BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

JULY
2020

SURVIVAL MODE ON

IDR 50.000
9 772355 584573
Edisi 73 / VI / 2020

NORMAL BARU JADI MOMENTUM EFISIENSI LOGISTIK

KETAHUI GEJALA ALTERNATOR RUSAK SEJAK DINI

DAMPAK PANDEMIK COVID-19 TERHADAP PASAR TRUK BEKAS

MEMULAI DIGITALISASI BISNIS LEWAT ERP

MENGEMBANGKAN KOMPETENSI MANAJER GUDANG

Empower Manufacturing. **Deliver** Capabilities

A PAMERINDO INDONESIA TRADE EVENT

MANUFACTURING INDONESIA

2 - 5 December 2020

Jakarta International Expo, Kemayoran
Indonesia

Manufacturing Indonesia is Indonesia's largest international manufacturing exhibition providing a professional business platform for Indonesia's manufacturing industry. 2019 exhibition was attended by over 1,500 exhibiting companies including from industrial electronics, information technology, machine tool, process automation & logistics, metal cutting, industrial robots, and much more.

The exhibition is the perfect platform for companies to showcase their expertise and brands to investors and buyers looking to do business, provides the most cost-effective way to increase your business in South East Asia's biggest manufacturing market - all under one roof!

Looking to entry Indonesia market? This is your **Industrial Solution Event for Manufacturing Industry!**

2019 STATISTICS OVERVIEW

1,542 Exhibiting companies from **39** countries

22 International and regional pavilions

37,786 Square metres

35,485 Trade attendees
4 days exhibition

81.51% Exhibitor satisfaction rate

77.54% Exhibitor will join back

95.33% Visitor satisfaction rate

95.95% Visitor will return back

88.93% Find new suppliers

91.78% Source new products

92.69% Collect market information

96.14% Quality of exhibitors

BOOK NOW!

The 31st International

Manufacturing, Machinery, Equipment, Materials and Services Exhibition

For further information, please contact your nearest office:

ORGANISER INDONESIA

PAMERINDO INDONESIA INDONESIA International Specialised Exhibitions

Farah Alkatiri
+6221 2525 320
faradiba@pamerindo.com

INTERNATIONAL SALES OFFICE ASIA

informa markets

Carolyn Lee
+65 6233 6765
carolyn.lee@informa.com

INTERNATIONAL SALES OFFICE WORLDWIDE

informa markets

Leonie Brooker
+44 20 7560 4311
leonie.brooker@informa.com

www.manufacturingindonesia.com

DIPO STAR FINANCE
Solusi Kredit Otomotif

FUSO

SUPER PROMO COLT DIESEL

BUNGA 0% 1 TAHUN

HALO! DIPO STAR
0804-1-235235

CICILAN TANPA BUNGA

Promo Berlaku sampai 30 September 2020

Terdaftar & Diawasi oleh:
OJK OTORITAS JASA KEUANGAN

@dipostarfinance | Dipo Star Finance | WWW.DIPOSTAR.COM

International Indonesia Seafood & Meat Expo

Focusing on Food Cold Chain Technology

www.iism-expo.com

BOOK YOUR SPACE NOW

Globalizing Indonesia's Food Cold Chain Markets

10-12 December 2020 JIEXPO Kemayoran Jakarta Indonesia

Organized by :

PPI
PT. PELITA PROMO INTERNUSA
EXHIBITION & CONVENTION EXPERT

PT PELITA PROMO INTERNUSA
Perkomplekan Graha Kencana Blok CH
Jl. Raya Pejuangan No. 88 Kebon Jeruk
Jakarta 11530
Tel: (62) 21 5366 0804
Fax: (62) 21 5325 890
Email: sales@pelitapromo.com

seafood.meat.expo
@iismexpo

Kebijakan Extraordinary di Tengah Pandemi

Industri logistik terkait angkutan barang ikut terdampak pandemi Covid-19. Di satu sisi memang masih ada sektor angkutan barang yang bertumbuh, yaitu industri yang bergeser karena adanya protokol Covid-19 karena adanya pergeseran pola belanja *offline* menjadi *online*. Seperti industri e-commerce, kurir, serta industri angkutan dengan layanan *one day service* kini menjadi pilihan. Namun di sisi lain, ada pula industri angkutan yang terdisrupsi bahkan cenderung tidak dapat menghasilkan pendapatan sama sekali akibat pandemi ini.

Industri angkutan barang yang paling jelas terdampak pandemi Covid-19 adalah industri terkait angkutan truk barang yang berafiliasi dengan kegiatan manufaktur dan ekspor-impor. Mengingat banyaknya pabrik yang setop berproduksi untuk sementara, demi memutus penyebaran virus corona di tengah lingkungan kerja padat karya itu.

Pelaku usaha transportasi barang pun sangat berharap adanya kebijakan dari pemerintah yang efektif, untuk meringankan beban akibat Covid-19. Seluruh sektor bisnis membutuhkan stimulus ekonomi baik bersifat fiskal maupun non-fiskal. Terkait kebijakan fiskal, permasalahan yang masih dikeluhkan para pengusaha angkutan barang adalah tidak adanya koordinasi antar-lembaga/kementerian terkait. Efektivitas operasional dalam pelayanan terkait sektor logistik dan transportasi barang, saat ini pun masih terkendala hal-hal yang sifatnya cenderung tidak produktif.

Presiden Joko Widodo sendiri telah memberikan arahan tegas kepada seluruh menterinya dalam penanganan Covid-19, terutama berkaitan dengan kesehatan, sosial, dan ekonomi. Presiden mengakui bahwa kinerja para pembantunya belum menunjukkan dampak signifikan bagi rakyat Indonesia. Presiden juga secara tegas menekankan kepada seluruh menterinya untuk melakukan berbagai langkah kebijakan *extraordinary*, tidak biasa-biasa saja.

Dalam hal ini manajemen krisis yang didukung kebijakan-kebijakan *extraordinary* sangat dibutuhkan, dalam proses pemulihan seluruh industri sebagai penggerak ekonomi negara. Tentu ini butuh *effort* tinggi dari seluruh kementerian/lembaga untuk berintegrasi dan berkolaborasi. Diharapkan arahan presiden ini dapat segera mendorong percepatan dalam penanganan dampak Covid-19 baik dari sisi kesehatan, sosial, maupun ekonomi.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Penanggung Jawab /Pemimpin Redaksi
Antonius Sulistyo

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

Redaktur Bahasa
Tendy Soemantri

Redaksi
Sigit Andriyono
Abdul Wachid

Fotografer
Giovanni Versandi

Kontributor Ahli
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

TRUCKMAGZ

Cover

SURVIVAL MODE ON / 73

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI

TRUCKMAGZ *#73*

Laporan Utama	06	DAMPAK COVID-19 TERHADAP PENGIRIMAN BARANG
	10	DAMPAK TERBESAR DARI COVID-19 BAGI PERUSAHAAN
	14	PENERAPAN PROTOKOL KESEHATAN
	18	UPAYA SURVIVE DALAM KONDISI PANDEMI
	22	HARAPAN UNTUK PEMERINTAH
	26	STRATEGI PERUSAHAAN DI TENGAH PANDEMIK COVID-19
Liputan Khusus	30	NORMAL BARU JADI MOMENTUM EFISIENSI LOGISTIK
	34	HYGIENE LOGISTICS, PASAR BARU DI MASA PANDEMIK
Market Review	38	DAMPAK PANDEMIK COVID-19 TERHADAP PASAR TRUK BEKAS
Rantai Pasok	42	MENGEMBANGKAN KOMPETENSI MANAJER GUDANG
Road Safety	48	SISTEM MANAJEMEN KESELAMATAN
Data Gaikindo	54	UPDATE (JANUARI-MEI 2020)
ATPM Update	56	PURA TRANS DAN HINO LAKUKAN ONLINE TRAINING
Info Produk	58	KIRIMAJA
Bursa Truk	60	INDEKS HARGA TRUK BEKAS
Tips & Trik	62	KETAHUI GEJALA ALTERNATOR RUSAK SEJAK DINI
Variasi	66	MEMULAI DIGITALISASI BISNIS LEWAT ERP

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

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

Percetakan
PETEMON GRAFIKA

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

Dampak Covid-19 terhadap Pengiriman Barang

Pabrik Setop Produksi & Daya Beli Minim

Teks: ***Antonius Sulistyo*** / Foto: ***Giovanni Versandi***

Bisnis transportasi barang ikut merasakan dampak wabah virus Covid-19. Dari hasil survei yang dilakukan TruckMagz kepada lebih dari 40 perusahaan angkutan barang di Indonesia, didapatkan data 70 persen armada tidak beroperasi akibat wabah tersebut.

Secara umum ada dua hal yang menyebabkan penurunan tingkat operasional armada angkutan barang. Pertama, pembatasan ruang gerak kendaraan pada awal pemberlakuan aturan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Kedua, banyaknya pabrik yang berhenti sementara untuk mengikuti aturan *physical distancing* dari pemerintah.

Staf Direksi Mozzah Karoseri dan Ekspedisi, Diah Safitri mengatakan bahwa perusahaannya mengalami kesulitan selama masa pandemi ini. "Sangat terdampak karena perusahaan lain sebagai rekan kerja kami tidak dapat mendistribusikan barang akibat pembatasan sosial dan tidak stabilnya pengiriman barang antarpulau. Sebagian besar pemakai jasa kami adalah proyek tambang dan material serta aksesoris," ujar wanita yang berkantor di Malang Jawa Timur ini.

Kesulitan dalam pengiriman barang juga dialami perusahaan transportasi *raw material* di wilayah Jawa Tengah. “Iya, kami merasakan kesulitan karena rata-rata pabrik mengurangi produksi, jadi angkutan material produksi maupun pendukung produksi berkurang,” kata Akhmad Yudi Dewanto, *Manager* PT Absah Internasional di Pekalongan. Ia mengatakan bahwa persentase jumlah armada yang tidak beroperasi saat ini mencapai 70 persen dari total 11 unit armada angkutan di perusahaannya.

Demikian halnya yang terjadi di wilayah Kalimantan, lantaran sektor manufaktur tidak berjalan normal. “Wabah ini menimbulkan masalah karena pabrik rekanan penerima jasa untuk sementara tidak maksimal beroperasi," ucap H. Indra Aulianoor, *Owner* KTP Transport di Banjarmasin Kalimantan Selatan.

Sales Director Puninar Logistics, Stefanus juga merasakan dampak mewabahnya virus corona terhadap layanan perusahaannya. “Iya, karena pabrik *customer* setop produksi," katanya.

Aturan PSBB dan *physical distancing* berdampak pula ke akses masuk-keluar suatu daerah, sehingga pengiriman terhambat. “Ya, karena ada beberapa wilayah yang ditutup," kata Bambang Widjanarko Notonegoro, Direktur CV Berkah Abadi Nugraha di Purwokerto Jawa Tengah.

“Akibat Covid-19 ini pengiriman ke *customer* dibatasi. Selama pandemi jumlah armada kami yang tidak beroperasi mencapai 50 persen,” kata Indra Marendra, Direktur CV MPP Marendra Putra Pratama Cilegon Banten.

Anjuran pemerintah untuk bekerja dari rumah (*work from home*) juga berdampak bagi perusahaan transportasi barang. “Sangat menimbulkan masalah, banyak perusahaan diliburkan sehingga kiriman dikurangi bahkan ada yang disetop," kata Dede Ruhiman, Direktur PT Dels Transindo Perkasa Purwakarta Jawa Barat.

Bagi perusahaan perseorangan, wabah virus corona boleh dikatakan sangat memukul jalannya bisnis mereka. Salah satunya *owner* PT Bahtera Anugerah Perkasa, Mustadjab Susilo Basuki sangat merasakan dampak dari pandemi Covid-19. Mustadjab mengatakan bahwa persentase jumlah armada perusahaannya yang tidak beroperasi mencapai 70 persen, dari total 35 unit armada angkutan miliknya. "Banyak pengemudi kami yang takut jalan karena ada beberapa wilayah memberlakukan PSBB, sehingga mereka takut dikarantina," kata pria yang berkantor di daerah Jakarta Utara ini.

Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) juga berdampak pada rutinitas jadwal bongkar di lokasi penampungan sementara maupun di gudang penyimpanan. "Banyak perusahaan tempat bongkar yang ikut aturan PSBB, jadi agak kacau juga," kata Yanuar Iswara, *owner* Yanuar Transport di Surakarta Jawa Tengah.

Bambang Widjanarko Notonegoro
Direktur CV Berkah Abadi Nugraha

"Pengiriman barang terhambat karena stok gudang penuh terus, akhirnya barang tidak keluar atau proyek belum jalan," ujar Darsono, Direktur PT Bumi Agung Rejasari di Purwokerto Jawa Tengah.

"Pengiriman tidak ada masalah, tapi yang mau dikirim yang jadi masalah. Kalau bukan *customer* yang tutup, ya penerima barangnya yang tidak ada sehingga jumlah pengiriman terus menurun," ujar Agus Indaryanto, *General Manager* PT Naga Surya Surabaya Jawa Timur.

Transporter yang memiliki kontrak kerja dengan manufaktur otomotif ikut terdampak. "Dampaknya saat ini adalah berkurangnya *demand* dari sektor otomotif," Jimmy Ruslim, Direktur PT Dunia Express Transindo (Dunex) di Jakarta Utara. Jimmy menambahkan, saat ini 20 persen dari 870 unit armada angkutan milik Dunex tidak beroperasi.

Angkutan Barang Ekspor-Impor

Penurunan volume barang di pelabuhan akibat adanya *lockdown* di negara-negara importir maupun tujuan ekspor juga dirasakan para pelaku usaha angkutan barang di pelabuhan. "Kami beroperasi di wilayah sekitar pelabuhan dan dampak yang terasa pada perusahaan terutama pada penurunan volume barang," ujar Johanes W, Direktur Utama PT BMC Logistic Surabaya Jawa Timur.

"Sangat berpengaruh! Khususnya, jumlah volume barang ekspor dan impor. Impor kami agak terbatas karena mayoritas yang kami kerjakan adalah kontainer, curah ekspor maupun impor. Covid-19 itu kan mulai sekitar Desember 2019, dampaknya Januari-Februari Tiongkok ditutup. Itu jadi kendala karena impor kita sebagian besar dari Tiongkok dan beberapa negara yang melakukan *lockdown*," ujar Putra Lingga Tan, Direktur Utama PT Mega Samudra Tama di Surabaya Jawa Timur.

"Tidak ada masalah lain selain tidak ada order lagi dan tagihan pembayaran yang sulit ke *customer*. Bisnis logistik bahan baku dan ekspor-impor produk elektronik dan otomotif turun hingga 70 persen mulai April 2020, dan cenderung setop kegiatan mulai 11 Mei hingga 29 Mei," kata Trismawan Sanjaya, *Executive Officer* PT Sumisho Global Logistics Indonesia di Bekasi Jawa Barat. Trismawan mengatakan bahwa kondisi ini menyebabkan jumlah armada angkutan perusahaan turun. Dari total 400 unit, saat ini yang tidak beroperasi sebanyak 350 kendaraan.

"Untuk kegiatan angkutan ekspor-impor memang tetap diperbolehkan jalan, tapi order dari pabrik turun cukup signifikan," kata Juni Eko Santoso, *Operational Manager* CV Kargotama Mitra Selaras Bandung Jawa Barat.

Indikator lain yang menunjukkan melemahnya transaksi angkutan barang terlihat dari arus peti kemas di depo kontainer. "Betul sekali, kegiatan ekspor dan impor menurun drastis," kata Muslan, Direktur PT Gema Nawagraha Sejati di Jakarta Utara.

Melemahnya arus angkutan barang juga dipengaruhi daya beli masyarakat, mengingat saat pandemi ini banyak perusahaan yang merumahkan sementara karyawannya bahkan ada yang melakukan PHK. "Orderan angkutan kami berkurang sekitar 30 persen akibat sebagian bisnis masyarakat tidak berjalan," ucap Sobirin Harahap, Direktur CV Pabaso Indah Logistik di Medan Sumatra Utara.

"Karena daya beli masyarakat menurun, otomatis barang yang saya angkut juga terganggu karena stok banyak," kata Djony Thamrin, Kepala Operasional PT Sentosa Primaraya Mandiri di Padang Sumatra Barat.

Angkutan barang kebutuhan pokok memang tetap diperbolehkan beroperasi pada saat PSBB, tetapi hal itu tidak serta-merta menjadikan pengiriman barang berlangsung secara normal. "Jalanan diperketat tapi DO berkurang karena daya beli masyarakat menurun," kata Nurjaya, Direktur CV Trans Newstar Bright di Tangerang Banten.

Akhirnya, pengusaha angkutan barang juga mengalami penurunan pendapatan akibat melemahnya daya beli masyarakat "Minimnya permintaan dari konsumen menyebabkan penurunan *income* dan membuat kredit macet," kata Andre Santoso, Presiden Direktur PT Triguna Karya Sentosa di Probolinggo Jawa Timur.

Dampak Terbesar dari Covid-19 bagi Perusahaan

TAGIHAN MACET HINGGA JUAL ASET

Teks: ***Antonius Sulistyo*** / Foto: ***Giovani***

Penurunan omzet menjadi beban terberat bagi perusahaan angkutan barang selama pandemi virus corona. Berkurangnya order angkutan dari vendor bahan baku manufaktur akibat banyak pabrik yang setop berproduksi sementara waktu, membuat rutinitas pengangkutan menjadi berantakan. "Berkurangnya muatan karena banyak pabrik tutup," ujar Juni Eko Santoso, *Operational Manager* CV Kargotama Mitra Selaras di Bandung Jawa Barat.

Sementara itu, *owner* sekaligus Direktur PT Saba Transindo, Syaiful Bahri mengatakan bahwa semua jasa pengangkutan mengalami penurunan sebagai dampak pemberlakuan PSBB. "Pengiriman *chemical,* misalnya, di pabriknya hanya berproduksi setengah dari kapasitas normal karena permintaannya juga tidak banyak. Salah satu contoh pabrik cat. Dia tidak bisa berproduksi maksimal karena banyak proyek pembangunan rumah dan gedung yang setop sementara saat pandemi ini," kata pengusaha yang berdomisili di Cilegon Banten ini.

Syaiful mengatakan bahwa angkutan untuk *food* juga terpengaruh karena penggunanya biasanya dari kalangan UKM tutup, seperti pedagang di pasar tradisional dan toko kelontong yang biasanya berjualan gula dan terigu. "Mereka tidak bisa jualan karena tokonya tutup, akibatnya macet semua. Boleh dikatakan penurunan permintaannya sampai setengah

Putra Lingga
Direktur PT Mega Samudratama

dari kegiatan normal *trucking* di Banten saat ini. Saya merasakan sejak awal Mei permintaannya sudah *drop* banget sampai 50 persenan, padahal bulan April turunnya masih sekitar 30 persen. Ini yang terjadi di perusahaan saya," ujarnya menjelaskan.

Berkurangnya pengiriman barang ke pelanggan tentu berdampak pada kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban finansialnya kepada pihak lain. "Dampaknya susah memenuhi kewajiban secara tepat waktu kepada pihak ketiga," kata Djony Thamrin, Kepala Operasional PT Sentosa Primaraya Mandiri Padang Sumatra Barat.

"Dampak terbesar bagi perusahaan tentunya kerugian finansial dan terganggunya *cash flow* karena wajib membayar angsuran. Adanya kebijakan relaksasi tidak mengurangi jumlah nominal maupun tenor," kata Indra Marendra, Direktur CV Marendra Putra Pratama di Cilegon Banten.

Kondisi seperti itu yang membuat perusahaan logistik terbentur dengan berbagai keruwetan. "Berdampak pada *shortage cash*, *few order less income*, *hard or tough payment collection*, dan *overhead cost*," ujar Trismawan Sanjaya, *Executive Officer* PT Sumisho Global Logistics Indonesia Bekasi Jawa Barat.

"Pandemi Covid-19 membuat pemasukan berkurang drastis. Selain itu juga terjadi keterlambatan pembayaran dari *customer* dan kami kesulitan untuk permohonan penundaan pembayaran pinjaman bank dan *leasing*. Kami juga diimbau tidak boleh ada pengurangan dan PHK karyawan atau karyawati, padahal keuangan perusahaan sedang sulit-sulitnya," kata Mustadjab Susilo Basuki, *owner* PT Bahtera Anugerah Perkasa di Jakarta Utara.

WFH Jadi Dalih

Anjuran pemerintah untuk melakukan segala aktivitas termasuk bekerja dari rumah atau *work from home* (WFH) rupanya dijadikan dalih oleh *customer* atau pemilik barang untuk sejenak menunda kewajiban finansialnya. "WFH menjadi alasan perusahaan-perusahaan untuk *mundurin* utangnya," ujar Yanuar Iswara, *owner* Yanuar Transport di Surakarta Jawa Tengah.

Hal itu diamini oleh beberapa pengusaha *trucking* lainnya. "Betul, semua merasakan penundaan dan jasa kami diutang. Kami meminta relaksasi dari bank untuk modal kerja. Order ada terus tapi mereka tidak bayar. Produsen ada alasan kerja di rumah. Biasanya jika datang satu tagihan, satu tim yang memeriksa. Namun karena WFH, ini jadi terpecah-pecah karena pegawainya tidak *full ngantor,* pimpinan tidak kerja jadi tidak ada yang tanda tangan, uangnya ada di luar, dan sebagainya. Jadi, kami juga pinjam dari bank untuk modal kerja karena pekerjaan ada dan sopir perlu dibayar dulu baru jalan kerja," kata Putra Lingga Tan, Direktur Utama PT Mega Samudra Tama Surabaya.

"Dampak terbesar buat kami adalah hampir 100 persen klien kami beralasan pandemi corona dan kerja di rumah untuk tidak bisa membayar dan menunda pembayaran berbulan-bulan. Mereka beralasan yang dramatis sekali karena klien mereka pun beralasan demikian, tidak bisa membayar. Seperti efek domino, semua berimbas ke semua segmen," ujar Way Wahyu Widayat, *General Manager* PT Muara Adhi Prawira di Bekasi Jawa Barat.

Tentu kesulitan untuk mendapatkan pembayaran piutang berpengaruh terhadap *cash flow*. "Tagihan macet karena vendor kesulitan keuangan. Belum lagi untuk persiapan lebaran, sehingga harus menjual aset lain agar tetap bisa bertahan," ungkap Indra Aulianoor, pemilik KTP Transport di Banjarmasin Kalimantan Selatan.

"*Cash flow* yang *overhead* sudah kami alami mulai Februari tanpa ada *outstanding* yang dibayar. Sementara vendor-vendor ini meminta bayaran yang sudah jatuh tempo juga, dan satu lagi yang pasti dekat Idulfitri selain gaji akan dikeluarkan juga THR. Dalam dua bulan ke depan dampak yang kami terima jika tidak ada pembayaran, kami akan merumahkan sebagian karyawan atau membatalkan proses pekerjaan," kata Way Wahyu Widayat.

"Dalam posisi ini kami memang sangat terjepit. Modal kami ada dan harusnya kan *cash and carry*. Begitu ada pemberian kerja seharusnya kami terima uang. Kerja angkutan jasa khususnya angkutan barang yang paling susah. Bus tidak ada piutang karena pada waktu naik penumpang sudah bayar. Untuk sekarang DO saja dan pasti terganggu. *Cash flow* perusahaan kosong karena seluruh tagihan ditangguhkan oleh rekan bisnis perusahaan," ujar Putra Lingga.

TRUCKMAGZ

INDONESIA TRUCKERS CLUB

Gabung dan ikuti diskusi online bersama pakar di bidangnya melalui aplikasi Telegram

Online di akun Grup Telegram ***INDONESIA TRUCKERS CLUB :***

https://t.me/IndonesiaTruckersClub

0821 3912 1239

Penerapan Protokol Kesehatan

WAJIB MASKER & SANKSI POTONG BONUS RITASE

Teks: ***Antonius Sulistyo*** / Foto: ***Giovani***

Masa pandemik telah memunculkan kebiasaan baru dalam operasional angkutan barang. Saat ini, hampir seluruh perusahaan angkutan barang menetapkan standar prosedur operasional dengan protokol pencegahan Covid-19. Penggunaan masker dan *hand sanitizer* sepertinya telah menjadi *mandatory* dalam bekerja, baik di dalam maupun luar ruangan.

"Kami menyediakan *safety* standar tempat cuci tangan dan masker di garasi, karena di sana pusat aktivitas kami di lingkungan sendiri. Yang pasti, ada sabun dan tempat cuci tangan serta *hand sanitizer*. Untuk pengemudi, kami berikan masker dan sarung tangan lateks. Jika *customer* mengharuskan dalam bentuk apa pun, kami usahakan juga. Minimal, yang *face to face* wajib pakai masker dan sarung tangan. Masker dan sarung tangan juga wajib untuk staf lapangan bagian penagihan atau bagian *field* yang mengurusi kegiatan pengemudi yang sedang *loading* dan *unloading*. Protokol di kantor sama juga, seperti masker, *hand sanitizer* untuk satu meja satu botol, cuci tangan dan rutin semprot disinfektan," kata Agus Indaryanto, *General Manager* PT Naga Surya Surabaya Jawa Timur.

"Pakai masker, *sanitizer*, cek suhu tubuh, dan jaga jarak antarorang sudah wajib di perusahaan kami. Selain itu, kami juga melakukan pembatasan jumlah tenaga yang beraktivitas di kantor," kata Trismawan Sandjaya, *Executive Officer* PT Sumisho Global Logistics Indonesia (SGLI), perusahaan penyedia jasa logistik terintegrasi skala global di Bekasi Jawa Barat.

"Protokol kesehatan yang kami lakukan saat ini adalah penyemprotan disinfektan pada armada dan kantor. Selain itu, kami mewajibkan penggunaan *hand sanitizer* dan cuci tangan. Pemberian vitamin sebagai peningkatan daya tahan tubuh juga dilakukan, serta *social distancing* tetap wajib diberlakukan. Kami juga memberikan APD atau masker dan wajib digunakan selama di lokasi kerja serta sosialisasi protokol sebelum masuk rumah dan saat meninggalkan rumah," kata Johanes W. selaku Direktur Utama PT BMC Logistic Surabaya Jawa Timur.

"Jadwal masuk karyawan diatur bergantian untuk mengurangi interaksi fisik dan mereka wajib memakai masker. Kami juga telah menyediakan *hand sanitizer*, suplemen, dan vitamin baik dengan injeksi atau vitamin yang diminum," ujar Akhmad Yudi Dewanto, *Manager* PT Absah Internasional Pekalongan Jateng.

"Saat mulai bergejolak pandemic Covid-19 ini, saya mengimbau anak-anak operasional khususnya yang bekerja di area publik untuk berdoa dan sarapan, itu pertama. Kemudian, kami bekali mereka masing-masing vitamin C dan E untuk dua minggu. Kami selalu ingatkan untuk selalu mencuci tangan dan saya bekali di armada maupun *team leader* dengan *hand sanitizer.* Saya juga berikan masker kain per orang minimal lima *pieces*, dengan per hari minimal per dua jam diganti dan langsung cuci. Awalnya kami pakai masker medis tapi mahal dan sulit didapat, lagi pula itu disediakan untuk paramedis. Sarung tangan pun kami bekali dan saat ini kami siapkan *face shield*," kata Way Wahyu Widayat, *General Manager* PT Muara Adhi Prawira di Bekasi Jabar.

Keseriusan para pelaku bisnis angkutan barang dalam memerangi Covid-19 juga terbukti dari upaya mereka melakukan pemeriksaan cepat atau *rapid test*. "Sopir yang datang ke garasi harus cuci tangan, pakai masker lalu semprot kendaraan mereka. Sopir juga pakai APD untuk protokol kesehatan. Semua sopir harus ada *rapid test*. Kami bekerja sama dengan pemkot mengenai *rapid test* gratis ini. Jadi laporan hasil tes untuk sopir ini kami *print* dan dilampirkan dalam dokumen perjalanan, karena setiap perusahaan meminta persyaratan kesehatan untuk sopir. Perusahaan asing paling ketat," ujar Putra Lingga Tan, Direktur Utama PT Mega Samudra Tama Surabaya Jawa Timur.

Pihak manufaktur juga telah menerapkan protokol kesehatan yang sangat ketat. "Sekarang ini misi pertama dari *company policy* adalah *safe and health employee*. *Employee* ini bukan hanya internal tetapi juga termasuk *stakeholder* kami. Tentunya di *people*, suplai, dan manajemen berlaku *new protocol logistics*. Untuk *partner* dan internal karyawan di perusahaan, kami memberlakukan *new protocol logistics* termasuk seluruh pemasok yang masuk ke area kerja. Kami berharap semua pihak, yang terkait bisnis perusahaan kami, dapat menjaga dan mengikuti *new protocol* yang ditetapkan oleh pemerintah," kata Edward Otto Kanter, *Vice President* PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia (TMMIN) selaku pabrikan kendaraan Toyota untuk pasar domestik Indonesia dan pasar Asia-Pasifik.

Sterilisasi Kendaraan dan Barang

Sterilisasi dengan penyemprotan disinfektan menjadi protokol baru bagi perusahaan angkutan barang, dalam rangka menjaga salah satu aset utamanya, yaitu SDM baik sopir maupun staf kantor. Wahyu dari PT Muara Adhi Prawira di Bekasi mengatakan bahwa perusahaannya juga melakukan penyemprotan disinfektan, terutama untuk barang impor. "Secara rutin saat hendak kirim barang atau menerima barang impor, barang tersebut kami semprot dengan disinfektan tapi tidak terlalu basah karena khawatir merusak kemasan kardusnya," ujarnya.

"Saya masih tetap menjalankan protokol yang diwajibkan pemerintah. Hanya, ada tambahan, dari truk masuk gerbang disemprot disinfektan terutama di bagian yang sering disentuh. Setelah itu, *driver* wajib mandi dan ganti pakaian di kamar mandi yang disediakan di pool, dan sesering mungkin mencuci tangan dan memakai *hand sanitizer* yang sudah kami sediakan. Kami tiadakan tempat *ngumpul* sopir. Karyawan di pool juga kami batasi, dan jam kerja dipercepat," kata Heriady Alwani, *Chief Executive Officer* PT Cipta Trans Niaga Medan Sumatra Utara.

"Sebelum masuk pool, mobil dan *driver* disemprot dengan disinfektan. Kami juga mengingatkan *driver* untuk selalu menjaga jarak selama istirahat dan makan. Meningkatkan kebersihan diri dan kendaraannya masing-masing, dan harus mengonsumsi vitamin setiap hari," ujar Djony Thamrin, Kepala Operasional PT Sentosa Primaraya Mandiri Padang Sumatra Barat.

Tindakan pencegahan lainnya seperti menjaga kebersihan kendaraan juga mulai diimplementasikan, seperti dilakukan oleh pengusaha angkutan di Kalimantan ini. "Selain melakukan cek kesehatan *driver* sebagai langkah *safety*, kami juga mewajibkan seluruh pengemudi untuk mejaga kebersihan dalam kabin dan menyiapkan *hand sanitizer* untuk setiap sopir," kata H. Indra Aulianoor, pemilik PT KTP Transport di Banjarmasin Kalimantan Selatan.

Langkah pencegahan tentunya dapat dimaksimalkan dengan menerapkan sanksi, jika terbukti tidak melaksanakan protokol kesehatan yang ditetapkan perusahaan. CEO PT Cipta Trans Niaga, Heriady Alwani mengatakan bahwa penggunaan masker menjadi kewajiban bagi sopir. "Iya, wajib! Cuma, kalau mereka beroperasi kita tidak bisa memantau. Jika ketahuan melanggar akan dipotong uang bonus ritase mereka, supaya mereka lebih disiplin walaupun dengan terpaksa harus memotong bonusnya," ujar Ai sapaannya.

Ai menjelaskan bahwa besarnya pemotongan adalah 10 persen dari bonus ritase dan berlaku sama rata. "Sanksi pemotongan uang bonus ritase ini berlaku selama pemerintah belum menyatakan benar-benar aman, karena truk kami masih melintasi beberapa zona merah. Yang kami takutkan mereka jadi *carrier,*" katanya menjelaskan.

PUBLISHED SOON

INDONESIA TRUCKING DIRECTORY

INDONESIA LOGISTIC DIRECTORY

KUMPULAN DATA PENGUSAHA TRUK DAN LOGISTIK DI INDONESIA

Terdiri dari *Land Transporter, Warehouse Provider, 3PL, Cargo Handling Airport Operator, Bulk Terminal Operator, Container Terminal, Empty Container Depot Operator,* Distributor, Asosiasi, dan Instansi Pemerintah.

PASTIKAN PERUSAHAAN ANDA **TERCATAT**

INFORMASI LEBIH LANJUT HUBUNGI TRUCKMAGZ

0821 3912 1239 | info@truckmagz.com

UPAYA SURVIVE DALAM KONDISI PANDEMI

Kolaborasi dengan Kompetitor

Teks: ***Sigit Andriyono, Antonius Sulistyo*** / Foto: ***Anton***

Dampak wabah virus corona (Covid-19) memicu pergeseran kebiasaan konsumen, standar operasional, dan protokol atau mekanisme industri. Wabah Covid-19 menjadi *trigger* untuk melakukan percepatan perubahan. Pada kondisi inilah kemampuan perusahaan dalam beradaptasi diuji, apakah mampu bertahan dan melanjutkan kelangsungan usaha atau harus terdisrupsi.

"Kemungkinan tiga bulan (masih bertahan). Modal akan tersedot habis oleh bank, sebab tidak ada arus kas masuk sebagai dampak tidak adanya kegiatan," ucap Indra marendra, Direktur CV Marendra Putra Pratama Cilegon Banten.

"Kemampuan kami bertahan maksimum tiga bulan ke depan, setelah itu kami tidak tahu lagi seperti apa cara pengamanannya," ujar Indra Aulianoor, *owner* PT KTP Transport di Banjarmasin Kalimantan Selatan.

"Jika kondisi tidak segera stabil dalam waktu dua bulan ke depan dipastikan kami tidak akan bertahan, karena penurunan kami mencapai lebih dari 70 persen. Kewajiban kami kepada bank atau pembiayaan modal tetap harus dibayarkan dan dipastikan tidak akan tercukupi jika keadaan terus seperti ini," kata Diah Safitri, Staf Direksi Mozzah Karoseri dan Ekspedisi di Malang Jawa Timur.

"Secara bisnis (bertahan) sampai Juni karena transaksi sudah semakin susut tiap hari dan perolehan kantor tidak sesuai dengan biaya tetap dan biaya variabel," ujar Bambang Widjanarko Notonegoro, Direktur CV Berkah Abadi Nugraha Purwokerto Jawa Tengah.

"Ketahanan *cash flow* kami repot kalau tidak ada kebijaksanaan penundaan pembayaran kewajiban perbankan dan nonbank. Kemampuan bertahan kami hanya sampai satu-dua bulan ke depan," ucap Mustadjab Susilo Basuki, Direktur PT Bahtera Anugerah Perkasa Jakarta Utara.

"Kondisi sekarang untuk menutup *fixed cost* sudah berat, estimasi sampai dengan tiga bulan ke depan akan sangat berat untuk bertahan," kata Akhmad Yudi Dewanto, *Manager* PT Absah Internasional Pekalongan Jawa Tengah.

Meski demikian, masih ada pelaku usaha angkutan barang yang memiliki optimisme dalam kondisi serbasulit seperti sekarang. "Tetap bertahan karena kami *support* kegiatan lini satu atau utama di terminal dalam pelabuhan," ujar Johanes W. selaku Direktur Utama PT BMC Logistic Surabaya Jawa Timur.

"Selama izin perusahaan pengangkutan tidak dilarang, kami masih bisa bertahan," ucap Beny Syamrizal, *Product Director* PT Gatotkaca Trans Systemindo Jakarta Utara.

"Saya selaku pengusaha angkutan minyak kelapa sawit yang merupakan bahan baku minyak goreng, mentega, dan biosolar optimistis dapat melalui masa susah ini.

Sampai saat ini buah sawit masih *track* meskipun ada wabah Covid-19 dan kondisi alam tidak mendukung, Selagi pabrik minyak kelapa sawit tetap berproduksi maka kami bisa bertahan, karena mobil kami khusus untuk angkutan bahan cairan," kata Wendri Ping, Direktur Utama PT Sari Sawit Sejahtera Bengkulu.

"Kami sudah tidak ada cicilan dan beban kami hanya biaya operasional. Asalkan biaya operasional tertutupi sudah bagus. Penurunan pendapatan sampai 50 persen, yang penting beban operasional tidak minus. Misalnya, kondisi ini akan bertahan dan *market* turun hingga Desember 2020, biaya operasional tetap tertutupi dan kami masih aman. Tidak terjadi kerugian tapi terjadi penurunan pendapatan. Yang krusial adalah perilaku kompetitor. Jika kompetitor sudah bermain harga (angkutan) paling rendah dari harga terbawah, ini bisa rugi. Ada harga dari klien kami yang sudah menyentuh batas bawah.

Klien seperti itu adalah perusahaan yang punya *bargaining power* lebih," kata Agus Indaryanto, *General Manager* PT Naga Surya Surabaya Jawa Timur.

"Selama masih ada order atau kerjaan, kami akan bertahan. Namun, kita belum tahu bagaimana nanti akhir Zuni karena kami berhubungan dengan pengusaha yang punya pabrik. Jika mereka masih produksi artinya masih ada ekspor dan impor. Pengangkutan yang masih jalan sekarang *consumer goods*," kata Putra Lingga Tan, Direktur Utama PT Mega Samudra Tama Surabaya Jawa Timur.

"Sebetulnya dalam tahun 2018 dan 2019 sudah mengalami kerugian yang cukup besar, tapi kami berupaya untuk melakukan efisiensi di segala bidang. Menaikkan pendapatan sangat sulit karena *supply* dan *demand*-nya sudah tidak berimbang," ujar Muslan, Direktur PT Gema Nawagraha Sejati Jakarta Utara.

"Sepertinya kami akan tetap bertahan. Selagi manusia masih hidup pasti membutuhkan barang-barang kebutuhan hidup, selama itu pula *moving* barang tetap diperlukan. Jadi, tetap optimistis bahwa perusahaan pengangkutan akan tetap eksis," kata Didik Supriyanto, COO PT Trigita Logistic Indonesia Medan Sumatra Utara.

Trismawan Sanjaya

Executive Officer
PT Sumisho Global Logistics Indonesia

King of Cash

Pelaku usaha angkutan tentu merasakan dan mengalami banyak ketidakpastian sehingga mereka harus membuat prediksi agar dapat beradaptasi. Mereka harus membuat persiapan dengan jenjang jangka pendek, jangka menengah, maupun jangka panjang. Dalam industri logistik juga sering terjadi penyesuaian, seperti munculnya *logistic of disaster* (logistik kebencanaan) dan situasi resesi ekonomi yang beberapa kali terjadi yang sudah dilewati para pelaku logistik.

"Situasi yang perlu disikapi sekarang, yaitu *logistics of pandemic* (logistik saat pandemik). Kondisi yang terjadi, semua *supply* dan *demand* terganggu baik dari sisi operasional, finansial, dan gangguan lain akibat protokol atau standar masa pandemik," kata Trismawan Sandjaya, *Executive Officer* PT Sumisho Global Logistics Indonesia (SGLI), penyedia jasa logistik terintegrasi skala global di Bekasi Jawa Barat.

Trismawan mengatakan bahwa dalam menyikapi kondisi tidak pasti saat ini, seluruh pelaku bisnis harus membuat sesuatu yang bersifat simultan. "Berdasarkan pengalaman saya di perusahaan maupun di asosiasi, pelaku usaha harus beradaptasi secara berjenjang dan simultan. Mereka harus mengubah strategi secara *quarterly* (tiga bulanan), secara semester, secara *yearly* atau *annual*, dan membuat per 18 bulan atau per dua tahun atau per tiga tahun," ujar Trismawan yang juga menjabat sebagai Wakil Ketua Umum DPP Asosiasi Logistik dan Forwading Indonesia (ALFI) Bidang Pengembangan Rantai Pasok, e-Commerce dan Digital Logistik.

Ia menegaskan bahwa pelaku bisnis logistik dan transportasi harus menyikapi perubahan ini dengan cepat. "Saya mengasumsikan situasi saat ini sebagai situasi yang abnormal. Dalam situasi abnormal dengan perubahan *habits*, perubahan *value*, dan perubahan *creation* maka akan memengaruhi perubahan mekanisme dalam seluruh *operational* dan *handling*. Bagaimana prosedur dan protokol dalam penjualan, prosedur dalam *invoicing*, prosedur dalam hubungan perusahaan terhadap *partner* maupun *customer*, itu semuanya harus kita *review*. Mungkin ini yang akan menjadi kebijakan kita dalam menentukan langkah ke depan yang harus dilakukan," tuturnya menguraikan.

"Berdasarkan pengalaman saya di tempat saya bekerja maupun dalam berkoordinasi di asosiasi, ada beberapa langkah dalam beradaptasi dan strategi bertahan hidup pada era abnormal ini. Pertama adalah menghindari kerja sendiri karena masa abnormal ini dihadapi oleh banyak kepentingan dan banyak pihak, sehinggga di sini diperlukan kolaborasi. Jangan pula kita bertahan dengan rencana awal. Di sini perlu kreativitas atau inovasi untuk me-*review* kembali rencana-rencana awal kita. Apa yang perlu dimodifikasi, apa yang perlu diubah dan segera melakukan eksekusi untuk perubahan tersebut. Kita jangan sampai pasrah dalam beradaptasi dan lambat keluar dari ancaman," kata Trismawan menjelaskan.

Trismawan menambahkan, jangan sampai membuat tim kerja yang tidak mendukung perusahaan. "Jadi kalau perusahaan membuat tim kerja maka harus *remapping*, siapa saja tim kerja yang lebih produktif. Tim kerja yang akan menjadi *frontliner* bisa diubah secepatnya agar tidak menjadikan kita bertindak secara lambat, bahkan tidak berupaya sama sekali untuk keluar dari situasi sulit ini," ujarnya.

"*Cash* itu menjadi raja. Kita harus menjadi *king of cash* untuk keluar dari tekanan abnormal. Naikkan *cash flow* kita dan upayakan posisinya bisa kembali bahkan bisa naik dari kondisi sebelumnya. *King of cash* inilah yang akan menjadi modal kita untuk bertahan sampai seberapa lama dalam situasi ini," ujarnya menerangkan.

Terkait menjaga *cash flow,* beberapa pengusaha bahkan rela menjual aset miliknya demi menjaga aliran kas perusahaan. "Saya menjual beberapa asset yang ada untuk menutupi kebutuhan *cash flow*," ujar Muslan.

"Saya menjual aset lain untuk *support* operasional, sampai mendapatkan pembayaran dari rekanan," kata Indra Aulianoor.

Trismawan menyarankan kepada teman-teman pengusaha agar tidak menjual seluruh aset perusahaan. "Jangan sampai tidak ada cadangan modal atau aset. Amankan aset dan tetap optimistis. Yakinkan bahwa aset yang kita amankan ini akan menjadi suatu solusi pada saat kita akan betul-betul bertahan dan berkembang dalam situasi abnormal. SDM juga merupakan aset yang perlu diperhitungkan untuk bertahan hidup," ujarnya.

Muslan

Direktur PT Gema Nawagraha Sejati

Ia pun menyarankan untuk memangkas komponen biaya yang memang harus diobservasi kembali dalam tatanan pembelanjaan perusahaan. "Meningkatkan pendapatan dengan melanjutkan penjualan, sehingga peran *sales and marketing strategy* harus betul-betul bisa difokuskan oleh para pelaku usaha untuk bisa bertahan. Kembangkan jaringan layanan termasuk jaringan pasar bisnis kita, apa *core business* kita yang saat ini bisa menjadi pendukung dalam upaya kita meningkatkan pendapatan? Itu perlu di-*review*," katanya menjelaskan.

Trismawan sangat menyarankan pelaku usaha angkutan dan logistik untuk mengendalikan biaya terhadap pendapatan, observasi kelayakan bisnis model, serta membuat kebijakan darurat berjenjang sesuai kebutuhan dan kekuatan dari masing-masing pelaku usaha. "Upayakan juga untuk mendapatkan investasi. Ini merupakan salah satu *clue* bagaimana kita berupaya menjadi *partner* dari kompetitor, karena kolaborasi menjadi kata kunci baik kolaborasi dengan perusahaan milik negara, perusahaan swasta, termasuk *customer*. Dalam hal ini bagaimana kita menciptakan peluang-peluang untuk bertahan hidup,"tuturnya lagi.

Harapan untuk Pemerintah

Percepat Stimulus Ekonomi dan Buka Hambatan Fiskal

Pelaku usaha transportasi barang sangat berharap adanya kebijakan dari pemerintah yang efektif untuk meringankan beban akibat pandemik Covid-19. "Mohon pemerintah bertindak cepat dalam menanggulangi wabah Covid-19," kata Juni Eko Santoso, *Operasional Manager* CV Kargotama Mitra Selaras di Bandung Jawa Barat.

Ada pula yang berharap pemerintah dapat memberikan kepastian dalam menangani situasi perekonomian. "Pemerintah diharapkan dapat berupaya maksimal menangani Covid-19 agar lebih efektif. Mungkin PSBB bisa disetop karena menggganggu aktivitas ekonomi. Pengiriman barang semakin sepi. Selain, itu kami berhadap pemerintah bisa memberi subsidi bunga pinjaman," ujar Santo Fernando, Direktur PT Jala Anugerah Sejati (Jala Express) Jakarta Timur.

Terkait kebijakan fiskal, permasalahan yang kerap dikeluhkan para pengusaha adalah tidak adanya koordinasi antarlembaga kementerian. "*Cash flow* kami ini sangat berat, harusnya instansi keuangan dalam hal ini perbankan dan *leasing* menaati pemerintah. Katanya ada relaksasi tetapi kami melakukan beberapa kali negosiasi tidak berhasil. Kami beberapa kali mencoba menghubungi OJK, tapi tidak ada jawaban," ujar Putra Lingga Tan, Direktur Utama PT Mega Samudra Tama Surabaya Jawa Timur.

Lingga berharap pemerintah memberikan sanksi tegas terhadap siapa pun yang tidak melaksanakan perintah atau aturan penanganan Covid-19. Ia juga meminta agar relaksasi dari pihak bank kepada seluruh pengusaha khususnya di sektor logistik segera diwujudkan. "OJK diharapkan terus mendorong seluruh kebijakan yang diembannya agar perusahaan-perusahaan tidak semakin terpuruk," katanya menerangkan.

Efektivitas operasional pelayanan untuk sektor logistik dan transportasi barang dirasakan para pengusaha masih terkendala hal-hal yang kurang produktif. "Kami berharap pemerintah membuka hambatan-hambatan fiskal. Contohnya, faktur pajak masih membutuhkan cap dan tanda tangan basah sebagai lampiran penerimaan barang. Ini sebisa mungkin dihapus dan segera melakukan POD (*proof of delivery*) digital," kata Jimmy Ruslim, Direktur PT Dunia Express Transindo (Dunex) DKI Jakarta.

Jimmy juga berharap pemerintah dapat menyediakan badan usaha yang dapat menyesuaikan sistem pembayaran untuk meng-*cover* tagihan-tagihan atau memberikan jaminan kepada konsumen. "Terapkan juga sistem PPh Final bagi perusahaan-perusahaan transportasi," ujarnya menambahkan.

Jimmy Ruslim

Direktur
PT Dunia Express Trasindo
(Dunex)

Kebijakan Extraordinary

Masa pandemik yang telah melumpuhkan hampir seluruh sektor bisnis membutuhkan stimulus ekonomi baik bersifat fiskal maupun nonfiskal. "Percepat stimulus bagi industri atau pelaku yang *essential* dalam urutan ekosistem simbiosisnya," kata Trismawan Sandjaya, *Executive Officer* PT Sumisho Global Logistics Indonesia di Bekasi Jawa Barat.

"Kepastian tentang penundaan pembayaran pokok utang dan penurunan suku bunga pinjaman bank dan *leasing company*. Pemberian santunan jaring pengamanan bagi pengemudi dan karyawan selama dirumahkan. Sebagian beban perusahaan bisa dibantu pemerintah sehingga tidak perlu dilakukan rasionalisasi pegawai atau bahkan PHK, baik pengemudi maupun karyawan," kata Mustadjab Susilo Basuki, Direktur PT Bahtera Anugerah Perkasa Jakarta Utara.

Sementara itu, pelaku usaha dari wilayah Jawa Barat, Way Wahyu Widayat mengakui bahwa saat ini pemerintah telah berupaya keras memulihkan perekonomian Indonesia. "Pemerintah sudah baik dalam mencoba *reload* ekonomi agar tetap berjalan. Kita harus percaya pemerintah dan bersatu untuk mengembalikan Indonesia dalam performanya. Namun, lawan politik ini yang membuat panas. Harusnya mereka bersatu demi Indonesia. Bansos saja *enggak* tepat sasaran, uang sudah dibakar dari pemerintah. Mafia kesehatan memanfaatkan celah untuk impor dan menjual alat kesehatan. Semua harusnya bersatu," ujar *General Manager* PT Muara Adhi Prawira di Bekasi ini.

Presiden Joko Widodo (Jokowi) sendiri telah memberikan arahan tegas kepada seluruh jajaran menteri Kabinet Indonesia Maju untuk penanganan Covid-19 terutama yang berhubungan dengan kesehatan, sosial, dan ekonomi. Berikut ini rangkuman pidato terkait upaya pemulihan ekonomi di tengah krisis Covid-19, yang dikutip dari rekaman sidang kabinet paripurna di Istana Negara pada 18 Juni 2020. Rekaman tersebut dipublikasikan oleh Biro Pers, Media, dan Informasi Sekretariat Presiden RI,

"OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) terakhir menyampaikan bahwa *growth*, pertumbuhan ekonomi dunia terkontraksi 6 sampai ke 7,6 persen, 6 sampai 7,6 persen minusnya. Bank Dunia menyampaikan bisa minus 5 persen, perasaan ini harus sama, kita harus ngerti ini, jangan biasa-biasa saja, jangan linier, jangan menganggap ini normal. Bahaya sekali kita," kata Presiden Jokowi

"Saya peringatkan belanja-belanja di kementerian. Saya lihat laporan masih biasa-biasa saja. Segera keluarkan belanja itu secepat-cepatnya karena uang beredar akan semakin banyak, konsumsi masyarakat nanti akan naik (inflasi). Jadi belanja-belanja kementerian tolong dipercepat. Misalnya saya beri contoh bidang kesehatan, itu dianggarkan Rp 75 triliun. Rp 75 triliun baru keluar 1,53 persen coba. Uang yang beredar di masyarakat kerem ke situ semua. Segera itu dikeluarkan dengan penggunaan-penggunaan yang tepat sasaran, sehingga men-trigger ekonomi. Pembayaran tunjangan untuk dokter, untuk dokter spesialis, untuk tenaga medis segera keluarkan. Belanja-belanja untuk peralatan segera keluarkan karena ini sudah disediakan, Rp 70-an triliun itu," kata Presiden dalam rekaman yang diunggah di laman video daring YouTube ini.

"Bansos (bantuan sosial) yang ditunggu masyarakat segera keluarkan, kalau ada masalah lakukan tindakan-tindakan lapangan. Meskipun sudah lumayan tapi baru lumayan, ini *extraordinary* harusnya 100 persen. Di bidang ekonomi juga sama, segera stimulus ekonomi bisa masuk ke usaha kecil, usaha mikro. Mereka nunggu semuanya, jangan biarkan mereka mati dulu baru kita bantu, nggak ada artinya. Berbahaya sekali kalau perasaan kita seperti enggak ada apa-apa, berbahaya sekali. Usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, usaha gede, perbankan, semuanya yang berkaitan dengan ekonomi. Manufaktur, industri, terutama yang padat karya beri prioritas kepada mereka supaya enggak ada PHK. Jangan sudah PHK gede-gedean, duit serupiah pun belum masuk ke stimulus ekonomi kita hanya gara-gara urusan peraturan urusan peraturan. Ini *extraordinary*," kata Presiden.

Mustadjab Susilo Basuki

Direktur
PT Bahtera Anugerah Perkasa

Presiden Jokowi pun menegaskan bahwa kinerja para pembantunya diakui belum menunjukkan dampak signifikan bagi rakyat. "Saya harus ngomong apa adanya, enggak ada progres yang signifikan, enggak ada. Kalau mau minta perpu lagi saya buatin perpu, kalau yang sudah ada belum cukup. Asal untuk rakyat, asal untuk negara. Saya betul-betul minta pada bapak, ibu, dan saudara-saudara sekalian, kerja keras dalam suasana seperti ini sangat diperlukan. Kecepatan dalam suasana seperti ini sangat diperlukan. Tindakan-tindakan di luar standar saat ini sangat diperlukan dalam manajemen krisis. Sekali lagi, kalau payung hukum masih diperlukan saya akan siapkan," katanya.

STRATEGI PERUSAHAAN DI TENGAH PANDEMIK COVID-19

Opportunity Dapat Dikelola

Teks: ***Antonius Sulistyo*** / Foto: ***Giovani***

Hally Hanafiah

Chief Operating Officer
PT Iron Bird Logistic

Memasuki masa normal baru, strategi yang dilakukan beberapa pelaku bisnis transportasi barang adalah melakukan restrukturisasi atau menata kembali operasional bisnis dengan berbagai konsekuensi. "Kami melakukan restrukturisasi hutang, mencari *new customer*, dan menunda investasi barang modal. Bila perlu, kami melakukan pengurangan pegawai dan melakukan efisiensi lebih ketat termasuk pemotongan gaji," kata Santo Fernando, Direktur PT Jala Anugerah Sejati (Jala Express) Jakarta Timur.

"Upaya yang kami lakukan adalah restrukturisasi pinjaman dan *leasing*, atau penundaan pembayaran pokok utang dengan bunga subsidi pemerintah. Kami juga akan melakukan pengurangan aset truk dan pengurangan gaji jajaran *middle management up*," ujar Mustadjab Susilo Basuki, Direktur PT Bahtera Anugerah Perkasa Jakarta Utara.

Beberapa perusahaan yang mengalami nasib lebih parah bahkan terkesan pasrah menerima keadaan dengan peluang usaha yang tidak jelas. "Kami terpaksa setop operasional jika tidak ada pekerjaan, karena kami berhubungan dengan ekspor dan impor. Mau kita ubah jadi angkutan penumpang juga tidak bisa. Jadi, kami fokus untuk perawatan unit saja dan perbaikan kendaraan," ucap Putra Lingga Tan, Direktur Utama PT Mega Samudra Tama di Surabaya Jawa Timur.

"Tidak ada (upaya menyelamatkan bisnis perusahaan) karena pihak penjamin keuangan tidak menerima jika kami menjual dan menggadaikan aset. Mungkin pasrah saja, sementara kalau ada kerjaan kami minta pembayaran *cash*, tidak *cash* kami tidak layani," kata Way Wahyu Widayat, *General Manager* PT Muara Adhi Prawira Bekasi Jabar.

Berbeda dengan perusahaan yang pasrah, masih ada pengusaha yang punya strategi bisnis lain. PT Sumisho Global Logistics Indonesia di Bekasi, misalnya, melakukan relokasi *core business*. Kemudian, PT BMC Logistic Surabaya memberlakukan *business continues plan,* serta PT Dunia Express Transindo (Dunex) dan Puninar Logistics di Jakarta berusaha mencari profil *customer* baru.

Sementara itu, *Chief Operating Officer* PT Iron Bird Logistic, Hally Hanafiah mengatakan bahwa bisnis transportasi logistik perlu mendesain ulang (*redesign*) strategi, agar siap memasuki era normal baru. Menurutnya, pengertian *redesign* secara sederhana adalah mencoba melakukan perubahan strategi yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan (*strategic fit*). "*Strategic fit* sendiri sangat ditentukan oleh dua parameter, yaitu *implied uncertainty spectrum* dan *responsiveness spectrum*," ujar Hally.

Implied uncertainty spectrum adalah berusaha melihat kembali siapa *customer* yang menjadi klien perusahaan selama ini. Selain itu, produk yang dilayani apakah termasuk sebagai *functional product* yang permintaannya dapat diprediksi, atau termasuk *innovative product* yang permintaannya tidak dapat diprediksi. Kemudian *responsiveness spectrum,* artinya harus mengetahui apakah layanan yang responsif menjadi tuntutan *customer* saat ini. "Pergeseran dari *functional* ke *innovative* atau dari efisien ke responsif itulah yang menentukan, apakah strategi perusahaan itu *fit* (sesuai) atau tidak dan bergeser atau tidak," ujar Hally.

"Kalau kita menjadi penyedia jasa logistik maka kita harus bisa memberikan penawaran yang sesuai dengan harapan *customer*. Namun, kalau *customer* kita mengutamakan *responsive supply chain* maka yang menjadi fokus mereka adalah *speed*. Jadi kecepatan kita dalam melayani *customer* itu yang menjadi kunci," ujar Hally menerangkan.

Menurut Hally, ada enam *obstacles* atau hambatan dalam melakukan *strategic fit*. Pertama, produk yang sangat banyak atau beragam; kedua, siklus hidup produk jika sangat pendek akan cepat sekali *absolute*; ketiga, permintaan pelanggan yang bermacam-macam; keempat, saat ini *supply chain* di Indonesia segmentasinya masih terkategori terlalu besar; kelima adalah faktor globalisasi; dan keenam adalah kesulitan dalam pelaksanaan strategi. "Pada hambatan keenam, di Indonesia umumnya menerapkan pola *plan is a plan* tetapi eksekusinya masih menjadi masalah. Ini juga menjadi catatan kita semua di bisnis transportasi dan logistik," ujarnya.

Bisnis Berbasis Nontunai Paling Terdampak

Executive Officer PT Sumisho Global Logistics Indonesia (SGLI), Trismawan Sandjaya mengatakan bahwa dampak pandemik Covid-19 pada kegiatan logistik barang (barang pokok, bahan baku, barang jadi, barang strategis, barang ekspor-impor) cukup beragam. Pada satu sisi ada barang yang bertumbuh tapi pada sisi lain ada yang terdisrupsi, bahkan cenderung tidak dapat menghasilkan pendapatan sama sekali.

"Industri-industri terdampak pandemik covid-19 saat ini paling jelas adalah industri ekspor-impor, industri manufaktur *high tech* yang salah satunya adalah manufaktur otomotif. Industri lainnya yang sangat terdampak adalah industri angkutan truk barang, yaitu angkutan truk barang yang berafiliasi dengan kegiatan manufaktur dan ekspor-impor. Di sini bisa dipastikan terjadi *oversupply*. Namun, ada juga industri yang saat ini *growth*, yaitu industri yang bergeser karena adanya protokol Covid-19. Setiap orang terus menjaga jarak, orang terus *stay at*

home, *work from home*, dan pergeseran pola *offline* menjadi *online*. Maka industri e-commerce, kurir, dan industri yang bersifat pengiriman *one day service* saat ini menjadi pilihan, sehingga sektor-sektor ini bisa melakukan pertumbuhan di industrinya," kata Trismawan menguraikan.

Mengapa industri kurir tidak dikategorikan yang terdampak meskipun mengerahkan orang? Menurut Trismawan, industri kurir cenderung tidak menjadikan orang sebagai sesuatu yang generik, karena memang didukung oleh industri konsumennya sebagai *captive* yang berbeda.

Ditinjau dari sisi pergeseran uang atau transaksi, Trismawan mengatakan bahwa industri dengan transaksi tunai tidak terlalu terdampak. Justru, mereka menjadikan kondisi saat ini sebagai momen untuk meningkatkan *cash flow*-nya. Sebaliknya, kata Trismawan lagi, industri yang sangat terdampak adalah yang melakukan transaksi nontunai seperti transaksi *business to business* (B to B) karena *basic*-nya adalah pembayaran nontunai.

Selain itu, bisnis yang berbasis kontraktual juga terkendala, karena biasanya pembayaran dilakukan pada saat pekerjaan sudah selesai. Kendala yang biasanya mereka hadapi adalah dari sisi *cash flow* maupun dari sisi *outstanding payment*-nya. "Di industri ini, pembayarannya sudah nontunai dikreditkan pula. Mereka juga harus menyikapi dana-dana talangan atau *refinanced* kepada *user* mereka. Pembayaran terkadang tidak ada kepastian dari *user*-nya, sehingga komitmen pembayaran itu menjadi salah satu hambatan," kata Trismawan.

Ia mengatakan bahwa faktor pertama dalam melakukan strategi redesain bisnis sebetulnya harus punya *survival strategy*. Menurut Trismawan, strategi bertahan hidup semestinya dibuat berdasarkan strategi awal dan faktor apa saja yang harus dimodifikasi. Selanjtnya, ujar Trismawan, faktor tambahan untuk modal melakukan redesain adalah tingkat kepercayaan diri. "Kalau kita sudah tidak percaya diri, apa pun strateginya justru akan menyulitkan kita dalam melakukan redesain dalam industri kita," ujarnya.

Faktor selanjutnya adalah *network*. Jaringan ini sangat penting untuk menentukan arah dan melakukan redesain bisnis kita. Target-target mana saja yang dincar untuk pengembangan bisnis berdasarkan jaringan. Kemudian, faktor aset juga ikut menentukan kekuatan modal perusahaan. Semua faktor dalam melakukan strategi redesain bisnis tadi bersifat penambahan, karena faktor penentu terakhir adalah *opportunity* atau kesempatan.

"*Opportunity* itu juga bisa dikelola sebetulnya. Di balik kendala-kendala yang kita hadapi saat ini pasti juga ada kesempatan di sana. Kalau kita tidak punya *survival strategy* atau *confidence level* kita rendah, atau *network* kita tinggi tapi aset kita rendah, begitu *opportunity*-nya bagus hasilnya juga kurang maksimal. Begitu pun sebaliknya, walaupun *opportunity*-nya besar jika tidak punya *survival strategy, confidence level* rendah, tidak mau mengembangkan *network*, bahkan tidak mau mempertahankan aset perusahaan, kemungkinannya rendah untuk sukses melakukan redesain bisnis," kata Trismawan menjelaskan.

Sementara itu, Hally mencontohkan beberapa perusahaan yang sukses melakukan redesain bisnisnya. Salah satunya Taksi Blue Bird, yang semula layanannya kebanyakan untuk angkutan penumpang, akhirnya mendesain bisnisnya untuk bisa mengangkut barang. Selanjutnya di *airlines*, sudah banyak maskapai penerbangan yang dulunya lebih banyak mengangkut penumpang, sekarang sudah melayani angkutan barang. Untuk angkutan laut, Pelni yang dulunya lebih fokus ke penumpang sekarang menyediakan *space* di kapalnya untuk mengangkut barang.

"Penyedia layanan ekspedisi seperti Paxel juga telah meredesain bisnisnya, yang dulunya lebih fokus ke *dry product* kini masuk ke layanan antar *frozen and fresh food*. Kemudian di angkutan logistik, ada perusahaan yang awalnya lebih fokus ke *forwarding* sekarang sudah masuk ke layanan distribusi," ujar Hally.

NORMAL BARU
Jadi Momentum Efisiensi Logistik

Teks: **Abdul Wachid** / Foto: **Gioavanni Versandi**

Selama pandemik Covid-19, berdasarkan data Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia (ALFI), hingga April 2020 *ship call* di pelabuhan Tanjung Priok turun dari 150 kapal menjadi hanya 50 kapal. Informasi tersebut diperkuat oleh data Indonesian National Shipowners Association (INSA) bahwa pada periode yang sama volume angkutan kontainer merosot hingga 25%. Lalu, angkutan jenis barang lainnya seperti,curah kering, *liquid tanker*, dan *tug and barges* juga mengalami penurunan pendapatan sampai 50%.

Sementara itu, kargo udara juga mengalami penurunan. Khususnya di Bandara Soekarno-Hatta, dari biasanya 50 pesawat kargo turun menjadi hanya 35 pesawat. Dampak pandemik Covid-19 tak hanya penurunan kargo. Sejak pemerintah menerbitkan PP No.11 Tahun 2020 tentang Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB), para anggota Asosiasi Perusahaan Jasa Pengiriman Ekpress, Pos dan Logistik Indonesia (Asperindo) mengalami hambatan pengiriman barang ke beberapa daerah.

Hal tersebut terjadi akibat banyak daerah melakukan karantina wilayah, sehingga mengganggu kelancaran pasokan barang. Asperindo pun meradang, karena sektor jasa kurir justru mengalami peningkatan volume barang sekitar 40%.

"Jika ada satu hambatan di suatu wilayah akan menghambat pengiriman secara keseluruhan. Apalagi, bagi perusahaan kurir yang mengandalkan pesawat udara akan kesulitan memenuhi target pengiriman ketika jadwal penerbangan sedang turun," kata Mochammad Feriadi, Ketua Umum Asperindo.

Feriadi juga menjelaskan dampak dari perubahan perilaku belanja masyarakat dari *offline* menjadi *online*. Perusahaan logistik berorientasi C2C (*customer to customer*) atau B2C (*business to consumer*) seperti yang tergabung dalam Asperindo pada umumnya mengalami kenaikan bisnis.

Pendapat yang sama pun disampaikan Zaldi Ilham Masita, Ketua Asosiasi Logistik Indonesia (ALI), bahwa peta bisnis logistik di lini B2C dan C2C mengalami kenaikan signifikan imbas dari perilaku belanja konsumen yang bergeser ke *online*. Hasil riset Redseer menunjukkan bahwa transaksi harian naik menjadi rata-rata 4,8 juta pada April 2020 dibandingkan tahun sebelumnya yang hanya 3,1 juta pada bulan yang sama.

Diperkirakan peningkatan akan terus berlangsung hingga pengguna belanja *online* mencapai 12 juta pada 2020. Sebaliknya, pemain logistik *Business to Business* mengalami penurunan hingga 50% dan diperkirakan akan minus. Menurutnya, memasuki masa normal baru membuat persaingan di sektor logistik sengit. Pelaku usaha dituntut memberikan pelayanan lebih cepat dan mudah, tetapi di sisi lain biaya operasional meningkat karena harus meningkatkan *safety* terhadap virus.

Pelaku logistik pun perlu mersespons tren pemintaan muatan komoditas primer, seperti makanan dan produk segar. Peluang ini sekaligus menjadi tantangan berat bagi pelaku usaha logistik yang belum berpengalaman menangani produk-produk segar yang memerlukan penanganan khusus. Apalagi, konsumen menuntut pengiriman produk segar yang cepat tetapi tarif terjangkau.

"Selama Covid-19 atau menuju normal baru, *cost* kita naik karena banyak komponen biaya yang tadinya tidak ada, kini harus ada. Sekarang perusahaan harus mengeluarkan biaya proteksi untuk aset atau stafnya dengan menyediakan masker, disinfektan, tes Covid-19, dan lain-lain," ujar Zaldi.

Amankan Kas dan Aset Perusahaan

Kementerian Perhubungan (Kemenhub) menekankan agar sektor logistik tetap berjalan lancar guna menunjang aktivitas perekonomian pada masa normal baru. Salah satu hal terpenting dalam pelaksanaannya, seperti pada pergerakan transportasi laut, harus menerapkan protokol kesehatan dan melancarkan jalur logistik.

Kemenhub telah mengeluarkan beragam regulasi guna merespons wacana normal baru. Beberapa di antaranya Surat Edaran No.12/2020 tentang Petunjuk Pelaksanaan Perjalanan Orang dengan Transportasi Laut dalam Masa Adaptasi Kebiasaan Baru Menuju Masyarakat Produktif dan Aman dari Pandemik Covid-19. Di dalam surat edaran tersebut diatur bahwa setiap penumpang operator kapal, operator terminal penumpang, maupun syahbandar memiliki tanggung jawab agar tetap aman dari Covid-19.

"Sektor logistik adalah sektor usaha yang tak boleh terganggu selama pandemik Covid-19. Logistik tetap harus menjadi prioritas untuk tetap beroperasi demi kelangsungan ekonomi dalam negeri. Bukan prioritas kepada perjalanan orang yang sebenarnya masih bisa ditunda. Jadi, tidak ada larangan untuk logistik," kata Ahmad Yani, Direktur Angkutan Jalan dan Multimoda Direktorat Jenderal Perhubungan Darat.

Pada level provinsi, Yani pun menjelaskan bahwa berdasarkan Peraturan Gubernur DKI Jakarta No.33 Tahun 2020 tentang Pemberlakuan PSSB dalam Penanganan Covid-29 di Provinsi DKI Jakarta. Disebutkan bahwa bisnis logistik merupakan 11 sektor usaha yang diperbolehkan beroperasi pada saat PSBB. Memasuki masa normal baru, ia pun berharap daya beli masyarakat mulai membaik, agar memberi efek berantai kepada banyak sektor industri termasuk logistik.

"Agar bisa bertahan kuncinya bagaimana pelaku logistik bisa berupaya melakukan efisiensi untuk menjaga *cash flow* perusahaannya. Relaksasi dan insentif dari pemerintah pasti tidak cukup membantu pelaku logistik. Terpenting, dalam upaya efisiensi yang dilakukan, perusahaan tidak melakukan PHK (Pemutusan Hubungan Kerja) karyawan. Itu sangat memberatkan sekitar 20 ribu orang yang menggantungkan hidup kepada sektor logistik," katanya menerangkan.

Pendapat yang sama pun disampaikan Trismawan Sanjaya, Wakil Ketua Asosiasi Logistik dan Forwarder Indonesia. Menurutnya, menjaga *cashflow* perusahaan merupakan solusi agar bisa bertahan di tengah ketidapastian akhir pandemik Covid-19. Oleh karena itu, perusahaan logistik perlu melakukan beberapa langkah strategis, mulai dari memangkas biaya-biaya nonproduktif, meninjau ulang rencana bisnis yang sudah ditetapkan sebelum pandemik, dan observasi kelayakan bisnis model.

Perusahaan logistik juga perlu membuat kebijakan darurat berjenjang 3 bulan, 9 bulan, hingga 18 bulan. Kemudian, upayakankan mendapatkan investasi baru tanpa perlu mengorbankan aset perusahaan."Situasi ini adalah situasi abnormal. Hindari kita bekerja sendiri, jadi harus berkolaborasi. Jangan sampai tidak ada perencanaan bagaimana keluar dari ancaman ini, atau hanya pasrah saja," ujar Trismawan menegaskan.

M Feriadi

Ketua Umum
Asperindo

Digitalisasi Jadi Solusi

Masa normal baru sebenarnya menjadi momentum bagi beberapa perusahaan logistik untuk melakukan digitalisasi bisnis. Hal itu dilakukan PT Pelabuhan Indonesia II (Persero) yang bakal mempercepat transformasi digital demi mempermudah pelayanan kepelabuhanan dan mengurangi penyebaran Covid-19. Digitalisasi yang akan dilakukan tak terbatas pada penerapan teknologi, tetapi seluruh proses pelayanan di pelabuhan. Oleh karena itu, kolaborasi antara pengguna jasa dan penyedia jasa menjadi kunci pelaksanaan digitalisasi.

"Butuh komitmen kuat semua pemangku kepentingan untuk mempercepat digitalisasi kepelabuhanan," kata Arif Suhartono, Direktur Utama Pelindo II, yang memastikan transformasi digital dilakukan di Pelindo II secara internal dan eksternal. Pada lingkup internal, Pelindo II telah mengadopsi aplikasi digital untuk sistem di laut dan darat mencakup terminal pelabuhan, pergudangan, serta area penunjang lainnya.

Dari sisi laut, Pelindo II memanfaatkan teknologi Inaportnet serta aplikasi digital lain, seperti VMS, VTS, MOS, SIMOP untuk aktivitas labuh, kapal pandu, kapal tunda, kepil dan tambat. Sedangkan dari sisi terminal, perusahaan memanfaatkan aplikasi TOS, NPK TOS dan *Car Terminal Operating System* serta *Autogate System*.

Dari sisi eksternal, Pelindo II telah menggunakan *platform e-Service* untuk melayani pengguna jasa. Adapun fitur *e-Service* tersebut di antaranya layanan regristrasi, *booking, billing, tracking*, pembayaran dan pengaduan pelanggan.

Selama pandemik Covid-19, berbagi platform digital yang disiapkan Pelindo II diklaim efektif menjamin kelancaran layanan kepelabuhanan."Kami mendorong pengguna jasa terus memanfaatkan *e-Service* dan melanjutkan kebiasaan-kebiasaan baru yang sesuai dengan penerapan protokol kesehatan. Aktivitas pertemuan langsung atau tatap muka diminimalkan," kata Arif menambahkan.

Trismawan Sanjaya

Wakil Ketua Umum ALFI

Zaldy Iham Masita

Ketua ALI

HYGIENE LOGISTICS, PASAR BARU DI MASA PANDEMIK

Teks: **Abdul Wachid** / Foto: **Giovanni Versandi**

Asosiasi Depo Kontainer Indonesia (Asdeki) menuju fase normal baru pandemik Covid-19 mulai menerapkan protokol kesehatan guna mencegah penyebaran virus. Salah satu pelaksanaan protokol adalah menerapkan sistem kerja di rumah (*work from home*) untuk sekitar 25 persen dari total karyawan. Mereka mengatur sistem kerja operasional secara bergantian, satu hari masuk dan satu hari libur.

Sistem kerja ini tak terlalu mengganggu kinerja perusahaan mengingat ekspor tengah mengalami penurunan sekitar 30 persen dan impor turun 40 persen. Maka dari itu, jam operasional pun sudah disesuaikan dengan kebutuhan *customer* serta kebijakan masing-masing perusahaan anggota Asdeki.

"Pada saat ini seluruh perusahaan anggota menjalankan kegiatan usaha sesuai dengan imbauan dan tetap menjalankan operasional seperti biasa," kata Muslan, Ketua Asdeki. Meski begitu, diakuinya jumlah aktivitas keluar masuk peti kemas sekarang di area pelabuhan Tanjung Priok jauh dari sebelumnya, yakni berkisar 34.000 sampai dengan 40.000 TEUs.

Senada dengan Asdeki, Indonesian National Shipowners Association (INSA) tengah mendorong pemerintah mewajibkan protokol kesehatan di beberapa kapal kargo. Misalnya, untuk kapal-kapal *bulk carrier* dan *general cargo* yang menggunakan perusahaan bongkar muat di atas kapal, baik yang standar maupun *transshipment* di laut.

Carmelita Hartoto

Ketua Umum INSA

Para tenaga kerja bongkar muatnya diharuskan mengikuti protokol kesehatan di bawah pengawasan syahbandar setempat. Carmelita Hartoto, Ketua Umum INSA mengatakan bahwa masukan lain adalah dokumen-dokumen *safety certificate* dan regristrasi agar dijalankan secara daring di Kementerian dan Kepelabuhanan.

Hal itu dilakukan untuk menghindari kontak personal. Tata cara dan kegiatan *crew change* diatur secara terstruktur dan seragam di semua pelabuhan Indonesia. Selain itu, tidak ada lagi pelabuhan di Indonesia yang menolak pemberlakuan *crew change* karena kebijakan pemerintah daerah.

Di sektor kargo udara, maskapai Wings Air berupaya mencegah penyebaran Covid-19 dengan memperbaharui sistem sirkulasi udara pada seluruh armadanya. Pembaharuan volume udara ini untuk menjamin pasokan udara yang bersih sesuai protokol kesehatan pencegahan penyebaran Covid-19.

Caranya, volume udara kurang lebih 95 meter kubik di kabin akan selalu diperbaharui dalam waktu 5 sampai dengan 7 menit dengan menggunakan 2 mekanisme ECS *pack operative*, 2 *recirculatio*n dan *extraction system* yang menjamin udara dalam kabin tetap segar. Pihak maskapai juga meningkatkan fase sterilisasi seluruh armada.

Proses pembersihan pesawat dilakukan oleh tim teknisi dan *aircraft interior exterior cleaning (AIC)* meliputi *Aircraft Interior Cleaning* dan *Aircraft Exterior Cleaning* dengan rata-rata pengerjaan 60-120 menit. Rangkaian pembersihan rutin dan sterilisasi terus ditingkatkan pada setiap detail bagian pesawat, meliputi ruang kemudi, dapur, bagasi kabin, dinding kabin, serta kursi awak pesawat dan penumpang.

Sterilisasi juga dilakukan di area kargo (bagian depan dan belakang), penggantian penutup sandaran kepala di kursi, pintu dan jendela pesawat, karpet lantai, eksterior pesawat menyeluruh tangga menuju pesawat dan lainnya. Untuk pencegahan virus, intensitas sterilisasi terus dijalankan dan pengawasan komprehensif. Penyemprotan berkala cairan multiguna pembunuh kuman sesuai prosedur yang berlaku, sebelum proses penumpang masuk ke pesawat dan ketika pesawat selesai menjani rotasi.

Wings Air telah mengoperasikan 66 pesawat yang terdiri dari 19 unit ATR 72-500 dan 47 unit ATR-600. Pesawat jenis ini berfungsi sebagai *feeder* bagi penumpang dari daerah setingkat kecamatan atau kabupaten termasuk membawa kargo

Momentum Tingkatkan Layanan

Senator Nur Bahagia, Pengamat Logistik ITB (Institut Teknologi Bandung) mengatakan makin masifnya pelaku jasa logistik menerapkan protokol Covid-19 dalam operasional bisnisnya akan melahirkan pasar *hygienic logistics*. Sebuah sistem logistik yang mengedepankan kebersihan dalam pengelolaan aliran barang (*flow of hygienic goods*), aliran informasi (*flow information*), danaliran uang (*flow of money*).

Mulai dari kegiatan pengadaan (*procurement/trade*), penyimpanan (*storage*), dan pengiriman (*delivery services*) barang. Sesuai dengan jenis, jumlah, kualitas, waktu dan tempat yang dikehendaki konsumen dari titik asal ke titik tujuan secara efektif dan efisien dengan menerapkan prinsip sehat dan menyehatkan.

"Ini merupakan batu loncatan, supaya kita nanti masuk ke sistem yang disebut *hygienic logistics*. Jadi, pandemik ini merupakan bagian perantara saja. Secara sederhana, *hygienic logistics* merupakan gabungan dari sistem logistik konvensional yang kemudian diperketat dengan harus bersih, harus sehat," ucap Senator.

Menurutnya, momen pandemik dengan turunnya permintaan jasa menjadi kesempatan penyedia logistik menerapkan *hygienic logistics*. Sebab, turunnya permintaan merupakan waktu yang tepat untuk mengoptimasi layanan agar lebih baik dari sebelumnya. *Hygienic logistics* juga akan memicu penggunaan sistem informasi atau platform guna mengurangi sentuhan manusia atau kontaminasi.

Characterics of Hygienic Logistics

NO.	LOGISTICS ACTIVITY	CHARACTERISTICS	REMARK
1	Goods	Hygienic	Raw Material& Finnished Product
2	Mision	7 Rs + Hygienic	
3	Procurement	Hiegienic and Smart	Best Value for Money
4	Production	Smart GMP + Hygienic	Productive, Efficient and Hygienic
5	Transportation	Hygienic and Smart Transportation	Reliable and Rapid Delivery
6	Customer Servicers	e-Market Place	Efficient Customers Services
7	Inventory & Warehousing	Zero Invetory	No Warehousing
8	Infortmation		Reliable, Accurate, Timeless
9	System	Push System	Pull System

Misalnya, dalam aktivitas pengadaan yang mengharuskan penggunaan *smart procurement* atau pengelolaan armada lewat *fleet management system.*"Ini mungkin warna baru di dunia logistik kita, karena selama ini tidak pernah memasukkan faktor kesehatan. Termasuk dalam kegiatan e-*procurement* yang masih setengah hati dan masih ada campur tangan manusia. Lewat *hygienic logistics* sebisa mungkin benar-benar *paperless*," katanya menambahkan.

Sementara itu, dalam kegiatan pergudangan, sebisa mungkin melalui *hygienic logistics* kegiatan penyimpanan bisa dikurangi guna menghindari barang rusak dan tak bersih. Semua kegiatan *hygienic logistics* dilakukan secara terintegrasi, mulai dari berupa bahan baku kemudian diproduksi menjadi barang jadi dan sampai di tangan konsumen terakhir.

Muslan

Ketua Umum Asdeki

Dampak Pandemik Covid-19 terhadap Pasar Truk Bekas

KUARTAL PERTAMA SEMPAT KOLAPS, JUNI MULAI MENGGELIAT

Teks & Foto: *Antonius Sulistyo*

Pandemik Covid-19 tidak hanya menghajar penjualan truk baru, segmen truk bekas pun tak luput dari hantamannya. Bisa dibilang, hampir semua sentra penjualan truk bekas mengalami penurunan penjualan secara signifikan. "Penjualan di tempat kami sempat sepi mulai bulan Maret lalu. Penjualan Maret sampai Mei turunnya drastis, sampai 90 persen di tempat saya. Biasanya, kalau kondisi normal, sebulan kami bisa menjual puluhan unit, tapi semenjak ada corona sulit sekali jualan," kata Hartono dari Mitra Niaga Motor di daerah Wonokromo Surabaya Jawa Timur.

Aming, pemilik gerai Aming Motor di Kota Metro Provinsi Lampung, mengalami nasib yang sama. "Terparahnya itu pertengahan April. Konsumen saya banyak dari Jawa, sedangkan di Jawa lagi *lockdown* (PSBB). Sekarang ini mulai sedikit-sedikit ada pelanggan yang *nanyain* unit, tapi masih sedikit ya permintaannya," ujar Aming.

Sementara itu di Jakarta, penjualan truk bekas cenderung seret akibat konsumen menahan diri untuk berinvestasi. "Penjualan sangat anjlok, kami tidak jualan sejak Maret sampai sekarang. Konsumen kami *pending* semua, karena kegiatan operasional mereka tidak ada yang berjalan," kata Nova, pedagang rumahan di daerah Kebon Jeruk Jakarta Barat.

Pelaku bisnis angkutan barang mengaku sangat terpukul selama pandemik Covid-19, terutama bagi mereka yang mengerjakan proyek-proyek dari pemerintah. "Kebetulan saya sedang melayani beberapa proyek di beberapa ruas Tol Trans Jawa dan kondisinya semua di-*pending* akibat corona. Proyek jalan tol ini *kan* pakai dana dari APBN, sedangkan pemerintah mengalihkan sementara dana pembangunan infrastruktur nasional buat percepatan penanganan Covid-19," kata Umar dari vendor penyedia armada *dump truck* di Cirebon Jawa Barat.

Menurut Umar, andai pun kondisinya tersedia dana untuk melanjutkan proyek, pihak pengelola proyek tetap kesulitan mendapatkan pasokan bahan yang dibutuhkan. “Mereka juga tidak bisa mendapatkan material yang dibutuhkan karena alasan transportasi, bukan karena materialnya tidak ada. Materialnya tetap ada di gunung kapur, lokasi penambangan pasir dan batu, tetapi truk angkutannya tidak bisa keluar ke jalan raya karena ada pembatasan PSBB,” ujarnya menjelaskan.

Terkendala PSBB

Dari sisi lain, perlambatan pun terjadi di lembaga penyedia pembiayaan truk. Sebagai andalan pengusaha angkutan dalam melakukan investasi kendaraan, masih banyak *leasing* yang mengalami *slowdown*. Salah satu penyebabnya adalah kebijakan uang muka atau *down payment* (DP) yang terbilang tinggi antara 40-50 persen.

"Pembiayaan truk turunnya sangat drastis. Mulai terasa sekali pada bulan April, padahal sebenarnya permintaan pada Maret masih cukup baik. April-Mei kelihatan sekali penurunannya, permintaan pembiayaan untuk unit baru turunnya sampai sekitar 30 persen. Unit bekas penurunannya lebih tajam lagi …, anjlok! Penurunan 30 persen buat kami itu besar banget," kata Dida Hidayat dari lembaga pembiayaan PT Radana Bhaskara Finance Tbk. (Radana Finance).

PSBB juga dituding jadi pemicu penurunan *demand* pembiayaan truk. "Penurunan pembiayaan ini turun akibat pembatasan sosial berskala besar (PSBB). Untuk angkutan barang, sebenarnya barang yang diangkut ada tetapi alat angkutnya yang sangat minim. Proyek infrastruktur juga tersendat akibat distribusi materialnya tidak lancar, truk dari *quarry* saja sudah tidak bisa keluar. Pada saat awal PSBB semua truk, selain angkutan logistik dan angkutan barang kesehatan, *kan* dilarang beroperasi," kata Dida.

Banyak kontrak yang tertunda antara debitur dengan pemilik atau pengelola proyek lantaran unit angkutan tidak bisa beroperasi normal. "Kondisi sekarang mulai berangsur baik, cuma memang belum sesuai yang diharapkan. Permintaan pembiayaan sudah mulai ada, tapi survei ke lokasi calon konsumen masih terkendala. Misalnya, survei lokasi di luar daerah yang perlu menggunakan pesawat untuk mempercepat proses, ternyata terkendala protokol kesehatan yang sangat ketat di penerbangan," katanya.

Meski masih banyak kendala akibat pandemik Covid-19, pelaku bisnis jual-beli truk bekas dan penyedia layanan pembiayaan kendaraan sangat yakin situasi akan segera membaik. "Sejauh ini pasar truk mulai menggeliat, sejak awal Juni. Begitu PSBB dilonggarkan semua orang sudah mulai berteriak kepada kami, pembiayaan sudah jalan atau belum. Itu *kan* pertanda sudah mulai ada permintaan," ujar Dida menjelaskan.

"Bulan enam (Juni) ini masih mendinglah daripada bulan Maret, April, atau Mei. Memang belum normal pembelinya (permintaannya), tapi ya semoga kondisinya lekas kembali seperti dulu," kata Hartono dari Mitra Niaga Motor.

MENGEMBANGKAN KOMPETENSI MANAJER GUDANG

Zaroni

Head of Consulting Division
Supply Chain Indonesia

Sejatinya, keberadaan dan fungsi gudang sangatlah sederhana. Ursula Andress, aktris film kelahiran Swiss yang membintangi film-film ternama pernah berujar, *"If I don't have room for an item, I put it in warehouses"*. Sesederhana itu. Fungsi utama gudang sebagai tempat penyimpanan berbagai barang yang sangat diperlukan manakala tidak ada lagi ruangan untuk menyimpannya.

Dalam konteks perdagangan dan distribusi, fungsi gudang kemudian berkembang. Awalnya, gudang menjadi tempat persinggahan (*transshipment point*) barang-barang yang diterima, untuk selanjutnya dikirim secepatnya dengan biaya yang paling efisien.

Selama beberapa tahun, secara prinsip tidak banyak yang berubah dari proses dan aktivitas gudang. Aktivitas utama yang dilakukan adalah penerimaan, pemeriksaan, dan penempatan barang ke rak-rak atau tempat penyimpanan, penerimaan, dan proses order untuk pengambilan barang dari lokasi tempat penyimpanan, pemenuhan barang-barang sesuai order, dan penyiapan pengiriman barang. Selain aktivitas utama, ada beberapa aktivitas tambahan, seperti pelabelan, perakitan, dan pengepakan.

Sepanjang tahun, aktivitas utama yang dilakukan dalam pengelolaan gudang seperti itu. Beberapa perbaikan gudang dilakukan, terutama pada modernisasi proses otomatisasi, penggunaan teknologi peralatan, penerapan sistem ICT, dan penerapan sistem pengukuran kinerja pengelolaan gudang.

Gudang memerlukan manajer yang berpengalaman, berpengetahuan dan terlatih, serta tim yang terdiri dari supervisor dan operator yang memiliki motivasi tinggi.

Populasi penduduk yang mulai menua dan kesulitan menarik staf baru untuk bekerja di bidang pengelolaan gudang merupakan tantangan-tantangan besar manajer saat ini, selain adanya tekanan untuk menurunkan biaya gudang dan tingkat inventori. Sementara itu, manajer harus tetap meningkatkan pelayanan pelanggan.

Program pelatihan yang menyeluruh dan berkesinambungan penting bagi manajer dan supervisor. Gudang harus dipandang sebagai bagian penting dari rantai pasokan, dan peran dan pengembangan kompetensi staf gudang ini perlu dikenali, dipahami, dan dikembangkan.

Enam prinsip dasar manajemen gudang

Penting untuk memahami prinsip manajemen gudang, yaitu:

- **Akurasi.** Keakuratan menjadi sasaran penting dalam pengelolaan gudang, seperti akurasi penerimaan dan pemeriksaan barang pada saat barang masuk ke gudang, akurasi penyimpanan, akurasi pengambilan, akurasi penyiapan dokumen pengiriman barang, dan akurasi pemuatan barang ke alat angkutan.
- **Pengendalian biaya.** Gudang harus dikelola secara efisien, dengan biaya yang paling rendah. Pengendalian biaya menjadi isu penting dalam pengelolaan gudang. Manajer gudang perlu memahami karakteristik dan perilaku biaya gudang untuk mendapatkan efisiensi biaya gudang yang paling optimal.
- **Kebersihan.** Kebersihan gudang menjadi tolok ukur penting dalam pengelolaan gudang. Gudang yang perlu dijaga dan dipelihara kebersihannya, agar barang yang disimpan tetap bersih dan terawat dengan baik.
- **Efisiensi.** Proses yang sederhana dan penggunaan sumber daya yang efisien dalam pengelolaan gudang menjadi indikator penting prinsip pengelolaan gudang modern.
- **Keselamatan.** Pengelolaan gudang yang efektif selalu mengutamakan aspek keselamatan semua personil gudang.
- **Keamanan.** Manajer gudang harus menerapkan standar dan prosedur yang tinggi untuk keamanan barang yang dikelola di gudang.

Tarik-ulur kepentingan di gudang

Manajer menghadapi tarik ulur (*trade-offs*) dalam pengelolaan gudang, antara lain:

- Meningkatkan jumlah aliran barang versus menurunkan biaya tenaga kerja;
- Kepadatan penyimpanan versus kecepatan penarikan palet;
- Proses manual versus proses otomatis;
- Biaya karena menahan inventori versus biaya karena kehabisan stok;
- Kecepatan versus keselamatan.

Tantangan manajer gudang

Saat ini, manajer gudang menghadapi tantangan yang sangat tinggi dalam pengelolaan gudang, yaitu:

- Penurunan biaya operasional (*operating cost reduction*), Untuk menurunkan biaya gudang, manajer harus meningkatkan produktivitas, memperbaiki pemanfaatan ruang, meningkatkan kompetensi dan produktivitas staf, dan pemanfaatan peralatan secara efisien.
- Mencapai pesanan yang sempurna (*perfect order*), Manajer gudang menghadapi tuntutan yang semakin tinggi dalam pencapaian pemenuhan pesanan yang sempurna. Pelanggan menginginkan setiap pesanan yang dirilis harus segera dipenuhi. Karenanya, manajer gudang harus melakukan peningkatan produktivitas, meningkatkan akurasi, memperbaiki penanganan, dan investasi di sistem pengelolaan gudang.
- Mempersingkat waktu tunggu pesanan (*shorter oder lead times*) dan ketersediaan stok, Pelanggan menuntut proses waktu tunggu pesanan yang semakin pendek dan ketersediaan stok saat barang dipesan. Manajer gudang perlu memperbaiki proses dan meningkatkan produktivitas untuk mempersingkat *lead time*.
- Penjualan melalui banyak jalur (*omni-channel*) dan pesanan yang lebih sedikit tetapi sering, Di era perdagangan *on-line* (*e-commerce*), produk dapat diakses melalui banyak jalur (*omni-channel*) dengan karakteristik pesanan yang sedikit namun dengan frekuensi yang sering. Oleh karen itu, manajer gudang harus memperbaiki strategi pengambilan seperti pengambilan dalam partai besar dan memperbanyak penggunaan teknologi yang dapat mengakses pesanan secara *omni-channel*.
- Fluktuasi permintaan yang lebih besar, Manajer gudang harus mampu mengelola gudang untuk mengantisipasi fluktuasi permintaan yang lebih besar pada kondisi tertentu dengan jam kerja yang fleksibel. Manajer gudang perlu memperbaiki metode peramalan yang lebih akurat.
- Peningkatan SKU (*stock-keeping units*), Saat ini terjadi peningkatan jenis SKU dari stok yang dikelola di gudang. Manajer gudang perlu memperbaiki penggunaan peralatan seperti rak putar, rak alir, dan penggunaan sistem informasi dan teknologi untuk memonitor SKU.
- Biaya dan ketersediaan tenaga kerja, Tantangan manajer dalam mengelola gudang yang utama adalah semakin tingginya biaya tenaga kerja dan keterbatasan ketersediaan tenaga kerja yang memenuhi kualifikasi tim gudang yang produktif. Manajer gudang perlu memperhatikan staf melalui kondisi kerja yang baik, jam kerja fleksibel, pelatihan, dan perbaikan produktivitas.
- Peningkatan biaya energi dan isu-isu lingkungan, Isu lingkungan dan kenaikan biaya energi menjadi perhatian serius dalam pengelolaan gudang. Karenanya, manajer gudang perlu mengelola energi lebih efisien, pengelolaan gudang yang ramah lingkungan, dan memanfaatkan limbah.
- Akurasi dan kecepatan transfer data dan informasi, Manajer gudang harus memperkenalkan dan menerapkan sistem manajemen gudang (WMS) dan transfer data *real-time* untuk meningkatkan akurasi dan kecepatan transfer data dan informasi.

Mengelola SDM

Persoalan penting dalam pengelolaan gudang adalah mengelola sumber daya manusia. Isu utama dalam mengelola SDM gudang adalah bagaimana merekrut, bagaimana mengelola, dan bagaimana memotivasi staf gudang agar semakin produktif.

Sumber daya manusia menjadi tulang punggung operasional gudang. Meski kemajuan teknologi telah membawa peningkatan produktivitas dan akurasi ke dalam operasional gudang, namun manajer gudang tetap sangat bergantung kepada stafnya untuk memastikan operasional gudang efektif dan efisien.

Saat ini, hampir semua perusahaan menghadapi tantangan pengelolaan tenaga kerja sebagai berikut:

- Mengidentifikasi kebutuhan SDM yang sesuai dengan kompetensi organisasi dan bisnis perusahaan;
- Mempertahankan dan menarik karyawan baru;
- Merekrut dan mempertahankan supervisor, manajer lini pertama, dan kepala tim yang kompeten;
- Tenaga kerja yang mulai menua;
- Mengidentifikasi kebutuhan pelatihan dan pengembangan SDM;
- Menyediakan dan mempertahankan kondisi kerja yang aman, nyaman, dan menyenangkan bagi pekerja;
- Negosiasi kontrak ketenagakerjaan;
- Mematuhi perundang-undangan ketenagakerjaan, kesehatan, dan keselamatan kerja; dan
- Menegakkan disiplin karyawan.

Peran supervisor gudang

Supervisor gudang dipandang sebagai fondasi operasional gudang. Ia bertanggung jawab atas sejumlah besar staf di gudang, sesuai dengan karakteristik jenis pekerjaan yang dilakukan, ukuran gudang, dan kapabilitas stafnya.

Idealnya, rasio optimal satu supervisor untuk 12 – 15 anggota staf. Semakin tinggi, supervisinya menjadi kurang efektif. Sementara semakin rendah, biayanya meningkat. Baker dan Perroti (2008) tim dari Cranfield University melakukan survei jumlah rata-rata operator per supervisor sesuai ukuran gudang sebagai berikut:

- Gudang kecil (< 10.000 m^2): rasionya 1 supervisor per 8 operator;
- Gudang besar (> 10.000 m^2): rasionya 1 supervisor per 15 operator.

McMahon et al (2007) melakukan riset mengenai berbagai fungsi logistik. Ia menemukan bahwa supervisor gudang bekerja dalam situasi sulit. Mereka harus memahami dan kerap melakukan pekerjaan operator dan staf administrasi, bahkan mereka kadang melakukan tugas-tugas manajemen. Karenanya, pekerjaan ini semakin kompleks.

Supervisor membutuhkan pengetahuan yang menyeluruh mengenai operasional beserta keahlian-keahlian manajemen yang signifikan. Perubahan-perubahan ini telah mengubah cara perusahaan dalam merekrut, melatih, dan mengembangkan supervisor gudang.

Supervisor adalah tanaga kerja di lapangan, karena umumnya, manajer gudang biasanya dijumpai berada di depan layar komputer untuk mengevaluasi laporan dan rencana aktvitas yang akan datang. Dengan demikian, supervisor gudang perlu memiliki keahlian mensupervisi, melatih, dan komunikasi antarpersonal yang sangat tinggi. Ia juga harus mengetahui mengenai prosedur pemasok dan pelanggan yang memengaruhi operasional gudang. Tak kalah pentingnya, supervisor perlu memberikan contoh kepada staf, seperti disiplin kerja, menjaga kebersihan, atau sering terlihat memunguti sampah di gudang.

Ackerman (2000) mengidentifikasi sembilan kompetensi penting yang harus dimiliki oleh supervisor dan manajer gudang:

1 **Kemampuan komunikasi yang sangat baik,** Kemampuan menerima dan meneruskan pesan dengan jelas dan gamblang. Miskomunikasi akan mengakibatkan pada kebingungan, usaha yang sia-sia, dan kehilangan peluang untuk perbaikan.

2 **Kemampuan mendelegasikan secara efektif,** Mendelegasikan secara efektif merupakan salah satu keterampilan yang sulit dikuasi, namun sangat efektif bila dapat dilakukan dengan baik. Begitu tugas dapat didelegasikan, manajer dan supervisor tidak perlu mengawasi tugas terlalu dalam, tetapi juga tidak melepaskan tanggung jawab.

3 **Kemampuan memotivasi,** Supervisor dan manajer perlu memahami staf mereka, selalu memotivasi dan memberikan masukan sesuai dengan kebutuhan setiap staf. Memberikan masukan yang konsisten tidak hanya untuk staf yang berkinerja kurang baik, namun bagi staf yang kinerjanya baik pun perlu dilakukan.

4 **Kemampuan menyelesaikan masalah,** Kemampuan menyelesaikan masalah dan membuat keputusan merupakan hal yang sangat penting. Manajer gudang perlu mengidentifikasi dan mengembangkan berbagai pilihan, kemudian bertindak dengan tegas dan konsisten dalam menjalankan keptusan yang telah diambil.

5 **Fleksibel,** Saat ini produk-produk yang dikelola di gudang sebagian besar produk cepat-bergerak (*fast-moving*). Karenanya, diperlukan pengelolaan gudang secara fleksibel. Bereaksi cepat terhadap permintaan mendesak dan mudah untuk mengganti prioritas merupakan kompetensi penting dalam pengelolaan gudang. Mereka diminta untuk mengawasi dan menjalankan tugas-tugas berbeda, dan harus mampu mengatasi stress yang disebabkan tekanan untuk memenuhi tenggat waktu yang semakin ketat.

6 **Pengetahuan menyeluruh mengenai proses dan prosedur perusahaan,** Supervisor gudang perlu memiliki memahami secara menyeluruh mengenai kebijakan dan prosedur di perusahaan agar dapat melatih dan mengoordinasikan pekerjaan operator gudang secara efektif. Supervisor kemungkinan diminta untuk mengawasi dan menjalankan beberapa tugas berbeda. Dengan demikian, mereka perlu meluangkan waktu di bagian-bagian lain untuk mendapatkan pengetahuan kerja seluruh operasional di dalam gudang. Supervisor perlu dilibatkan dan menjadi bagian dari penyusunan prosedur dan proses-proses di gudang.

7 **Kemampuan melatih orang lain,** Supervisor harus mampu meneruskan pengetahuannya secara efektif ke stafnya untuk memastikan konsistensi dan kontinuitas. Staf yang sudah dilatih dengan baik cenderung bertahan dan menjadi supervisor pada masa mendatang.

8 **Berorientasi pelanggan,** Supervisor saat ini harus sangat peduli dengan kebutuhan pelanggan dan mengelola operasional agar kepuasan pelanggan tercapai sesuai parameter-parameter yang ditentukan.

9 **Kemampuan bekerjasama dalam tim,** Supervisor harus mampu menanamkan visi, misi, tujuan, dan nilai-nilai perusahaan ke timnya. Selain itu, supervisor harus mampu menguraikan bagaimana timnya memberikan kontribusi atas tujuan ini. Keahlian dan kapabilitas bekerjasama dalam tim meliputi:

- Kemampuan bekerja dalam kelompok;
- Kemampuan membangun hubungan;
- Kemampuan mengatasi tekanan;
- Keahlian bernegosiasi;
- Kemampuan bekerjasama;
- Koordinasi dan alokasi tugas;
- Keahlian memengaruhi;
- Kemampuan untuk berkompromi bila diperlukan;
- Kemampuan mengambil keputusan.

Keberadaan gudang untuk menghubungkan dan menjadi media perantara antara pemasok dan pabrik, distributor, pengecer, dan konsumen serta memungkinkan pasokan dan pemenuhan barang secara tepat dan efisien membuat perannya dalam rantai pasokan krusial. Kini, perkembangan fungsi dan operasi gudang dalam dekade terakhir semakin pesat seiring dengan peningkatan arus pemenuhan dan pengiriman barang dalam model *e-commerce*. Gudang tak lagi hanya sekadar tempat penyimpanan barang, tetapi berperan dalam fungsi konsolidasi, *cross-dock*, dan *fulfillment center*, bahkan sebagai *reverse logistics center*. Karenanya, kebutuhan pengembangan kompetensi personil dan manajer gudang semakin penting untuk pengelolaan gudang yang efisien dan mampu memenuhi kebutuhan pelanggan.

R e f e r e n s i

Ackerman, K B, ***Warehousing Profitably,*** Ackerman Publications, Ohio, 2000

McMahon, D, Periatt, J, Carr, J and LeMay, S (2007) *Managing the critical role of the warehouse supervisor*, Graziadio Business Review, 10 (4), tersedia di: **http://gbr.pepperdine.edu/2010/08/managing-the-critical-role-of-the-warehouse- supervisor/**

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

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

SISTEM MANAJEMEN KESELAMATAN

Suatu saat ada seorang wartawan yang menyampaikan pertanyan kepada saya. “Pak, ada kejadian sebuah mobil mengalami pecah ban akibat jalan berlubang di jalan tol. Untungnya, tidak ada korban. Hanya ada kerugian material. Menurut pendapat Bapak, bagaimana?”

Sebuah pertanyaan yang menggelitik! Seharusnya, pertanyaan ini muncul jauh-jauh hari pada setiap orang, aparatur, pejabat, pimpinan korporasi, atau siapa pun. Juga, tidak hanya kejadian di jalan tol. Kecelakaan yang terjadi di jalan non tol, jalan raya, jalan antarkota, jalan desa, bahkan kecelakaan yang terjadi pada sebuah perusahaan, merek kendaraan tertentu, jenis kendaraan tertentu, dan lain sebagainya. Saya jawab, “Jika kejadian itu baru

Achmad Wildan
Senior Investigator Komite Jalan KNKT

terjadi sekali, disebut *serious incident* dan harus segera dilakukan mitigasi agar tidak terulang kembali dan mengakibatkan korban luka maupun korban jiwa. Namun, jika kejadian tersebut terjadi berkali-kali, ini mendandakan sistem manajemen keselamatan pada pengelola tol tidak bekerja efektif, dan harus segera dilakukan audit terhadap SMK-nya."

"Lho Pak, memangnya pengelola tol harus punya SMK juga? Bukannya sesuai UU yang wajib punya SMK hanyalah perusahaan angkutan umum?" Si wartawan tampak kebingungan dengan jawaban saya. Untuk menjawab kebingungan wartawan, dan mungkin juga pertanyaan banyak orang tentang apa itu SMK, maka saya buat tulisan ini.

Dalam UU Nomor 22 Tahun 2009 tentang LLAJ serta beberapa regulasi internasional seperti yang diatur di IMO, ICAO, dan sebagainya disebutkan bahwa definisi keselamatan (*safety*) adalah "terhindarnya seseorang dari risiko terjadinya kecelakaan". Jadi, agar orang tidak mengalami kecelakaan, maka risiko tersebut harus dikenali dan dikendalikan sehingga tidak aktif dan merugikan. Inilah yang disebut dengan program keselamatan.

Program keselamatan bertujuan untuk mengenali risiko dan mengendalikannya sehingga tidak aktif dan tidak mengakibatkan kerugian. Oleh karena itu, kurang tepat jika program keselamatan bertujuan untuk menurunkan angka kecelakaan. Ada pengendalian unsur risiko berarti kita memiliki standar keselamatan yang tinggi dan secara otomatis potensi kecelakaan proses bisnis menjadi kecil.

Nah, sistem yang bertugas untuk mengenali, mencatat, serta melakukan mitigasi risiko kecelakaan pada proses bisnis ini disebut Sistem Manajemen Keselamatan (SMK) atau *Safe Management System* (SMS). Jadi, SMK atau SMS adalah suatu sistem yang harus ada pada proses bisnis transportasi di darat, laut, maupun udara karena semuanya mengandung risiko. Ada bagian yang menjadi tanggung jawab dan perhatian pemerintah, ada juga yang menjadi tanggung jawab dan perhatian korporasi.

SMK adalah sebuah sistem yang digerakkan oleh empat unsur utama yaitu *Man* (SDM), *Material* (sarana dan prasarana), *Methode* (prosedur), dan *Money* (penganggaran). Oleh karena itu, kualitas SMK pada setiap perusahaan maupun pada setiap instansi pemerintah berbeda-beda, bergantung pada kualitas keempat unsur itu. Ada lima level SMK yang menunjukkan kualitas suatu organisasi. Semakin tinggi level, semakin tinggi pula standar keselamatannyai dan angka kecelakaan pun semakin kecil.

Kelima level itu adalah:

1. *Pathological Level*

Pada level yang paling bawah ini, sebuah organisasi baru memahami arti penting SMK. Organisasi baru memahami *risk* (risiko) dan *hazard* (bahaya) pada proses bisnisnya. Organisasi baru menyadari bahwa kecelakaan bukanlah takdir melainkan suatu *output* dari kegagalan sistem dalam mengenali risiko dan mengendalikannya. Oleh karena itu, untuk menekan angka kecelakaan, mereka harus mulai berbenah dan menyusun program keselamatan yang disesuaikan dengan sumber daya. Jadi, organisasi yang sudah diaudit SMK-nya, minimal sudah berada pada level ini karena mereka sudah mulai paham. Seorang auditor SMK biasanya menjelaskan tentang risiko dan metode pengendaliann bukan cuma memeriksa berkas-berkas dan dokumen;

2. Reactive Level

Pada level ini sebuah organisasi sudah mulai menyusun program yang bersifat reaktif atas beberapa kejadian kecelakaan, tetapi belum terstruktur dengan baik. Misalkan, kegiatan pelatihan mengemudi jenis kendaraan tertentu, pelatihan mekanik pada jenis pekerjaan tertentu, pelatihan memadamkan api dengan menggunakan APAR, dan sebagainya. Namun, kegiatannya belum berkelanjutan dan terstruktur dalam sebuah program. Kegiatan dilakukan secara acak, bergantung pada adanya kejadian menonjol. Kita bisa melihat contoh organisasi seperti ini dari ciri tidak terstrukturnya program keselamatan. Biasanya, program keselamatan disusun sesaat berdasarkan adanya kecelakaan yang menonjol dan sesudah itu hilang;

3. *Calculative Level*

Level ini ditandai adanya program yang terencana dengan baik, dianggarkan setiap tahun, tetapi hanya terbatas pada beberapa risiko dengan potensi besar akibat kegagalan operasional pada kondisi yang da. Cotohnya, proses seleksi maupun pelatihan pengemudi dan mekanik menjadi perhatian yang serius agar tidak terjadi kegagalan pada saat operasional. Ciri organisasi ini adalah adanya prosedur operasional yang dijalankan dengan baik dan terinci tetapi tidak ada sistem yang dapat memastikan bahwa prosedur tersebut berjalan efektif dan efisien. Pada level ini, organisasi belum memiliki sistem inspeksi, audit, maupun investigasi sehingga organisasi tidak memiliki *hazard report*. Biasanya kegiatan inspeksi, audit, dan investigasi ada tetapi hanya menjadi bagian kecil dari salah satu unit organisasi dan tidak terdokumentasikan dengan baik. Organisasi pada level ini belum menjadikan temuan risiko pada suatu inspeksi, audit, dan investigasi menjadi titik awal pengembangan suatu program keselamatan;

4. *ProactiveLevel*

Pada level ini organisasi mulai memperhitungkan risiko kegagalan yang diakibatkan oleh sistem pemeliharaan dan pengawasan. Hal itu ditandai dengan berjalannya proses inspeksi dan internal audit pada perusahaan tersebut. Sekalipun belum pernah mengakibatkan kecelakaan, risiko kegagalan pada suatu proses bisnis dapat segera diidentifikasi dan dilakukan mitigasi. Mereka mampu memastikan bahwa setiap prosedur dijalankan oleh SDM yang memadai baik dalam jumlah maupun kualitas. Peralatan yang digunakan pun sesuai standar, serta adanya alokasi khusus pendanaan untuk program. Level ini juga ditandai dengan adanya unit organisasi yang khusus menangani inspeksi, audit, serta investigasi langsung di bawah pimpinan organisasi, bukan menjadi bagian unit organisasi lainnya. Sebagai contoh, keberadaan direktorat atau

departemen keselamatan pada organsiasi yang khusus bertugas mengidentifikasi dan mencatat setiap risiko serta menyusun program mitigasinya. Program tersebut dituangkan dalam bentuk kegiatan inspeksi, audit, serta investigasi. *Output* dari unit organisasi ini adalah *hazard report* yang harus menjadi perhatian unit organisasi lainnya serta input program keselamatan yang harus dijalankan masing-masing satuan kerja;

5. *Generative Level*

Level tertinggi dari SMK adalah *generative level*. Pada level ini organisasi sudah merencanakan proses bisnis dengan sangat baik jauh sebelum proses bisnis tersebut dijalankan. Proses bisnis direncanakan mulai dari perencanaan desain, pemilihan jenis kendaraan, identifikasi rute, kompetensi tambahan yang diperlukan, teknologi pendukung program, serta sistem pengawasan yang berbasis teknologi IT. Setiap risiko kegagalan sistem sudah diperhitungkan dengan sangat baik, dikendalikan oleh teknologi yang canggih, serta pemilihan teknologi yang tepat guna dan tepat sasaran. Bahkan, organisasi ini sudah punya prosedur penanganan keadaan darurat (*Emergency Response Plan*/ERP) untuk memperhitungkan dampak terburuk jika terjadi kegagalan sistem. Kemudian, ada organisasi khusus yang menangani keadaan darurat serta prosedur penanganan keadaan darurat yang selalu dikaji ulang (*reviewed*) dan pelatihan secara berkala. Dengan demikian, waktu penanganan dan penyebaran dampak negatif suatu kegagalan dapat dikendalikan sampai pada level yang dapat diterima. Ciri organisasi pada level ini; adanya unit organisasi yang memiliki tugas pokok dan fungsi melakukan penelitian dan pengembangan sistem, unit organisasi yang secara khusus menangani ERP, serta penggunaan teknologi tepat guna pada sistem pengawasan dan pengendaliannya.

Lalu bagaimana dengan implementasi SMK di Indonesia? Hal yang paling krusial dari implementasi SMK di Indonesia adalah pemahaman tentang SMK itu sendiri. Ada pemahaman keliru mengenai SMK, antara lain:

1. SMK sama dengan ISO. Ada perusahaan transportasi besar di Indonesia – BUMN – yang menyatakan sudah menerapkan SMK secara baik dengan bukti adanya penerbitan ISO pada perusahaan tersebut. Sewaktu saya bertanya lebih lanjut, apakah semua armada bus ini sudah dilengkapi dengan sabuk keselamatan pada tempat duduk penumpangnya? Apakah perusahaan sudah memastikan sebelum berangkat semua penumpang sudah mengenakan sabuk keselamatan? Apakah itu ada dalam dokumen ISO? Jawabannya mudah ditebak, belum. Jadi, SMK itu bukan ISO, tetapi ISO merupakan bagian dari SMK. ISO membantu dalam pendokumentasian proses bisnis sehingga mempermudah proses identifikasi risiko;

2. SMK sama dengan K3. Ada perusahaan transportasi besar di Indonesia – BUMD – yang juga menyatakan sudah menerapkan SMK secara baik dengan bukti telah diaudit K3 oleh lembaga yang kredibel. Namun, kecelakaan menimpa salah satu armadanya. Berdasarkan hasil investigasi KNKT, kecelakaan dipicu oleh kesalahan prosedur mengemudi karena pengemudi tidak memahami instrumentasi kendaraan yang dibawanya. Dari keterangan pengemudi dan data di perusahaan, pengemudi sudah mendapat pelatihan kompetensi mengemudi tetapi tidak sesuai dengan armada yang dibawanya. Sewaktu saya bertanya lebih lanjut, apakah hal itu ada dalam dokumen K3 perusahaan? Kalau ada bagaimana itu bisa terjadi? Jawabannya sudah bisa dipastikan, belum! Karena sering terjadi, artinya kesalahan jenis pelatihan kompetensi ini bisa disebut *by design* tidak terkontrol. Jadi, K3 bukan SMK tapi K3 adalah bagian dari SMK. K3 membantu proses penetapan standar dan penilaian pada SMK sehingga proses identifikasi risiko menjadi lebih mudah dan terukur;

3 SMK adalah penyusunan dan penyerahan dokumen. Sangat menarik ketika seorang pejabat pemerintah menyatakan bahwa program SMK pada perusahaan angkutan umum di Indonesia sudah berjalan dengan baik. Hal itu ditandai dengan adanya 100 dokumen SMK yang sedang dievaluasi. Beberapa di antaranya sudah dinyatakan lolos, sebagian lainnya ada kekurangan persyaratan 10 elemen, dan sebagian lainnya dikembalikan karena tidak memenuhi syarat. Terus terang, saya menjadi bingung dengan penjelasan itu. Apakah SMK hanya berupa dokumen persyaratan administrasi dari suatu mekanisme perizinan sehingga ada yang dokumennya sudah lolos, ada yang kurang persyaratan 10 elemen, dan ada yang dikembalikan? Hal itu sama sekali tidak menggambarkan sistem manajemen keselamatan berjalan pada sebuah perusahaan.

Sebenarnya, *output* yang diharapkan dari audit SMK pada perusahaan yang dilakukan oleh pemerintah adalah:

a. Sosialisasi tentang risiko pada proses bisnis transportasi serta cara mengendalikan risiko tersebut;

b. Pemerintah memiliki data dan gambaran kondisi nyata manajemen keselamatan pada perusahaan dan membantu program peningkatannya;

c. Perusahaan tahu posisi dan kondisi nyata sistem manajemen keselamatannya, pada level berapa, apa saja risiko yang dihadapi oleh perusahaan, dan mampu membuat program perbaikan untuk satu tahun ke depan.

Kata kunci audit SMK oleh Pemerintah adalah *continually improvement*. Artinya, apa pun hasil audit tersebut, tidak ada SMK perusahaan yang gagal atau dikembalikan atau harus memenuhi prosedur tertentu. Kesimpulan hasil audit adalah pemeringkatan SMK perusahaan tersebut (berada pada level yang mana), risiko perusahaan tersebut dalam menjalankan bisnisnya, dan peningkatan program keselamatan yang memungkinkan untuk satu tahun k edepan sesuai dengan kapasitas dan kemampuan perusahaan. Dengan demikian, pemerintah maupun perusahaan dapat memetakan kondisi nyata manajemen keselamatan serta proyeksi standar keselamatan dan anggaran untuk menerapkan SMK pada tahun berikutnya. Itulah yang utama dari sebuah proses audit SMK. SMK bukan dokumen, tetapi semua kegiatan SMK harus terdokumentasikan dengan baik.

Ada enam substansi pokok pada audit SMK perusahaan angkutan umum maupun angkutan barang, baik itu barang umum maupun barang khusus, yaitu:

1. Bagaimana Perusahaan memahami tentang SMK dan sosialisasinya;
2. Bagaimana Perusahaan memastikan armadanya laik jalan;
3. Bagaimana Perusahaan memastian awak kendaraannya laik beroperasi;
4. Bagaimana Perusahaan memastian tata cara pengangkutan yang berkeselamatan;
5. Bagaimana Perusahaan memastikan pengendalian rute;
6. Bagaimana Perusahaan memastikan penanganan kondisi darurat, melaksanakan audit, inspeksi, dan investigasi kecelakaan jika terjadi kecelakaan.

Untuk memudahkan perusahaan dalam menyusun program keselamatannya, ada baiknya kita melakukan *bench marking* pada akreditasi program studi perguruan tinggi yang dilakukan oleh BAN PT (Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi). BAN PT membuat apa yang disebut dengan Dokumen Evaluasi Diri (*self assessment*). Dalam dokumen itu terdapat beberapa pertanyaan dengan pilihan jawaban yang menunjukkan kualitas penyelenggaraan program studi.

Dokumen Evaluasi Diri tersebut dapat diunduh siapa saja. Pada saat pengajuan akreditasi prodi (program studi), dokumen evaluasi diri tersebut diajukan ke BAN PT. Selanjutnya, BAN PT akan menunjuk asesor untuk melakukan penilaian dan pembuktian atas evaluasi diri prodi. Perguruan tinggi cukup mempersiapkan bukti-bukti atas pernyataan yang disampaikan ke BAN PT dan menunjukkannya kepada asesor yang ditunjuk. Hasil akhir penilaian asesor akan menetapkan *level* penyelenggara prodi pada PT tersebut, apakah pada level A, B atau C.

Setiap pengajuan akreditasi selalu akan mendapat pengakuan akreditasi, minimal C. Dari hasil akreditasi tersebut, PT bersangkutan dapat mengidentifikasi kekurangannya sehingga mereka dapat menyusun program peningkatan pendidikan untuk diajukan kembali pada asesmen berikutnya.

Demikian mekanisme untuk mempertahankan kualitas pendidikan perguruan tinggi di Indonesia dan metode tersebut dapat digunakan untuk menilai kualitas sistem manajemen keselamatan perusahaan. Direktorat Jenderal Perhubungan Darat dapat membuat Dokumen Evaluasi Diri sebagai pedoman dalam penyusunan Sistem Manajemen Keselamatan Perusahaan Angkutan Umum/Barang.

Jika ingin memperoleh legalitas SMK-nya, perusahaan dapat mengunduh Dokumen Evaluasi Diri, mengisinya dengan jujur dan benar, lalu diajukan ke Direktorat Jenderal Perhubungan Darat. Selanjutnya. Ditjen Perhubungan Darat akan menunjuk asesor untuk mengklarifikasi dan melakukan penilaian serta pembimbingan kepada perusahaan tersebut. Setiap pengajuan SMK ke pemerintah akan memperoleh pengakuan mutu, yang tingkatnya berbeda, bergantung pada kualitas SMK perusahaan tersebut. Bisa saja sebuah perusahan mendapatkan akreditasi Tingkat A, B, C, D, atau E. Tingkat E adalah yang terendah.

Demikian kira-kira gambaran sekilas mengenai Sistem Manajemen Keselamatan. Pada contoh di atas saya menggambarkan SMK pada perusahaan angkutan umum, tetapi pada intinya termasuk untuk semua jenis perusahaan. Kalau boleh saya menyarankan, untuk menstimulasi pembangunan sistem manajemen keselamatan ini, pemerintah dapat mengadakan lomba setiap tahun.

Dalam hal ini, Ditjen Perhubungan Darat menyelenggarakan lomba SMK pada perusahaan angkutan umum dan barang, atau Badan Pengatur Jalan Tol (BPJT) untuk SMK pada pengelola tol, dan sebagainya. Namun, perlu diperhatikan juga mekanisme lomba. Pemenangnya bukanlah perusahaan yang memiliki nilai tertinggi, melainkan perusahaan yang memiliki progres peningkatan nilai tertinggi dibandingkan tahun sebelumnya. Dengan demikian, perusahaan kecil dengan semangat keselamatan tinggi juga berpeluang untuk menjadi pemenang.

Lomba Ini diselengarakan semata-mata untuk memicu semangat perubahan positif iklim keselamatan transportasi kita.*

Data Gaikindo

Diolah oleh: Antonius Sulistyo

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

NO	MEREK	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	SUZUKI	12292	36.03%
2	DAIHATSU	11803	34.59%
3	MITSUBISHI MOTORS	6361	18.64%
4	ISUZU	2404	7.05%
5	TOYOTA	581	1.70%
6	DFSK	470	1.38%
7	TATA MOTORS	106	0.31%
8	KIA	44	0.13%
9	CHEVROLET	40	0.12%
10	HYUNDAI	17	0.05%
	TOTAL PENJUALAN	**34118**	**100.00%**

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

NO	MEREK	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI MOTORS	1879	61.13%
2	TOYOTA	1139	37.05%
3	NISSAN	34	1.11%
4	ISUZU	22	0.72%
	TOTAL PENJUALAN	**3074**	**100.00%**

Wholesales Light-Duty Truck / GVW 5-10 Ton

NO	MEREK	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI FUSO	8308	58.61%
2	ISUZU	3218	22.70%
3	HINO	2400	16.93%
4	TOYOTA	216	1.52%
5	TATA MOTORS	31	0.22%
6	FAW	3	0.02%
	TOTAL PENJUALAN	**14176**	**100.00%**

Wholesales Medium-Duty Truck / GVW 10-24 Ton

NO	MEREK	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	MITSUBISHI FUSO	514	39.2%
2	ISUZU	404	30.8%
3	HINO	370	28.2%
4	UD TRUCKS	15	1.1%
5	MERCEDES-BENZ CV	6	0.5%
6	FAW	3	0.2%
	TOTAL PENJUALAN	**1312**	**100.00%**

Wholesales Heavy-Duty Truck / GVW >24 Ton

NO	MEREK	PENJUALAN (UNIT)	PERSENTASE
1	HINO	1808	67.0%
2	MERCEDES-BENZ CV	187	6.9%
3	UD TRUCKS	182	6.7%
4	MITSUBISHI FUSO	179	6.6%
5	FAW	124	4.6%
6	ISUZU	120	4.4%
7	SCANIA	71	2.6%
8	TATA MOTORS	18	0.7%
9	MAN	9	0.3%
	TOTAL PENJUALAN	**2698**	**100.00%**

PRODUKSI PICKUP, DOUBLE CABIN DAN TRUK DI INDONESIA TAHUN 2020

NO	KATEGORI	BULAN					TOTAL PRODUKSI
		JANUARI	FEBRUARI	MARET	APRIL	MEI	
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	16089	15274	15126	2472	164	49125
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	0	0	0	0	0	0
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	7077	4962	5466	689	176	18370
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	622	637	654	189	54	2156
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	1746	1294	1140	245	94	4519
TOTAL PRODUKSI		**25534**	**22167**	**22386**	**3595**	**488**	**74170**

WHOLESALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI - MEI 2020

NO	KATEGORI	JANUARI-MEI 2020	JANUARI-MEI 2019	+/-
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	34118	51945	-17827
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	3074	5321	-2247
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	14176	24436	-10260
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	1312	2864	-1552
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	2698	8889	-6191

RETAIL SALES BERDASARKAN KATEGORI JANUARI - MEI 2020

NO	KATEGORI	JANUARI-MEI 2020	JANUARI-MEI 2019	+/-
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	35167	53067	-17900
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	2967	5705	-2738
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	15645	24175	-8530
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	1613	2833	-1220
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	3347	8818	-5471

PRODUKSI BERDASARKAN KATEGORI JANUARI - MEI 2020

NO	KATEGORI	JANUARI-MEI 2020	JANUARI-MEI 2019	+/-
1	PICK UP (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	49125	55770	-6645
2	DOUBLE CABIN (LIGHT COMMERCIAL VEHICLE/LCV GVW < 5 TON)	0	0	0
3	LIGHT-DUTY TRUCK / GVW 5-10 TON	18370	30447	-12077
4	MEDIUM-DUTY TRUCK / GVW 10-24 TON	2156	3662	-1506
5	HEAVY-DUTY TRUCK / GVW >24 TON	4519	9142	-4623

Perkuat Fundamental SDM,

Pura Trans dan Hino Lakukan Online Training

Teks: Sigit ● **Foto:** Giovani

PT Putra Rajawali Kencana Tbk. dan perusahaan angkutan di bawah bendera Rajawali Group bekerja sama dengan PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI) memberikan *online training* kepada mekanik, pengemudi, dan karyawan. Untuk pengemudi, materi *Smart Driving Training* yang diberikan mengenai pengenalan kendaraan hingga perbaikan ringan. Tujuan pelatihan materi ini untuk meningkatkan kinerja para pengemudi dalam pengendalian kendaraan sehingga dapat menjaga keselamatan dengan menghindari kecelakaan.

Menurut Ratna Hidayati, *Corporate Secretary* PT Putra Rajawali Kencana Tbk., perseroan berkomitmen meningkatkan *hard skill* dan *soft skill* karyawan. Setelah penyelenggaran *hard skill training* untuk mekanik dan sopir truk pada kesempatan sebelumnya, giliran seluruh staf di berbagai divisi mengikuti *soft skill training*. "Salah satu bentuk investasi yang penting bagi perusahaan adalah memberikan pelatihan bagi karyawannya," kata Ratna.

Materi pada program *soft skill training* kali ini adalah *team work, service excellent, self-leadership*, dan *planning and time management*. "Dengan pelatihan ini diharapkan seluruh karyawan dapat meningkatkan kinerja, memberikan pelayanan prima kepada seluruh pemangku kepentingan, dan meningkatkan kepemimpinan dalam diri masing-masing. Kemampuan mengorganisasikan diri, baik mengatur waktu dan rencana kerja akan berdampak pada kinerja perusahaan," tutur Ratna mengimbuhkan. Selain itu, dengan kerja sama yang baik, pekerjaan akan dapat diselesaikan secara lebih efektif dan efisien serta memberikan dampak positif bagi perusahaan.

Irwan Supriyono, Senior *Excecutive Officer Service & Spart Part* HMSI juga mengucapkan terima kasih kepada Rajawali Group. "Saya ucapkan banyak terima kasih kepada Rajawali Group yang sudah menggunakan produk Hino. Mudah-mudahan terus berlanjut menggunakan produk Hino. Kami menyadari di situasi pandemik ini semua bisnis mengalami penurunan termasuk juga *customer* Hino. Namun, kondisi seperti ini adalah momen yang sangat tepat untuk memperkuat fundamental atau dasar perusahaan seperti SDM dan manajemen. Setelah beberapa waktu lalu kami melakukan *training* yang fokus di *hard skill* untuk mekanik dan pengemudi, kali ini fokus *training soft skill* karyawan Rajawali Group di Jakarta, Surabaya, Probolinggo, dan Karawang," ujar Irwan.

Pieter Andre, *Hino Training Center Division Head* menyampaikan dukungan dan ucapan terima kasih kepada pengemudi Pura Trans. "Dengan pelaksanan *training online* dari Hino berarti Pura Trans ikut proaktif mengembangkan kemampuan pengemudi sehingga menjadi SDM yang andal dan unggul. Kami berharap ini mampu meningkatkan kemampuan dan pengetahuan dalam mengendarai unit truk, terutama fokus pada keselamatan berkendara dan efisiensi. Ke depan, kami dari Hino Academy akan memberikan *support* pelatihan-pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan, tidak hanya hard skill tetapi juga berupa peningkatan *soft skill* dan *attitude driver*. Seperti Pura Trans, *training online* fokusnya ke *knowledge* dan diskusi mengenai kendala-kendala yang dialami di lapangan. Secara *offline* (tatap muka), kita bisa berikan secara komprehensif dengan praktik dan *assessment*," katanya lagi.

Spare Part Super Deal Tahap I dari Isuzu Indonesia

Teks: Antonius Sulistyo ● **Foto**:IAMI

Salah satu pos pengeluaran yang harus dilakukan pengusaha angkutan barang adalah perawatan kendaraan. Hal ini harus dilakukan untuk menjamin kendaraan operasional mereka tetap berjalan dengan lancar. Berangkat dari kondisi tersebut, PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI) selaku APM kendaraan Isuzu di Indonesia berusaha membantu para pengusaha angkutan melalui program Spare Part Super Deal 2020.

Program ini merupakan promo diskon yang berlaku untuk pembelian beberapa *item* suku cadang, baik Isuzu Genuine Parts maupun Isuzu Astra Domestic Genuine dengan harga lebih hemat hingga 32 persen.

PART NUMBER	ITEM	HARGA NORMAL	HARGA SPESIAL PROMO
I6-51519 113-2	Bush,Rubber, Torque Rod FVZ	Rp 180.000	Rp 137.000
I5-60000 075 – A	Super Sealer Red 75 GR	Rp 34.000	Rp 23.000
I5-60000 250 – A	Diesel Injector Cleaner 250 ML	Rp 90.000	Rp 79.000
I7-42400 214 – A	Battery Isuzu NS70 12V/65 AH	Rp 1.000.000	Rp 790.000
I7-42400 215 - A	Battery Isuzu N70X 12V/75AH	Rp 1.200.000	Rp 950.000

"Program tahap pertama ini hanya untuk lima *item spare part* ini, karena bersifat universal. Bisa digunakan untuk seluruh produk keluaran Isuzu baik untuk produk komersial maupun *passenger*. Khusus *spare part* Bush, Rubber, Torque Rod FVZ adalah *spare parts* untuk produk Isuzu Giga," kata Budhi Prasetyo, General Manager Spare Part IAMI.

Program Spare Part Super Deal 2020 berlaku mulai 1 Juni-31 Juli 2020 dan konsumen bisa mendapatkannya di seluruh dealer resmi Isuzu di seluruh Indonesia. "Tunggu program-program berikutnya. Kami akan siapkan untuk *spare part* yang lainnya, agar dapat terus menjadi *partner* bagi *customer* kami menjalani proses menuju sukses," ujar Budhi menerangkan.

Chakra Jawara Gelar Diskon Original Parts Hingga 70%

Teks: Antonius Sulistyo ● **Foto**:Chakra Jawara

PT Chakra Jawara, selaku *authorized distributor* Iveco di Indonesia, menggelar dua *campaign* sekaligus untuk *customer* Iveco maupun truk Eropa merek lain. "*Campaign* ini kami bikin terpisah. Jadi, di sini kami ada dua *campaign*, untuk *parts* Iveco dan *campaign* untuk *parts* ZF," kata Sofi Adenina dari *Division of Commercial and Parts* PT Chakra Jawara.

Sofi mengatakan bahwa semua *original parts* Iveco berlaku *campaign* diskon sampai 50 persen. Sementara itu, untuk *parts* ZF difokuskan kepada konsumen *all European trucks*. "Di sini kami bisa sediakan *parts* untuk truk Eropa di luar *brand* Iveco, karena kami menggandeng ZF yang *parts*-nya kompatibel untuk *European trucks*," ujarnya menjelaskan.

Selain itu, ada pula promo dengan potongan harga lebih tinggi lagi sampai dengan 70 persen, yaitu program Flash Sale dengan komponen yang ditawarkan berganti-ganti setiap dua minggu. "Diskon Flash Sale lebih tinggi karena jangka waktu berlakunya hanya dua minggu, dan berlaku untuk *item* tertentu mirip seperti di toko-toko *online*," kata Sofi menambahkan.

Nogino Patama, dari *Division of Commercial and Parts* PT Chakra Jawara, menjelaskan bahwa tujuan *campaign* ini adalah menyediakan komponen yang kompatibel untuk truk Eropa dengan kualitas yang lebih baik, "Kami sadar betul kondisi pandemik Covid-19 ini menyebabkan semua bisnis *suffer*. Kami mau membantu *customer* dengan memberikan diskon kepada mereka, supaya kegiatan di lingkaran bisnis tetap bisa *running*," ujarnya.

Ia menambahkan bahwa program *campaign* suku cadang ini juga sebagai bentuk kepedulian kepada pelanggan atas kondisi bisnis yang sedang mengalami kelesuan. "Kami mengerti kondisi bisnis mereka maka kami sebagai *partner* memberikan mereka solusi intinya," kata Nogino.

Campaign ini berlaku selama tiga bulan mulai Juni hingga 31 Agustus 2020. Khusus untuk program Flash Sale baru dimulai pada Juli dan berakhir pada Agustus 2020. Sebagai informasi, *parts-parts* yang dijual oleh Chakra Jawara saat ini sudah bisa dibeli di toko *online* Blibli.com.

Tera Logistics-Freight Schedule LCL

MUDAHKAN EKSPORTIR-IMPORTIR KIRIM BARANG VIA LAUT

Teks& Foto: Abdul Wachid / **Foto :** Tera Logistics

Tera Logistics, penyedia jasa logistik berbasis *online marketplace & directory*, segera meluncurkan layanan baru yang dinamakan Freight Schedule LCL. Layanan ini merupakan sistem yang memudahkan para eksportir atau importir untuk mendapatkan rute jadwal dan harga pengiriman via laut dari para perusahaan logistik terdaftar di platform Tera Logistics.

Kemunculan layanan ini didasari kesulitan para eksportir atau importir untuk mendapatkan rute, jadwal, dan harga pengiriman via laut dengan kargo kurang dari 1 kontainer secara cepat. Selama ini para pelaku eksportir atau importir harus menggunakan metode konvensional seperti email maupun telepon.

Mereka harus menghubungi perusahaan logistik satu per satu untuk membandingkan rute, jadwa,l dan harga pengiriman. "Lewat Freight Schedule LCL, para pengguna jasa cukup mengakses web Tera dan mengunjungi layanan *freight schedule* LCL untuk menemukan dan membandingkan rute jadwal dan harga pengiriman via laut dari berbagai perusahaan," ucap Handoyo Prasutiyo, *Chief Executice Officer* Tera Logistics.

Ia menjelaskan bahwa fitur pada layanan baru ini mampu memfasilitasi para pengguna untuk menyaring rute jadwal dan harga pengiriman berdasarkan lokasi dan negara tujuan secara spesifik. Misalnya, apabila eksportir ingin mengirim kargo dari Indonesia ke Jepang maka cukup untuk klik *filter origin=Indonesia* dan *destination=Japan*, yang didahului dengan mengakses Freight Schedule LCL - *https://www.teralogistics.com/less-container-load/*.

Handoyo juga menyebutkan bahwa konsumen yang disasar untuk menggunakan layanan ini adalah para eksportir dan importir yang ingin melakukan pengiriman via laut dengan kargo kurang dari satu kontainer dan minimum 3CBM atau 2MT. Lewat kemudahan tersebut, pengguna bisa menghemat biaya pengiriman sampai dengan 30% karena dapat membandingkan secara langsung rute, jadwal, dan harga yang lebih kompetitif dari setiap perusahaan logistik.

"Layanan kami memudahkan perusahaan ekportir atau importir menemukan rute, jadwal, dan harga pengiriman via laut dalam hitungan menit. Dibandingkan dengan metode konvensional seperti email atau telepon membutuhkan waktu 30 menit sampai 3 jam," katanya menambahkan. Tera Logistics tidak mengutip biaya kepada para eksportir dan importir yang menggunakan layanan Freight Schedule LCL.

Adapun proses monetisasi Tera Logistics dengan mempromosikan rute, jadwal, dan harga pengiriman via laut dari penyedia jasa logistic. Terdapat tiga jenis paket yang ditawarkan Tera, yaitu paket *free* dapat melakukan 5 *post schedule* LCL, paket *premium* dapat melakukan 10 *post schedule* LCL, dan paket *enterprise* dapat melakukan 50 *post schedule* LCL.

KirimAja

APLIKASI LAYANAN KURIR MILIK GARUDA INDONESIA

Teks: Abdul Wachid / **Foto:** KirimAja

Grup Garuda Indonesia melalui lini usaha transportasi dan logistik PT Aerojasa Cargo meluncurkan layanan pengiriman barang berbasis digital bernama *KirimAja*. Pengiriman barang ini menjangkau sejumlah destinasi penerbangan yang dilayani oleh seluruh armada Garuda Indonesia, Citilink Indonesia, maupun pengiriman untuk wilayah Jabodetabek dan wilayah antarkota lainnya dan didukung oleh layanan Aerojasa Cargo.

Irfan Setiaputra, Direktur Utama Garuda Indonesia mengatakan bahwa situasi pandemi saat ini menuntut perseroan lebih adaptif dan kreatif untuk mengembangkan produk era normal baru. "Salah satunya kami mengembangkan bisnis layanan logistik dengan memperkenalkan *KirimAja* yang merupakan layanan pengiriman barang berbasis aplikasi digital," katanya.

Menurut dia, pada era normal baru layanan logistik memiliki peran penting dalam menjembatani kebutuhan masyarakat mendapatkan layanan pengiriman barang secara cepat, tepat, dan efisien. Aplikasi ini diharapkan bisa menjadi pilihan konsumen, khususnya sektor UMKM yang membutuhkan layanan pengiriman secara daring (*online*), karena didukung oleh layanan kargo udara tepercaya, baik dari sisi akurasi waktu pengiriman, keamanan paket, hingga tarif yang kompetitif.

Irfan mengklaim produk layanannya juga turut didukung model bisnis berbasis komunitas yang tidak hanya semakin mendekatkan layanan kepada masyarakat, tetapi juga dapat mem-

SLIFA

EFEKTIF BATASI KECEPATAN DAN CEGAH SOPIR MENGANTUK

Teks: Abdul Wachid / **Foto:** SLIFA

Universitas Mercubuana Jakarta menciptakan sebuah pengukur kecepatan kendaraan umum baik penumpang atau barang guna mengurangi angka kecelakaan lalu lintas. Alat yang dinamakan *Speed Limited Integrated Fatigue Analyzer* (SLIFA) ini dapat mengontrol kecepatan kendaraan yang difokuskan pada keselamatan berkendara.

SLIFA juga berfungsi untuk mengawasi perilaku pengemudi yang dianggap sering ugal-ugalan dan mudah lelah atau mengantuk. "Ini merupakan salah satu inovasi dan modifikasi untuk keselamatan berlalu-lintas. Temuan kami dengan tim, SLIFA dapat membatasi kecepatan kendaraan secara otomatis dan dilengkapi antingantuk untuk sopir," kata Hadi Pranoto, Dosen Fakultas Teknik Mesin Universitas Mercubuana Jakarta.

Menurutnya, kebanyakan pengemudi di Indonesia melanggar larangan *basic safety*, seperti batas kecepatan di jalan. Mereka juga tidak memperhatikan jam kerja atau memaksakan diri untuk

menjalankan kendaraannya meskipun sudah lelah dan mengantuk. SLIFA punya fitur pembatas kecepatan yang dapat terintergrasi dengan analisis kelelahan sopir. Hadi mengatakan bahwa SLIFA telah melalui uji coba dengan dipasang pada sekira 200 truk pengangkut bahan bakar minyak (BBM) milik PT Pertamina.

Hasil uji coba menunjukkan bahwa alat ini mampu membatasi kecepatan dan mampu memberikan laporan analisis yang signifikan mengenai kelelahan sopir. SLIFA juga bisa membantu investigasi setiap kecelakaan lalu lintas yang melibatkan kendaraan penumpang dan barang. Secara keseluruhan. ia menambahkan, SLIFA dapat membantu perusahaan angkutan umum meningkatkan keselamatan dan mengurangi risiko kecelakaan.

Dengan demikian, SLIFA juga dapat mencegah kerusakan aset perusahaan dan lingkungan serta meningkatkan efisiensi pemakaian bahan bakar. Pada gilirannya, SLIFA juga memperpanjang usia pakai komponen mesin, ban, suspense, dan sasis karena getaran dapat diminimalkan. Sejauh ini, selain Pertamina, produk yang telah dipatenkan sejak 2018 tersebut telah digunakan oleh beberapa perusahaan, seperti Hino, Adaro, Transjakarta, Bukit Asam, dan Pahala Kencana.

berikan dampak ekonomi kepada masyarakat. Khususnya yang sudah bergabung sebagai agen pengiriman melalui program *Sohib KirimAja* yang kini telah tersebar di seluruh wilayah Indonesia.

"Layanan pengiriman barang pada saat ini tidak menjadi kebutuhan transaksional semata, tetapi sudah menjadi bagian dari gaya hidup masyarakat di era *borderless* untuk dapat menjalin silaturahmi dengan kerabat maupun kolega. Melalui pemberian antaran atau buah tangan sebagai bentuk perhatian pada masa pembatasan aktivitas masyarakat pada masa pandemi," tuturnya menerangkan.

KirimAja dilengkapi berbagai fitur yang dapat diakses dengan mudah seperti reservasi, *booking management, real time tracking, tracing*, pengecekan tarif pengiriman, hingga pembayaran yang dapat dilakukan dengan *virtual account*. Aplikasi ini juga menawarkan konsep layanan *one stop service* untuk kebutuhan pengiriman paket ke seluruh Indonesia.Saat ini *KirimAja* dapat melayani pengiriman barang umum, mulai dari produk *fashion*, barang elektronik, dan lain-lain.

Konsumen sudah bisa menginstal melalui *platform mobile device* baik IOS maupun android."Kehadiran *KirimAja* kami harapkan dapat menjadi langkah berkelanjutan perusahaan untuk tumbuh bersama masyarakat dengan mengembangkan model bisnis yang dapat mendukung upaya peningkatan daya saing layanan kargo dan logistik Garuda Indonesia serta memberi kontribusi nyata terhadap kepentingan ekonomi masyarakat luas," katanya lagi.

INDEKS HARGA **TRUK BEKAS**

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

Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 125 HD	2013	Rp 155 juta-205 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2013	Rp 165 juta-170 juta
Mitsubishi Fuso	Colt Diesel 110PS	2014	Rp 175 juta-205 juta
Mitsubishi Fuso	Canter Super 125 HD-X	2014	Rp 240 juta-250 juta
Mitsubishi Fuso	Canter Super 125 HD	2014	Rp 235 juta-245 juta
Mitsubishi Fuso	Canter 125 HD	2015	Rp 230 juta-235 juta
Mitsubishi Fuso	Canter 125 HD	2016	Rp 235 juta-240 juta
Mitsubishi Fuso	Canter Super 125 HD	2016	Rp 260 juta-265 juta
Mitsubishi Fuso	Canter Super Speed 125	2018	Rp 300 juta-310 juta
Mitsubishi Fuso	Canter 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 28 Juni 2020. Data merupakan harga pasaran truk bekas dalam kondisi laik jalan dari showroom dan pemilik unit truk bekas di DKI Jakarta, Tangerang, Bekasi, Jawa Timur, Kalimantan Timur, dan Lampung. Harga tidak mengikat dan dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.

KETAHUI GEJALA ALTERNATOR RUSAK SEJAK DINI

Teks : Sigit Andriyono / Foto : Giovanni Versandi

Alternator memainkan peran yang sangat penting dalam sistem kelistrikan truk. Alternator adalah satu satunya perangkat yang menghasilkan arus listrik untuk mengisi daya aki, menyalakan mesin, dan memberi daya semua komponen pada *tractor-head* dan trailer. “Termasuk juga sistem kelistrikan pada truk seperti sistem starter. Komponen utamanya adalah aki, starter, alternator, kabel interkoneksi, dan relai. Untuk efisiensi operasional maksimum, khususnya untuk alternator, semua bagian sistem harus berfungsi dengan baik. Jika ada salah satu tidak bekerja dengan baik, truk mengalami masalah kelistrikan dan jika dibiarkan akan menimbulkan biaya perbaikan yang tidak sedikit,” ujar Andi Mawardie Asisten, Kepala Bengkel Poernomo Perdana Kalimas Surabaya.

Alternator adalah komponen kunci dalam sistem pengisian aki dan starter. Bisa juga disebut pembangkit listrik yang menghasilkan listrik untuk kebutuhan listrik pada truk. Mengisi aki untuk menghasilkan daya bagi starter adalah salah satu fungsi utamanya, dan tentu saja salah satu yang paling penting.

Bagaimana alternator bekerja

Setiap kali alternator bekerja, mesin memutar *pulley* yang terpasang pada alternator. Rotasi magnetik di dalam alternator disebut rotor.

Rotor berputar sangat cepat. Selain rotor, di dalamnya juga terdapat stator yang dililit gulungan tembaga stasioner.

Lilitan tersebut menciptakan medan magnet yang menghasilkan daya. Daya dari rotor itulah yang digunakan untuk mengisi aki.

Saat daya aki terkuras, daya listrik yang diciptakan di dalam alternator ditransfer ke regulator tegangan. Perangkat ini mengatur jumlah daya yang dikirim ke aki.

Siklus ini diulang terus menerus selama aki memerlukan daya hingga akhirnya terisi penuh.

Ketika dirawat dan digunakan dengan tepat, alternator mampu bertahan cukup lama. Namun, jika tidak dirawat dengan baik, usia pakai alternator bisa lebih singkat. Berikut beberapa hal yang mengurangi usia alternator:

Panas

Penyebab paling sering alternator berumur pendek adalah panas. Alternator menghasilkan panas, tetapi komponen ini juga dikelilingi oleh panas mesin. Itulah sebabnya mengapa pada merek-merek tertentu, produsen memasukkan banyak teknologi dan desain ke dalam alternator untuk membantu alternator tetap dingin.

Spesifikasi yang tidak tepat

Jika alternator tidak cukup besar untuk memenuhi kebutuhan listrik kendaraan, kerusakan dini bisa terjadi. *Overloading* pada akhirnya akan membuat kerusakan dini. Seiring waktu, performa sistem kelistrikan mungkin menurun, meskipun alternator bekerja lebih keras. Masa pakai aki akan berkurang. Sejumlah masalah listrik dapat terjadi jika rangkaian masalah pada sistem kelistrikan terjadi cukup lama.

Aki tidak berfungsi

Alternator bukan sekadar pengisi daya aki. Alat ini juga merawat aki. Jika aki tidak dalam kondisi kerja yang baik, alternator bisa mengalami panas berlebih hingga akhirnya rusak.

Koneksi kabel yang buruk

Kotoran dan karat akan menghambat efisiensi alternator dan mengurangi kemampuan untuk mempertahankan daya aki. Pastikan semua sambungan kabel dibersihkan dan aman dari karat, kulit kabel tersayat atau putus, serta serabut kabel terjuntai keluar,

Tanda-tanda harus ganti alternator

Beberapa tanda yang sama untuk aki mati mungkin disebabkan oleh alternator mulai rusak. Ketika alternator tidak mampu mengisi daya aki dengan sempurna, mungkin mengalami:

Lampu redup

Salah satu gejala alternator mulai rusak adalah lampu redup atau berkedip. Ini bisa berupa letupan cahaya terang dari lampu utama atau indikator aki pada dasbor berkedip.

Mesin berhenti

Mesin tiba-tiba kehilangan tenaga. Jika ini terjadi, pastikan truk segera dibawa ke bengkel. Ini bisa disebabkan karena masalah alternator.

Lampu *engine service* menyala

Ini jelas bagi sebagian orang, ketika lampu "check engine" atau "ALT" menyala, alternator mungkin mengalami kerusakan. Namun, beberapa dasbor akan menampilkan ikon aki menyala ketika ada masalah alternator.

Bunyi menggeram

Seiring bertambahnya usia, *connector belt* akan aus sehingga rentan terhadap peregangan. Mungkin juga tidak bisa memutar *pulley* secara efektif. Masalah ini biasanya menghasilkan bunyi mengeram tetapi juga bisa terdengar seperti starter yang berat. *Belt* penggerak alternator juga merupakan komponen yang perlu diperiksa dan dirawat.

Aki lemah

Jika alternator tidak berfungsi dengan baik, truk akan dengan cepat menggunakan daya cadangan dari aki. Saat mengganti aki, *output* alternator harus selalu diperiksa untuk memastikan alternator menghasilkan arus listrik yang cukup.

Masalah kelistrikan

Kaca jendela bergerak lambat? Tiba-tiba radio mati? Kekurangan daya seperti ini merupakan pertanda pasti bahwa ada masalah pada sistem kelistrikan, meskipun mungkin bukan alternator. Bisa juga aki yang menjadi penyebabnya.

Cara memeriksa alternator secara manual

Untuk menentukan apakah aki atau alternator yang rusak, ada beberapa inspeksi atau tes cepat yang dapat dilakukan. Periksa secara visual kabel di bagian belakang alternator, starter, dan aki. Jika tidak ada sambungan yang longgar atau putus, alternator bisa diperiksa dengan menggunakan voltmeter. Alternator yang baik akan memunculkan pembacaan dari 13.6 – 14.2 volt ketika mengisi daya. Jika kurang dari itu sebaiknya segera ganti alternator

MEMULAI DIGITALISASI BISNIS LEWAT ERP

Teks: **Abdul Wachid** / Foto: **Giovanni Versandi**

Surya Wahana
Praktisi Logistik

Peranti lunak *Enterprise Resource Planning* (ERP) merupakan sistem otomatisasi yang menggabungkan berbagai macam aplikasi. Perangkat ini merupakan solusi untuk mempermudah alur informasi di sebuah perusahaan, termasuk di industri logistik. Manajemen di industri ini mencakup koordinasi dan perpindahan barang dari pemasok ke pelanggan atau gudang tertentu.

Proses bisnis dan operasional di sektor logistik tergolong kompleks, mulai dari transportasi *inbound* dan *outbound*, manajemen transportasi, pergudangan, dan pengelolaan material. Kemudian, berlanjut pada produksi dan pengemasan, manajemen inventaris, serta keamanan barang. Penggunaan sistem ERP dengan penyajian data yang akurat dan *real time* diyakini memudahkan para pengambil keputusan bertindak lebih cepat dan tepat.

"Berdasarkan laporan ERP 2018 dan 2019 yang dilansir oleh Panorama Consulting, penggunaan ERP di bidang logistik masih belum menyebutkan spesifik logistik atau transportasi. Namun, itu dimasukkan kategori bidang *wholesale* dan distribusi yang penggunanya masih di peringkat lima besar," kata Surya Wahana, praktisi logistik dan penulis buku berjudul *ERP, Sistem Manajemen Bisnis Terintergrasi, Sebuah Cara Melejitkan Performa Bisnis*.

ERP FOR LOGISTICS

Ia manambahkan bahwa dalam laporan ERP 2020, bidang bisnis transportasi sudah menggunakan ERP sebesar 0.99%. Artinya, dari tahun ke tahun kebutuhan ERP di bidang logistik dan transportasi terus meningkat. Fakta tersebut sekaligus menunjukkan bahwa tata kelola bisnis logistik serbamanual menimbulkan semakin banyak beban kerja. Selain itu, selalu muncul biaya-biaya tersembunyi (*hidden cost*) serta akurasi pemenuhan permintaan belum memuaskan.

Menurut Surya, sistem ERP sesungguhnya diperlukan oleh semua level bisnis, dari yang kecil hingga besar. Namun, yang perlu diperhatikan adalah tingkat kebutuhannya, sebab sebuah bisnis akan membutuhkan sistem ERP saat sudah melewati dua fase awal, yaitu fase *survival* dan fase *growth.* Artinya, setelah melewati kedua fase itu, pertumbuhan perusahaan dalam 3-5 tahun sudah ratusan persen. Dengan pertumbuhan yang sedemikan hebat, mau tidak mau perusahaan perlu melakukan sistematisasi rutinitas yang baru. Jumlah transaksi meningkat pesat, dari yang asalnya belasan atau puluhan sudah mencapai ratusan, ribuan, bahkan jutaan per hari.

"Dalam satu transaksi bisa membutuhkan lebih dari lima rutinitas manual. Jadi, bisa dibayangkan *effort* yang dibutuhkan untuk mengelola bisnis dengan cara manual," ucapnya. Lebih lanjut, kata Surya, penggunaan sistem ERP pada dasarnya untuk kebutuhan integrasi dari semua proses bisnis inti. Namun, dalam implementasinya selalu digunakan strategi bertahap secara berkesinambungan hingga semua proses bisnis terintegrasi. Pemilihan bagian mana yang didahulukan biasanya disesuaikan dengan *criticality* pada masing-masing bisnis. Sistem ERP dapat disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan logistik yang memiliki karakteristik sendiri dalam menjalankan bisnisnya.

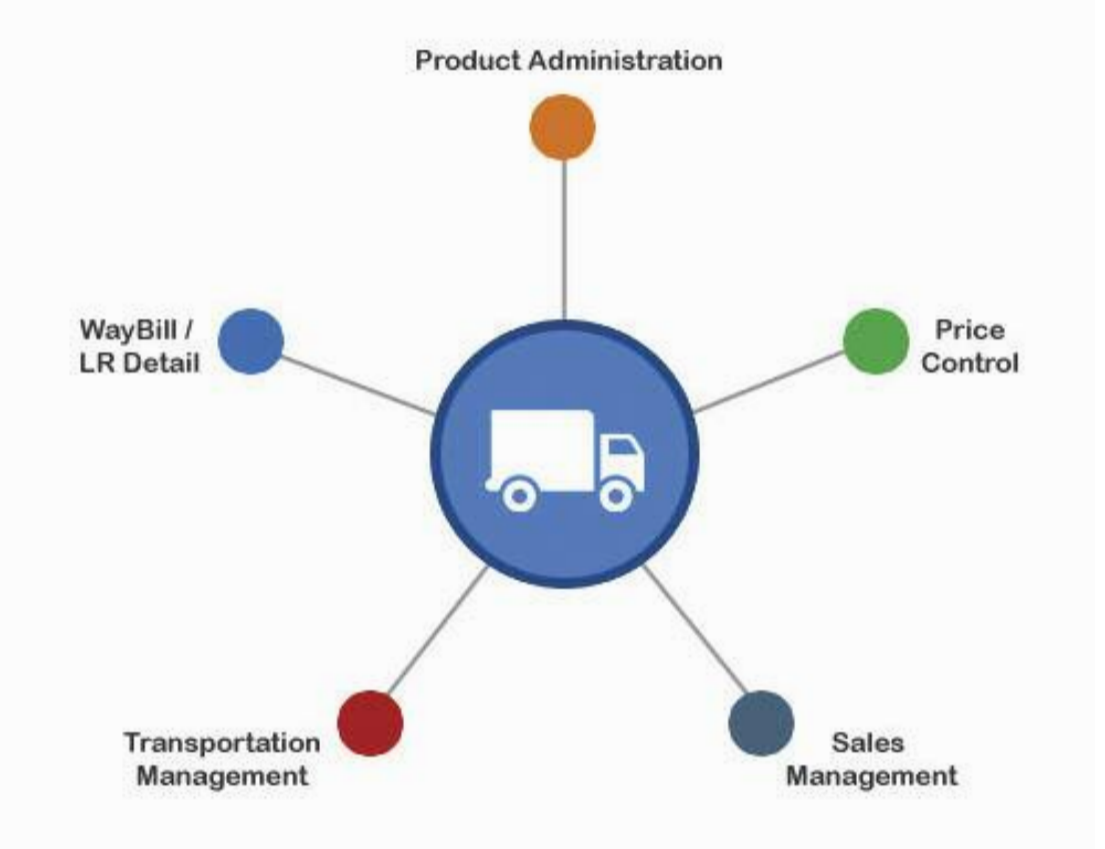
Sistem ERP yang fleksibel memungkinkan personalisasi *software* agar dapat mengikuti pola kerja sebuah perusahaan. Misalnya, beberapa aplikasi yang mendukung operasi perusahaan logistik untuk manajemen inventaris, distribusi, atau manajemen SDM. Fitu-fitur yang dimiliki peranti ERP memungkingkan perusahaan logistik untuk membuat prediksi permintaan dan masa pengiriman pada masa mendatang.

Pentingnya Memilih Vendor ERP yang Tepat

Surya menjelaskan ada tiga tahap dalam melakukan transformasi digital di sektor logistik. Pada tahap awal dilakukan standardisasi proses–proses bisnis inti dalam organisasi atau perusahaan. Berikutnya, memberi pemahaman awal atau pengenalan kepada semua *stake holder* tentang konsep ERP. Kemudian, transformasi dilanjutkan dengan *internal assessment* untuk menentukan *requirement* dan *scope* transformasi digital melalui ERP.

Pada tahap pelaksanaan, terutama saat mengeksekusi *requirement* dan *scope* akan lebih banyak melibatkan hal teknis. Setelah pelaksanaan dilakukan, perusahaan logistik wajib mengevaluasi hasil transformasi dari berbagai dimensi, misal *end-user analysis, actual benefit mapping, benefit calculation*, dan *continuous improvement.*

Terkait pemilihan vendor penyedia ERP, perusahaan logistik harus mempertimbangkan portofolio dan pengalaman vendor dalam implementasi ERP. Kemudian, lihat juga kompetensi dan *skill* vendor, bukan hanya mahir dalam hal teknis melainkan juga diperlukan pemahaman yang komprehensif terkait *busines accument, supply chain management.*



Terakhir, layanan purnajual. Beberapa kasus kegagalan implementasi ERP di organisasi disebabkan kurang memuaskannya layanan purnajual ini. "Perusahaan logistik yang menerapkan ERP ingin efektif dan efisien dalam memenuhi kebutuhan pelanggan. Performa bisnis secara otomatis meningkat, bepeluang *repeat order* terjadi, promosi gratis ke *network* pelanggan yang merasakan realitas kepuasan atas layanan yang diberikan," ujarnya.

Ia meyakini penggunaan ERP akan mendorong perusahaan bertumbuh karena dari sisi eksternal – pelanggan – merasa puas dengan layanan diberikan. Dari sisi internal, pemanfaatan biaya-biaya teroptimalkan sehingga berpotensi mendongkrak *revenue*. Laju pertambahan pelanggan pun dapat meningkat seiring kecepatan dan ketepatan layanan dengan harga yang kompetitif.

Pengamatan Surya, banyak proses bisnis dan operasional yang selama ini menjadi beban perusahaan logistik sehingga butuh dilakukan digitalisasi. Bebeberapa di antaranya adalah, proses *data entry*, *receiving, put away, picking, packing* hingga proses *loading*. Kemudian, digitalisasi juga dapat dilakukan dalam kegiatan *job order management* dan *finance & accounting.*

"ERP bukan hanya sebuah teknologi. Ini adalah *enabler* yang membantu bisnis melakukan hal yang benar dengan benar. Ini adalah pusat yang menghubungkan setiap aspek dari rantai nilai. Yang terpenting, ini adalah sumber wawasan dan visibilitas proaktif yang perlu diambil oleh para pembuat keputusan untuk situasi sekarang ini, hari esok, dan sukses untuk masa – masa yang akan datang," tutur Surya menerangkan.

Ia meyakini bahwa solusi ERP dapat memberikan transparansi ujung ke ujung karena organisasi perlu mulai tahu persis bagaimana kinerjanya. Melalui ERP, perusahaan logistik akan memahami apa yang terjadi pada masa lalu, faktor-faktor yang memberikan peluang atau risiko, dan persediaan yang diperlukan.

"Selain itu, mereka mendapat manfaat dari kemampuan analitik yang memungkinkan mereka belajar dari masa lalu, melihat lanskap bisnis saat ini, dan menantikan langkah strategis selanjutnya. Jadi, ERP bisa menjadi kunci organisasi untuk bertahan di masa pandemik Covid-19 seperti saat ini dan kunci penting kebangkitan pada saat musim semi pascapandemik," katanya lagi.

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

ASOSIASI DEPO KONTAINER INDONESIA
Jl. Jayapura No.1, Cilincing, Jakarta
Telp. 021-44404286

INSA
Jl. Tanah Abang III No.10, Jakarta
Telp. 021-3842307

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

KIRIMAJA
Gedung Garuda City Center, Soekarno-Hatta International Airport
Tangerang, Banten

PT. PELABUHAN INDONESIA II
Jl. Pasoso No.6, Jakarta
Telp. 021-4301080

TERA LOGISTICS
Equity Tower, 49 th Floor, Jakarta
Telp. 021-29651172

UNIVERSITAS MERCU BUANA JAKARTA
Jl. Meruya Selatan No. 1, Kembangan
Jakarta Barat 11650
Telp. 021-5840816

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
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

A PAMERINDO INDONESIA TRADE EVENT

MANUFACTURING SURABAYA

NEW DATES!

30 Sept - 03 Oct 2020

Grand City Convention & Exhibition Center
Surabaya - Indonesia

In Conjunction with:

A PAMERINDO INDONESIA TRADE EVENT
MACHINE TOOL SURABAYA

A PAMERINDO INDONESIA TRADE EVENT
PACKAGING, PLASTICS, MOULD & DIE MACHINERY SURABAYA

A PAMERINDO INDONESIA TRADE EVENT
INDUSTRIAL AUTOMATION & LOGISTICS SURABAYA

A PAMERINDO INDONESIA TRADE EVENT
TOOLS & HARDWARE SURABAYA

Manufacturing Surabaya 2020, will welcome visitors at Grand City Convention & Exhibition Center, Surabaya, from 30 Sept – 03 Oct 2020. More than 100 companies from industry professionals of the manufacturing industry will be taking part, to showcase their latest products and providing a focus on the important part it plays in Indonesia's manufacturing heartland.

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

The 16th International

Manufacturing Machinery, Equipment, Materials and Services Exhibition

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

ORGANISER
INDONESIA

PAMERINDO INDONESIA
INDONESIA
International Specialised Exhibitions

Farah Alkatiri
+6221 2525 320
faradiba@pamerindo.com

INTERNATIONAL SALES OFFICE
ASIA

informa markets

Carolyn Lee
+65 6233 6765
carolyn.lee@informa.com

INTERNATIONAL SALES OFFICE
LONDON

informa markets

Leonie Brooker
+44 20 7560 4311
leonie.brooker@informa.com

www.manufacturingsurabaya.com