

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

MAY
2020

DIHAJAR CORONA



IDR 50.000



Edisi 71 / VI / 2020

**SUDAH JATUH
TERTIMPA CORONA**



KESALAHPAHAMAN SISTEM PENDINGINAN

APM BERI DISKON & JEMPUT BOLA SELAMA PANDEMI CORONA

DISTRIBUTION CENTER, EFISIENSI RANTAI PASOK RESTORAN

BELAJAR DARI CORONA, PERLU PERBAIKAN SISTEM LOGISTIK
PENANGGULANGAN BENCANA WABAH

PT CHAKRA JAWARA

SELALU SIAP UNTUK ANDA

KAMI MEMBERIKAN LAYANAN YANG MUDAH, AMAN DAN TERJAMIN SELAMA PANDEMI COVID-19

1. Semua kantor cabang Chakra Jawara saat ini tetap beroperasi pada jam kerja normal untuk mendukung bisnis Pelanggan
2. Kami selalu mendukung kebutuhan Pelanggan atas ketersediaan produk, suku cadang, service dan teknisi
3. Pemesanan suku cadang asli IVECO secara online 24/7 melalui blibli.com
4. Sejumlah langkah pencegahan meluasnya penyebaran COVID-19 di area kerja kami telah dan terus kami laksanakan seperti :
 - Pembersihan secara menyeluruh dan berkala dengan cairan disinfektan di seluruh area lokasi kerja
 - Penggunaan thermal scan
 - Penyediaan hand sanitizer dan masker di tiap lokasi kerja
 - Memberlakukan work from home (WFH) untuk lokasi Kantor Pusat sesuai dengan kebijakan Pemerintah dengan memaksimalkan penggunaan teknologi komunikasi untuk kepentingan pertemuan/rapat bisnis/pelatihan, dan lainnya

Informasi ini dapat berubah sesuai dengan perkembangan dan kebijakan Pemerintah terkait penanganan wabah COVID-19.

Semoga Pelanggan senantiasa aman dan sehat dalam beraktivitas. Jika ada pertanyaan lebih lanjut, Pelanggan dapat menghubungi kantor cabang, Sales Representative atau Call Center di **0-800-1-242572** dan melalui email info@chakrajawara.co.id



TRUCKMAGZ

JANGAN MUDIK!

NIKMAT MEMBAWA SENGSARA

LINDUNGI DIRI, ORANG TUA DAN KELUARGA
DI KAMPUNG HALAMAN

#AmanDiRumah

#MudikDigital

#MediaLawanCovid19



700 ribu orang
terancam terinfeksi

1 orang bisa tulari
406 orang dalam sebulan

Orang tua 3x lebih
rentan terinfeksi



Bertahan Melewati Krisis

Seluruh warga Bumi tengah menghadapi krisis akibat penyakit coronavirus (Covid-19) yang menjadi pandemi global saat ini. Sekitar awal Maret lalu Presiden RI Joko Widodo mengumumkan bahwa penyebaran Covid-19 sudah masuk Indonesia yang diketahui menjangkit dua WNI berdomisili di Depok, Jawa Barat. Selang beberapa waktu, Pemerintah Indonesia pun menerapkan pembatasan sosial (*social distancing*) berlanjut ke pembatasan fisik (*physical distancing*) mengikuti arahan dari Organisasi Kesehatan Dunia atau World Health Organization (WHO). Akhirnya kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) digulirkan seiring antisipasi *lockdown* oleh pemerintah, seperti yang banyak dilakukan negara-negara lain yang sudah terlebih dulu terjangkiti Covid-19.

Anjloknya permintaan skala besar baik dari dalam maupun luar negeri boleh dianggap sebagai eksekusi dari pandemi Covid-19. Permintaan yang turun tentu berdampak pada menurunnya tingkat utilitas produksi di beberapa industri. Kementerian Perindustrian juga telah memetakan sektor-sektor industri yang sangat terdampak wabah Covid-19, yaitu industri otomotif; industri besi baja; industri pesawat terbang dan MRO (*maintenance, repair, overhaul*), industri kereta api dan galangan kapal; industri semen; industri keramik dan kaca; in-

dustri regulator, industri peralatan listrik dan kabel; industri elektronika dan peralatan telekomunikasi; industri tekstil; industri mesin dan alat berat; industri mebel dan kerajinan; industri petrokimia; dan industri karet. Industri makanan dan minuman (mamin) meskipun secara logika hasil produksinya tetap dibutuhkan masyarakat luas karena dibutuhkan setiap hari, namun pelaku industrinya sendiri meyakini bahwa produk yang sifatnya tidak menjadi kebutuhan mendasar akan sangat terpuruk permintaannya.

Di satu sisi pemerintah telah menerbitkan sejumlah peraturan terkait sektor perindustrian selama masa penanganan pandemi Covid-19, namun di sisi lain para pelaku industri juga sangat mengharapkan ada kecepatan dan ketepatan dalam aksi nyata dari pemerintah. Dalam hal ini pemerintah juga diharapkan dapat segera melakukan deregulasi, terkait kebijakan angkutan barang yang masih membebani pelaku industri logistik nasional. Termasuk memberikan berbagai stimulus fiskal maupun nonfiskal bagi industri manufaktur, supaya para pelaku di sektor ini mampu bertahan melewati krisis yang tak seorang pun mengetahui kapan usainya.

REDAKSI

Pemimpin Umum

Ratna Hidayati

Penanggung Jawab

/Pemimpin Redaksi

Antonius Sulistyono

Pemimpin Perusahaan

Felix Soesanto

Redaktur Bahasa

Tendy Soemantri

Redaksi

Sigit Andriyono

Abdul Wachid

Fotografer

Giovanni Versandi

Kontributor Ahli

Zaroni

Bambang Widjanarko

Ahmad Wildan

Accounting

Evi Kumala Putri

Sirkulasi

M. Abdurrohman

Penasihat Hukum

Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

 TruckMagz

 @TruckMagz

 +62 821 3912 1239

www.truckmagz.com



Cover
DIHAJAR CORONA / 71

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #71

Laporan Utama	06	INDUSTRI DIHAJAR CORONA
	10	INDUSTRI MAMIN BERHARAP PASOKAN BAHAN BAKU LANCAR
	14	PELAKU INDUSTRI TERBEBANI KEBIJAKAN ANGKUTAN BARANG
	18	DAMPAK PANDEMI COVID-19, STANDAR KENDARAAN DITAMBAH
	22	IMPLEMENTASI ZERO ODOL 2023
	26	TARGET 2020, CARI PELUANG BARU DI TENGAH WABAH
Liputan Khusus	30	SUDAH JATUH TERTIMPA CORONA
	34	RAMAI-RAMAI MINTA STIMULUS EKONOMI
Market Review	38	APM BERI DISKON DAN JEMPUT BOLA SELAMA PANDEMI CORONA
Rantai Pasok	42	BELAJAR DARI CORONA, PERLU PERBAIKAN SISTEM LOGISTIK PENANGGULANGAN BENCANA WABAH
Road Safety	46	UBAH PARADIGMA PROGRAM KESELAMATAN JALAN DI INDONESIA
Data Gaikindo	50	UPDATE (JANUARI-FERBRUARI 2020)
ATPM Update	52	DCVI PERKENALKAN NEW GENERATION AXOR
Info Produk	54	SOFTWARE LOGISTIK (SOLOG)
Bursa Truk	56	INDEKS HARGA TRUK BEKAS
Tips & Trik	58	KESALAHPAHAMAN SISTEM PENDINGINAN
	62	MASALAH SEPELE GANGGU OPERASIONAL TRUK
Variasi	66	DISTRIBUTION CENTER, EFISIENSI RANTAI PASOK RESTORAN

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Percetakan
PETEMON GRAFIKA

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

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

INDUSTRI DIHAJAR CORONA

Teks & Foto: Antonius Sulisty



Industri pengolahan atau manufaktur selama ini telah berkontribusi besar dalam menciptakan devisa bagi Indonesia. Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat ekspor nonmigas menyumbang 94,51 persen terhadap total ekspor pada Januari-Maret 2020. Secara kumulatif, nilai ekspor Indonesia Januari-Maret 2020 mencapai USD 41,79 miliar atau meningkat 2,91 persen, demikian juga ekspor nonmigas mencapai USD 39,49 miliar atau meningkat 6,39 persen dibandingkan dengan periode yang sama tahun 2019. Sementara itu, ekspor nonmigas dari hasil industri pengolahan pada Januari-Maret 2020 sebesar USD 33 miliar, naik 10,11 persen dibandingkan dengan periode yang sama tahun sebelumnya.

EKSPOR INDONESIA MENURUT SEKTOR (Januari-Maret 2019 & 2020 (Miliar US\$))



Sumber: BPS

Menteri Perindustrian (Menperin) Agus Gumiwang Kartasasmita dalam keterangannya mengatakan bahwa pemerintah sedang memprioritaskan pengembangan sektor industri yang berorientasi ekspor. "Upaya strategis ini dinilai dapat membenahi masalah struktural ekonomi saat ini, yaitu defisit neraca perdagangan dan defisit transaksi berjalan," kata Agus Gumiwang. Ia menambahkan bahwa saat ini Kementerian Perindustrian (Kemenperin) sudah memetakan 15 sektor yang akan mendapat prioritas pengembangan optimasi kinerja ekspor. Kelima belas sektor tersebut tercakup dalam industri pengolahan minyak kelapa sawit dan turunannya, industri makanan, industri kertas dan barang dari kertas, industri *crumb rubber*, ban, dan sarung tangan karet, industri kayu dan barang dari kayu, serta industri tekstil dan produk tekstil.

Namun, eskalasi penyebaran pandemi Virus Corona (Covid-19) di Indonesia akan berdampak pada laju pertumbuhan sektor industri manufaktur dengan skala tekanan yang beragam. Kemenperin pun memetakan sektor industri yang terdampak wabah Covid-19 dalam dua kategori besar, yaitu berat dan moderat.

Sektor industri yang terdampak berat adalah industri otomotif; industri besi baja; industri pesawat terbang dan MRO (*maintenance, repair, overhaul*), kereta api dan galangan kapal; industri semen; industri keramik dan kaca; industri regulator, peralatan listrik dan kabel; industri elektronika dan peralatan telekomunikasi; industri tekstil; industri mesin dan alat berat; industri mebel dan kerajinan. Untuk sektor industri yang terdampak moderat, yaitu industri petrokimia dan industri karet.

Transportasi Logistik

Penyebaran Covid-19 yang hampir melumpuhkan seluruh sektor industri ini pun memicu permasalahan baru, seperti kontrak pembayaran yang tertunda. Bahkan, ada yang mengalami pembatalan *order* terkait transportasi logistik sebagai bagian penting dalam industri rantai pasok.

“Volume *demand* dari Desember 2019 ke 2020 ini *drop* sampai 70 persen baik jenis muatan ekspor-impor maupun curah. Ini yang kami rasakan di DPC Aprindo karena basis kami juga dari pelabuhan. Pelabuhan juga kosong, dari Januari volume terus turun dan lebih parah lagi dari Februari ke Maret, apalagi pemerintah mengimbau untuk kerja di rumah. Sekarang ada juga pabrik yang tutup dan daerah yang menutup wilayahnya. Ini jelas memperlambat logistik,” kata Putra Lingga, Ketua DPC Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) Surabaya.

Ia mengatakan bahwa banyak pengusaha truk yang kehilangan *cashflow* akibat semua uangnya tertahan di pabrik. “Uang di luar semua dan tiap hari kami harus menagih. Ketika ditagih ke pabrik, mereka beralasan *social distancing*. Kalau mereka niat bayar sebenarnya tinggal pencet saja, misalnya ada kesalahan penagihan selisihnya pun tidak besar. Atau jika mereka benar mau bayar bisa kasih DP, tapi ini yang terjadi semua pembayaran di-*hold* dengan alasan penagihan tidak ada yang periksa,” katanya.

“Masuk awal tahun 2020 mulai *booming* (virus) Corona dan yang paling terdampak bagi kami adalah adanya aturan pembatasan kendaraan. Beberapa *customer* mulai panik perihal produksi dengan adanya aturan pembatasan sosial atau karantina wilayah. *Customer* ada yang memberi pengumuman bahwa akan tutup produksi sementara. Itu yang bikin kami jadi panik, produksi turun otomatis kami juga ikut turun,” kata Agus Indaryanto, *General Manager* PT Naga Surya, perusahaan *trucking* berpusat di Surabaya, Jawa Timur.

Agus Indaryanto menyebutkan bahwa sampai dengan Maret pendapatan perusahaan turun sekitar 15 persen dibandingkan kondisi normal. “Kami tiap hari ada pekerjaan di Jawa dan Bali meskipun volume di Bali kecil. Kami tidak tahu April ini kan masuk bulan puasa, apakah ada penurunan lebih lagi? Ini belum terbaca. Proyek pemerintah masih jalan tapi jika proyek pemerintah disetop lalu dana dialihkan untuk penanganan Covid-19, misalnya pemerintah mau *lockdown* ya kami tidak tahu. Selama masih ada proyek pemerintah yang jalan, kami masih bisa kerja karena mayoritas produsennya ada di Jawa,” ujar lan sapaannya.



**Agus Gumiwang
Kartasasmita**

Menteri Perindustrian

Langkah Pivot

Hasil analisis dan komunikasi yang dilakukan PowerAcademy dengan beberapa pihak berlatar belakang berbeda, industri *hospitality* seperti *travel*, hotel, dan penerbangan ikut terpapar wabah ini dan tergolong paling parah. PowerAcademy menyebut tingkat hunian hotel saat ini turun hingga 90 persen lebih bahkan nyaris 100 persen. Wisata dan keramaian serta penyelenggaraan *event* di hotel-hotel ditiadakan yang berdampak ke kategori *vertical ecosystem tourism* lainnya, seperti agen perjalanan hingga penerbangan.

Industri makanan dan minuman juga mengalami penurunan, terutama yang terkait dengan mal atau kedai kopi dan resto berkapasitas lumayan banyak. Tempat-tempat itu biasanya menjadi tempat berkumpulnya orang karena memberikan layanan *dine in* dan *entertainment*. Dampaknya mulai dirasakan *supplier* kafe resto, seperti kedai kopi yang sepi berdampak pada *supplier* susu segarnya. Sebagai langkah antisipasi, mereka beralih dari susu segar ke UHT dan berpindah jualan secara daring (*online*). Begitu pun F&B resto melakukan pivot membuat makanan beku atau kalengan, bahkan olahan yang diasinkan akibat menurunnya pelanggan *dine in* dan berharap bisa diganti dengan orderan daring.

PowerAcademy juga menyoroti industri *beauty and cosmetics* yang selama ini dilakukan secara *offline retail* di mal-mal. Segmen industri ini juga mengalami penurunan omzet cukup memukul. Semakin lama waktu WFH (*work from home*) membuat para wanita karier tidak perlu banyak berdandan. Meski demikian, pandangan ini pun mesti dikuatkan melalui survei lebih lanjut. Saat ini beberapa perusahaan produk kecantikan juga mengambil kesempatan dari dampak Virus Corona dengan memproduksi produk-produk *hand sanitizer* hingga disinfektan.

Beberapa grup perusahaan retail terbesar dan terkemuka di Indonesia, terutama yang berbasis di perdagangan modern seperti mal, menyatakan kepada PowerAcademy bahwa mereka mengalami jatuhnya omzet hingga 90 persen. Bagaimana “nasib” mal-mal dan toko-toko *retail* yang tutup dengan triliunan nilai stok itu akibat tidak bisa bergerak keluar dari gerai-gerai mereka? Semua sedang berupaya untuk sesegera mungkin dapat menjual stoknya secara daring. *Action* yang sudah terjadi dan sudah dilakukan saat ini oleh grup-grup retail besar tersebut adalah merumahkan karyawan dan memotong gaji para tim manajemennya.

Ketika grup-grup retail – yang banyak berfokus pada *fashion* – menutup gerai-gerai mereka, pabrik garmen sebagai pemasok pun mengalami penurunan orderan. Padahal, biasanya order tengah memuncak pada masa menjelang lebaran. PowerAcademy menyatakan bahwa *action* yang sudah mulai diambil beberapa pabrik garmen adalah merumahkan buruh pabriknya. Kondisi serupa juga terjadi pada *supplier* di level UKM konveksi, kecuali melakukan pivot (putar haluan) dengan memproduksi alat pelindung diri (APD) dan masker untuk paramedis.

Menurut Menperin Agus Gumiwang Kartasasmita, dampak lain yang cukup terasa yakni menurunnya tingkat utilitas produksi akibat penurunan permintaan dan penjualan di beberapa industri. “Dampak lain dari penurunan utilisasi dan kapasitas produksi ini bisa menyebabkan pemutusan hubungan kerja (PHK) secara massal. Belum lagi sulitnya memperoleh bahan baku dan bahan penolong karena akses ke asal negara impor kini mulai terbatas. Harganya pun terus naik akibat tekanan kurs dolar terhadap rupiah,” kata dia. Operasional beberapa industri juga terancam berhenti karena adanya larangan beroperasi bagi industri di beberapa wilayah. “Oleh karena itu, terkait regulasi dan deregulasi tentang Covid-19 untuk sektor industri, kami sedang mengusulkan industri agar diberikan kemudahan dalam penerbitan izin usaha beberapa bidang seperti industri APD,” ujarnya.



Industri Mamin Berharap Pasokan Bahan Baku Lancar

Teks: Antonius Sulistyono / Foto: Giovani



Industri makanan dan minuman (mamin) merupakan salah satu sektor manufaktur andalan yang memberikan kontribusi signifikan bagi perekonomian Indonesia. Di tengah tekanan ekonomi global, khususnya dengan kemunculan pandemi Covid-19, industri mamin justru semakin menjadi andalan. Hal itu disebabkan kebutuhan pangan masyarakat yang meningkat, seiring diberlakukannya kebijakan pemerintah untuk melakukan segala aktivitas (bekerja, sekolah, ibadah) dari rumah saja.

“Tahun 2019 industri makanan dan minuman tetap tumbuh, angkanya masih menunjukkan positif sekitar delapan persen dibandingkan dengan 2018,” kata Triyono Prijosoessilo, Pengurus Gabungan Pengusaha Makanan dan Minuman Seluruh Indonesia (Gapmmi) Kompartemen Kebijakan Publik.

PT Indoboga Utama, produsen pangan/*condiment* (penyedap masakan, saus sambal dan saus tomat) juga merasakan peningkatan produksi selama 2019. “Pada tahun 2019 ada kenaikan, 30 persen sampai 40 persen. Kenaikan ini karena adanya perluasan dan penambahan kapasitas produksi. Kapasitas volume produksi saat ini 2.000 ton per bulan,” kata Rachmat Santosa Asih, Kepala Pengiriman PT Indoboga Utama.

Kementerian Perindustrian (Kemenperin) mencatat sepanjang tahun 2019 industri mamin tumbuh sebesar 7,78 persen. Selain itu, industri mamin juga memberikan sumbangsih paling besar terhadap nilai ekspor nasional, yang mencapai USD 27,28 miliar. Namun, industri ini pada tahun 2020 diperkirakan bakal terkoreksi signifikan karena terdampak pandemi Covid-19.

“Sejauh ini berdasarkan hasil diskusi dengan teman-teman anggota Gapmmi, ada yang menyebutkan penurunannya antara 20 persen sampai 50 persen. Namun, ini sifatnya relatif tergantung sektornya karena dalam industri mamin banyak



sektornya. Jadi angka penurunan 20 persen sampai 50 persen itu dari berbagai sektor dalam industri mamin. Gambaran besarnya seperti itu, dan mohon maaf saya belum bisa *share* datanya secara rinci karena kondisi ini baru berjalan sekitar satu bulan dari awal Maret,” ujar Triyono menerangkan.

Triyono mengatakan bahwa kebutuhan produk mamin yang sifatnya tidak penting bakal terkena dampak paling signifikan dari kondisi saat ini. “Kami melihat, yang mungkin agak aman adalah sektor-sektor yang sifatnya terkait dengan produk bahan pokok, misalnya minyak goreng, biskuit, mi, dan lain-lain. Itu relatif cukup terjaga. Permintaan produk-produk itu cukup stabil karena aktivitas banyak di rumah dan keluarga butuh untuk memasak. Ada juga produk-produk jadi yang mungkin menurun permintaannya karena mungkin dianggap tidak terlalu esensial, sehingga akhirnya dari sisi konsumsi juga menurun. Produk-produk bukan pokok yang paling terdampak pada kondisi saat ini,” katanya menjelaskan.

Sementara itu, industri manufaktur lainnya yang tidak kalah dalam berkontribusi menciptakan devisa negara, yakni tekstil. Industri ini mencatat pertumbuhan paling tinggi pada triwulan III tahun 2019 sebesar 15,08 persen dibandingkan periode yang sama 2018. Namun, tahun ini industri tekstil diprediksi tidak sebaik tahun lalu sebagai imbas pandemi Covid-19. Sebelum pandemi virus Corona merebak, industri tekstil khususnya di sektor hilir sudah tertekan gempuran produk impor.

“Saya belum tahu angkanya, yang pasti dampaknya sudah besar karena pasar ekspor banyak yang dibatalkan dan daya beli pasar domestik turun. Urusan semuanya untuk kesehatan. Mungkin lebih dari 50 persen,” ujar Rizal Tanzil, Sekretaris Jenderal Asosiasi Pertekstilan Indonesia (API). Rizal mengatakan bahwa angka penurunan produksi secara rinci di industri tekstil masih dikalkulasi. Namun, Rizal menginformasikan beberapa anggota API mulai menutup pabriknya hingga beberapa waktu ke depan sesuai arahan pemerintah.

Stimulus Fiskal dan Nonfiskal

Ketua Umum Gapmmi, Adhi S. Lukman mengatakan bahwa Gapmmi mendukung upaya pemerintah untuk memenuhi kebutuhan pangan masyarakat. "Kali ini dunia usaha tidak lagi memikirkan untung rugi, tapi bagaimana secara bersama-sama mengatasi masalah sehingga bisa *recovered* cepat. Dari pengalaman beberapa negara, produk mamin olahan menjadi salah satu andalan untuk ketersediaan pangan saat menghadapi sebuah bencana atau musibah. Oleh karena itu, diperlukan pasokan bahan baku agar bisa menjaga produktivitas industri mamin," kata Adhi.

Pengurus Gapmmi Kompartemen Kebijakan Publik, Triyono Prijosoessilo mengatakan bahwa masih ada pekerjaan rumah yang mesti segera diselesaikan. "Memang kami melihat masih ada tantangan-tantangan terutama kesiapan bahan baku dan kebijakan pemerintah yang bisa mendorong industri mamin di dalam negeri bisa tumbuh," ujar Triyono.

Triyono menjelaskan, kesiapan bahan baku sangat penting untuk terus dimaksimalkan meskipun secara umum pertumbuhannya masih bagus. "Walaupun umumnya bahan baku mamin berasal dari dalam negeri dan sedikit komponen dari luar negeri, perlu kebijakan pemerintah untuk mendorong agar bahan baku bisa tersedia dengan lancar dan baik. Pada akhirnya, industri mamin juga bisa tumbuh lebih cepat lagi," ujarnya.

Contoh paling simpel menurut Triyono adalah pasokan garam industri. Tahun lalu beberapa kali penerbitan izin impor garam industri terlambat, sehingga berdampak pada kesiapan industri untuk memproduksi. "Kalau izinnya telat, mau tidak mau industri tidak bisa memproduksi. Kebetulan ada beberapa jenis garam untuk industri mamin yang sifatnya spesifik dan belum bisa diproduksi di lokal sehingga harus diimpor," kata dia.

Sebagian besar bahan baku industri mamin memang berasal dari dalam negeri, tetapi ada sebagian yang masih harus impor. "Contohnya gula. Walaupun kami membelinya dari lokal, bahan dasarnya itu diimpor. Kami membelinya dari perusahaan gula rafinasi dalam negeri yang bisa 100 persen bahan bakunya mereka impor. Perlu kebijakan yang mendukung industri dengan melancarkan izin impor untuk gula mentahnya industri rafinasi, sehingga pada akhirnya mereka bisa memproduksi gula rafinasi yang kami pakai untuk industri mamin," kata Triyono menerangkan.

Bicara bahan baku dari sisi industri mamin memang sangat beragam. Ada bahan baku dari gula, ada bahan baku daging, ada pula bahan baku garam. Bahan baku ini terbagi lagi dalam beberapa sektoral karena dalam industri mamin terbagi dalam sektor-sektor. Misalnya, sektor minuman tersendiri dan makanan juga tersendiri, jadi sifatnya bermacam-macam. "Kalau bicara secara umum industri mamin, kami butuh kelancaran bahan baku baik itu bahan baku pokok seperti gula, terigu, garam, minyak goreng, termasuk juga daging dan lain sebagainya. Dari sisi kebijakan-kebijakan pemerintah, kami berharap tentunya untuk kelancaran bahan baku industri mamin. Jangan sampai bahan baku terhambat," tuturnya.



Adhi S. Lukman

Ketua Umum Gapmmi

Menteri Perindustrian (Menperin) Agus Gumiwang Kartasasmita, dalam upaya menggairahkan industri manufaktur, akan mengusulkan pemberian berbagai stimulus fiskal dan nonfiskal. Upaya tersebut merupakan antisipasi dari banyaknya negara yang melakukan protokol penguncian (*lockdown*) yang memberikan dampak negatif bagi pasar lokal maupun global.

Stimulus yang bakal dikeluarkan misalnya mempermudah arus bahan baku. Dalam hal ini, Kemenperin akan melakukan koordinasi dengan kementerian terkait. Dari sisi fiskal, akan ada pengurangan pajak perusahaan dan peniadaan pajak penghasilan karyawan. “Hal tersebut untuk meringankan beban dunia usaha maupun karyawan dalam jangka waktu tertentu,” ujar Menperin.

Sejumlah peraturan juga telah diterbitkan terkait dengan sektor perindustrian, antara lain Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang (Perpu) No.1 Tahun 2020 tentang Kebijakan Keuangan Negara dan Stabilitas Sistem untuk penanganan pandemi Covid-19 dalam rangka menghadapi ancaman perekonomian nasional. Kemudian, ada Keputusan Presiden (Kepres) No.11 Tahun 2020 tentang Penetapan Kedaruratan Kesehatan Masyarakat Corona Virus Disease 2019 (Covid-19); Peraturan Pemerintah (PP) No.21 Tahun 2020 tentang Pembatasan Sosial Berskala Besar Dalam Rangka Percepatan Penanganan Corona Virus Disease 2019 (Covid-19); serta Peraturan Menteri Keuangan (PMK) No.23 Tahun 2020 tentang Insentif Pajak untuk Wajib Pajak Terdampak Wabah Virus Corona.



Pelaku Industri Terbebani Kebijakan Angkutan Barang

Teks : Abdul Wachid, Sigit Andriyono, Antonius Sulistyو / Foto: Giovani

Beberapa kebijakan pemerintah tentang angkutan barang dianggap merepotkan para pelaku industri logistik. "Seperti kebijakan penggunaan BBM rendah kadar sulfur atau LSS (*low sulfur surcharges*), sehingga menambah biaya pengiriman barang menggunakan angkutan laut," ujar Johannes Wahyu Hertanto, Direktur Utama PT Berkah Multi Cargo. Ditambah lagi, menurut Johannes, saat ini perusahaannya tengah mengalami penurunan volume pengiriman sebesar 50 persen akibat wabah Covid-19 di Indonesia sejak Februari 2019. "Penurunan ini faktor utamanya disebabkan dari volume impor dan ekspor melalui Terminal Petikemas Surabaya dan Terminal Teluk Lamong yang juga mengalami penurunan," katanya menambahkan.

Menurut Johannes, penurunan arus impor ini karena bahan baku industri sebagian besar berasal dari Tiongkok, atau negara-negara lain yang sekarang masih menanggulangi wabah Covid-19. "Penurunan volume di perusahaan kami sampai dengan bulan Maret 2020 bisa mencapai angka lima persen dari bulan sebelumnya, atau empat persen dibandingkan periode yang sama tahun lalu," katanya.

PT Berkah Multi Cargo, yang berlokasi di Terminal Nilam Pelabuhan Tanjung Perak Surabaya, merupakan "cucu perusahaan" Pelindo III untuk mendukung kegiatan Pelindo III secara grup. Badan usaha multimoda, yang salah satu kegiatannya di



bidang transportasi logistik ini, dalam kondisi normal setiap tahun mampu melayani jasa transportasi sebanyak 242.416 boks, konsolidasi muatan 505.416 boks, penyediaan ruang muatan 938.682 boks, serta jasa penunjang multimoda sebanyak 223.778 shift.

Pemain logistik lainnya, PT Wahana Multi Logistics juga mengalami penurunan order sejak tahun lalu. Penurunan itu khususnya terjadi pada pengangkutan perangkat-perangkat telekomunikasi yang turun cukup signifikan dibandingkan dengan tahun 2018. Namun, pengangkutan *general cargo* masih berjalan normal dengan kapasitas layanan pengiriman per tahun mencapai 2.500-3.000 order.

“Perusahaan kami mengalami penurunan *order* pada tahun 2019 sebesar 30 persen. Penyebab utama adalah selesainya beberapa proyek besar yang sudah berjalan sejak tahun 2018 lalu. Selain itu, perselisihan antara produsen perangkat telekomunikasi Tiongkok dengan Amerika Serikat berujung pada terjadinya pelarangan ekspor teknologi telekomunikasi yang berdampak kepada para pelanggan kami di Indonesia,” kata Agus Setiawan, Direktur Utama PT Wahana Multi Logistics. Meski demikian, menurut Agus, perusahaannya tahun lalu berhasil menambah beberapa pelanggan korporasi besar seperti PT Telekomunikasi Indonesia Group.

Agus menjelaskan bahwa beberapa kebijakan pemerintah yang ada saat ini sangat membebani bisnis logistik, yakni kebijakan subsidi bahan bakar untuk angkutan barang; kebijakan untuk menghilangkan persyaratan perizinan yang berlebihan pada angkutan barang; kebijakan mengurangi biaya operasional jasa transportasi; peraturan angkutan barang berbahaya (*dangerous goods*); peraturan ODOL (*overdimension-overloading*); kebijakan biaya tol khusus untuk perusahaan logistik. "Termasuk kebijakan dan sertifikasi khusus bagi perusahaan logistik maupun operatornya, mulai dari pengemudi sampai karyawan gudang," ujarnya menambahkan.

Dari sisi produsen yang notabene merupakan pengguna jasa angkutan barang juga tak luput terbebani oleh kebijakan pemerintah. "Kebijakan pemerintah tentang angkutan barang dan logistik ini sangat berpengaruh kepada kenaikan biaya operasional kami. Seperti adanya kebijakan pembatasan ODOL yang baru pada tahun 2020 ini," kata Rachmat mewakili PT Indoboga Utama, produsen pangan di sektor *condiment* (penyedap masakan dan bumbu).

"Produksi kami turun dua persen dalam tahun 2019. Ini juga dipengaruhi kebijakan kenaikan harga Tol Laut, kebijakan kenaikan BBM, dan kebijakan ODOL. Transportasi adalah tulang punggung *production* kami dalam aktivitas sehari-hari mulai dari *raw material* sampai dengan bahan jadi, hingga ke distribusi," kata Johannes Gunadi, Direktur PT Sari Mas Permai, produsen minyak kelapa dan minyak sawit.

Meski banyak pelaku industri yang mengaku mengalami penurunan produktivitas selama 2019, ada juga pelaku usaha yang mengalami peningkatan kinerja. "Jumlah order pengiriman untuk tahun 2019 sebanyak 20.513 transaksi, ada kenaikan sebesar lima persen dibandingkan dengan jumlah order pengiriman tahun 2018. Pada tahun 2019 yang terkoreksi adalah jasa penyewaan kendaraan yang *dedicated*, karena adanya kenaikan nilai kontrak yang diakibatkan adanya kenaikan UMR tetapi belum dapat diterima oleh *customer*," ujar Trianto Haryawan, Direktur PT Dakota Logistik Indonesia. Ia juga menambahkan bahwa perusahaannya untuk saat ini belum merasakan adanya kebijakan pemerintah yang berpengaruh terhadap pengiriman barang.



Agus Setiawan

Direktur Utama
PT Wahana Multi Logistics

Multimoda Tergantung Tujuan

Penggunaan angkutan multimoda dalam pendistribusian bahan baku maupun produk yang dihasilkan industri pengolahan memang belum bisa dikatakan merata. Semua kebutuhan transportasi masih sangat bergantung pada skala prioritas industrinya itu sendiri. Misalkan produsen minyak kelapa/minyak sawit, selain menggunakan armada sendiri maupun jasa perusahaan *trucking* rekanan, industri ini juga menggunakan jasa kereta angkutan barang dan kapal laut dalam pengiriman bahan baku maupun hasil produksinya.

Menurut Direktur PT Sari Mas Permai, Johannes Gunadi, alasan perusahaannya memilih menggunakan angkutan multimoda karena pertimbangan waktu tempuh yang lebih cepat, volume yang diangkut bisa lebih banyak, tarif keseluruhan lebih murah, dan dapat meng-cover distribusi ke seluruh wilayah Indonesia. PT Sari Mas Permai sendiri merupakan produsen minyak kelapa dan minyak sawit di Surabaya, Jawa Timur. "Khusus distribusi di Pulau Jawa pakai truk dan kereta barang," ujarnya.

Sementara itu, produsen penyedap masakan lebih mengutamakan moda angkutan darat menggunakan truk. Kepala Pengiriman PT Indoboga Utama, Rachmat Santosa Asih mengatakan bahwa metode yang digunakan perusahaannya dalam pengiriman hasil produksi tetap menggunakan armada sendiri, khususnya untuk wilayah Jabodetabek. Di luar Jabodetabek, perusahaan ini menggunakan jasa ekspedisi karena dianggap lebih efisien dari sisi biaya dan waktu.

"Angkutan multimoda bergantung pada tujuan pengirimannya. Untuk luar pulau masih tergolong mahal tetapi untuk di Pulau Jawa masih bisa dibilang efektif, karena masih masuk ke standar KPI kami," ujar Rachmat. Ia menambahkan meskipun angkutan multimoda punya beberapa keunggulan, seperti waktu tempuh lebih cepat serta volume yang diangkut bisa lebih banyak, pihaknya tetap mengandalkan truk sebagai moda utama pendistribusian khususnya di Pulau Jawa. "Tidak (pakai multimoda), karena truk saja sudah cukup untuk mengangkut barang dalam jumlah besar," katanya menambahkan.

Pemilihan menggunakan atau tidak menggunakan angkutan multimoda dianggap bukan masalah berarti dari kacamata Gabungan Pengusaha Makanan dan Minuman Seluruh Indonesia (Gapmmi). "Sejauh ini, kami tidak melihat banyak masalah dalam transportasi bahan baku. Artinya, sudah berjalan apa adanya sepanjang bahan bakunya bisa diproduksi dan selama kami bisa mendapatkan pasokannya," ujar Triyono Prijosoelilo, Pengurus Gapmmi Kompartemen Kebijakan Publik.

MAN Heavy Duty Truck
Diciptakan untuk pekerjaan berat



MAN TGS 40.440 6x6

MAN TGS 33.360 6x4

Bersama MAN membangun Indonesia



DAMPAK PANDEMI COVID-19

Standar Kendaraan Ditambah

Teks: Abdul Wachid, Sigit Andriyono, Antonius Sulistyio / Foto: Giovani

Banyak faktor penentu dalam pemilihan vendor atau pihak ketiga sebagai mitra logistik dan transportasi barang. Faktor-faktor itu misalnya keahlian di bidang logistik, kepatuhan terhadap peraturan pemerintah dan keselamatan, kredibilitas perusahaan, layanan kepada pelanggan, armada dan jaringan, harga yang ditawarkan, serta sistem logistik yang dimiliki perusahaan yang bersangkutan. "Standar pelayanan minimal kami adalah jasa angkutan yang aman, selamat, nyaman, terjangkau, setara, dan teratur," kata Agus Setiawan, Direktur Utama PT Wahana Multi Logistics.

"Kemampuan teknis, kapasitas produksi, tingkat risiko, layanan purnajual, dan harga, itu yang utama. Selain itu, kami telah menerapkan ISO 9001 yang menetapkan persyaratan untuk sistem manajemen mutu serta persyaratan peraturan. Pemilihan vendor logistik menggunakan mekanisme pemilihan mitra terseleksi atau vendor terpilih, dengan mempersyaratkan sebagaimana ketentuan yang termasuk dalam peraturan perusahaan," ujar Johannes Wahyu Hertanto Direktur Utama PT Berkah Multi Cargo. Johannes menyebut bahwa pelayanan prima, ketepatan waktu pelayanan, dan layanan purnajual menjadi standar pelayanan minimal di perusahaannya.





Di samping itu, ketepatan waktu pengiriman menjadi hal yang mutlak dipenuhi para vendor logistik dan transportasi. “Faktor-faktor yang menentukan adalah ketepatan penyampaian barang ke penerima barang dan kesiapan untuk melayani permintaan sesuai keinginan *customer*. Selain itu, *customer* ingin kemudahan dalam hal klaim kehilangan atau kerusakan barang dan adanya sistem pelacakan pengiriman,” kata Trianto Haryawan, Direktur PT Dakota Logistik Indonesia. Trianto mengatakan bahwa saat ini perusahaannya mengutamakan ketepatan penyampaian barang hingga ke penerima barang yang didukung sistem pelacakan pengiriman. “Ini standar pelayanan minimal kami,” ujarnya menambahkan.

Faktor penentu lainnya dalam pemilihan vendor logistik dan transportasi adalah jangka waktu pembayaran atau *term of payment* (TOP) terkait dengan harga yang ditawarkan. “Legalitas perusahaan, jumlah kendaraan, TOP dan harga bagi kami penting dalam pemilihan vendor,” kata Hari Purnomo, Manajer PT Tirta Sukses Perkasa Regional Jawa Timur. Dijelaskan Hari, perusahaan logistik rekanannya harus memenuhi standar pelayanan minimal, yakni kendaraan harus memenuhi standar muat untuk makanan dan minuman, “Tonase sesuai dengan standar pabrik,” ujar manajer di perusahaan produsen air minum dalam kemasan merek “Club” ini.

Bagi pelaku industri pengolahan, tingkat kesusutan dari produk yang dihasilkannya juga menjadi pertimbangan penting pada saat produknya di-*handle* oleh vendor logistik maupun *trucking*. “Kesusutan barang juga menentukan. Selain itu, permintaan armada dan pengembalian surat jalan dari *customer* juga penting bagi kami,” ujar Johannes Gunadi, Direktur PT Sari Mas Permai, produsen minyak kelapa dan minyak sawit. Ia mengatakan bahwa standar minimal kesusutan yang sesuai kriteria perusahaannya adalah 0,3 persen, dengan tempo pengembalian surat jalan maksimum tujuh hari kerja. “Standar pemenuhan jumlah armada yang dibutuhkan maksimal satu kali 24 jam,” katanya menambahkan.

Keamanan dalam menjaga kualitas makanan atau *food safety* juga mesti diperhatikan secara detail oleh para vendor atau rekanan industri pengolahan makanan. “*Food safety*-nya juga harus terpenuhi. Selain harga, ketepatan waktu, dan ketersediaan armadanya, *food safety* juga menentukan dalam pemilihan vendor logistik,” ucap Rachmat Santosa Asih, Kepala Pengiriman PT Indoboga Utama.

Rachmat mengatakan bahwa perusahaan mendelegasikan kepadanya untuk mendistribusikan hasil produksi dengan tonase muat rata-rata 6,5 ton per truk dengan *trip* 100 kilometer (km) hingga 150 km. Menurutnya, standar pelayanan minimum yang dibutuhkan dari vendornya dalam melayani pengangkutan produk yang dihasilkan perusahaannya berupa penyedap masakan, saus sambal, dan saus tomat ini adalah kebersihan kendaraan harus terpenuhi. “Harus sesuai dengan kebijakan standar keamanan pangan kami,” katanya.



Agus Indaryanto

General Manager PT Naga Surya



Putra Lingga

Ketua DPC Aprindo Surabaya

Dampak Karantina Wilayah

Layanan dengan standar tertentu yang diminta pengguna jasa angkutan barang dan logistik pada masa pandemi Covid-19 mendapat respons beragam dari pelaku bisnis *trucking*. "Kami sudah berusaha memberikan servis terbaik kepada pabrik, tapi kondisi sekarang dari pabrik sendiri bahan bakunya tidak ada. Di Tiongkok bermasalah dan Wuhan *lockdown* tiga bulan yang akhirnya dari sana juga tidak ada bahan baku masuk Indonesia. Saat ini separuh armada kami tidak jalan karena semua *customer* minta harus ada APD (alat pelindung diri) untuk sopir yang masuk pabrik," ujar Putra Lingga, Ketua DPC Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptringdo) Surabaya.

Ia pun menyatakan keprihatinannya atas kondisi penyebaran wabah ini. "Kami prihatin dan introspeksi pada lingkungan kita. Mari kita hidup bersih dan rawat armada dengan baik, karena tidak mungkin pada kondisi ini memulangkan semua sopir. Semua truk ini sudah disemprot disinfektan, sopir juga menggunakan sarung tangan lateks dan masker. Dalam hal belanja untuk menjaga *cash flow* juga kami jaga. Selama pengeluaran bisa ditunda ya tunda saja, tapi bicara perawatan kendaraan dan keselamatan sopir tetap nomor satu," katanya.

Menurut Putra Lingga, karantina wilayah yang diberlakukan di beberapa daerah juga memengaruhi alur transportasi. "Meskipun begitu, barang logistik masih diperbolehkan lewat dan kami juga melengkapinya dengan surat kerja bahwa sopir kami membawa barang logistik. Karena perlu jalan memutar, dampak karantina wilayah ini jadi ada biaya tambahan untuk BBM, tapi klien paham dengan situasi ini," ujarnya.

Putra Lingga mengatakan bahwa pencegahan Covid-19 juga membutuhkan biaya tambahan, seperti untuk masker, sarung tangan, dan cairan disinfektan. "Biaya juga jadi tinggi karena harus menyemprot kendaraan tiap hari, termasuk tambahan uang untuk sopir. Kami tidak memulangkan sopir ke tempat tinggalnya dan harus tinggal di garasi, jadi ada ekstra uang makan," katanya menjelaskan.

Perusahaan *trucking* PT Naga Surya melihat kondisi ini dari sudut pandang yang berbeda. "Jika disebut *cost*, iya karena kami keluar biaya lebih. Semua *customer* ada standar dan semua orang di luar pabrik yang masuk harus dicek suhu tubuh, menggunakan masker, kaos tangan. Itu sebenarnya standar. Perusahaan transportasi yang memiliki *customer* perusahaan asing atau perusahaan yang memiliki SOP tersendiri terkait *safety* pasti mewajibkan penggunaan APD. Bagi kami, penggunaan APD itu bukan *cost*, itu adalah standar. Bagi kami jalan memutar karena ada karantina wilayah itu bukan *cost* karena jelas trailer tidak boleh masuk kota. Ada daerah tertentu yang tidak memiliki jalan lingkar dan tidak mungkin itu ditutup. Misalnya seperti Tegal, ya tidak ada masalah karena trailer tidak lewat situ kecuali mobil kecil," kata Agus Indaryanto, *General Manager* PT Naga Surya.



Implementasi Zero ODOL 2023

Pengusaha Tanyakan Alternatif Moda Angkutan

Teks: Abdul Wachid, Antonius Sulistyio / Foto: Giovani

Pencanangan penegakan aturan *overdimension* dan *overload* (ODOL) oleh Kementerian Perhubungan melalui program Zero ODOL pada 2023, sepertinya masih menjadi momen tarik-ulur bagi para pelaku industri nasional. "Masih ada diskusi dengan pemerintah tentang aturan ODOL. Ini juga menjadi salah satu perhatian kami, bagaimana aturan ODOL bisa diselesaikan sebaik-baiknya dengan mempertimbangkan daya saing industri terutama industri dalam negeri. Pada prinsipnya, kami ingin bahan baku lancar dan pemerintah juga memperhatikan kesiapan industrinya. Apakah memang sudah siap industrinya," kata Triyono Prijosoessilo, Pengurus Gabungan Pengusaha Makanan dan Minuman Seluruh Indonesia (Gapmmi) Kompartemen Kebijakan Publik.

Triyono mengatakan bahwa Gapmmi menghargai keputusan pemerintah menyiapkan masa transisi sebelum pemberlakuan Zero ODOL. "Tapi terus terang, tahun 2023 itu sangat dekat. Apalagi sekarang kita menghadapi wabah Covid-19 dan dampaknya yang sangat luas terhadap industri mamin (makanan dan minuman). Dalam hal ini, bagian mata rantai subdistribusi

kami terutama di sektor informal, seperti pasar tradisional dan toko-toko tradisional mengalami banyak tantangan akibat pembatasan pergerakan. Penjualan mereka banyak yang turun. Ini tidak bisa dikompensasi dengan adanya kenaikan dari penjualan *online*," katanya.

"Sepuluh tahun lagi sangat mungkin diberlakukan (Zero ODOL). Untuk jangka pendek sepertinya belum karena pemerintah tidak bisa memberi alternatif yang *fair*, kecuali pemerintah siap dengan konsekuensi naiknya harga jual yang berdampak ke inflasi," ujar Hari Purnomo, Manajer PT Tirta Sukses Perkasa Regional Jawa Timur. Hari menambahkan, jika aturan ODOL diberlakukan maka kemungkinannya titik logistik akan berkurang karena pengiriman barang langsung ke *user* atau pelanggan. "Juga mencari alternatif angkutan lain seperti kereta api," katanya.



“Kami ingin pemerintah juga mempertimbangkan daya saing industri makanan dan minuman dalam membuat kebijakan. Masalahnya, industri makanan dan minuman juga bergantung pada logistik. Kita tahu biaya logistik di Indonesia adalah salah satu yang paling tinggi di dunia. Jadi, kebijakan yang diambil harus mempertimbangkan itu supaya biaya logistik tidak semakin tinggi. Kalau biaya logistik semakin tinggi, konsekuensinya adalah produk-produk makanan dan minuman di dalam negeri menjadi semakin mahal dan akan kehilangan daya saing,” ujar Triyono.

Biaya logistik menurut Triyono adalah salah satu komponen besar pembiayaannya. “Selama ini, mau tidak mau, pilihan transportasi paling banyak di industri mamin adalah *trucking* karena kereta api belum siap. Penggunaan kapal hanya bisa dilakukan untuk pengiriman antarpulau, tapi begitu sudah di dalam daratan mau enggak mau *trucking* yang menjadi penghubung utama kami,” katanya menerangkan.

Sementara itu bagi pelaku bisnis kargo dan logistik, pemberlakuan Zero ODOL tidak banyak memengaruhi layanannya. “Kami memiliki keyakinan penuh dan siap untuk mendukung pelaksanaan 100 persen Zero ODOL oleh Pemerintah Indonesia. Perusahaan kami sejak awal sudah berkomitmen untuk menghindari praktik-praktik jasa angkutan yang tidak memenuhi dan bertentangan dengan peraturan lalu lintas jalan raya dan keselamatan kerja,” ujar Agus Setiawan, Direktur Utama PT Wahana Multi Logistics.

Agus mengakui bahwa terkadang beberapa kondisi di lapangan mengharuskan pengangkutan barang yang *overdimension* meskipun tidak *overload*. Ia mengatakan bahwa perusahaannya tetap berusaha memenuhi persyaratan keselamatan angkutan barang, seperti penggunaan rambu-rambu pendukung tambahan, teknik pengikatan atau *lasing*, pengawalan dari aparat setempat, dan sertifikasi khusus bagi para operator atau karyawan logistik.

“Dengan atau tanpa kebijakan Zero ODOL tidak akan berpengaruh banyak terhadap biaya transportasi di perusahaan kami. Lebih jauh, Perusahaan kami selalu melakukan upaya-upaya untuk meningkatkan daya saing dan memberikan *value added* kepada pelanggan setia kami. Salah satunya dengan menekan biaya transportasi melalui prinsip *cost focus* dengan tetap memenuhi persyaratan keselamatan,” kata Agus menjelaskan.

“Kemungkinan pemberlakuan seratus persen Zero ODOL masih membutuhkan waktu beberapa tahun lagi. Transporter-transporter yang menerapkan ODOL perlu menyesuaikan harga kirimnya dan melakukan sosialisasi ke *customer* mereka. Secara perlahan tapi pasti mereka dapat mengurangi *size* kendaraan. Berhubung kendaraan-kendaraan kami tidak ada yang ODOL maka tidak ada pengurangan di biaya transportasi,” kata Trianto Haryawan, Direktur PT Dakota Logistik Indonesia.



Multi Axle dan Trailer Chassis

Industri mamin sejauh ini masih berharap ada kelonggaran waktu penerapan Zero ODOL. “Dari pabrik, mau enggak mau kami menggunakan *trucking* untuk mengangkut masuk bahan baku dan mengirimkan keluar produk jadi. Kami mengharapkan, kalau ada masa transisi untuk zero ODOL, pemerintah juga menyiapkan alternatifnya. Mudah-mudahan yang terjadi tidak hanya memberikan masa transisi tapi tidak ada alternatifnya di ujung. Jadi, kami berharap ada alternatif sehingga pada akhirnya juga industri punya opsi dan bisa mempertimbangkan mana yang lebih *make sense*. Saat ini, se-tahu kami biaya angkutan kereta api bisa dua kali lipat dibandingkan dengan truk, sehingga tidak *make sense* bagi kami untuk melakukan pengiriman melalui jalur kereta,” ujar Triyono.

Ia mengatakan bahwa opsi pilihan moda angkutan selain truk kembali lagi pada ketersediaan alternatif. Jika konteksnya Zero ODOL berarti pemakaian jalan akan terbatas sesuai aturan, kemudian alternatif untuk di luar jalan raya apa saja. “Untuk penegakan Zero ODOL, kami pernah mengajukan agar pemerintah mempertimbangkan penggunaan truk *multi axle*. Itu sudah sekitar dua tahun lalu kami angkat ke Kementerian Perhubungan. Di luar negeri memang penggunaan truk *multi axle* mungkin dilakukan, apakah di Indonesia bisa? Andai



bisa, kapasitas angkut bisa disesuaikan atau diperbesar tanpa mengurangi isu *safety*," kata Triyono.

Meski demikian, ketertarikan pelaku industri mamin untuk berinvestasi dengan truk *multi axle* sangat bergantung pada kondisi bisnisnya sendiri. "Investasi itu kan bukan sesuatu yang serta-merta bisa langsung dilakukan, mesti dilihat persiapannya. Saya yakin kalau memang itu menguntungkan, pasti akan ada yang investasi. Secara umum industri mamin pasti akan mengikuti aturan, tapi pelaku di industri mamin itu sangat banyak. Perusahaannya bisa mencapai ribuan di Indonesia. Jadi, saya tidak bisa mewakili semua pelaku industri mamin ini *comply* dengan regulasi ODOL atau tidak. Mungkin bagi mereka yang punya armada sendiri akan *comply* dan yang menggunakan pihak ketiga harus dilihat lagi kondisinya satu per satu secara *case by case*. Mungkin yang menjadi perhatian utama adalah bagaimana supaya kembali ke daya saing, itu yang terpenting," ujar Triyono menerangkan.

Sementara itu, Kepala Pengiriman PT Indoboga Utama, Rachmat Santosa Asih mewakili produsen makanan meyakini bahwa implementasi Zero ODOL akan terlaksana pada tahun 2023 meski penerapannya tidak bisa 100 persen terwujud. "70 persen bisa terwujud. Dalam hal ini kami mempersiapkan armada truk berkapasitas lebih besar supaya tidak melanggar aturan ODOL," kata Rachmat.

Rachmat menyebutkan bahwa biaya transportasi di perusahaannya berkontribusi sebesar lima persen terhadap harga barang yang dihasilkan. Ia menambahkan jika Zero ODOL diterapkan maka akan terjadi kenaikan biaya transportasi yang ditimbulkan sebesar 40 persen, dan kemungkinan akan terjadi kenaikan harga barang yang dihasilkan perusahaannya sebesar lima persen.

Dari sisi transporter, penggunaan peti kemas dengan trailer menjadi opsi menjauhi praktik ODOL. "Perusahaan kami tidak terdampak langsung dengan pemberlakuan zero ODOL karena armada kami menggunakan *trailer chassis*. Namun, beberapa pengusaha truk bakal melakukan sejumlah penyesuaian terlebih dulu jika kendaraannya masuk dalam kategori ODOL, seperti melakukan modifikasi agar sesuai dengan aturan. Namun, bila sudah tidak cukup lagi dan kapasitas sudah enggak bisa di-cover oleh truk yang panjang, mau enggak mau dia tambah armada. Kalau benar-benar diterapkan Zero ODOL, orang sudah enggak bisa mengangkut satu setengah truk, mau enggak mau harus dua truk sehingga harus investasi lagi," kata Johannes Wahyu Hertanto, Direktur Utama PT Berkah Multi Cargo.



TARGET 2020

Cari Peluang Baru di Tengah Wabah

Teks: Abdul Wachid, Sigit Andriyono, Antonius Sulistyo / Foto: Giovani

Penyebaran virus Corona berdampak pada perubahan target kinerja yang ingin dicapai para pelaku industri di Indonesia pada tahun ini. "Tahun 2020 kami targetkan produksi naik 15 persen, tetapi karena wabah Corona maka angka ini mustahil tercapai. Optimal tercapai 7 persen koreksi dari 15 persen dan untuk mewujudkannya ada penambahan armada pengiriman karena ini menjadi *bottleneck* yang paling sulit diatasi," ujar Hari Purnomo, Manajer PT Tirta Sukses Perkasa Regional Jawa Timur.

Ia mengakui bahwa sampai saat ini belum ada biaya tambahan yang dikeluarkan perusahaannya akibat proteksi dan *screening* barang agar terhindar dari Covid-19. "Masalah Covid-19 lebih berpengaruh pada penurunan *demand*, bukan kesulitan pengiriman," kata manajer perusahaan penghasil air minum dalam kemasan ini.

Sementara itu, Kepala Pengiriman PT Indoboga Utama, Rachmat Santosa Asih mewakili produsen makanan mengatakan bahwa perusahaannya pada tahun ini menargetkan volume produksi senilai Rp 400 miliar, tetapi terkoreksi menjadi Rp 300 miliar akibat penyebaran Covid-19 sejak awal Maret. "Kami saat ini memaksimalkan jumlah tonase sesuai ketentuan dari pemerintah, menekan harga penyewaan armada sewa, dan memaksimalkan ritase pengiriman," katanya.

"Sekarang ini kami berusaha untuk bertahan dulu karena kondisinya sangat luar biasa dan tidak terduga-duga sebelumnya. Mungkin, sekitar tiga bulan ke depan kami fokus untuk melakukan stabilisasi operasional, karena perusahaan-perusahaan juga diminta untuk melakukan *social distancing* dan *physical distancing*. Walaupun industri mamin adalah salah satu industri yang tetap diharapkan beroperasi, tapi dengan kondisi yang ada sekarang mau tidak mau kami juga pasti melakukan *adjustment*," kata Triyono Prijosesilo, Pengurus Gabungan Pengusaha Makanan dan Minuman Seluruh Indonesia (Gapmmi) Kompartemen Kebijakan Publik.

Triyono mengatakan tujuan dari *adjustment* semata untuk mengurangi potensi penyebaran virus, terutama terkait dengan adanya dampak di sisi permintaan. “Kondisi ini wajar karena kami melihat permintaan industri mamin mau enggak mau akan terdampak, mungkin bisa berkurang. Tinggal nanti berkurangnya berapa persen. Itu yang mesti kami lihat lebih lanjut,” ujarnya.

Sama halnya pada pelaku logistik dan transportasi barang, yang melakukan penyesuaian target tahunannya akibat terdampak pandemi ini. “Target pertumbuhan perusahaan kami untuk tahun 2020 sebelum ada wabah Covid-19 adalah sebesar 20 persen. Upaya kami adalah menambah jumlah *customer* dan juga memperbaiki *lead time* penyampaian ke penerima barang, serta menambah jumlah kantor cabang di daerah-daerah agar pelayanan ke *customer* semakin baik,” kata Trianto Haryawan, Direktur PT Dakota Logistik Indonesia.

Trianto belum bisa menyebutkan angka pasti target terkoreksi akibat penyebaran virus Corona di Indonesia. “Pasti ada (koreksi) akibat dampak wabah Covid-19 karena banyak *customer* atau penerima barang kami yang tutup, sehingga mengurangi pengiriman barang. Namun, belum dapat kami perkirakan penurunannya, bergantung pada lamanya wabah Covid-19 melanda Indonesia,” ujarnya.

“Sampai detik ini target belum bisa berubah karena kami belum bisa membaca perubahan seperti apa. Kemungkinan sampai selesai lebaran. Ini kami jadikan pertimbangan acuan untuk ke depan. Jika sampai Juni penyebaran virus Corona belum selesai, kami bingung lagi. Jika tidak kerja, sopir mau makan apa? Kecuali pemerintah menyediakan subsidi,” kata Agus Indaryanto, *General Manager* PT Naga Surya, perusahaan *trucking* di Surabaya Jawa Timur.



Diversifikasi Layanan

Tidak semua pelaku industri logistik menyerah begitu saja ketika krisis seperti saat ini. Mereka justru melakukan terobosan dengan mencari peluang baru di tengah pandemi Covid-19. PT Berkah Multi Cargo, misalnya, masih menetapkan targetnya pada tahun 2020 dengan perincian, layanan transportasi 518.918 boks, konsolidasi muatan 672.574 boks, penyediaan ruang muatan 1.197.684 boks, dan jasa penunjang multimoda sebanyak 284.054 *shift* untuk tahun ini. "Belum ada koreksi target pada tahun 2020, tetapi kami diharapkan mencari peluang baru dan mencari *market* baru di tengah pandemi Covid-19 ini. Saat ini kami *me-maintain market* dan mengusahakan pelayanan jasa di luar pelayanan jasa *existing*," ungkap Johannes Wahyu Hertanto, Direktur Utama PT Berkah Multi Cargo.

Meski tidak melakukan pemotongan gaji atau merumahkan para karyawannya, PT Berkah Multi Cargo justru mendorong aktivitas perusahaan ke arah yang lebih produktif. "Perusahaan tidak mengubah produk jasa tetapi memaksimalkan lini bisnis lainnya yang kurang terdampak Covid-19," kata Johannes.

"Pandemi Covid-19 ini jelas berdampak terhadap layanan perusahaan dan permintaan jasa pelanggan kami, karena terjadi beberapa pembatasan ruang gerak dan proses yang lambat. Kompetisi di dunia angkutan memang cukup ketat tetapi kami masih optimistis untuk menaikkan dan memenuhi target *sales* sebesar 10 persen dalam tahun 2020. Sejauh ini belum berdampak secara signifikan meskipun terjadi penurunan permintaan jasa angkutan. Kami optimistis dalam kuartal tiga atau empat setelah pandemi ini mereda, permintaan jasa angkutan akan mengalami kenaikan yang cukup signifikan," kata Agus Setiawan, Direktur Utama PT Wahana Multi Logistics.

Agus mengatakan saat ini perusahaan sedang memperkuat kemampuan organisasi dengan merekrut tenaga-tenaga profesional untuk manajemen logistik dan melakukan pelatihan internal secara periodik baik *soft skill* maupun *hard skill*. "Kami juga melakukan intensifikasi jasa angkutan terhadap pelanggan *existing*. Kami juga membuka satu hingga dua kantor cabang lagi untuk meningkatkan kecepatan layanan, serta melakukan diversifikasi jasa dengan membuka lini jasa yang baru, yaitu manajemen pergudangan," ujarnya menjelaskan.

Menurut Agus Indaryanto, terkait komoditas angkutan yang diterapkan pemerintah saat ini hanya akan mengubah destinasi, sementara volume kargo akan tetap sama. "Mungkin hanya mengubah bentuk karoseri dari *flatbed* jadi kontainer, tetapi komoditasnya tetap sama. Kalau untuk mengubah bisnis ini akan susah karena *cost*-nya akan besar. Unit dijual juga akan jatuh (harganya). Menurut saya bukan mengubah bisnis karena terlalu besar investasinya, menambah bisnis mungkin karena ada investasi yang dibuang. Bisnis transportasi ini mati paling akhir. Misal dari muat besi lalu berubah mengangkut beras, itu hanya mengubah segmen saja tapi bisnisnya tetap transportasi hanya beda kargo," kata Ian, sapaan akrab Agus Indaryanto.



SUDAH JATUH TERTIMPA CORONA

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) sepanjang bulan Februari 2020 kinerja ekspor-impor mengalami kelesuan. Meski tercatat surplus USD 34 miliar, hal itu cenderung karena anjloknya impor sampai 49,63%. Nilai ekspor Indonesia Februari 2020 mencapai 13,94 miliar dolar AS atau meningkat 2,24% dibandingkan dengan ekspor Januari 2020 dan meningkat 11% dibandingkan dengan Februari 2019.

Sementara itu, nilai impor Indonesia Februari 2020 mencapai 11,60 miliar dolar AS atau turun 18,69% dibandingkan dengan Januari 2020 dan turun 5,11% dibandingkan dengan Februari 2019. Penurunan impor nonmigas terbesar Februari 2020 dibandingkan Januari 2020 adalah golongan mesin dan perlengkapan elektrik, yakni sebesar 485,9 juta dolar AS atau turun 28,14%.

Golongan bahan baku dan barang modal termasuk nilai impor yang mengalami penurunan selama Januari – Februari 2020 dibandingkan dengan periode yang sama tahun sebelumnya. Tahun lalu, impor barang baku turun 4,80% dan barang modal turun 10,64%, sebaliknya nilai impor golongan barang konsumsi meningkat 5,28%.

Tiga negara pemasok barang impor nonmigas terbesar selama Januari – Februari 2020 adalah Tiongkok dengan nilai 5,92 miliar dolar AS (26,76%), Jepang 2,38 miliar dolar AS (10,77%), dan Singapura 1,48 miliar dolar AS (6,67%). Gangguan produksi akibat wabah di Tiongkok mengganggu pasokan bahan baku yang dibutuhkan industri dan manufaktur dalam negeri.

Gangguan pasokan itu kemudian berdampak pada arus barang di pelabuhan dan anjloknya permintaan jasa di sektor logistik. Seperti yang dialami Asosiasi Depo Petikemas Indonesia (Asdeki), usaha depo kontainer makin lesu imbas wabah Covid-19. Kini hampir semua anggota Asdeki mengalami penurunan produktivitas lebih dari 40% dari sebelumnya.

“Kegiatan kontainer masuk dan kontainer keluar mengalami penurunan. Sudah tiga bulan ini dampaknya dirasakan banyak pihak, mulai pelayaran, kepelabuhanan, pergudangan, *forwarder*, dan logistik. Hampir semua bisnis turun,” kata Muslan, Ketua Umum Asosiasi Depo Petikemas Indonesia

Kondisi yang sama juga dirasakan Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) yang mengalami penurunan order muatan hingga 60% sejak Maret 2020. Menurut Gemilang Tarigan, Ketua Umum Aprindo, dampak Covid-19 sebenarnya telah dirasakannya sejak Februari 2020 karena barang-barang dari Tiongkok banyak yang terganggu masuk.

“Padahal Tiongkok itu kontributor utama arus peti kemas internasional di Tanjung Priok. Tapi saya dengar di sana sudah mulai pulih, pabrik-pabrik mulai produksi. Kalau wabah ini berlarut-larut sampai enam bulan ke depan, pemulihannya bisa butuh waktu setahun hingga dua tahun,” ucapnya.

Senada dengan Tarigan, Mahendra Rianto, Wakil Ketua Asosiasi Logistik Indonesia (ALI) mengatakan bahwa terhambatnya impor bahan baku memengaruhi industri dan mengurangi kapasitas produksinya. Bahkan, sebagian telah menutup pabrik khususnya seperti industri otomotif dan industri lainnya yang termasuk dalam kategori kebutuhan sekunder dan tersier.

“Merosotnya volume kargo mulai terlihat di minggu ketiga bulan Maret 2020 terutama dipengaruhi industri yang mengurangi produksi dan menutup sementara pabriknya. Jumlah volume kargo yang berkurang mencapai 50%,” ucap Mahendra.



Gemilang Tarigan
Ketua Umum Aprindo



Mahendra Rianto
Wakil Ketua Umum ALI



Anggaran Rp200 Juta untuk Protokol Covid-19

Di tengah merosotnya permintaan jasa logistik akibat Covid-19 masih ada pelaku usaha yang optimis terkait kinerja bisnisnya, seperti yang disampaikan Agus Setiawan, Direktur Utama PT Wahana Multi Logistics. Perusahaannya optimistis dapat memenuhi target peningkatan bisnis sebesar 10% pada tahun ini. Meski mengakui terjadi penurunan permintaan jasa, Agus mengklaim angkutan barang belum terdampak secara signifikan.

“Kami optimistis dalam kuartal ketiga atau keempat setelah pandemi ini mereda, permintaan jasa akan kembali naik,” katanya meyakinkan. Bahkan, Wahana Multi Logistics berani mengeluarkan biaya tambahan sekira Rp200 juta untuk penerapan protokol kesehatan Covid-19 di lingkungannya hingga akhir Mei 2020.

Anggaran tersebut sepenuhnya dialokasikan untuk pemenuhan kebutuhan alat pelindung diri dan protokol kesehatan Covid-19, seperti pengadaan serta pembagian masker dan sarung tangan. Anggaran itu juga dialokasikan untuk pemasangan sarana sanitasi tambahan yang meliputi pemasangan AC (*air conditioner*) *plasmacluster*, *air purifier*, *hot water*, *thermal gun*, tempat cuci tangan, *hand sanitizer*, dan penyemprotan disinfektan.

Selain itu, anggaran juga digunakan untuk kebutuhan kampanye dan aksi *physical distancing* di lokasi kerja kantor pusat, cabang, maupun di gudang. Jumlah pengadaan alat disesuaikan dengan kebutuhan operasional, misalnya untuk masker dan sarung tangan tersedia sekitar 120 lusin per bulan. Sementara itu, pihak pelanggan

juga menerapkan aturan yang serupa pada saat pertemuan rapat dan pengambilan barang di gudang.

“Kami melakukan prefentif penyemprotan disinfektan di area luar dan dalam kantor, gudang, dan unit kendaraan sehari dua kali yaitu pada pagi dan menjelang malam. Kru wajib menggunakan masker, sarung tangan, *hand sanitizer*, dan disinfektan selama proses angkutan barang,” katanya menambahkan.

Berbeda halnya dengan Wahana Multi Logistics, Putra Lingga Ketua DPC Aprindo Surabaya juga memberi tambahan uang untuk sopir selain penerapan protokol kesehatan Covid-19. “Kami tidak memulangkan sopir dan meminta mereka tinggal di garasi. Ada ekstra uang makan. Ditambah, semua *customer* minta harus ada APD untuk sopir yang masuk pabrik,” ujarnya.

Selain biaya tambahan, Agus mengaku terjadi penurunan produktivitas kerja imbas perusahaan menerapkan *Work From Home* (WFH). Perusahaan terpaksa menjadwalkan ulang jam kerja karyawan guna menghindari kerumunan. Di luar karyawan yang bekerja di bagian operasional, hanya tim *marketing* dan *customer service* yang melakukan kerja di rumah.

Perjelas Aturan PSBB

Banyak daerah yang terjangkit Covid-19 sudah menerapkan Pemberlakuan Sosial Berskala Besar (PSBB). Kebijakan ini ditakutkan menghambat distribusi logistik nasional sekalipun pemerintah telah memberi pengecualian bahwa sektor logistik termasuk 10 industri strategis yang boleh beroperasi selama PSBB.

Gemilang Tarigan, Ketua Umum Aprindo, mengatakan bahwa angkutan barang tak seharusnya terpengaruh dan dibatasi oleh adanya kebijakan PSBB di daerah. Aprindo hanya memerlukan aturan yang lebih pasti dan jelas tentang pengangkutan logistik, meskipun aturan pengecualian angkutan barang itu ada di Peraturan Menteri Kesehatan RI Nomor 9 tahun 2020.

“Pelaksanaan di lapangan berpotensi sebaliknya. Apalagi, pelaksanaan PSBB tidak berbarengan. Beberapa wilayah sudah melakukan pembatasan sedangkan daerah lain tidak. Kondisi ini berpotensi memengaruhi aktivitas ekspor-impor dan pengiriman logistik yang mungkin tidak sampai ke daerah tujuan. Misal, barangnya datang dari luar negeri dibatalkan karena di pelabuhan enggak bisa ditampung. kan gawat!” Gemilang menuturkan.

Menurutnya, kepastian dan perincian terhadap aturan perlu dilakukan untuk menghindari potensi kerugian. Terlebih, nila setiap mobil truk kontainer yang diangkut pengusaha bisa mencapai Rp500 juta sampai Rp1 miliar.

Senada dengan Tarigan, Joni Gusmali Senior Consultant Supply Chain Indonesia (SCI) menilai perlu dibuat tata cara rinci industri logistik dalam melakukan koordinasi dengan organisasi internasional, pemerintah pusat, dan mitra rantai pasokan untuk mengurangi dampak krisis Covid-19.

Terutama perihal kebijakan PSBB, secara khusus ia menyoroti bidang perhubungan udara agar pengangkutan barang dijamin tetap beroperasi. Ia mengharapkan muncul solusi inovatif dan praktik terbaik, misalnya dengan memanfaatkan kapasitas kabin pesawat penumpang untuk pengangkutan barang udara.



Muslan

Ketua Asdeki

“Pengangkutan kargo udara perlu dijaga agar tetap beroperasi dengan menitikberatkan perhatian pada kargo khusus berupa alat-alat kesehatan, masker, obat-obatan, makanan, uang tunai, dan barang e-commerce,”u jarnya.

Ia menambahkan bahwa para pemangku kepentingan perlu menyusun prosedur operasional standar penanganan kargo udara saat pemberlakuan PSBB dengan melibatkan para ahli kargo udara. Dengan demikian, petugas di lapangan dapat menjalankan kegiatan operasionalnya dalam keadaan aman, nyaman, dan cepat.



RAMAI-RAMAI MINTA STIMULUS EKONOMI

Teks: Abdul Wachid / Foto: Giovanni Versandi

Dampak Covid-19 yang begitu besar terhadap industri logistik membuat banyak asosiasi pengusaha mengajukan stimulus ekonomi atau insentif dari pemerintah. Beberapa di antaranya adalah Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo), Asosiasi Logistik & Forwarder Indonesia (ALFI), Asosiasi Depo Kontainer Indonesia (Asdeki), dan Asosiasi Logistik Indonesia (ALI).

Aprindo melalui ketua umumnya, Gemilang Tarigan telah menyampaikan beberapa masukan kepada Kementerian Bidang Perekonomian untuk mengambil kebijakan pajak usaha jasa angkutan barang yang terdampak Covid-19.

Pertama, relaksasi pengembalian pinjaman pokok bagi perusahaan jasa angkutan barang selama 12 bulan, baik kredit melalui bank atau nonbank.

Relaksasi ini diperlukan oleh lebih dari 1.900 perusahaan angkutan barang di Indonesia yang telah melakukan realisasi investasi selama tahun 2019 mencapai Rp139 triliun. "Apabila tidak ada relaksasi pinjaman pokok minimal 12 bulan, banyak perusahaan angkutan barang yang berpotensi gagal bayar," kata Tarigan.

Misalnya, ada 93.594 unit kendaraan kredit investasi yang kemungkinan tidak bisa beroperasi karena tidak semua perusahaan barang mampu bayar pokok pinjaman 12 bulan ke depan. Masa pemulihan bisnis perusahaan angkutan barang diperkirakan membutuhkan waktu lebih dari 12 bulan.

Kedua, penurunan suku bunga pinjaman sebesar 50% mengingat perusahaan angkutan mengalami penurunan order muatan. Kemudian, ada komitmen dari perusa-

haan yang tetap mempertahankan lebih dari 73.635 karyawan dan sopir untuk tetap dipekerjakan.

Ketiga, pajak penghasilan pasal 21 (PPh Pasal 21) ditiadakan selama 12 bulan. Bentuk relaksasi melalui skema PPh Pasal 21 Ditanggung Pemerintah (DTP) sebesar 100% minimal selama 12 bulan, terhitung mulai April 2020 hingga Maret 2021.

Keempat, relaksasi pajak penghasilan pasal 25 (PPh Pasal 25) tahun 2019. Diharapkan lewat kebijakan ini pengusaha memiliki ruang *cash-flow* untuk tetap membayar Tunjangan Hari Raya (THR) secara penuh kepada semua karyawan. Kelima, memberi bantuan langsung tunai kepada 64.721 pengemudi angkutan barang. Pemberian bantuan berlaku terhadap sopir yang perusahaannya tidak beroperasi.

Tarigan mengatakan bahwa usul tersebut disampaikan melalui surat resmi pada awal April 2020 dan ditujukan langsung kepada Deputi Bidang Koordinasi Perniagaan dan Industri Kementerian Bidang Perekonomian. Surat itu ditembuskan kepada Menteri Koordinator Bidang Perekonomian, Menteri Koordinator Bidang Kemaritiman dan Investasi Keuangan, Menteri Perhubungan dan Menteri Perindustrian.



Beni Syarifudin

Ketua IPCN



Trianto Haryawan

Direktur
PT Dakota Logistik Indonesia,

Relaksasi Pajak & Injeksi Modal

Asosiasi Depo Kontainer Indonesia (Asdeki) juga mengaku telah berkirir surat kepada Menteri Koordinator Perekonomian RI, Airlangga Hartarto agar pemerintah memberikan stimulus ekonomi. Beberapa di antaranya adalah relaksasi pajak terkait komponen biaya yang masuk dalam usaha depo petikemas, yakni PPh21, PPh25, dan PPh Pasal 4 Ayat 2. Relaksasi pajak itu diajukan karena sebagian besar lahan yang dipakai untuk usaha depo kontainer merupakan sewa lahan baik dari BUMN, BUMD, maupun perusahaan swasta.

"Asdeki juga minta penangguhan atas beban tanggungan BPJS yang menjadi kewajiban perusahaan dan karyawan sebesar 50 persen dari kewajiban yang harus dibayarkan. Kemudian, tambahan waktu *open stake* kontainer baik ekspor, impor, maupun reposisi kontainer di wilayah pelabuhan di Indonesia dari tiga hari menjadi tujuh hari," kata Muslan, Ketua Umum Asdeki.

Asdeki meminta relaksasi tersebut berlaku selama wabah masih ada dan sampai kondisi perekonomian membaik. Usulan Asdeki hampir mirip dengan Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI), yang juga mengajukan relaksasi pajak PPh21, PPh25, pajak karyawan dan termasuk penangguhan beban tanggungan BPJS. Hanya, ALFI menambah pengajuan dukungan arus kas untuk digunakan modal kerja bagi pelaku jasa logistik yang terdampak langsung.

Selanjutnya, mereka juga



meminta pemberian masa bebas penumpukan di pelabuhan selama 5-7 hari untuk barang ekspor dan bahan baku impor penunjang industri pengolahan. Selain itu, ada juga permintaan potongan tarif tol laut untuk distribusi barang antarpulau dan menghapus biaya progresif penumpukan barang di terminal.

"Dengan kondisi *cashflow* yang berat seperti sekarang, perusahaan logistik skala kecil mungkin hanya bisa bertahan dua bulan, sedangkan untuk skala menengah cuma sampai akhir tahun. Hanya akan tersisa yang besar-besar, tapi percuma kalau manufakturnya belum jalan mereka perlahan akan terdampak juga," kata Trismawan Sanjaya, Wakil Ketua Umum ALFI.

Oleh karena itu, awal April 2020 ALFI membentuk tim *Task Force* untuk membantu mempercepat penanggulangan dampak Covid-19. Tim ini memiliki dua tugas sekaligus, yakni mendukung Tim Gugus Tugas Nasional dalam per-

cepatan penanganan wabah dan mendorong pemerintah agar segera memberi stimulus ekonomi kepada pelaku bisnis logistik.

Tujuan utamanya adalah mencegah penyebaran Covid-19 dan membantu penanggulangan korban agar cepat memperoleh obat dan alat kesehatan yang dibutuhkan. Kemudian, ALFI ingin meringankan beban pemerintah terhadap kondisi ekonomi yang kian terpuruk.

"Selama ini kami aktif membantu BNPB (Badan Nasional Penanggulangan Bencana) dalam penataan logistik. Dalam situasi seperti ini tentu pemerintah sedang sibuk-sibuknya melakukan impor alat kesehatan, sedangkan BNPB belum cukup punya pengalaman menanganinya. Kebetulan kami dipercaya membantu dalam imporsi barang-barang tersebut, termasuk menggratiskan biaya jasa impor dan semacamnya," tuturnya menambahkan.

1.4 Juta Pekerja Rentan Dirumahkan

Catatan Asosiasi Logistik dan Forwader Indonesia, ada sekira 7 juta orang yang bekerja di sektor logistik, mulai dari pengemudi, operator, petugas lapangan hingga administrasi. Sekitar 20% atau setara 1,4 juta tenaga kerja logistik ini sangat rentan terkena kebijakan efisiensi perusahaannya seperti dirumahkan dan PHK.

"Beberapa perusahaan sudah mulai merumahkan karyawannya sebagai upaya efisiensi. Upaya penghematan lain dilakukan dengan menghapus tunjangan pegawai dan memotong biaya yang tidak berpengaruh terhadap bisnis utama. Kemudian, ada yang tidak memberi THR secara penuh," kata Mehendra Rianto, Wakil Ketua Umum Asosiasi Logistik Indonesia.

Kondisi serupa juga dialami Ikatan Pengusaha Cargo Nusantara (IPCN). Sebagian anggota IPCN telah merumahkan sekitar 30% dari jumlah total karyawan di masing-masing perusahaan. Hampir semua yang dirumahkan tak digaji tapi kebutuhan dasar seperti sembako dan lain-lain tetap dipenuhi

"Semua terpaksa sebab kondisinya serba sulit dengan merosotnya order muatan 50% hingga 70%. Ini akibat banyak perusahaan manufaktur yang mengurangi jumlah produksi bahkan menutup pabrik. Belum lagi banyak *customer* membatalkan pengiriman karena ragu perusahaan belum menerapkan protokol kesehatan," ujar Ketua IPCN Beni Syarifudin mengeluh.

Sementara itu, PT Dakota Logistik Indonesia yang turut terdampak Covid-19 memilih untuk mengurangi jumlah karyawan dengan tidak memperpanjang kontrak yang sudah habis masa kontraknya. Menurut Trianto Haryawan, Direktur PT Dakota Logistik Indonesia, perusahaan belum berencana memotong gaji, menunda gaji dan THR, ataupun merumahkan karyawan.

"Jelas! Pasti ada dampak wabah Covid-19. Banyak *customer* barang kami yang tutup sehingga mengurangi pengiriman barang. Akan tetapi, belum dapat kami perkirakan penurunannya. Semuanya bergantung pada lamanya wabah Covid-19 yang sedang melanda Indonesia. Kami pun belum ada rencana melakukan diversifikasi produk jasa ataupun strategi bisnis," ucapnya.

Tak hanya dari pihak pengusaha *trucking*, upaya efisiensi bisnis pun dilakukan Asosiasi Depo Kontainer Indonesia dengan merombak jam operasional. Artinya, jam operasional depo kontainer di seluruh wilayah Indonesia disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing dengan tujuan menekan potensi kerugian pengguna maupun penyedia jasa.

Tiga alternatif penyesuaian jam operasional depo container yang diajukan adalah sebagai berikut; (I) Senin – Jumat pukul 08.00 – 22.00



Trismawan Sanjaya

Wakil Ketua Umum ALFI

waktu setempat dan Sabtu pukul 08.00 – 16.00 waktu setempat, (II) Senin – Jumat pukul 08.00 -18.00 waktu setempat dan Sabtu pukul 08.00 – 16.00 waktu setempat, (III) Senin – Jumat pukul 08.00 – 24.00 waktu setempat dan Sabtu pukul 08.00 – 20.00 waktu setempat.

"Untuk sementara anggota kami tetap melayani seperti biasa dengan jam operasional rata-rata 16 jam per hari selama wabah Covid-19. Apabila ada permintaan buka pada hari Minggu dan libur nasional, pengajuan dapat dilakukan secara tertulis kepada masing-masing anggota minimal satu hari sebelumnya," katanya.



APM BERI DISKON DAN JEMPUT BOLA SELAMA PANDEMI CORONA

Teks & Foto: Antonius Sulistyo



Bengkel Isuzu Berjalan

Agen pemegang merek (APM) truk melalui jaringan *dealership*-nya mendukung pengusaha angkutan barang melewati masa-masa sulit di tengah pandemi virus Corona saat ini. Meski pemerintah Indonesia mengimbau masyarakat untuk beraktivitas di rumah sebagai salah satu cara memutus mata rantai penularan Covid-19, truk pengangkut logistik tetap harus bekerja. Armada logistik ini harus mendistribusikan berbagai barang kebutuhan penting ke seluruh penjuru negeri, seperti kebutuhan pangan serta alat-alat medis.

Banyaknya truk yang masih beroperasi ini membuat PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB) selaku APM Mitsubishi Fuso berinisiatif menyediakan layanan khusus Fuso Home Service dengan *tagline* Anda Cukup #DiRumahAja. Layanan ini merupakan layanan servis langsung di tempat konsumen berada, sehingga konsumen tidak perlu datang ke dealer untuk melakukan perawatan serta perbaikan kendaraan.



Hino Mobile Service

“Program Fuso Home Service merupakan bentuk dukungan KTB kepada para konsumen yang masih harus beroperasi selama pandemi ini menyerang Indonesia. Tentunya tidak mudah bagi konsumen kami untuk pergi ke dealer dalam situasi seperti sekarang, sehingga konsumen dapat tetap di rumah dan kami yang datang merawat truknya dengan mengerahkan armada MWS langsung ke lokasi konsumen berada,” kata Dony Hermawan, *Head of PR & CSR KTB*.

Sebagai informasi, KTB memiliki layanan bengkel berjalan bernama Mobile Workshop Service (MWS) yang dilengkapi dengan fasilitas servis dan *spare parts* dasar, seperti yang ada di seluruh dealer resmi Mitsubishi Fuso. Untuk menikmati layanan ini, maksimal jarak tempat konsumen dengan dealer terdekat adalah 20 kilometer supaya layanan ini lebih efisien. Untuk memanfaatkan fasilitas ini, konsumen diharapkan melakukan *service booking* terlebih dahulu ke dealer

resmi Mitsubishi Fuso terdekat untuk mengatur janji temu. Program tambahan lainnya dalam masa pandemi ini, KTB menyediakan diskon hingga 15 persen untuk *spare parts* dan ongkos kerja yang berlaku di seluruh dealer resmi Mitsubishi Fuso.

Dealer-dealer Mitsubishi Fuso juga telah melakukan prosedur atau SOP pencegahan Covid-19 dengan memastikan seluruh lingkungan kerja dealer dalam keadaan bersih dan higienis. Seluruh pengelola dealer diwajibkan melakukan penyemprotan disinfektan di area dealer secara berkala, menyediakan tempat cuci tangan di pintu masuk, serta *hand sanitizer* yang ditempatkan di titik-titik strategis di dalam area.

PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI) sebagai APM kendaraan Isuzu di Indonesia juga menerapkan layanan punjaval dengan metode jemput bola ke konsumennya. Sebagai bentuk dukungan kampanye pemerintah #DiRumahAja, Isuzu mengerahkan 136 armada Bengkel Isuzu Berjalan (BIB) di seluruh Indonesia untuk terus beroperasi membantu pelanggan Isuzu melakukan servis kendaraannya.

"Customer tidak perlu khawatir jika terjadi kerusakan atau ada kebutuhan untuk servis, karena kami punya layanan BIB yang dapat langsung datang ke tempat customer," ujar Attias Asril, *General Manager Marketing* IAMI. Menurut Aat, sapaan akrabnya, jika ada kerusakan kendaraan dalam perjalanan, customer bisa langsung

menghubungi layanan konsumen Isuzu di nomor 0807-1700-700 atau sms ke nomor 0895-0170-1700.

Jika customer terpaksa datang ke bengkel, seluruh dealer dan bengkel resmi Isuzu di Indonesia sudah menerapkan SOP pencegahan penyebaran infeksi Covid-19. "Di bengkel Isuzu dilakukan pembersihan secara rutin dengan menggunakan disinfektan. Kami juga menyediakan hand sanitizer dan melakukan pengecekan suhu tubuh bagi seluruh karyawan Isuzu baik di dealer maupun di bengkel, termasuk kepada semua customer yang datang ke bengkel sebelum memasuki area dealer atau bengkel," kata Benny Dwyanto, General Manager Service IAMI. Benny mengatakan bahwa Isuzu akan tetap memberikan layanan terbaik untuk customer. "Kami juga terus memastikan stok spare parts untuk customer, supaya kebutuhan customer tetap terpenuhi walau dalam kondisi seperti saat ini," ujarnya menambahkan.

PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI) selaku APM truk Hino di Indonesia juga berkomitmen menjamin layanan punjavalnya di tengah pandemi virus Corona. "Layanan punjaval adalah sesuatu

yang dibutuhkan dan tak bisa ditunda. Oleh karena itu, perlu adanya peningkatan pelayanan di tengah kondisi sulit seperti saat ini akibat wabah Covid-19," kata Santiko Wardoyo, Direktur Penjualan dan Promosi HMSI.

Beberapa program khusus selama masa pandemi pun digelontorkan oleh Hino Indonesia. Program Service Campaign untuk servis berkala kelipatan 10 ribu km yang memberikan tambahan diskon hingga 37 persen untuk baterai HMSI Original Part (HOP), gratis pengecekan, gratis filter oli, serta gratis jasa servis dan ganti oli.

Hino juga memberikan layanan gratis *home service* selama masa pandemi ini. Layanan langsung di lokasi pelanggan ini mencakup pembersihan menggunakan disinfektan pada *handle* pintu dan semua permukaan dalam kabin, untuk membuat kendaraan bebas virus Corona. Promo Service Campaign ini berlaku hingga Juni 2020.

Ada pula program Servis Hemat Mobil Terawat yang berlaku hingga Juni 2020. Program ini berlaku untuk perbaikan dan *overhaul* serta tersedia diskon hingga 45 persen untuk suku cadang dan diskon 20 persen untuk jasa servis. Selain itu juga diberikan oli mesin, oli transmisi, dan oli *differential* secara gratis setiap melakukan *overhaul*. Khusus untuk suku cadang *overhaul* juga berlaku diskon hingga 50 persen.

Selain program servis berkala, Hino juga memberikan potongan harga *strainer kit* untuk pe-

makaian biodiesel, dari harga Rp 1,7 juta menjadi Rp 900 ribu serta promo pemasangannya hanya Rp 100 ribu. *Strainer kit* berfungsi untuk memperpanjang filter kendaraan dan memberikan efisiensi penggunaan bahan bakar B30, sehingga op-

erasional bisnis customer menjadi lebih efisien. *Strainer Kit Campaign* ini berlaku hingga Juli 2020.

"Program-program tersebut bisa dimanfaatkan *customer* Hino di seluruh Indonesia, terutama

di situasi sulit seperti saat ini akibat Covid-19. Prinsip kami Total Support untuk memberikan maksimal waktu bekerja kendaraan dan minimum *operational cost*," kata Irwan Supriyono, *Senior Executive Officer After Sales Service* HMSI.

Strategic Sourcing

Bagi distributor tunggal yang kebetulan produk jualannya belum diproduksi di Indonesia, strategi mencari sumber-sumber alternatif pun dilakukan untuk menjaga keberlangsungan layanan purnajualnya. "Bulan Februari merupakan puncak wabah virus Corona di Wuhan Tiongkok, yang kemudian dilakukan *lockdown* di semua wilayahnya. Suplai dari *factory* Iveco di Tiongkok pun agak berkurang. Namun, dua tahun terakhir ini kami menjalankan program *strategic sourcing*. Artinya, kami mencari *parts* alternatif yang kualitasnya menurut kami masih bisa dijaga dan terjamin untuk menjadi opsi bagi pemilik truk Iveco di Indonesia," kata Rudhi Wibawa Rusadhi, *General Manager-Commercial and Marketing* PT Chakra Jawa, Distributor Tunggal Iveco di Indonesia.

Rudhi menuturkan bahwa *strategic sourcing* yang pertama adalah mendapatkan suplai suku cadang dari pabrikan di Indonesia. "Seperti *spring* dari PT Indospring, filter-filter dari grupnya ADR, dan suku cadang untuk *maintenance* sudah bisa kami dapatkan dari lokal. Kami di sini bekerja sama dengan pabrik-pabrik *spare parts* yang sudah ada di Indonesia dan sampai sekarang tidak ada masalah untuk supplainya," tuturnya menjelaskan

Strategic sourcing yang kedua adalah melakukan pengambilan secara langsung ke vendor-vendor yang memang selama ini menyuplai suku cadang truk di Indonesia, selain mengambil langsung dari Iveco. "Jadi, kami sudah *multisource*. Ada pilihan suku cadang Iveco Genuine kemudian ada *parts* alternatif atau OEM sebagai pilihan lainnya. *Parts* alternatif ini lisensinya dari Chakra Jawa karena kami ambilnya *direct* ke manufaktur masing-masing komponen. Untuk suku cadang buat *maintenance*, kami juga sudah punya *parts* alternatif untuk *bearing-bearing* dan *wiring*. Kami juga sudah punya *parts* alternatif untuk *turbocharge*, malah untuk *parts-parts undercarriage* juga sudah tersedia produk alternatifnya atau OEM-nya dari ZF-nya langsung," kata Rudhi memaparkan.

Ia menjelaskan bahwa strategi ini dilakukan perusahaannya sebagai upaya untuk tetap menjaga layanan purnajual Iveco di Indonesia, "Apalagi dengan kondisi sekarang, Tiongkok sudah *lockdown* menyusul Italia juga *lockdown* dan Spanyol pun melakukan *lockdown*, sehingga kami harus *sustain* menjaga di situnya," ujarnya.

Sebagai informasi, Iveco merupakan pabrikan kendaraan yang berpusat di Italia. Saat ini Iveco diproduksi di beberapa negara, seperti Italia, Spanyol, dan Tiongkok. Iveco memiliki jaringan rantai pasok *spare parts* di beberapa negara selain Italia, seperti Maroko, Jerman, Prancis, Inggris, dan Tunisia.

"Suplai untuk *spare parts* Iveco di Indonesia masih aman sampai sekarang karena masih terjamin dari Iveco. Kami sebagai satu-satunya dealer resmi Iveco di Indonesia pasti tetap mengutamakan pengambilan ke Iveco. Kami pun melihat bahwa harga juga harus kompetitif di pasar, sehingga kami juga mencari alternatif lainnya agar harga komponen suku cadang lebih kompetitif dengan *direct* ke pabrikan suku cadangnya melalui program *strategic sourcing*," ujar Rudhi.

Rudhi menambahkan bahwa perusahaannya selalu menjaga stok level *inventory*. "Minimal cukup untuk enam bulan ke depan karena Chakra Jawa merupakan *the only one dealer* Iveco in Indonesia. Jadi Iveco jual ke kami, kami yang *maintain* dan *manage* semua *inventory*," katanya.



BELAJAR DARI CORONA

Perlu Perbaiki Sistem Logistik Penanggulangan Bencana Wabah

Bencana wabah virus Corona perlu segera ditanggulangi. Sistem operasi logistik penanggulangan bencana wabah virus perlu dijalankan secara efektif untuk mengurangi dan meminimalkan korban, serta untuk mendorong percepatan pemulihan ekonomi dan sosial masyarakat pascabencana.

Pemerintah, dalam hal ini melalui Badan Nasional Penanggulangan Bencana (BNPB) dan lembaga kesehatan harus dipersiapkan untuk mengendalikan wabah epidemi. Ini berarti bahwa mereka harus memiliki rencana kontingensi dan protokol sistem logistik yang baik untuk mengatasi masalah-masalah seperti ketersediaan stok medis darurat, personel yang terlatih, distribusi stok medis dan APD (alat pelindung diri) yang tepat, serta ketersediaan berbagai jenis kendaraan untuk pengangkutan pasokan medis dan komoditas yang diperlukan dalam penanggulangan bencana wabah virus.

Secara umum, masih sangat sulit untuk menentukan berapa kebutuhan stok (vaksin, obat-obatan, medis darurat, APD, dll) yang harus diproduksi dan didistribusikan bila terjadi wabah pandemi virus Corona seperti ini, yang dapat dipenuhi dengan kapasitas yang ada. Akibatnya, setiap upaya untuk mengatasi wabah menuntut solusi cepat yang harus memastikan sistem manajemen logistik penanggulangan bencana wabah yang efektif.

Umumnya, operasi logistik mengacu pentahapan penanggulangan bencana sebagai berikut:

- Kesiapsiagaan (*Preparedness*)
- Investigasi wabah (*Outbreak investigation*)
- Respon (*Response*)
- Evaluasi (*Evaluation*)



Zaroni

Head of Consulting Division
Supply Chain Indonesia

Kesiapsiagaan

Pada tahap ini, Pemerintah perlu menyusun rencana kesiapsiagaan dalam kasus wabah epidemi atau pandemi. Rencana ini setidaknya mencakup semua tingkatan, baik tingkat masyarakat hingga tingkat nasional, serta mencakup semua langkah yang diperlukan untuk keberhasilan penanggulangan wabah.

Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) telah menerbitkan beberapa pedoman kesiapsiagaan pandemi sejak tahun 1999 dan memperbaruinya sesuai perkembangan baru mengenai peningkatan pemahaman tentang pandemi masa lalu dan wawasan yang lebih luas tentang penyebaran penyakit dll.

Kesiapan epidemi bertujuan untuk mempertahankan tingkat tertentu dari sumber daya yang tersedia untuk mengurangi morbiditas dan mortalitas ketika wabah epidemi terjadi. Ini berarti bahwa obat-obatan dan persediaan harus tetap dapat diakses atau disimpan dalam jumlah besar untuk membantu respon yang cepat.

Pengadaan vaksin dan pasokan medis dan lokasi penyimpanannya yang tepat memainkan peran penting dalam penanggulangan bencana wabah. Persediaan vaksin dan pasokan medis dengan tujuan untuk mempertahankan obat-obatan dan persediaan medis serta untuk menyediakan bahan-bahan ini ke daerah dan masyarakat dalam waktu dua belas jam jika terjadi skala darurat kesehatan masyarakat.

Selain itu, vaksin harus tersedia untuk imunisasi tim kontrol dan petugas kesehatan. Ini sangat penting karena tenaga medis akan merawat orang yang terinfeksi dan harus dilindungi.

Pada fase kesiapsiagaan, keputusan dan operasi logistik yang paling penting dan relevan adalah sebagai berikut:

- Identifikasi sumber (*sourcing*) untuk pengadaan pasokan medis dan komoditas terkait;
- Manajemen kontrak dengan pemasok untuk semua bahan yang dibeli;
- Manajemen persediaan untuk semua pasokan medis yang penting (vaksin, antibiotik, obat antiretroviral) dan komoditas medis tambahan (perlengkapan pelindung pribadi) yang harus disediakan;
- Tinjauan berkala dan pembaruan persediaan medis;
- Lokasi fasilitas dan penentuan kapasitas untuk pusat penyimpanan;
- Desain jaringan untuk kegiatan transportasi/distribusi dan pemilihan sarana transportasi yang tepat untuk kegiatan transportasi/distribusi;
- Pemilihan fasilitas vaksinasi/sistem kesehatan dan kapasitas yang sesuai (ukuran, ketersediaan kamar dan area yang ditunjuk, ketersediaan dan penjadwalan personel dll.);
- Ketersediaan dana.

Investigasi wabah

Investigasi wabah terdiri dari deteksi setiap dugaan wabah dan konfirmasinya melalui pengujian laboratorium. Untuk mendeteksi dan mengkonfirmasi dugaan wabah, sistem *surveilans* harus diberlakukan untuk memberikan kepada para pembuat yang bertanggung jawab dengan informasi penting mengenai setiap peningkatan melalui analisis data yang dikumpulkan.

Sistem *surveilans* memberikan informasi yang memadai untuk memfasilitasi pengembangan kerangka kerja respons awal di mana jenis dan jumlah stok vaksin, obat-obatan, dan keperluan medis dapat ditentukan setelah ambang epidemi tercapai. Istilah ambang epidemi mengacu pada tingkat penyakit di atas yang memerlukan respons mendesak, sesuai karakteristik dari setiap penyakit dan tergantung pada infeksi dan tingkat endemisitas lokal.

Organisasi kesehatan dunia telah mengembangkan sistem pengawasan yang mencakup kasus-kasus seperti wabah pandemic dan wabah epidemi setelah bencana alam atau bahkan kemungkinan wabah penyakit selama pertemuan massal.

Di antara kegiatan operasi logistik yang mendukung mekanisme deteksi dan konfirmasi dugaan wabah adalah:

- Penyediaan semua bahan yang sesuai seperti lembar laporan ke rumah sakit, layanan medis darurat dan dinas kesehatan masyarakat setempat yang akan digunakan untuk pengumpulan data primer mengenai kasus awal;

- Pelatih pekerja klinis mengamati dan mencatat pola yang tidak terduga dari penyakit tertentu dan untuk segera mengidentifikasi dan melaporkan kasus yang dicurigai;

- Penyediaan semua komoditas dan sumber daya yang diperlukan untuk tim respons wabah yang akan memfasilitasi dan memastikan pendistribusiannya;

- Koleksi spesimen dan pelabelannya;

- Pengangkutan spesimen yang aman ke laboratorium;

- Penyimpanan spesimen yang sesuai di laboratorium (disimpan di tempat khusus dalam kisaran suhu tertentu).

- Pengadaan, penanganan, penyimpanan dan distribusi stok laboratorium, klasifikasi stok, jaminan kualitas dan kontrol kualitas, dll.

Jelas bahwa setiap upaya yang berhasil untuk mengatasi wabah epidemi berhubungan erat dengan layanan yang disediakan oleh laboratorium. Layanan ini mengandalkan ketersediaan bahan dan komoditas dalam jumlah yang sangat besar yang digunakan laboratorium. Karenanya, peningkatan kemampuan dalam manajemen persediaan menjadi penting. Selain itu selama epidemi wabah, laboratorium harus memastikan bahwa mereka memiliki kapasitas untuk mengatasi peningkatan permintaan pengujian.

Respon

Setelah badan-badan kesehatan terkemuka mengkonfirmasi epidemi, tindakan dan strategi pengendalian harus dilaksanakan sesegera mungkin di tingkat regional atau nasional. Pusat perawatan seperti rumah sakit, Puskesmas, dan klinik, harus disiapkan. Selain itu, sumber daya yang tersedia seperti persediaan medis dan personel harus dikerahkan dengan cepat untuk mengatasi epidemi sebelum mencapai proporsi yang tidak terkendali.

Vaksinasi kelompok rentan atau isolasi dan karantina mereka yang terinfeksi dianggap intervensi standar untuk penanggulangan epidemi. Semua tindakan yang diambil harus didasarkan pada pemahaman yang jelas tentang sifat agen yang memicu wabah karena beberapa penyakit memerlukan protokol kontrol khusus untuk diikuti.

Hal ini pada gilirannya menyerukan ketersediaan infrastruktur tambahan dan pasokan medis di dalam tempat perawatan kesehatan seperti ruang isolasi dengan sistem ventilasi yang baik, peralatan pernapasan, dll. Operasi logistik dan keputusan terkait harus dibuat selama fase respons terhadap wabah yang dikonfirmasi merujuk pada:

- Pemilihan fasilitas untuk dijadikan sebagai titik pengeluaran/POD (*point of dispensing*);

- Tinjauan berkala dan pembaruan persediaan dan komoditas yang dibutuhkan;

- Transportasi/distribusi pasokan dan komoditas dari gudang pusat rumah untuk POD lokal;

- Pengadaan persediaan/sumber daya sekali habis;

- Pemberian pasokan medis, bahan pelengkap dan komoditas ke masyarakat;

- Pembentukan rantai pasokan dingin untuk penyediaan medis esensial persediaan seperti vaksin dan obat-obatan;

- Kapasitas harian/mingguan personel yang tersedia untuk melakukan vaksinasi massal (misalnya jumlah maksimum orang yang dapat divaksinasi per hari).

- Penjadwalan kendaraan yang tersedia untuk digunakan untuk transportasi dan distribusi.
- Penyesuaian kapasitas fasilitas perawatan kesehatan untuk rawat inap di rumah sakit.

Selama fase respons, sangat penting bagi pihak-pihak yang terlibat untuk memiliki pemahaman yang baik mengenai bagaimana epidemi berkembang dari ruang dan waktu (tingkat penyebaran di antara sub-populasi). Ini akan memungkinkan mereka untuk melanjutkan ke penyesuaian yang diperlukan sesuai dengan data analisis dari tes laboratorium.

Evaluasi

Setelah epidemi telah diatasi, pembuat keputusan dan pembuat kebijakan kesehatan masyarakat yang terlibat dalam upaya pengendalian harus melanjutkan untuk mengevaluasi semua tindakan yang dilakukan selama fase sebelumnya. Secara umum, fase evaluasi sangat berguna karena memberikan wawasan yang kuat terhadap serangkaian modifikasi yang perlu dilakukan untuk meningkatkan ketahanan mekanisme kontrol dalam wabah epidemi mendatang.

Terlepas dari kenyataan bahwa fase evaluasi mensyaratkan pergerakan fisik terbatas dari pasokan medis dan komoditas pelengkap, fase ini tetap penting dari sudut pandang logistik seperti:

- Identifikasi dan penilaian kemungkinan kemacetan atau keterlambatan yang menghambat penyebaran pasokan medis yang tersedia;
- Evaluasi ketepatan waktu yang harus dipertimbangkan selama pengendalian epidemi;
- Tindak lanjut dan pemantauan pasien untuk efektivitas antibiotik atau respons imunorespons vaksin;
- Identifikasi pasien yang memerlukan modifikasi dosis atau rejimen pengobatan alternatif karena efek samping;

- Pengembangan indikator mengenai kinerja operasi kontrol logistik;
- Penilaian masalah koordinasi meningkat di antara para pihak yang terlibat;
- Pembentukan dan pengoperasian prosedur rehabilitasi dalam hal wabah demik setelah bencana alam.

Semua hal di atas harus mengarah pada kesimpulan yang jelas dan, oleh karena itu, rekomendasi yang akan meningkatkan kemampuan para pihak yang terlibat. Akhirnya, penyebaran pengetahuan dan pembelajaran praktik-praktik terbaik harus dilakukan di antara semua pihak yang terlibat, dari pembuat kebijakan kesehatan masyarakat, lembaga kesehatan, sampai ke masyarakat lokal.

Manajemen epidemi yang efektif membutuhkan kombinasi keputusan manajerial logistik seperti perencanaan dan alokasi sumber daya. Perbaikan sistem logistik epidemi perlu segera dilakukan, yang mencakup: perencanaan kapasitas untuk fasilitas perawatan atau isolasi, kapasitas tempat tidur, alokasi sumber daya, termasuk tenaga kerja dan layanan perawatan kesehatan, perencanaan pasokan medis, distribusi dan administrasi obat-obatan dan vaksin, informasi bencana dan manajemen komunikasi, dan akhirnya manajemen persediaan vaksin.

Perbaikan sistem logistik penanggulangan bencana wabah diharapkan dapat mencegah, merespon, dan mempercepat pemulihan masyarakat yang terkena dampak bencana wabah.

Pada akhirnya, sistem logistik yang efektif turut menentukan ketangguhan masyarakat dan bangsa dalam menghadapi dan bersahabat dengan bencana wabah. Dari wabah Corona ini, kita banyak belajar dan saatnya membenahi sistem logistik penanggulangan bencana wabah.

Bandung, 25 Maret 2020

Referensi

Ming Liu, Jie Cao, Jing Liang, dan MingJun Chen, *Epidemic-logistics Modeling: A New Perspective on Operations Research*, Science Press and Springer Nature Singapore Pte Ltd., 2020



UBAH PARADIGMA PROGRAM KESELAMATAN JALAN DI INDONESIA



Pada dasarnya penyusunan program keselamatan di dunia menggunakan tiga pendekatan, yaitu:

Pendekatan Konseptual ---

Pendekatan ini beranjak dari pemikiran, opini, dan doktrin-doktrin yang berkembang di dalam dunia keselamatan transportasi di suatu negara. Pendekatan ini berpegang pada argumentasi untuk menyelesaikan suatu masalah dengan perhitungan kontribusi faktor manusia dalam suatu kecelakaan lalu lintas. Argumen-argumen itu tentu saja didasarkan atas beberapa data kejadian kecelakaan yang saling terkait dan memiliki pola yang sama seperti tempat, jenis kendaraan, umur pelaku, dan sebagainya. Seperti misalnya, argumen bahwa setiap kecelakaan selalu diawali dengan pelanggaran yang harus ditindaklanjuti dengan tuntutan pidana atau semakin banyak sepeda motor maka jumlah kecelakaan akan semakin banyak juga, dan sebagainya.

Pendekatan ini dilakukan oleh negara-negara tanpa data akurat mengenai *hazard* dan *risk* dalam kejadian kecelakaan yang diperoleh melalui proses investigasi maupun penelitian. Indonesia termasuk salah satu negara yang menyusun program keselamatan jalan dengan pendekatan ini.

Pendekatan Deduksi ---

Pendekatan deduksi adalah suatu pendekatan yang menggunakan logika berpikir untuk menarik suatu kesimpulan dari sesuatu yang bersifat umum ke sesuatu yang khusus. Pendekatan ini berpijak pada suatu asumsi bahwa suatu program keselamatan yang telah sukses diterapkan di suatu negara maju dan sudah diyakini sebagai suatu kebenaran, maka akan bisa diterapkan pada permasalahan yang sama.

Sebagai contoh, program menyalakan lampu sepeda motor di siang hari, yang terbukti sukses menurunkan angka kecelakaan sepeda motor di beberapa negara Eropa, diyakini bisa diterapkan di Indonesia untuk tujuan yang sama. Padahal, belum pernah ada pembuktian yang relevan tentang aturan tersebut terhadap penurunan kecelakaan di Indonesia. Pendekatan ini juga banyak diterapkan di Indonesia dalam menyusun kebijakan atau program keselamatan.

Pendekatan Empiris _____

Pendekatan empiris adalah suatu pendekatan penyelesaian masalah melalui pengumpulan data dengan metode dan teknik tertentu sehingga permasalahan yang ada dapat menjadi jelas dan nyata. Pendekatan empiris ini digunakan untuk menelusuri akar permasalahan dalam memecahkan masalah. Pendekatan ini diarahkan kepada identifikasi (pengenalan) kondisi yang ada dan secara implisit berlaku (sepenuhnya), bukan secara eksplisit (jelas dan tegas diatur). Dari penelitian yang dilakukan secara empiris ini dapat diketahui apakah standar atau hukum yang ada benar-benar diterapkan dalam proses pelaksanaannya atau tidak. Dari penelitian ini juga dapat diketahui apakah standar atau hukum yang ada sudah bisa mengakomodasi kebutuhan atau tidak.

Pendekatan ini hampir tidak pernah diterapkan di Indonesia karena undang-undang tentang lalu lintas dan angkutan jalan tidak mengatur hal ini. Mengapa banyak terjadi kecelakaan lalu lintas yang disebabkan oleh kerusakan teknis kendaraan bermotor pada mobil bus dan truk, sementara mekanisme pengujian teknis kendaraan bermotor sudah diatur dalam suatu regulasi dan standar yang telah disepakati? Apakah regulasi atau standarnya yang tidak bisa mengakomodasi perkembangan teknologi ataukah ada permasalahan dalam implementasi regulasi atau standar dimaksud? Mengapa banyak kasus kecelakaan rem blong yang disebabkan oleh kesalahan prosedur mengemudi, padahal regulasi telah mengatur penerbitan SIM untuk pengemudi bus dan truk? Apakah mekanisme penerbitan SIM yang perlu

diperbaiki ataukah terdapat permasalahan dalam implementasinya? Mengapa di tol Cipali hampir setiap hari terdapat kecelakaan tabrak depan belakang? Apakah regulasinya yang kurang ataukah lemahnya pengawasan? Pertanyaan-pertanyaan tersebut tidak bisa terjawab hanya dengan dengan suatu argumen ataupun mengadopsi kebijakan di negara lain, karena hal tersebut bisa jadi tidak pernah terjadi di negara lain dan hanya terjadi di Indonesia.

Di sinilah perlunya pendekatan empiris dalam penyusunan program keselamatan. Di sinilah perlunya suatu kegiatan investigasi dan penelitian terhadap suatu kejadian kecelakaan lalu lintas dan angkutan jalan di Indonesia, sebagaimana lazimnya dilakukan di negara maju.

Beberapa argumen, yang saat ini dikembangkan di Indonesia dan menjadi landasan berpikir untuk menyusun program keselamatan dengan anggaran triliunan rupiah, mengemukakan bahwa faktor utama penyebab kecelakaan lalu lintas jalan adalah faktor manusia, faktor jalan beserta lingkungan, dan faktor kendaraan. Manusia menjadi faktor yang paling dominan dalam kecelakaan. Hampir semua kejadian kecelakaan didahului dengan pelanggaran lalu lintas. Selain itu, manusia sebagai pengguna jalan sering lalai, bahkan berperilaku tidak baik saat mengendarai kendaraan. Hanya itu argumen yang ada dan disampaikan saat ini. Jika diteliti lebih lanjut, tidak sedikit kecelakaan lalu lintas terjadi akibat pengemudi mengantuk dan lelah atau pengemudi tidak memahami dengan baik prosedur mengemudi dalam menghadapi jalan ekstrem.

Kondisi jalan dan lingkungan dapat dibedakan atas standar geometrik suatu jalan, fungsi jalan, karakteristik penggunaannya, dan kelas jalan. Semua itu memengaruhi standar keselamatan jalan. Pengemudi yang tidak memahami hal ini membawa mobil bus atau truk besar ke jalan kelas III atau jalan arteri primer kelas II, yang dibangun dengan lebar hanya 6 meter dua arah. Sekalipun kondisinya sangat bagus, jalan tersebut menyimpan bahaya yang sangat besar bagi penggunanya. Kemudian, para pejalan kaki, kendaraan tidak bermotor, pedagang kaki lima di trotoar tanpa pagar pengaman di jalan primer bisa menjadi "santapan lezat" bagi lalu lintas terusan yang sedang melaju kencang.

Itu semua merupakan beberapa faktor yang dominan terjadi di Indonesia dan tidak terekam dengan baik dalam data kepolisian. Selanjutnya, kemajuan teknologi otomotif juga berdampak pada peningkatan kinerja kendaraan, salah satunya peningkatan kecepatan kendaraan. Di samping keuntungan berkaitan dengan kinerja kendaraan, dampak peningkatan kecepatan mengakibatkan semakin besarnya risiko kecelakaan maupun tingkat keparahan korban.

Lebih jauh ke faktor utama, lemahnya perhatian pemerintah terhadap desain perlindungan atas tabrakan merupakan faktor yang sangat berpengaruh dalam peningkatan fatalitas korban kecelakaan. Selain itu juga kurangnya akses terhadap perawatan, sulitnya evakuasi korban, dan ketidakadaan fasilitas pertolongan merupakan keadaan yang dapat memperparah korban.



Achmad Wildan

Senior Investigator Komite Jalan KNKT

Deskripsi di atas menjelaskan beberapa hal yang berkontribusi terhadap suatu kejadian kecelakaan lalu lintas. Oleh karena itu, terlalu sederhana apabila faktor penyebab kecelakaan digeneralkan hanya manusia, jalan, serta kendaraan dan lingkungan. Generalisasi faktor penyebab kecelakaan akan sangat menyulitkan proses penyusunan program keselamatan jalan, yang seharusnya memerlukan data akurat dan menunjukkan kondisi sebenarnya. Data seperti itu hanya bisa diperoleh melalui proses analisis kecelakaan yang dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah.

Di sinilah perlunya Indonesia mengubah paradigma berpikir dengan mengembangkan suatu investigasi dan penelitian pada kejadian kecelakaan. Itu tidak berarti proses pidana ditiadakan, tetapi dapat dijalankan secara beriringan. Saat ini investigasi dan penelitian kejadian kecelakaan lalu lintas jalan selalu dicegah dengan alasan dapat mengganggu kegiatan penyidikan tindak pidana yang sedang dilakukan. Semoga revisi Undang-Undang Lalu Lintas Jalan Nomor 22 Tahun 2009 dapat mengakomodasi hal ini sehingga penyusunan program keselamatan jalan di Indonesia menjadi lebih terarah dan terukur.



Data Gaikindo

Diolah oleh: Antonius Sulisty

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

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	SUZUKI	9255	39.14%
2	DAIHATSU	7535	31.87%
3	MITSUBISHI MOTORS	4503	19.05%
4	ISUZU	1504	6.36%
5	DFSK	386	1.63%
6	TOYOTA	329	1.39%
7	TATA MOTORS	100	0.42%
8	KIA	14	0.06%
9	CHEVROLET	11	0.05%
10	HYUNDAI	7	0.03%
TOTAL PENJUALAN		23644	100.00%

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

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI MOTORS	889	53.04%
2	TOYOTA	757	45.17%
3	ISUZU	15	0.89%
4	NISSAN	15	0.89%
TOTAL PENJUALAN		1676	100.00%

Wholesales Light-Duty Truck / GVW 5-10 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI FUSO	5509	57.36%
2	ISUZU	2323	24.19%
3	HINO	1601	16.67%
4	TOYOTA	140	1.46%
5	TATA MOTORS	29	0.30%
6	FAW	3	0.03%
TOTAL PENJUALAN		9605	100.00%

Wholesales Medium-Duty Truck / GVW 10-24 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI FUSO	343	38.2%
2	ISUZU	313	34.9%
3	HINO	227	25.3%
4	UD TRUCKS	10	1.1%
5	FAW	3	0.3%
6	MERCEDES-BENZ CV	2	0.2%
TOTAL PENJUALAN		898	100.00%

Wholesales Heavy-Duty Truck / GVW >24 Ton

NO	MERЕК	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	HINO	1218	72.5%
2	MITSUBISHI FUSO	118	7.0%
3	UD TRUCKS	97	5.8%
4	MERCEDES-BENZ CV	97	5.8%
5	ISUZU	72	4.3%
6	FAW	60	3.6%
7	TATA MOTORS	16	1.0%
8	MAN	2	0.1%
TOTAL PENJUALAN		1680	100.00%

PRODUKSI PICKUP, DOUBLE CABIN DAN TRUK DI INDONESIA TAHUN 2020

NO	KATEGORI	BULAN				TOTAL PRODUKSI
		JANUARI	FEBRUARI	MARET	APRIL	
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	16089	15274			31363
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	0	0	0	0	0
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	7077	4962			12039
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	622	637			1259
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	1746	1294			3040
	TOTAL PRODUKSI	25534	22167	0	0	47701

WHOLESALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI 2020

NO	KATEGORI	JANUARI-FEBRUARI 2020	JANUARI-FEBRUARI 2019	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	23644	24149	-505	-2%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	1676	2236	-560	-25%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	9605	12421	-2816	-23%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	898	1217	-319	-26%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	1680	3791	-2111	-56%

RETAIL SALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI 2020

NO	KATEGORI	JANUARI-FEBRUARI 2020	JANUARI-FEBRUARI 2019	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	22072	21549	523	2%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	1382	2340	-958	-41%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	9095	11115	-2020	-18%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	933	1171	-238	-20%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	2164	3713	-1549	-42%

PRODUKSI BERDASARKAN KATEGORI JANUARI 2020

NO	KATEGORI	JANUARI-FEBRUARI 2020	JANUARI-FEBRUARI 2019	+/-	%
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	31363	19395	11968	62%
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	0	0	0	0%
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	12039	14191	-2152	-15%
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	1259	1605	-346	-22%
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	3040	4639	-1599	-34%



DCVI Perkenalkan New Generation Axor

Teks: Antonius Sulistyó •

Foto: Anton



Tahun 2020 menjadi momen istimewa bagi Mercedes-Benz Indonesia. Genap 50 tahun pabrikan asal Jerman ini berkiprah di pentas otomotif Nusantara. Menandai kesuksesannya selama kurun setengah abad itu, distributor kendaraan komersial Mercedes-Benz, PT Daimler Commercial Vehicles Indonesia (DCVI) memperkenalkan New Generation Axor di GII/COMVEC 2020. Axor adalah salah satu varian yang dipasarkan di Indonesia dan menjadi model yang sangat diandalkan oleh Mercedes-Benz di sektor logistik.

Dalam hal ini, generasi baru Axor tidak diartikan sebagai *major change* walaupun terdapat pembaruan di beberapa model. Pembaruan pertama adalah penggunaan fitur *bogie rear suspension* di model *rigid 6x2* (2528 R dan 2523 R), yang dikembangkan secara khusus untuk memenuhi kebutuhan unik pelanggan di Indonesia.

Secara teknis, jika dibandingkan dengan suspensi tipe *rigid balancer* yang diaplikasikan di roda belakang Axor selama ini, *bogie suspension* memungkinkan artikulasi antargandar lebih besar untuk mengikuti permukaan medan kasar. "Sus-

pensi ini akan memuaskan pelanggan di Indonesia dengan memungkinkan artikulasi antargandar yang lebih besar untuk aplikasi di permukaan jalan di Indonesia yang keras," kata Jung Woo Park, Presiden Direktur DCVI.

Jung Woo Park menjelaskan bahwa pembaruan yang kedua pada produk tahun 2020 adalah beberapa fitur tambahan yang sangat dibutuhkan untuk operasional pertambangan. "Kami memperkenalkan Axor 2528 CH. Model 6x4 ini dilengkapi salah satunya dengan *hub reduction* yang memberikan kemampuan menanjak terbaik, serta dapat diandalkan untuk pengoperasian di medan *off-road* yang sulit," ujarnya.

Keistimewaan Axor 2528 CH dibandingkan 2528 C, yaitu ban berjenis tapak *mining lug* sehingga lebih kuat mencengkeram permukaan tanah di lokasi pertambangan; kemampuan menanjak lebih besar dengan rasio akhir total yang ditingkatkan dari sebelumnya 5,375 menjadi 6,18, sehingga menghasilkan *running gradeability* sebesar 80 persen sedangkan Axor 2528 C hanya 76 persen; *hub reduction* berfungsi meningkatkan daya tahan komponen-komponen di dalam sumbu penggerak saat kondisi pengoperasian di medan berat; *ground clearance* dibikin 50 mm lebih tinggi daripada 2528 C; dan pegas dibuat lebih tebal dan jumlahnya menjadi 10 lembar menyesuaikan kondisi medan pertambangan.

Hino Genap Produksi 500 Ribu Unit Kendaraan di Indonesia

Teks: Antonius Sulistyó •

Foto: Anton

PT Hino Motors Manufacturing Indonesia (HMMI) selaku agen pemegang merek dan produsen truk Hino beserta komponennya bersama PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI) selaku distributor utama Hino di Indonesia memperingati pencapaian produksi kendaraan Hino ke-500.000 unit. Pencapaian ini sekaligus menandai kehadiran Hino di Indonesia selama 37 tahun lebih, sejak berdiri pada 17 Desember 1982.

Sejarah panjang keberadaan Hino di Indonesia dimulai pada tahun 1967 dengan menghadirkan bus lengkap sebagai hibah dari pemerintah Jepang kepada pemerintah Indonesia. Hibah tersebut sebagai bentuk kompensasi pendudukan Jepang pada saat Perang Dunia II. Seiring meningkatnya kebutuhan sarana

transportasi darat, proses komersialisasi dan industrialisasi kendaraan Hino dimulai pada awal 1970-an yang ditandai dengan dimulainya proses perakitan secara sederhana di Indonesia.

Pada tahun 1982 didirikan PT Hino Indonesia Manufacturing (HIM), yang pada saat itu merupakan perusahaan patungan antara prinsipal Hino Motors Ltd., Japan dengan Grup Salim di Tambun Jawa Barat. HIM memproduksi komponen-komponen utama kendaraan bermotor untuk memenuhi kewajiban pendalaman manufaktur yang ditetapkan oleh pemerintah Indonesia. Kemudian, pada pertengahan 1980, diluncurkan truk Hino Ranger FF Series dan bus AK Series untuk masyarakat Indonesia, yang dilanjutkan dengan peluncuran truk tronton FL dan FM pada awal 1990



Penyempurnaan Quester GKE 280 dan CWE 280

Teks: Antonius Sulistyó • Foto: Anton



Agen pemegang merek UD Trucks di Indonesia, UD-Astra Motor Indonesia (UD-AMI) bersama distributor resmi Astra UD Trucks melakukan penyempurnaan pada varian Quester GKE 280 dan CWE 280. Hal ini dilakukan dalam rangka mendukung program pemerintah tentang kendaraan berkeselamatan. Pengembangan yang dilakukan kali ini lebih difokuskan untuk kebutuhan operasional di medan berat.

"Improvement kami lakukan untuk produk Quester terutama model 6x4 rigid dan 4x2 tractor head, seperti crossmember di model 6x4 rigid sudah reinforced atau lebih diperkuat lagi. Rubber power juga ditingkatkan kemampuannya yang dulunya 24 ton sekarang menjadi 32 ton, sehingga lebih kuat dan kokoh. Artinya, truk 6x4 rigid ini bisa beroperasi di medan yang sangat berat," kata Winarto Martono, Chief Executive Astra UD Trucks.

"Bukti kesiapan UD Trucks dalam mendukung nol kematian di Indonesia ada di dalam beberapa fitur Quester termasuk Kuzer, seperti ABS, full air brake, dan Lime Home Mode. Quester juga telah lulus crash test sehingga aman apabila terjadi kecelakaan," ujar Aloysius Chrisnoadhi, Vice President UD-AMI.

Saat ini varian Quester CWE 280 6x4 rigid yang dijual Astra UD Trucks telah dilengkapi dengan reinforced end chassis member (crossmember), higher air tank position, side underun protection, new mirror, dan filter B30. Sedangkan tipe GKE 280 4x2 tractor head yang dipasarkan kini dilengkapi fitur ABS (anti-lock braking system) terbaru, yang dirancang khusus untuk memenuhi standar transportasi logistik bahan bakar.



sebagai cikal bakal sejarah suksesnya Hino di Indonesia. Selain itu, dalam rangka mendukung kebijakan pemerintah dalam hal keselamatan berkendara, Hino Indonesia juga meluncurkan model Tractor Head SG221MA pada 1995.

Pada April 1997 dilakukan peletakan batu pertama pembangunan pabrik Hino di Kawasan Industri Kota Bukit Indah Purwakarta Jawa Barat. Fasilitas manufaktur Hino yang pertama kalinya ini dibangun seiring dengan meningkatnya kebutuhan kendaraan komersial di Indonesia, meski sempat mengalami penundaan pembangunan karena krisis moneter. Peresmian pabrik baru Hino Indonesia dilakukan oleh Menteri Perindustrian pada 8 September 2003, bersamaan dengan peluncuran generasi baru Hino Ranger FG, FL, dan FM Series. Pada 2003 juga menjadi awal bangkitnya Hino di Indonesia yang diawali dengan restrukturisasi HIM menjadi HMMI dan HMSI.

Selain untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri, HMMI juga melakukan ekspor komponen dan kendaraan ke beberapa negara ASEAN. Saat ini Hino tercatat sebagai produsen pertama di Indonesia yang melakukan ekspor truk dan bus ke Vietnam dan Filipina sejak tahun 2011.

Produk kendaraan Hino yang berbasis ramah lingkungan juga diproduksi dengan mengadopsi sistem manajemen lingkungan ISO14001-2015 secara mandiri, serta program PROPER yang merupakan kebijakan Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan. Sampai saat ini HMMI telah memperoleh peringkat Hijau selama lima tahun berturut-turut dengan target pencapaian peringkat Emas pada tahun 2022.



Software Logistik (Solog)

BISNIS LOGISTIK JADI MUDAH

Teks & Foto: Abdul Wachid / Foto: Solog

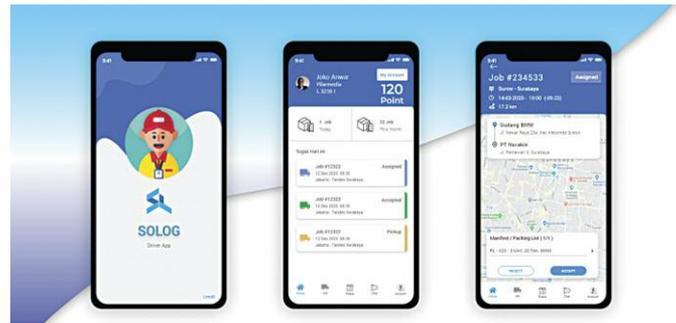
Masih banyak penyedia jasa logistik Indonesia yang menggunakan metode manual dalam kegiatan operasionalnya, meskipun mereka sudah menggunakan komputer dalam memasukkan data. Anang Fahmi Syarif, Direktur Pilarmedia Indonesia – perusahaan pengembang perangkat lunak dan aplikasi Solog (Software Logistik) – memiliki catatan khusus tentang itu.

Menurut Anang, setidaknya ada empat kelemahan metode manual pengelolaan operasional industri logistik. Pertama, pengelolaan data pelanggan dan riwayat transaksi tidak terdokumentasi dengan baik. Kedua, pengelolaan data transaksi belum terintegrasi. Ketiga, pengelolaan tagihan banyak menggunakan kertas atau bukti fisik. Terakhir, keempat, pengelolaan biaya logistik sangat tinggi karena informasi masih manual dan tidak tersambung dari tahap awal sampai realisasi pembukuan.

"Efisiensi dan efektivitas operasional adalah hal penting yang harus dilakukan saat ini. Salah satunya adalah memulai investasi dengan melakukan pengembangan manajemen bisnis melalui teknologi informasi yang sudah jamak," ucap Anang.

Oleh karena itu, Pilarmedia mengembangkan Solog yaitu perangkat lunak yang memiliki fitur dasar dan fitur utama, mulai dari modul pencatatan operasional order pengiriman barang sampai dengan penerimaan barang. Solog memudahkan proses entri data dengan berbagai macam jenis layanan jasa logistik, baik dari EMKL (Ekspedisi Muatan Kapal Laut) sampai dengan jenis *freight forwarding* dan jasa sewa gudang.

"Integrasi data, ketepatan dan kecepatan data adalah salah satu solusi yang ditawarkan oleh Solog. Selain itu, integrasi otomatis dengan modul akuntansi sehingga mengurangi *double*



entry," kata Anang menerangkan. Setidaknya ada 14 fitur utama dan tambahan yang dimiliki Solog untuk mempermudah operasional penyedia jasa logistik.

Fitur-fitur tersebut adalah fitur *marketing & sales*, *job order management*, manajemen tarif dan biaya logistik, manajemen vendor dan supplier, manajemen pergudangan, manajemen armada dan perawatan, manajemen inventori, manajemen biaya, modul akuntansi dan keuangan, manajemen aset, *asset tracking*, *android mobile application* untuk pengemudi, *android mobile application* untuk operator gudang dan fitur *vendor & customer channel*.

Anang mengklaim bahwa melalui produk Solog tersebut, penyedia jasa logistik bisa meningkatkan kecepatan pengelolaan data minimal 20% karena tidak ada *double entry*. Kemudian, biaya operasional transportasi bisa ditekan minimal 17% dengan optimalisasi biaya pengiriman yang tepat. Biaya vendor pun bisa dikontrol dengan baik sehingga bisa dicegah pembengkakan biaya yang terus-menerus.

MEMAHAMI DASAR HUKUM E-LOGISTICS CONTRACT

Teks: Abdul Wachid / Foto: Dok. Pribadi

Seiring dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, praktik bisnis, dan kebutuhan masyarakat, penyedia jasa logistik telah menyelenggarakan layanan *electronic logistics*. Penerapan dan pengembangan layanan *e-logistics* itu sesuai dengan anjuran Universal Postal Union (UPU). Perhimpunan pos sedunia itu menganjurkan setiap negara senantiasa memperbaiki teknologi sehingga dapat menyelenggarakan berbagai layanan yang memiliki nilai tambah.

Layanan *e-logistics* juga sejalan dengan peta jalan *e-commerce* Indonesia yang diterbitkan oleh Kementerian Komunikasi dan Informatika pada tahun 2016. Peta jalan itu memiliki tujuh isu penting bagi kemajuan industri *e-commerce*, tiga di antaranya adalah logistik, keamanan siber, dan perlindungan konsumen.

Anjuran UPU dan Peta Jalan E-Commerce Indonesia itu melatarbelakangi Dhanang Widjawan – penulis bidang logistik – untuk menerbitkan buku berjudul *e-Logistics Contract*. Pada bukunya ini, Dhanang mengulas tanggung jawab pelaku usaha yang mencakup pula risiko-risiko akibat kelalaian, profesi, dan produk. Penegasan konsep pengembangan tanggung jawab pelaku tersebut ditunjukkan dengan dicantumkannya *legal audit* sebagai norma hukum dalam perjanjian atau *e-logistics contract*.

Selain itu, dicantumkan juga regulasi pos demi menjamin *authenticity*, *authority*, *valid*, *integrity*, *confidential*, *availability*, dan *non-repudiation* atas informasi elektronik dan dokumen elektronik. "Konsep ini sejalan dengan upaya untuk mewujudkan hak asasi manusia di bidang *privacy right*, sebagaimana telah diterapkan oleh para pelaku usaha pos di Jerman dan di Swiss," ucapnya.

Honeywell WMS

PERCEPAT MOBILITAS BARANG DI GUDANG

Teks: Abdul Wachid / Foto: Honeywell WMS

Dewasa ini pengelolaan gudang punya tantangan beragam, mulai dari *seasonality* (musiman), kecepatan, efisiensi, fleksibilitas, dan akurasi. Musiman adalah waktu-waktu khusus yang dipicu oleh kegiatan penting dan massal seperti Idulfitri, Natal, atau momen Hari Belanja Online Nasional (Harbolnas). Pada kondisi tersebut dibutuhkan suatu perangkat lunak *warehouse management system* (WMS) untuk mempercepat proses pergerakan barang di gudang.

Konsumen saat ini menuntut pengiriman yang sangat cepat dan tepat. Kecepatan pengiriman itu harus selaras dengan tingkat akurasi yang tinggi. Maksimasi *storage* atau kapasitas penyimpanan juga sangat diperlukan untuk menjamin ketersediaan barang untuk semua SKU (*Stock Keeping Unit*).

"Perlu juga dipikirkan ketika suatu perusahaan ingin ekspansi dan membuka gudang baru, memindahkan gudang, dan sebagainya, maka diperlukan suatu *software* yang mudah untuk dikonfigurasi oleh tim IT atau *keyuser*," kata Ardi Kurniawan, *Strategic Account Manager* Honeywell WMS, penyedia *software* pergudangan.

Ardi menjelaskan bahwa kondisi seperti itu mendasari Honeywell WMS untuk ikut meramaikan pasar logistik di dalam negeri melalui produknya. Sejauh ini perusahaan yang telah membuka pasar di 18 negara tersebut telah berkecimpung di tujuh sektor industri. Ketujuh sektor itu adalah *e-commerce*, 3PL (*third party logistic*), *manufacturing*, *retail*, *apparel*, *cold chain* dan *pharmaceutical*.

Selain *warehouse management system* (WMS), Honeywell juga memiliki aplikasi *transport management system* (TMS) dan *order management system* (OMS). "Dengan dukungan portofolio Honeywell yang lengkap untuk kebutuhan logistik seperti *handheld PDT*, *voice picking*, dan *conveyor system*," ucap Ardi.

Ia menambahkan, dalam membantu proses percepatan bisnis, Honeywell WMS berfokus kepada efisiensi serta fleksibilitas bagi pengguna untuk melakukan konfigurasi dan pengembangan sendiri. Semua itu telah mencakup kegiatan operasional di dalam gudang, mulai dari *inbound*, yakni *receiving* mencakup *advance shipping notification*, *dock management*, *quality control* dan sebagainya.

Sementara itu, pada proses *outbound*, Honeywell WMS mengembangkan aplikasi mulai dari *picking* (*wave allocation*), *loading* dan *shipment*, kemudian untuk *inhouse warehouse operation*, melingkupi *cycle and stock count*, *replenishment*, *movement*, *kitting* and *bill of material*, *value added Service*, *crossdock*, dan sebagainya. "Juga ada fungsi-fungsi khusus seperti *billing*, *dashboard*, KPI (*key performance index*), *autoprint*, *mobile RF menu*, dan masih banyak lagi," kata Ardi.

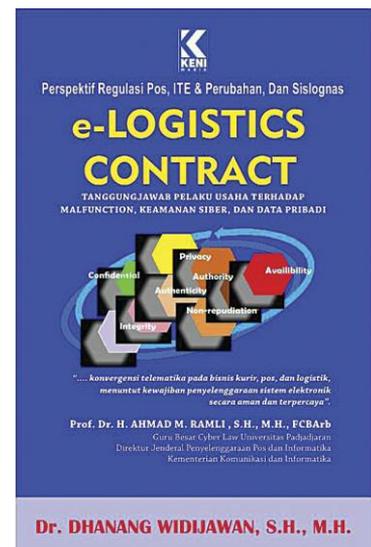


Buku setebal 473 halaman ini ditujukan kepada para pembaca dari beragam latar belakang, mulai dari praktisi, pemerintah, akademisi, penegak hukum, dan masyarakat umum. Di dalam bukunya, Dhanang menjelaskan setidaknya empat pokok pembahasan. Pertama, pembahasan tentang transaksi elektronik dalam perjanjian *e-logistics* berdasarkan Undang-undang (UU) Informasi dan Transaksi Elektronik (ITE) Nomor 11 tahun 2008 dan UU No. 19 tahun 2016 Tentang Perubahan Atas UU ITE No. 11 tahun 2008.

Kedua, pembahasan tanggung jawab pelaku usaha akibat perbuatan melawan hukum dalam pelaksanaan perjanjian *e-logistics*. Ketiga, ulasan tentang perbuatan melawan hukum dalam pelaksanaan perjanjian *e-logistics* berdasarkan UU ITE No. 11 tahun 2008 dan UU No. 19 tahun 2016 Tentang Perubahan Atas

UU ITE No. 11 tahun 2008. Keempat, pembahasan tentang pengembangan tanggung jawab pelaku usaha pos terhadap kerugian akibat perbuatan melawan hukum dalam pelaksanaan perjanjian *e-logistics* sebagai upaya pengembangan logistik nasional.

Lebih lanjut, kata Dhanang, pelaksanaan *e-logistics contract* berbasis keamanan, tepercaya, dan efisien, dapat berkontribusi dalam mewujudkan pengembangan Sistem Logistik Nasional (Sislognas). Kemudian, *e-logistic contract* juga dapat terintegrasi dalam konektivitas domestik, regional, dan global, guna meningkatkan daya saing nasional dan kesejahteraan sosial. "Penerapan tanggung jawab pelaku usaha dalam *e-logistics contract* merupakan jaminan perlindungan hukum terhadap hak pengguna jasa atau konsumen," katanya menambahkan.



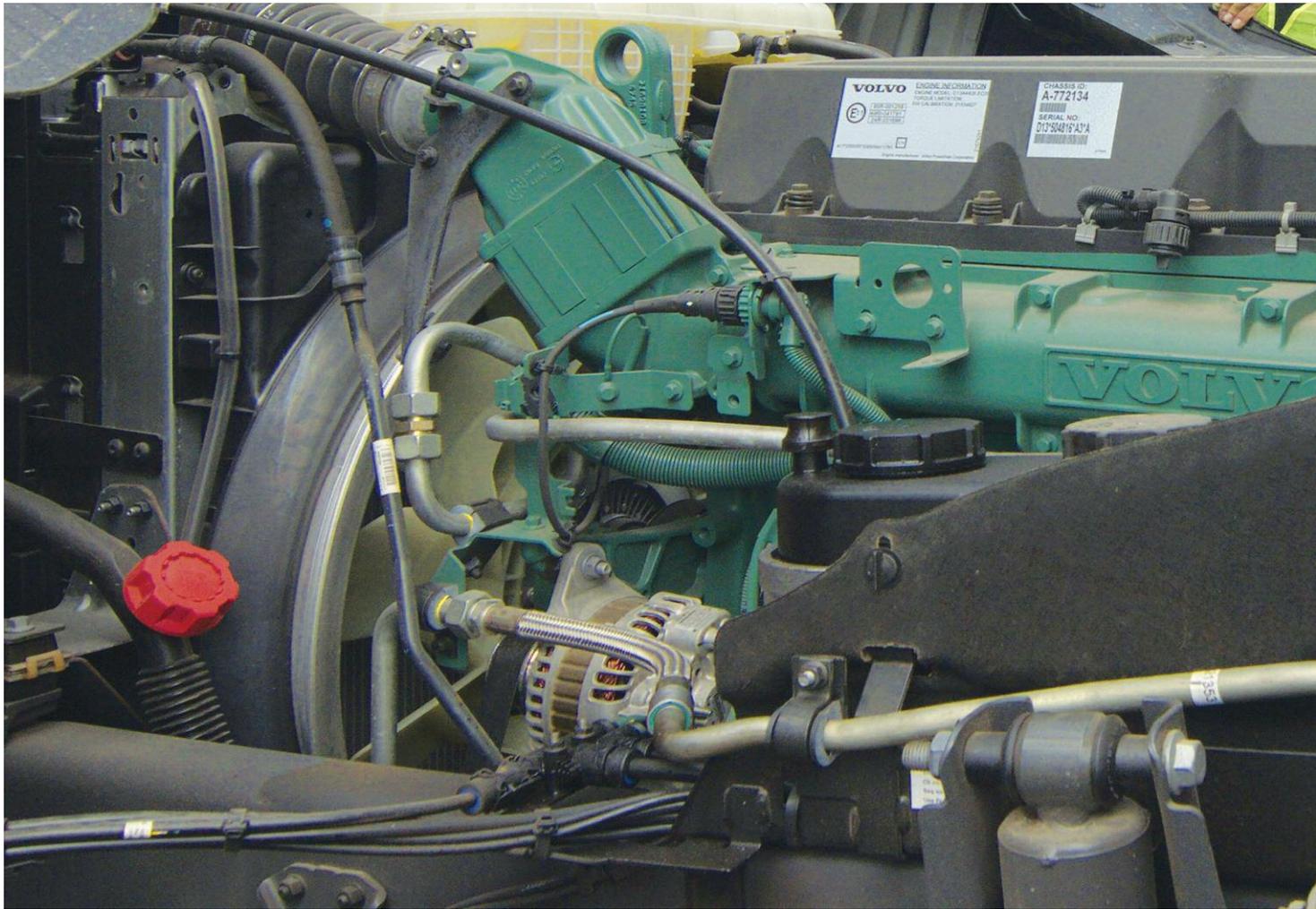


INDEKS HARGA TRUK BEKAS

MERЕК	TIPE	TAHUN	RENTANG HARGA
Hino 300	Dutro 110 SD	2013	Rp 160 juta-175 juta
Hino 300	Dutro 110 SDL	2013	Rp 170 juta-180 juta
Hino 300	Dutro 110 HD	2014	Rp 190 juta-200 juta
Hino 300	Dutro 130 HD	2017	Rp 270 juta-280 juta
Hino 300	Dutro 130 MD	2017	Rp 220 juta-235 juta
Hino 300	Dutro 130 HD	2017	Rp 250 juta-255 juta
Hino 300	Dutro 130 HD	2018	Rp 260 juta-275 juta
Hino 500	FG 260 J	2008	Rp 345 juta-355 juta
Hino 500	SG 260 TI	2009	Rp 325 juta-350 juta
Hino 500	FM 260 TI	2010	Rp 435 juta-450 juta
Hino 500	FL 235 JW	2011	Rp 465 juta-475 juta
Hino 500	FL 235 JW	2012	Rp 530 juta-540 juta
Hino 500	FG 215 TI	2012	Rp 300 juta-325 juta
Hino 500	FG 235 TI	2012	Rp 350 juta-360 juta
Hino 500	FM 260 TI	2012	Rp 480 juta-500 juta
Hino 500	FM 260 JD	2013	Rp 500 juta-525 juta
Hino 500	FM 260 TI	2013	Rp 530 juta-540 juta
Hino 500	FG 235 JS	2013	Rp 400 juta-410 juta
Hino 500	FM 260 TI	2015	Rp 525 juta-550 juta
Hino 500	FM 260 JD	2017	Rp 600 juta-650 juta
Hino 500	FM 260 JD	2018	Rp 680 juta-700 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2010	Rp 140 juta-150 juta
Isuzu Elf	NKR 71	2013	Rp 170 juta-175 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2014	Rp 120 juta-125 juta
Isuzu Elf	NHR 55	2015	Rp 125 juta-130 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2015	Rp 135 juta-150 juta
Isuzu Elf	NKR 55	2016	Rp. 155 juta-160 juta
Isuzu Elf	NKR 71	2016	Rp 210 juta-225 juta
Isuzu Elf	NMR 71	2017	Rp 245 juta-255 juta
Isuzu Elf	NMR 71	2018	Rp 255 juta-265 juta
Isuzu Elf	NLR 55	2019	Rp 235 juta-245 juta
Isuzu Giga	FTR 99	2012	Rp 220 juta-230 juta
Isuzu Giga	FVM 34	2013	Rp 370 juta-380 juta
Isuzu Giga	FVR 34	2014	Rp 380 juta-390 juta
Isuzu Giga	FVM 34	2015	Rp 390 juta-400 juta
Isuzu Giga	FVZ 34	2016	Rp 480 juta-490 juta
Isuzu Giga	FVR 34	2016	Rp 480 juta-487 juta
Isuzu Giga	FVM 34	2016	Rp 450 juta-460 juta
Isuzu Giga	GVR 34	2017	Rp 410 juta-465 juta
Isuzu Giga	GVR 34	2018	Rp 450 juta-470 juta
Isuzu Giga	FVZ 34	2018	Rp 600 juta-635 juta
Isuzu Giga	FRR 90	2019	Rp 400 juta-405 juta
Mercedes-Benz	Axor 2528C	2017	Rp 580 juta-590 juta
Mercedes-Benz	Axor 2528R	2017	Rp 560 juta-580 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2008	Rp 125 juta-128 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2009	Rp 150 juta-155 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2011	Rp 160 juta-165 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2012	Rp 195 juta-220 juta

Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2013	Rp 155 juta-205 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2013	Rp 165 juta-170 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2014	Rp 175 juta-205 juta
Mitsubishi Fuso	Canter Super 125 HD-X	2014	Rp 240 juta-250 juta
Mitsubishi Fuso	Canter Super 125 HD	2014	Rp 235 juta-245 juta
Mitsubishi Fuso	Canter 125 HD	2015	Rp 230 juta-235 juta
Mitsubishi Fuso	Canter 125 HD	2016	Rp 235 juta-240 juta
Mitsubishi Fuso	Canter Super 125 HD	2016	Rp 260 juta-265 juta
Mitsubishi Fuso	Canter Super Speed 125	2018	Rp 300 juta-310 juta
Mitsubishi Fuso	Canter 125 HD	2018	Rp 270 juta-280 juta
Mitsubishi Fuso	FN 527 ML	2012	Rp 355 juta-365 juta
Mitsubishi Fuso	FM 517 HL	2013	Rp 350 juta-360 juta
Mitsubishi Fuso	FN 527 ML	2014	Rp 590 juta-598 juta
Mitsubishi Fuso	FN 517 HL	2015	Rp 480 juta-490 juta
Mitsubishi Fuso	FJ 2523	2017	Rp 585 juta-595 juta
Mitsubishi Fuso	FM 517 HS	2018	Rp 470 juta-480 juta
Scania	P380	2007	Rp 650 juta-680 juta
Scania	R580	2014	Rp 760 juta-780 juta
Toyota Dyna	110 ET	2007	Rp 60 juta-65 juta
Toyota Dyna	110 ST	2008	Rp 65 juta-70 juta
Toyota Dyna	110 ET	2008	Rp 75 juta-85 juta
Toyota Dyna	110 ST	2010	Rp 80 juta-90 juta
Toyota Dyna	110 ST	2011	Rp 90 juta-95 juta
Toyota Dyna	130 HT	2011	Rp 110 juta-115 juta
Toyota Dyna	110 FT	2012	Rp 115 juta-125 juta
Toyota Dyna	110 ST	2012	Rp 125 juta-130 juta
Toyota Dyna	130 HT	2012	Rp 130 juta-135 juta
Toyota Dyna	130 HT	2013	Rp 150 juta-155 juta
Toyota Dyna	110 FT	2013	Rp 140 juta-145 juta
Toyota Dyna	130 XT	2014	Rp 175 juta-180 juta
Toyota Dyna	130 HT	2016	Rp 190 juta-200 juta
Toyota Dyna	130 HT	2017	Rp 210 juta-225 juta
UD Trucks	CDA 220	2006	Rp 215 juta-230 juta
UD Trucks	CWA 260	2007	Rp 250 juta-275 juta
UD Trucks	CDA 260	2007	Rp 260 juta-270 juta
UD Trucks	CWM 330	2008	Rp 255 juta-265 juta
UD Trucks	PK 260	2008	Rp 240 juta-255 juta
UD Trucks	PK 260	2009	Rp 280 juta-290 juta
UD Trucks	CWM 330	2010	Rp 280 juta-290 juta
UD Trucks	PK 260CT	2011	Rp 410 juta-420 juta
UD Trucks	CWM 330	2011	Rp 290 juta-300 juta
UD Trucks	CWA 260	2011	Rp 300 juta-330 juta
UD Trucks	CDA 260	2011	Rp 400 juta-410 juta
UD Trucks	CWA 260	2012	Rp 325 juta-350 juta
UD Trucks	CWA 260	2013	Rp 370 juta-390 juta
UD Trucks	PK 260	2013	Rp 400 juta-450 juta
UD Trucks	PK 260	2014	Rp 470 juta-490 juta
UD Trucks	Quester CWE 280	2017	Rp 630 juta-650 juta
UD Trucks	Quester GKE 280	2017	Rp 520 juta-560 juta
Volvo Trucks	FH12	2005	Rp 150 juta-170 juta
Volvo Trucks	FMX 440	2012	Rp 470 juta-500 juta
Volvo Trucks	FM 440	2012	Rp 290 juta-315 juta

CATATAN : Daftar harga disusun berdasarkan data yang terkumpul sampai dengan tanggal 15 April 2020. Data merupakan harga pasaran truk bekas dalam kondisi laik jalan dari pedagang dan pemilik unit truk bekas di Sumatra, DKI Jakarta, Banten, Jabar, Jateng, Jatim, Bali, Kalsel. Harga tidak mengikat dan dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.



KESALAHPAHAMAN SISTEM PENDINGINAN

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

Ada beberapa kesalahpahaman tentang sistem pendinginan untuk mesin diesel. Sering kali kesalahan itu tetap dilakukan tanpa tahu kebenarannya. Di luar itu, sistem pendingin harus bisa mempertahankan suhu operasional mesin karena tugas utamanya adalah mengekstraksi panas yang cukup untuk membuat mesin beroperasi normal. "Untuk mencapai dan mempertahankan kisaran suhu optimal, *cooling system* yang baik membutuhkan radiator dan *fan* berukuran tepat. Itu juga termasuk *water pump* dengan daya dorong *coolant* yang tepat antara mesin dan radiator, sehingga sirkulasi tetap terjaga efisien," ujar Prayudi Nur Hudza, Kepala Bengkel Laras Bumi Jaya Gresik,



Di bawah ini adalah mitos dan kesalahpahaman servis sistem pendinginan. Kesalahan berulang dalam jangka waktu panjang akan merusak bagian internal mesin.

Sistem pendinginan tidak perlu diservis

Kenyataannya, terlalu banyak bagian dalam sistem pendinginan yang harus diperiksa daripada bagian mesin lain. *Cooling system* mencakup kipas radiator, tangki resevoir, sistem *bypass*, dan tutup radiator. Masalah apa pun dengan komponen sistem pendingin dapat menyebabkan kerusakan besar pada mesin jika tidak bekerja dengan benar.

Kebocoran kecil tidak menjadi masalah

Ketika slang aus atau tutup radiator bocor, *coolant* perlahan akan habis. Kebocoran juga dapat disebabkan oleh peningkatan tekanan air karena *overload* sistem pendinginan. Terlepas dari penyebabnya, kebocoran harus segera diatasi untuk menghindari kerusakan serius pada mesin. Paling mudah adalah memeriksa bekas tetesan *coolant* di bawah truk.

Melepas termostat

Melepas termostat dianggap bisa melepas panas berlebih. Justru ini akan menambah kinerja berlebih dari slang dan *water pump*. Ketika tidak memiliki kesempatan untuk melepaskan panas melalui radiator, *coolant* menjadi semakin panas, terutama jika terjebak pada ujung selang. Bahkan pada *bypass system*, radiator tidak sempat untuk melepaskan energi panas. Jadi, pada intinya, jangan pernah menghidupkan mesin tanpa termostat.

Air adalah cairan pendingin terbaik

Ini benar dalam hal konduksi panas, tetapi air juga merupakan sumber korosi terbaik. Jika menggunakan air kran, seharusnya juga perlu menambahkan oli pada *water pump* untuk mencegah munculnya korosi. Selain itu, bisa gunakan zat aditif lain untuk *coolant* yang fungsinya bisa meningkatkan tegangan permukaan cairan dan konduktivitas panas.

"Banyak pabrikan radiator menyarankan campuran 50/50 etilen glikol dan air, yang akan melindungi sistem pendinginan. Dengan campuran tersebut, suhu *coolant* hanya sedikit lebih tinggi dan pendekatan ini menghilangkan risiko korosi. Jika memilih menggunakan campuran 50/50 untuk campuran etilen glikol dan air disarankan menggunakan air suling untuk menjaga mineral keluar dari sistem pendinginan," ujar Prayudi menyarankan.

Pengisian *coolant* yang tidak benar

Saat memperbaiki mesin, mekanik harus menambahkan *coolant* hingga 3 cm di bawah leher pengisian atas yang memungkinkan ekspansi cairan saat mesin menghangat. "*Coolant* bisa naik sekitar 3 cm saat mesin panas. Jika ingin melihat prosesnya, nyalakan mesin dengan melepas tutup radiator dan periksa kenaikan air *coolant*. Amati saat mesin menghangat, tunggu sebentar hingga termostat untuk terbuka dan mesin mengeluarkan suara gemuruh kecil pertanda melepaskan gelembung udara yang terjebak," kata Prayudi.

Modifikasi slang tekanan tinggi

Demi keamanan aliran *coolant* dan tekanan fluidanya, spesifikasi slang radiator bawah harus dipertahankan. Penggantian dengan selang *aftermarket* seharusnya dilakukan tanpa mengurangi ukuran bawaan dari pabrikan, meskipun untuk truk tua dengan sistem pendinginan konvensional. Slang radiator menyalurkan *coolant* ke pompa air dan mesin, jadi slang rentan terhadap tekanan balik pada rpm tinggi jika spesifikasinya lebih rendah

Putaran kipas lebih cepat artinya lebih baik

Banyak mitos tentang kipas radiator. Salah satunya, semakin cepat kipas berputar semakin baik. "Pada kecepatan tinggi, *slipstream* radiator harus cukup kuat untuk membawa panas dari radiator. Ketika udara bergerak terlalu cepat, angin masuk sampai lapisan batas dan panas tidak ikut terbawa karena udara tidak benar-benar meniup bagian sirip radiator dan *pipeline*. Jadi, angin hanya bisa membawa keluar panas jika kecepatan embusan angin sekitar 60 km per jam. Itulah sebabnya mengapa kipas listrik tetap yang terbaik," kata Prayudi menegaskan.

Lebih banyak kipas lebih baik

Beberapa orang percaya lebih banyak kipas lebih baik. Itu juga tidak sepenuhnya benar. Mesin tidak membutuhkan kipas di belakang dan di depan radiator. Idealnya, kipas radiator menyediakan kapasitas pendinginan berdasarkan suhu *coolant*.

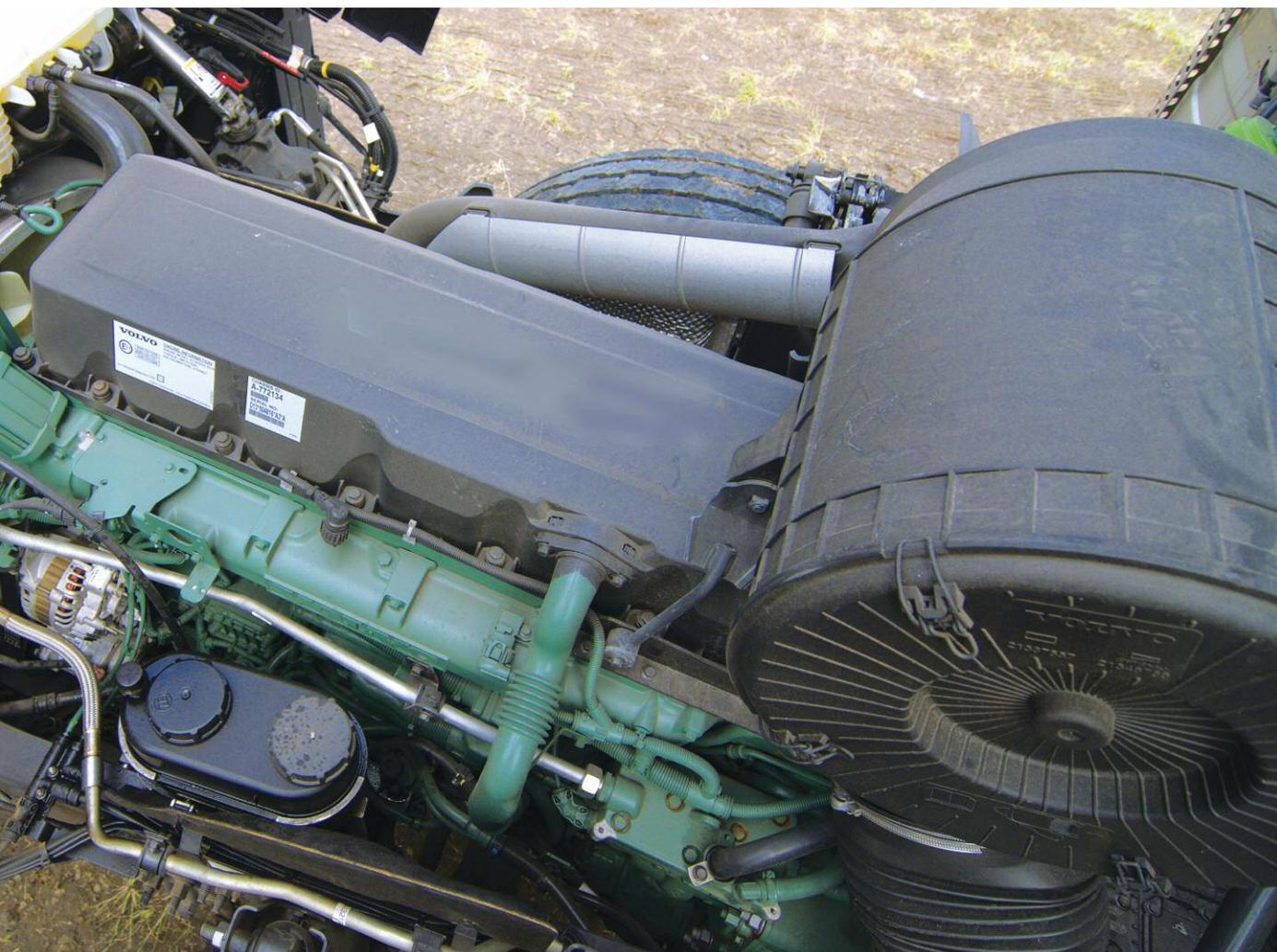
Ukuran dan selubung kipas tidak tepat

Ukuran kipas termasuk jumlah baling-balingnya harus sama dengan bawaan pabrik. Kipas radiator harus bisa menghasilkan aliran udara yang tepat untuk meniup sirip-sirip di radiator. Perbedaan ukuran akan memengaruhi suhu mesin. Modifikasi bentuk kipas boleh saja asalkan tetap pada panduan pabrik.

***Flushing* adalah pekerjaan sia sia**

Air bisa merusak bagian dalam sistem pendinginan kendaraan. Untuk mengatasi itu, *coolant* digunakan untuk melindunginya. Seiring waktu, *coolant* kehilangan kualitas pelindungnya. *Coolant* menjadi tidak dapat melindungi sistem seperti pada kondisi baru diganti. Seiring bertambahnya usia *coolant*, bagian-bagian aluminium mesin akan mulai terkorosi. Cara terbaik untuk mencegahnya adalah mengganti *coolant* lama, dengan cara *flushing* terlebih dahulu. *Flushing* dapat menghilangkan kotoran dari sistem pendinginan dan melindungi mesin selama beberapa tahun lagi.





Modifikasi tutup radiator

Radiator *aftermarket* adalah *upgrade* yang umum dilakukan perusahaan transportasi, tetapi juga harus memperhatikan tutup radiator bawaan. *Coolant* bekerja di bawah tekanan suhu mesin. Tugasnya menjaga titik didih serendah mungkin. Itulah mengapa ada angka yang menunjukkan level tutup radiator yang harus sesuai dengan ukuran mesin dan kapasitas radiator. Toleransi tutup radiator tertera pada badan tutup radiator dan buku manual.

Murah itu hemat

Itu adalah kalimat klise. Kualitas barang sesuai harga yang dibayarkan. Saat mengganti komponen sistem pendingin seperti slang, pompa air, dan termostat, jangan berpikir untuk hemat. Belanjakan dengan bijak semua keperluan untuk jaminan kualitas suku cadang. Tetap pada panduan buku manual adalah yang paling baik. Misalnya, mencari pompa air *aftermarket*, di pasaran ada berbagai macam pompa air untuk setiap aplikasi dan spesifikasi truk. Apa pun jenis pompa yang dipilih, selalu pilih pompa air dengan aliran tinggi dan rasio katrol atau kecepatan pompa yang sesuai.



MASALAH SEPELE GANGGU OPERASIONAL TRUK

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

Siapa saja pasti tidak ingin mengalami kerusakan pada kendaraan. Walaupun mendapatkan perawatan, kerusakan pada kendaraan masih kerap terjadi akibat kesalahan ketika mengemudi atau mengoperasikan kendaraan. Sebenarnya ada hal-hal yang dapat dilakukan untuk mengurangi risiko kerusakan dalam perjalanan. “Kerusakan bisa terjadi meskipun truk dalam kondisi terbaik dan sudah mengaplikasikan perawatan preventif. Bisa saja ban bocor, masalah kelistrikan hingga lampu tidak menyala. Namun, sebenarnya semua itu bisa dikurangi walaupun tidak 100 persen akan bebas masalah,” ujar Tri Sumaryanto, Asisten Kepala Bengkel Putra Dwi Marga Sidoarjo

Kerusakan pada armada mengakibatkan kerugian karena menghambat produktivitas dan menimbulkan keluhan pelanggan. Tidak semua perusahaan transportasi bisa menerapkan manajemen risiko untuk mengelola kerusakan. Kesalahan-kesalahan yang dilakukan pengemudi biasanya merupakan ketidakpedulian ketika menghadapi kerusakan atau masalah sepele. Akibatnya, masalah menjadi lebih besar dan muncul biaya ekstra.

1. Tidak melakukan perawatan truk dengan baik

Meskipun kerusakan tidak terhindarkan, ada beberapa hal yang dapat dilakukan untuk mengurangi frekuensinya. "Hal besar yang perlu dilakukan pada truk dengan jadwal kerja yang ketat adalah memastikan inspeksi sebelum berangkat kerja. Kami berkali-kali menemukan kasus sama. Jika pengemudi melakukan pemeriksaan sebelum berangkat dan perusahaan melakukan perawatan preventif, mereka bisa mengurangi banyak kerusakan yang seharusnya tidak terjadi," kata Tri.

2. Pengemudi menunggu bantuan dan tidak melakukan apa pun untuk menemukan solusi praktis dari masalah truk yang menimpanya.

Ketika ada masalah di jalan, pengemudi seharusnya bisa menghubungi pengurus untuk melaporkan masalah. "Pada keadaan ini, pengurus memerlukan waktu untuk mencari opsi yang mungkin dilakukan untuk mengatasi masalah. *Sementara* menunggu, pengemudi bisa menghubungi orang-orang yang kompeten dengan masalah yang dihadapi. Perusahaan juga seharusnya memberikan daftar nomor telepon bengkel di kota-kota yang dilewati," kata Tri menambahkan.

3. Informasi mengenai kerusakan yang kurang detail

Satu kesalahan besar yang dibuat pengemudi adalah tidak memberikan keterangan yang jelas dan detail," kata Tri. Tri menyarankan pengemudi untuk memberikan informasi mengenai kerusakan truk secara lengkap dan akurat. Informasi lengkap yang diterima mekanik akan mempercepat proses perbaikan truk saat mogok di jalan.

"Pastikan pengemudi menyampaikan informasi yang lengkap. Semisal truk terlibat kecelakaan, berikan informasi yang benar mengenai kejadian. Jika ada informasi yang tidak disampaikan, mekanik akan membutuhkan waktu lebih lama dalam mencari sumber masalah. Informasi yang akurat akan mempercepat proses perbaikan kerusakan. Sampaikan informasi rinci seperti *belt* putus, radiator bocor, atau baling-baling *fan* patah. Semua informasi yang diterima dari pengemudi akan menjadi masukan untuk perbaikan menyeluruh dan menyelesaikan masalah truk," kata Tri.

4. Komunikasi yang tidak baik.

Tri mengatakan hubungan yang baik antara pengemudi dan mekanik memiliki manfaat besar ketika ada kerusakan truk. "Memastikan mekanik tahu bahwa ini bukan pertemuan satu kali, tetapi merupakan hubungan yang berkelanjutan. Memang sepertinya masalah sepele, tetapi komunikasi yang baik antara kedua pihak akan memberikan manfaat untuk keduanya. Mekanik menghargai kondisi pengemudi ketika terjadi kerusakan. Pengemudi juga memahami mana saja tugas-tugas yang menjadi tanggung jawab mekanik pada kendaraan," tutur Tri.

5. Kualitas komponen

Jika memerlukan penggantian suku cadang (*spare part*), sebaiknya perusahaan fokus pada kualitas bukan merek atau harga. Beberapa komponen yang berkualitas lebih terjangkau daripada mengejar merek tertentu. "Dari sudut pandang operasional, onderdil berkualitas memberikan investasi waktu yang lebih berharga daripada nilai harga atau merek yang terkenal di pasaran. Pikirkan lagi mengenai nilai *spare part*, karena itu bisa membantu memperpanjang *uptime* mesin dan meningkatkan produktivitas truk," jelas Tri.



6. Tidak memiliki informasi masalah pada truk

Terkadang pengemudi tidak bisa memberikan informasi yang akurat mengenai lokasinya. Tim mekanik harus mencari-cari posisi truk, sehingga perbaikan yang seharusnya bisa dimulai lebih awal akan terlewat karena pengemudi tidak bisa memberikan informasi pasti lokasi truk. Hal ini biasa terjadi pada pengemudi yang baru bekerja atau pengemudi yang mendapat lokasi pengiriman ke *customer* baru.

"Ketika pengemudi meminta bantuan, pastikan untuk menanyakan semua informasi penting. Seperti kode *error* yang muncul pada dasbor. Dengan menanyakan informasi yang detail, mekanik yang dikirim bisa membawa peralatan sesuai dengan laporan yang diterima. Artinya, efisiensi waktu perbaikan juga akan didapatkan perusahaan. Contoh lain adalah seperti meminta bantuan derek. Pengemudi yang meminta derek tetapi tidak memberitahukan bahwa lokasi dalam keadaan macet atau ada penghalang lain seperti tiang roboh atau pohon tumbang. Semakin banyak informasi, semakin cepat masalah bisa ditangani," katanya.

7. Tidak ada *update* dari pengemudi

Setelah truk diperbaiki terkadang pengemudi tidak memberikan *update* kondisi terakhir bagian yang rusak kepada divisi perbaikan. Informasi yang terkesan sepele ini bisa sangat berharga untuk armada lain yang mungkin mengalami masalah yang sama. Dengan mendapat *update* dari pengemudi mengenai kerusakan sebelumnya, bengkel bisa mengevaluasi model *maintenance*, kebijakan atau mempertimbangkan merek onderdil lain yang mungkin tidak menyebabkan masalah yang sama.



Berikut contoh masalah pada truk akibat pengemudi

Ban

Seperti kendaraan pada umumnya, truk juga sering kali harus menepi karena masalah ban. "Masalah ban lebih sering terjadi pada truk karena muatan berlebih dan jarak yang sangat jauh. Akibatnya, terjadi keausan dini. Dalam kebanyakan kasus, tekanan inflasi ban yang tidak tepat dan kurangnya perawatan, secara signifikan meningkatkan kemungkinan kerusakan ban," kata Tri.

Rem

Setelah masalah ban, komponen kedua yang sering membuat truk harus menepi adalah rem. Itu terjadi karena rem dan tromol terlalu sering bergesekan. Penyebabnya bisa dari tekanan udara dan kondisi cuaca yang ekstrem. Hal tersebut yang membuat rem lebih cepat rusak. Berbagai faktor dapat memperburuk masalah rem seperti kebocoran angin pada sistem, korosi, dan kontaminasi air pada *pipeline*. Perawatan rutin dapat mengurangi keausan pada rem yang seharusnya tidak terjadi dalam perjalanan.

Kelistrikan

Truk adalah kendaraan besar sehingga memiliki sistem kelistrikan yang jauh lebih besar dan lebih rumit daripada mobil. Namun, sistem kelistrikan sering menjadi penyebab utama kerusakan kendaraan kecuali jika dirawat dengan baik.

Ada tiga komponen utama yang berperan pada kerusakan sistem kelistrikan yaitu dinamo starter, alternator, dan aki. Misalnya, truk tidak bisa dihidupkan atau mogok yang kebanyakan terjadi karena masalah aki. Selalu periksa aki dan peka terhadap bau aneh yang tercium di dalam kabin, karena bisa dari aki atau korsleting.

Sistem pendingin

Dasbor truk menampilkan notifikasi mengenai keadaan truk termasuk pengoperasian sistem pendingin. Jika muncul kode panas yang tinggi pada mesin, bisa dipastikan ada masalah pada sistem pendingin. Kebocoran dan korosi adalah dua hal yang paling sering menjadi penyebab masalah sistem pendingin. Lakukan inspeksi ke seluruh kendaraan untuk memastikan tidak ada kebocoran *coolant*.



DISTRIBUTION CENTER, EFISIENSI RANTAI PASOK RESTORAN

Teks: Abdul Wachid / Foto: Dok. Pribadi



Berdasarkan laporan *MetaPack 2015 State of E Commerce Delivery Report*, 96% pelanggan kembali membeli karena merasakan pengalaman layanan pengiriman sesuai yang dijanjikan. Layanan tersebut tak lepas dari peran *distribution center* (DC) yang kerap disebut hanya sebagai gudang atau tempat penyimpanan. Padahal, keduanya memiliki perbedaan.

Gudang digunakan sebagai tempat penyimpanan bahan baku dan barang jadi siap jual, sedangkan DC memiliki fungsi yang lebih spesifik karena bahan baku yang disimpan sangat dibatasi. DC lebih menekankan pada fungsi *supply chain*, artinya produk mengalir mulus dari hulu ke hilir secara berkesinambungan. Tak hanya di industri manufaktur, dalam perkembangannya DC juga dibutuhkan di sektor industri kuliner mulai dari restoran, kafe, hingga catering.



“Orang terkadang masih rancu atau tidak bisa membedakan antara DC dengan gudang biasa. Pebisnis kuliner perlu memahami dasar-dasar DC itu apa. Kenapa butuh, kapan dibutuhkan? Sekilas DC dan gudang memang sama kalau dilihat dari bangunannya. Padahal sangat berbeda, sebab DC memiliki sistem dan manajemen,” kata Bambang Haryo Prihatmanto, penulis buku *Distribution Center Management*.

Menurut mantan *Head Supply Chain & Distribution Center* McDonalds Indonesia ini, DC sangat dibutuhkan bagi pebisnis kuliner yang memiliki puluhan gerai (*outlet*) di berbagai lokasi. Lewat DC, pebisnis kuliner dapat memiliki beberapa jumlah dan jenis gudang yang dapat menyimpan pasokan sebagai upaya menyeimbangkan pasokan dan permintaan.

Berikut rangkuman singkat fungsi *distribution center* pada restoran dan kafe:

- a. Mengonsolidasikan semua bahan baku yang nantinya diolah menjadi bahan siap jual atau minimal siap proses akhir. Kegiatan ini termasuk kategori *central kitchen* yang biasa dilakukan untuk bisnis catering dan restoran.
- b. Memfasilitasi *cross docking*, proses produk hanya pindah armada angkut dari kendaraan pemasok ke kendaraan pengiriman yang kemudian dikirim ke restoran. Sebelumnya, di pertengahan kegiatan *cross docking* dilakukan proses *quality control – sorting picking, selecting, assembling, grouping*, dan sebagainya.
- c. Memfasilitasi perpindahan sementara muatan, baik perpindahan antar-DC atau dari DC ke restoran.
- d. Memfasilitasi pemenuhan kebutuhan restoran dalam arti melakukan pemenuhan permintaan order dari restoran ke DC.
- e. Memfasilitasi pemesanan dan pusat pengiriman para pemasok.
- f. Memfasilitasi jasa pengembalian barang (retur) dari restoran dikembalikan ke DC.
- g. Memfasilitasi prosedur pengembalian botol kosong minuman isi ulang atau galon air mineral dan sebagainya.
- h. Melakukan konsolidasi penggunaan gudang terdekat dengan sebaran cabang atau gerai dalam satu wilayah tertentu. Biasa dikenal sebagai DC *last mile delivery*.
- i. Menerima jasa layanan dan mengelola pesanan, penerimaan, penyimpanan dan pengiriman barang ke beberapa lokasi. Oleh pengguna jasa layanan ini dikenal sebagai DC 3PL (*Third Party Logistics DC*).
- j. Menjadi pusat penerimaan barang dengan *ranking, echelon, tiers, level* atau kelas.
- k. Keberadaan DC bisa dilakukan lebih dari satu, dengan membuat DC Utama dan DC tambahan atau regional. Hal ini perlu dilakukan jika jarak sebaran gerai jauh dari DC Utama.
- l. Melakukan sinkronisasi antara *lead time* pasokan dari pemasok dengan *lead time* pengiriman ke restoran.

“Keputusan menggunakan DC dalam sistem rantai pasok adalah keputusan strategis dari perusahaan. DC akan mengubah pola *supply chain* secara fundamental. Selain itu, karena membuat DC membutuhkan biaya relatif besar, maka harus dipastikan dulu hitungannya masuk dalam kategori menguntungkan atau layak tidaknya,” ujar Bambang menerangkan.

Hemat Waktu dan Menjaga Mutu

Bambang menjelaskan bahwa banyak alasan yang menjelaskan mengapa peran DC dibutuhkan dalam rantai pasok bisnis kuliner. Salah satunya, DC bisa meningkatkan produktivitas dengan cara meningkatkan efisiensi biaya dan hemat waktu rantai pasok.

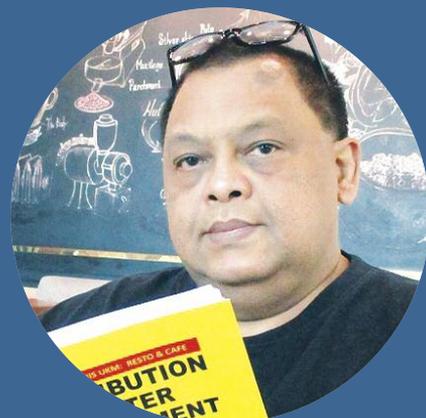
Restoran memiliki beragam jenis produk dengan karakteristik berbeda, pemasoknya pun beragam dengan jumlah yang banyak. "Bisa dibayangkan apa yang terjadi jika setiap hari beragam *supplier* mengirimkan produknya ke *outlet*. Maka akan dibutuhkan tempat parkir yang luas, waktu antrean yang panjang dan personel penerimaan barang yang banyak. Yang jelas, kegiatan itu akan mengganggu operasional di *outlet*, padahal tugas utama restoran hanya berjualan dan melayani konsumen," ujarnya.

Adanya DC membuat pengiriman ke gerai hanya satu kali biaya dan hanya butuh satu persiapan kru gerai untuk menerima pengiriman produk pada jadwal tersebut. Artinya, tidak diperlukan berkali-kali penugasan untuk penerimaan produk, sehingga tidak ada *overhead* berlebihan pada proses penerimaan produk.

Sebagai contoh, satu restoran berjualan 20 menu masakan. Setiap menu menggunakan bahan baku sekitar 10 jenis berbeda, seperti garam, cabai, lengkuas, jahe, terasi, ayam, minyak dan lain-lain. Maka, diperkirakan akan membutuhkan 20 X 10 atau sama dengan 200 jenis bahan baku. Misalkan, setiap bahan baku dipasok oleh pemasok yang berbeda, maka ada 200 pemasok yang datang ke gerai. Kemudian, jika pengiriman bahan baku dijadwal untuk setiap pemasok setiap tiga hari sekali, maka restoran akan melayani kedatangan 67 pemasok setiap hari.

"Melayani pemasok sebanyak itu pasti diperlukan orang khusus yang menerima, mengecek, mencatat, mengatur ke ruang simpan dan sebagainya. Bagaiman kalau 67 pemasok datangnya bergantian dan jika resto buka sepuluh jam sehari. Berarti setiap jam resto melayani sekitar 7 pemasok. Repot sekali," ucapnya.

Di luar efisiensi waktu, kata Bambang melanjutkan, keberadaan DC mampu menjaga konsistensi standar keamanan dan kualitas produk, Keamanan yang dimaksud adalah adanya standar keamanan waktu penerimaan bahan baku atau produk dari pemasok. Menjaga kualitas produk, erat kaitannya dengan penyimpanan, mulai dari suhu ruangan, perangkat penyimpanan, hingga alat untuk memindahkan barang ke area penyimpanan.



Bambang Haryo

Praktisi Logistik



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



ASDEKI
Jl. Jayapura No.1, RW.2, Jakarta Utara, Daerah Khusus Ibukota Jakarta
Telepon: (021) 4404286



GAPMMI
ITS Office Tower Lt. 8 Unit 16, Nifarro Park
Jl. Raya KM. 18, RT.13/RW.5, Pasar Minggu, Jakarta
12510 Telepon: (021) 29517511



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



DIREKTORAT JENDERAL PERHUBUNGAN DARAT
Jl. Medan Merdeka Barat No.8 Jakarta
Telp. 021-3506138



PT HINO SALES MOTOR INDONESIA
Wisma Indomobil 2, Jl. MT. Haryono Kav.9, Jakarta
Telp. 021 8564570



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



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



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



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



UD TRUCKS

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



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



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



ISUZU ASTRA MOTOR INDONESIA
Jl. Danau Sunter Utara Blok 0-3 Kav. 30, Sunter II,
Jakarta Utara
021 – 650 1000



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



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

The overview of LET - a CeMAT ASIA event 2020

2020 China International Logistics Equipment & Technology Exhibition (Guangzhou)

26-28 May 2020
China Import & Export Complex (Guangzhou)

www.chinalet.cn



Concurrent Show
Intelligent Manufacturing Show

Embrace the new era of intelligent logistics

Brief Introduction to LET - a CeMAT ASIA event

China International Logistics Equipment & Technology Exhibition (Guangzhou) (Here in after referred to as LET - a CeMAT ASIA event) is the largest international exhibition in the logistics equipment industry in South China. Since it was first held in 2010, the exhibition has successfully been holding for 10 times. The area of exhibition has been expanded, the quality of the exhibits has been continuously improved and the number of professional visitors has double increased. Obviously, it has become the wind vane for the development of the logistics technology industry in South China.

Review of the Grand Occasion in 2019

From May 29 to May 31, 2019, focusing on "Intelligent Manufacturing, Smart Logistics", with a display area of nearly 30,000 square meters, LET - a CeMAT ASIA event 2019 attracted 373 enterprises in total to participate including tycoon enterprises of many industries at home and abroad and the well-known brands.

It provided 38,065 professional visitors with innovative products and technologies of many sectors including logistics systems, AGV and accessories, warehousing technology and workshop equipment, packaging and order selection equipment, Intelligent Plant and others, jointly witnessing a grand gathering of logistics equipment industry — the brand-new logistics industry flagship exhibition in South China.

Brilliant Endurance in 2020

From May 26 to May 28, 2020, the South China Logistics Equipment Carrier, LET - a CeMAT ASIA event 2020 will endure in Area B of the Pavilion in the China Import and Export Complex! The theme will focus on "Intelligent Manufacturing, Smart Logistics" — Embrace the New Era of Intelligent Logistics". The scale of exhibition will be more than 30,000 square meters and it will attract more than 400 enterprises to participate including famous equipment manufacturers, integrators, providers of intelligent logistics equipment solutions and others. It is expected that 40,000 professional visitors from home and abroad will come to visit and purchase.

Based on the market of South China, LET - a CeMAT ASIA event 2020 strives to build a platform of business discussion for displaying enterprise from different angles, realizing the in-depth communication, promoting cooperation in all aspects, linking up with each other in an all-round way for enterprises such as smart factory production, warehousing, distribution, retailing and supply chain, and setting up a whole industry chain for exhibitors and buyers. Promote and realize the intelligentization, automation and informatization of logistics, and apply the latest concepts of advanced manufacturing, Internet of Things and Industry 4.0 to the production of enterprise. LET - a CeMAT ASIA event 2020 is your undoubted best choice!



LET - a CeMAT ASIA event 2019 Data



Exhibition Scale
30,000 sqms



Nearly 373 well-known exhibitors



38,065 visits

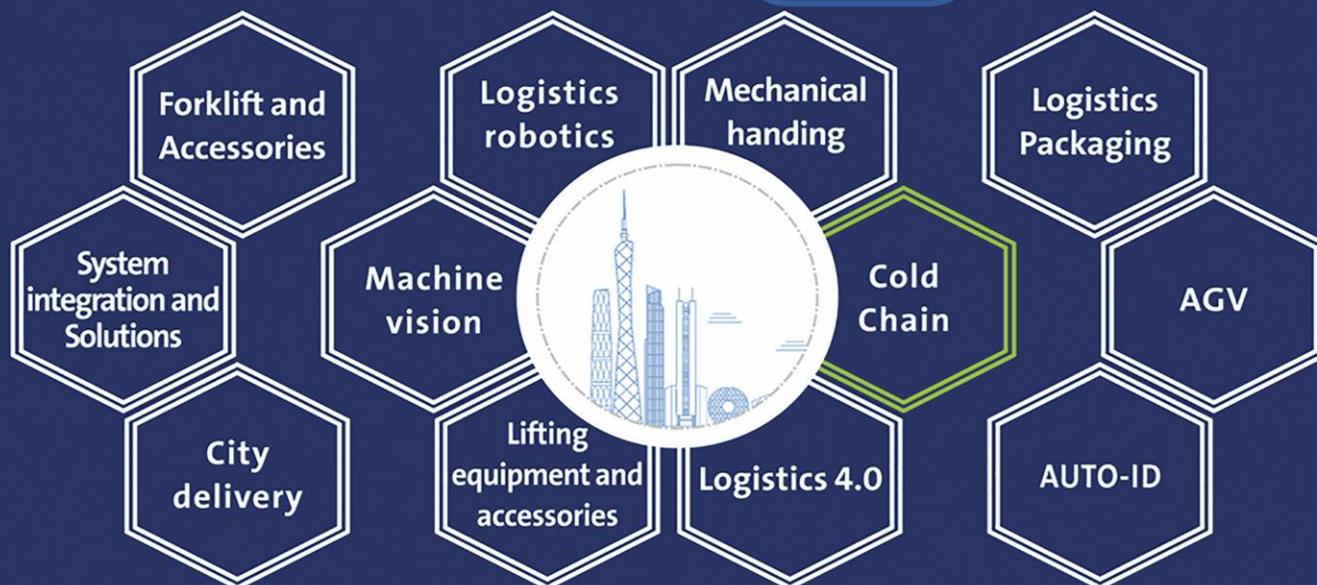


238 buyer delegations



10+ concurrent seminars and events

Precise Marketing with Proper Product Allocation



Contact : Nina Ouyang Tel: +86-020-89611639 Mobile: +86-17520088217 E-mail: nina.ouyang@chinalet.cn

www.chinalet.cn



Bus & Truck South East Asia 2020

www.iibt-exhibition.net

The INDONESIA's International Specialized Show for **BUS, COACH & EQUIPMENTS**



**26-28
AUGUST 2020**

JIExpo Kemayoran,
Jakarta - Indonesia

Organized by:



GEM INDONESIA (Subsidiary of GEMISEN GROUP)

GRAHA GEM

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

+62 21 54358118 (Hunting)

info@gem-indonesia.net

+62 21 54358119

www.gem-indonesia.net

