi, pengusaha akan jauh menjadi lebih kuat daripada *standard trading condition* perusahaan sendiri. Selain itu juga demi kelangsungan bisnis *trucking*. Pihak asuransi juga bisa bertumbuh. Karena pemilik barang tahu jika ada musibah, maka barang diganti maksimal nilai yang ada di *standard trading condition*. Dengan *standard trading condition* ini, semua pemilik barang wajib mengasuransikan barangnya dan ini bisa berlaku secara nasional. Kami akan perjuangkan itu,” tegas Kyatmaja.

Yukky Nugrahawan Hanafi menyampaikan, *standard trading condition* ini di samping untuk melindungi perusahaan dari pengeluaran yang cukup besar jika terkena musibah juga bisa memberikan proteksi pada bisnis.

Yoshendri menjelaskan, asuransi sebagai *transfer risk*, daripada mengganti biaya besar.

Jhon Liem dari PT Indo Jaya Abadi bertutur, mereka ada dua kejadian kirim barang dari Samarinda ke Merak via kapal laut. Kapalnya karam di tengah jalan. Badan kapal tenggelam tetapi tiang masih di atas. “Kami tidak bisa klaim asuransi karena tiang masih menonjol. Kejadian kedua barang muatan kami banyak yang rusak, dan pihak asuransi kami hubungi untuk datang melihat kejadian. Tetapi seperti tidak dihiraukan. Satu setengah bulan mereka baru datang. Asuransi tolong perbaiki juga cara kerja. Bisa tolong diinformasikan asuransi yang nakal. Apakah ini sebabnya *liability insurance* masih kecil peminatnya?’ tanyanya.

Bicara asuransi, pertama adalah luas jaminan yang dipilih. Apakah ICC A, B atau C. ICC A lengkap kecuali yang dikecualikan dalam polis yang dicantumkan. Kalau kapal kandas ada beberapa sebab. *Marine cargo* yang terpenting adalah instrumen dulu, kedua luas jaminan yang dipilih. Jangan sampai ICC C saat kapal kandas bisa panjang urusannya. Dari sini bisa dilihat, apakah jalur yang salah, lalu menabrak karang. Jangan lihat tiang. Tetapi sebabnya dulu. “Kami pihak asuransi, edukasikan dulu ke klien agar asuransi tidak dibilang tukang tipu. Karena dikira manis di depan, tapi pahit di belakang,” jawabnya.

Yoshendri juga menambahkan, “Asuransi nakal jumlahnya sedikit, saya artikan nakal di sini adalah tidak memberi informasi lengkap di awal. Ketika ada barang kan perlu baca dulu *terms and conditions*. Pengusaha asal ikut saja sementara syarat-syarat belum paham. Sebaiknya selaku pengusaha adalah melindungi diri dengan *liability*. Berikutnya, yang mengasuransikan *marine cargo* malah pemilik truk. Ini salah. Bagaimana ini, mengasuransikan barang yang tidak ada hubungannya dengan barang itu sendiri. Sama saja dengan fiktif. Kebingungan kami adalah saat pemilik barang tidak mau tahu. Dia tidak mengasuransikan barang sendiri dan hanya mengandalkan pengusaha truk saja. Padahal harus jeli. Kewajiban hukum saja yang ditanggungkan ke pengusaha, risiko ini yang nanti ditransfer ke asuransi. Di awal kontrak semua harus *clear*.”

Yukky menjelaskan kepada peserta dengan analogi sederhana. *Liability* ini lebih seperti kepada perjanjian pranikah, sehingga saat terjadi sesuatu masing-masing tidak menerima kerugian karena masing-masing sudah sepakat. “Kembali ke pengusaha, kesadaran kita memang kurang. Dari anggota kami, 300 asing posisinya sudah memiliki *liability insurance*. Sehingga jangan menyalahkan kalau mereka menang tender atau proyek internasional karena mereka ada proteksi juga,” terangnya.



; ITC Talkbiz Balikpapan mengangkat tema Standar Trading Conditions



Yukki Nugrahawan Hanafi, Ketua Umum DPP Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI)



Yoshendri, Direktur Pemasaran PT Asuransi Recapital Reguard



Kyatmaja Lookman, Wakil Ketua Bidang Distribusi dan Logistik Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo)



FX Sugiyanto Marine Transport & Insurance Consultant



Jhon Liem PT Indo Jaya Abadi



Syaifuddin S, Ketua DPW ALFI Sulawesi Selatan



Goodyear Talk Safety & Efisiensi Ban dengan Tire Management



Foto Bersama dengan jajaran tim goodyear beserta tamu undangan

Perusahaan angkutan dituntut melakukan efisiensi untuk menekan biaya operasional. Di sisi lain, tuntutan pemerintah pada keselamatan berkendara juga semakin tinggi. Untuk menjawab situasi ini, PT Goodyear Indonesia, bekerja sama dengan *TruckMagz* menyelenggarakan *Goodyear Talk: Safety & Cost Efficiency in Tire – The Focus*, diskusi yang membahas efisiensi biaya operasional dan keselamatan berkendara. Diskusi yang diselenggarakan dalam rangkaian GIIAS 2017 ini banyak membahas tentang efisiensi ban yang merupakan komponen dengan biaya terbesar kedua setelah BBM.

Iman Santoso *Director of Marketing & Product Development, Commercial PBU Goodyear ASEAN* membuka acara dengan memaparkan pentingnya teknologi membantu dalam hal efisiensi biaya dan keselamatan. Ia juga memaparkan bila dunia bergerak sangat cepat dan efisiensi adalah sesuatu yang harus digalakkan dan

kita harus lakukan. "Transportasi adalah urat nadi dalam perekonomian. Transportasi darat tidak lepas dari kebutuhan ban. Ban merupakan salah satu yang terbesar di transportasi darat. Biaya ban hampir 30% dari biaya operasional atau dua terbesar setelah bahan bakar. Sinergi dari pemerintah, pelaku bisnis transportasi, dan produsen ban menjadi hal yang sangat krusial," ujar Iman.

Sesi diskusi juga dibuka oleh Sekretaris Direktorat Jenderal Perhubungan Darat, Hindro Surahmat. Ia membuka sesi diskusi dengan memaparkan arah kebijakan transportasi di Indonesia. Hindro juga mengatakan bila saat ini pemerintah selaku regulator dan pengawas sedang bekerja ekstra keras untuk dapat tanggap terhadap situasi perubahan di dunia transportasi. Menurut dia, transportasi di Indonesia secara umum ini masih belum begitu baik karena biaya logistik masih berkisar 17% dari produksi, sementara PDB sekitar 27% sehingga di ASEAN masih ketinggalan. Ini perlu

diperjuangkan sehingga angka 17% itu bisa turun.

Menurut Hindro, meski transportasi di Indonesia saat ini menunjukkan hal yang positif, masih terdapat jurang pemisah dan perbedaan antara transportasi di luar Jawa dengan di Jawa. Menurutnya, transportasi di Jawa masih kurang baik karena harus menghadapi kemacetan dan *overload* yang menimbulkan kerugian karena merusak jalan.

Ia juga menuturkan bila kondisi jalan di Indonesia kecenderungannya tidak sesuai dengan beban logistik yang ada. Menurutnya hal ini ada kaitannya dengan ban. Pada saat ini konstruksi dibuat ban cukup kuat, tetapi kekuatan ini cenderung mendorong pelaku angkutan barang untuk *overload*. Dimensi kendaraan yang diperlebar ini menjadi salah satu potret yang ada di lapangan akibatnya kondisi jalan semakin buruk karena tidak mampu menampung berat yang sudah ditentukan.



Suasana diskusi Tanya jawab

"Konstruksi jalan di daerah lebih tidak bagus dan banyak jalan rusak. Seperti halnya di Sumatera, kita lihat kendaraan yang sangat besar karena dimodifikasi dan pasti *overload* serta *overdimensi*. Dampak dari angkutan barang adalah kerusakan jalan dan kecelakaan sehingga yang harus kami lakukan adalah menangani dari hulu (produksi kendaraan), di lapangan kami melakukan pengawasan *overload*. Inilah yang menjadi sangat sulit karena praktiknya pelanggaran kelebihan muatan sangat masif," katanya.

Untuk menanggulangi masalah transportasi di Indonesia, Hindro mengaku bila pihaknya akan segera mengoperasikan jembatan timbang dalam waktu dekat. Saat ini pihak Ditjen Perhubungan Darat sedang membenahi pola pikir personil di jembatan timbang. Selain itu, Hindro juga mengaku bila pihaknya juga memperbaiki moda transportasi lain agar angkutan barang tidak hanya berfokus di darat serta berkomunikasi dengan Kementerian PUPR terkait pembangunan jembatan tol penghubung di seluruh Jawa.

Sesi diskusi Goodyear juga dibuka dengan pemaparan *Managing Director* PT Goodyear Indonesia Tbk. Allan Loi. Allan mengatakan, Goodyear sebagai perusahaan ban pertama di Indonesia, yakni sejak 1917 di Jakarta dan membangun pabrik di Bogor pada 1935 terus memberikan produk-produk ban berkualitas yang membantu perusahaan angkutan dalam melakukan penghematan atau efisiensi melalui ban berkualitas dengan *cost ownership* yang rendah dan juga *safety* yang sangat tinggi.

"Bertahan dalam industri ban bukan hal yang mudah. Menurut Allan, Goodyear Indonesia terus menciptakan inovasi dan pelayanan terbaik kepada konsumen. Kami juga mengucapkan terima kasih kepada masyarakat Indonesia yang tetap memilih Goodyear sebagai produsen ban terpercaya sehingga Goodyear terus bertahan hingga 100 tahun," ujarnya.



Penyerahan Cinderamata kepada Aprindo yang di terima oleh Kyatmaja Lookman Wakil Ketua Umum Bidang Angkutan Distribusi Logistik



Lisna PT Elhusa



Iman Director of Product Marketing & Product Development, Commercial PBU Goodyear

Pengusaha Angkutan Perlu Perhatikan CPK

Wakil Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) Bidang Distribusi dan Logistik Kyatmaja Lookman mengatakan, manajemen ban yang baik akan membuat perusahaan angkutan dapat melakukan efisiensi biaya. Karena, ban merupakan salah satu komponen terbesar kedua setelah BBM. Menurutnya, biaya BBM antar-perusahaan angkutan itu lebih kurang sama, sedangkan yang membedakan pada masing-masing perusahaan logistik adalah biaya ban.

”Perbedaan biaya ban itu cukup besar dan selama ini tidak banyak perusahaan angkutan yang menghitung secara detail jumlah *cost per kilometers* (CPK) ban dengan detail. Masalahnya selama ini ketika beli ban, perusahaan angkutan hanya melihat pada harga ban. Padahal pada ban, ada biaya komponen di dalamnya. Kita jarang menghitung tingkat abrasi ban,” ujar Kyat.

Menurutnya, bila ditelusuri lebih jauh tentang CPK di perusahaan angkutan bisa mencapai Rp 25 sampai Rp100 per kilometer. Hal ini dapat disimpulkan bila sebuah ban yang murah harganya belum tentu baik kualitasnya. Ia memberikan simulasi, bila sebuah perusahaan memiliki CPK Rp 25-Rp 35 per kilometer, jumlah tersebut bisa sampai 3%-5% dari omset. Sedangkan CPK Rp 90-Rp 100, maka jumlah tersebut mencapai 12%-15% dari omset.

”Ketika CPK ban itu Rp 90 per kilometer dan menempuh perjalanan 800 kilometer, biaya yang dikeluarkan adalah Rp 720 ribu satu rit. Sedangkan untuk ban vulkanisir CPK yang dikeluarkan sekitar Rp 35 per kilometer akan menghabiskan Rp 200 ribu satu rit. Di sisi lain, margin perusahaan angkutan hanya sekitar 8%-10%. Makanya pada tahun 2014-2015 banyak perusahaan yang tutup dan ini sangat dimungkinkan karena abrasi ban,” ujarnya.

Pada kesempatan yang sama, *Head of Logistics Operations* PT Kawan Lama Sejahtera Sugi Purnoto mengatakan, selama beberapa tahun ini ia melakukan simulasi dan percobaan dengan berbagai tipe ban untuk mendapatkan nilai yang memberikan jarak tempuh paling jauh untuk mendapatkan CPK pada ban bias dan TBR (jenis *tubeless* dan jenis *tubeless* dengan ban dalam). Berdasarkan pengujian yang dilakukan, ia mendapatkan kesimpulan bila harga efektif didapatkan bukan berdasarkan murah dan mahal ban. Efisiensi dari harga ban itu ditentukan oleh berapa CPK yang bisa didapatkan dari ban yang digunakan.

Menurut Sugi, untuk mendapatkan CPK yang paling efisien ditentukan pada jarak tempuh terjauh. Sedangkan jarak tempuh ban tidak dapat diukur sebagaimana *spare part* lain seperti kampas rem dan kopling. ”Efisiensi ban bukan diukur oleh kilometer yang didapatkan tapi jarak tempuh yang baik yang bisa didapatkan dari ban dan itu

bergantung pada pengelolaan *tire management*. Salah satu *tire management* yang paling baik justru dilakukan pada saat pemasangan ban. Jadi yang harus dilakukan adalah mencatat pada kilometer berapa ban Anda dipasang,” katanya.

Pada saat ban dipasang, kata Sugi, delta ketebalan ban baru yang dipasang dengan ban yang disampingnya maksimal empat milimeter. Artinya, pemilik kendaraan tidak boleh memasang ban baru yang ketebalannya 16 milimeter dengan ban sebelumnya yang sudah tujuh milimeter. Karena hal ini akan membuat tingkat abrasi ban baru menjadi tinggi karena menopang ban yang sudah lama. Selain itu, untuk mendapatkan jarak tempuh yang optimal, dibutuhkan proses *maintenance* dan *monitoring* ban, seperti mengukur tekanan angin maksimal dua minggu dan paling lama satu bulan. Kekurangan dari tekanan ban itu berdampak pada pemborosan BBM dan tingginya abrasi ban.

Sugi juga menuturkan bila proses *maintenance* yang juga harus dilakukan adalah *tyre rotation* antara ban depan kiri kanan agar mendapat abrasi yang merata pada ban. Kalau ini dilakukan, kata Sugi, akan mendapatkan masa pakai yang optimal. Selain itu, truk juga harus dilakukan *alignment* ban agar mendapatkan 10% jarak tempuh optimal serta melakukan kontrol ketebalan agar dapat mengetahui bila satu milimeter ban itu menghasilkan berapa kilometer.



Alan Loi, Managing Director PT Goodyear Indonesia Tbk



Hindro Surahmat, Sekretaris Direktorat Jendral Perhubungan Darat



Peter Maus, TPL Asia Pacific Automotive Engineering Goodyear



Gunawan, pengusaha transporter kelapasawit di Riau



Para peserta cukup antusias memadati ruangan diskusi

Kemudian yang tidak kalah penting dilakukan adalah memperhatikan kode produksi ban. Konsumen ban harus memahami kode produksi ban karena ban terbuat dari karet yang mempunyai *lifetime*. Semua ban yang diproduksi itu punya kode minggu dan tahun. Ban yang baik digunakan adalah yang maksimal enam bulan dari produksi karena ban bias, punya *lifetime* dua tahun dan ban radial punya *lifetime* tiga tahun.

"Tire management merupakan satu proses yang mengimplementasikan antara sistem dan teknik di dalam mengontrol penggunaan ban, sehingga didapatkan jarak tempuh yang lebih efisien. Ban itu tidak bisa dipatok berapa kilometer jarak tempuh dan waktunya karena yang bisa dilakukan adalah mengukur abrasi dari ban. Khusus untuk *retread*, untuk mendapatkan hasil yang optimal harus menyisakan minimal dua milimeter agar kualitasnya baik," jelas Sugi.

Terkait tantangan global dalam industri ban, Peter Maus, *TPL Asia Pacific Automotive Engineering* Goodyear mengatakan, bila mulai 2012, setiap ban yang dijual di Eropa harus ada label yang menunjukkan kualitas sebuah ban. Beberapa aspek yang harus dipenuhi di antaranya *rolling resistance* yang berhubungan dengan seberapa mudah ban tersebut berputar. Semakin mudah ban berputar, maka bahan bakar yang dibutuhkan untuk memutar ban semakin kecil. *Wet grip*, yang menunjukkan kemampuan ban untuk berhenti ketika direm mendadak. Semakin pendek jaraknya, artinya semakin aman ban tersebut. *Noise*,

menunjukkan kadar suara yang ditimbulkan oleh ban. Semakin kecil suara, maka semakin bagus.

"Adanya peraturan pemberian label dan limit pada ban memengaruhi teknologi ban. Hal ini tidak bisa dihindari. Jadi pengusaha ban terus mengembangkan teknologi ban agar lebih efisien bahan bakar sesuai dengan peraturan itu. Beberapa negara sudah mewajibkan pemberian label dan limit ini. Di Cina dan Jepang tidak wajib. Di Indonesia mungkin saja kelak peraturan semacam ini akan berlaku. Pemerintah di beberapa negara terus mencari peraturan baru yang tepat untuk memperbaiki efisiensi transportasi, keselamatan, dan emisi gas buang," kata Peter.

Menurut Peter, saat ini perusahaan otomotif terus berlomba-lomba membuat inovasi dan menciptakan tren agar transportasi menjadi semakin canggih namun efisien. Misalnya *autonomous vehicle*, *intelligent highways*, pengurangan emisi gas buang, *connected logistic*, *connected consumers* dan perbaikan berkelanjutan pada performa kendaraan. Semua inisiatif standar ini berpengaruh ke industri ban tradisional. Dalam mengantisipasi perubahan di masa depan terkait bisnis ban dan truk, pengusaha angkutan berlomba-lomba untuk mengembangkan produknya agar sesuai dengan parameter yang berlaku di undang-undang seperti keselamatan, peduli lingkungan, dan faktor biaya operasi.

Faktor biaya operasi tersebut melingkupi jarak tempuh yang jauh, berat ban (harus semakin ringan),

konsumsi bahan bakar harus semakin hemat, kekokohan ban untuk semua layanan di seluruh daerah dengan kondisi apa pun, *load carrying capacity* yang harus semakin besar dan memilih ban gandeng (*connected tires*), menghindari kekhawatiran pergerakan kendaraan (*worry free mobility*).

Menurut Peter, teknologi ban berpengaruh terhadap biaya total kepemilikan. *Total cost ownership* adalah jenis perhitungan yang dirancang untuk membantu konsumen dan manajer perusahaan menilai biaya dan manfaat yang terkait dengan pembelian komponen produk secara langsung dan tidak langsung. Menurutnya, teknologi ban secara langsung berpengaruh ke biaya total kepemilikan dan performa truk. Semakin bagus teknologi ban, berarti truk juga makin efisien sebagai transportasi alat angkut, yang nantinya akan berpengaruh menekan faktor biaya operasi.

"Goodyear berupaya untuk memahami hubungan antara ban dengan performa *heavy truck* agar sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Goodyear selalu memperbarui teknologi dan desain produknya agar dapat memenuhi kebutuhan pelanggan performa tertentu kendaraan serta memvalidasi teknologi baru dalam ban agar biaya CPK semakin menurun, inspeksi menyeluruh pada ban, bertukar informasi dengan *customer* serta mendengarkan masukan dan keluhan konsumen, dan memahami kondisi pengoperasian kendaraan dalam kaitannya dengan ban agar mencapai efisiensi," terangnya.

Dalam sesi tanya jawab, Hari dari KNKT memaparkan bila pada ban terdapat proses pirolisis atau kondisi ban meleleh dan meledak diakibatkan oleh sistem pengereman yang tipis dan rem tersebut menggesek tromol tapi tidak kembali lagi ke posisi semula dan mengakibatkan panas. Selain itu, ia juga menanyakan kualitas ban vulkanisir yang dipakai oleh perusahaan angkutan saat ini, karena ia mengaku sering menemui kasus ban terkelupas karena muatan berlebih.

Tanggapan berikutnya berasal dari Lisna, PT Elnusa. Menurutnya, pihaknya pernah mengalami kejadian laka lantas karena ban meledak. Tapi hasil investigasi, pecahnya ban tersebut terjadi karena ban vulkanisir dan ledakan ban tersebut mengenai tangki kendaraan sehingga lepas. Selain itu, pertanyaan juga datang dari Gunawan, pengusaha transporter kelapa sawit di Riau. Ia mengaku sebelumnya pernah menggunakan ban dengan merek lain dengan perolehan jarak tempuh yang melebihi target. "Kalau kami bisa mendapat kualitas yang baik dari merek lain, lalu apa keunggulan menggunakan merek Goodyear?" tanya Gunawan.

Terkait kasus ban meledak yang disebabkan karena karena tromol, Iman mengatakan, faktor yang menentukan kondisi pemakaian ban itu banyak sekali. Menurutnya, hal terpenting dari pemakaian ban adalah sesuai dengan aplikasi. Sehingga dari jenis kendaraan, jalan, medan, harus dipilih ban yang paling

cocok. Banyak kejadian ban meledak yang terjadi di Indonesia, disebabkan karena masalah ketidaksesuaian spesifikasi. Ban meledak itu tidak hanya karena tromol rem, tapi bisa juga karena beban di sasis yang *overload*.

"Sedangkan untuk mengontrol kualitas *retread*, kami memang merekomendasikan *customer* kami untuk vulkanisir. Kami memiliki program Goodyear Authorized Retreaders di mana memberikan training gratis dan sertifikasi kepada perusahaan-perusahaan vulkanisir. Kami pastikan pembuatan *retread* sesuai dengan standar Goodyear," kata Iman.

Terkait keunggulan dari Goodyear, Iman menuturkan bila kebutuhan *fleet* itu sangat spesifik, mereka bisa melakukan analisa kondisi truk secara spesifik dan mereka bisa mengajurkan tipe yang sesuai dengan kebutuhan. **"Kalau bagi kami, Goodyear nomor satu, tapi ban yang paling baik adalah yang sesuai dengan peruntukan,"** kata Iman.

Sugi juga sependapat pada apa yang dikatakan Iman terkait ledakan ban yang terjadi karena berbagai faktor. Salah satu faktor penyebab ledakan, kata Sugi, bisa saja dari lubang-lubang tak tampak yang terkena benturan. Untuk meminimalisasi ledakan ban, perlu dilakukan pengecekan kendaraan sebelum berangkat.

Menurutnya, untuk menghindari masalah dalam proses vulkanisir adalah selama proses *retread* tidak

boleh bersentuhan langsung dengan tangan. Lepasnya ban vulkanisir bisa juga disebabkan karena sikap memaksakan dari pemilik ban untuk memvulkanisir sekalipun pihak yang memvulkanisir mengatakan bila kondisi ban sudah tidak layak. "Kalau untuk angkutan yang memuat bahan bakar, tidak disarankan menggunakan ban vulkanisir. Dampak yang ditimbulkan lebih besar dibandingkan *general cargo*," katanya.

Menurut Peter, *connected tyres* adalah sudah ada aplikasi yang bisa mengukur secara otomatis, tebal telapak, kilometer secara otomatis. Teknologi untuk *connected tyres* terdapat pada ban di Amerika. "Dengan *connected tyres*, kami bisa memprediksi kapan ban itu akan diganti sehingga kami sangat mengontrol penggunaan. Bahkan tekanan angin pun kami kontrol secara otomatis. Di Indonesia belum ada ban semacam itu, tapi butuh waktu untuk mendatangkannya," katanya.

Kyatmaja melihat banyaknya kasus kerusakan ban disebabkan karena kemalasan pemilik kendaraan untuk melakukan pengecekan kendaraan. Upaya pemeriksaan ban dilakukan ketika kendaraan sudah dalam kondisi *down* atau rusak. Sedangkan untuk ledakan ban, terjadi karena rem *ceket* (menempel), atau karena jarang menguras minyak rem dari tangki. "Minyak rem biasanya tercampur dengan air sehingga mengakibatkan tromol menempel pada ban," tuturnya.



Laporan dari Malaysia Scania Driver Competitions Southeast Asia 2016-2017

Uji Ketangkasan Dalam Hal *Safety*

Scania sebagai pabrik truk *heavy-duty* asal Swedia, tahun ini menggelar kompetisi Scania Driver Competitions Southeast Asia (SDC-SEA) 2016-2017. Mengambil lokasi di area Malaysia Agro Exposition Park, Serdang, Malaysia, SDC-SEA 2016-2017 yang merupakan event reguler dua tahunan dari Scania ini diikuti oleh 19 kontestan yang bekerja sebagai pengemudi truk profesional dari Indonesia, Malaysia, Myanmar, Filipina, dan Singapura. Atas undangan dari PT United Tractors (UT) selaku *exclusive distributor* Scania di Indonesia, *TruckMagz* berkesempatan menyaksikan langsung bagaimana kepiawaian para sopir truk dan bus Scania itu diuji.

Ditilik dari sejarahnya, Scania Driver Competitions (SDC) sebenarnya telah berlangsung sejak 2003 lalu, dengan lebih dari 350 ribu sopir truk sebagai partisipan di hampir 50 negara. Kompetisi ini merupakan ajang uji keahlian pengemudi truk dan bus terbesar di dunia yang berfokus pada peningkatan kesadaran pengemudi akan keselamatan berkendara di jalan raya, peningkatan konsumsi bahan bakar, serta upaya dalam meminimalkan dampak emisi gas buang dari kendaraan komersial terhadap lingkungan hidup di sekitarnya. "Kami melihat saat ini terjadi peningkatan minat pada kompetisi SDC dan hal ini merupakan indikasi yang bagus bahwa kompetisi ini telah menjadi katalisator dalam industri kendaraan komersial *heavy-duty* karena mampu meningkatkan kemampuan para pengemudinya dalam hal berkendara yang lebih aman, peduli terhadap kondisi keamanan bagi pengguna jalan lainnya, tetap mengutamakan efisiensi bahan bakar yang lebih baik bagi operator," kata Marie Sjödin Enström, *Managing Director* Scania Southeast Asia.





Kukuh Hendrawan dari PT United Tractors Semen Gresik, Indonesia berhasil menyabet posisi Juara III Kategori Truk



Marie Sjödin Enström, *Managing Director Scania Southeast Asia.*



Ian Tan, *Business Development Director Scania Southeast Asia*

Business Development Director Scania Southeast Asia, Ian Tan mengatakan, untuk kompetisi SDC di wilayah Asia Tenggara memang baru pertama kalinya digelar. "Ini adalah pertama kalinya kami membawa negara-negara di Asia Tenggara untuk bersama-sama berkompetisi di ajang Scania Driver Competitions. Sebenarnya kami telah melakukan banyak kompetisi bagi pengemudi di Malaysia dan Singapura, dan kali ini sudah lebih dari lima kali diadakan di Malaysia. Tapi kami merasa bahwa saat ini ada banyak sekali permintaan dari lintas negara di Asia Tenggara, agar dapat mengirimkan para pengemudi terbaiknya agar bisa secara langsung menunjukkan keahlian mereka dan melakukan yang terbaik dalam pekerjaannya sebagai pengemudi truk maupun bus, dan berkompetisi secara baik dengan pengemudi lainnya dari negara-negara di Asia Tenggara. Salah satu alasan mengapa mereka tertarik mengikuti acara ini, karena mereka tertarik untuk berbagi ide dan pengalaman antara sesama pengemudi, dan menurut saya hal itu sangat bagus karena pengemudi adalah seorang pahlawan di industri transportasi," ujar Project Leader SDC-SEA 2016-2017 ini.

Ian menjelaskan bahwa Scania memandang bisnis kendaraan komersial khususnya di segmen *heavy-duty* terkadang tidak begitu memedulikan peran dari seorang pengemudi. "Padahal mereka itu benar-benar bekerja keras dan untuk menciptakan kondisi berkendara yang aman, profesional dengan tingkat kepresisian yang sangat tinggi dan bergantung kepada mereka. Itulah alasan mengapa kami merasa bahwa kami perlu meningkatkan semangat ini dengan mengadakan Scania Driver Competitions," katanya. Selain itu, menurut Ian, alasan digelarnya kompetisi truk berat ini sekaligus untuk mengangkat citra dari seorang sopir profesional. "Kami ingin seluruh dunia, seluruh kawasan, seluruh negara tahu bahwa pengemudi sangat penting dan menjadi tulang punggung dalam industri transportasi. Kami mengemasnya dengan memamerkan keahlian dari semua pengemudi papan atas ini sebagai apresiasi bahwa mereka mampu menampilkan keterampilan berkendara yang aman, mengemudi dengan konsumsi bahan bakar yang efisien dan ekonomis, dengan tetap mengutamakan keseimbangan bagi lingkungan hidup di sekitarnya. Kami berharap masyarakat umum yang menyaksikan ini benar-benar menyadari bahwa semua pengemudi hebat ini dapat diandalkan, dan mereka sebenarnya juga sangat berkontribusi terhadap pembangunan infrastruktur khususnya untuk transportasi di negara mana pun," ujarnya.

Tes Manuver dan Kepresisian

Kompetisi ini terbagi dalam dua kategori, yaitu kategori pengemudi truk dan kategori pengemudi bus. Para pengemudi truk diuji dengan unit Scania G410LA 6x2 *tractor head* yang menarik trailer dan membawa kontainer kapasitas 20 feet, sementara untuk pengemudi bus ditantang menggunakan Scania Marcopolo K410IB 4x2 *coach*. Pengujian dilakukan melalui serangkaian tes manuver dan kepresisian, Knock the Cone dan Boardwalk *obstacle test*. "Kedua pengujian ini sebenarnya sarat dengan unsur *safety*. Jadi yang dites di sini, bagaimana seorang *driver* mampu melakukan manuver dengan kendaraannya secara aman, dan yang diutamakan bukan kecepatan melainkan aspek keselamatannya," ujar M. Hamdan Aziz, *Section Head Operation Training - Product Support Technical Training Dept.* PT United Tractors.

"Sebenarnya saat kami menyusun kompilasi dalam kompetisi ini, ada satu pengujian khusus yang harus dilakukan oleh semua peserta namun tidak bisa dilakukan di jalan raya karena terkendala surat izin mengemudi yang berbeda dari setiap negara peserta. Ada lebih dari tiga parameter yang dibutuhkan bagi setiap peserta lomba agar dapat memenuhi syarat. Seperti pertanyaan mengenai keselamatan di jalan raya, pertolongan pertama, bahkan masalah kesehatan dan hal-hal terkait lainnya. Ini semua kami anggap penting karena banyak orang berpikir bahwa sopir itu umumnya mengemudikan kendaraannya saja, tetapi sebenarnya lebih dari itu. Maksud saya, mereka sama derajatnya dengan pilot pesawat terbang. Artinya, mereka perlu tahu kapan harus tidur, kapan harus berolahraga, kapan harus tetap sehat, siap untuk bekerja, mengetahui jenis makanan apa saja yang dibutuhkan untuk dikonsumsi, dan mereka juga perlu paham tentang peraturan lalu lintas termasuk keterampilan mengemudi yang baik dan benar," ucap Ian.

Jika melihat sepintas memang terkesan kompetisi ini *just fun*, tetapi nyatanya dua materi pengujian yang dilombakan butuh keahlian khusus. Pada sesi pengujian Boardwalk *obstacle test*, setiap kontestan diwajibkan berkendara mundur dan melakukan manuver slalom layaknya pembalap mobil. Tes ini ditujukan untuk menguji pengemudi bahwa ketika mereka mundur, mereka harus mampu menyatu dengan kendaraannya dan mereka harus mengenali semua sisi kendaraan. "Jadi ketika mereka mundur, tidak bisa hanya mengandalkan insting semata karena mereka juga harus mengenali seluk-beluk kendaraannya dengan sangat baik. Kalau untuk maju memang sangat mudah dilakukan, namun ketika mundur ada banyak *blind spot* di sana. Harapannya dari sesi pengujian Boardwalk *obstacle test* ini adalah, untuk melihat apakah peserta mampu mengatasi semua *blind spot* ketika memundurkan kendaraannya," kata Ian.

Selain itu dalam sesi pengujian Boardwalk *obstacle test* ini juga memastikan kemampuan saat melintasi jembatan dengan ruang yang terbatas di mana akan banyak terdapat *blind spot* di sana. "Pengujiannya dengan mewajibkan pengemudi untuk menapakkan semua roda kendaraannya, dari depan sampai belakang, ke atas jembatan yang disimbolkan dengan papan. Jika ban kendaraan melewati area *blind spot* itu artinya kendaraan Anda akan jatuh dari jembatan dan hal itu tidak baik. Kemudian disediakan balon untuk tes presisi. Ini juga merupakan atraksi khusus untuk mengilustrasikan kendaraan dalam kondisi lalu lintas yang sangat padat atau sedang berada di sisi tebing pada area pertambangan, di mana satu ban saja dapat memicu kecelakaan jika memutar roda kemudi dengan arah yang salah, atau jika roda menabrak batu dan kemudi tidak bisa digerakkan lagi, setiap hal ini sangat penting. Jadi itu sebabnya laga ini sangat penting dan berharga bagi pengemudi," jelas Ian.

Beralih ke tes manuver dan kepresisian, Knock the Cone. Aturan mainnya adalah, harus menabrak *cone* atau pipa berwarna merah tanpa menjatuhkan *cone* warna biru. Tes ini untuk memastikan bahwa sopir benar-benar mengetahui bodi kendaraan dengan sangat baik. Dalam pengujian ini dapat terlihat beberapa kebiasaan pengemudi. Beberapa ada yang bagus dalam hal teknis dan lainnya terlihat sangat natural. Sebelum menjalankan kendaraannya, mereka berjalan mengelilingi kendaraan untuk melihat kondisi sebenarnya di semua bagian kendaraan yang akan dikendarai, dia cek setiap sudut kendaraan termasuk memeriksa kabel-kabel di bagian belakang *tractor head* dan trailernya, dan itu merupakan kebiasaan yang sangat bagus. Sebelum mulai menjalankan kendaraan, mereka juga tak lupa memasang sabuk pengaman dan memeriksa semua kaca spion, dan saat itulah mereka sudah harus menyatu dengan kendaraannya. Setiap pengemudi dituntut untuk benar-benar mengerti kondisi kendaraannya, mengetahui seberapa besar sudut yang harus diselesaikannya, memahami seluruh bagian dari kendaraannya, dan bahkan mereka juga harus mengetahui komponen-komponen yang hilang di belakang trailer.



Tes manuver dan kepresisian, Knock the Cone

"Dalam pengetesan ini, kendaraan tidak bisa keluar dari pembatas yang sudah ditentukan dan setiap kali mereka keluar akan terkena minus satu poin. Area pengujian ini yang sangat ketat, dan di sinilah tempat Anda perlu mengetahui poin favorit Anda. Karena truk ini model *articulated*, terkadang perlu mengetahui bagaimana cara untuk mendapatkan posisi trailer dalam sudut yang sebenarnya supaya dapat mencapai pipa warna merah, mungkin dengan menjalankan kendaraan ke arah kiri agar trailer bisa bergerak ke kanan. Menentukan posisi ini harus ditemukan pada saat latihan yang dilakukan sehari sebelum hari kompetisi," kata Ian.

"Kendalanya mungkin dari posisi *obstacle*-nya yang berbeda dengan yang ada di kompetisi final Indonesia. Kalau *nggak* mepet sama garis pembatas tidak akan bisa karena posisinya dulu di Jakarta agak serong, sedangkan di

sini (SDC-SEA 2016-2017) letaknya mepet dengan garis pembatas. Hasilnya memang saya kurang puas karena yang tersulit ada di bagian belakang kendaraan," ujar Kukuh Hendrawan, Juara III Kategori Truk dari PT United Tractors Semen Gresik, Indonesia.

Ian menambahkan, seluruh skenario perlombaan dan penilaian berdasarkan spesifikasi dan peraturan dari kantor pusat Scania di Swedia yang menjadi standar perlombaan SDC di seluruh dunia. "Skor sempurna adalah nol kesalahan, karena setiap kali peserta melakukan kesalahan maka poin akan dikurangi satu poin. Kami melakukan hal ini karena kami ingin tetap mengingatkan kepada para pengemudi truk Scania yang berkompetisi di sini, bahwa pada akhirnya pekerjaan mereka menuntut untuk tidak melakukan kesalahan," kata Ian.

Rencananya, penyelenggaraan Scania Driver Competitions

Southeast Asia tidak menutup kemungkinan untuk diadakan di negara-negara lain di kawasan Asia Tenggara. "Saat ini memang sedang menjadi pusat perhatian kami di Scania dan dalam proses diskusi serta kolaborasi antar-jaringan kami di Asia Tenggara. Seperti Indonesia, kami sangat bangga mempunyai *partner* seperti PT United Tractors sebagai *exclusive distributor* Scania di Indonesia, yang secara profesional telah mendukung penuh Scania dan menangani para *customer* Scania di seluruh Indonesia, dan secara profesional juga telah sukses mengadakan kompetisi Scania Driver Competitions Final Indonesia beberapa waktu lalu di Jakarta. Saya mendapatkan *feedback* yang bagus dari para sopir, dan saya pikir selalu ada kemungkinan untuk menggelar kompetisi Scania Driver Competitions Southeast Asia ini di negara-negara lain termasuk di Indonesia ke depannya," kata Ian.



EVENT

GIIAS 2017

GIIAS 2017

Dua Pabrik Baru Ramaikan Pasar Truk Indonesia

Teks: Abdul Wachid / Foto: Pebri Santoso





Gelaran Gaikindo Indonesia International Auto Show (GIIAS) 2017 telah mencapai puncaknya, tercatat sekitar 400 ribu orang mengunjungi lokasi pameran yang berlangsung mulai dari tanggal 10-20 Agustus. Pihak panitia mengklaim hingga 10 hari pameran berlangsung terdapat transaksi penjualan kendaraan sejumlah 17.000 unit. Meskipun dalam jumlah pengunjung tak jauh berbeda daripada tahun sebelumnya. Capaian transaksi penjualan tersebut cenderung lebih baik daripada tahun sebelumnya yang hanya 16.334 unit kendaraan.

Seperti pada dua gelaran sebelumnya, GIIAS diselenggarakan di Indonesia Convention Exhibition (ICE), BSD City, Tangerang. Mengusung tema "Rise of the Future Mobility" pameran ini diharapkan dapat menunjukkan betapa pesatnya perkembangan yang terjadi pada industri otomotif global. Pameran ini didukung 32 merek kendaraan yang terdiri dari 24 merek kendaraan penumpang dan delapan merek kendaraan komersial. Delapan merek kendaraan komersial itu yaitu, Mitsubishi FUSO, Hino, FAW, Hyundai & Bus Truck, Isuzu, Tata Motors, DFSK, dan UD Trucks.

"Industri otomotif meningkat pada paruh kedua ini, hal ini membuktikan bahwa daya beli masyarakat masih bertenaga. Kemudian dana pihak ketiga di perbankan masih besar dan industri bertumbuh dan ekonomi kita juga masih terjaga pada level 5%. Artinya, ekonomi Indonesia masih kuat," terang Airlangga Hartato, Menteri Perindustrian dalam pidatonya membuka GIIAS 2017 (10/8).

Optimisme Airlangga dilandasi bahwa sektor otomotif tahun 2017 nilai investasinya telah terealisasi sebesar Rp 16,5 triliun. Menurutnya, hal itu menunjukkan bahwa industri otomotif terus tumbuh dan menimbulkan kepercayaan terhadap investor dan kebijakan pemerintah. Apalagi industri otomotif merupakan sektor ekonomi yang cukup berkontribusi dalam penyediaan lapangan kerja hingga lima juta orang.

Saat ini, tambah Airlangga, pemerintah tengah menyusun kebijakan untuk menyempurnakan kebijakan sebelumnya terkait dengan kendaraan *low carbon emission*, termasuk di dalamnya kendaraan karbon dan hibrid. Pemerintah akan memberikan insentif proyek tersebut, hal ini terkait dengan target Kementerian Perindustrian pada tahun 2025 di mana 20% atau 400 ribu kendaraan rendah emisi dapat masuk pasar Indonesia.

Sementara itu, Yohanes Nangoi, Ketua Umum Gaikindo mengatakan, tujuan terselenggaranya GIIAS 2017 ialah guna membangun dan membesarkan industri otomotif Indonesia. **"Kami berharap kontribusi GAIKINDO melalui gelaran GIIAS 2017 dapat turut mengembangkkn industri otomotif Indonesia sebagai industri yang memiliki peran signifikan terhadap roda ekonomi Indonesia,"** tuturnya.

Wapres JK Kunjungi pada Hari Kedua

Kejutan datang pada hari kedua penyelenggaraan GIIAS 2017, karena pameran ini kedatangan Wakil Presiden Indonesia Jusuf Kalla. Kehadiran Jusuf Kalla dalam rangka membuka Gaikindo International Automotive Conference (GIAC) yang ke-12. "Acara ini penting untuk kepentingan industri otomotif dalam negeri. Industri otomotif di banyak negara memiliki kontribusi signifikan karena berdampak positif terhadap perekonomian. Jika industri otomotif berkembang maka industri penunjang lainnya juga akan berkembang yang tentunya memberi jutaan lapangan pekerjaan," kata Jusuf Kalla dalam pidatonya (11/8).

Menurut JK, di banyak negara kendaraan dapat diproduksi secara mandiri, tapi setiap negara memiliki pasar yang khas, lingkungan yang khas dan kondisi geografis yang khas. Karena itu mobil yang di luar negeri tidak semua memiliki nilai pasar yang sama dengan Indonesia. Persaingan industri otomotif semakin ketat dengan banyak produsen menekan biaya produksi dengan mengurangi penggunaan tenaga manusia kemudian diganti dengan *robotic*.

"Tapi dalam suatu forum yang dihadapinya di Jepang, ia pernah mengatakan, penggunaan teknologi *robotic* dalam produksi akan berpotensi mengurangi penjualan. Sebab menurutnya, ketika banyak tenaga manusia yang dilibatkan akan bisa meningkatkan penjualan kendaraan," ujarnya. Usai memberi sambutan, Jusuf Kalla didampingi Menteri Perindustrian Airlangga Hartato dan Ketua Umum Gaikindo Yohanes Nangoi, berkeliling mengunjungi beberapa stan pameran mobil.

Terkait penyelenggaraan konferensi, menurut Ketua Umum Gaikindo Yohanes Nangoi, konferensi ini dihadirkan untuk mengeksplorasi faktor-faktor kunci keberhasilan industri otomotif Indonesia, yang diharapkan lebih kompetitif dan dapat berkontribusi positif terhadap ekonomi nasional.

"Saat ini salah satu tantangan industri otomotif adalah upaya mempertahankan ketersediaan energi secara berkelanjutan. Karena konsumsi energi yang tinggi saat ini akibat jumlah kendaraan yang terus meningkat, oleh sebab itu dibutuhkan teknologi untuk membuat kendaraan yang semakin efisien dan ramah lingkungan," kata Nangoi.



Kehadiran Jusuf Kalla dalam rangka membuka Gaikindo International Automotive Conference (GIAC) yang ke-12



Mitsubishi Fuso menjadikan Colt Diesel New FE 74 Long sebagai produk andalan



FAW tawarkan beragam promo menarik selama GIIAS 2017



UD Truck memperkenalkan Quester New CQE 280

Hyundai dan DFSK Turut Serta

Pasar kendaraan komersial kian ramai dengan kehadiran dua merek baru yang turut ambil bagian dalam GIIAS 2017. Mereka adalah PT Hyundai Motor Company (HMC) yang mempercayakan PT Hyundai Oto Komersial Indonesia (HOKI) sebagai distributor resmi truk dan bus merek Hyundai di Indonesia. Keikutsertaan HOKI dalam GIIAS 2017 ini lebih sebagai pengenalan kembali Hyundai komersil di pasar Indonesia sejak vakum pada 2012 silam.

AllNew Mighty *light duty truck* dan X-Cient 6x4 merupakan truk menengah maupun segmen truk berat yang dijadikan andalan Hyundai dalam bersaing merebut pasar kendaraan komersial di Indonesia. "Kami merasa sangat terhormat dan senang bisa memperkenalkan produk yang telah mengalami perubahan model secara total baik di segmen truk menengah maupun segmen truk berat," kata Edward Lee dalam keterangannya saat menjelaskan kepada awak media (10/8).

Merek yang kedua adalah DongFeng Sokon (DFSK), pabrikan asal Cina yang diwakili PT Sokonindo Automobile selaku distributor resminya, Super Cab, merupakan kendaraan model *pick-up* yang baru resmi dijual pada September 2017, tapi telah diperkenalkan pada awal Juli 2017 lalu. "Produk perdana DFSK yang dihadirkan adalah produk yang memang didesain untuk pasar Indonesia. Salah satunya Super Cab yang akan kami luncurkan September 2017," kata Frans Wang, *Vice General Manager* DFSK.

Produk baru lain juga diperkenalkan empat merek lain, yaitu Tata Motors (PT Tata Motors Distribusi Indonesia), UD Trucks (UD Trucks Indonesia), Hino (PT Hino Motors Sales Indonesia) dan Mitsubishi Fuso (PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors). Tata Motors memperkenalkan Tata Prima LX 2528, produk di segmen *heavy duty* ini dirancang khusus untuk medan *off-road* seperti area pertambangan dan penunjang pembangunan infrastruktur.

UD Trucks memperkenalkan Quester New CQE 280, diyakini memiliki kemampuan torsi besar dan terpanjang di kelasnya, sehingga mampu memuat kapasitas yang lebih banyak. Ditambah dengan fitur *boogie lift*, diklaim akan menambah keiritan bahan bakar dan pemakaian ban lebih awet. Sementara Mitsubishi Fuso menjadikan Colt Diesel New FE 74 Long sebagai produk andalan atas pertimbangan produk ini varian *light-duty truck* terpanjang di kelasnya. Berkapasitas *payload* 3-7 ton, dengan *wheelbase* 4.200 mm dan muatan volume 15,6 m³.

Terakhir, Hino memperkenalkan Hino New Dutro 130 HDL, salah satu hal baru dalam varian ini adalah sistem pengereman dengan penambahan dimensi *brake lining* yang lebih besar serta peningkatan kapasitas pompa vakum dari sebelumnya 80 cc menjadi 90 cc. Selain itu perluasan dimensi *brake drum* pada sistem rem parkir dari sebelumnya berdiameter 177,8 mm menjadi 200 mm dan lebar 35 mm menjadi 45 mm.



Pembukaan Gaikindo International Automotive Conference



Super Cab, kendaraan model pick-up yang baru resmi dijual pada September 2017



Diskusi Panel Supply Chain Indonesia

BUKA-BUKAAN PAKET KEBIJAKAN EKONOMI XV

Teks: Abdul Wachid | Foto: Abdul Wachid



Diskusi ini menghadirkan Erwin Raza Asisten Deputi Pengembangan Logistik Nasional, Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, Yukki Nugrahawan Hanafi, Ketua Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI), Zaroni, Pratiaksi Logistik dan Yuzon Erman Chief Commercial Officer PT Pos Logistik Indonesia.

Pasca-pemerintah meluncurkan Paket Kebijakan Ekonomi XV tentang Pengembangan Usaha dan Daya Saing Penyedia Jasa Logistik Nasional pada pertengahan Juni 2017 lalu, memunculkan beragam tanggapan dan reaksi. Tak terkecuali menarik perhatian Supply Chain Indonesia (SCI) untuk menyelenggarakan diskusi yang bertajuk Implementasi Efisiensi Logistik dalam Paket Kebijakan Ekonomi XV di Universitas Prasetya Mulya, Jakarta (12/8).

“Biaya logistik nasional yang masih tinggi menjadi salah satu munculnya paket kebijakan ekonomi ini. Alasan lain, guna meningkatkan daya saing penyedia jasa logistik nasional agar bisa bersaing dengan penyedia jasa logistik asing,” terang Erwin Raza Asisten Deputi Pengembangan Logistik Nasional, Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian saat membuka diskusi.

Dalam pemaparannya, Erwin Raza menerangkan isi lengkap Paket Kebijakan Ekonomi ke-15, rencana pemerintah untuk implementasinya dan potensi paket kebijakan tersebut dapat menurunkan biaya logistik. Menurutnya, fokus paket kebijakan tersebut ialah pengembangan usaha dan daya saing penyedia jasa logistik nasional. Ditambah empat tujuan, seperti memberikan peluang bagi usaha pelayaran, galangan kapal dan *marine insurance* nasional, memperkuat kelembagaan Indonesia *National Single Window* (INSW) dan mempermudah dan mempercepat arus barang di pelabuhan.

”Usaha implementasi paket kebijakan ini adalah pemerintah membentuk Satuan Tugas khusus yang diketuai langsung oleh Menko Perekonomian,” tambahnya. Dalam praktiknya, ke depan pemerintah akan menyiapkan regulasi dalam bentuk Peraturan Presiden yang isinya penguatan kelembagaan dan kewenangan *Indonesia National Single Window*. Ditambah lagi akan dikeluarkannya Instruksi Presiden yang berisi penguatan peran otoritas pelabuhan.

Pemerintah juga akan melibatkan lintas kementerian untuk terlibat dalam perubahan regulasi. Sebagai contoh, adanya rancangan Peraturan Menteri Perdagangan tentang Ketentuan Penggunaan Angkutan Laut dan Asuransi Nasional untuk Ekspor dan Impor, dengan mewajibkan angkutan dan asuransi barang ekspor (batu bara) dan impor (beras) serta komoditi lain yang ditetapkan pemerintah agar menggunakan perusahaan pelayaran dan asuransi nasional.

Kementerian Perdagangan juga akan melakukan revisi Permendag No. 127 Tahun 2015 tentang Ketentuan Impor Barang Modal dalam Keadaan bukan Baru, khususnya kapal keperluan tertentu menjadi di atas usia 15 sampai dengan 30 tahun. Terdapat pula rancangan Peraturan Menteri Keuangan tentang Pembebasan Bea Masuk 115 jenis suku cadang dan komponen kapal laut, untuk meningkatkan efisiensi produksi kapal nasional dan jasa perawatan galangan kapal.

Terakhir, pemerintah akan mendorong pemerintah daerah membangun Sistem Logistik Daerah sesuai dengan karakteristik dan keunggulan daerah masing-masing, sebagai kelembagaan yang mendukung kebijakan Sislognas dan program TPID.

ALFI SAMBUT POSITIF



Pada waktu bersamaan diluncurkan buku berjudul "Logistics & Supply Chain" karya Zaroni, diterbitkan oleh Prasetya Mulya Publishing

Zaroni, Pratiksi Logistik mengatakan, terbitnya paket kebijakan yang menysasar sektor logistik tersebut memiliki banyak tantangan. Di antaranya, biaya logistik Indonesia tinggi 24% dari produk domestik bruto, kondisi struktur harga barang ritel saat ini 40% adalah biaya logistik dan ternyata biaya logistik berkorelasi terhadap fluktuasi harga dan inflasi.

Sebagai solusi, menurut Zaroni, pemerintah sebagai motor utama perlu melakukan beragam gebrakan. "Banyak hal yang perlu dilakukan pemerintah seperti melakukan inovasi layanan solusi logistik dan *supply chain*, penerapan dan pengembangan teknologi informasi terintegrasi," jelasnya. Tak hanya itu, pemerintah perlu menciptakan iklim usaha sektor perusahaan penyedia jasa logistik nasional agar efisien dan memiliki daya saing tinggi.

Setidaknya, Zaroni menambahkan lagi tiga langkah strategis yang wajib dilakukan pemerintah agar daya saing logistik di dalam negeri meningkat. Pertama, penyediaan dan perbaikan kualitas infrastruktur logistik seperti jalan, pelabuhan, rel kereta api, stasiun, terminal. Termasuk perbaikan teknologi telekomunikasi, dan meningkatkan konektivitas desa-kota, pusat dan *hub-logistics* domestik dan internasional.

Kedua, perbaikan sistem dan prosedur birokrasi pemerintah, mulai proses perizinan, pengawasan dan pembinaan, bea cukai, perpajakan, perbankan, serta pasar modal. Langkah ini memungkinkan perusahaan penyedia jasa logistik nasional mampu bersaing dengan perusahaan penyedia jasa logistik asing, serta mendorong agar perusahaan penyedia jasa logistik nasional *go to global market*.

Ketiga, peningkatan kompetensi sumber daya manusia dan organisasi perusahaan penyedia jasa logistik nasional melalui pengajaran dan riset keilmuan logistik dan *supply chain management*, pendidikan vokasi logistik, dan sertifikasi. Ini perlu menjadi perhatian pemerintah untuk membangun kapasitas dan kompetensi sumber daya manusia dan organisasi sebagai inti daya saing perusahaan penyedia jasa logistik nasional.

Diskusi ini turut menghadirkan Yukki Nugrahawan Hanafi, Ketua Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI) dan Yuzon Erman *Chief Commercial Officer* PT Pos Logistik Indonesia. "Kita sambut baik paket ekonomi kebijakan ini, hal ini membuktikan pemerintah memang peduli terhadap masalah logistik. Dari 15 paket kebijakan ekonomi yang dikeluarkan terdapat lima yang terkait logistik," tutur Yukki Nugrahawan.

682

STRENGTH AT WORK

Tractor Head
6x4 380 HP & 6x4 340 HP



Tipper
6x4 340 HP & 6x4 290 HP



Mixer
6x4 340 HP & 6x4 290 HP



CURSORS 9



DESIGN



CHASSIS



682

682 marks the entry into the heavy truck market and cuts the edge of the latest technology in terms of design, comfort and quality standards. 682 features a cab inspired by the award winning Iveco Stralis cabs, and is powered by Iveco Fiat Powertrain Cursor engine, which is equipped with the latest-generation common rail fuel injection system. The on-road version offers the best mix among comfort, reliability, flexibility and performance giving to the vehicle the right characteristics to face a wide range of transports.

Integrated after sales service :

- Guarantee spare parts availability for supply to customers
- Qualified technician for maintenance and repairing customers unit.
- Service and Spare parts networks all over Indonesia at Jakarta, Tangerang, Balikpapan, Banjarmasin, Samarinda, Pekanbaru, Palembang, Nusa Tenggara, Papua, also other 15 site supports



DESIGN



CUSTOMIZATION



COMFORT & ERGONOMICS



PERFORMANCE



SAFETY



VERSATILITY



RELIABILITY



SERVICES

The Authorized Indonesian Distributor

PT. Chakra Jawara

Head Office :
Gedung TMT 1, Lantai 3 Suite 301 - Jl KKO Raya No.1
Cilandak Jakarta Selatan 12560 INDONESIA
Tel : +62 21 29976849 Fax : +62 21 29976840 - 41
email : info@chakrajawara.co.id
www.chakrajawara.co.id



Event Gathering ALI Chapter Jatim 2017

Transportasi Ujung Tombak *Customer Experience*

Teks : Sigit Andriyono

Foto : Giovanni Versandi

ALI East Java Chapter Discussion and Member Gathering adalah *event* rutin yang digelar Asosiasi Logistik Indonesia (ALI) Chapter Jawa Timur yang mengulas isu dan tren terkini di logistik nasional. Pada *event* kali ini yang mengangkat tema “Logistics Innovation In Digital Era” mengundang beberapa pakar logistik, yaitu Hadi Kuncoro CEO aCommerce, Muhamad Rosihan Ketua Bidang Edukasi Retail dan UKM Asosiasi E-Commerce Indonesia (IdEA), Ashwath Ramesh COO Lazada Indonesia, dan Yogi Aditya COO kargo.co.id.

Hadir juga tamu undangan Kepala Laboratorium Logistics and Supply Chain Management ITS Prof. I Nyoman Pujawan, Dothy Perwakilan dari Terminal Petikemas Surabaya, Kepala Badan Perencanaan Pembangunan Kota (Bappeko) Surabaya Agus Imam Sonhaji, Kepala Bidang Distribusi Dinas Perdagangan Kota Surabaya Surtauli Sinurat.

Mengawali acara *Deputy CEO* PT Kamadjaja Logistics dan sekaligus Ketua ALI Chapter Jatim Ivy Kamadjaja menjelaskan pentingnya inovasi di bidang logistik. Bahwasannya semua itu tidak lepas dari *e-commerce*. “Saat awal *e-commerce* baru mulai, *e-commerce* menggerakkan bisnis logistik sehingga banyak sekali pertumbuhan bisnis di bidang jasa kurir ekspres. Tetapi sekarang ini yang terjadi sebaliknya, logistik yang menggerakkan *e-commerce*. Karena keterbatasan sisi logistik, sehingga *e-commerce* memiliki batasan-batasan. Diskusi ini diharapkan mendapatkan *sharing* pengalaman dan harapan dan mampu mempertemukan *user*, pelaku usaha, pemerintah dan akademisi agar mendapatkan *feedback*. Logistik Indonesia perlu mencari model bisnis yang baru dan harus berbasis teknologi informasi tetapi cocok untuk dijalankan di Indonesia. Karena pada akhirnya mencapai efisiensi biaya, sehingga bisa menurunkan biaya logistik,” jelasnya.

Rosihan membuka paparannya dengan *sharing* fakta bahwa *e-commerce* paling banyak di Indonesia adalah adalah *online* retail dan *marketplace*. “Hampir 60% ke atas adalah *online* retail. *E-commerce* kita bangkit sejak 2011. Tren terus berganti setiap hari. Setiap tahun perkembangannya sangat luar biasa. Per hari ini ekosistem di Indonesia bisa sangat lengkap. Walau penuh dinamika dan perlu perbaikan,” katanya.

Menurutnya, isu kecil yang menghambat *e-commerce* di Indonesia adalah SDM, pendanaan, perpajakan, perlindungan konsumen, keamanan siber, infrastruktur, dan logistik. Rosihan yang duduk sebagai tim ahli di Kementerian Koordinator Perekonomian sudah merumuskan solusi dalam masalah itu dan pemerintah akan mengesahkan dalam peraturan pemerintah.

Dari rancangan itu diharapkan mampu mendorong pengembangan sistem logistik dari desa ke kota. “Karena sistem logistik yang berhubungan dengan *e-commerce* bisa menghubungkan pelaku usaha di desa dengan pelaku bisnis di kota besar. Lalu di area lokal juga disiapkan pembangunan pusat distribusi berbasis informasi, dengan peraturan pemerintah ini dimungkinkan pemda, Pemprov bekerja sama dengan swasta untuk logistik yang sifatnya lokal. Peraturan pendukungnya nanti akan ada. Produk unggulan lokal diharapkan menemukan sistem logistik yang mendukung,” katanya.

LOGISTICS INNOVATION IN DIGITAL ERA

Surabaya, 3 August 2017
Swiss-Belinn Hotel, Jl. Manyar Kertoarjo 100 Surabaya



Logistics Innovation In Digital Era menjadi tema gathering ALI Chapter Jatim 2017

Tantangan dalam dunia logistik kian kompleks dengan hadirnya konsep belanja *online*. Indonesia sebagai salah satu pasar di Asia Tenggara seharusnya tidak hanya menjadi penonton. “Dengan ikut terjun dalam pasar dan bermain, Indonesia punya peluang. Pasar *e-commerce* sudah mulai *hybrid*,” kata Hadi Kuncoro. *Hybrid* diartikan sudah mulai berubah bentuk. “Jika dulu produsen yang fokus pada pasar *business*. Kini mereka menysasar pasar *consumer* dalam hal ini masyarakat. Dulu B2B (*business to business*) sekarang mereka bisa B2C (*business to consumer*). Selain itu juga, beberapa *marketplace* sudah memiliki pengangkutan, gudang, dan jaringan sendiri. Bagaimana dengan perusahaan konvensional yang ada di segmen logistik? Apakah akan terus menjadi penonton? Mari menjadi *smart*,” tegas Hadi.

Hadi menyimpulkan, ketertinggalan logistik konvensional adalah level *mindset*. “Sementara *startup* mengubah *demand generation*. Seharusnya logistik mengikuti perubahan. Kenapa *marketplace* menciptakan transportasi sendiri, karena tidak ada *partner* yang bisa diharapkan sesuai dengan SOP yang mereka inginkan dan transportasi menjadi ujung tombak dari *customer experience*. Pemain logistik harus berpikir di level investor *mindset* bukan hanya operasional saja,” terang Hadi.



Peserta gathering memasuki ruangan di Ballroom Swiss-Belinn Manyar Surabaya



Suasana diskusi tematis pada acara gathering ALI Chapter Jatim



Foto bersama usai acara (ki-ka) Yogi Aditya, Ashwath Ramesh, Ivy Kamadajaja, Hadi Kuncoro dan Muhammad Rosihan

Sementara itu Aswath menjelaskan, Lazada kini sudah memiliki 28 *hub* yang tersebar di kota-kota besar di Indonesia untuk mempercepat pengiriman. Itu semua berawal dari masalah kesulitan *partner* yang kompetitif dengan kualitas layanan yang sesuai dengan operasional Lazada. "Jalur laut memang besar, tetapi lambat karena perlu penanganan *loading* dan *unloading*, *air freight* masih sangat mahal. Angkutan barang jalur darat cukup bagus, tetapi infrastruktur belum baik sehingga masih ada masalah," jelasnya. Menurutnya orang suka sekali dengan *shopping online*, *e-commerce last mile logistics* saat ini cocok untuk wilayah yang besar. Logistik di Indonesia belum ada yang sesuai dengan kebutuhan standar. Jadi Lazada harus berkolaborasi dan mencari *partner* yang tepat untuk mengarah efisiensi.

Yodi menjabarkan mengenai kargo.co.id yang sudah mampu mempertemukan transporter *online*. "Menurut data kami, penyebarannya truk di Jakarta sudah mencapai 424 ribu, Surabaya di angka 75 ribu, Palembang dengan 50 ribu dan Makassar mencapai 41 ribu, lalu *ship owner* ada 1.200 orang. Kami mempertemukan orang yang membutuhkan jasa *shipping line*, *trucking*, sewa gudang atau lainnya dengan penyedia jasanya secara *online* dan langsung. Kami memberikan jalan untuk provider yang banyak untuk bisa dipercaya oleh *customer* melalui *review* dan *rating* melalui *website*," katanya.

Yodi berpendapat, sekarang ini orang tidak suka ribet ketika menemui masalah, jika solusi itu bisa dicari *online*, maka masalah selesai. "Kami mengajak semua transporter di Surabaya untuk bisa *go online* mengumpulkan *demand* di Surabaya. *Demand* sudah *shifting* jadi *online*, *online* lebih cepat dan praktis. Ke depan orang akan pindah ke hal mudah, cepat, dan hemat," jelas Yodi.

Mengawali diskusi Ivy membuka pertanyaan dengan bagaimana bisnis model di era digital seperti sekarang, diikuti Doty juga menyumbang pertanyaan bagaimana cara mengoptimalkan sisi pelabuhan di era digital. Hadi menjawab bahwa digitalisasi tidak hanya mengganti tenaga orang ke *paperless*. "Pergerakan kargo juga bisa dilakukan dengan digital. Bagaimana menciptakan teknologi, bisa berguna untuk menambah nilai atau kualitas servis. Operator terminal sudah *online* semua seperti di Singapura. Tak hanya itu, tetapi bicara sistem manajemen di dalam internal juga penting, berapa produktivitas yang sudah didapatkan dengan perubahan menjadi *online*? Era digital bisa memberikan inovasi baru. Jika manajemen di SDM tidak diubah maka proses digital itu digunakan untuk mencari harga saja. Padahal titik terpenting adalah, perpindahan manajemen ke digitalisasi memiliki masalah. Saat transformasi ke digital, otak sudah menolak dulu, berpikir pasti ada pengurangan karyawan. Setelah berjalan ada lagi masalah, kebiasaan personal SDM yang mungkin tidak mudah bekerja di era digital. Lalu muncul juga pemahaman ke *supplier* terhadap sistem yang lebih canggih," ungkapnya.



Doty, perwakilan dari TPS menanyakan posisi pelabuhan dalam peta logistik di Indonesia



Ashwath Ramesh COO Lazada Indonesia,

Ilham dari Black Canyon Coffee menanyakan mengenai industri makanan yang berhubungan dengan *cold chain* dengan jumlah barang sedikit, tetapi harus dikirim. Lalu, bagaimana kondisi makanan beku ketika di perjalanan atau kualitas kontrol di perjalanan?

Yodi menjawab mengenai servis di kargo.co.id. "Untuk angkutan kami juga *full container load*, bisa juga *less container load*, *less truck load*, *refer container*, *air freight*, dan *dangerous goods*. Sedangkan, bahan tambang dan makhluk hidup tidak bisa kami layani. Kondisi *refer* yang ada lebih banyak *demand* daripada *supply*. *Demand* begitu banyak, logistiknya tidak siap. Dalam hal *quality control* kami bisa jaga dengan *insurance* dan *review*," jawab Yodi.

Hadi menambahkan bahwa *food and beverage* bisa menjadi peluang. "Harusnya transporter bisa mengatasi problem ini. Jelas

makanan beku adalah spesifik. Bukan barang kargo lagi. Dengan *lifetime* produk yang harus akurat dalam pengiriman, ini jadi tantangan. Dengan kategori *food and beverage*, berapa volume yang ada, ajak duduk bersama lalu petakan *floating*-nya, kupas jaringan, dan *mapping* ke mana saja, berapa investasi, dan siapa orang yang bisa diajak kolaborasi. Semua harus terintegrasi," tegas Hadi.



Muhamad Rosihan Ketua Bidang Edukasi Retail dan UKM Asosiasi E-Commerce Indonesia (IdEA)



Ivy Kamadjaja Ketua ALI Chapter Jatim

Dicky selaku *sales staff* perusahaan *forwarding* menanyakan bagaimana memulai *startup* dan penataan harga di logistik *online*. Yodi berpendapat, "Untuk *startup* memang ada kegagalan ketika akan bertumbuh. Tetapi itu jangan jadi halangan dan harus menyiapkan tiga hal. Pertama adalah kemampuan, harus punya kemampuan di teknologi, karena ini penting sekali dan merupakan investasi yang mahal. Kedua, jaringan juga harus kuat. Relasi luas bisa memberikan peluang dan *input*. Ketiga adalah pendanaan, bisa memanfaatkan *venture* untuk pinjaman modal," terang Yodi.



Yogi Aditya COO kargo.co.id



Hadi Kuncoro CEO aCommerce

Menurut Hadi, *startup* memberikan solusi problematika yang ada di masyarakat. "Sebuah *startup* harus tahu model bisnis itu penting, lalu komitmen visi dari *founder* juga utama dan kuat. Berikutnya agar bisa tumbuh harus meningkatkan kemampuan orang-orang di dalamnya," jawab Hadi. Rosihan sedikit memberikan pendapat mengenai pendanaan. "Dana bisa didapatkan di perusahaan pendanaan yang memberikan pinjaman dana atau modal. Dengan catatan, perusahaan berjalan dan sudah mendapatkan order tetapi kurang dana. Sehingga jika proyek sudah terbayar dana bisa dikembalikan. Sangat mudah sekali, syaratnya cuma menunjukkan kontrak dengan pembayaran jelas dan klien yang jelas juga," tuturnya.



Loading Bak posisi bawah

HEMAT BONGKAR MUAT DENGAN *LIFT-GATE*

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

Truk *lift-gate* adalah pengembangan bentuk karoseri dari bak besi dan sistem hidrolik yang sangat berguna untuk menangani beban dari bawah ke atas bak atau sebaliknya. Perangkat hidrolik ini biasanya dioperasikan dengan *remote control* untuk mengangkat dan menurunkannya secara hidrolik, sedangkan pintu belakang untuk buka dan tutup umumnya dilakukan secara manual.

Keuntungan menggunakan karoseri ini yaitu:

- | | |
|---|---------------------------------------|
| 1 | Mempermudah operasional bongkar muat. |
| 2 | Menghemat tenaga bongkar muat. |
| 3 | Hemat biaya pemeliharaan. |
| 4 | Operasional mudah. |



Karoseri ini biasa dimanfaatkan oleh agen tabung gas, distributor minimarket, dan perusahaan perawatan taman. Dalam edisi kali ini kami mengangkat salah satu produk Master Karoseri untuk pengangkutan tabung gas. Franky Sutjahjo Marketing Manager Master Karoseri menunjukkan aplikasi lift-gate pada truk engkel. Produk sejenis dimiliki oleh Rudianto Pambudi, Owner PT. Megah Mulya Gas untuk mendukung operasionalnya mensuplai pelanggan tabung LPG 12 kg dan 3 kg. Rudianto menuturkan, truk yang menggunakan prinsip hidrolik ini minim sekali perawatan di luar servis rutin. "Misalnya untuk perusahaan perawatan taman, ukurannya lebih kecil daripada milik kami. Karena selain untuk mempermudah mobilitas di dalam taman atau perpindahan dari satu taman ke taman lain, bisa juga digunakan untuk membawa tempat sampah. Berbeda dengan pengangkut tabung gas. Muatan semua berbentuk tabung dan persebaran toko retail cukup banyak. Fungsi *lift-gate* sangat berguna jika harus menaikkan tabung dari bawah ke atas. Kuli bongkar saya cukup menata tabung di panel hidrolik, lalu dinaikkan sejajar dengan bak. Kuli yang di atas tinggal menggeser tabung sekaligus menata di atas truk," jelasnya.

Selain untuk taman dan agen tabung gas, panel hidrolik juga sering digunakan untuk menangani troli, misalnya perusahaan yang bergerak dalam bisnis makanan seperti *catering* atau untuk bongkar muat troli yang berisi cucian seperti halnya rumah sakit. Truk ini sebenarnya sangat berguna bagi siapa saja yang tidak membutuhkan *forklift* untuk membawa barang ke *loading bed*.

Berbagi tips mengenai pengalamannya menggunakan truk *lift-gate*, Rudiato menjelaskan beberapa kesalahan penanganan yang mengakibatkan fungsi truk tidak maksimal. Berikut dua hal yang sering ditemui ketika menggunakan *lift-gate*.

1 *Loading bed* tidak turun sepenuhnya, sedikit melayang di atas tanah. Hal itu menyebabkan pekerjaan di bawah akan lebih berat karena harus mengangkat beberapa inci. Seharusnya tinggal menggeser saja ke arah *loading bed*.

2 Pemeriksaan fungsi elektrik tidak rutin. Hal ini akan berpengaruh ketika muatan penuh dan ada masalah saat bongkar muat. Risikonya, terpaksa menunggu perbaikan selesai karena tidak mungkin menurunkan barang langsung ke bawah.



Loading Bak posisi sejajar dengan Bak

Berikut kesalahan penanganan *lift-gate* yang berhubungan dengan pekerjaan dan spesifikasi yang dimiliki. Pastikan *lift-gate* yang tepat dengan spesifikasi pekerjaan guna menghindari kesalahan berikut ini.

1. Memilih *lift-gate* yang tidak sesuai dengan ketinggian bak truk.

Kesalahan terbesar adalah ketika seseorang memilih truk yang tidak memiliki ketinggian cukup untuk memasang *loading bed*. Dimensi *loading bed* sebaiknya disesuaikan dengan kondisi lapangan pekerjaan sehingga produktivitas *lift-gate* akan maksimal. Setiap spesifikasi *lift-gate* perlu memperhitungkan titik terendah yang menentukan persyaratan minimum *clearance* dan titik tertinggi untuk menentukan jarak maksimum yang dibutuhkan *platform* untuk menurunkan *loading bed* di tanah.



Loading Bak posisi bawah

2. Meremehkan perhitungan berat barang.

Kesalahan berikutnya adalah tidak mempertimbangkan bobot barang yang akan dinaikkan ke *loading bed*. Dengan melewati perhitungan ini kapasitas berat memengaruhi masa pakai *lift-gate* dan membahayakan keselamatan kuli bongkar muat. Perhatikan segala hal yang akan ditempatkan di *loading bed* dengan mengacu pada beban maksimum.



Bak besi umumnya menjadi paduan Liftgate untuk angkutan tabung gas

3. Menentukan luasan *loading bed* yang tidak akurat.

Proses *lifting* memerlukan kesejajaran *loading bed* saat naik dan turun. Jika kedua sisi hidrolis bermasalah, proses ini akan terhambat dan mengancam keselamatan operator. Untuk aplikasi *loading* yang lebih besar, Rudianto menyarankan sebuah pintu dengan mekanisme rel yang menawarkan *platform* lipat sehingga hidrolis tidak sering bekerja berat.

4. Ketidakcocokan tipe *lift-gate* dan spesifikasi pintu belakang.

Pemilik truk sudah memutuskan untuk memilih mekanisme rel untuk *loading bed* yang besar. Masalahnya adalah pintu belakang menggunakan patokan bodi truk bagian belakang untuk membuka pintu. Pilihan pintu belakang yang paling murah adalah pintu ayun, yang menawarkan *clearance* ketinggian 6-8 inci lebih tinggi daripada pintu belakang tipe *roll-up*. Namun, tipe pintu tersebut tidak sesuai dengan mekanisme rel yang harus dipasang di luar bodi bak di tempat yang sama di mana engsel pintu ayun membuka dan menutup.



Roll untuk memperlancar *loading bed* naik dan turun

5. Spesifikasi powerpack tidak sesuai dengan berat muatan.

Spesifikasi *powerpack* yang terlalu kecil dengan tugas berat bongkar muatan tentu akan menyiksa kerja *powerpack*. Umur perangkat akan lebih pendek dan sebelum terjadi kerusakan akan sering ada perbaikan jika pemilik kendaraan tidak menyadari hal itu dari awal.

6. Melewatkan perhitungan sudut permukaan loading bed.

Bagian atas atau ujung *loading bed* dibuat dengan sedikit miring, yang membantu stabilitas beban berat. Kelemahannya adalah ketika melakukan pengiriman di jalan menanjak dan menurun tajam karena level muatan tidak secara otomatis sesuai dengan permukaan jalan. Sehingga perlu sedikit mekanisme kecil untuk menyesuaikan level *loading bed*. Solusi tersebut bisa mengakomodasi berbagai permukaan tanah. Pemilik kendaraan bisa mengonsultasikan ke pihak karoseri mengenai kondisi area kerja, sehingga *lift-gate* tetap berfungsi optimal.

7. Mengabaikan titik tumpuan di loading bed.

Pemilik kendaraan perlu mempertimbangkan titik tumpuan untuk palet, roda trolis atau tabung ketika menempatkan barang di *loading bed*. Barang ditelakkan di tumpuan yang ideal atau menggunakan kunci tambahan untuk roda trolis agar tidak terjadi pergerakan saat *loading bed* naik atau turun. Akan sangat berbahaya jika tabung gas miring lalu menggelinding tanpa ada kunci di sekitar *loading bed*.

8. Memilih lift-gate dengan mengorbankan konfigurasi sasis bodi truk.

Perubahan sasis belakang dapat menyebabkan masalah distribusi beban terutama untuk muatan benda cair yang selalu bergerak mengikuti permukaan jalan. Bahayanya adalah sasis dari pabrikan dimodifikasi tanpa mempertimbangkan letak tangki bahan bakar untuk mendapatkan pengaturan *lift-gate* yang pas. Perubahan posisi tangki bahan bakar dan kabel elektrik sangat tidak dianjurkan demi mendapatkan pengaturan ideal untuk *lift-gate*. Sebenarnya *lift-gate* hanya memanfaatkan *powerpack* dan hidrolis. Letak kabel pendukungnya bisa dikonsentrasikan ke bagian belakang truk sehingga tidak mengganggu persimpangan kabel di bagian belakang kabin. Menghindari kesalahan-kesalahan ini menjamin kinerja *lift-gate* tetap awet dan produktivitas pekerja tetap optimal tanpa ancaman bahaya dari malfungsi perangkat *lift-gate*.



Remote ditempatkan di sisi belakang truk



Ditengah pintu samping bisa dimanfaatkan sebagai pembatas untuk menjaga tabung posisinya



Pintu samping juga memudahkan bongkar muat jika muatan tidak penuh



Pagar pengaman manual loading bed saat bongkar muat



ipomi

IKATAN PENGUSAHA OTOBUS MUDA INDONESIA



Ipomi

Potensi PO Besar, Minim Dukungan

Teks : Citra D. Vresti Trisna

Foto : Pebri Santoso

Perkembangan teknologi dan perubahan iklim bisnis yang mulai dirasakan oleh sekelompok pengusaha muda Perusahaan Otobus (PO) mendorong mereka membentuk satu wadah bersama. Hasil perbincangan lewat grup *blackberry* dan pertemuan 28 PO pada Oktober 2011 inilah yang kemudian menginisiasi berdirinya Ikatan Pengusaha Muda Otobus Indonesia (Ipomi). Organisasi ini kemudian diresmikan pada Maret 2013 di Terminal Giwangan, Yogyakarta.

Kehadiran Ipomi membawa perubahan yang cukup signifikan pada usaha otobus, terutama bagi anggota di dalamnya. Karena melalui organisasi ini, anggota Ipomi sangat dimungkinkan untuk berbagi pengetahuan dan memecahkan masalah-masalah yang dihadapi oleh PO, terutama dalam hal manajemen perusahaan, pengurusan perizinan, perbengkelan, perluasan usaha, dan masalah SDM.

Sampai hari ini, Ipomi menjadi satu-satunya wadah dan wahana komunikasi, informasi, konsultasi, dan advokasi antar-sesama PO serta pemerintah. Ipomi juga menjadi jembatan dengan berbagai pemangku kepentingan mengenai hal-hal yang berkaitan dengan penyelenggaraan sektor jasa angkutan otobus Indonesia, baik aspek perdagangan, perindustrian, maupun jasa dalam arti luas. Selain itu, pendirian Ipomi juga didasari oleh adanya kesamaan pandangan antar-PO untuk dapat menyatukan ide dan pemikiran serta menuangkannya dalam tindakan nyata dan untuk mengupayakan solusi efektif atas permasalahan yang dihadapi.



Dokumentasi Rapat Pembentukan Organisasi IPOMI D.I Yogyakarta, 3 Oktober 2011

"Ipomi adalah organisasi atau wadah tempat berkumpulnya pengusaha atau *owner* perusahaan otobus muda yang ada di Indonesia. Sedangkan yang kami maksud sebagai muda di sini bukan dari segi usia pengurus atau usia kendaraan, melainkan dari segi konsep manajemen perusahaan. Tapi kebetulan pengusaha yang ada di bawah Ipomi adalah generasi kedua dan ketiga perusahaan otobus. Di sini kami duduk bersama, menyamakan persepsi dan menyatukan visi tentang otobus terutama pada pelayanan. Kalau untuk bisnis memang kami bersaing, karena ada yang sesama trayek," kata Ketua Umum Ipomi Kurnia Lesani Adnan.

Pria yang akrab disapa Sani ini menyadari perubahan zaman membuat perusahaan otobus harus mengubah manajemen mereka, terutama di sisi persaingan. Karena, menurut dia, kerasnya persaingan antar-PO membuat citra otobus di mata masyarakat semakin buruk dan mulai meninggalkan otobus. Menurutnya, persaingan antar-PO generasi pertama berlangsung sangat keras. Banting harga antar-PO juga merupakan hal yang lumrah terjadi dan bahkan persaingan bisa sampai pada saling menabrakkan mobil. "Ini zaman dulu, kami melihat sudah bukan eranya, karena yang penting sekarang adalah *transfer knowledge* bersama dengan ATPM, karoseri, dan oli. Ipomi itu polanya seperti kongkow asyik, meski demikian kami punya *rule* dan *goal*," katanya.

Menurut Sani, sampai hari ini sudah ada 37 PO yang tersebar dari Aceh sampai Bali terdaftar sebagai anggota Ipomi. Meski jumlah PO di Indonesia cukup banyak, namun Sani mengaku bila pihaknya tidak sembarangan merekrut anggota. Menurutnya, anggota yang dapat masuk adalah PO yang memiliki komitmen dan rasa setiakawan yang tinggi. Selain itu, PO tersebut harus sudah memiliki badan usaha yang jelas. Keanggotaan di dalam Ipomi juga tidak dapat diwakilkan, dalam arti orang yang aktif sebagai anggota adalah pemilik perusahaan dan bukan orang yang bekerja di PO. Kalau pun pemilik perusahaan mewakilkan, kata Sani, pemilik PO tersebut harus memberikan surat kuasa kepada orang yang mewakili.

Seleksi ketat terhadap anggota Ipomi dilakukan agar anggota yang tergabung memiliki komitmen dan solidaritas yang tinggi. Karena, menurut dia, semua anggota Ipomi akan saling membantu apabila ada anggota yang armadanya rusak dan kecelakaan. Selain itu, dengan adanya Ipomi dapat membantu PO dalam melacak dan mem-*blacklist* sopir yang nakal.

"Komitmen itu penting karena kami tidak ingin ada kata sepakat di depan tapi kemudian di belakang saling menusuk. Karena pada dasarnya PO itu tidak kompak. Kami tidak membatasi jumlah armada dan membatasi tahun kendaraan pada anggota yang ingin masuk ke Ipomi. Justru wadah ini membantu mereka dalam merapikan manajemen, karena kami saling membuka dan bisa saling membandingkan dan mengambil mana yang baik untuk diterapkan di masing-masing perusahaan. Kami harus saling dukung manajemen," tuturnya.



Gandeng Militer untuk Mendidik Sopir

Salah satu agenda dan program kerja penting dari Ipomi adalah mendidik SDM sopir mereka agar lebih baik perilaku mereka. Karena, menurutnya, hampir semua PO, baik di skala kecil atau pun di skala besar punya masalah yang sama dalam mendidik sopir. Sani juga menuturkan, kunci membuat masyarakat merasa nyaman dengan bus adalah dengan mendidik sopir agar tidak ugal-ugalan dalam berkendara, serta mendidik perilaku mereka.

Semua anggota Ipomi sepakat untuk memberikan pendidikan karakter bagi sopir secara berkala. Pendidikan tersebut dilaksanakan dua kali dalam setahun, yakni pada Maret dan November. Kesulitan dalam mendidik sopir membuat pengurus Ipomi harus melibatkan militer, seperti Depo Pendidikan Latihan Tempur, Klaten, Yogyakarta.

Pengalaman lebih dari 25 tahun membuat Sani dapat menyimpulkan bila selama ini sopir bus itu terdiri dari

tiga jenis orang, yaitu anak nakal yang lari dari rumah kemudian main ke terminal lalu belajar mengemudikan bus dan menjadi sopir. Kemudian, jenis kedua adalah anak durhaka yang lari dari rumah kemudian bermain di sekitaran terminal, lalu menjadi kondektur, dan setelah bisa kemudian dia menjadi sopir. Sedangkan jenis ketiga adalah orang yang sedang terdesak secara perekonomian sehingga harus jadi sopir bus.

Sani menambahkan, pekerjaan sopir bus bukanlah cita-cita yang diharapkan masyarakat. Kenakalan sopir bus, kata Sani, lebih didasari oleh persoalan mental dan kondisi ekonomi. Ia dan rekan-rekannya di Ipomi mengaku tidak sanggup apabila harus memberi pendidikan sopir di dalam kelas sehingga mau tidak mau harus menggandeng militer.

"Cara militer mendidik sopir kami adalah dengan dijatuhkan mentalnya, dilemahkan fisiknya, dan baru kemudian diberikan motivasi. Apa yang kami lakukan selama ini cukup berhasil. Karena perubahan sikap mereka bisa sampai 80 persen. Perubahan itu bisa dilihat dari perubahan perilaku. Kalau awalnya mereka tidak peduli pada keluarga, sekarang mereka lebih memprioritaskan keluarga. Kalau mereka tidak peduli ibadah, mereka ingat. Secara otomatis, kalau jiwa mereka sudah lebih tenang, otomatis efeknya adalah ke pekerjaan. Sekarang jumlah kecelakaan yang disebabkan karena mental pengemudi itu bisa jauh relatif menurun," paparnya.



Dokumentasi Pelaksanaan Kegiatan Character Building Pengemudi Perusahaan otobus IPOMI Angkatan I Dodiklatpur TNI AD – Rindam IV Diponegoro Klaten 19 – 23 Maret 2013

Law Enforcement Pemerintah Dinilai kurang Tegas

Sani yang juga aktif sebagai Ketua Bidang Angkutan Penumpang dan Keorganisasian DPP Organda menuturkan, kebutuhan masyarakat pada moda transportasi bus terbilang cukup besar. Kebutuhan tertinggi terletak di daerah sebelum kota-kota besar. Ia mencontohkan, bila ada penumpang yang hendak ke Wonogiri, moda seperti kereta api dan juga pesawat akan menurunkan mereka ke solo. Sedangkan dari Solo ke Wonogiri, penumpang tersebut masih harus menyambung dengan bus untuk sampai ke Wonogiri.

Perjalanan hingga mendapat kendaraan dari Solo ke Wonogiri juga memerlukan waktu. Belum lagi waktu yang dihabiskan penumpang untuk menuju stasiun atau pun bandara untuk menaiki kereta. "Inilah yang kami akomodir dan kami berusaha *survive* di situasi ini. Potensi bus juga sangat baik, terutama ketika pembangunan tol di seluruh Jawa sudah terlaksana. Kami tidak takabur, kami berani bersaing dengan kereta dan pesawat ketika jam tempuh kami sudah sama," ujarnya.

Meski demikian, besarnya potensi di bisnis angkutan penumpang, terutama bus, tidak didukung pemerintah dengan kebijakan yang berpihak ke PO. Potensi bus akan lebih baik lagi bila pemerintah *fair* dengan sesama moda transportasi yang ada. Selain itu, Sani juga *law enforcement* atas peraturan-peraturan yang dibuat juga masih sangat rendah.

"Kami bisa mengatakan persaingan antara bus dan moda transportasi lain, seperti kereta itu tidak *fair*. Ini karena kereta itu punya subsidi, kami tidak. Kereta jalannya lurus dan tanpa halangan, kami punya halangan. Kereta tidak pernah distop karena bus lewat, tapi kami distop karena kereta lewat. Kereta stasiun di tengah kota dan *single operator*, sedangkan kami harus berhenti di terminal dengan segala karut-marut di dalamnya. Kalau dalam *law enforcement*, kalau kereta menabrak dan ditabrak mereka tetap menang. Kalau kami, ditabrak saja kami salah dan mobil ditahan," katanya.

Sani juga mengeluhkan sikap pemerintah yang terkesan abai dalam penertiban travel-travel tidak berizin. Ia mengaku sudah terlalu sering melaporkan travel tak berizin ke pemerintah dan upaya penindakan yang dijanjikan pemerintah tetap nihil. Selain itu, anggota Ipomi juga diresahkan dengan tingginya jumlah kasus pelemparan kaca bus yang juga tidak pernah ditindak oleh pemerintah karena pelakunya adalah anak-anak kecil.

Terkait harapan akan perlakuan yang *fair* pada sesama moda transportasi, Sani mengaku tidak berharap PO yang tergabung di Ipomi juga diberikan subsidi seperti moda lainnya. Ia hanya berharap pemerintah memberikan kemudahan dalam pembiayaan di bank dan keringanan pajak

yang seharusnya bisa didapatkan oleh kendaraan-kendaraan plat kuning. Menurutnya, alih-alih memberikan kemudahan pembiayaan, perusahaan otobus masih harus dibebani PPN *body* 10%, PPN sasis 10%, dan PPN AC 10%.

"Janji pemerintah untuk memberikan potongan pajak itu hanya sekadar janji. Dua tahun lalu, Permenndag Nomor 12 itu diubah menjadi nomor 13 dan kemudian diubah lagi jadi nomor 28 tentang pemotongan BBNKB. Namun, bulan Maret dihapuskan tanpa pemberitahuan kepada kami. Dulu BBN kami hanya 30% dan didiskon 70%, sekarang kata pemerintah itu justru didiskon 30%, tapi kalau kami hitung lagi justru biaya naik sebanyak 105% kenaikannya," kata Sani.

Kendati pemerintah tidak dapat mendukung kemudahan seluruh PO, Sani berharap pemerintah benar-benar peduli dalam membedakan PO yang serius dan yang tidak serius. Karena, menurutnya, PO yang serius harus didukung agar bisa menjadi lebih baik dan tegas kepada yang tidak serius. "Ketika pemerintah memutuskan untuk berhenti menggunakan alasan rem blong untuk keselamatan di jalan, maka pemerintah sudah waktunya untuk tidak hanya menguji kendaraan berdasarkan kendaraan tapi juga manajemen dan potensi perusahaan angkutan. Hal ini dilakukan agar bisa satu standar. Karena PO yang baik itu tidak hanya mampu membeli bus, tapi juga memang mengerti bisnis," pungkasnya.

 <p>DPP APRINDO Jln. Yos Sudarso No.1 perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B.3 Tanjung Priok – Jakarta 14320 Email : dppaprindo@gmail.com Telpon : +6221.439 00464 FAX : +6221.439 00465</p>	 <p>ALFI Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok A/8, Jl. Yos Sudarso No.1 Tanjung Priok Jakarta Utara, Jakarta 14320 – Indonesia Telpon : +62 21 4391 2283/84 Fax : +62 21 4391 2285, Website : ifla.or.id</p>	 <p>PT YMG DEREK INDONESIA Mid Plaza 2 Building, 14th Fl. Jl. Jendral Sudirman Kav 10-11 Jakarta 1022, Indonesia Web : www.ymgtech.com</p>	 <p>PT ASTRA INTERNATIONAL Tbk Jl. Danau Sunter Selatan Block O/5, Sunter II Jakarta Utara 14350 Telpon : (62-21) 6522555 Fax : (021) 6530 4957 Website : www.astra.co.id</p>
 <p>SUPPLY CHAIN INDONESIA Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impun Bandung 40194 Indonesia Telpon : +62 22 720 5375 Email : sekretariat@SupplyChainIndonesia.com Website : www.SupplyChainIndonesia.com</p>	 <p>UD TRUCKS CORPORATION 1-1, Ageo-shi, Saitama 362-8523, Japan Telpon : +81-48-781-2338 Fax : +81-48-615-8998</p>	 <p>SCANIA SOUTHEAST ASIA c/o Scania (Malaysia) Sdn. Bhd. (518606-D) 1 Jalan Tiang U8/93, Bukit Jelutong Industrial Park, 40150 Shah Alam, Selangor DE, Malaysia Telpon : +60 3 7845 1000 Fax : +60 3 7845 2000 Website : www.scania.com.my</p>	 <p>PT UNITED TRACTORS Tbk Jl. Raya Bekasi Km 2, Jakarta 13910, Indonesia Telpon : +62 21 2457 9999 Ext. 12055 Fax : +62 21 4600 544 Website : www.unitedtractors.com</p>
 <p>KEMENTERIAN PERHUBUNGAN REPUBLIK INDONESIA Jalan Medan Merdeka Barat No. 8, Jakarta Pusat 10110 Website : www.dephub.go.id</p>	 <p>PT PERTAMINA PATRA NIAGA Gedung Wisma Tugu II Lt. 2 Jl. HR. Rasuna Said Kav. C7-9 Setiabudi, Kuningan, Jakarta Selatan Telpon : 021 – 5209009 Fax : 021 – 5209005 Website : www.pertaminapatraniaga.com</p>	 <p>KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN REPUBLIK INDONESIA Jl. Jendral Gatot Subroto Kavling 52-53, Jakarta Selatan, 12950 Telpon : +62 21 5255 509 ext 2666 Website : www.kemenperin.go.id</p>	 <p>IKATAN PENGUSAHA OTOBUS MUDA INDONESIA (IPOMI) Jl. Perintis Kemerdekaan Komplek Pertokoan Pulomas blok XII No.10 Jaktim</p>
 <p>PT Putra Rajawali Kencana Jln. Letjend Sutoyo Waru Ruko Niaga Sentosa Waru, Indonesia T : (031) 3537939 F : (031) 3537531</p>	 <p>Rajawali Inti Jl. Brantas Km 1 Probolinggo, Jawa Timur T : (0335) 423259</p>	 <p>PT INDO RETREADING Komp. Hyundai Multiguna II, Jl. Tanjung No. 12 Lippo Cikarang, Bekasi 17550, Indonesia Telp. 62-21 89903579/80 Fax. 62-21 89903573</p>	 <p>MASTER Karoseri Jl. Pakal 1 Surabaya Barat, 60196 Telp. 031 7413008 Fax. 031 7413008 Email. info@masterkaroseri.com</p>
 <p>PT Exxon Mobil Lubricants Indonesia Lt. G Unit G07, Wisma GKBI Jl. Jend. Sudirman No. 28, Tanah Abang Jakarta Pusat, DKI Jakarta 10210 T : (021) 6501000 ext 7700 F : (021) 6503854</p>	 <p>REED PANORAMA Panorama Building 5th Floor Jl. Tomang Raya No. 63, Jakarta Barat 11440, Indonesia T : +62 21 2556 5033 / F : +62 21 2556 5040 E : riyana.haritama@reedpanorama.com W : www.reedpanorama.com</p>	 <p>PT Veron Indonesia Komplek Pergudangan, Prima Centre 1 Blok D 29030 Jl. Pesing Poglar No. 11, Jakarta Barat Telp : 021-29518999 / Fax : 021-29518991 Email : sales@sailun.co.id</p>	 <p>PT Mercu Gramaron Jl. Klampis Anom 12 Surabaya Jawa Timur Phone : 62.31.593-2600 62.31.593-2700 (HUNTING) / Fax : 62.31.594-6370 Email : mgsby@gramaron.com</p>
 <p>PT Rajawali Dwi Putra Indonesia Jln. Letjend Sutoyo 110-112 Waru, Sidoarjo, Jawa Timur Telp : 031-8531668</p>	 <p>PT CHAKRA JAWARA Gedung TMT 1, 3rd Floor Suite 301, Jalan Cilandak KKO No. 1, Jakarta 12560 – Indonesia Telpon : +62 21 2997 6849 Email : info@chakrajawara.co.id Website : www.chakrajawara.co.id</p>	 <p>PT. GOODYEAR INDONESIA Jl. Pemuda No. 27, Bogor 16161 Tlp. 02518994499</p>	 <p>HJ Bridge Axle Komp. Duta Harapan Indah (DHI) Blok 00/12 - Jakarta Utara 14450 Telpon : +6221 66694881 - 82 Fax : +6221 66694883 Email : info@dwimultimur.com</p>



**PT. INDO RETREADING
AND TIRE SERVICES**

Better Performance

TOTAL BIAYA BAN TINGGI? KAMI SOLUSINYA!!!

*Reliable and Safe Retread Tire
Total Tire Saving > 40%*



BIAS 6X



RADIAL 4X



ITMS

**Satu-satunya Retreader
Bersertifikasi ISO 9001:2008**



ISO 9001:2008 Cert. No.: 69789

ITMS® INTEGRATED TIRE MANAGEMENT SOLUTIONS

Kompleks Hyundai Multiguna II
Jl. Tanjung No. 10 & 12, Lippo Cikarang
Bekasi 17550, Indonesia

T : 021 8990 3579
M : 0817 600 1855 / 0819 3248 2842
E : info@indoretreading.com

PAMERAN MOBIL TERBESAR HADIR DI SURABAYA



GIAS SURABAYA AUTO SHOW 2017

20-24 SEPTEMBER | GRAND CITY CONVEX



Organized By :



Member Of :



Sponsored By :



Media Partner :



www.surabayaautoshow.com @GIAS_SUB GIAS SURABAYA