

BUSINESS PRODUCTS MARKET

TRUCKMAGZ

SEP
2016



IDR 50.000

Edisi 27/III/2016

Tanggung Jawab
Hukum Perusahaan
Angkutan



EFEKTIVITAS OPERASIONAL GUDANG DENGAN PENERAPAN 5S
MENGELOLA BISNIS CAR CARRIER DAN CAR TOWING
TIPS PERAWATAN FOOD TRUCK
ARTI TULISAN DI DINDING BAN

TRUCKMAGZ

PREMIUM BUSINESS TRUCK MONTHLY MAGAZINE

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



Ruko Niaga Sentosa Kav. 5

Jalan Letjend Sutoyo 140 A Medaeng, Waru, Sidoarjo

Telepon 031-85581699



The first
**Business to
Business (BtoB)
Exhibition** in
Auto Aftermarket
& Tuning Industry
in Indonesia



AutoPro INDONESIA

23-25 FEBRUARY 2017

Hall A,
Jakarta Convention Center
Indonesia

**Meet 6000+ key buyers from Indonesia,
Southeast Asia & Australia
and get the chance to use our
Innovative Business Matching Programme**

Also visit AutoPro Live Modz Show Off,
supported by NMAA

For more information, please contact:

Nine Events | Alfin Mulia Rahman

P : +62 21 29054091 ext.123 | E : alfin@nine-event.com

Organized by:

Media Partner:



TRUCKMAGZ

WWW.AUTOPROEXPO.COM



Memahami Asuransi Angkutan Barang

Biaya angkut yang rendah dan tuntutan ganti rugi atas kegagalan dalam pengangkutan barang karena alasan apa pun menjadi dua hal yang menghantui pengusaha truk. Kompetisi yang tak lagi sehat memicu perang harga. Ongkos angkut Jakarta-Semarang bisa berkisar antara Rp 2,5 juta hingga Rp 3 juta. Jika kepepet, ada pula yang menerima di bawah tarif itu.

Menariknya, biaya angkut yang relatif rendah, satu truk bisa mengangkut barang yang nilainya bisa mencapai miliaran sekali angkut. Produk kosmetik premium misalnya, sekali angkut bisa seharga Rp 2,5 miliar.

Apa yang perlu dicermati dalam hal ini? Dalam UU No. 22 tahun 2009 disebutkan bahwa perusahaan angkutan memiliki tanggung jawab mengganti kerugian yang diderita pengirim barang jika lalai dalam melaksanakan pelayanan angkutan. Itu artinya, dengan ongkos muat Rp 3 juta trayek Jakarta-Semarang, perusahaan angkutan barang bertanggung jawab atas Rp 2,5 miliar produk kosmetik premium yang diangkutnya.

Karena itu, peran asuransi dalam hal ini sangat penting. Dalam dunia pengangkutan, diperlukan pelimpahan risiko atas kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang

diharapkan, atas barang-barang yang diangkut sebagai akibat adanya risiko yang terjadi dalam perjalanan.

Lalu, siapa sebenarnya yang bertanggung jawab dalam penyediaan asuransi tersebut? Dalam UU No. 22 Tahun 2009 Pasal 189 disebutkan, perusahaan angkutan umum berkewajiban mengasuransikan tanggung jawabnya. Karena itu, seharusnya beban biaya asuransi masuk dalam komponen ongkos angkut. Tetapi, persoalannya tak semudah itu. Tak sedikit pemilik barang yang tak mau membayar ongkos asuransi karena tak mau dibebani biaya kirim yang lebih tinggi, yang berpengaruh terhadap harga pokok penjualan. Karena itu, tak sedikit pula perusahaan angkutan barang yang gambling dengan tidak mengasuransikan muatan bawaan mereka.

Sementara itu, di sisi lain, keraguan pengusaha truk mengikuti asuransi juga karena khawatir proses klaim yang berbelit-belit. Dalam hal ini, diperlukan ketelitian memilih perusahaan asuransi serta program yang diikuti. Calon pengguna asuransi juga harus memahami klausul yang ada dalam polis asuransi agar tidak kecewa saat terjadi klaim.

REDAKSI

Pemimpin Umum
Ratna Hidayati

Penanggung Jawab
/Pemimpin Redaksi
Ratna Hidayati

Pemimpin Perusahaan
Felix Soesanto

Redaksi
Sigit Andriyono
Citra D. Vresti Trisna
Antonius Sulistyo

Fotografer
Giovanni Versandi
Pebri Santoso

Iklan
Sefti Nur Isnaini

Administrasi
Priscilia Christmassy

Sirkulasi
Muhammad Abdurrohman

Penasihat Hukum
Rakhmat Santoso, S.H. & Partners

 TruckMagz
 @TruckMagz
www.truckmagz.com



Cover

MEMAHAMI ASURANSI ANGKUTAN BARANG / 27

Ilustrasi: TruckMagz

DAFTAR ISI TRUCKMAGZ #27

Laporan Utama

- 06 MEMAHAMI ASURANSI ANGKUTAN BARANG
- 12 POSISI TRANSPORTER LEMAH, TAMBAH ASURANSI MUATAN
- 18 ASURANSI HARUSNYA DITANGGUNG PEMILIK BARANG
- 22 PAHAM KLAUSA AGAR TIDAK KECEWA
- 28 TANGGUNG JAWAB HUKUM PERUSAHAAN ANGKUTAN
- 32 BESARAN PERTANGGUNGAN DAN PREMI ASURANSI
- 36 EFEKTIVITAS OPERASIONAL GUDANG DENGAN PENERAPAN 5S
- 42 ARTI TULISAN DI DINDING BAN
- 48 PT INDO RETREADING AND TIRE SERVICES
- 54 PT NAGA SURYA
- 58 CHRISTINE ARIFIN
- 62 COLT DIESEL FE SHDX 6,666
- 64 AVANT SERIES
- 66 BURUH TIANG PANCANG
- 72 TIPS PERAWATAN FOOD TRUCK
- 76 THE 11TH INTERNATIONAL CONGRESS ON LOGISTICS AND SCM SYSTEMS
- 78 BALIKPAPAN EXPO 2016
- 82 THE 24TH GAIKINDO INDONESIA INTERNATIONAL AUTO SHOW (GIAS) 2016
- 86 STEMMING TRUCK
- 92 MENGELOLA BISNIS CAR CARRIER DAN CAR TOWING
- 98 GAIKINDO

Logistik & Rantai Pasok

Dunia Ban

Leader Interview

Solusi Pengusaha

Woman in Logistic

Info Produk

Material Handling

Mata Lensa

Tips & Trik

Event

Truk Spesial

Variasi

Komunitas

Penerbit
PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

Percetakan
PT UNIGROW KREATIFINDO

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

Jalan Kutilang No. 23 Sidoarjo
Tlp. 031-8077561



MEMAHAMI ASURANSI ANGKUTAN BARANG

Naskah : Antonius Sulisty, Sigit Andriyono

Foto : Pebri Santoso



Ilustrasi (Pebri & Giovanni)

Asuransi pengangkutan barang adalah suatu upaya atau bentuk pertanggungan yang memberikan jaminan atau proteksi terhadap kerugian maupun kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, yang diakibatkan atas barang-barang yang dipertanggungkan sebagai akibat adanya risiko-risiko yang terjadi selama dalam suatu perjalanan yang dijamin dalam polis asuransi.

Awalnya mungkin banyak yang berpendapat bahwa barang-barang yang hendak kita kirimkan melalui suatu ekspedisi atau transporter jika terjadi kerusakan, kerugian atau kehilangan atas barang tersebut, maka pihak operator angkutanlah yang harus bertanggung jawab. Namun pada kenyataannya perkiraan tersebut salah. Hal ini dikarenakan adanya masing-masing pihak yang mempunyai kekebalan terhadap tuntutan-tuntutan seperti pihak pelayaran/ekspedisi yang kebal terhadap segala tuntutan kerugian yang ditimbulkan karena adanya bahaya atau risiko yang bersifat *accidental* atau kebetulan. Pihak bank juga memiliki kekebalan terhadap segala tuntutan kerugian yang disebabkan karena adanya dokumen-dokumen palsu.

Sehubungan dengan kenyataan seperti itu maka muncullah satu bentuk asuransi pengangkutan yang memberi jaminan terhadap kerugian/kerusakan atas objek pertanggungan sebagai akibat dari bahaya-bahaya yang bersifat *accidental* tersebut. Menurut Dhea Lubis, *Financial Planner* dari kantor konsultan asuransi di Surabaya, Jawa

Timur, asuransi itu pada prinsipnya sesuatu yang simpel, hanya kegiatan memindahkan risiko.

"Risiko yang di-cover waktu pengantaran barang. *Cargo insurance* itu menanggung muatannya saja. Selama perjalanan, pemilik barang menanggung sendiri risiko jika terjadi musibah. Jika ada asuransi, risiko bisa dibagi dengan asuransi. Manfaatnya pasti meminimalisasi kerugian finansial terhadap risiko. ICC (*Institute Cargo Clause*) A yang paling luas, B lebih sempit dan C yang paling sempit. Untuk asuransi kargo yang murni darat saja, ada ICC C termasuk kebakaran, peledakan, terguling, licin, tabrakan. Kalau ICC B yang ada di ICC C ini mencakup semua plus gempa bumi, gunung berapi, akibat petir, bongkar muat di pelabuhan. Dan ICC A yang paling lengkap kecuali yang dikecualikan dalam ketentuan polis," kata wanita yang sekaligus Anggota Kompartemen Bidang 2 Bagian Asuransi BPC HIPMI Surabaya.

Dhea menambahkan, dari yang paling luas ini masih ada tambahannya lagi. Di sini sebenarnya sudah mencakup mulai pengiriman sampai tempat tujuan. Dengan perluasan asuransi bisa memastikan lagi perlindungan *warehouse to warehouse*. Jadi selama dari gudang ke gudang, ter-cover asuransi. Perluasan lagi, ada namanya *loading unloading*. Perlindungan penanganan saat naik dan turun ke truk dari gudang. Ada juga perang, huru-hara, kerusakan, pembajakan, pencurian, bajing loncat. Pengecualian misalnya buah yang busuk karena proses pengiriman, atau bobot menyusut secara alami karena perjalanan, aroma yang berubah, *packaging* yang tidak standar pabrik, ada unsur kesengajaan.

"Misalnya, asuransi *warehouse to warehouse* (gudang ke gudang). Jadi selama barang ini dalam perjalanan, truk-kapal laut-pesawat-kapal laut-truk lagi sampai ke tempat tujuan akhir ini terus terlindungi asuransi. Jadi seperti ini masuk dalam *free on board* (FOB). Begitu truk masuk kapal laut, perlindungan berhenti hanya sampai pelabuhan. Setelah itu, penanggung adalah penerima barang ini. Tetapi jika ada perluasan *loading* dan *unloading* masih mungkin bisa tercover karena benar-benar sampai barang diturunkan ke pelabuhan," jelas Dhea.

Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo) Gemilang Tarigan punya pendapat tersendiri menyoal asuransi pengangkutan



DHEA LUBIS
Financial Planner

barang ini. Menurutnya, asuransi itu pada dasarnya sudah memperhitungkan risiko-risiko yang terjadi di dalam operasional truk itu sendiri. "Namun begitu, kalau di truk ini karena nilai asetnya juga terbilang besar maka jika diasuransikan sebesar 0,35% untuk premi komprehensif maka harga preminya bisa mencapai Rp 15 juta per tahun. Umumnya perusahaan angkutan yang bergerak di bidang *oil and gas* memang wajib untuk mengasuransikan truknya secara komprehensif," ujar Tarigan.

Untuk asuransi *all risk* dalam pengangkutan barang ini, menurut Tarigan, juga memiliki banyak model yang artinya tidak hanya *one by one* namun bisa merupakan polis induk dalam satu perusahaan logistik. Misalnya perusahaan logistik yang sudah memiliki gudang dan armada truk sendiri, dia akan mengasuransikannya secara total seluruh aset miliknya. Mulai dari gedung gudangnya sendiri, barang yang ada di gudangnya, kendaraannya dan barang yang diangkut dengan truk miliknya diasuransikan semuanya dalam satu polis induk. Jadi sudah dihitung asuransinya secara *total risk* untuk seluruh aset yang diasuransikan, kemudian pihak asuransi akan meng-*customize* klausul dengan menu tersendiri yang sudah disesuaikan sedemikian rupa untuk meng-cover seluruh aset kliennya itu. "Mengingat risiko terhadap setiap perusahaan itu berbeda-beda bidangnya dan dalam operasionalnya, maka perusahaan asuransi membuat menu sendiri/*customize* sesuai kebutuhan masing-masing perusahaan. Nah, itu sebenarnya yang dimaksud dengan asuransi *all risk* atau komprehensif yang banyak diistilahkan di dunia asuransi," ujar Tarigan.

PERKEMBANGAN ASURANSI PENGANGKUTAN BARANG

Awal mula kesadaran para pelaku bisnis angkutan barang untuk mengasuransikan armada maupun angkutannya, menurut Gemilang Tarigan, dipicu sejak munculnya asuransi *transporter liability* (asuransi tanggung jawab pengangkut) yang menjadi perhatian serius dari para pengusaha *trucking* di Provinsi Jawa Tengah. "Truk-truk angkutan teman-teman di Jawa Tengah yang notabene banyak melakukan operasional secara *long distance* (jarak jauh) seperti Sumatera-Jakarta-Semarang-Surabaya, di mana risikonya lebih besar dibanding angkutan barang di area pelabuhan, sementara banyak kasus pembajakan pada beberapa titik di jalur Sumatera dan beberapa titik di Pulau Jawa, kondisi inilah yang membuat para pengusaha truk angkutan barang di Jawa Tengah semakin khawatir. Mereka mulai sadar akan pentingnya asuransi *transporter* ini, ditambah lagi saat ini asuransi tidak lagi terlalu berkelit dan sudah mulai berubah sikap lebih bersahabat terhadap para pengusaha angkutan barang ini," urai Tarigan.

Memang secara logika yang harus memiliki kesadaran menggunakan *cargo insurance* ini adalah pemilik barang itu sendiri. Menurut Dhea, saat barang masih di gudang, barang diasuransikan dengan *property all risk*, asuransi ini begitu keluar gudang asuransinya lepas atau tidak dilindungi asuransi. Dari segi *transporter* jelas terlalu mahal, jika bayar asuransinya sesuai dengan nilai barang yang dikirim.

Jika terjadi apa-apa bisa klaim ke asuransi jika pabrik memiliki *cargo insurance* daripada ke pihak transporter, harusnya itu tanggung jawab transporter. "Meskipun pemilik barang sudah punya asuransi, transporter juga butuh asuransi tetapi tidak mau semahal itu, dan saat ini ada produk asuransi namanya *Freight Forwarders Liability Insurance* (FFL). Memang asuransi ini didesain untuk pihak transporter. Jadi nilainya bukan dari barang yang dikirim tetapi dari ongkos angkut sehingga lebih murah. FFL lebih luas lagi daripada *cargo insurance*," ujar Dhea.

Sementara nilai barang yang ada, lanjut Dhea, sebenarnya sesuai dengan permintaan klien meskipun secara keseluruhan barang tidak dimasukkan dalam asuransi. Karena tergantung klien berapa banyak/ nilai barang yang diasuransikan, itulah yang dilindungi transporter. Untuk itu, ketika akan mengajukan asuransi ada *form* penawaran yang perlu dicermati terlebih dulu, kemudian pihak asuransi akan mensurvei terlebih dulu dan baru bisa disetujui. Hal ini adalah solusi yang bisa dilakukan dengan mengacu pada *Marine Open Policy*. Syaratnya cuma perlu *invoice* dan surat jalan. Ini yang mengatasi selipan antara asuransi dan transporter. Ini semacam polis tetapi tidak membayar hanya sistemnya saja yang berbeda.

"Kami ini pengangkut dan biasanya periode menagih ongkos angkut itu dilakukan belakangan setelah beberapa bulan barang sudah kami kirim atas orderan pelanggan, dan biasanya tagihan ke pelanggan sudah menumpuk. Tapi karena ada *accident* dengan nilai kerugian barang misalnya sampai Rp 400 juta, maka jangan sampai si pelanggan memotong nilai tagihan yang seharusnya mereka bayar ke kami hanya karena klaim pertanggungan asuransi mereka belum cair dari asuransinya. Itulah yang menjadi kegalauan kami mengapa kami perlu mengasuransikan angkutan dan kendaraan milik kami," tambah Tarigan.



GEMILANG TARIGAN

Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Truk
Indonesia (Aptrindo)

PERLU EKSPLORASI POTENSI PASAR

masing-masing perusahaan asuransi berlomba-lomba dalam menawarkan beragam menu serta kemudahan terutama dalam hal kecepatan klaim terbayar.

Begitu terjadi risiko, dokumen lengkap, hubungi pihak transporter dan asuransi, laporkan kejadian. Setelah lengkap perusahaan asuransi akan memproses bersama *adjuster* yang bertugas survei, investigasi, menaksir nilai kerugian dari pihak di luar asuransi. Proses ini yang tidak bisa diprediksi. Setelah asuransi dan *adjuster* menentukan nilai, maka akan diajukan ke klien dengan meminta persetujuan. Jika setuju, baru proses berjalan kira-kira satu bulan harus sudah dibayar. Kadang yang bikin lama adalah *adjuster* menaksir nilai kerugian dan klien tidak setuju dengan nilai itu, perbedaan/perselisihan ini yang lama.

Dari segi transporter, ada risiko di jalan, klaim oleh pemilik barang. Asuransi tidak semata-mata memberikan uang klaim. Ada namanya *subrogation*, pihak asuransi akan meminta ke pemilik barang melepaskan hak supaya tidak menuntut pihak transporter karena kalau tidak begitu pemilik barang bisa klaim ke asuransi dan klaim ke transporter. Setelah itu, pihak asuransi pemilik barang akan tanya ke transporter. Jika transporter

tidak punya asuransi (dalam hal ini FFL), berarti harus menanggung risikonya sendiri. Asuransi milik transporter dan pemilik barang akan saling komunikasi untuk menemukan jalan tengah klaim dari masing-masing pihak. Inilah kenapa baiknya kedua pihak memiliki asuransi.

Pertanggungan akibat penggelapan kargo atau kontainer juga sudah mulai di-cover oleh perusahaan asuransi pengangkutan barang, seperti ditawarkan oleh Asuransi Staco Mandiri. "Ini merupakan salah satu solusi yang bisa meringankan beban kami sebagai pengusaha angkutan barang jika tiba-tiba tertimpa bencana penggelapan barang yang sedang kami kirim. Saat ini kami dari Aptrindo pusat sedang melakukan *roadshow* ke daerah-daerah seperti Pekanbaru, Riau, Jawa Tengah, Jawa Timur dan beberapa daerah lainnya supaya pengusaha truk angkutan ini lebih melek dan harapannya dapat membuat mereka bisa tidur lebih nyenyak kalau sudah mengasuransikan aset berjalannya," kata Tarigan.

Sementara itu Ketua DPD Aptrindo Jatim Yonathan Himawan Hendarto menambahkan bahwa potensi asuransi angkutan ini cukup besar ke depannya. "Karena yang belum melek asuransi

sangat banyak, khususnya transporter yang memiliki unit sedikit belum pakai asuransi. Bahkan yang truknya banyak pun mereka masih enggan. Malahan perusahaan besar seperti merasa *gambling* membawa muatan. Kami tidak ingin ada kerugian biaya akibat muatan tidak diasuransikan, karena ini jelas pengeluaran tak terduga. Berbeda dengan memilih asuransi. Banyak perusahaan yang mengalami kerugian akibat mengganti kerugian, kemudian pada kesempatan berikutnya mereka menggunakan asuransi agar tidak terulang kejadian serupa," ujar Yonathan.

Pihak Kementerian Perhubungan pun mendukung adanya asuransi yang bersedia melindungi bisnis pengangkutan barang ini. "Saya kira bermanfaat ke depannya, sebab

kondisi pengangkutan sekarang itu kita tidak bisa menduga-duga terkait dengan risiko-risiko dan kemungkinan yang terjadi dalam proses pengangkutan barang sampai ke tujuan. Sebab kalau dari info, seperti di jalur Sumatera atau lintas timur itu kelihatannya faktor keamanan juga masih cukup memprihatinkan semua pihak, artinya aparat keamanan seperti ada dan tiada. Dan idealnya, para pengusaha *trucking* harus cermat melihat keuntungan dan kerugiannya dari sisi bisnis mereka, karena kembali lagi kepada operatornya sendiri. Sebab hal ini merupakan satu pilihan, kalau setelah dihitung-hitung lebih banyak manfaatnya saya kira layak untuk ikut asuransi," kata Dadan M. Ramdan, Kasubdit Angkutan Barang Kementerian Perhubungan.



**YONATHAN HIMAWAN
HENDARTO**

Ketua DPD Aptrindo Jatim



DADAN M. RAMDAN

Kasubdit Angkutan Barang Kementerian
Perhubungan



POSISI TRANSPORTER LEMAH, TAMBAH ASURANSI MUATAN

Teks : Antonius Sulisty, Sigit Andriyono

Foto : Giovanni Versandi

Secara hukum perusahaan pengangkutan di Indonesia tunduk pada aturan Undang-undang (UU) No.22 Tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan. Dalam perjalanan barang menuju tempat tujuan diperlukan sebuah perlindungan terhadap muatan. Pemegang polis dan perusahaan asuransi tunduk pada Undang-undang (UU) No. 40 tahun 2014.

UU No.40 Tahun 2014 dalam Pasal 1 menyatakan bahwa asuransi adalah perjanjian antara dua pihak, yaitu perusahaan asuransi dan pemegang polis, yang menjadi dasar bagi penerimaan premi oleh perusahaan asuransi sebagai imbalan untuk memberikan penggantian kepada tertanggung atau pemegang polis karena kerugian, kerusakan, biaya yang timbul, kehilangan keuntungan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita tertanggung atau pemegang polis karena terjadinya suatu peristiwa yang tidak pasti. Selain itu, memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggalnya tertanggung atau pembayaran yang didasarkan pada hidupnya tertanggung dengan manfaat yang besarnya telah ditetapkan dan/atau didasarkan pada hasil pengelolaan dana. Dalam praktiknya dalam undang-undang tersebut tidak dijelaskan lebih lanjut mengenai bagaimana pengaturan asuransi secara detail.

Kasubdit Angkutan Barang Kementerian Perhubungan, Dadan M. Ramdan mengatakan, secara kuantitatif Indonesia memang belum punya data akurat asuransi pengangkutan jalan. "Kebanyakan dari pengusaha khusus angkutan B3 (Barang Berbahaya dan Beracun) dan alat berat saja. Itu pun karena mereka didorong atau dijadikan salah satu persyaratan dalam kontrak kerja dan jika tidak

mengasuransikan truk dan muatannya maka dianggap tidak memenuhi syarat," katanya.

Lebih lanjut Dadan menjelaskan, "Saat ini memang sanksi belum ada, tapi di PP (Peraturan Pemerintah) No.74 tahun 2014 tentang Angkutan Jalan sudah disebutkan (mengenai asuransi angkutan), maka KM (Keputusan Menteri Perhubungan) No.69 Tahun 1993 tentang Penyelenggaraan Angkutan Barang di Jalan perlu direvisi dan asuransi angkutan barang kemungkinan akan menjadi salah satu substansi di dalam revisi tersebut. Sementara ini kami sudah menyiapkan draf revisinya, kami ingin secepatnya selesai dan targetnya tahun ini selesai. Artinya, memang ada satu kelemahan. Ini semua terkait dengan masalah regulasi, sementara dinamika di lapangan sudah sedemikian cepat seperti perkembangan teknologi kendaraan," paparnya.

Sementara masih menunggu revisi, Dadan mengatakan, "Bagaimana pelaksanaan dan pengaturannya di lapangan nanti kami akan minta masukan, tidak hanya kepada operator tapi juga ke pihak-pihak terkait lainnya seperti kepolisian. Kemungkinan juga ke Kementerian Keuangan walaupun tidak terkait secara langsung. Alasannya, kelihatannya ada kaitannya dengan perpajakan kalau kami ingin lebih mengefisienkan sistem angkutan barang

di Indonesia," paparnya.

Kenyataan di lapangan, ketika terjadi kecelakaan perusahaan angkutan juga akan terjerat pasal berlapis, yaitu UU 22 Tahun 2009 Pasal 188 yang menyatakan perusahaan angkutan umum wajib mengganti kerugian yang diderita oleh penumpang atau pengirim barang karena lalai dalam melaksanakan pelayanan angkutan. Pasal 191, perusahaan angkutan umum bertanggung jawab atas kerugian yang diakibatkan oleh segala perbuatan orang yang dipekerjakan dalam kegiatan penyelenggaraan angkutan. Ditambah pula perusahaan angkutan juga terikat kewajiban jika terjadi kecelakaan sesuai Pasal 234 ayat 1 yang menyatakan pengemudi, pemilik kendaraan bermotor, dan/atau perusahaan angkutan umum bertanggung jawab atas kerugian yang diderita oleh penumpang dan/atau pemilik barang dan atau pihak ketiga karena kelalaian pengemudi. Ini yang menyebabkan pengusaha angkutan mengalami kerugian besar saat terkena kecelakaan ketika membawa muatan.

Mengenai asuransi yang dapat melindungi hak-hak pebisnis di industri pengangkutan di Indonesia, menurut Albert Julian Gunawan ada tiga macam model asuransi yang bisa diterapkan, yaitu untuk kendaraan bermotor, bangunan, dan pengangkutan. "Dasar perusahaan asuransi ini mengambil dari luar negeri

dan diaplikasikan di Indonesia. Seharusnya penerapan pun mengambil dari luar negeri. Di luar negeri pemilik barang mengasuransikan untuk kargonya masing-masing. Sedangkan ekspedisi ada *freight forwarders liability* dan ada nilai yang ditagihkan ke pihak ekspedisi," jelas *Property & Insurance Managing Director* Ray White Dharmahusada PT Golden Ray Prospektus ini. Di Indonesia seharusnya juga diterapkan sepenuhnya. Untuk mengurangi kerugian yang besar akhirnya transporter mengasuransikan muatannya meskipun perusahaan asuransi yang memiliki *freight forwarder reliability* di Indonesia tidak banyak.

Sementara itu, Gemilang Tarigan mengeluhkan adanya posisi yang melemahkan pihak transporter, terutama jika ada klaim asuransi karena kecelakaan. "Kenapa? Kami ini transporter dan biasanya menagih ongkos angkut belakangan setelah barang sudah dikirim dan sampai tujuan atas orderan pelanggan, dan beberapa bulan kemudian tagihan ke pelanggan sudah menumpuk. Tapi karena mendadak ada kecelakaan dengan nilai kerugian misalnya Rp 400 juta, si pelanggan ini memotong klaim pertanggungan asuransi dari nilai tagihan yang seharusnya mereka bayar ke kami selagi klaim dari asuransi mereka belum cair. Itulah yang menjadi kegalauan kami mengapa kami perlu mengasuransikan angkutan kami," ungkap Ketua Umum Aptrindo (Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia) ini.

Tarigan memberikan contoh Asuransi

Staco Mandiri menerapkan beberapa menu asuransi bagi kliennya seperti asuransi tanggung jawab pengangkut dalam hal ini disebut *transporter liability*. Ada juga asuransi kendaraan bermotor, asuransi pengangkutan barang atau *cargo insurance*, asuransi kebakaran, produk yang sesuai dengan PSAKI (Polis Standar Kebakaran Asuransi Indonesia), asuransi properti *all risks*, asuransi kebongkaran, asuransi gempa bumi, asuransi inventaris elektronik, asuransi kecelakaan diri, asuransi kecelakaan diri plus, asuransi pengangkutan uang, dan asuransi penyimpanan uang.

Sepanjang pengalaman Albert menangani asuransi muatan, ia berpendapat bahwa praktik yang ada di luar negeri berbeda sekali. Misalnya, terpal yang robek sudah tidak digunakan lagi, beda di sini semua dihemat. Ada juga aturan tambahan seperti kontainer yang tidak memenuhi syarat tidak bisa di-cover. Misalnya, bak tidak bersih saat akan muat lalu produk makanan tercemar, ini tidak bisa klaim. Berbeda dengan truk yang kecelakaan lalu muatan tercemar, ini bisa klaim. Jadi secara garis besar jika ada kecelakaan baru asuransi memberi cover," tambahnya.



GEMILANG TARIGAN

Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Truk
Indonesia (Aptringdo)

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

Mobil Delvac™

Performa oleh **ExxonMobil**



Menjaga Kendaraan dan Bisnis Anda selalu berjalan.



Keep it Running!  

Dapatkan hadiah menarik

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

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

Syarat dan ketentuan berlaku



Prinsip Efisiensi untuk Tumbuhkan Bisnis Anda

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Keep it Running! Dapatkan hadiah menarik

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

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

Syarat dan ketentuan berlaku

Mobil Delvac™

Performance by ExxonMobil





ASURANSI HARUSNYA DITANGGUNG PEMILIK BARANG

Teks : Sigit Andriyono/Citra Dara Vresti T/Antonius Sulistyo

Foto : Pebri S, Giovanni

Asuransi merupakan salah cara untuk memindahkan risiko. Tetapi karena implementasi yang belum optimal, pengusaha transportasi barang di Indonesia masih enggan untuk menggunakan asuransi. Risiko bagi perusahaan pengangkutan yang tidak menggunakan asuransi semakin besar jika terjadi kecelakaan dan terbit klaim dari customer.

Menurut Wakil Ketua II Aprindo Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aprindo) Sugi Purnoto, dari sisi pengangkutan idealnya yang mengasuransikan barang adalah pemilik barang itu sendiri. "Mereka seharusnya mulai mengasuransikan barangnya mulai dari produksi sampai barang itu tiba di *customer*. Tetapi dengan alasan *cost production*, mereka tidak mau mengasuransikan. Dampaknya dalam hal ini di perusahaan multinasional juga membebani angkutan-angkutan kami sehingga beberapa anggota kami yang terkena *hijacking*, perampokan, atau lainnya mengalami kerugian besar," katanya.

Menurut Sugi, ini satu bisnis yang tidak *fair* karena memang tugas transporter adalah bertanggung jawab terhadap barang yang dibawa, seperti kerusakan akibat bocor atau basah. "Itulah tanggung jawab pemilik truk karena sebagai penyedia jasa diwajibkan truknya layak untuk digunakan. Apakah itu menggunakan *full box* atau bak terbuka dengan catatan terpal harus tangguh. Tetapi pada saat perjalanan ada kecelakaan atau perampokan, itu semua kan hal yang tidak diinginkan. Konsumen pun tidak menginginkan hal itu terjadi. Tetapi

saat terjadi itu, ini menjadi beban perusahaan angkutan," katanya.

Yonathan Himawan Hendarto Ketua DPD Aprindo Jawa Timur menjelaskan, "Asuransi muatan itu sebenarnya tergantung pemilik barang. Ada yang pemilik barang itu pabrik besar, ada yang cuma *trader* kecil saja. Order juga kadang cuma dari pabrik ke gudang. Jika ada kiriman seperti itu tentunya mereka akan membebankan kepada transporter. Saya menilai asuransi itu penting, saat transporter ini memindahkan barang dari titik A ke B, jika terjadi sesuatu itu tanggung jawab transporter. Sekalipun asuransi itu tidak semata-mata dibeban kepada transporter karena pemilik barang harus *concern* terhadap barangnya," terangnya.

Bagi pengusaha yang belum memahami asuransi pengangkutan barang, disarankan untuk menemui seorang agen atau konsultan asuransi pengangkutan yang mampu memberikan penjelasan asuransi mana yang bisa diaplikasikan pada perusahaan. "Misalnya, menggunakan asuransi di bank, mereka tidak akan menjelaskan panjang lebar. Ini yang bisa menjebak nasabah. Biasanya bank



Pemilik barang masih enggan menggunakan asuransi karena berpengaruh pada cost production

hanya menjual asuransi standar, tidak termasuk perlindungan huru-hara dan bencana alam. Maka dari itu perusahaan pengangkutan sering menggunakan broker, tidak pernah langsung dari bank. Kadang juga ada perusahaan asuransi yang kalau tidak menanyakan, mereka tidak akan menjelaskan. Mereka menganggap pengusaha sudah mengerti. Kalau dari perusahaan besar dengan negosiasi yang besar pula mungkin orang asuransi mau menjelaskan panjang lebar," ujar Albert Julian Gunawan, *Insurance Managing Director* PT Golden Ray Prospektus.

Keengganan menggunakan asuransi muatan, menurut sudut pandang pengusaha adalah karena akan berpengaruh pada ongkos angkut. "Pabrik akan melihat HPP (Harga Pokok Produksi) barang itu seperti apa. Apa itu termasuk barang mahal, sembako, *consumer good* yang profitnya mepet. Asuransi muatan ini cenderung akan dipikir dua kali. Kami tahu pemilik barang ini seperti raja, transporter tidak akan tidak menuruti karena persaingan ketat dan seringkali ada proyek diperebutkan banyak sekali

transporter. Dari poin ini, pabrik berpikir asuransi bisa ditanggihkan. Sekalipun margin profitnya tinggi, kalau bisa dialihkan tanggung jawabnya ke transporter ya akan dialihkan oleh pabrik," kata Yonathan menganalisa.

Bagi perusahaan pengangkutan barang yang memahami, mereka akan meminta sebagai tanggung jawab pemilik barang. Dalam hal ini untuk muatan seperti *consumer goods* atau barang yang ongkos angkut barangnya ketat karena *bargaining power* besar, transporter harus berinisiatif. "Akhirnya mau tidak mau ya diasuransikan sendiri sama pengirim barang," kata Yonathan.

Sugi menambahkan, "Di dunia pengangkutan barang ini, kami masih mencoba mendorong untuk mendapatkan dukungan dari regulator dan masih proses di kementerian untuk bisa mendapatkan aspek legal oleh semua pemilik angkutan. Kenapa Aprindo tidak mengasuransikan barang yang diangkut? Aprindo sebagai transporter, yang diasuransikan adalah kendaraannya. Karena itu asetnya.

Sugi memberikan contoh. "Kami tidak mampu dalam hal asuransi, misalnya, ongkos angkut Jakarta-Surabaya Rp 6 juta, nilai barang yang diangkut Rp 1 miliar, ya habislah kami jelas tidak cukup. Maka dari itu, yang perlu dilakukan di sini adalah pemilik barang mengasuransikan barangnya. Contoh lain lagi, ongkos sudah murah antara Semarang-Jakarta, lebih kurang Rp 3 jutaan untuk *wing box*, kadang ada yang Rp 2,5 jutaan, nilai barang yang diangkut Rp 500 juta. Bayangkan, berapa kali lipat transporter harus mengganti jika ada kecelakaan atau perampokan? Yang tidak *fair* dalam hal ini adalah tanggung jawab angkutan," katanya.

Agar bisa mengatasi kendala asuransi muatan, sebelum menerima order, Yonathan akan menanyakan kepada pemilik barang dulu apakah perlu menggunakan asuransi? "Apalagi itu proyek besar dan seberapa besar risikonya. Semakin jauh tujuan, kami juga tentu sudah mempertimbangkan keamanan barang. Seberapa tarifnya akan disesuaikan dengan cukup mendapat *margin profit*. Semakin besar nilai barang maka semakin besar premi yang harus saya bayarkan. Dengan adanya premi ini, saya tetap mempertahankan HPP tidak lebih dari 50%," papar Yonathan.

Ditanya mengenai jalan tengah pemilik barang tidak mau mengasuransikan barangnya, Sugi menjawab, "Aprindo menggandeng perusahaan asuransi Risk Insurance Staco Mandiri (RISIKO). Di mana di dalam asuransi ini ada poin-poin yang bisa dipilih dalam lima tingkatan premi. Cover preminya adalah per truk per tahun berdasarkan besar pertanggungan."

Tabel premi RISIKO

Tingkatan Premi	Premi	Nilai perlindungan barang	Perlindungan Armada
1	Rp. 550.000	Rp. 50.000.000	Rp. 30.000.000
2	Rp. 850.000	Rp. 100.000.000	Rp. 40.000.000
3	Rp. 1.175.000	Rp. 250.000.000	Rp. 40.000.000
4	Rp. 1.575.000	Rp. 500.000.000	Rp. 40.000.000
5	Rp. 2.300.000	Rp. 1.000.000.000	Rp. 40.000.000

"Di luar itu masih ada perlindungan sopir untuk perawatan Rp 20 juta dan pihak ketiga Rp 15 juta. Jika sopir meninggal ada santunan Rp 100 juta. Itu yang kami upayakan ke sana. Jika memang tidak terjadi ya kami bayar premi saja, jika terjadi risiko, asuransi akan cover sejumlah tingkatan. Hasilnya akan lebih ringan jika dibagi dalam beberapa ritase," tambah Sugi.

Untuk memilih asuransi yang sesuai Yonathan berbagi pengalamannya. "Itu tergantung komoditas barangnya. Karena *value* barang yang tinggi, pasti menggunakan asuransi yang termasuk fitur penggelapan barang atas sopir. Ini sebenarnya jadi dilema jika perusahaan mengelola banyak armada dan sopir yang banyak, tetapi jika perusahaan tidak mengenal

sopir dengan baik, harus dipertimbangkan risiko ini. Dari pengalaman rekan-rekan kami, faktor keterlibatan sopir dalam tindak kriminal cukup banyak. Oleh karena itu, sangat bijak dari awal kami perhatikan baik-baik sopir kami. Saat kami menerima lowongan, kami juga survei ke rumah dan keluarga sopir,” kata Yonathan.

Senada dengan Yonathan, pengusaha importir Palevi V. Masdulhak juga sering menggunakan asuransi untuk muatannya. “Sejauh ini saat kami ekspor dan impor, kami menggunakan asuransi. Kami belum pernah mengalami kesulitan dalam klaim,” tuturnya. Sebagai importir, perusahaannya selalu menanyakan kepada pemilik barang untuk asuransi.

“Klausa apa yang akan digunakan, kalau *customer* tidak mau ribet, kami sarankan *Cost, Insurance and Freight* (CIF). Sudah termasuk *insurance* dan *price*-nya. Ada juga *customer* kami memilih menggunakan asuransi sendiri untuk barangnya,” ujar Direktur PT Bandar Kusumajaya ini.

Melanjutkan ceritanya, Palevi pernah mengirim barang dari Surabaya ke Mindanao. Barang dikirim menggunakan kapal laut dari Pelabuhan Tanjung Perak dan berlabuh di Tarakan. Dari Tarakan ke Mindanao harus menggunakan kapal kayu karena melewati sungai. “Kami kesulitan mencari asuransi dari Tarakan ke Mindanao. Setelah mencari, kami mendapatkan itu dengan harga yang agak tinggi. Ini karena risiko kapal kayu ini tinggi serta sedikit asuransi yang memiliki perlindungan untuk kapal kecil. Kami jelaskan kembali ke *customer* mengenai situasinya. Mereka sempat kaget dengan harga asuransi tetapi akhirnya mereka mau dan kami bisa kerja. Bagi kami perihal pengiriman barang terserah ke *customer*, kami tetap sarankan pakai asuransi. Pemahaman *customer* bahwa asuransi itu ribet dan akhirnya mereka tidak menggunakan. Mereka berpikir tidak akan ada apa-apa. Padahal itu penting untuk barang mereka sendiri,” katanya.

Sementara itu, Yonathan bercerita mengenai pengalaman pertamanya menggunakan asuransi pengangkutan barang. “Sangat ribet jika kami tidak memiliki agen yang paham akan ini. Apalagi jika masuk klaim ya. Urusannya bukan hanya dengan pihak ketiga, urusan dengan hukum juga, dalam hal



SUGI PURNOTO
Wakil Ketua II Aprindo



PALEVI V. MASDULHAK
Direktur PT Bandar Kusumajaya

ini polisi. Masih juga harus membuat berita acara yang baik untuk klaim. Jika tidak ada pihak netral dan disuruh berurusan dengan pihak asuransi, sudah pasti akan banyak kalahnya. Memang ini hanya secarik kertas, tetapi pada saat klaim harus sesuai dengan apa yang ada dan ditaati oleh penjamin,” katanya.



PAHAMI KLAUSA AGAR TIDAK KECEWA

Naskah : Antonius Sulisty, Sigit Andriyono

Foto : Pebri Santoso

Sesuai dengan Polis Standar Asuransi Pengangkutan Barang Indonesia, yang berlaku untuk pengangkutan laut antarpulau maupun pengangkutan darat, dijelaskan bahwa pihak tertanggung telah mengajukan suatu permohonan tertulis yang menjadi dasar dan merupakan bagian tidak terpisahkan dari polis asuransi pengangkutan barang. Pihak penanggung akan memberikan ganti rugi terhadap kerugian, kerusakan, dan tanggung jawab atas barang maupun kepentingan yang dipertanggungkan, berdasarkan syarat dan kondisi yang melekat dan dibuatkan endorsemen (pengesahan) pada polis tersebut.

Pengelompokan Asuransi Pengangkutan Barang

Asuransi pengangkutan dibagi dalam empat kelompok, yaitu Asuransi Pengangkutan Laut (*Marine Cargo Insurance*), Asuransi Pengangkutan Udara (*Air Cargo Insurance*), Asuransi Pengangkutan Darat (*Land Transit Insurance*), serta Asuransi Pengangkutan Terpadu.

Asuransi Pengangkutan Laut (*Marine Cargo Insurance*) adalah suatu asuransi atau pertanggungan yang memberikan jaminan atau proteksi terhadap kerugian atau kerusakan atas objek pertanggungan sebagai akibat adanya bahaya-bahaya laut (*Maritime Perils*) yang terjadi dalam masa pengangkutan melalui laut yang dilakukan. Asuransi pengangkutan laut merupakan suatu perjanjian pertanggungan antara penanggung dan tertanggung atas kepentingan yang berhubungan dengan kapal sebagai alat pengangkut dan barang sebagai muatan kapal dari kemungkinan risiko kerusakan/kerugian yang diakibatkan

oleh bahaya-bahaya laut atau bahaya lain yang berhubungan dengan bahaya laut.

Asuransi Pengangkutan Udara (*Air Cargo Insurance*) adalah suatu asuransi atau pertanggungan yang memberikan jaminan atau proteksi terhadap kerugian atau kerusakan atas objek pertanggungan sebagai akibat adanya bahaya-bahaya udara yang bersifat *accidental*, yang terjadi dalam masa pengangkutan melalui udara yang dilakukan. *Air Cargo Insurance* termasuk cabang asuransi yang masih muda. Perkembangan pertama pesawat udara pada awal abad ke-20 masih merupakan alat pengangkutan yang penuh bahaya serta mengandung risiko yang sangat besar. Baru pada tahun 1912 polis asuransi untuk pesawat udara pertama kali ditandatangani oleh sebuah sindikat Lloyds Underwriters di London.

Asuransi Pengangkutan Darat (*Land Transit Insurance*) adalah suatu asuransi atau pertanggungan yang memberikan jaminan perlindungan terhadap kerugian atau kerusakan atas objek pertanggungan sebagai akibat adanya bahaya-bahaya darat yang bersifat *accidental*, yang terjadi dalam masa pengangkutan melalui darat yang dilakukan. Objek asuransi ini meliputi asuransi atas keselamatan penumpang, asuransi atas barang yang diangkut, dan asuransi atas kendaraan pengangkut.

Asuransi Pengangkutan Terpadu (multimoda) merupakan asuransi pengangkutan barang yang disusun oleh Dewan Asuransi Indonesia sesuai dengan kebutuhan Indonesia sebagai negara kepulauan, yang memadukan asuransi pengangkutan barang melalui moda transportasi laut, darat maupun udara dengan menggunakan satu polis atau biasa diistilahkan *master polis*.

PENJAMINAN/PERTANGGUNGAN (POLIS STANDAR ASURANSI PENGANGKUTAN BARANG INDONESIA)

Mengacu pada Polis Standar Asuransi Pengangkutan Barang Indonesia, jenis pertanggungan yang dicover oleh perusahaan asuransi mencakup TLO (*Total Loss Only*) dan komprehensif/*all risk*. TLO merupakan kondisi polis yang memberikan jaminan dalam hal barang atau objek yang dipertanggungkan mengalami kerugian total seperti musnah atau rusak seluruhnya, tidak berbentuk samasekali, hilang seluruhnya. Jaminan atas hilangnya hak/kepentingan atas barang tersebut. Apabila biaya-biaya pengembalian barang yang



(Land Transit Insurance) merupakan suatu asuransi yang memberikan jaminan perlindungan terhadap kerugian atau kerusakan atas objek pertanggungan sebagai akibat adanya bahaya-bahaya darat yang bersifat accidental, yang terjadi dalam masa pengangkutan melalui darat.

dipertanggungkan lebih besar daripada harga barang tersebut di tempat tujuan, maka kerugian tersebut secara konstruktif dapat dikatakan kerugian total (*total loss*). *Total loss* ini sendiri dibagi dalam dua jenis, yaitu *Total Loss of the goods* (kerugian total atas barang yang diasuransikan) dan *Total Loss of the goods following Total Loss of the vessel* (selain barang yang mengalami *Total Loss*, Kapal Pengangkut juga harus *Total Loss*).

Khusus untuk Asuransi Pengangkutan Terpadu, berlaku asuransi komprehensif atau lebih familiar dengan klausa Institute Cargo Clause (ICC) 1/1/82, yang lazim digunakan dalam pengangkutan barang melalui laut maupun darat secara berkesinambungan (multimoda) menggunakan satu polis asuransi, dan berlaku secara internasional termasuk pada perusahaan asuransi di Indonesia dalam setiap penutupan asuransi pengangkutan terpadu atau multimoda. Klausa ini dikelompokkan ke dalam tiga jenis, yaitu Institute Cargo Clause "C" 1/1/82, Institute Cargo Clause "B" 1/1/82, serta Institute Cargo Clause "A" 1/1/82. Perbedaan antara ICC "A", "B" dan "C" hanya terletak pada pasal mengenai risiko yang dijamin, sedangkan pasal-pasal lainnya sama.

RISIKO YANG DIJAMIN DALAM INSTITUTE CARGO CLAUSE "A" 1/1/82

1. Asuransi ini menanggung semua kerugian atau kerusakan terhadap barang yang dipertanggungkan, kecuali yang disebutkan dalam pasal 4, 5, 6, 7 di bagian pasal pengecualian.

2. Asuransi ini menanggung kerugian *General Average* dan *Salvage Charges*, disesuaikan atau ditetapkan menurut kontrak pengangkutan dan/atau undang-undang dan kebiasaan yang berlaku yang dijalankan untuk menghindari atau ada hubungannya dengan usaha untuk menghindari kerugian dari sebab apa saja, tidak termasuk yang dikecualikan dalam pasal 4, 5, 6 dan 7 di bagian pasal pengecualian.

3. Asuransi ini juga mengganti kerugian pada tertanggung atas bagian barang tanggungan di bawah kontrak pengangkutan dengan klausula "Tabrakan di mana kedua pihak bersalah" dalam hubungan dengan kerugian yang ditemukan kembali

seperti tersebut dalam klausula ini. Dalam hal terjadinya klaim oleh pemilik kapal dalam klausula ini tertanggung setuju untuk memberitahukan perusahaan asuransi yang akan mempunyai hak atas biaya mereka sendiri dan membela kepentingan tertanggung mengenai klaim.

RISIKO YANG DIJAMIN DALAM INSTITUTE CARGO CLAUSE "B" 1/1/82

1. Asuransi ini menanggung, kecuali yang disebutkan dalam pasal 4, 5, 6 dan 7 di bagian pasal pengecualian.

1.1 Kerugian atau kerusakan barang yang dipertanggungkan yang secara wajar disebabkan oleh:

- 1.1.1 Kebakaran atau peledakan.
- 1.1.2 Kapal atau *craft* mengalami kandas, tenggelam atau terbalik.
- 1.1.3 Alat angkut (truk) tergelincir atau keluar jalur.
- 1.1.4 Tabrakan antara kapal, alat pengangkut dengan kapal lain atau objek lain selain air.
- 1.1.5 Pembongkaran barang di pelabuhan darurat.
- 1.1.6 Gempa bumi, letusan gunung berapi atau petir.
- 1.2 Kerugian/kerusakan barang yang dipertanggungkan yang disebabkan oleh :
 - 1.2.1 Pengorbanan *General Average*.
 - 1.2.2 Pembuangan atau terlemparnya barang ke laut.
 - 1.2.3 Masuknya air laut, danau/sungai ke dalam kapal, truk, peti kemas/tempat penimbunan.
- 1.3 Kerugian keseluruhan (*Total Loss*) per-koli, hilang/jatuh selama bongkar muat dari/ke kapal atau perahu.

2. Asuransi ini menanggung kerugian *General Average* dan *Salvage Charges*, disesuaikan atau ditetapkan menurut kontrak pengangkutan dan/atau undang-undang dan kebiasaan yang berlaku yang dijalankan untuk menghindari atau ada hubungannya dengan usaha untuk menghindari kerugian dari sebab apa saja, tidak termasuk yang dikecualikan dalam pasal 4, 5, 6 dan 7 di bagian pasal pengecualian.

3. Asuransi ini juga mengganti kerugian pada tertanggung atas bagian barang tanggungan di bawah kontrak pengangkutan dengan klausula "Tabrakan di mana kedua pihak bersalah" dalam hubungan dengan kerugian yang ditemukan kembali seperti tersebut dalam klausula ini. Dalam hal terjadinya klaim oleh pemilik kapal dalam klausula ini tertanggung setuju untuk memberitahukan perusahaan asuransi yang akan mempunyai hak atas biaya mereka sendiri dan membela kepentingan tertanggung mengenai klaim.

RISIKO YANG DIJAMIN DALAM INSTITUTE CARGO CLAUSE “C” 1/1/82

1. Asuransi ini menanggung, kecuali yang disebutkan dalam pasal 4, 5, 6 dan 7 di bagian pasal pengecualian.

1.1 Kerugian atau kerusakan barang yang dipertanggungjawabkan yang secara wajar disebabkan oleh:

- 1.1.1 Kebakaran atau peledakan.
- 1.1.2 Kapal atau *craft* mengalami kandas, tenggelam atau terbalik.
- 1.1.3 Alat angkut (darat) tergelincir atau keluar rel.
- 1.1.4 Tabrakan antara kapal, alat pengangkut dengan kapal lain atau objek lain selain air.
- 1.1.5 Pembongkaran barang di pelabuhan darurat.

1.2 Kerugian/kerusakan barang yang dipertanggungjawabkan yang disebabkan oleh:

- 1.2.1 Pengorbanan *General Average*.
- 1.2.2 Pembuangan barang kelaut

2. Asuransi ini menanggung kerugian General Average dan Salvage Charges, disesuaikan atau ditetapkan menurut kontrak pengangkutan dan/atau undang-undang dan kebiasaan yang berlaku yang dijalankan untuk menghindari atau ada hubungannya dengan usaha untuk meng-hindari kerugian dari sebab apa saja, tidak termasuk yang dikecualikan dalam pasal 4, 5, 6 dan 7 di bagian pasal pengecualian.

3. Asuransi ini juga mengganti kerugian pada tertanggung atas bagian barang tanggungan di bawah kontrak pengangkutan dengan klausula “Tabrakan di mana kedua pihak bersalah” dalam hubungan dengan kerugian yang ditemukan kembali seperti tersebut dalam klausula ini. Dalam hal terjadinya klaim oleh pemilik kapal dalam klausula ini tertanggung setuju untuk memberitahukan perusahaan asuransi yang akan mempunyai hak atas biaya mereka sendiri dan membela kepentingan tertanggung mengenai klaim.

PASAL PENGECEUALIAN

(POLIS STANDAR ASURANSI PENGANGKUTAN BARANG INDONESIA)

Terdapat empat pasal pengecualian (pasal 4, 5, 6 dan pasal 7) yang berisi segala hal yang tidak ditanggung atau dijamin pihak asuransi pengangkutan.

Pasal 4: Pengecualian Umum

Pertanggungan untuk jaminan satu tidak menjamin:

- 4.1 Kerugian, kerusakan atau biaya yang diakibatkan oleh kesalahan yang dilakukan dengan sengaja oleh tertanggung.
- 4.2 Kebocoran yang wajar, berkurangnya berat atau volume yang wajar atau keausan yang wajar.
- 4.3 Kerugian, kerusakan atau biaya yang disebabkan oleh tidak memadainya atau tidak sesuaiya pembungkus atau penyiapan barang yang dipertanggungjawabkan. (Pembungkus yang dimaksud termasuk penyusunan barang di dalam kontainer atau alat angkut yang tertutup, tetapi hanya jika penyusunan tersebut dilakukan sebelum mulainya pertanggungan atau dilakukan oleh tertanggung)

4.4 Kerugian, kerusakan atau biaya yang disebabkan dari dalam barang itu sendiri atau sifat alami barang yang dipertanggungkan.

4.5 Kerugian, kerusakan atau biaya yang penyebab utamanya adalah keterlambatan, walaupun keterlambatan itu disebabkan oleh risiko yang dipertanggungkan, kecuali biaya yang diatur dalam Pasal 2 Polis ini.

4.6 Kerugian, kerusakan atau biaya yang timbul dari kepailitan atau kegagalan keuangan pemilik, pengelola, penyewa atau operator kapal.

4.7 Kerugian, kerusakan atau biaya yang timbul dari pemakaian senjata perang yang menggunakan tenaga atom atau fisi dan atau fusi nuklir atau reaksi lain sejenisnya atau kekuatan atau bahan radio aktif.

4.8 Kehilangan barang yang dipertanggungkan dari dalam kontainer atau mobil boks yang segel atau kuncinya dalam keadaan baik atau tidak rusak.

Pertanggungkan untuk jaminan dua atau jaminan tiga tidak menjamin:

4.1 Kerugian, kerusakan atau biaya yang diakibatkan oleh kesalahan yang dilakukan dengan sengaja oleh tertanggung.

4.2 Kebocoran yang wajar, berkurangnya berat atau volume yang wajar atau keausan yang wajar.

4.3 Kerugian, kerusakan atau biaya yang disebabkan oleh tidak memadainya atau tidak sesuaiya pembungkus atau penyiapan barang yang dipertanggungkan. (Pembungkus yang dimaksud termasuk penyusunan barang di dalam kontainer atau alat angkut yang tertutup, tetapi hanya jika penyusunan tersebut dilakukan sebelum mulainya pertanggungkan atau dilakukan oleh tertanggung).

4.4 Kerugian, kerusakan atau biaya yang disebabkan dari dalam barang itu sendiri atau sifat alami barang yang dipertanggungkan.

4.5 Kerugian, kerusakan atau biaya yang penyebab utamanya adalah keterlambatan, walaupun keterlambatan itu disebabkan oleh risiko yang dipertanggungkan, kecuali biaya yang di atur dalam Pasal 2 Polis ini.

4.6 Kerugian, kerusakan atau biaya yang timbul dari kepailitan atau kegagalan keuangan pemilik, pengelola, penyewa atau operator kapal.

4.7 Kerugian, kerusakan atau biaya yang timbul dari pemakaian senjata perang yang menggunakan tenaga atom atau fisi dan atau fusi nuklir atau reaksi lain sejenisnya atau kekuatan atau bahan radio aktif.

4.8 Kehilangan barang di dalam kontainer atau mobil boks jika segel atau kunci dalam keadaan baik atau tidak rusak.

4.9 Pengrusakan atau penghancuran yang dilakukan dengan sengaja dan melawan hukum oleh satu orang atau lebih terhadap barang yang dipertanggungkan atau bagian daripadanya.

Pasal 5: Pengecualian tidak Laik Laut Kapal dan Ketidaksempurnaan Kapal dan Alat Angkut (Darat)

Pertanggungkan ini tidak menjamin kerugian, kerusakan atau biaya yang timbul dari kapal yang tidak laik laut; kapal, alat angkut, kontainer atau mobil boks tidak sempurna untuk pengangkutan yang aman; dan jika tertanggung mengetahui ketidaklaiklautan atau ketidaksempurnaan tersebut pada saat barang yang dipertanggungkan dimuat di dalamnya.

Pasal 6: Pengecualian Perang

Pertanggungjawaban ini tidak menjamin kerugian, kerusakan atau biaya yang disebabkan oleh:

6.1 Perang, perang saudara, revolusi, pemberontakan, pembangkitan rakyat, atau kerusakan yang timbul daripadanya, atau tindakan yang bersifat permusuhan oleh atau terhadap pihak yang berkuasa.

6.2 Penangkapan, penyitaan, penahanan, pembatasan perjalanan atau penahanan sementara (kecuali pembajakan di laut) dan akibat daripadanya atau percobaan untuk melakukan hal tersebut.

6.3 Ranjau, torpedo, bom atau senjata perang lainnya yang tidak terurus lagi.

Pasal 7: Pengecualian Kerusakan

Pertanggungjawaban ini tidak menjamin kerugian, kerusakan atau biaya akibat:

7.1 Yang disebabkan oleh pelaku pemogokan, pekerja yang terkena penghalangan bekerja atau orang yang mengambil bagian dalam gangguan perburuhan, kerusakan atau huru-hara.

7.2 Yang timbul dari pemogokan, penghalangan bekerja, gangguan perburuhan, kerusakan atau huru-hara.

7.3 Yang disebabkan oleh teroris atau orang yang melakukan tindakan dengan motif politik.



ALBERT JULIAN GUNAWAN
Property & Insurance Managing
Director Ray White Dharmahusada
PT Golden Ray Prospektus

KLAIM & PERSYARATANNYA

Menurut Albert Julian Gunawan, *Property & Insurance Managing Director* Ray White Dharmahusada PT Golden Ray Prospektus, besarnya nilai pertanggungjawaban tiap ICC itu sama besarnya karena itu tergantung nilai *invoice*-nya. "Hanya bayarnya, berapa lama pembayaran, proses klaim yang berbeda-beda. Harga rata-rata semua sama. Karena asuransi yang di bagian klaim hal pokoknya itu-itu saja. Tinggal perusahaan asuransinya membayarnya dengan cepat atau tidak," ujar Albert.

Semakin bonafid perusahaan asuransinya maka semakin cepat pencairan dana atas klaim nasabah. "Umumnya satu bulan, perhitungan ini kalau dokumen sudah lengkap. Semakin bagus perusahaan asuransi maka umumnya kerjanya semakin cepat. Ada tipe klaim dari asuransi tertentu yang tidak mau dikejar-kejar, sehingga kita harus tunggu prosesnya lama selesai. Maka dari itu kami paling banyak pakai asuransi asing. Perusahaan asing itu rata-rata bagus. Memang ada juga asuransi lokal yang bagus dan kerjanya baik," kata Albert.

Ketika mengajukan klaim, nasabah juga perlu mempersiapkan diri dengan pengetahuan yang lebih luas lagi atas perusahaan tempat mengasuransikan bisnis pengangkutan barang milik Anda. "Hal ini juga tergantung pada merek atau produk asuransi dan kejadiannya. Yang utama adalah fotokopi SIM, STNK, *invoice* (tagihan/faktur) pembelian barang, *bill of loading* untuk jenis pengangkutan dengan kapal laut, surat *reject* dari pabrik, surat keterangan polisi ini penting karena perlu bukti bahwa kendaraan mengalami kecelakaan, dokumen perjalanan dan pendukung lain yang diminta oleh asuransinya," tutup Albert.



TANGGUNG JAWAB HUKUM PERUSAHAAN ANGKUTAN

Naskah : Sigit Andriyono, Antonius Sulistyo

Foto : Pebri Santoso



Asuransi pengangkutan darat itu sendiri terkait dengan shipment (pengiriman melalui laut dan biasanya jenis asuransinya merupakan perluasan dari asuransi marine cargo.

Asuransi Tanggung Jawab Hukum Perusahaan Pengangkutan atau bisa juga diistilahkan dengan Asuransi *Transporter Liability*, merupakan suatu kontrak pengangkutan yang biasanya terjadi antara dua pihak yang saling terlibat dalam satu proses pengangkutan barang, yaitu pihak pengirim dan pihak penerima barang. Namun ada juga kontrak pengangkutan yang timbul antara tiga pihak, yaitu pihak pengirim, perusahaan pengangkutan, dan penerima barang.

Posisi perusahaan pengangkutan dalam kontrak pengangkutan pada umumnya bertanggung jawab dalam menangani pengiriman barang, sejak barang diterima dari pengirim kemudian dinaikkan ke

atas truk atau kendaraan pengangkut baik melalui jalur darat, laut, udara atau kombinasi ketiganya, hingga akhirnya barang sampai dan diturunkan di alamat tujuan terakhir atau alamat penerima barang.

Menurut Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Truk Indonesia (Aptrindo), Gemilang Tarigan, asuransi pengangkutan darat itu sendiri terkait dengan *shipment* (pengiriman melalui laut) dan biasanya jenis asuransinya merupakan perluasan dari asuransi *marine cargo*. "Karena pihak pengirim barang ini mengasuransikan barangnya secara *door to door*, biasanya moda transportasi angkutannya menggunakan jenis multimoda, bisa

menggunakan kapal-truk-kereta api-truk lagi sampai ke gudang/tujuan akhir. Maka asuransi angkutan darat ini merupakan perluasan dari klausul *marine cargo*," kata Tarigan.

Mengacu pada klausula Institute Cargo Clause (ICC) 1/1/82 yang lazim digunakan dalam pengangkutan barang melalui laut maupun darat secara berkesinambungan (multimoda) dan berlaku secara internasional, perusahaan asuransi umumnya menggunakan jaminan ICC 1/1/82 (A, B atau C) yang dapat memberikan ganti rugi kepada pihak tertanggung, yaitu pihak pengirim barang dan/atau pemilik barang untuk setiap kerusakan atau kehilangan yang terjadi atas barang yang dikirim selama pengangkutan berlangsung. Asuransi ini menjamin pihak tertanggung yang mengajukan ganti rugi atau klaim, baik sebagai personal atau pihak yang mewakili pemilik barang atau pihak yang ditunjuk dalam kontrak asuransi.

Secara manfaat, menurut Albert Julian Gunawan, pihaknya biasa menggunakan ICC 1/1/82 A lantaran dianggap dapat meng-cover semua jaminan. Namun tetap ada pengecualiannya, antara lain kerugian yang diakibatkan dari pencurian sopir perusahaan angkutannya. "Ini salah satu yang menjadi kelemahan asuransi di Indonesia, walaupun pada akhirnya asuransi ini ada. Misalnya, katakanlah satu pabrik kadang tidak terlalu peduli, akhirnya mereka kadang memilih asuransi dengan acuan ICC 1/1/82 C saja karena lebih murah. Menurut saya untuk ekspedisi itu tidak cukup pakai ICC 1/1/82 C karena kurang lengkap jaminannya untuk kargo," urai *Property and Insurance Managing Director* PT Golden Ray White Prospektus ini.

Sedangkan kami, lanjut Albert, memiliki banyak klien dengan polis yang mengharuskan pakai jaminan klausula ICC 1/1/82 A. Karena kalau barang basah pun masih di-cover, sebab pengusaha di sini juga kadang sedikit-sedikit basah diklaim. Misalnya, ICC 1/1/82 C tidak bisa ditambahkan poin pertanggungan yang lain kecuali untuk kasus pembajakan. Sisanya jika ingin lengkap harus menggunakan ICC 1/1/82 A yang pastinya lebih mahal. "Tetapi kalau saya lebih menyarankan perlindungan yang paling lengkap, karena perlindungan sudah lengkap dan di asuransi mana pun dengan pilihan lengkap jika ada klaim pasti akan diganti," katanya.



Dadan M. Ramdan. Kasubdit Angkutan Barang
Kementerian Perhubungan

Albert menambahkan bahwa asuransi dengan klausa mengacu pada ICC 1/1/82 C ini intinya mirip dengan asuransi *Total Lost Only* (TLO) yang jika terjadi apa-apa dengan truk sebagai alat angkutnya baru bisa di-cover. Di luar alat angkut seperti akibat hujan dan sebagainya tidak bisa di-cover karena bukan termasuk dalam poin alat angkut. "Bagaimana dengan faktor penyebab dari alam atau faktor lainnya seperti *loading unloading* (risiko ketika bongkar muat), itu hanya ada di ICC 1/1/82 A. Kalau ICC 1/1/82 B ini jarang untuk *trucking* karena ini sebenarnya lebih untuk kapal laut," katanya.

Perlu Sosialisasi

Pelaku bisnis pengangkutan barang baru menyadari pentingnya Asuransi Tanggung Jawab Hukum Perusahaan Pengangkutan, lantaran asuransi ini merupakan satu bentuk pelaksanaan tanggung jawab kepada pihak kedua, yaitu pemilik barang atau kliennya. Bagi pengusaha, demi menghindari ketidaknyamanan saat berbisnis hendaknya memakai pihak ketiga, yaitu asuransi pengangkutan sebagai langkah preventif pada masa yang akan datang. Terlebih saat ini adalah masa-masa berat, karena kita semua tidak pernah tahu risiko apa yang akan terjadi di depan sana. Mungkin saat ini banyak perusahaan transporter yang masih mampu memberikan ganti rugi dengan *budget* sendiri jika terjadi kerugian atas barang konsumen dan merasa tidak butuh asuransi. Namun lain soal jika dalam kondisi pailit, siapa yang akan menjamin perusahaan Anda untuk membayar klaim pelanggan jika terjadi kerugian atau kecelakaan tak terduga?

"Memang saat ini kesadaran asuransi angkutan barang di mata pengusaha *trucking* ini kelihatannya sudah mulai meningkat untuk melihat kebutuhan ke arah situ, terutama para transporter yang memiliki armada cukup banyak. Untuk perusahaan *trucking* yang kecil-kecil sejauh ini memang belum banyak yang tertarik menggunakan asuransi pengangkutan ini," ungkap Dadan M. Ramdan, Kasubdit Angkutan Barang Kementerian Perhubungan.

Maka guna meningkatkan andil para pengusaha angkutan barang dalam rangka menumbuhkan kesadaran hukum atau tanggung jawab terhadap konsumennya, Dadan menyatakan bahwa pihaknya akan melakukan sosialisasi

mengenai ketentuan dan kebijakan angkutan barang yang di dalamnya juga akan membahas masalah asuransi pengangkutan ini.

Risiko yang dimiliki oleh perusahaan angkutan adalah tanggung jawab hukum atas kerusakan atau kehilangan barang yang dikirim selama proses pengiriman berjalan. Asuransi dapat memberi jaminan ganti rugi atas risiko tersebut melalui polis Asuransi Tanggung Jawab Hukum Perusahaan Pengangkutan, yang pada dasarnya adalah seluruh tanggung jawab hukum yang dimiliki perusahaan pengangkutan untuk setiap kerusakan atau kehilangan pada barang yang dikirim yang terjadi selama jangka waktu pertanggungan polis.

Namun perlu diingat bahwa polis Asuransi Tanggung Jawab Hukum Perusahaan Pengangkutan juga memiliki risiko-risiko yang dikecualikan yang

muncul akibat kendaraan pengangkut yang dikendarai oleh tertanggung atau sopirnya yang sedang dalam pengaruh alkohol, obat-obatan, dan tidak memiliki izin mengemudi resmi dari kepolisian; kendaraan pengangkut yang dikendarai secara tidak hati-hati dan membahayakan pihak lain; kelalaian yang disengaja oleh tertanggung atau sopirnya; kehilangan pasar, keterlambatan atau kerugian lanjutan dalam bentuk apa pun. Oleh karena itu para pengusaha *trucking* yang ingin mengasuransikan risiko kegiatan usahanya, diharapkan dapat membaca seluruh ketentuan yang ada di dalam polis Asuransi Tanggung Jawab Hukum Perusahaan Pengangkutan sebelum terjadi risiko yang tidak diinginkan pada masa yang akan datang.



BESARAN PERTANGGUNGAN DAN PREMI ASURANSI

NASKAH: SIGIT ANDRIYONO, ANTONIUS SULISTYO

FOTO: PEBRI SANTOSO, GIOVANNI

Asuransi Pengangkutan merupakan produk asuransi yang memberikan jaminan ganti rugi sesuai dengan nilai barang yang dikirim baik melalui darat, laut, maupun udara akibat kerugian finansial yang dialami jasa pengiriman ataupun pemilik barang sesuai dengan nama pemegang polis. Adapun tarif atau premi asuransi serta jaminan atau benefit dari penutupan asuransi angkutan barang, mengacu pada Polis Standar Asuransi Pengangkutan Barang Indonesia, terbagi ke dalam beberapa kelompok. Umumnya perusahaan asuransi angkutan barang memberikan menu pertanggungan bagi nasabahnya berdasarkan tanggung jawab atas kargo dan kontainer milik pihak penerima/pemilik barang, tanggung jawab hukum terhadap pihak ketiga, dan tanggung jawab atas kecelakaan diri pengemudi dan awak kendaraan milik tertanggung.

Dasar dalam memperhitungkan premi atau tarif asuransi pengangkutan ini, dibedakan lagi menurut cara atau moda transportasi apa yang digunakan mulai dari pengangkutan melalui darat, laut, dan udara. "Asuransi ini juga diawasi oleh OJK (Otoritas Jasa Keuangan). Dengan demikian tidak ada perbedaan tarif dasar antar-merek/produk atau perusahaan asuransi, karena dalam asuransi itu menganut batas atas dan batas bawah. Kalau bank biasanya pakai batas atas, sedangkan agen asuransi biasa menggunakan batas bawah. Mereka menentukan itu agar tidak terjadi persaingan yang tidak sehat. Namun sejauh ini baru sebatas *rate* untuk premi asuransi truk, mobil, dan properti. Sedangkan *rate* untuk asuransi kargo tidak diatur dalam OJK," kata Albert Julian Gunawan, *Property and Insurance Managing Director* PT Golden Ray Prospektus.

Adanya asuransi pengangkutan merupakan suatu solusi yang memberikan jaminan ganti rugi sesuai dengan nilai barang yang dikirim baik melalui darat, laut, maupun udara akibat kerugian finansial yang dialami jasa pengiriman ataupun pemilik barang. ►







Albert Julian Gunawan

Property and Insurance
Managing Director
PT Golden Ray Prospektus

Pengangkutan Melalui Darat

Total Loss Only / " Cover A " (0,2%)

Merupakan jaminan kerugian yang memberikan penggantian atas kerugian apabila seluruh barang yang diasuransikan mengalami *total loss* akibat dari bahaya yang terjadi selama perjalanan kecuali yang diperjanjikan lain dalam polis.

All Risk / " Cover B " (0,35 %)

Adalah jaminan kerugian yang memberikan penggantian atas seluruh barang yang diasuransikan akibat dari seluruh risiko yang timbul selama perjalanan.

Pengangkutan Melalui Laut

Institute Cargo Clause " C " 1/1/82 : 0,30%

Menjamin kerugian dengan memberikan penggantian akibat risiko:

- Kerugian umum (*General Avarage*)
- Alat angkut tabrakan
- Kebakaran dan peledakan
- Kapal kandas, tenggelam atau terbalik
- Tabrakan atau sentuhan alat angkut dengan objek luar selain air
- Pembongkaran barang di pelabuhan darurat
- Biaya yang timbul akibat dari kerugian umum atau biaya penyelamatan barang atas resiko yang terjadi dia atas kapal.
- Pembuangan barang ke laut.

Institute Cargo Clause " B " 1/1/82 : 0,35%

Menjamin kerugian dengan memberikan penggantian akibat risiko:

- Semua risiko yang dijamin di dalam kondisi Institute Cargo Clause "C" 1/1/82
- Akibat masuknya air laut, danau, sungai yang memasuki ruangan kapal /palka, peti kemas dan tempat penyimpanan barang.
- Hilangnya barang secara keseluruhan sewaktu bongkar muat

Institute Cargo Clause " A " 1/1/82 : 0,3%

Menjamin kerugian dengan memberikan penggantian akibat risiko:

- Semua risiko yang dijamin di dalam kondisi ICC "C" 1/1/82 & ICC "B" 1/1/82
- Akibat pengrusakan/kerusakan yang dilakukan secara sengaja terhadap barang tersebut oleh orang lain.
- Pembajakan, pencurian, barang tidak sampai ke tujuan (nondelivery)

Pengangkutan Melalui Laut

All Risk : 0,2%

Adalah jaminan kerugian yang memberikan penggantian akibat semua risiko yang ditanggung dalam Institute Cargo Clause "A" 1/1/82 pada asuransi pengangkutan laut.

Simulasi Perhitungan Premi Asuransi

Setelah mengetahui persentase besarnya tarif setiap premi, berikut simulasi perhitungan premi dengan menggunakan ilustrasi pengangkutan melalui darat dan pengangkutan melalui laut sebagai berikut.

A. Simulasi perhitungan premi asuransi pengangkutan darat:

- Jenis Barang : Excavator 320 C
 - Alat Angkut : Tronton, Trailer
 - Tujuan : Dari Jakarta ke Samarinda
 - Kondisi Penutupan asuransi : Cover " B " (All Risk)
 - Tarif Premi : 0,35%
 - Perhitungan Premi :
 - Harga Excavator 320 C = Rp 950.000.000 (hanya ilustrasi)
 - Premi = $\text{Rp } 950.000.000 \times 0,35 \% = \text{Rp } 3.325.000$
 - Biaya Polis + Materai = Rp 37.000
- Total pembayaran premi asuransi = Rp 3.362.000**

B. Simulasi perhitungan premi asuransi pengangkutan laut:

- Jenis Barang : Excavator 320 C
 - Alat Angkut : LCT, tugboat
 - Tujuan : Dari Samarinda ke Jakarta
 - Kondisi Penutupan asuransi : Institute Cargo Clause " C " 1/ 1/ 82
 - Tarif Premi : 0,30%
 - Perhitungan Premi :
 - Harga Excavator 320 C = Rp 950.000.000 (hanya ilustrasi)
 - Premi = $\text{Rp } 950.000.000 \times 0,30 \% = \text{Rp. } 2.850.000$
 - Biaya Polis + Materai = Rp 37.000
- Total pembayaran premi asuransi = Rp 2.887.000**



EFEKTIVITAS OPERASIONAL GUDANG DENGAN PENERAPAN 5S

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

*Kepala Divisi Pendidikan dan Pelatihan
Supply Chain Indonesia*

(Bagian 1)

Gudang memegang peranan penting untuk memperlancar aliran barang dan mendukung kelancaran operasional. Peran tersebut antara lain penerimaan barang dari supplier dan penerimaan hasil produksi (untuk pabrik) dan penyimpanan barang sebelum diserahkan ke user (untuk industri bukan pabrik) atau ke konsumen (untuk pabrik).

Oleh karena itu, untuk mendukung aliran barang yang lancar, mutlak diperlukan pengaturan gudang yang baik, meliputi proses, barang, sumber daya, dan sarana-sarana pendukungnya. Dengan pengaturan yang baik, diharapkan barang dapat diterima, disimpan, dan dikeluarkan dari gudang dalam kondisi dan jumlah yang sesuai, serta dengan waktu yang sesingkat mungkin. Hampir lebih dari 65% masalah yang terjadi di gudang, adalah pengelolaan terkait penyimpanan barang, yang menyebabkan biaya operasi menjadi besar, di antaranya:

- Pencarian barang yang membutuhkan waktu cukup lama.
- Penataan penempatan barang tidak rapi sehingga membutuhkan ruang yang cukup besar.
- Jumlah barang tidak sesuai antara aktual dan data base.
- Barang ada di data base, tetapi sulit ditemukan.
- Penyimpanan tidak sesuai *layout*.
- Pergerakan barang tidak FIFO atau FEFO.
- Gudang berantakan, kualitas barang menurun, dan sulit mengontrol jumlahnya.
- Gudang tidak efisien dan rawan kecelakaan, dll.

5S merupakan metode yang sudah terbukti dan teruji sistematis dalam pengelolaan barang/material di pergudangan. Dengan penerapan 5S, gudang menjadi lebih produktif, efisien, aman, dan nyaman. Apa itu 5S?

5S merupakan sebuah metode penataan dan pemeliharaan area kerja yang berasal dari Jepang dan secara intensif bisa digunakan oleh manajemen dalam usaha memelihara ketertiban, efisiensi, dan disiplin di lokasi kerja sekaligus meningkatkan kinerja perusahaan secara menyeluruh. Pertama kali ide mengenai 5S ini digagas oleh Hiroyuki Hirano dari Jepang, yaitu S1 – Seiri, S2 – Seiton, S3 – Seiso, S4 – Seiketsu, dan S5 – Shitsuke.

Di Indonesia 5S ini juga dikenal dengan istilah 5R yaitu Ringkas, Rapi, Resik, Rawat, Rajin. Pengertian 5S adalah memanfaatkan tempat kerja (yang mencakup peralatan, dokumen, bangunan, dan ruang) yang tertata dengan baik dan untuk melatih kebiasaan para pekerja dalam usaha meningkatkan disiplin kerja yang dimulai dari S1-Ringkas-Pemilahan (Seiri), S2-Rapi-Penataan (Seiton), S3-Resik-Pembersihan (Seiso), S4-Rawat-Pemantapan (Seiketsu). S1, S2, dan S3 dimulai pada saat bersamaan yang sesuai dengan prosedur standar yang ditetapkan pada S4. Apabila karyawan telah memenuhi seluruh kegiatan tersebut, ia telah memperoleh status S5-Rajin-Disiplin (Shitsuke) atau telah ikut serta sepenuhnya dalam pengembangan kebiasaan-kebiasaan kerja yang baik sesuai aturan yang ditetapkan.

Penerapan 5S dapat digunakan untuk menyelesaikan masalah yang terjadi di gudang. Ditinjau dari segi biaya penerapan 5S tidak mengeluarkan biaya yang tinggi dan tidak terlalu banyak mengubah sistem yang telah berjalan dalam perusahaan, sehingga waktu yang dibutuhkan untuk mengimplementasikannya lebih singkat. Hal yang paling utama dilihat adalah kondisi lapangan di gudang dan harus didokumentasikan. Sebagai gambaran, contoh kondisi gudang yang belum tertata rapi:

Kondisi demikian dapat menggambarkan bahwa, kemungkinan yang terjadi pada gudang tersebut adalah:

1. Pengelompokan barang tidak efektif.
2. Tidak semua barang ditempatkan pada tempat yang baik dan aman, seperti menggunakan pallet atau posisinya tidak menempel lantai.
3. Kemungkinan akan terjadinya kerusakan pada *packing*.
4. Barang tercampur.
5. Pendataan kurang baik.
6. Tidak terkoordinirnya alat-alat kerja.
7. Masih adanya barang dalam status *death stock* atau barang *death stock* tidak mudah terdeteksi.
8. Over stock atau minus stock, dll.

Bagaimana selanjutnya?

Setelah dilakukan tahapan-tahapan observasi dan identifikasi, muncullah hal-hal yang harus dihadapi terkait dengan penyimpanan barang di gudang. Apa yang harus dilakukan? Melakukan penataan di gudang. Semakin banyak barang yang disimpan di gudang, semakin kompleks dan lamanya penataan tersebut. Langkah-langkah yang harus ditempuh dalam penataan di gudang harus direncanakan dengan baik. Janganlah menganggap penataan di gudang dan menerapkan metode 5S untuk mencapai efektivitas kerja itu hanya sebatas program bersih-bersih, akan tetapi pada perkembangannya penerapan metode 5S untuk mencapai efektivitas kerja telah banyak dibuktikan bahwa apabila sistem ini diterapkan secara sungguh-sungguh, sistemik, dan tepat sasaran ternyata secara langsung memiliki peranan yang cukup signifikan dalam menopang terciptanya budaya kerja produktif untuk menunjang peningkatan kinerja perusahaan yang berdampak pada efektivitas pengelolaan gudang, peningkatan kinerja bagian gudang, pengurangan biaya, pengiriman tepat waktu, menjamin terciptanya keselamatan kerja serta meningkatkan pelayanan. Selebihnya penerapan 5S juga ternyata dapat menciptakan pola kerja dengan disiplin tinggi, bermoral, dan lingkungan kerja yang terkontrol dengan suasana yang bersih/sehat dan nyaman sehingga dapat menciptakan kesan yang positif terhadap siapa saja termasuk para pelanggannya (setiap orang yang berhubungan dengan bagian gudang).

Penerapan metode 5S untuk mencapai efektivitas kerja, tidaklah mudah apabila tidak ada komitmen dari semua yang terlibat termasuk manajemen puncak maupun pemilik perusahaan dan pelaksanaannya yang tidak konsisten. Tidak sedikit perusahaan yang mencoba menerapkan metode 5S untuk mencapai efektivitas kerja justru merasa gagal dan tidak memberikan kontribusi yang berarti terhadap kinerja perusahaan yang ingin dicapai. Kenapa? Salah satu penyebabnya adalah tidak adanya komitmen bersama dan dukungan penuh yang konsisten oleh semua orang yang terlibat di dalamnya dan manajemen puncak dalam menerapkan metode 5S untuk mencapai efektivitas kerja. Harus disadari bahwa penerapan metode 5S untuk mencapai efektivitas kerja merupakan suatu pendekatan perbaikan kerja berbasis tim/kelompok yang memerlukan dukungan manajemen puncak dan keterlibatan semua karyawan di area kerja agar selalu peduli dengan lingkungan kerjanya melalui tindakan memantau, mengidentifikasi kemudian mengevaluasi atas dasar kepedulian yang tinggi untuk selalu melakukan perbaikan.

Mengacu pada perusahaan yang berhasil menerapkan metode 5S untuk mencapai efektivitas kerja dapat



disimpulkan bahwa untuk memperoleh kinerja pelaksanaan 5S yang optimal sebaiknya dilakukan di bawah bimbingan seorang yang berpengalaman atau terlatih dalam penerapan metode 5S atau para karyawan diberikan pelatihan untuk menerapkan metode 5S untuk mencapai efektivitas kerja. Kenapa demikian? Karena dalam pelaksanaannya semua orang yang terlibat dapat memahami secara penuh setiap tahapan-tahapan dalam penerapan metode 5S yang benar sehingga penerapan tersebut dapat berjalan secara efektif.

Setiap orang yang terlibat dalam penerapan metode 5S diharapkan mampu menangani setiap aspek yang berpotensi menjadi sumber penyebab

terjadinya pemborosan yang banyak ditemukan di lingkungan kerja dan dapat berdampak buruk terhadap produktivitas, biaya, efektivitas kerja maupun kualitas pelayanan. Penerapan metode 5S bukanlah suatu kegiatan yang dilakukan sekali saja, karena adanya reaksi dari manajemen puncak sebagai akibat ditemukannya permasalahan di lingkungan kerja atau keinginan manajemen puncak yang baru bereaksi untuk melakukan suatu tindakan perbaikan ketika terjadi permasalahan yang muncul secara mendadak. Penerapan metode 5S harus merupakan suatu kegiatan yang dilakukan secara rutin dan dijadikan sebagai standar kerja sehingga menjadi suatu kebiasaan dan budaya bagi perusahaan sebagai wujud tindakan perbaikan yang berkesinambungan.

Sebagai langkah strategis dalam implementasi 5S, yaitu melakukan perubahan paradigma, pola pikir, dan kebiasaan kepada setiap orang di perusahaan. Paradigma, pola pikir, dan kebiasaan setiap orang di perusahaan dalam mengatasi hal-hal yang tidak standar dan biasa terjadi dalam suatu lingkungan kerja menjadi pelaksanaan kerja yang standar. Langkah strategis yang efektif dalam mengimplementasikan metode 5S adalah sebagai berikut.

1. Membentuk Tim Implementasi Metode 5S

Sebagai tahapan pertama dalam implementasi metode 5S adalah membentuk tim implementasi metode 5S yang berasal dari berbagai bagian gudang. Tim harus dipimpin oleh seorang yang memiliki pengalaman atau pernah mengikuti pelatihan implementasi metode 5S. Anggota tim harus mengetahui semua barang yang tersimpan di gudang dan harus terorganisir dengan baik serta dibekali pemahaman yang memadai tentang implementasi metode 5S yang sistematis dan tepat sasaran. Jika diperlukan harus diberikan pelatihan terlebih dahulu tentang langkah-langkah implementasi metode 5S serta ukuran keberhasilan dalam implementasi metode 5S tersebut. Mengapa? Karena apabila penguasaan/pemahaman 5S dari anggota tim belum memungkinkan maka akan terjadi kegagalan dalam implementasi metode 5S. Dalam tim tersebut dibentuk struktur organisasi

yang bertujuan untuk mengatur pelaksanaan implementasi agar dapat berjalan dengan baik sesuai dengan rencana yang telah disusun. Melalui struktur organisasi setiap karyawan dapat mengetahui dengan jelas apa peran yang harus dijalankan dalam implementasi metode 5S. Penentuan *job description* dan tanggung jawab digunakan untuk memberikan gambaran kepada setiap orang apa yang menjadi tugas dan kewajiban dalam implementasi metode 5S di area kerja. *Job description* digunakan sebagai prosedur kerja dalam implementasi metode 5S di area kerja.

Berikut ini contoh Struktur Organisasi Tim Implementasi Metode 5S:

No.	Jabatan	Tanggung Jawab
1	Ketua Tim (Kepala Gudang)	- Mengatur dan mengarahkan implementasi metode 5S - Kelancaran dan kesuksesan implementasi metode 5S
2	Wakil Ketua Tim (Ass Kepala Gudang)	- Mengontrol dan mengawasi implementasi metode 5S - Mengadministrasikan implementasi metode 5S
3	Anggota tim (Karyawan di bagian gudang)	- Melaksanakan tahapan atau urutan implementasi metode 5S - Melaksanakan aktivitas kerja sehari-hari sesuai dengan perbaikan metode kerja yang diterapkan dalam implementasi metode 5S



2. Menyusun Rencana Implementasi Metode 5S

Sebelum memulai implementasi metode 5S, tim harus menyusun rencana implementasi metode 5S yang baik sesuai kondisi aktual di gudang. Sebelum menyusun rencana implementasi metode 5S, tim harus melakukan observasi di lapangan dengan melihat langsung situasi dan sistem kerja yang sebenarnya dan terjadi di lapangan sebagai bahan evaluasi terhadap sistem kerja yang berjalan saat ini. Observasi tersebut dilakukan dengan melihat situasi area lingkungan kerja yang ada antara lain adalah :

- A. Bagaimana cara orang bekerja?
- B. Berapa lama orang melakukan pekerjaan tersebut?
- C. Peralatan apa yang digunakan?
- D. Berapa lama melakukan pencarian peralatan yang digunakan?

- E. Berapa lama melakukan pencarian barang?
- F. Apakah penempatan barang dan alat yang digunakan sudah baik, mudah dicari dan aman?
- G. Pekerjaan apa yang membutuhkan waktu paling banyak dan dianggap kurang efektif?
- H. Apakah terdapat faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya kerusakan barang dalam penanganan barang?
- I. Apakah terdapat faktor-faktor yang berpotensi menyebabkan terjadinya kecelakaan kerja?
- J. dll.

Setelah melakukan observasi dan evaluasi maka buatlah Rencana Implementasi Metode 5S dan melakukan sosialisasi kepada setiap orang yang terlibat dan bagian lainnya yang terkait.

Contoh Rencana Implementasi Metode 5S

No.	Aktivitas	Minggu							
		1	2	3	4	5	6	7	8
1	Sosialisasi Rencana Implementasi Metode 5S								
2	Pengumpulan Data								
3	Pelaksanaan Seiri (Ringkas)								
4	Pelaksanaan Seiton (Rapi)								
5	Pelaksanaan Seiso (Resik)								
6	Pelaksanaan Seiketsu (Rawat)								
7	Pelaksanaan Shitsuke (Rajin)								

The international
platform for transport,
supply chain and logistics
solutions

Exhibition | Conference | Business Matching

VISIT US!

19 - 21
October
2016

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

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

Co-Located With :



 **Indonesia Cold Chain
Logistic**

Incorporating :
 **Indonesia E-Commerce
Logistic**

 **Indonesia Trucks &
Commercial Vehicles**

Exhibition Key Figures



6752
Buyers



252
Business Matching
made before the event



20
Countries



300
Corporate
Delegates



US\$ 12,5 million
business deals generated
on the exhibition floor
from 56,3% Exhibitor



45
Regional and
International
Conference Speakers



116
Exhibitors



257
Journalist Event
Coverage



86.6%
Very Satisfied
with ITSL 2015

Key Activities



**Trade
Exhibition**



**Business
Matching**



Hosted Buyer



**Networking
Cocktail**



Conference



Live Demo

Book Your Space Now!

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

Organised by :

 **Reed Panorama**
Exhibitions

Strategic Partners :



Media Partner :

TRUCKMAGZ

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

Indonesia Trucks & Commercial Vehicles

Co-located with:

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

Co-Located With:



19 – 21 October 2016

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

Book Your Space Now!

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

Ratna Hidayati
+62878 6033 6363
ratna.hidayati@truckmagz.com

Organised by :



Strategic Partner :



Event Partner :

TRUCKMAGZ

Supported by :



Supporting Associations :





ARTI TULISAN DI DINDING BAN

Bagaimana cara membaca dan mengartikan tulisan-tulisan yang ada di dinding ban? Mengapa tulisan-tulisan yang digunakan oleh teknisi dalam menganalisa kerusakan ban selalu dalam bahasa Inggris dan tidak pernah diterjemahkan dalam bahasa Indonesia.

Jhonny Gendut, PT. Indah Jaya, Kudus

Jawaban oleh:

BAMBANG WIDJANARKO
Independent TBR Tire Analyst

Semua ban yang beredar di pasaran, baik ban bias atau pun ban radial, ban sepeda, ban sepeda motor, ban mobil penumpang maupun ban mobil niaga, pada dinding samping ban tersebut selalu tercetak beraneka ragam tulisan serta simbol-simbol. Pernahkah Anda memperhatikannya? Apakah maksud pabrikan mencetak berbagai tulisan serta simbol-simbol tersebut pada dinding ban?

Dalam memproduksi ban, pabrikan harus mencantumkan spesifikasi ban tersebut agar konsumen dapat mengetahui asal-usul produk, ukuran, cara pemakaian, kemampuan dan bahaya yang dapat ditimbulkan oleh produk tersebut. Spesifikasi seperti itulah yang dinyatakan dalam bentuk tulisan-tulisan dan simbol-simbol pada dinding ban yang sering tidak diketahui maksudnya oleh konsumen karena tidak jarang seorang penjual atau teknisi ban pun tidak mengetahui benar artinya.

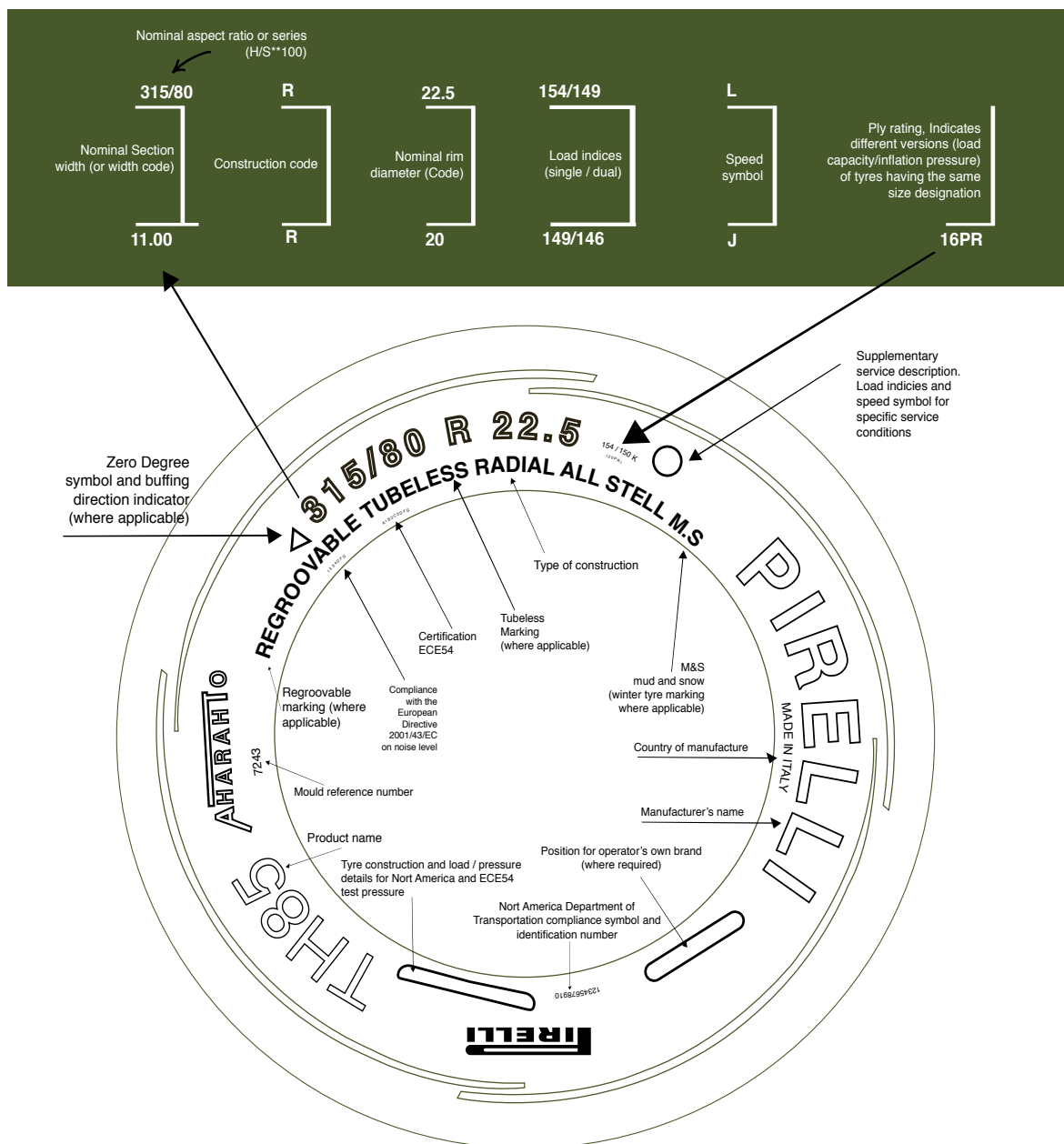
Pengguna yang cermat harus mengerti dan memahami tulisan dan simbol-simbol tersebut sehingga mengetahui spesifikasi dan peruntukkan yang tepat dari ban yang dibelinya.

Yang paling penting untuk diperhatikan dari semua tulisan-tulisan dan simbol-simbol tersebut adalah safety warning atau petunjuk keselamatan. Biasanya petunjuk keselamatan dan segala macam tulisan-tulisan maupun simbol-simbol yang tertera pada dinding samping ban tersebut sudah mengikuti standardisasi dan mendapat persetujuan dari badan-badan sertifikasi yang berwenang seperti ETRTO, DOT, JATMA, ECE, CCC, INMETRO, dan SNI.

Hampir seluruh istilah pada ban terdapat dalam bahasa Inggris dan jarang diterjemahkan ke dalam bahasa setempat karena banyak sekali istilah-istilah yang berpotensi akan kehilangan makna jika diterjemahkan ke dalam bahasa lain. Selain itu, istilah-istilah tersebut juga telah disepakati oleh teknisi di seluruh dunia agar menggunakan bahasa Inggris untuk mempermudah dalam penyamaan persepsi.

Sebab semua laporan permasalahan (technical default/claim) yang terjadi dalam sebuah pabrik, harus dilaporkan kepada lembaga-lembaga sertifikasi yang mengawasi peredaran ban-ban tersebut, agar tidak terjadi over service dalam hal penggantian claim dari satu pabrik tertentu dan agar lembaga-lembaga sertifikasi tersebut dapat memberi peringatan atau menjatuhkan sanksi kepada pabrikan yang nakal, juga pabrik yang tidak dapat menjaga kualitas produknya sesuai dengan spesifikasi yang diumumkannya. Tergantung ke lembaga sertifikasi mana pabrik tersebut berafiliasi.

Apa saja yang dapat dipahami dari semua tulisan-tulisan dan simbol-simbol yang terdapat di dinding samping ban seperti pada contoh ini?



1. Manufacturer's name = Merek produk ban (contoh, Pirelli).

2. Product name = nama tipe ban. Biasanya pabrikan memberikan sejenis kode rekomendasi untuk segmentasi pemakaian ban pada bagian tipe ini. (Contoh, TH artinya Traction Highway, ban ini untuk dipakai pada bagian traksi/gardan tarikan di medan jalanan halus/tol. 85 artinya nomor urut penemuan pola/konstruksi ban. Sedangkan AMARANTO artinya sekadar nama untuk pengenalan).

3. 315/80 R 22.5 = Ukuran ban. 315 artinya lebar ban antara dinding samping yang satu ke dinding samping yang lain (milimeter) dalam keadaan berdiri tegak dan berisi udara (section width). 80 artinya rasio ketinggian dalam persentase (%) diukur dari ujung bead ban sampai ke telapak ban dalam keadaan berdiri tegak dan berisi udara terhadap section width (aspect ratio). R artinya konstruksi ban radial. 22.5 artinya diameter velg yang harus digunakan (inci). 154/149 artinya daya angkut ban single/dual (load index). L artinya kemampuan ban dalam berkecepatan secara konstan (speed index). 16 PR artinya lapisan benang/kawat ban setara dengan 16 lapis dan belum tentu benar-benar terdiri atas 16 lapisan (ply rating).

4. regroovable = Ban dapat digravar/diperdalam alurnya (menggunakan pisau khusus) dan bertujuan untuk memperpanjang usia pemakaian ban. Kedalaman cerukannya disesuaikan dengan jenis ban.

5. Tubeless = Tanda bahwa ban tersebut tidak menggunakan ban dalam.

6. Radial All Steel = Tipe konstruksi ban radial kawat baja.

7. M+S = Mud + Snow, artinya ban mempunyai kemampuan daya cengkeram yang baik pada lintasan lumpur maupun salju.

8. Country of manufacture/Country of origin = Negara asal ban (made in Italy).

9. DOT atau ECE = Nomor referensi Departement of Transportation (lembaga sertifikasi Amerika Serikat), nomor referensi Economic Center of Europe (lembaga sertifikasi Eropa).

Biasanya di belakang kode sertifikasi ini ada empat digit angka yang menerangkan minggu (1 – 52) dan tahun produksi (3.410 = minggu ke-34, tahun 2010). Dahulu masa kadaluwarsa sebuah ban adalah tiga tahun. Tapi dengan kemajuan teknologi, dewasa ini pabrikan berhasil menemukan zat anti aging yang bisa membuat ban bisa bertahan untuk tidak kadaluwarsa dalam waktu 10 tahun.

10. Serial number = Nomor seri produksi ban. Biasanya ada huruf lalu ada angka di belakangnya. Huruf di depan angka tersebut menandakan dari pabrik di lokasi mana ban berasal, sementara angka menandakan urutan produksi ban. Nomor seri tiap-tiap ban biasanya tidak pernah sama antara ban yang satu dengan ban lainnya (running stamp). Apabila ada nomor seri yang sama dari beberapa ban, bisa terjadi karena mesin stempelnya yang tidak berfungsi sebagaimana mestinya atau terjadi human error. Namun hal ini samasekali tidak berkaitan dengan mutu/kualitas produk yang bersangkutan.

11. Tread 4 plies, sidewall 1 ply = Telapak ban menggunakan empat lapis rajutan kawat baja (ada pabrikan yang mencantumkan sudah termasuk dengan overlay, ada pula yang belum termasuk overlay), sementara dinding sampingnya terdiri atas satu lapis kawat baja.

12. Max load single 3.250 Kg at 130 P.S.I Cold = Kekuatan daya angkut per satu ban 3.250 Kg pada tekanan 130 P.S.I dalam keadaan dingin (sebelum kendaraan beroperasi). Hal tentang daya angkut dan tekanan udara pada ban erat sekali korelasinya dengan kecepatan maksimum kendaraan.

13. Standard Rim 8.00 – 20 = Ukuran velg minimal yang disyaratkan oleh pabrik ban tersebut adalah 8.00 – 20.

14. TWI = Tread Wear Indicator artinya batas pemakaian ban yang diharapkan oleh pabrik tidak melampaui TWI (demi alasan keamanan). Biasanya petugas KIR mensyaratkan hal ini.

15. Rotation = Ban menggunakan rotasi satu arah, diharapkan arah rotasi/putaran laju ban tidak terbalik.



Pada tahun-tahun terakhir pabrikan ban papan atas dunia telah berlomba-lomba untuk ikut dalam program ramah lingkungan. Mereka berinovasi dan menemukan jenis ban yang ramah lingkungan dan biasa disebut dengan "green tire".

Simbol-simbol yang sering ditemui pada ban-ban ramah lingkungan (green tire)



Low Noise

Ban bertanda ini dianggap sebagai ban yang tidak berisik ketika sedang beroperasi.



Fuel Saving

Ban bertanda ini didaulat sebagai ban yang mampu untuk menurunkan jumlah pemakaian bahan bakar pada kendaraan yang menggunakan.



Retreadability

Ban bertanda ini berarti dapat didaur ulang atau divulkanisir dengan baik.

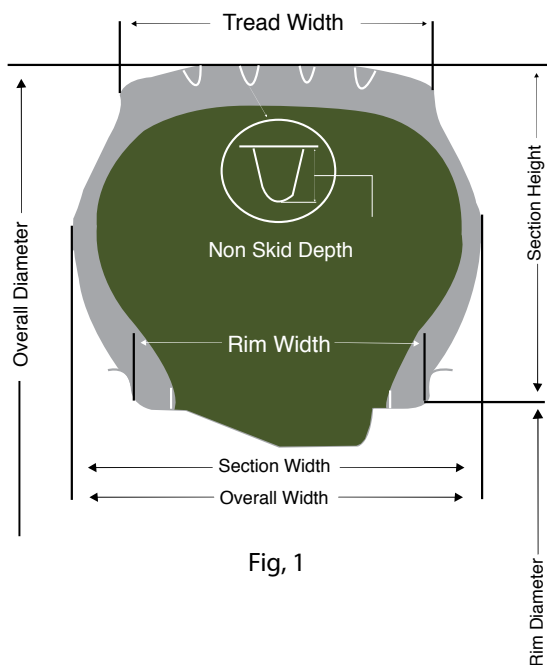
Semakin jelas sekarang bahwa di belahan dunia mana pun sangat diharapkan ban bisa divulkanisir atau diberi kesempatan untuk kehidupan keduanya. Supaya ikut melestarikan lingkungan dengan mengurangi penggunaan karet alam. Berbeda dengan di Indonesia yang beberapa daerahnya malah mengeluarkan peraturan tentang pelarangan penggunaan ban vulkanisir. Tentu saja kebijakan semacam ini sangat kontraproduktif dengan keinginan negara-negara lain untuk melestarikan alam.



Mileage

Ban bertanda ini diyakini mempunyai daya jelajah (usia pakai) yang jauh lebih panjang daripada teknologi pendahulunya.

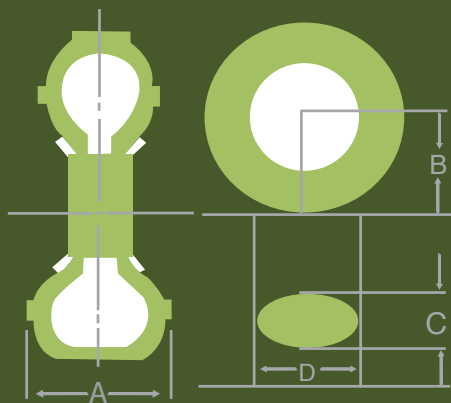
Kode, tulisan dan istilah lain tentang ban yang tidak tertera pada dinding samping ban, namun sering tercantum dalam katalog/ data teknis ban dan perlu untuk dipahami oleh konsumen.



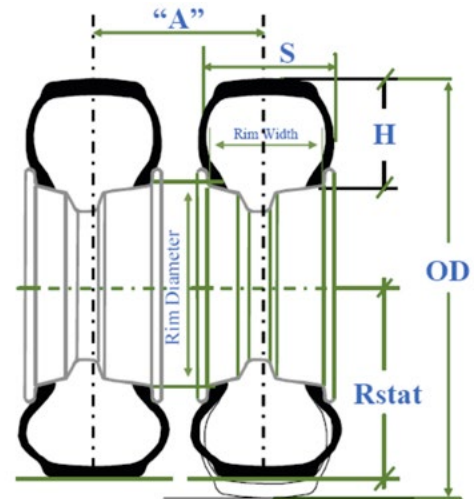
Fig, 1

- 1 **Radial Ply Tire** = Ban pneumatic dengan struktur kawat baja yang tersusun rapi dengan sudut kemiringan 90 derajat dan bertemu pada titik tengah dari telapak ban, carcass/casing distabilkan oleh sabuk baja yang melingkar pada badan ban.
- 2 **Bias Ply Tire** = Ban pneumatic dengan struktur benang yang tersusun menyilang dan saling melapisi satu sama lain dengan kemiringan kurang dari 90 derajat yang bertemu pada titik tengah dari telapak ban.
- 3 **Overall Width (OW)** = Ukuran lebar ban secara keseluruhan dari dinding samping ban yang satu ke dinding samping sisi lainnya, termasuk ketebalan tulisan dan dekorasi lain yang tertera pada bagian terluar dari dinding samping ban.
- 4 **Section Width (SW)** = Ukuran lebar ban dari dinding samping ban yang satu ke dinding samping sisi lainnya, tidak termasuk ketebalan tulisan dan dekorasi lain yang tertera pada dinding samping ban.
- 5 **Overall Diameter (OD)** = Ukuran diameter sebuah ban, diukur dari sisi terluar telapak ban.
- 6 **Section Height (SH)** = Ketinggian ban diukur dari ujung bead sampai ke telapak terluar sebuah ban.
- 7 **Aspect Ratio (AR)** = Rasio persentase dari Section Height terhadap Section Width sebuah ban.
- 8 **Tread Width (TW)** = Jarak lebar dari ujung telapak ban yang satu sampai ke ujung sisi lainnya.

- 9 "A" Minimum Dual Spacing For Twin Fitments = Jarak minimum antara dua buah ban ganda (twin tire) yang diukur dari titik tengah telapak ban yang satu sampai ke titik tengah ban yang lainnya.
- 10 Non Skid Depth (NSD) / Tread Depth (TD) = Titik terdalam dari alur pada telapak ban.
- 11 Static Load Radius (SLR) = Jarak terpendek dari pusat as roda (axle) ke permukaan kontak telapak ban yang terpasang pada velg (rekommendasi pabrik) dengan tekanan udara yang ditetapkan oleh pabrik dan diposisikan dalam keadaan diam dan vertikal pada lintasan datar, dengan beban tertentu.
- 12 Rolling Circumference (RCF) = Hasil perhitungan revolusi (putaran keliling) sebuah ban, jika dipasang pada velg yang tepat, dengan tekanan udara yang pas dan dengan beban muatan yang disarankan. Perhitungan dari rolling circumference dapat dilihat dari pergerakan dinamis saat ban berputar, termasuk defleksi akibat beban muatan, tekanan udara, kecepatan kendaraan.



A: Static loaded section
B: Static Loaded radius
C: Contact width
D: Contact length



Dengan demikian jelaslah bahwa semua tulisan, istilah dan simbol yang tertera pada dinding samping ban memiliki makna tentang spesifikasi teknik ban tersebut. Dengan memahami tulisan, istilah dan simbol yang tercetak pada dinding ban, berarti pengguna dapat memaksimalkan penggunaan ban tersebut sesuai dengan spesifikasinya. Pengguna pun dapat memilih ban yang paling sesuai dan paling tepat dengan kebutuhannya dengan memahami arti tulisan, istilah, dan simbol tersebut. Dengan demikian jelaslah bahwa semua tulisan, istilah dan simbol yang tertera pada dinding samping ban memiliki makna tentang spesifikasi teknik ban tersebut. Dengan memahami tulisan, istilah dan simbol yang tercetak pada dinding ban, berarti pengguna dapat memaksimalkan penggunaan ban tersebut sesuai dengan spesifikasinya. Pengguna pun dapat memilih ban yang paling sesuai dan paling tepat dengan kebutuhannya dengan memahami arti tulisan, istilah, dan simbol tersebut.



Jessica Kuesar

Standardisasi Mutu Ban Vulkanisir, bukan Dilarang

Peran aktif para pelaku industri *retreading* (vulkanisir) sudah cukup lama eksis dan bertahan seiring kemajuan zaman. Bisa dikatakan, industri vulkanisir ini memiliki posisi yang tak jauh berbeda dengan industri karoseri di Indonesia. Pasalnya, hampir sebagian besar perusahaan truk angkutan barang maupun bus penumpang mengandalkan ban vulkanisir untuk menunjang operasionalnya, selain juga untuk penghematan dalam berinvestasi pada komponen ban yang tergolong dalam kategori *fast moving* ini.

Namun belakangan, ditetapkannya Peraturan Ditjen Perhubungan Darat Kementerian Perhubungan Nomor SK.523/AJ.402/DRJD/2015 Tentang Pedoman Pelaksanaan Inspeksi Keselamatan Lalu Lintas dan Angkutan Jalan Bidang Angkutan Umum pada 25 Februari 2015 yang melarang penggunaan ban vulkanisir untuk angkutan umum. Pemerintah Indonesia seolah tidak memihak pada industri yang mayoritas dihuni oleh kalangan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Menengah) ini, atas dasar kekhawatiran yang belum terbukti keabsahannya atas penggunaan ban vulkanisir yang dianggap menjadi salah satu sumber pemicu kecelakaan lalu lintas di jalanan Indonesia.

Sejauh mana sepak terjang bagi perusahaan vulkanisir yang memiliki kualitas bagus dalam industri ini, dan bagaimana sikap mereka menghadapi regulasi yang terkesan mengusir usaha mereka ini? Berikut petikan wawancara *TruckMagz* dengan Jessica Kuesar, *Director* PT Indo Retreading and Tire Services.

Bisa dijelaskan sejarah singkat PT Indo Retreading and Tire Services?

PT Indo Retreading And Tire Services berdiri sejak tahun 2003 yang awalnya perusahaan keluarga yang dikelola secara profesional dan sejak awal berlokasi di Cikarang. Ide bisnis ban vulkanisir ini adalah dari ayah saya, yang memiliki banyak pengalaman di dunia ban. Kami bergerak di bidang jasa vulkanisir ban bus/truk, baik jenis BIAS maupun radial, dengan menggunakan sistem vulkanisir dingin. Selain jasa vulkanisir, kami juga didukung oleh sistem ITMS (*Integrated Tire Management Solutions*), *spooring-balancing* dan sistem *repair* ban truk dan bus. Saat ini total karyawan di bagian produksi mencapai 30 orang. Dalam hal bisnis kami lebih ke arah B to B (*Business to Business*) langsung ke *end user*, tidak menerapkan sistem *retail*. Sehingga tidak menerapkan sistem toko model seperti yang banyak diterapkan beberapa merek ban di Indonesia sejauh ini. Untuk *franchise* kami masih dalam tahap diskusi di internal.

Bagaimana dengan kondisi ekonomi nasional saat ini terkait bisnis vulkanisir ban truk/bus di Indonesia?

Dengan terbukanya pasar Masyarakat Ekonomi ASEAN 2015, jika industri vulkanisir tidak segera memperbaiki kualitas, maka kita akan kalah bersaing dengan produk yang sama dari negara tetangga.

Sejak awal 2014 hingga pertengahan 2016, penjualan truk baru dianggap tidak menggembirakan bagi hampir semua agen pemegang merek truk di Indonesia. Apakah kondisi ini juga memengaruhi bisnis vulkanisir perusahaan Anda?

Memang penjualan truk baru turun secara pasaran, tapi dampaknya ke kami tidak signifikan. Karena memang segmen konsumen kami lebih fokus pada produk yang berkualitas, sehingga efek *slow down* perekonomian ini tidak terlalu berdampak signifikan buat kami.

Konsumen Anda berasal dari segmen apa saja?

Kalau konsumen kami sama ya, dari perusahaan *trucking* maupun perusahaan bus. Khusus untuk industri *trucking* lebih banyak datang dari segmen logistik.

Kriteria ban seperti apa yang bisa divulkanisir?

Ada dua faktor penting dari satu ban agar bisa dilakukan vulkanisir, yaitu umur dari ban tersebut dan kondisi fisik dari ban itu sendiri. Untuk umur ban, jenis bias batasan umurnya lima tahun dari tanggal produksinya dan untuk ban radial batasan umurnya dua tahun dari tanggal produksinya. Jadi selama umur bannya masih di bawah batasan umur pakainya tadi maka masih bisa dilakukan vulkanisir. Kode tanggal produksi ban itu sendiri bisa dilihat di bagian dinding bannya, dan semua produk



AND TIRE SERVICES

Indonesian Tire Solutions

Indonesian Tire Solutions

SKIVING 4



ban itu pasti ada kode tanggal produksinya. Sedangkan untuk kondisi fisik dari ban, tergantung dari perawatan dan operasionalnya dari user. Misal, ada ban bias yang umurnya sudah tiga tahun tapi karena dirawat yang benar dan operasionalnya juga benar dilakukan oleh konsumen, kondisi bannya lumayan bagus dan masih bisa divulkanisir. Tapi ada juga ban yang umurnya baru setahun tapi karena tidak pernah dirawat dan operasionalnya juga tidak karuan, jadi bannya sudah *fatigue* (lelah) sehingga kami tidak merekomendasi untuk divulkanisir.

Kenapa ada perbedaan batasan umur antara ban bias dan radial?

Ban radial secara *mileage* (jarak tempuh) *performance*-nya lebih panjang atau sekali jalan itu jarak tempuhnya/km lebih panjang. Ketika ban radial itu telapaknya sudah aus maka ban radial ini lebih *fatigue* (lelah) dibanding ban bias, sehingga untuk ban radial kami batasi umurnya sampai dua tahun saja untuk bisa dilakukan vulkanisir.

Pihak pabrikan ban truk/bus umumnya merekomendasikan produknya untuk dilakukan vulkanisir maksimum sampai tiga kali, bagaimana menurut Anda?

Sebenarnya bisa lebih dari itu, kalau di tempat kami standarnya bisa sampai empat kali vulkanisir. Bahkan di tempat kami juga pernah ada ban bias yang sudah divulkanisir sampai enam kali dan ban radial ada yang pernah divulkanisir sampai empat kali, dan setiap kali vulkanisir kami tandai dengan logo khusus pada dinding bannya supaya kelihatan sudah berapa kali ban itu pernah divulkanisir di tempat kami. Semua itu berdasarkan kriteria dari ban yang saya jelaskan sebelumnya.

Bisa dijelaskan apa yang dimaksud vulkanisir dan perbaikan ban ini?

Pada dasarnya vulkanisir adalah telapak karet lama yang sudah aus diganti dengan telapak



Salah satu tahapan dalam proses produksi di pabrik vulkanisir milik Indo Retreading di Kawasan Industri Hyundai Multiguna, Cikarang, Bekasi, Jawa Barat

karet yang baru. Jadi telapak karet yang lama itu harus melalui proses *buffing* (pemarutan) terlebih dulu karena sudah tidak berfungsi lagi jadi harus dibuang dulu. Setelah itu nanti kelihatan ada luka-luka di ban karena mungkin pernah tertusuk paku, kemasukan pelat, atau sering melintas di jalan-jalan yang berlubang. Setelah proses *buffing* dilanjutkan dengan proses *skiving* untuk membersihkan dan mengangkat bagian-bagian yang terluka tadi untuk dibersihkan dari benda-benda asing seperti paku atau benda asing lainnya. Kemudian masuk proses *repair* kalau terdapat luka tembus di bagian telapak ban akibat tertembus paku atau benda asing lainnya. Kenapa harus *repair*? Karena seberapa bagus proses vulkanisir tapi kalau *repair*-nya tidak benar nanti telapaknya akan *lifting* atau terangkat saat digunakan sehingga mudah terkelupas dan terlepas dari bagian tapak ban. Proses *repair* di tempat kami sangat spesifik dan hati-hati. *Repair* yang tempat kami bisa dilakukan di bagian mana pun pada ban, baik di telapak maupun di *sidewall* (sisi dinding luar ban).

Secara teknis dalam proses vulkanisir, keunggulan apa saja yang ditawarkan perusahaan Anda dibandingkan dengan pesaing di segmen industri vulkanisir yang ada saat ini?

IR (Indo Retreading) punya beberapa keunggulan dibanding rival yang lain. IR menggunakan telapak karet yang terbaik sehingga tidak heran banyak konsumen kita memberikan penilaian positif bahwa ban vulkanisir IR punya *performance* kilometer yang lebih baik daripada ban baru. Dengan konsep ITMS, kami memberikan jasa konsultasi kepada konsumen,

jadi IR tidak hanya menjual jasa ban vulkanisir. Kami juga memiliki kontrol produksi yang ketat dengan sistem ISO 9001:2008, sehingga kualitas ban vulkanisir IR pantas dibanggakan. Produk kami memiliki reputasi yang sangat baik untuk vulkanisir ban jenis radial, dan mempunyai sistem *repair radial* SR2 di mana kami bisa mengerjakan luka-luka spesial pada ban radial.

Sistem repair radial seperti apa yang diterapkan di Indo Retreading?

Khusus untuk jenis ban radial itu *repair*-nya lebih *tricky* (rumit) dibanding ban bias. Kalau ban radial itu konstruksi *sidewall*-nya dari serat baja jadi buat memperbaikinya juga lebih sulit. Jadi sekiranya ban itu tertusuk benda asing maka akan menimbulkan rongga udara yang masuk ke dalam ban, selain itu akan memicu munculnya partikel air jika ban radial itu terus dipakai. Nah baja itu musuh utamanya adalah air yang akan memicu timbulnya karat di bagian serat bajanya, jadi untuk memperbaiki ban radial itu lebih susah pengerjaan daripada ban bias. Inilah yang menjadi salah satu keunggulan kami, karena *retreader* lainnya tidak begitu bisa mengerjakan (vulkanisir dan *repair*) ban radial dengan baik. Kami suka dapat *feedback* dari konsumen yang mengatakan kalau mau *repair* dan vulkanisir ban radial ke IR saja, dan mereka sudah percaya untuk kualitas hasil pengerjaan dari kami.

Berapa rata-rata ban yang bisa divulkanisir di Indo Retreading?

Untuk vulkanisir rata-rata per hari bisa sampai 100 *pieces*, secara total baik ban bias maupun ban radial. Khusus untuk jenis ban radial, Indo Retreading menjadi satu-satunya *retreader* yang produksi radialnya mencapai 40% dari total produksi kami. Itu artinya konsumen pengguna ban radial sudah percaya pada kualitas pengerjaan kami dan memang sudah terbukti kualitas hasil vulkanisir kami di pasaran terbukti sudah ada yang vulkanisir ban radial sampai enam kali karena bannya betul-betul terjaga oleh *user*-nya.

Bagaimana tips supaya ban truk lebih awet?

Pertama, pengusaha *trucking* harus tahu aplikasinya benar atau tidak, pakai ban bias atau radial. Kedua, melihat dari unit truknya sendiri, apakah ukuran yang dipakai sesuai dengan rekomendasi setiap pabrikan truk. Selain itu untuk pemilihan merek ban, cari produk yang memang sudah terbukti dari ban barunya sendiri kalau *performance mileage* (kinerja jarak tempuh) bagus, juga harus melihat *casing* bannya itu sendiri bagus atau tidak, bisa di-*retread* (divulkanisir) atau tidak. Misalnya, katakanlah si pengusaha lebih memilih ban yang harganya lebih murah tapi berikutnya tidak bisa di-*retread*, itu sebetulnya sayang. Karena *retread* atau vulkanisir itu bisa *cost saving* (hemat biaya) bagi pengusaha itu sendiri, dan kami istilahkan ban itu murah tapi mahal. Tapi kalau memilih produk ban baru yang lebih mahal dan lebih ternama tapi kemudian bisa divulkanisir sampai dua sampai enam kali, itu kan justru akan membuat *cost saving*-nya besar sekali dalam investasi mereka. Karena itu, kami bilang ban itu mahal di depan tapi murah ke belakang. Kalau misalnya ada satu merek baru hadir di pasaran memang tidak ada indikator yang menandakan kalau ban itu bisa atau tidak divulkanisir, karena harus dipakai terlebih dulu dan setelah tapaknya halus datang ke tempat vulkanisir baru nanti ketahuan ban itu bisa atau tidak untuk divulkanisir. Kalau *user* telat melepas ban dari unit truk sampai kondisinya gundul sampai terlihat serat nilon atau serat bajanya, kemungkinan untuk bisa divulkanisir kecil.

Bagaimana cara perawatan ban truk yang baik?

Pengusaha truk harus selalu mencermati atau cek kondisi tekanan angin ban secara reguler pada seluruh armadanya. Selalu cek tekanan angin ban sesuai rekomendasi dari pabrikan bannya. Untuk pemakaian ban di bisnis *trucking* saya menganjurkan agar sudah mulai melihat ban radial, karena pemerintah kita sekarang sedang kencang-kencangnya membuat jalan tol maupun jalan non-tol. Seiring waktu dengan kondisi infrastruktur jalan yang semakin membaik, penggunaan ban radial itu akan membuat jarak tempuh lebih jauh dan dapat menghemat penggunaan bannya juga. Mungkin mahal di depan untuk membeli ban baru, tapi jarak tempuhnya akan lebih panjang dan bisa divulkanisir juga untuk *cost saving*.

Apakah ada jaminan purnajual pada ban vulkanisir dari Indo Retreading?

Kami ada garansi berdasarkan pemakaian bannya, ada *treatment* masing-masing untuk setiap konsumen kami. Acuan kami berdasarkan ketebalan telapak bannya, jadi misalnya ketebalannya masih sekian persen tapi karena terjadi kerusakan akibat

proses vulkanisir dari kami, maka akan kami berikan garansi sesuai ketebalan karet telapak bannya. Ada yang kami berikan garansi seperti *repair* gratis atau cicilan pembayaran dll. tergantung kondisi kerusakannya.

Sehubungan dengan regulasi pemerintah yang menerbitkan Peraturan Ditjen Perhubungan Darat Kementerian Perhubungan Nomor SK.523/AJ.402/DRJD/2015 Tentang Pedoman Pelaksanaan Inspeksi Keselamatan Lalu Lintas dan Angkutan Jalan Bidang Angkutan Umum, bagaimana Anda menanggapi kondisi ini?

Peraturan itu memang saat ini saya sendiri sedang berkoordinasi dengan Ditjen Perhubungan Darat dan Kementerian Perindustrian. Memang tahun 2015 lalu dikeluarkan SK nomor 523 itu yang pada poin 23 tentang kondisi ban menyatakan bahwa ban tidak boleh vulkanisir, dan poin 24 tentang penggunaan ban dipertegas lagi bahwa ban tidak diperbolehkan menggunakan ban vulkanisir untuk angkutan. Memang sangat disayangkan dan saya sebagai salah satu *stake holder* dalam industri vulkanisir ini tidak diajak atau tidak dipanggil untuk berdiskusi sebelum dikeluarkannya SK tersebut. Kalau kami diajak berdiskusi terlebih dulu, kami pasti tahu alasan kenapa diterbitkannya pelarangan vulkanisir ini.

Sebenarnya ada beberapa efek negatifnya dengan dikeluarkannya SK ini, pertama bagi industri vulkanisir itu sendiri. Industri vulkanisir ini banyak tersebar di hampir setiap pulau di Indonesia dan mayoritas UMKM. Jadi jika tidak segera diantisipasi maka dikhawatirkan kami para pelaku industri vulkanisir ini akan kehilangan orderan dan kelamaan

bisa tutup. Kalau sampai tutup, para tenaga kerja kami seperti operator mau kerja apa?

Kedua, pelarangan pemakaian ban vulkanisir ini juga akan merugikan para pengusaha logistik dan bus, karena ban vulkanisir menjadi *cost effective solution* bagi para pengusaha logistik dan bus. Seharusnya untuk menyikapi kekhawatiran pihak Kementerian Perhubungan akan kualitas ban *retread* yang paling tepat adalah dengan standardisasi mutu *retread* bukannya malah melarang ban *retread*. Kami yang mempunyai standardisasi proses dan mutu tentu sangat keberatan jika disamakan kualitasnya dengan *home industry* *retread*. Jadi tidak boleh mengeneralisasi industri *retread*.

Peraturan ini memang cukup menyusahkan kami para pelaku industri vulkanisir ban. Padahal pemakaian ban vulkanisir itu sendiri di negara-negara lain sangat umum dan sangat wajar. Seperti perusahaan bus di Singapura, Hongkong, Korea, Jepang, dan Malaysia itu menggunakan ban vulkanisir dan pemerintah setempat mendukungnya.



Indikator produksi ban dapat dilihat pada kode ini pada dinding ban bagian luar

Target yang ingin Anda capai selanjutnya terkait bisnis yang sudah digeluti perusahaan Anda selama ini?

Untuk target yang kami ingin capai selanjutnya, kami ingin terus menjadi *market leader* di industri ban vulkanisir, melalui konsistensi kualitas produksi dan dengan berbagai kegiatan *customer support*. Kami juga selalu melakukan *research and development* supaya *performance* hasil produksi ban vulkanisir sesuai dengan kebutuhan konsumen dan sesuai kemajuan zaman, dan juga tetap mengutamakan *cost-per-kilometer* yang lebih ekonomis bagi konsumen.

Pesan bagi para pengusaha truk angkutan barang dalam hal pemakaian ban maupun pengadaan ban untuk armada mereka?

Pesan saya yang pertama, pilihlah produk ban baru yang bagus dengan merek yang sudah ternama. Karena dalam investasi ban ini, dengan pemakaian ban yang berkualitas dan tentunya dapat divulkanisir supaya dapat menekan *cost* operasional perusahaan. Kemudian bagi para pengusaha *trucking*, harus mempunyai sistem *maintenance* dan operasional yang terpantau khususnya yang berkaitan dengan pemakaian ban. Terakhir, pilihlah *retreader* atau perusahaan vulkanisir yang sudah terbukti kualitas pengerjaannya dan kualitas produknya. Jadi kalau ketiga saran saya ini berjalan, saya bisa jamin pengusaha *trucking* akan menikmati *cost saving* dan *cost per kilometer* yang luar biasa dan ujung-ujungnya akan menciptakan efisiensi bagi si pengusaha. Karena bagi pengusaha truk, komponen ban itu kalau tidak menjadi *cost* nomor satu atau *cost* nomor dua selain bahan bakar. Jadi peluang untuk *cost saving* melalui vulkanisir sangat signifikan dan itu yang harus dieksplor lagi oleh para pengusaha *trucking* di Indonesia.



SOP pengamanan muatan selalu dijaga untuk mendapatkan service excellent

Pengalaman Buktikan Komitmen Layanan

PT NAGA SURYA

Teks : Sigit Andriyono

Foto : Giovanni Versandi dan Dokumentasi PT Naga Surya

Untuk bertahan dan terus eksis di dunia transportasi Indonesia tidak hanya membutuhkan sejumlah truk tangguh, tetapi perlu kegigihan dan komitmen. Hal itu dilakukan PT Naga Surya hingga bisa terus eksis selama hampir 14 tahun. Mayoritas muatan PT Naga Surya adalah besi dan melayani sebagian besar kota-kota di Jawa, Bali, Lombok, Sumbawa dan beberapa wilayah di Pulau Sumatera.

"Dalam hal muatan besi kami melayani proyek swasta maupun pemerintah. Karena itu kami memiliki beberapa kantor cabang yang tersebar di Pulau Jawa," kata Agus Indaryanto *General Manager* PT Naga Surya. Menurut pria yang akrab disapa Ian ini, muatan besi termasuk pasar yang gampang-gampang susah. Saat mengambil *trip* jauh, mereka pulang tanpa membawa muatan dan untuk *trip* pendek, dalam hal ini, dalam pulau, ia menyebutkan harus membuat formula harga yang benar-benar kompetitif.

"Untuk *trip* jauh seperti Bali, Lombok, dan Sumbawa kami memang tidak berharap besar pulang dengan membawa muatan. Kalau pulang kosong, harga sudah dihitung untuk pulang-pergi. Berbeda dengan Surabaya, Jakarta, atau Cilegon. Harganya memang sekali *trip* saja ke sana. Kami kosongkan saat pulang untuk membuka peluang. Ini kan beda. Karena kami tahu banyak sekali pemain yang ada di Jawa," jelasnya.

Trip jauh memang tidak sebanyak *trip* dalam pulau yang rutin, meskipun begitu cukup menguntungkan bagi perusahaan karena harga lebih bagus. Ia mengatakan mereka mengambil *trip* ke Pulau Sumatera. "Kami sedang jajaki di sana walaupun cuma sampai Bandar Lampung. Saya harap pemerintah terus mendukung jalur yang ada di sana agar lama-lama kami bisa ke Medan atau daerah lain dari Pelabuhan Tanjung Priok saja," ujarnya.

Saat ditanya *trip* mana yang paling bagus, jujur Ian menjawab *trip* jauh karena bisa pulang kosong. "Secara hitungan profit memang lebih enak pulang kosong. Tapi rutanya jauh. Misalnya, Bali yang tidak ada pasarnya karena di sana adalah daerah wisata begitu pula dengan Lombok. Apalagi pasar Lombok yang mayoritas hasil bumi dan ternak. Daerah seperti itu tidak mungkin pakai trailer. Rute yang jauh itu biasanya tidak rutin," tambahnya.

Menurutnya *trip* jauh atau pendek akan berbeda sekali jika itu memang *project* atau karena muatannya sedikit. Kalau *trip* pendek, order bisa terus ada. "Jika muatan mereka banyak pasti menggunakan kapal laut. Jika volume sedikit pasti lebih murah menggunakan transportasi darat. Beda dengan rute dalam pulau yang tidak mungkin pulang kosong. Karena harganya sudah tidak kompetitif lagi. Misal kami muat dari Surabaya-Jakarta, harus isi lagi agar bisa pulang dari Jakarta-Surabaya," terang Ian.

Oleh karena itu, agar tetap bisa membawa muatan saat pulang ke Surabaya, perusahaan memiliki banyak kantor cabang untuk mendukung kendaraan yang *unloading* di lokasi sekitar area tujuan. "Misalnya kantor cabang Jateng yang harus memberi muatan untuk truk yang sedang bongkar-muat di Solo, Yogyakarta atau pun Semarang, hingga Tegal. Setiap kantor cabang, kami beri kebijakan untuk mencari order dengan batasan armada menginap maksimal hanya satu malam. Pagi datang untuk bongkar, jika belum ada muatan hari ini, maksimal besok harus segera isi untuk pulang," jelas Ian.

Untuk *trip* jauh, perusahaan memaklumi karena *market* daerah tujuan tidak sebanyak di Pulau Jawa. Kantor cabang pun sifatnya hanya sebagai pengontrol armada dan sopir yang melintas pulang dari mengirim muatan. "Meskipun pulang kosong kami juga tidak lengah dengan keadaan. Karena godaan sopir yang pulang kosong ini besar sekali di jalan," tegasnya.

Perusahaan memberlakukan sistem kontrol sopir untuk mengatasi kenakalan sopir di jalan. Ia menjelaskan, "Pertama, kami memantau dari sistem waktu tempuh sopir. Kami menghitung lamanya sopir berangkat hingga pulang lagi. Misal *trip* ke Bali. Kami menghitung *trip* ini adalah empat hari. Rinciannya adalah setelah sehari di jalan, menuju Bali memang sekarang tidak bisa langsung menyeberang, karena harus malam hari. Kebijakan Polda Bali harus menyeberang di atas pukul 20.00 WIB. Keluar dari Bali juga baru diperbolehkan besok malam lagi. Jika sopir tidak sampai di Surabaya tepat waktu kami akan langsung cek," terangnya.

Kedua adalah *GPS tracking* yang dipasang di armada. Jika sopir berhenti lama, perusahaan pasti curiga. Pengurus akan langsung menghubungi sopir dan menanyakan alasan kenapa berhenti. "Jika mereka lewat jalur lain pasti kelihatan dari monitor di sini. Kami sudah bermain di muatan besi ini cukup lama sehingga tempat bongkar pasti itu-itu saja. Semua terpantau. Misal rute Jakarta, dulu tidak boleh lewat tol dalam kota, sekarang boleh, jelas sekali *trip* lebih singkat. Dari *map* kami bisa prediksi sopir akan lewat mana-mana saja," cerita Ian tentang kiat memantau



Agus Indaryanto
General Manager PT Naga Surya

keadaan sopir di jalan.

Cara berikutnya adalah total biaya yang berbeda. Jika armada lewat tol dalam kota pasti ada struk tol dan kilometer tempuh juga berubah.

Bagi sopir yang nakal hal tersebut merupakan bencana, tetapi untuk sopir teladan perusahaan juga menyiapkan *reward* untuk memacu kinerja sopir. Sistem *reward* berdasarkan ketepatan waktu memenuhi target yang ada. Ketepatan waktu bongkar-muat juga diperhatikan. Ia membuat contoh untuk menjelaskan hal ini. "Misalnya, Surabaya-Jakarta membutuhkan waktu tiga hari. Sopir mampu sampai dalam tiga hari dia akan dapat tambahan. *Reward* bongkar-muat ini untuk aktivitas bongkar dan muat lagi pada hari yang sama. Dari sini kami bisa melihat kinerja sopir seperti apa. Kami bisa mengukur waktu perjalanan seperti apa. Kalau tidak sampai saat hari yang ditentukan berarti ada sesuatu yang keliru. Kami cek dari *GPS tracking* dan info dari kendaraan yang ada di sekitarnya, kenapa tidak laporan, sehingga tidak ada alasan ponsel hilang atau baterai ponsel drop. Pembayaran *reward* nanti dilakukan di kantor pusat," ujarnya.

Sopir saat selesai bongkar, ia akan membuat laporan di kantor terdekat, mereka akan menerima surat jalan. Sopir diberi tanda terima berisi tanggal muat, tanggal bongkar dan tanggal tiba. Untuk *reward* ini ada pengecualian untuk kasus tertentu. Sopir yang sudah sampai sesuai jadwal, tetapi terlambat laporan karena antrian panjang. Sehingga ia harus bongkar keesokan harinya, sopir tetap dapat *reward*. Karena berdasar hitungan ia sudah tepat waktu. "Misal sopir datang malam, kami minta bukti berupa struk tol. Struk itu harus dilampirkan. Kami punya surat angkut dan daftar muatan. Itulah bukti sopir tersebut sehingga ia tetap mendapatkan hak *reward*," katanya.

Sistem di perusahaan juga tegas untuk sopir yang membawa pulang truk kosong. Semua kegiatan sopir dalam keadaan pulang kosong ada catatannya. "Jadi ada tulisan muatan kosong dan tujuan mana. Misal kosong dari Semarang ke Jakarta. Karena tidak muat, ada tulisan muatan kosong Jakarta. Ada data waktu berangkat dan tiba. Karena semua muatan kan dari kantor, sopir tidak boleh cari muatan sendiri. Order dilakukan di semua kantor cabang. Kecuali ada order dari kantor pusat untuk kantor cabang, order memang dari Surabaya tetapi yang kerjakan Jakarta. Operasional tetap masuk kantor cabang. Di perusahaan kami semua kepala cabang adalah bagian *marketing*. Karena itu, kantor cabang tugasnya adalah mengisi kembali muatan untuk kendaraan dengan tujuan baru," ujar Ian. Perihal harga, kantor cabang juga diberi kewenangan dengan memberikan batas limit terendah. Jika harga yang



Persiapan sebelum berangkat sopir dan pembantu sopir memeriksa pengamanan muatan sesuai SOP

diminta *customer* di bawah harga patokan, kantor cabang wajib konfirmasi ke kantor pusat. Jika kantor pusat setuju, order bisa dilanjutkan.

SOP untuk Keamanan itu Pasti

Perusahaan yang telah lama berdiri pasti sudah memiliki standar keamanan untuk pemuatan barang. Menurut Ian, guna penanganan muatan dengan aman, semua perusahaan pasti memiliki standar. Secara umum *customer* sudah memahami. Tetapi ada beberapa juga permintaan tambahan pengamanan untuk muatan. "Misal yang umum adalah rantai, *track belt*, tali tambang, terpal, balok kayu, dan tiang penyangga samping. Ada beberapa *customer* yang permintaannya beda. Contoh muatan *coil roll*, kami harus menyiapkan tatakan *coil* di trailernya. Bentuk tatakan ini seperti gergaji. Biasanya satu *coil* memerlukan dua tatakan. Dicelah-celah gerigi ini dipasang balok. Baru ditarik *coil*-nya lalu diberi *belt*. Ada juga seperti klien dari *oil company*. Untuk perusahaan seperti itu standar *safety* rata-rata sama tetapi kualitasnya yang berbeda. Kalau perusahaan minyak untuk *belt* dan rantai harus ada sertifikatnya. Seragam wajib digunakan saat muat barang, *driver* harus bersertifikat, mereka tidak mengizinkan ada ban aus dan oli mesin bocor. Truk harus bersih. Kami tidak masalah karena memang harga dari mereka bagus sekali, berbeda jauh dengan pasaran. Untuk tata cara muat mereka menggunakan SOP sendiri kepada unit kami," kata Ian.

Menurutnya, mendapatkan klien perusahaan besar sejenis perusahaan minyak cukup susah. "Mengawali kontrak kerja dengan klien seperti ini susah, karena kami harus menanamkan kepercayaan dulu. Awalnya tidak segampang saat sudah kenal seperti ini. Kami tidak cukup mengenalkan perusahaan dengan *company profile* dan *list* perusahaan yang sudah kami angkut. Mereka pasti akan sidak dulu. Bahkan kadang broker yang bermain. Mereka *concern* pada kecepatan, ketepatan pengiriman, dan *update* muatan jika terjadi masalah.

Sedikit berbeda dengan *project* dari BUMN atau badan usaha sejenis, kami harus melakukan survei lokasi terkait akses jalan dan kebutuhan armada. Kami harus melakukan itu untuk melihat lokasi bongkar muat dan kondisi jalan yang akan kami lewati," ceritanya.

Kinerja dan performa perusahaan ditentukan oleh layanan armada dalam menyelesaikan pekerjaan. Naga Surya melakukan *maintenance* rutin semua unit di kantor pusat. Tanggung jawab mekanik cukup besar. Saat unit selesai *maintenance*, mekanik harus memastikan bahwa kondisi kendaraan sudah siap jalan sebelum diserahkan sopir. "Mekanik pasti memiliki jadwal *maintenance* setiap kendaraan seperti penggantian oli dan *spare part* lain. Jika ada masalah saat di jalan, sopir segera melaporkan, lalu kepala mekanik akan mengarahkan dan memberi *report* atas kondisi tersebut. Selanjutnya mekanik akan memberi instruksi lanjutan kepada sopir. Jika dirasa masalah cukup besar, kami kirim unit pengganti atau mekanik ke lokasi. Untuk menyelesaikan masalah teknis saat jauh dari lokasi kantor, perusahaan bekerja sama dengan beberapa mekanik di kota-kota tertentu. Sesuai standar operasional saat truk kembali ke kantor pusat, kami akan cek ulang," terang Ian.

Bagaimana pun baiknya penanganan di perjalanan, sifatnya adalah pertolongan pertama. Ada kemungkinan perbedaan kualitas *spare part* dan perbaikan yang terburu-buru. Mekanik tidak akan mereferensikan armada jika tidak yakin. Mekanik tetap akan memberikan laporan terakhir setelah cek kondisi kendaraan saat berada



Mekanik memastikan setiap kendaraan yang keluar garasi dalam kondisi siap membawa muatan

di luar kantor pusat. Truk yang rusak harus kembali ke kantor pusat. Semua penggantian, termasuk *spare part* yang lama harus kembali ke kantor pusat. Jika harus melakukan pembelian *spare part* pengganti di luar kantor pusat harus menyertakan nota pembelian.

Setiap perusahaan transportasi pasti membutuhkan sopir yang loyal dan berkepribadian baik. Naga Surya memberlakukan tiga cara rekrutmen sopir, yaitu membuka lowongan di media, rekomendasi sopir lain, dan mengangkat pembantu sopir. "Untuk buka lowongan, belakangan ini sudah tidak kami lakukan karena terlalu berisiko tinggi. Kami memang mendidik pembantu sopir untuk bisa jadi sopir, karena kami mengetahui kinerja dan karakter mereka. Pembantu sopir juga tahu aturan dan budaya perusahaan. Lebih utama lagi adalah rute, pembantu sopir ini sudah tahu jalan-jalan mana saja yang dilewati," jelasnya.

Untuk rekrutan dari rekomendasi, perusahaan biasanya melatih dibarengi sopir terlebih dahulu.

Sopir yang memberi rekomendasi bertanggung jawab terhadap perilaku sopir yang dibawanya. Sepanjang sopir rekomendasi bekerja di perusahaan, maka manajemen akan memantau dan komplain ke si pemberi rekomendasi jika terjadi sesuatu dengan sopir yang ia bawa. "Di perusahaan, satu sopir hanya boleh membawa maksimal tiga orang sopir baru. Sopir mencari sendiri pembantu sopir, tetapi yang menggaji adalah perusahaan. Dalam komponen uang jalan ada gaji sopir dan pembantu sopir. Di Naga Surya wajib menggunakan pembantu sopir. Tangung jawab pembantu sopir kepada sopir dan sopir bertanggung jawab kepada perusahaan," jelas Ian mengenai aturan rekrutmen sopir. Untuk menambah kemampuan sopir, perusahaan sesekali mengundang dan bekerja sama dengan teknisi dari ATPM. Teknisi menjelaskan secara garis besar bagaimana fitur kendaraan beserta kemampuannya.



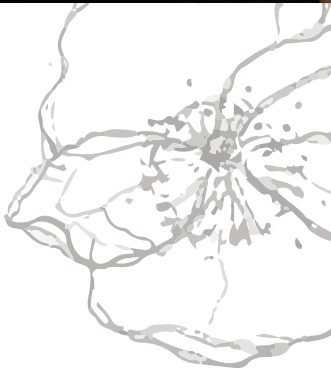
Christine Arifin

Ingin Fokus Mengedukasi Perusahaan Angkutan

Berkecimpung di bisnis otomotif dan menjadi *Head of Market Strategy* UD Trucks adalah sebuah kebetulan yang membahagiakan bagi Christine Arifin (37). Karena, ia sendiri pun mengakui bila dasar pendidikannya saat kuliah adalah bidang sipil. Meski demikian, ketidaksesuaian latar pendidikan tidak menjadi hambatan bagi Christine. Berkat kegemarannya pada bidang keuangan dan juga mengolah data hasil survei membuatnya dipercaya mengelola dan menyusun strategi penjualan di UD Trucks.

Teks
Citra D. Vresti Trisna

Foto
Pebri Santoso



"Terkadang pria itu punya joke yang berbeda dengan perempuan. Hal semacam ini diikuti saja. Berdasarkan pengalaman saya, untuk menimbulkan respek mereka, kita harus menunjukkan bila kita adalah orang yang kompeten serta konsisten dalam pekerjaan"

"Pekerjaan yang saya jalani sekarang memang berangkat dari jaringan. Saya dipercaya menangani masalah pasar, mengikuti pembaruan regulasi pemerintah, penjualan produk, survei produk terbaru dan uji coba produk. Di perusahaan sebelumnya saya juga dipercaya menangani bidang yang sama," tutur Christine saat ditemui tim *TruckMagz* di Plaza Senayan.

Sebagaimana lulusan sipil lainnya, Christine juga sempat memulai karier di bidang sipil. Saat itu ia bekerja dan mengepalai bagian desain. Sembari bekerja, ketertarikannya pada bidang keuangan membuatnya kembali mengambil S-2 keuangan di Trisakti. Karena terkendala waktu saat mengerjakan tugas akhir, Christine memutuskan untuk pindah bekerja di perusahaan asuransi. "Setelah bekerja di asuransi, saya baru mendapat tawaran di Astra Honda Motors dan mulai intensif di dunia otomotif. Jadi, di otomotif, saya pernah mengurus kendaraan roda dua, roda empat dan saat ini di UD Truck mengurus roda delapan," ujar alumnus Universitas Trisakti ini.

Ketika ditanya apakah ia nyaman dengan pekerjaannya sekarang, Christine mengaku telah merasa mantab. Meski ia sadar bila pekerjaan yang dilakoni adalah dunianya para pria, ia merasa tidak gentar

dengan anggapan orang. Ibu satu anak yang kerap bergaya *tomboy* ini yakin bila pilihan hidupnya saat ini akan melahirkan berbagai komentar dari orang lain. "Sejak dulu saya terkenal *tomboy* dan telah banyak bergaul dan berteman dengan pria, jadi seiring waktu anggapan-anggapan tentang pekerjaan saya perlahan-lahan berkurang," kenang Christine.

Agar dapat menyesuaikan diri dengan lingkungannya, Christine mengaku menjalani pekerjaannya dengan senang. Karena, menurut dia, bila semua pekerjaan dijalani dengan senang akan mudah memperoleh kesuksesan. Sedangkan di lingkungan kerjanya saat ini, ia selalu berupaya untuk menyesuaikan diri. "Terkadang pria itu punya *joke* yang berbeda dengan perempuan. Hal semacam ini diikuti saja. Berdasarkan pengalaman saya, untuk menimbulkan respek mereka, kita harus menunjukkan bila kita adalah orang yang kompeten serta konsisten dalam pekerjaan," ujarnya.

Setelah cukup lama menggeluti bidang otomotif, Christine mengaku bila ia telah jatuh hati dengan pekerjaannya saat ini. Menurut dia, pekerjaan yang dijalannya selama ini memiliki daya tarik tersendiri, terutama dengan teknologi baru di bidang otomotif. Selain itu, ia juga sedang fokus

dan gandrung dengan *green environment* dan juga teknologi elektrik. Sedangkan mengajak masyarakat untuk menggunakan kendaraan dengan teknologi yang ramah lingkungan dan hemat bahan bakar menjadi tantangan tersendiri baginya.

Kenyamanan bekerja di bidang otomotif semakin membuat ibu satu anak ini fokus, terutama untuk memberikan kontribusi yang lebih besar di perusahaan tempat dia bekerja. Hal inilah yang membuat Christine masih enggan meninggalkan dunia otomotif. "*Green environment* di dunia otomotif bakal menjadi masa depan. Selain itu, saya juga masih ingin berfokus pada teknologi *hybrid* dan elektrik," tutur perempuan yang memiliki hobi menjahit ini.

Menurut Christin, sampai hari ini ia tetap yakin bila perusahaan otomotif di Indonesia, seperti halnya pabrikan truk, memiliki peluang cukup besar untuk maju. Meski, di sisi lain ia juga merasa sedikit riskan lantaran pasang surut ATPM sangat bergantung pada regulasi pemerintah, terutama pada saat pergantian kepemimpinan. Sedangkan upaya pemerintah menurunkan pajak saat terjadi transfer teknologi juga dinilai positif dan dapat menjadi modal untuk bersaing dengan negara-negara di Asia.

Tantangan Memperkenalkan Produk Baru

Bagi Christine, salah satu tantangan dalam pekerjaannya saat ini adalah memperkenalkan produk baru sekaligus memberikan edukasi bagi konsumen. Sedangkan di sisi lain, upaya mengenalkan produk baru ke konsumen tidak lepas dari besarnya persaingan antar-ATPM. Menurut dia, salah satu persaingan di bisnis

otomotif adalah perang harga. Terlebih lagi bila perang harga tersebut terjadi ketika kondisi pasar sedang tidak bagus. Meski demikian, ia mengakui bila kerasnya persaingan dalam merebut hati konsumen memberi motivasi bagi masing-masing ATPM untuk berkembang dan berinovasi.

"Perusahaan otomotif yang ikut berkompetisi untuk menunjukkan keunggulan *brand* mereka. Tiap-tiap *brand* memiliki fokus tersendiri. Ada yang fokus di teknologi, kenyamanan, ada juga yang fokus pada harga. Kalau kami di UD Truks memilih fokus dalam hal teknologi dan kenyamanan," ujar Christine.

Menurut Christine, tantangan lain dalam memperkenalkan produk baru adalah memberikan edukasi kepada konsumen. Salah satu bentuk edukasi tersebut adalah membenahi stigma konsumen, terutama dalam hal pertimbangan membeli armada. Konsumen di Indonesia, kata Christine, belum memprioritaskan teknologi dan kenyamanan. Selain itu, pengusaha angkutan di Indonesia kurang memperhatikan kenyamanan pengemudi dalam mengoperasikan truk. Hal ini terjadi karena pengusaha angkutan tidak menganggap pengemudi atau sopir sebagai mitra usaha yang harus diperhatikan kenyamanannya.

Stigma konsumen di Indonesia inilah yang menjadi tantangan tersendiri bagi Christine. Dalam edukasinya kepada konsumen truk di Indonesia, Christine ingin mengatakan bila kecanggihan teknologi dan kenyamanan pengemudi mengoperasikan truk berpengaruh dalam menentukan besarnya produktivitas perusahaan angkutan. "Inilah alasan mengapa pengusaha angkutan perlu menjadikan kecanggihan teknologi, kenyamanan dan *safety* sebagai pertimbangan sebelum melakukan

pembelian armada," katanya.

Dalam melakukan edukasi kepada konsumen, Christine juga berusaha memperkenalkan fitur-fitur terbaru produknya kepada konsumen. Christine mengaku bila kerap di awal-awal upayanya memperkenalkan fitur baru tersebut kurang mendapat apresiasi konsumen. Meski demikian seiring waktu, setelah konsumen mulai melakukan uji coba, mereka mulai percaya dan mengapresiasi usahanya.

"Kami tetap konsisten memperkenalkan fitur terbaru produk kami kepada konsumen meski kondisi pasar sedang sepi. Tapi, kami tidak menyerah. Kalau memang ini yang terbaik maka akan terus kami jalani. Karena semakin lama konsumen mulai mempertimbangkan kecanggihan teknologi, kenyamanan dan keselamatan dalam memilih armada," paparnya.

Memimpikan Teknologi Ramah Lingkungan

Meski sudah cukup lama bekerja di bidang otomotif, Christine tidak ingin dibilang telah sukses dalam pekerjaannya. Di mata Christine, sukses adalah sebuah kondisi ketika ia dapat mencapai segala hal yang diinginkan. Selain itu, ia juga merasa masih punya banyak keinginan yang belum tercapai, terutama dalam hal teknologi.

"Saya punya keinginan yang cukup besar terkait teknologi yang ramah lingkungan. Mungkin saya adalah seseorang yang sedikit idealis dalam hal teknologi. Kita saat ini sudah terlalu banyak memakai sumber daya alam. Kalau bisa kita harus



mulai mengurangi, mengontrol dan terlebih lagi bisa mengembalikan seperti semula agar dunia bisa lebih baik untuk anak-anak kita kelak. Di samping itu, iklim sekarang sudah tidak menentu akibat penanaman global karena emisi kendaraan," papar Christine.

Ketika ditanya kesibukannya saat ini, Christine mengaku sedang sibuk mengerjakan proyek baru. Dalam proyek ini ia merasa telah memberikan kontribusi yang cukup besar. Ia merasa cukup bangga dengan apa yang sedang ia kerjakan saat ini karena mampu mengakomodir kebutuhan konsumen di dalam sebuah produk. "Terkadang saya juga merasa bangga bila *brand* kami mendapat pengakuan dari konsumen dan dari banyak orang. Karena bagi saya pengakuan ini adalah sebuah pencapaian," katanya.



COLT DIESEL FE SHDX 6,666

VARIAN TERBARU YANG JAGO NANJAK

Teks : Citra D. Vresti Trisna
Foto : Pebri Santoso

Komitmen Mitsubishi Fuso dalam memenuhi kebutuhan pasar truk kembali dibuktikan dengan hadirnya varian baru Colt Diesel FE SHDX 6,666. Produk ini merupakan pengembangan produk sebelumnya yang didesain khusus untuk menangani medan yang cukup berat (*off road*). Selain menawarkan peningkatan performa, varian terbaru ini juga didukung dengan adanya layanan purnajual yang menarik dari PT Krama Yuda Tiga Berlian Motors guna mendukung bisnis konsumen.

PR dan Promotion PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors, Sudaryanto mengatakan, produk FE SHDX 6,666 merupakan salah satu varian terbaru dari produk Colt Diesel dan merupakan pengembangan dari produk sebelumnya Colt Diesel FE SHDX. Pengembangan yang dilakukan terletak pada peningkatan *final gear ratio* (gardan) yang lebih tinggi daripada sebelumnya, yakni dari 6,3 menjadi 6,6, sehingga lebih mampu untuk menghadapi medan tanjakan atau *off road*.

"Produk ini lebih diorientasikan di medan berat dan berlumpur sehingga perlu torsi yang kuat serta memiliki daya tanjak hingga 38,5 tan. Dengan adanya peningkatan *final gear ratio* produk ini bakal banyak diminati oleh konsumen, terutama untuk konsumen di wilayah Palembang, Bengkulu, dan Bali," kata Sudaryanto.

Colt Diesel FE SHDX 6,666 bekerja dengan

menggunakan mesin 4D34-2ST8 *turbo intercooler* yang mampu menghasilkan tenaga besar hingga 136PS/2.900rpm dan mampu berlari di kecepatan 110 kilometer per jam. Produk ini juga dilengkapi dengan sasis yang kokoh, tangguh, dan tahan lama, serta tersedia beberapa tipe karoseri di antaranya bak besi, bak kayu, dan *dump truck*. Colt Diesel FE SHDX 6,666 juga dilengkapi dengan suspensi *leaf spring* depan dan belakang yang mampu menahan beban yang lebih berat dan cocok untuk *off road*. Sedangkan untuk rem, produk ini juga dilengkapi dengan sistem pengereman gas buang.

Varian terbaru Colt Diesel yang baru saja diluncurkan di GIIAS 2016 ini tampil lebih memukau karena dilengkapi dengan berbagai fitur yang menambah kenyamanan, di antaranya *tachnometer* yang berfungsi untuk mempermudah penyalarsan putaran mesin dengan kecepatan kendaraan agar irit BBM. Colt Diesel FE SHDX 6,666 juga dilengkapi dengan tuas transmisi yang menyatu dengan *dashboard* yang membuat kabin jadi lebih luas. Selain itu, untuk menambah kenyamanan pengendara, produk ini juga dilengkapi dengan radio/USB/MP3.

SUDARYANTO

Public Relation & Promotion





Mitsubishi Fuso Super HDX 6.6

Untuk memudahkan perawatan, Colt Diesel FE SHDX 6,666 ini dilengkapi dengan kabin jungkit yang memudahkan pemeriksaan dan perawatan mesin. Serta *inspection lid* yang berada di bawah jok penumpang untuk memudahkan pengecekan mesin. Selain itu, untuk memudahkan pengecekan radiator, tangki radiator diletakkan di bagian luar sehingga mudah dijangkau.

Selain menawarkan keunggulan produk, PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors juga memberikan layanan purnajual yang menarik. Dengan adanya Mitsubishi Fuso *Zero Down Time*, *truck centre* 24 jam, dan Fuso Part Depo, semakin memudahkan konsumen dalam memaksimalkan kinerja kendaraan sehingga lebih memaksimalkan keuntungan perusahaan. Selain itu, salah satu alasan konsumen memilih Colt Diesel adalah

ketersediaan *spare part* kendaraan di bengkel resmi yang tersebar di 250 titik di seluruh Indonesia.

"Dengan adanya *truck center* yang beroperasi 24 jam dalam satu tahun, konsumen bisa ke bengkel kapan saja. Kalau yang lain ke bengkel harus dilakukan di jam-jam kerja, tapi untuk konsumen kami dapat ke bengkel saat malam sehingga tidak mengganggu jam operasional. Konsumen cukup antusias dengan layanan ini karena mereka merasa sangat terbantu," kata Sudaryanto.

Sudaryanto berharap, dengan hadirnya produk baru Colt Diesel FE SHDX 6,666 di pasaran truk Indonesia dapat diterima oleh konsumen kendaraan niaga. Ia yakin bila penjualan akan meningkat dengan hadirnya varian baru ini seiring dengan program pemerintah membangun infrastruktur.



AVANT SERIES, Satu Mesin 1001 Kegunaan

Teks: Citra D. Vresti Trisna Foto : Pebri Santoso



PT Jebsen & Jessen Teknologi Indonesia selaku distributor resmi produk Avant menunjukkan komitmennya untuk membantu menunjang berbagai kebutuhan bisnis *customer* di Indonesia dengan menyediakan produk yang mampu melakukan berbagai pekerjaan. Keuntungan yang akan didapatkan konsumen adalah hanya perlu berinvestasi satu alat untuk dapat melakukan berbagai pekerjaan sekaligus. Produk ini didesain khusus untuk melakukan banyak pekerjaan namun tetap irit bahan bakar.

Produk Avant Series merupakan produk buatan Finlandia yang memiliki desain, fitur dan teknologi canggih kelas dunia yang telah teruji kualitasnya. Sampai sejauh ini, produk Avant telah dipasarkan di beberapa negara di dunia dan telah diakui kualitasnya, terutama kegunaannya yang multifungsi yang mampu menangani berbagai pekerjaan di berbagai industri, seperti konstruksi, *warehouse*, pertanian, dll.

"Avant ini dikenal sebagai alat yang multifungsi sesuai dengan kebutuhan konsumen. Kalau ada kebutuhan untuk menaikkan dan menurunkan barang di gudang, alat ini mampu menjadi forklift. Kalau ingin menggali lubang, Avant mampu menjadi alat penggali lubang. Bahkan

alat ini mampu untuk melakukan pekerjaan sehari-hari, seperti membersihkan lantai atau jalan dan memotong rumput," kata Muhammad Abdurahman Bakori, *Marketing Executive* PT Jebsen & Jessen Technology Indonesia.

Untuk menunjang kinerjanya, Avant didesain dengan ukuran yang tidak terlalu besar dan hanya seukuran mobil Datsun. Produk ini memiliki panjang maksimal 2,5 meter dan lebar 1,5 meter sehingga mampu bergerak lincah dan luasa di lorong-lorong *warehouse* yang sempit. "Kalau produk-produk lain untuk berbelok harus berputar satu badan, sedangkan Avant dapat mematahkan bagian badannya sehingga lebih mudah bergerak di belokan jalan yang sempit meski sedang membawa barang," tutur Abdurahman.

Berdasarkan ukuran dan kemampuan kerjanya, produk Avant terdiri dari beberapa varian, yaitu Avant 200, 300, 400, 500, 600, dan 700. Sedangkan produk yang saat ini tersedia hanya Avant 400, 500, 600, dan 700. Avant 500 Series memiliki daya angkut hingga mencapai 900 kilogram dalam posisi maksimal dan mampu menjangkau hingga ketinggian 2,8 meter. Produk ini juga dilengkapi dengan sistem *safety* yang baik. Konsumen tidak perlu khawatir barang yang

dibawa akan jatuh ketika mesin mati karena dilengkapi dengan *safety lock*. "Pengaman lainnya ada pada pedal gas. Apabila terlepas pedalnya, alat ini akan langsung mati dan terkunci," jelas Abdurahman.

Produk ini beroperasi menggunakan bahan bakar diesel yang membuat produk ini memiliki performa kerja yang prima. Meski demikian, untuk melengkapi varian yang ada, saat ini telah tersedia Avant yang menggunakan baterai. Dari segi *fuel consumption*, produk ini termasuk hemat bahan bakar karena memiliki *house power* yang terbilang rendah, antara 20-27 hp. "Karena *house power* Avant tidak besar sedangkan ukuran produknya kecil sehingga membuat tenaga yang dihasilkan produk ini cukup besar dan mampu berjalan dengan kecepatan yang cukup tinggi," jelas Abdurahman.

Menurut Abdurahman, meski produk ini multifungsi, alat ini cukup mudah dioperasikan. Karena, menurut dia, Avant memiliki dua pedal untuk maju dan mundur. Meski demikian, untuk setiap pembelian produk baru akan tetap diberikan *training*. "Siapa saja dapat mengoperasikan produk ini. Bahkan, untuk melakukan penggantian *attachments* tidak memerlukan banyak orang karena bisa dilakukan sendiri dan tidak memakan waktu lama untuk tiap penggantian *attachments*," papar Abdurahman.



Muhammad Abdurahman Bakori, Marketing Executive PT Jebesen & Jessen Technology Indonesia

Untuk mengoptimalkan penggunaan Avant, Abdurahman menyarankan agar tidak terlalu keras menekan pedal gas agar lebih hemat bahan bakar. Selain itu, agar produk ini berjalan efektif, konsumen harus menjaga agar temperatur Avant tidak terlalu tinggi. Selain itu, dalam mengoperasikan alat ini harus sesuai dengan prosedur penggunaan.

Menurut Abdurahman, dengan berbagai keunggulan yang ditawarkan, harga yang dipatok untuk produk ini terbilang cukup kompetitif dan bergantung pada *attachments* yang dibutuhkan konsumen. Meski produk ini terbilang baru di Indonesia, PT Jebesen & Jessen Technology Indonesia menjamin ketersediaan suku cadangnya. "Kalau ada suku cadang yang tidak tersedia, kami akan datangkan dari luar. Selain itu, karena Avant menjadi pionir produk multifungsi membuat respons konsumen pada produk kami cukup baik dan dapat diterima oleh konsumen Indonesia yang tergolong cukup berhati-hati dalam berinvestasi produk," tuturnya.

Abdurahman berharap agar produk Avant diterima dengan baik oleh *market* di Indonesia. Meski penjualan untuk produk ini terbilang bagus, Abdurahman berharap penjualan produk terus meningkat dari tahun ke tahun. Meski demikian, ia mengaku bila tantangan dalam penjualan produk Avant adalah mengubah *mindset* konsumen di Indonesia mengenai suatu produk. "Dengan terus mengadakan demo produk, calon konsumen akan dapat melihat dan mencoba langsung. Karena mereka harus melihat dan membuktikan dulu kualitasnya. Saya optimis masyarakat akan menerima produk ini dengan baik," harapnya.



MATA LENSEA

BURUH TIANG PANCANG





Mengatur tatakan agar tiang pancang aman pada waktu perjalanan

Buruh Tiang Pancang

Teks & Foto:
Giovani Versandi

Salah satu pekerjaan yang jarang diperhatikan orang adalah buruh bongkar muat tiang pancang atau tiang listrik. Salah satu buruh yang *TruckMagz* temui di Mojokerto, Jawa Timur, namanya Prianto. Ia sudah bekerja menjadi buruh bongkar-muat tiang pancang selama empat tahun. Jika harus berhadapan dengan terik matahari atau debu, Prianto sudah biasa. Tapi yang tidak biasa adalah ketika tangan atau kaki terjepit atau tertindih tiang pancang yang bobotnya bisa mencapai 200 kg. "Bahkan ada juga yang satu ton," kata Prianto.

Ada empat pekerja setiap untuk muat tiang pancang. Ada operator *crane*, pengecekan barang, dan pengatur muatan waktu muat tiang pancang di bak truk. Biasanya, mereka memerlukan waktu 45 menit sampai satu jam untuk memuat tiang pancang ke dalam truk dan siap diangkut.

BURUH TIANG PANCANG



Pendataan tiap barang yang akan dikirim ke konsomen



Mengatur muatan tiang pancang diatas truk



Proses muat tiang pancang





Pekerja sedang melepaskan tali pengait



Pekerja sedang menepatkan tiang pancang pada posisi tatakan



Pekerja sedang menandai tiang panjang yang akan dijual ke konsumen



FOOD TRUCK TERAWAT, UNTUNG MELESAT

Teks: Sigit Andriyono | Foto: Giovanni Versandi



Johan Arif Koestanto
General Manager Nugraha Karoseri

Food truck adalah tren baru dalam dunia kuliner di Indonesia, penyajian menu makanan yang fantastis dalam bentuk kendaraan yang menarik, memang diyakini mendatangkan pelanggan. Agar kendaraan dan perabotan di dalamnya senantiasa bersih dan produktif, perawatan tentu diperlukan guna menjaga performa bisnis. Pada kesempatan kali ini TruckMagz menyajikan tips dan trik perawatan food truck untuk kelangsungan bisnis Anda. Johan Arif Koestanto, General Manager Nugraha Karoseri mengatakan, "Food truck umumnya hadir dengan dukungan lampu dan musik yang menarik. Pemiliknya biasa ikut dalam food festival atau bisa ditemukan di dekat area parkir dan lobi pusat perbelanjaan."

Keistimewaan *food truck* adalah lebih *mobile*, tidak terikat dengan satu tempat. Siang hari bisa parkir di lobi atau area parkir gedung perkantoran, malam hari bisa berpindah ke depan lobi atau tempat-tempat terbuka seperti taman kota atau *boulevard*. Desain *food truck* yang *eye catching* lebih mudah dalam hal promosi produk yang dijual.

Bisnis *food truck* bisa *survive* karena makanan dan kenyamanan pelanggan. Untuk mencapai itu, pemilik kendaraan perlu membuat menu yang menjual, merawat kendaraan, dan menyediakan fasilitas pendukung pelanggan saat menikmati menu.

Menurut Mudji Harianto, Kepala Produksi Nugraha Karoseri, secara garis besar perawatan *food truck* tidak jauh berbeda dengan kendaraan operasional lain. "Perawatan *food truck* sama dengan perawatan perabot dapur yang ada di rumah. Bedanya, ini *mobile*. Pemeriksaan harian yang dilakukan adalah tandon air. Air bersih untuk mencuci

peralatan masak dan makan. Sisanya perawatan normal saja. Desain *food truck* lebih kurang sama dengan *wing box*. Sehingga perawatan hidrolis juga perlu diperiksa. Tetapi, *food truck* tidak memerlukan *power pack* untuk perangkat hidrolisnya," ujarnya.

Sumber listrik dari *food truck* adalah genset yang terpasang di bagian yang tertutup di kendaraan. Genset diletakkan tersembunyi agar tidak bising dan mengganggu pelanggan. "Genset ini juga memerlukan perawatan. Sederhana saja seperti isi BBM, ganti oli, dan periksa kabel-kabel yang terhubung," kata Mudji.

Johan Arif menambahkan, tandon air memang dari bahan *stainless steel* tetapi kemungkinan tumbuh lumut juga bisa. Tandon limbah *food truck* juga pasti berisi minyak dan lemak dari pencucian. Memeriksa dan membersihkan tandon atas dan tandon limbah termasuk dalam usaha memperpanjang usia *food truck*.



Ahmad Rivai, Kepala Bengkel Diesel Laju Roda menuturkan, sebenarnya perlakuan pada kendaraan diesel untuk berbagai keperluan hampir sama. Kebiasaan pemilik kendaraan yang selalu merawat kendaraan bisa memperpanjang *up time* mesin. Perawatan untuk *food truck* sebagai berikut.

1. Berkendara dengan aman dan *food truck* akan tetap awet dan produktif.

- Pada saat memanaskan mesin pada pagi hari, jangan *geber* gas terlalu dalam. Kendaraan diesel masih perlu

proses yang sedikit lebih lama daripada kendaraan bensin. Biarkan mesin *idle* sambil menunggu beberapa menit sebelum mulai beroperasi.

- Ketika berkendara, jalankan kendaraan dengan pelan meskipun lalu lintas kendaraan sekitar lebih cepat. Perlahan tambah kecepatan secara stabil. "Food truck yang baru keluar, banyak membawa bahan makanan dan pendukung lain. Otomatis bobot kendaraan maksimal. Jadi lebih berhati-hati dalam memulai pekerjaan," tambah Rivai.

- Hindari mengemudi dengan kecepatan tinggi dan gaya

**MUDJI HARIANTO**Kepala Produksi
Nugraha Karoseri

mengemudi *stop and go*, terutama ketika cuaca sangat panas atau musim hujan. Perilaku mengemudi tersebut membuat kendaraan lebih sering diperbaiki.

- Memperpanjang usia ban dengan berhati-hati saat mengemudi. "Amati batas kecepatan, hindari lubang di jalan karena bahan makanan bisa saja tumpah atau rusak karena getaran yang berlebihan," jelas Rivai.
- Ketika berbelok, tidak menahan terlalu keras posisi putaran maksimal kemudi di kanan atau kiri. Hal itu dapat merusak pompa *power-steering*.

2. Membeli BBM di tempat pengisian resmi.

Dengan tidak mengisi BBM selain pengisian resmi, kebersihan bahan bakar masih bisa ditoleransi. Rivai menjelaskan bahwa kendaraan diesel dan bensin sama-sama memiliki filter BBM. "Kadang ada SPBU yang BBM kotor karena filter pompa di situ tidak diperiksa, endapan kotoran dari tangki SPBU bisa masuk ke kendaraan kita. Dengan memasukkan pemeriksaan filter BBM pada *maintenance list*, risiko kerusakan kendaraan bisa dikurangi," katanya.

3. Jika kendaraan diparkir dalam waktu lama, perhatikan cara parkir yang benar. Jika pemilik kendaraan berencana memarkir kendaraan dalam waktu lama dan meninggalkan food truck tanpa operasional, pastikan:

- Mengisi tangki BBM untuk membantu mencegah kondensasi dari akumulasi di dalam tangki. Tambahkan stabilizer bahan bakar dan jalankan kendaraan beberapa saat agar zat aditif masuk ke bagian-bagian mesin.
- Pasang penutup kendaraan pada kendaraan untuk menghalau debu dan kotoran lain yang menempel pada bodi *food truck*.
- Lepaskan rem parkir untuk membantu menghindari korosi rem.
- Pasang dongkrak penyangga untuk menahan tekanan

beban kendaraan pada salah satu sisi ban dan pelek.

Lepas dan keluarkan aki untuk menjaga dari pengeringan air aki.

- Pasang kain pada knalpot untuk mencegah udara lembab masuk, yang menyebabkan perembesan ke dalam bagian mesin.

4. Rawat seal pintu dan jendela.

Gunakan lap basah atau cairan silikon untuk pintu dan jendela, menjaga kelembaban karet dalam kondisi baik. "Jangan menggunakan produk berbasis minyak karena minyak akan merusak karet. Pembersihan dan perawatan *food truck* dapat mengurangi kemungkinan karet pintu dan jendela lengket saat cuaca dingin atau kerusakan karet yang lebih parah seperti getas," tutur Rivai.

5. Cek tutup pentil ban.

Terdengar sepele tetapi bisa menjadi musibah jika karena parkir dalam waktu lama dan ban kekurangan angin hanya karena tutup pentil tidak ada. Parkir dalam waktu lama bisa menyebabkan ban kehilangan angin jika pentil sudah aus. Tutup pentil membantu menjaga tekanan ban tetap normal. Dengan menutup pentil ban, mencegah kotoran dan kelembaban yang menyebabkan katup bocor.

6. Menjaga tekanan angin ban yang tepat.

Tekanan angin yang kurang bisa menciptakan panas yang berlebihan dan stres pada karet. Periksa tekanan ban yang direkomendasikan untuk *food truck*, setidaknya seminggu sekali memeriksa tekanan angin sebelum kendaraan digunakan.

7. Periksa keausan pada ban.

Bisnis *food truck* juga perlu memperhatikan masalah keselamatan berkendara. Apalagi truk berisi bahan baku makanan serta perabot dapur yang bisa berbahaya jika terjadi kecelakaan. Periksa keausan ban dan tapak yang tidak merata. Jika pemilik kendaraan memompa ban dengan benar, tapak yang tidak merata dapat menunjukkan perlunya penyalarsan kembali sumbu roda.

8. Periksa minyak rem.

Bersihkan kotoran dari tutup master silinder rem sebelum membukanya. Jika melihat adanya penurunan level bisa menambahkan oli yang direkomendasikan oleh produsen kendaraan.

9. Periksa oli mesin.

Untuk mendapatkan hasil yang akurat, bisa ikuti prosedur berikut ini.

- Jalankan truk selama sekitar 15 menit untuk memanaskan oli, hentikan kendaraan lalu parkir. Matikan mesin dan tunggu 15 menit untuk memeriksa oli mesin melalui dipstik.
- Bersihkan dipstik dengan kain atau kertas. Masukkan kembali dipstik, pastikan seluruh tiang dipstik masuk, kemudian tarik keluar untuk memeriksa level oli mesin.
- Tambahkan jenis oli yang sama dengan yang ada dalam mesin sesuai dengan banyaknya oli yang berkurang.

10. Ganti oli lebih sering.

Jika *food truck* lebih sering *mobile* dan menempuh jarak jauh, direkomendasikan untuk memperpendek interval penggantian oli, dengan sering mengganti oli mesin dari kendaraan yang terus *mobile* maka kotoran dan endapan oli di dalam mesin juga keluar. Ini yang juga memperpanjang usia kendaraan. Satu pesan Rivai mengenai pengisian oli mesin, "Jangan terlalu banyak mengisi oli mesin. Oli bisa naik ke kruk as. Di mana area tersebut akan banyak menciptakan gelembung dari oli yang penuh saat mesin hidup. Bisa *overheat*. Jika pada mesin bensin bisa masuk ke ruang bakar dan mengganggu kerja busi," terangnya.

11. Ganti filter secara berkala.

Ada beberapa filter utama dalam mesin seperti filter oli, BBM, dan udara. Jangan terlambat mengganti filter dan pemilik kendaraan bisa melihat dari manfaat berikut.

- Untuk kendaraan yang selalu *mobile*, setidaknya ganti filter oli setiap mengganti oli mesin. Dengan mengganti filter lama, otomatis mengangkat kotoran keluar dari mesin.
- Periksa filter udara setiap dua bulan dan menggantinya jika kotor atau sesuai jadwal saat *tune up*. Mengganti filter udara berarti memperpanjang usia mesin karena udara yang masuk ke dalam ruang bakar senantiasa bersih.
- Banyak dari produsen, penggantian filter bensin dijadwalkan dalam waktu yang lama. Ada baiknya mengganti filter bensin setidaknya setahun sekali. Ini terkait kualitas BBM. Filter BBM yang tersumbat merupakan bukti nyata kalau BBM yang masuk tidak 100% bersih atau bisa saja korosi dari tangki BBM.

12. Oli yang kental tidak selalu lebih baik.

Gunakan viskositas oli yang direkomendasikan dalam

manual. Viskositas oli yang rendah, seperti SAE 5W-30 akan memberikan kemudahan saat mesin dihidupkan dan memberikan perlindungan mesin yang lebih baik pada musim hujan. Jangan menggunakan oli yang terlalu kental karena kerja mesin akan berat.

13. Periksa juga *coolant radiator*.

Food truck adalah dapur yang berjalan, kendaraan ini tentu lebih berat karena harus membawa perabot dapur, bahan makanan dan alat penunjang memasak yang lain. Mesin truk akan kerja membawa beban yang lebih kurang sama setiap hari. Periksa level cairan *coolant* dari bak penyimpanan dan selang-selang yang terhubung ke radiator. Mesin dengan sistem pendingin yang normal tentu akan memudahkan kerja mesin.

14. Periksa *drive-belt*.

Periksa ketegangan dan kondisi *belt-drive* setiap bulan. *Belt* yang terlalu ketat dapat menyebabkan keausan pada suku cadang yang terhubung dalam *belt* tersebut. *Belt* yang terlalu longgar, berumur lebih pendek dan akan lebih cepat putus daripada usia komponen yang sebenarnya. Lakukan pemeriksaan sebelum *food truck* berangkat untuk menghindari kecelakaan akibat *belt* yang panas atau *belt* yang longgar sehingga terlepas dari jalurnya.

15. Bersihkan mesin.

Ada beberapa alasan untuk membersihkan mesin setidaknya setiap satu atau dua tahun. Mesin bersih akan berjalan lebih dingin dan membuat mekanik lebih mudah mengetahui titik kebocoran dan melindungi komponen mesin yang sensitif. "Tidak perlu susah membersihkan mesin, cukup gunakan air, sabun cuci piring, dan sikat gigi bekas. Bersihkan area yang berliku dengan kuas basah. Setelah itu, bilas dengan air perlahan ke bagian mesin. Seperti halnya mandi, mesin juga perlu penyegaran," jelas Rivai sambil tersenyum.

16. Periksa aki.

Ada produsen aki yang mengeluarkan produk aki bebas perawatan dan mengatakan aki sepenuhnya bebas perawatan, jangan 100% percaya. Periksa aki dan kabel yang terhubung secara teratur untuk memperpanjang *lifetime* kendaraan dan terhindar masalah aki mati. Area yang biasa kotor adalah dekat klem kabel di kutub positif dan negatif. Jika menggunakan aki basah, goyang sedikit aki untuk melihat ketinggian air aki dalam batas aman.



THE 11TH INTERNATIONAL CONGRESS ON LOGISTICS AND SCM SYSTEMS

BAHAS ISU LOGISTIK TERBARU DARI 15 NEGARA

TEKS : RATNA HIDAYANTI DOKUMENTASI : TELKOM UNIVERSITY

The 11th International Congress on Logistics and SCM Systems digelar di Bali, 26-29 Agustus. Pada tahun pelaksanaan ke-11 ini, International Federation of Logistics and SCM Systems berkolaborasi dengan Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya dan Telkom University.

Konferensi yang bertema *Asian Models of Logistics and Supply Chain Management* ini bertujuan untuk menyediakan sebuah forum internasional bagi akademisi, peneliti, dan praktisi untuk membahas dan bertukar pikiran tentang perkembangan terbaru dan mencari peluang untuk kolaborasi antar-peserta serta untuk mempromosikan keunggulan di lapangan. Makalah yang dipaparkan mewakili pemikiran akademis terbaru dan contoh-contoh kasus yang berhasil. Kongres mengundang makalah dari para peneliti, pendidik, pemodel, pengembang perangkat lunak, pengguna, dan praktisi. Konferensi ini merupakan kelanjutan dari konferensi sebelumnya yang pertama kali dilakukan di Tokyo, Jepang pada tahun 2004. ICLS 2016 menerima pengajuan 157 makalah dari sekitar 15 negara. Kajian ini dilakukan pada dua tahap, yaitu penyerahan abstrak dan pengajuan *full paper*. Sebanyak 90 makalah yang diterima dan sekitar 70 dari mereka yang terdaftar di konferensi. Beberapa pembicara yang hadir antara lain, Profesor Kulwant S. Pawar dari Nottingham Business School, Inggris dan Profesor

Voratas Kachitvichyanukul dari Asian Institute of Technology, Thailand.

Dr. Ir. Dida Diah Damayanti, MEngSc, Dekan Fakultas Rekayasa Industri Telkom University yang juga didapuk menjadi ketua panitia acara mengatakan, acara ini juga menjadi rangkaian kegiatan ulang tahun Telkom University ketiga pada tahun ini. "Ada 23 makalah dari Telkom University dalam konferensi kali ini," kata Dida. Pembahasan konferensi kali ini lebih banyak mengupas *inventory* dan *inbound*. "Konferensi ini diharapkan dapat mempertemukan akademisi, peneliti, dan praktisi dan membahas isu terbaru dari logistik. Sebagian peserta merupakan praktisi yang bisa terlibat langsung dengan peneliti," imbuhnya.

Telkom University sendiri memiliki produk aplikasi hasil penelitian, lebih banyak berbasis teknologi informasi, seperti *warehouse management system*. "Harapan kami ke depan, kami ingin mempunyai konferensi sendiri, mungkin lebih luas daripada logistik mengingat kami lebih banyak di bidang *supply chain management*," kata Dida. Dida menekankan, selama ini Telkom University sangat memperhatikan *link and match* dengan industri. *The 11th International Congress on Logistics and SCM Systems* didukung para sponsor antara lain Kementerian Pariwisata, Telkom Indonesia, Garuda Food, *TruckMagz*.




International Congress on Logistics and SCM Systems 2016
July, 26th - 29th 2016
Bali, Indonesia




IFLS Board Members




Professor Kulwant S. Pawar
Keynote Speaker




Professor Kulwant S. Pawar with Dr. Dida Diah D.




Professor Voratas Kachitvichyanukul
with Professor Nyoman Pujawan



Walikota Balikpapan Rizal Effendi secara simbolis membuka Balikpapan Expo 2016

Balikpapan Expo 2016

DUKUNG PROGRAM PEMERINTAH

Teks : Sigit Aandriyono
Foto : Giovanni Versandi

PT Sinar Expo Prima kembali menggelar Balikpapan Expo yang ke-12. Pameran internasional yang ditujukan untuk industri pertambangan, migas, dan energi diadakan pada 11-13 Agustus 2016 di Borneo Festival Centre, New Manggar Beach, Balikpapan, Kalimantan Timur. Event tahunan ini mengangkat tagline Indonesia's Energy Revival. Event tahunan ini menghadirkan perusahaan jasa penyedia peralatan, konstruksi, transportasi, dan keamanan bagi industri pertambangan, migas, dan energi.



Lindawati

Direktur PT Sinar Expo Prima

Lindawati selaku Direktur PT Sinar Expo Prima membuka acara bersama tamu undangan. Dalam sambutannya ia berharap bisa mempertemukan penyedia dan pelaku usaha baik dari industri tambang, minyak, dan gas, maupun sumber energi lainnya, dengan pangsa pasar yang paling potensial di Kalimantan dan Indonesia Timur. Balikpapan Expo 2016 bermaksud untuk mendukung program pemerintah dengan cara mengundang, menjembatani, dan mempromosikan besarnya peluang bagi pengembangan industri energi baru. Pameran yang berlangsung selama tiga hari ini diharapkan membuka jalan bagi para pelaku untuk menunjang program pemerintah serta memberi harapan baru bagi pelaku industri terkait.



Walikota Balikpapan melakukan booth tour



Tamu undangan saat opening ceremony



Presentasi dari peserta pameran mengisi waktu istirahat



Demo produk langsung di depan pengunjung



Meski industri tambang sedang surut, Balikpapan Expo 2016 tidak kehilangan pengunjung

Wali Kota Balikpapan, Rizal Effendi

Pembukaan Balikpapan Expo 2016 dihadiri Wali Kota Balikpapan Rizal Effendi, Wakil Wali Kota Balikpapan Rahmad Mas'ud beserta tamu undangan dari pejabat tinggi TNI dan Kepolisian. "Dengan adanya event ini diharapkan bisa ada teknologi yang muncul untuk menciptakan energi yang terbarukan. Misalnya, pengolahan sampah menjadi energi yang bisa digunakan. Karena kita ketahui bersama, kondisi minyak dan tambang sedang turun," kata Rizal.

Dengan dukungan yang besar dari pemerintah Balikpapan dan industri terkait dari 12 negara seperti Australia dan Singapura, tahun ini Balikpapan Expo diikuti oleh 57 exhibitor yang menempati 109 booth. Dalam pameran ini pengunjung bisa bertemu langsung dengan

produsen peralatan pendukung industri terkait, metal detector, komponen kendaraan, perlengkapan pendukung keselamatan, alat pemetaan geologi, dan referensi lain yang dibutuhkan perusahaan.

PT Sinar Expo Prima berusaha untuk meningkatkan kualitas dan kenyamanan event ini, di antaranya adalah menyediakan layanan shuttle bus bagi pengunjung dari hotel ke ke area pameran secara gratis dan pemberian doorprize untuk pengunjung. Selain itu, peserta dan pengunjung The 12th Balikpapan Expo 2016 diisi acara live music band, demo produk baru, networking gathering, talkshow bagi pelaku usaha pertambangan, migas, dan industri energi.

MASUK
GRATIS

KONTES AKBAR MODIFIKASI TRUK

KAMT 24 September KAYUSUPER 2016

Stadion Maguwoharjo Sleman **JOGJA**

 **KING OF KAMT 2016**

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

KATEGORI

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



TOTAL HADIAH 150 JUTA
PIALA BERGILIR GRAND PRIZE DOOR PRIZE

Dimeriahkan oleh
ENDANK SOEKAMTI
TOP 40 BAND MODERN DANCE
TRUCK EXPO LOMBA FOOD
EXPO FOTOGRAFI TRUCK

PENYELENGGARA



DISPONSORI OLEH



GoAheadPeople.com



DIDUKUNG OLEH



MEDIA PARTNER
TRUCKMAGZ

PEMBELIAN KAYUSUPER
**DISCOUNT
UP TO 50%**
*terbatas waktu dan barang

Informasi lebih lanjut hubungi :

ANDRIN MEILANA (08118253843)
HERRY IRMAYESI (08119591248)

SANDRI MURYA (08119591270)
USEP SOFYAN (08119591256)



The 24th Gaikindo Indonesia International Auto Show (GIIAS) 2016

MENYONGSONG ERA INDUSTRI OTOMOTIF RAMAH LINGKUNGAN

Naskah : Antonius Sulistyono

Foto : Pebri Santoso

Gaikindo Indonesia International Auto Show (GIIAS) 2016 yang merupakan pameran otomotif di Tanah Air berskala internasional, kembali dihelat pada 11-21 Agustus. Pembukaannya secara resmi dilakukan langsung oleh Wakil Presiden RI Muhammad Jusuf Kalla, didampingi Menteri Perindustrian Airlangga Hartarto, Ketua Penyelenggara GIIAS 2016 Rizwan Alamsjah, serta Gubernur Banten Rano Karno di Indonesia Convention Exhibition (ICE), BSD, Serpong, Tangerang, Banten.

Melalui acara GIIAS yang terselenggara kali ke-24 ini, Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo) sebagai wadah bagi kalangan agen pemegang merek (APM) kendaraan, perakitan dan industri suku cadang di Indonesia, mengajak seluruh pelaku industri otomotif di Tanah Air serta pengunjung pameran untuk menerapkan gaya berkendara ramah lingkungan sekaligus menggunakan teknologi hijau sesuai dengan tema yang diusung tahun ini, *Green Technology for a Better Future*.

GIIAS 2016 juga ditujukan untuk mengukuhkan nama Indonesia di panggung otomotif dunia melalui pameran otomotif berskala internasional. "Dengan menghadirkan gelaran otomotif berskala internasional seperti *Gaikindo Indonesia International Auto Show* ini, kita ingin membuktikan kepada dunia bahwa Indonesia memiliki industri otomotif yang

kuat dengan potensi yang besar untuk terus tumbuh," kata Jusuf Kalla dalam kata sambutannya di acara peresmian GIIAS 2016, (11/8).

Pameran GIIAS tahun ini diikuti oleh para peserta pameran dari kalangan pelaku industri otomotif Indonesia termasuk 31 merek kendaraan dari APM yang terdiri atas 25 merek kendaraan penumpang seperti Audi, BMW, Chevrolet, Datsun, Daihatsu, Dodge, Ford, Honda, Hyundai, Isuzu, Jaguar, Jeep, KIA, Land Rover, Lexus Mazda, Mercedes-Benz, Mini, Mitsubishi Motors, Nissan, Suzuki, Tata Motors, Toyota, Volkswagen, Wuling. Serta enam merek kendaraan komersial, yaitu FAW, Hino, Isuzu, Mitsubishi Fuso, Tata Motors, dan UD Trucks. Termasuk industri pendukungnya seperti karoseri bus dan truk serta pelaku bisnis komponen suku cadang maupun bahan bakar di Indonesia.

Menurut Wapres Jusuf Kalla, melalui ajang berkelas dunia seperti GIIAS ini dapat dimanfaatkan untuk kemajuan masyarakat dan industri pendukung yang menggunakan kendaraan sebagai operasional, dengan berbagai macam teknologi baru yang diperkenalkan di pameran ini. "Tentunya kemajuan sebuah industri akan berpengaruh secara positif untuk industri lainnya, dengan dukungan yang diberikan oleh Kementerian Perindustrian dan Kementerian



Salah satu seminar di GIIAS 2016, Indonesia International Automotive Conference (IIAC), mendatangkan pembicara ahli dari dalam negeri serta pakar otomotif internasional

Perdagangan kami harapkan pameran ini dapat memberikan kontribusi dalam memperkuat dan mengembangkan industri otomotif Indonesia sekaligus memberikan *multiplier effect* yang lebih besar dalam mendorong perekonomian nasional untuk menjadi lebih baik," ujarnya.

Pada kesempatan yang sama Ketua Umum Gaikindo Yohanes Nangoi mengatakan, pameran GIIAS 2016 merupakan pameran yang terselenggara rutin dan berkelanjutan sejak tahun 1986. Pameran GIIAS 2016 merupakan *event* yang sangat penting, karena industri otomotif Indonesia adalah salah satu industri andalan yang memiliki peran besar terhadap roda perekonomian Indonesia, dan diharapkan kehadiran GIIAS 2016 dapat menjadi dorongan untuk tumbuhnya pasar domestik serta upaya peningkatan ekspor industri otomotif Indonesia," ujar Nangoi.

Nangoi sedikit memaparkan, industri otomotif telah memberikan kontribusi yang cukup besar bagi perekonomian Indonesia dengan perkembangan kinerja industri kendaraan roda empat di Indonesia. Hal ini didukung dengan peningkatan jumlah kendaraan roda empat dalam negeri yang naik sebanyak 1,2% atau sebanyak 531.929 unit terjual selama semester pertama tahun 2016. Sementara 601.461 unit telah diproduksi selama semester pertama tahun 2016 atau naik 3,8% dibanding periode yang sama pada tahun lalu. Peningkatan juga terjadi untuk kategori ekspor kendaraan jadi (CBU), di mana selama kurun waktu 2015 ekspor CBU yang dilakukan mencapai 207.691 unit sementara pada semester pertama 2016 telah mencapai angka 93.998 unit yang diproduksi. Untuk ekspor kendaraan terurai (CKD) di semester pertama 2016 sebesar 91.194 set CKD, di mana tahun sebelumnya tercatat sebanyak 108.770 set CKD yang diekspor dari Indonesia.

"Saat ini kapasitas produksi kendaraan di Indonesia sebesar 1.928.131 unit setelah adanya investasi oleh beberapa perusahaan anggota Gaikindo. Sebagai upaya meningkatkan pertumbuhan dan memperkuat industri otomotif, meningkatkan investasi untuk mencapai tujuan *roadmap* industri otomotif Indonesia, diperlukan aktivitas promosi untuk memperkenalkan potensi industri nasional dan pasar domestik serta menunjukkan kepada dunia internasional bahwa Indonesia layak diperhitungkan sebagai tujuan investasi, maka Gaikindo kembali menyelenggarakan GIIAS," jelas Nangoi.

GIIAS 2016 juga menjadi satu-satunya ajang pameran otomotif di Indonesia yang mendapat dukungan penuh dari Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles (OICA) yang merupakan organisasi internasional yang memayungi pameran otomotif skala dunia. Sebagai sebuah pameran internasional, GIIAS 2016 turut menyelenggarakan *Indonesia International Automotive Conference* yang ke-11 (12 Agustus 2016) bertema *Auto Industry Globalization*. Konferensi ini dihadiri para pembicara dari berbagai negara yang membahas mengenai pengembangan industri kendaraan dengan teknologi hemat energi seperti teknologi mobil *hybrid*, mobil listrik, serta kebijakan pemerintah yang mendukung program industri ramah lingkungan ini.



Peresmian pembukaan GIIAS 2016 dilakukan langsung Wapres Jusuf Kalla

Rivalitas di Hall 3A

Sebanyak enam *brand* kendaraan komersial, yaitu FAW, Hino, Isuzu, Mitsubishi Fuso, Tata Motors, dan UD Trucks, ikut meramaikan GIIAS 2016. Truk-truk berukuran besar dengan inovasi baru guna mempermudah operasional di lapangan diperkenalkan secara eksklusif selama 11-21 Agustus di area Hall 3A, Indonesia Convention Exhibition (ICE) BSD, Tangerang.

Aura rivalitas kental terasa saat masuk ke dalam Hall 3A, yang memang dihususkan sebagai lokasi bermukimnya *booth* seluruh APM kendaraan komersial GIIAS 2016. Bagaimana tidak? Hampir seluruh APM truk memanfaatkan pameran ini dengan meluncurkan berbagai pilihan kendaraan untuk berbagai kebutuhan bisnis bagi konsumen Tanah Air.

Seperti PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI) yang memperkenalkan layanan *mobile service* Bengkel Isuzu Berjalan (BIB), yang akan memudahkan pelanggan saat membutuhkan fasilitas *after sales service* namun tidak memiliki waktu luang ke bengkel Isuzu. Melalui layanan terbarunya ini Isuzu menyediakan tambahan armada BIB Motor yang bertujuan untuk meningkatkan kecepatan pelayanan servis ke pelanggan, terutama di kota besar yang memiliki kepadatan lalu lintas. BIB Motor menyediakan layanan antara lain *electrical system*, *power train system*, *chassis*, dan *engine system*.

Hino yang menjadi pemimpin pasar di segmen *medium duty trucks* selama 16 tahun, menampilkan tujuh model truk dan bus termasuk model teranyar seperti Dutro 110 SDLR, sebagai truk di kelas *light duty truck* dari segmen distribusi dengan kargo terpanjang di kelasnya, yaitu lebih dari 4.260 m. PT Hino Motors Sales Indonesia (HMSI) selaku APM mengklaim bahwa truk ini dapat bermanuver

lebih mudah di jalanan Ibu Kota, sekaligus menjadi solusi bagi konsumen yang memerlukan kendaraan untuk mengangkut barang dengan volume yang besar. Sementara dari segmen konstruksi, Hino meluncurkan New Generation Ranger FM 260 JD serta New Generation Ranger FG 235 JJ dengan bentuk Road Sweeper Body sebagai penunjang kinerja layanan kebersihan jalan di Ibu Kota dan kota lainnya.

PT Tata Motors Distribusi Indonesia (TMDI) anak perusahaan Tata Motors Indonesia memamerkan sejumlah produk kendaraan komersial barunya yang dapat ditemui di hall 3A, booth 3F. Pada gelaran GIIAS 2016 ini TMDI memperkenalkan tema barunya, yaitu *Think Business, Think Tata Motors*. Melalui tema barunya ini TMDI mengklaim sebagai mitra bisnis yang andal bagi pengguna di setiap waktu sekaligus mendukung pertumbuhan wirausahawan muda di Indonesia dengan merangkul Titi Kamal sebagai *brand ambassador*. TMDI juga memperkenalkan Tata Ultra 1012 sebagai *light truck* yang kuat dengan biaya *total cost of ownership* (TCO) terjangkau di kelasnya. Tata Ultra memiliki lima keunggulan seperti Ultra Versatile, Ultra Style, Ultra Performance, Ultra Comfort dan Ultra Safe.

PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB) selaku *authorized distributor* truk Mitsubishi dari Mitsubishi Fuso Truck & Bus Corporation (MFTBC) dengan mengusung tema *Best Life Cycle Value*, menghadirkan 10 unit kendaraan termasuk truk dan bus yang mewakili komitmen Mitsubisi Fuso, yaitu *best product*, *best rear body arrangement* dan *best value for money*. Pada GIIAS kali ini, KTB meluncurkan varian baru Colt Diesel FE SHD-X 6.666 dengan *tagline* Si Galak yang Jago Nanjak.

Varian Colt Diesel FE SHD-X 6.666 merupakan model yang dikembangkan dari varian FE HDX dengan pengembangan pada bagian *final gear ration* (gardan) yang semakin besar, yang diklaim lebih mumpuni saat di tanjakan bermedan *off-road*. Mitsubishi Fuso juga memamerkan FE SHDX Chassis, FE 71PS chiller box, FE 71 yang telah dimodifikasi menjadi mobil 'Pentas Keliling' untuk berpromosi serta FE 84 BC sebagai bus eksekutif. Dari produk New Fuso, KTB turut menghadirkan truk konsep FJ 1623 yang khusus didatangkan langsung dari *principal* Mitsubishi Fuso serta truk klasik Colt Diesel T200, truk generasi pertama dari kendaraan niaga Mitsubishi.

FAW *Ready to be your business partner* menjadi tema yang diusung oleh PT Gaya Makmur Mobil sebagai APM



Mitsubishi suguahkan model terbaru dari keluarga Colt Diesel (Canter)



UD Trucks perkenalkan teknologi Bogie Axle Lift dan UD Telematics Services



Meriahkan hari Kemerdekaan RI ke-71, GIIAS 2016 menggelar salah satu lomba bertajuk SETRUK (Semangat Tarik Truk)



Pusat jajanan bertema *food truck* ramai dikunjungi peserta pameran maupun pengunjung GIIAS 2016



Seluruh *brand* kendaraan komersial tumpah blek di hall 3A, ICE BSD



PT Gaya Makmur Mobil, APM truk FAW hadirkan varian barunya, FAW HD310CG 8X4 dan FAW FD240CG 6x2

truk asal Cina ini. Memanfaatkan ajang GIIAS 2016, FAW meluncurkan produk terbarunya, yaitu FAW HD310CG 8x4 dan FD240CG 6x2. Kedua model baru ini memboyong tipe mesin generasi baru dari WP (Weichai Power) yang memiliki ketangguhan lebih baik serta konsumsi bahan bakar yang lebih irit. Melalui kendaraan teranyarnya ini FAW mengklaim bahwa kedua kendaraan tersebut merupakan transportasi yang tepat untuk mendukung bisnis logistik atau ekspedisi, infra-struktur dan tangki minyak.

Sedangkan UD Trucks, merasa cukup memperkenalkan teknologi serta layanan terbarunya sebagai solusi yang

siap membantu dalam meningkatkan bisnis konsumennya seperti teknologi Bogie Axle Lift yang dapat membantu meningkatkan efisiensi bahan bakar, menghemat ban sekaligus keamanan berkendara saat truk beroperasi. UD Trucks menyampaikan bahwa teknologi ini akan dihadirkan pada truk kategori 5 Quester. Selain itu, juga ada UD Telematics Services yang merupakan layanan *fleet management solutions* guna memastikan layanan purnajual sekaligus dukungan usaha. Melalui layanan ini UD trucks menyediakan sistem laporan kinerja truk dan pengemudi yang akurat, *real-time*, dan efisien.



Naskah : Antonius Sulistyono | Foto : Pebri Santoso

STEMMING TRUCK

TRUK PENDAMPING PROSES *BLASTING*

Seiring kemajuan teknologi dalam industri pertambangan khususnya tambang mineral, *user* atau operator pertambangan kerap dituntut *deadline* sangat ketat dalam setiap proses pengerjaan di areal tambang. Salah satunya ketika hendak melakukan tahapan *blasting* di lokasi tertentu dalam tambang, yang fungsinya untuk menggemburkan tanah agar mudah dilakukan *digging* pada tahapan selanjutnya, untuk mencapai lapisan tanah yang mengandung mineral yang dicari seperti tembaga, emas bahkan material batu bara di bawah permukaan tanah. Demi efektivitas dari proses *blasting* dengan tetap memperhitungkan aspek keselamatan dan keamanan lingkungan sekitar, maka dibutuhkan peran sebuah truk spesial, yaitu *stemming truck* yang dirancang sedemikian rupa untuk mendampingi dalam persiapan sebelum tahapan peledakan dilakukan.

Stemming truck merupakan salah satu jenis kendaraan khusus yang memiliki tugas utama dalam pendampingan proses *blasting* (peledakan). Kalau di Australia juga dikenal dengan sebutan *blast hole stemming specialists*. Truk spesial ini berperan dalam proses pengisian lubang perforasi/ lubang peledakan untuk meningkatkan efek kerusakan yang lebih maksimal dari bahan peledak saat diledakkan. Truk khusus ini dilengkapi sistem peralatan hidrolik yang

terdiri dari komponen utama seperti *bed lining* dan *high impact vibrators* untuk membantu aliran material berupa bebatuan kecil masuk ke dalam setiap lubang peledakan yang telah disiapkan sebelumnya.

Menurut *Senior Engineer Design Dept.* PT United Tractors Pandu Engineering, Darmawan, di suatu tambang yang akan dibuka materialnya (batu bara, tembaga, emas) pasti melakukan tahapan awal seperti *land clearing* (pembukaan lahan). Sebelum



Layout desain truk bagian depan-samping

melakukan penggalian (*digging*) material yang dicari, harus melewati tahapan selanjutnya. "Area yang akan digali tersebut pertama kali harus digemburkan, maka truk *drilling machine* (truk dengan mesin bor) yang masuk lebih dulu untuk membuat lebih kurang 400 lubang *blasting*. Setelah itu truk ANFO (*ammonium nitrate/fuel oil*) yang membawa amonia dan solar yang telah dicampur sebagai bahan peledaknya masuk untuk mengisi lubang-lubang yang sudah dibuat tadi dengan *explosive material* (*ammonium nitrate/fuel oil*). Kemudian setelah proses itu selesai, baru masuk *stemming truck* untuk menutup semua lubang yang telah terisi bahan peledak berikut detonatornya tadi dengan material bebatuan kecil. Kalau di area tambang Newmont, material batuanya diambil dari lokasi sekitar yang berkarakter keras dan tajam kemudian dihancurkan dengan *crushing machine* (mesin penghancur batu besar) dan menghasilkan material berupa batu cacahan cadas yang kemudian diangkut dengan *stemming truck* ini," urai Darmawan.

Fungsinya dari batuan ini, menurut Darmawan, untuk menahan ledakannya agar lontaran material yang meledak tidak vertikal melainkan horizontal atau mendatar. Di sisi lain juga berperan untuk memampatkan atau mereduksi ledakan supaya tidak terjadi efek lontaran vertikal yang dapat membahayakan pekerja tambang maupun masyarakat sekitar. "Ada pula yang menambah efek peredamannya



Darmawan M

Senior Enginer Design Dept.
PT United Tractors Pandu Engineering

STEMMING TRUCK



Unit jadi tampak bagian depan-samping

pakai *blasting cut* mirip payung di atas setiap lubangnya untuk lebih meredam ledakan vertikalnya, seperti di tambang KPC (PT Kaltim Prima Coal)," tambahnya.

Proses pengisian semua lubang peledakan dengan bebatuan kecil yang dilakukan oleh *stemming truck* ini, dengan cara truk berjalan sambil melontarkan material bebatuan dari dalam vessel atau bak melalui *main bed conveyor (feeder)* dan *cross conveyor* pada truk khusus ini.

Bentuk *stemming truck* mempunyai ciri khas dengan bak berbentuk *trapezium cut* mirip *hopper* yang di atasnya terdapat *grizzly screen* (saringan) untuk menyaring bebatuan berukuran 7,5 cm hasil olahan dari *crushing machine* (mesin penghancur batu besar), dengan batuan yang lebih besar agar tidak ikut masuk ke dalam vessel. Dari sisi desain baru ada satu model untuk saat ini, namun untuk *basic* unit truk yang dapat dibuat model

stemming truck terbagi menjadi empat kategori, yaitu *light duty truck* seperti Hino Dutro, Mitsubishi Colt Diesel/Canter, Isuzu Elf, dan Toyota Dyna. Kemudian ada *medium duty truck* mulai dari Hino 500/700 series, Mitsubishi Fuso, UD Trucks, Renault, Iveco, Volvo WG64). Kategori selanjutnya adalah *articulated truck* seperti milik sang pendahulunya di Amerika seperti Komatsu HM400, Volvo BMA40, Cat D740 yang umumnya menganut sistem penggerak hidrolik. Kategori empat, yaitu jenis *off highway truck* (OHT) seperti truk Caterpillar yang banyak diandalkan di area Freeport di Timika, Papua.

"Truk sasis atau *new truck* pernah kami buat dengan menggunakan basis dari Iveco dan Renault yang termasuk kategori *medium duty truck*. Untuk spesifikasi standar truk yang dipakai harus 6x6 atau 6x4 menyesuaikan lokasi tambang. Seperti



Layout desain truk bagian belakang-samping

di Newmont arealnya berbukit yang butuh truk lebih andal di medan ekstrem sekaligus untuk evakuasi, dengan kondisi tanah yang keras sehingga untuk aplikasi *stemming truck* lebih optimal. KPC ada *special requirement*-nya, yaitu *stemming truck* harus bisa melemparkan batuan (*feeding*) dengan jangkauan 1,8 meter sampai 2,3 meter, namun kami bisanya bikin yang 1,8 meter karena dengan posisi ini truk tidak perlu bergeser karena jarak kanan-kiri sudah sama antar-*blasting hole*. *Feeding* kiri lempar-*feeding* kanan lempar, jadi sudah *stay on the track* saja karena jarak lubangnya sudah diatur oleh *blasting engineer* agar lebih efisien saja proses *stemming*-nya," jelas pria yang juga hobi fotografi ini.

"Sedangkan untuk spesifikasi truk 4x2 belum pernah kami bikin, karena spesifikasi truk 6x6 atau 6x4 itu sendiri dengan ban 12xR24 inci (*single* 4,5 ton, *double* 4 ton/unit) kapasitas bak/vessel truknya hanya 6,7 meter

kubik. Jadi dengan kata lain, vessel berikut komponen di dalamnya seperti *bed conveyor* dll. sudah cukup berat. Kami berpatokan pada GVW (*gross vehicle weight*/berat kotor kendaraan) truk antara 40-41 ton, seperti di Volvo dan Scania merekomendasi 41 ton, kalau Mercedes-Benz cuma 40 ton," jelas Darmawan.

PENGEMBANGAN MODEL

Konsep awal saat itu mengambil model yang mirip dengan unit asli milik *customer* saat itu, yaitu Nissan TZA yang ada *bonnet*/moncongnya, *frame*-nya memang memakai *bullbar* depan-belakang untuk menarik unit karena dilengkapi sistem penggerak 6x6 untuk melakukan evakuasi. Unit truk dari konsumen, baik itu truk bekas maupun varian baru, atau pun menggunakan truk spesial dengan aplikasi lain sebelumnya seperti truk *blasting*/

STEMMING TRUCK



(A)



(C)



(B)



(D)

(A) Layout desain truk bagian belakang-samping

(B) Produk Patria sebelah kanan dilengkapi shield chain coupling berisi pelumas rantai truk bagian belakang-samping

(C) Material batuan 7.5 cm yang dilempar melalui main bed conveyor atau feeder

(D) Bagian dalam vessel

(E) Desain main conveyor sudah fully sealed chain

(F) Modular bed conveyor menjadi nilai tambah produk stemming truck buatan Patria

(G) Grizzly screen untuk menyaring material batuan di bagian atas vessel

ANFO truck bisa disulap oleh perusahaan karoseri dengan merek dagang Patria ini.

Saat pertama kali melakukan pengembangan, Darmawan mengungkapkan bahwa *role model* yang dijadikan acuan awal adalah Volvo WG64 6x6 racikan karoseri Aresco Stemm Master untuk pasar Amerika Utara. Saat itu pihaknya didaulat untuk menyulap *truck mounted cable reeler* atau *cable rail truck* menjadi *stemming truck* untuk suplai pertama kalinya ke PT Newmont Nusa Tenggara. "Kebetulan saya yang mendesain sejak awal untuk pengembangannya, saat itu konsep awal dibuat pada 2009 dalam kompetisi inovasi di Patria yang diselenggarakan sejak 2009 sampai sekarang," kata pria berjenggot tebal ini.

Improvisasi maupun modifikasi yang diterapkan di Patria hanya fokus melihat ke titik-titik kritisnya saja. Ketika

proses mendesain, menurut Darmawan, tidak dibatasi pada desain paten dari pendahulunya (Aresco Stemm Master) karena Patria juga menerima masukan dari penggunaannya langsung. Seperti bagaimana caranya memudahkan saat mengganti *chain*/rantai, memasang cover pelindung *chain* kopling untuk protektif saat operasional, bagaimana agar rantainya tidak gampang *nge-jam*.

Pembeda antara unit *stemming truck* buatan Patria dengan desain paten milik pendahulunya, yaitu penggunaan *shield* (pelindung) *chain coupling* berwarna kuning terang dan berisi oli sehingga rantai selalu dilumasi dengan pelumas saat beroperasi. Selain itu, *sproket* (roda gigi) bisa dibongkar-pasang satu set dengan *bed lining*-nya. Model paten bernama *modular bed conveyor* ini dapat ditarik keluar seluruhnya untuk memudahkan

saat penggantian rantai dan *belt conveyor* sehingga untuk melakukan perbaikan rantai tidak perlu lagi masuk ke dalam *vessel* atau *ngolong* ke bawah *vessel*.

Proses desain dan produksi murni dikerjakan seluruhnya oleh para insinyur dan teknisi Patria di pabrik barunya di Kawasan Industri Jababeka Cikarang, Bekasi, Jawa Barat. "Proses rancang bangun *stemming truck* mulai dari pengukuran di lapangan, proses desain sekitar dua bulan, proses pengembangan yang tetap memperhatikan masukan dari konsumen untuk melakukan improvisasi yang diperlukan, *procurement* dan *purchasing*, pabrikasi, kemudian proses *assembling*. Keseluruhan waktu pembuatannya lebih kurang enam bulan," papar Darmawan.

Namun begitu, beberapa komponen tambahan yang terdiri dari dua kategori besar masih didatangkan dari pihak luar. Seperti komponen pabrikasi dari vendor lokal seperti *sproket* dan rantai, *belt conveyor*, *wear pads* kelas 250 dari Krakatau Steel atau Gunung Garuda, serta komponen plastik). Komponen lainnya kategori impor atau *purchase componet* seperti *gear reduction*, *control*

valve, *chain coupling*, serta *wear pads*.

Saat ini pengguna *stemming truck* dari Patria adalah PT Newmont Nusa Tenggara yang bergerak di bidang tambang tembaga dan emas di Sumbawa Barat, Nusa Tenggara Barat, sebanyak dua unit serta PT Kaltim Prima Coal yang fokus pada tambang batu bara di Sangatta, Kutai Timur, Kalimantan Timur, sebanyak dua unit yang mengambil sasis truk baru dari Renault.

Aftersales service juga disediakan oleh Patria dengan metode *by request* tergantung kebutuhan dan permintaan dari *user*. "Untuk garansi *body structure* keseluruhan selama setahun dan garansi komponen termasuk motor penggerak selama enam bulan di luar mesin kendaraannya. Kami menyiapkan suku cadang termasuk *maintenance* seperti perbaikan *chain coupling*, penggantian *belt conveyor* yang sobek, rekondisi bodi *vessel* yang bolong bisa dipenuhi *by request* berdasarkan kontrak kerja samanya. Karena kami tidak *back up* orang di lokasi *user* dan dalam masa garansi pun tidak kami lakukan pengawasan secara ketat," tutup Darmawan.





MENGELOLA BISNIS *CAR CARRIER* DAN *CAR TOWING*

Teks : Citra D. Vresti Trisna

Foto : Pebri Santoso

Seiring dengan meningkatnya jumlah produksi otomotif, perusahaan otomotif membutuhkan mitra dalam mendistribusikan hasil produksi mereka ke gudang atau pun ke langsung ke konsumen. Peluang ini dimanfaatkan oleh pelaku bisnis angkutan untuk mendapatkan muatan dari perusahaan otomotif dengan menyediakan kendaraan car carrier dan car towing. Meski demikian, sampai hari ini pemain di bisnis ini masih sangat terbatas karena naik-turunnya muatan setiap tahun sangat ditentukan oleh jumlah produksi otomotif. Selain itu, sampai hari ini bisnis ini dinilai masih cukup berisiko karena truk car carrier dan car towing tidak dapat mengangkut muatan lain selain mobil.

Direktur Utama PT Kurnia Mitra Selaras (KMS), Didiek Hendraleka mengatakan, *car carrier* dan *car towing* merupakan bisnis pengiriman mobil dengan menggunakan truk pengangkut mobil. Perbedaan antara *car carrier* dan *car towing* terletak pada banyaknya muatan yang diangkut dan jarak yang ditempuh. *Car carrier* memiliki daya angkut lebih besar, yakni sekitar lima mobil dengan jarak angkut yang cukup jauh. Sedangkan *car towing* hanya mampu mengangkut satu mobil dan hanya melayani jarak dekat atau satu kota.

Meski bisnis pengiriman mobil dengan *car carrier* ini tergolong cukup murah dan begitu diminati, tetap memiliki keterbatasan tujuan karena ukuran kendaraan yang cukup besar. Selain itu, kata Didiek, kendala utama dalam menjalankan bisnis *car carrier* dan *car towing* adalah sulitnya mencari muatan. "Naik-turunnya bisnis ini sangat bergantung dengan perekonomian negara dan besaran jumlah produksi otomotif per tahun di skala nasional. Jadi sangat susah menjalankan bisnis ini. Karena segmennya hanya di otomotif dan tidak bisa ke mana-mana," kata Didiek.

Menurut Didiek, keterbatasan muatan mobil yang diangkut ini tidak dapat disiasati dengan

mengangkut muatan lain sebagaimana bisnis angkutan barang lain yang mengangkut makanan atau bahan baku yang umumnya hampir tidak pernah sepi muatan. Sehingga apabila pemilik bisnis ini ingin menggangkut muatan lain, mereka harus rela berkorban dengan hanya memakai kepala truk dan menggantinya dengan boks atau bak terbuka biasa.

Bisnis *car carrier* dan *car towing* mulai berkembang sejak tahun 2003 ketika jumlah produksi otomotif meningkat hingga tahun 2012. Penurunan paling dirasakan perusahaan angkutan *car carrier* dan *car towing* adalah pada tahun 2015 ketika terjadi pelemahan ekonomi yang membawa dampak penurunan produksi otomotif. "Menjelang tahun 2003, bisnis otomotif meningkat sehingga peluang pasar untuk muatan ini besar sehingga tidak mungkin pengusaha angkutan tidak membidik. Menjelang 2013, para pemain bisnis ini banyak yang menganggur karena muatan sepi. Inilah yang membuat para pemain di bisnis ini sedikit karena muatannya juga sedikit," papar Didiek.

Didiek menambahkan, persaingan bisnis *car towing* dan *car carrier* tidak seketat persaingan di angkutan barang biasa. Kalau pun ada





persaingan, kata Didiek, itu hanya terjadi di wilayah *service* atau layanan. Bahkan dari segi harga pun sama, karena dari segi harga dan muatan telah ditentukan oleh perusahaan otomotif selaku konsumen tunggal.

"Jumlah muatan yang diangkut masing-masing perusahaan angkutan berbeda-beda karena selalu ada *reward* dan *punishment*. Penilaian baik-buruk kinerja ada pada perusahaan otomotif. Kalau kinerja baik, tidak telat, muatan bertambah. Kalau pelayanan kami buruk, muatan akan dikurangi dan diberikan pada perusahaan lain. Inilah yang terus kami jaga agar tidak dapat hukuman," imbuhnya.

Menurut Didiek, sampai kapan pun muatan untuk angkutan *car carrier* dan *car towing* akan tetap dibutuhkan selama perusahaan otomotif ada. Karena, menurut dia, perusahaan otomotif tidak mungkin mendistribusikan sendiri hasil produksi mereka. Besaran investasi untuk satu kendaraan *car carrier* bisa mencapai Rp 1 miliar lebih, sedangkan jumlah produksi satu perusahaan otomotif bisa sampai ratusan ribu. Ditambah lagi perusahaan otomotif harus menyediakan SDM yang menjalankan truk.

"Saya pikir dari segi harga, rasanya tidak lebih murah apabila mereka (perusahaan otomotif) mengelola sendiri distribusinya. Kalau mereka menyerahkan kepada kami, tentu perusahaan itu sudah menghitung besaran untung-ruginya. Per tahun, mereka bisa memproduksi hingga 200.000 unit kendaraan, kalau ingin ditangani

sendiri, mereka harus menyiapkan banyak armada. Belum lagi kalau ada masalah di jalan. Tentu saja ini bukan hal yang mudah untuk mereka. Itu sebabnya perusahaan otomotif memakai jasa 6-7 perusahaan angkutan pemain *car carrier*," papar Didiek.

Menerapkan Kontrol yang Ketat

Didiek mengaku tetap optimis dengan bisnis *car carrier* dan *car towing*. Ia memprediksi di tahun 2016 ini, jumlah produksi perusahaan otomotif kembali meningkat seperti di tahun-tahun sebelumnya. Untuk menjaga eksistensi perusahaannya Didiek membuat standar tersendiri dalam mengelola bisnisnya. Ia juga mengupayakan selalu memberikan layanan prima dalam setiap pengiriman agar muatannya bertambah setiap tahunnya. Selain itu, ia juga mengupayakan untuk terus memberikan inovasi terbaru agar mendapat hasil yang optimal.

Untuk memperbaiki layanan, Didiek memasang GPS di tiap kendaraan agar proses pengiriman barang dapat dipantau oleh kedua pihak, baik oleh perusahaan angkutan atau pun perusahaan otomotif. Untuk rute pengiriman yang cukup jauh, seperti di Surabaya, Didiek memasang dua orang sopir agar cepat sampai. "Kalau ke Surabaya butuh waktu satu setengah hari. Kalau kendaraan tidak sampai atau berhenti lama, akan

kami selidiki masalahnya. Kami *print out* GPS mereka. Jadi dengan begitu bisa segera diatasi kalau ada masalah," terangnya.

Didiek menambahkan, dalam hal SDM, ia mengaku tidak sembarangan merekrut sopir. Karena, sebelum dilepas di jalan, calon sopir harus melalui pelatihan dan diberikan karantina selama satu bulan. Menurut dia, hal ini dilakukan untuk menjaga kualitas layanan dan mengurangi risiko di jalan. "Meski permasalahan di jalan tidak bisa dihindari, tapi paling tidak dengan adanya kontrol yang ketat pada armada permasalahan di jalan bisa diperkecil," imbuhnya.

Didiek menuturkan, kontrol yang ketat dalam pengiriman barang dan kesiapan mengatasi masalah di jalan sangat dibutuhkan. Karena, menurut dia, perusahaan otomotif akan memilih perusahaan angkutan yang memiliki kesiapan armada dan manajemen pengelolaan yang baik, baik yang menyangkut kinerja, kontrol armada. "Kalau kami, montir siap 24 jam. Kontrol pun demikian. Jadi ketika ada kerusakan pada malam hari, kami bisa langsung siap. Begitu juga dengan mobil pengganti yang selalu siap apabila ada masalah," tuturnya.

Selain mengontrol kinerja sopir, Didiek juga melakukan kontrol pada kondisi kesehatan sopir sebelum bertugas. Pemeriksaan kesehatan tersebut, kata Didiek, meliputi jantung dan tekanan darah. Karena, menurut dia, kondisi kesehatan juga menentukan keselamatan barang yang mereka bawa. "Misalnya, satu hari sebelum berangkat si sopir begadang, maka tidak akan kami berangkatkan. Karena, tekanan darah itu tidak dapat dibohongi. Tapi, kalau kenakalan kecil di jalan, saya pikir itu wajar asalkan barang sampai dengan selamat dan tepat waktu sampai tujuan," kata Didiek.

Upaya lain untuk menjaga keawetan bisnis *car carrier* dan *car towing* adalah dengan konsisten melakukan *record activity* pada tiap kendaraan. Bila ada kendaraan yang jumlah operasinya di bawah 80%, kata Didiek, harus segera dilakukan evaluasi untuk dicarikan solusinya. Menurut dia, apabila ada perusahaan angkutan yang salah satu

kendaraan yang tidak mencapai target minimal 80% dapat menggerogoti perusahaan.

Selain itu, kesiapan dalam menanggung risiko, terutama untuk *car carrier* dan *car towing*, sangat dibutuhkan. Karena, menurut Didiek, masalah yang sering dialami oleh pelaku bisnis ini adalah banyak armada dan sopir yang menganggur ketika bisnis otomotif sedang terpuruk. "Kalau misalkan dihitung, untuk satu bulan muatan sedang sepi, terkadang untuk bayar angsuran saja sulit, apalagi bisa untung. Karena lari ke muatan lain juga tidak bisa. Kalau sedang stabil memang enak," ujarnya.



Didiek Hendraleka

Direktur Utama PT Kurnia Mitra Selaras



CONCRETE SHOW

SOUTH EAST ASIA • INDONESIA

14-16 September 2016

Jakarta International Expo - Indonesia

PAMERAN KHUSUS INDUSTRI
BETON DAN **KONSTRUKSI**
SE ASIA TENGGARA



For further information



Nieke Budiman
niekke.budiman@ubm.com
+62 21 29305959



Samuel Wajong
samuel.wajong@ubm.com
+62 819 3838 5599

Organised by



Supported by



Media Partner



www.concreteshowseasia.com

TRUCKMAGZ

SUBSCRIBE NOW!

FORM BERLANGGANAN

MOHON ISI DATA DI BAWAH INI:

NAMA : _____
 u.p./ DITUJUKAN : _____
 JABATAN : _____
 ALAMAT KIRIM : _____
 TELEPON/FAKS. : _____
 E-MAIL : _____
 PEMBAYARAN : Rp _____



Tunai



Transfer

Tanggal Pembayaran _____

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

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



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

PT ARVEO PIONIR MEDIATAMA

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



GAIKINDO

PACU PRODUKSI INDUSTRI OTOMOTIF DI INDONESIA

Teks: Citra D. Vresti Trisna
Foto : Pebri S

Ketergantungan masyarakat pada kendaraan impor dan mahal nya harga kendaraan bermotor memacu pertumbuhan industri otomotif di Indonesia. Agar dapat selaras dengan pemerintah, kumpulan industri otomotif di Indonesia menggabungkan diri dalam wadah organisasi yang kemudian dinamakan Gabungan Agen Tunggal Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo). Seiring perkembangannya, Gaikindo banyak memberikan kontribusi positif bagi industri otomotif di Indonesia dan terutama bagi terbukanya lapangan kerja.

Berdasarkan sejarahnya, organisasi yang menjadi cikal-bakal dari adanya Gaikindo adalah Gabungan Agen Tunggal Kendaraan Bermotor Indonesia (Gakindo) dan Gabungan Assembling Automobile (GAM) yang berdiri pada tahun 1969. Baru pada 1975, organisasi Gakindo dan GAM menggabungkan diri menjadi Gabungan Agen Tunggal dan Assembling Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo). Kemudian, seiring dengan tumbuhnya industri kendaraan bermotor nasional, nama Gaikindo diubah menjadi Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo).

"Pada awalnya, pasokan kendaraan

di Indonesia itu impor dengan harga yang mahal. Saat itu pun masih ada kendaraan yang kemudinya di kiri karena bukan dikhususkan untuk Indonesia. Hal inilah yang membuat Indonesia perlu kendaraan yang bisa dibuat di dalam negeri dan disesuaikan untuk kebutuhan masyarakatnya. Maka mulailah perakitan dilakukan di Indonesia. Setelah dirakit, perlu dilakukan pendalaman yang berarti penguasaan teknologi, membuat perusahaan baru, dan membuka lapangan kerja," kata Kukuh Kumara, Sekretaris Umum Gaikindo.

Kukuh menambahkan, Gaikindo terbentuk dari kumpulan industri otomotif

dari berbagai merek atau pabrikan yang dalam perkembangannya membutuhkan wadah agar bisa saling mengisi. Menurut Kukuh, tujuan dari berdirinya Gaikindo adalah untuk menjadi organisasi kelas dunia, profesional, dan independen yang menjadi mitra pemerintah dalam mengembangkan industri kendaraan bermotor nasional yang dapat berkompetisi di pasar internasional.

"Gaikindo menjembatani kepentingan antara pemerintah dan industri otomotif dunia, serta menyampaikan keinginan pemerintah dan menunjukkan ruang yang dapat dibantu oleh industri otomotif. Kami juga memberikan layanan atau produk yang dibutuhkan masyarakat," jelas Kukuh.

Sampai hari ini Gaikindo menjadi sebuah organisasi non-profit yang beranggotakan Agen Pemegang Merek (APM) yang terdiri dari produsen, distributor, dan pembuat komponen (*manufacturer*) kendaraan bermotor. Di Indonesia, Gaikindo berkomitmen untuk tetap memiliki peran dalam memfasilitasi anggotanya guna mengawal kebijakan pemerintah, terutama yang berkaitan dengan industri otomotif. Sedangkan di luar negeri, Gaikindo menjadi mitra bagi asosiasi-asosiasi otomotif dari berbagai negara, terutama asosiasi di negara-negara yang perekonomiannya bergantung pada industri otomotif, serta negara *principal* yang produknya masuk ke pasar Indonesia.

Untuk merealisasikan tujuan Gaikindo dalam mendukung industri otomotif



Kukuh Kumara, Sekretaris Umum Gaikindo

di Indonesia, Gaikindo terus mendorong anggotanya meningkatkan kapasitas SDM serta memberikan advokasi terhadap pelaku industri otomotif, terutama untuk menjembatani hubungan anggota dengan pemerintah. Menurut Kukuh, Gaikindo juga mendorong anggotanya untuk mengembangkan produk yang berorientasi pada keselamatan, hemat energi, dan ramah lingkungan serta mempromosikan industri otomotif nasional melalui kerja sama dengan berbagai pemangku kepentingan di dalam dan di luar negeri. Selain itu, Gaikindo memberikan dukungan industri otomotif domestik melalui pameran dan konferensi bertaraf internasional.

Kontribusi Gaikindo untuk Industri Otomotif

Bila dibandingkan dengan periode awal berdirinya Gaikindo, pertumbuhan industri otomotif di Indonesia menunjukkan perkembangan yang luar biasa. Karena, menurut Kukuh, dalam hal pasar, dua sampai tiga tahun belakangan ini penjualan domestik produk otomotif di Indonesia bisa melebihi Thailand. Meski demikian, Kukuh tetap menyayangkan bila Indonesia masih kalah dengan Thailand dalam hal produksi.

Thailand sudah mampu memproduksi 2,5 unit juta per tahun. Sementara puncak dari produksi kendaraan di Indonesia terjadi tahun 2014 dengan jumlah produksi mencapai 1,2 juta per tahun. Sedangkan dalam hal pasar, penjualan jumlah maksimum penjualan domestik di Thailand sebesar 800.000 unit per tahun dan sisanya diekspor. Berbeda dengan Indonesia yang hanya memproduksi sekitar 1,9 juta unit per tahun, di mana 1,2 untuk pasar domestik sedangkan sisanya diekspor.

"Di Thailand, jumlah penduduknya hanya 60 juta. Sedangkan di Indonesia ada 250 juta. Ini merupakan pasar yang sangat besar yang harus kami garap. Kami punya *idle capacity* 1,9 dikurangi 1,4 sehingga masih ada sekitar 500.000. Ini merupakan tantangan pemerintah untuk dapat meningkatkan ekspor. Sebab kalau hanya dijual di dalam negeri nanti orang-orang komplain karena kemacetan," jelasnya.

Kukuh juga menuturkan, Gaikindo juga berfokus dalam memperbaiki kondisi dan iklim bisnis otomotif di Indonesia untuk mempertahankan jumlah lapangan kerja dan menarik investasi serta mengoptimalkan hasil-hasil yang sudah ada. Oleh karena itu, lanjut Kukuh, Gaikindo berfokus untuk merealisasikan penstabilan produksi.

"Kami sudah memasuki sejuta club, yang dalam istilah industri otomotif adalah negara yang sudah

memproduksi mobil sejumlah satu juta dalam satu tahun. Begitu tahun 2013, produksi di Indonesia sudah tembus sejuta unit, sehingga negara lain sudah mulai datang dan melirik Indonesia. Pameran GIIAS pun sudah masuk dalam kalender dunia dan sudah setara dengan pameran mobil di negara-negara lain. Pertumbuhan produksi harus terus dibangkitkan. Kalau produksi bisa tumbuh sampai 1,5 juta, maka lapangan kerja juga semakin terbuka dan jalan masuk bagi devisa negara," papar Kukuh.

Selain itu, Gaikindo juga berperan dalam mendorong anggotanya untuk mengembangkan industri mobil ramah lingkungan yang sesuai dengan tuntutan pasar global. Tuntutan pasar global industri kendaraan juga mencakup pada pembuatan mobil ramah lingkungan dan rendah emisi, serta membuat kendaraan yang memiliki standar keamanan yang tinggi bagi penumpang dan pengguna jalan lain.

"Untuk mendukung program *green car* tersebut, Gaikindo menyelenggarakan pameran otomotif berskala internasional atau biasa disebut *Gaikindo Indonesia International Auto Show* (GIIAS) yang dibarengi dengan *Indonesia International Automotive Conference* (IIAC) sebagai ajang untuk tukar-menukar informasi antara pemerintah, pelaku industri otomotif nasional, dan internasional. Pameran ini juga bertujuan untuk mensosialisasikan perkembangan teknologi otomotif dunia," jelas Kukuh.

Kukuh menambahkan, GIIAS juga bakal menjadi magnet bagi pelaku industri otomotif dunia untuk datang ke Indonesia dan melihat peluang investasi yang bisa diambil. Sedangkan pameran GIIAS yang berlangsung pertengahan Agustus 2016 ini, Gaikindo mengambil tema *green technology for better future*. "Kami memberikan kesadaran kepada masyarakat bahwa mobil bukan sekadar untuk berkendara. Sekarang ini ada kendaraan ramah lingkungan. Kami ingin menunjukkan bila saat ini di Indonesia belum

semaju negara yang lain dalam hal teknologi ramah lingkungan," imbuhnya.

Menurut Kukuh, isu lingkungan dipilih karena keberadaan teknologi ramah lingkungan sudah sangat mendesak di Indonesia. Menurut dia, tanpa adanya mobil ramah lingkungan, biaya yang dikeluarkan masyarakat untuk biaya kesehatan akan semakin meningkat karena polusi udara. "Kami juga ingin menyadarkan masyarakat bila biaya yang dikeluarkan untuk mobil ramah lingkungan tidak sebanding dengan biaya kesehatan yang dikeluarkan. Kalau dulu, masyarakat rentan terkena penyakit akibat banyak kendaraan menggunakan bensin bertimbal," ujarnya.



Kukuh Kumara
Sekretaris Umum Gaikindo

Masih Terkendala Biaya Logistik dan Regulasi

Meski pertumbuhan industri otomotif di Indonesia terbilang cukup pesat, Kukuh mengaku masih ada berbagai kendala yang menghambat. Menurut Kukuh, hambatan yang paling dirasakan industri otomotif di Indonesia adalah mahal biaya logistik dan konsistensi regulasi pemerintah terkait industri otomotif, seperti halnya regulasi tentang bea Surat Registrasi Uji Tipe (SRUT). "Padahal aturan baru mengenai uji tipe baru tahun lalu berubah. Selain itu, penghambat yang sering kami temui adalah otonomi daerah yang membuat peraturan di masing-masing daerah berbeda," katanya.

Kukuh menuturkan, untuk mengatasi hambatan-hambatan tersebut, pelaku industri otomotif yang tergabung di dalam Gaikindo menjalin hubungan yang baik dengan pemerintah. Menurut Kukuh, kedekatan antara Gaikindo dengan pemerintah inilah yang kemudian membuat industri otomotif mendapat ruang untuk memberikan masukan ketika sebuah regulasi dibuat. "Kalau ada aturan yang bagus untuk masyarakat akan kami dukung dan kami sarankan agar jangan terjadi kejutan-kejutan yang menyebabkan para pelaku usaha berpikir ulang untuk berinvestasi di Indonesia," paparnya.

Selain itu, untuk mengatasi berbagai hambatan yang menimpa industri otomotif di Indonesia, Kukuh mengaku bila anggota Gaikindo sering melakukan pertemuan secara reguler dan membagi masalah dan pengalaman untuk diselesaikan bersama. "Meski masing-

masing anggota mempunyai standar yang berbeda dalam berbagai hal, masih ada hal-hal yang bisa dikerja samakan bersama, seperti halnya standar kompetisi mekanik," jelas Kukuh.

Kukuh berharap, ke depannya industri otomotif di Indonesia bisa semakin maju dan terus meningkatkan rasio produksi dan ekspor barang guna terus meningkatkan lapangan pekerjaan. Meski demikian, Kukuh mengakui bila kenaikan level industri otomotif di suatu negara butuh waktu cukup lama. "Perkiraan saya, agar bisa memajukan industri otomotif memakan waktu yang tidak sebentar dan butuh waktu antara 20-30 tahun," katanya.

 1. DPP APTRINDO // Jl. Yos Sudarso No. 1 Perkantoran Yos Sudarso Megah Blok B3 Tanjung Priok – Jakarta 14320 T. 021-43900464 / F. 021-43900465	 2. PT Tata Motors Distribusi Indonesia // Pondok Indah Office Tower 3 suite 801-B Jl. Sultan Iskandar Muda Kav. V-TA Pondok Pinang Kebayoran Lama Jakarta Selatan 12310 T. (6221) 2932 8041 F. (6221) 2932 8042	 3. Supply Chain Indonesia // Komplek Taman Melati B1/22 Pasir Impun Bandung, 40194 T. 022-720 5375 / 0821 1515 9595 E. sekretariat@supplychainindonesia.com	 4. Kementerian Perhubungan-Republik Indonesia// Jl. Merdeka Barat No. 8 Jakarta, 10110 Contact Centre : 151 SMS Centre : 1151 Web. www.dephub.go.id
 5. PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors // Jl. Jend. A. Yani Proyek Pulo Mas, Jkt 13210 T. (62-21) 4891608 ext. 1300 F. (62-21) 4891577 www.ktb.co.id	 6. PT Exxon Mobil Lubricants Indonesia // Lt.G Unit : G07, Wisma GKBI, Jl. Jend. Sudirman No.28,Tanahabang, Kota Jakarta Pusat, DKI Jakarta 10210 T. 021 - 650 1000 ext 7700 F. 021 - 650 3854	 7. PT NUGRAHA KAROSERI // Jl. Kemangsem KM 1,4 Balongbendo Krian, Jawa Timur T. (6231) 8970534-36 F. (6231) 8970534	 8. PT Shell Indonesia // Talavera Office Park 22nd-26th Floor Jl. TB Simatupang Kav. 22-26 Jakarta 12430 T. (6221) 759 24700 F. (6221) 759 4679
 9. PT. JEBSEN & JESSEN TECHNOLOGY INDONESIA SME Tower Lt. 10 Jl. Jend. Gatot Subroto Kav. 94 Kel. Pancoran Kec. Pancoran, JakSel T. 021 79194802 F. 021 7981409	 10. PT DWI MULTI MAKMUR (HJ BRIDGE) // Jl. Kapuk Muara No. 7 Komp. Duta Harapan Indah Blok No. 12 Jakarta Utara 14460 Indonesia T. (6221) 6669481-82 F. (6221) 66694883 www.dwimultimakmur.com	 11. PT VOLVO INDONESIA // Sentral Senayan III, 12th floor Jl. Asia Afrika No. 8, Celora Bung Karno Senayan, Jakarta Pusat 10270 Indonesia T. (021) 2903 9216 F. (021) 2903 9215	 12. PT Kurnia Mitra Selaras // Jl. Baru Terusan I gusti Ngurah Rai No.9 Pondok Kopi - Jakarta Timur Tel. (021) 8660 7190/8661 5965 Fax (021) 8661 4261 Web. www.kumisgroup.com
 13. Reed Panorama // Panorama Building 5th Floor Jl. Tomang Raya No. 63. Jakarta Barat 11440 T. (021) 2556 5033 F. (021) 2556 5040 E. riyana.haritama@reedpanorama.com Website. www.reedpanorama.com	 14. PT LANCAR CENTRAL LOGISTIC // Jl. Raya Kebantenan, 26 RT 003/01 Jakarta, 14130 T. +62 21 4401016	 15. PT Bandar Kusumajaya// Jl. Johor No. 72 A, Surabaya 60164 T. (031) 3538781 / 3572511 / 3572515 F. +62 31 3572672 E. bandar_kusuma@yahoo.co.id bkj@bandarkusuma.com www.bandarkusuma.com	 16. PT United Tractors Pandu Engineering // Jl. Jababeka XI Blok H 30-40 Kawasan Industri Jababeka Cikarang 17530 T. +62 21 893 5016 ext. 1223 F. +62 21 893 4772 / 6353 www.patria.co.id
 17. PT RAJAWALI INTI // Jl. Brantas Km 1 Probolinggo - Jawa Timur T. (0335) 423259	 18. PT PUTRA RAJAWALI KENCANA // Jl. Letjend Sutoyo Surabaya Ruko Niaga Sentosa Surabaya, Indonesia T. (031) 3537939 (hunting) F. (031) 3537531	 19. PT RAJAWALI DWI PUTRA INDONESIA // Jln. Letjen Sutoyo 110-112 Waru, Sidoarjo, Jawa Timur T. 031-8531668	 20. PT MERCU GRAMARON // Jln. Klampis Anom No. 12 Kompleks Perumahan Wisma Mukti Surabaya T. (031) 5932600 - 2700 F. (031) 5946370
 21. PT GLOBAL EXPO MANAGEMENT // Perkantoran Mutiara Taman Palem Blok C5 No. 28-29 Jl. Kamal Raya Outer Ring Road, Jakarta Barat, 11730 T. 021-54358118 / F. 021-54358119 Web. www.gem-indonesia.com	 22. Ray White // Jl. Raya Dharmasudana Indah 45/C-5 Blok B Surabaya T. (031) 599 8686 F. (031) 591 4086 www.raywhite.com	 23. GAIKINDO// Cabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia Jl. Teuku Cik Ditiro No. 11 D-E-F Menteng, JakPus10350 T. +6221 315 7178 F. 6221 3142100 E. gaikindo@gaikindo.or.id www.gaikindo.or.id	 24. PT INDO RETREADING AND TIRE SERVICES // Komplek Hyundai Multiguna II, Jl. Tanjung No.12 Lippo Cikarang Bekasi 17550, Indonesia T. 021 8990 3579/80 F. 021 8990 3573

INDONESIA'S COMPLETE SOLUTION FOR THE CONSTRUCTION INDUSTRY



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



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



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

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

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

JAKARTA CONVENTION CENTER | IN CONJUNCTION WITH INDONESIA INFRASTRUCTURE WEEK



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

www.iibt-exhibition.net

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



30 Nov - 02 Des 2016

Grand City Convex Surabaya - Indonesia

29 March - 01 April 2017

JIExpo Kemayoran, Jakarta - Indonesia



Held in Conjunction:



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

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

Support by:



The Ministry of
Industry the Republic
of Indonesia



Association of
Indonesian Carrosserie
Industries



Indonesian Automotive
Part & Components Industries
Association

Media Partens :

TRUCKMAGZ

Organized By:



GEM INDONESIA
Subsidiary of GEMISEN GROUP

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