



Bisnis Indonesia

WEEKLY



PEMENANG
2 PENGHARGAAN GOLD
INDONESIA PRINT MEDIA AWARDS
(IPMA) 2021

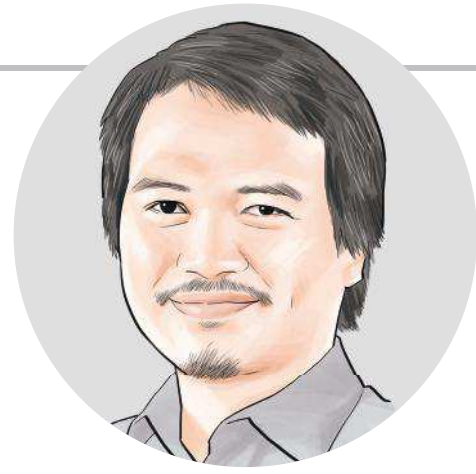
#Tematik #Relevan #Kekinian



JATUH BANGUN BISNIS OTOBUS



Kenapa Harus Bus?



DIKA IRAWAN
dika.irawan@bisnis.com

Kalian, lebih suka naik kereta api atau naik bus? Pertanyaan seperti ini pernah mengemuka di situs *Quora*. Dari 10 jawaban, ada satu respons yang menarik. Respons tersebut ditulis oleh akun Jemmy Tackadesh.

Dalam komentarnya itu, Jemmy menganggap bus lebih baik daripada kereta. Menurutnya, dengan transportasi ini penumpang bisa mengetahui rute dari satu kota ke kota lainnya.

Kemudian, saat menaiki bus juga kita bakal disuguhkan pemandangan beragam. Mulai dari persawahan, hutan, sampai pasar. Pengalaman ini, menurut Jemmy, tidak akan didapat ketika kita menaiki kereta api, karena ular besi itu cenderung melewati jalur yang sepi.

Bukan soal itu saja, menurutnya, bus memiliki sensasi tersendiri. Hal ini didapat karena pengemudi kerap melakukan manuver-manuver menyalip kendaraan lain di jalan raya, atau melewati jalan berkelok-kelok.

Jawaban dari Temmy ini memang *debatable*, mengingat setiap orang memiliki selera tersendiri soal transportasi umum. Namun setidaknya respons itu mengingatkan kembali kita bahwa bus adalah transportasi yang memiliki banyak penggemar.

Bus memang memiliki sejumlah kekurangan seperti jarak tempuh bisa lebih lama karena rentan terjebak macet, kecelakaan karena sopir ugal-ugalan atau kendaraan tak layak.

Walaupun demikian, menghapus bus dari daftar transportasi umum untuk bepergian ke berbagai tempat adalah kesalahan. Alasannya, bus adalah transportasi yang senantiasa setia menemani penumpang.

Saat kita kehabisan tiket kereta atau pesawat, maka pilihan pun jatuh pada bus. Sebab, moda transportasi ini hampir selalu tersedia. Beberapa juga bus melayani rute yang tak dijangkau oleh moda transportasi lainnya.

Selain itu, tarif bus juga dinilai lebih murah dibandingkan dengan pesawat atau kereta api. Sebagai gambaran, dikutip dari *redbus.id*, harga tiket bus rute Jakarta—Surabaya dibanderol mulai dari Rp200.000-an hingga Rp400.000-an. Pada rute ini sejumlah layanan ditawarkan oleh perusahaan otobus (PO) antara lain, Sinar Jaya, KYM Trans, Haryanto, Pahala Kencana.

Untuk harga termurah hingga menengah, penumpang ditawarkan bus kelas eksekutif standar sampai eksekutif khusus dengan *double decker* (bus tingkat). Sementara itu, tiket termahal, penumpang bakal mendapatkan bus *suite class* atau *sleeper bus* dengan layanan seperti

sleepers seat hingga wifi. Baik di kelas eksekutif maupun *suite class* penumpang mendapatkan makan.

Mari bandingkan dengan kereta api, dikutip dari *Traveloka.com*, untuk rute Jakarta—Surabaya kita akan ditawarkan kereta api eksekutif Argo Bromo Anggrek.

Untuk harganya, kereta kelas ini dibanderol pada kisaran Rp400.000 hingga Rp500.000-an. Untuk kelas Argo Anggrek Luxury Sleeper diharagai Rp950.000.

Dari perbandingan ini kita bisa melihat, jika kita mengeluarkan uang untuk membeli tiket kereta api eksekutif Argo Bromo Anggrek (*non luxury sleeper*) Rp400.000-an, maka kita bisa mendapatkan fasilitas *luxury sleeper* pada bus.

Kita bisa merebahkan tubuh di dalam bus, seraya menikmati perjalanan. Pastinya harga tersebut sudah termasuk makan. Berbeda dengan kereta eksekutif, di mana makan di luar harga tiket.

Apalagi sekarang infrastruktur jalan sudah sangat memadai. Umpamanya, di Jawa, terdapat tol Trans Jawa yang menghubungkan kota-kota dari Jawa Barat hingga Jawa Timur. Beberapa PO bus pun melalui rute ini, sehingga dapat memangkas waktu perjalanan.

Alasan lain mengapa kita mesti memilih bus adalah terkait lingkungan. Makin banyak orang berpindah dari kendaraan pribadi ke bus, maka diperkirakan makin banyak polusi udara yang ditekan.

Sebab satu mobil penumpang yang membawa satu orang mengeluarkan 89 pon CO² per 100 mil penumpang, sedangkan bus penuh hanya mengeluarkan 14 pon.

Selanjutnya, citra tidak nyaman saat menggunakan bus, tampaknya perlahan-lahan mulai sirna. Sebab beberapa PO bus antarkota antarpinsi (AKAP) juga mulai berbenah. Mereka berani menjual fasilitas kenyamanan kepada para penumpangnya.

Beberapa bus menambahkan berbagai fasilitas yang memangkan seperti fasilitas pijat pada tiap kursinya. Kemudian, sekarang penumpang tak sekadar disuguhkan layar televisi, tetapi sudah audio dan *video on demand*.



Selain itu sejumlah bus dilaporkan memiliki mesin pembuat kopi dan toilet yang nyaman. Dengan beragam fasilitas ini, sejumlah orang menganggap fasilitas bus sudah setara dengan pesawat.

KESELAMATAN

Di luar berbagai kenyamanan bus saat ini, keselamatan penumpang tetaplah yang utama. Fasilitas mewah akan terasa sia-sia bila keselamatan penumpang diabaikan. Citra bus sebagai transportasi yang betul-betul aman masih perlu diuji.

Direktur Jenderal Perhubungan Darat Budi Setiyadi dikutip dari *Bisnis.com*, menyebut bahwa kecelakaan yang melibatkan bus dan truk dalam tiga besar kecelakaan lalu lintas di Indonesia.

Menurutnya pada 2019, angka kecelakaan yang melibatkan dua transportasi ini melonjak hingga berada di posisi nomor dua setelah sepeda motor.

Selain itu, sorotan juga tertuju kepada kompetensi para pengemudi bus yang dianggap belum mumpuni. Mereka dinilai kurang memanfaatkan teknologi yang hadir pada armada bus.

Padahal, bus-bus di Indonesia sebagian besar terbilang canggih. Bus-bus ini memiliki fitur keselamatan yang seharusnya bisa digunakan untuk meminimalkan kecelakaan.

Berbagai persoalan ini menjadi tantangan kepada para pelaku usaha bus untuk terus menciptakan transportasi aman dan nyaman, sehingga antusiasme masyarakat terhadap transportasi ini terus bertumbuh.

Bisnis Indonesia



Sertifikat Dewan Pers No: 05/DP-Terverifikasi/K/II/2017

PENERBIT: PT Jurnalindo Aksara Grafika

Wisma Bisnis Indonesia Lt 5 - 8, Jl. KH. Mas Mansyur 12A, Karet Tenggol, Jakarta Pusat 10220

Keputusan Menteri Kehakiman tanggal 10 Februari 1986 No: C2-989/HT.01-01-TH.86

Akta Notaris Hobropoerwanto tanggal 11 Juni 1985 No. 6

Presiden Direktur: **Lulu Terianto**

Direktur Pemasaran: **Hery Trianto**

Direktur Pemberitaan & Produksi: **Maria Yuliana Benyamin**

Pemimpin Redaksi/Penanggung Jawab: **Maria Yuliana Benyamin**

Wakil Pemimpin Redaksi: **Fahmi Achmad, Rahayuningsih**

General Manager Konten: **Diena Lestari, Galih Kurniawan, Hendri T. Asworo, Surya Mahendra Saputra**

Head of Data & Research: **Aprilian Hermawan**

Head of Premium Content & Multimedia: **Gajah Kusumo**

Head of Special Digital Products: **Yusuf Waluyo Jati**

Sekretariat Redaksi: Langgeng Wibowo

Manajer Konten: Abdullah Azzam, Akhmal Anwar, Amanda K. Wardhani, Ana Noviani, Andhika Anggoro Wening, Anggara Fernando, Annisa Sulistyorini, Aprianto Cahyo Nugroho, David Eka Issetiabudi, Dika Irawan, Duwi Setiya Ariyanti, Edi Suwikaryo, Emanuel Berkah Caesario, Fajar Sidik, Reni Freycinetia Fitriani, Firman Wibowo, Fitri Sartina Dewi, Hadijah Alaydrus, Hafiyuan, Hendra Wibawa, Indyah Sutirningrum, Inria Zulfikar, Kahfi, Lili Sunardi, Lucky Leonard Leatemia, Lukas Hendra T. Meliyanto, M. Rochmad Purboyo, M. Syahrin W. Lubis, M. Taufikil Basari, Mia Chitra Dinisari, M. Khadafi, M. Nurhadi Pratomo, Moh. Fathul Maskur, Nancy Yunita, Novita Sari Simamora, Nurbaity, Nurul Hidayat, Rio Sandy Pradana, Roni Yuniarto, Rustam Agus, Saeno, Sri Mas Sari, Stefanus Arief Setiaji, Tegar Arif Fadly, Oktaviano Donald Baptista, Wike Dita Herlinda, Yayus Yusuprihanto, Yustinus Andri Dwi P., Zulfirzal.

Staf Redaksi: Anitana Widya Puspa, Aprianus Doni Tolok, Arif Gunawan, Asteria Desi Kartikasari, Azizah Nur Alfi, Bambang Supriyanto, Denis Riantiza Melanova, Dewi Andriani,

Dhiany Nadya Utami, Dwi Nicken Tari, Firna Ulia Ulfah, Iim Fathimah Timorria, Ipak Ayu Hidayatullah N., Jaffry Prabu, Prakoso, John A. Oktaveri, Leo Dwi Jatmiko, Markus Gabriel Noviarizal Fernandez, Mutiana Nabila, Nindya Aldila, Nirnala Aninda, Pandu Gamilar, Puput Ady Sukarno, Rahmad Fauzan, Rayful Mudassir, Reni Lestari, Rinaldi Muhammad Azka, Thomas Mola, Yanita Petriella, Yudi Supriyanto.

Fotografer: Eusebio Chrysnamurti.

DIVISI PEMASARAN & PENJUALAN

General Manager Integrated Marketing Solution:

M. Rheza Adrian, Vanie Elsis Mariana

Manajer Sirkulasi: **Rosmaylinda, Sumarjo**

Manajer Marketing: **Dwi Putra Marwanto,**

Eka Puspitaningrum, Novita Ayu Handayani,

Rizki Yuhda Rahardian

DIVISI PRODUKSI

Head of Bisnis Indonesia Resource Center: **Setyardi**

Widodo

Manager Monetisasi Produksi: **Andri Trisuda**

Creative Manager: **Lucky Prima**

ANAK PERUSAHAAN

Navigator Informasi Sibermedia: **Asep Mh. Mulyana**

(Direktur), **Arnis Wigati, Didit Ahendra,** (General

Manager), **Siska Kartika, Kamilah Adawiyah,**

(Manajer)

Bisnis Indonesia Gagascraestama: **Chamdan**

Purwoko (Direktur), **Yunan Hilmi** (General

Manager), **Prasektio Nugraha Nagara,**

Reino Widyastuti

Bisnis Indonesia Konsultan: **Chamdan Purwoko**

(Direktur)

KANTOR PERWAKILAN

Bali: **Feri Kristianto** (Kepala Perwakilan), Jl. PB Sudirman No. 4 Denpasar, Bali 80114 Telp./Fax. 0361-4746069

Bandung: **Indah Swarni Lestari,** (Kepala Perwakilan), Ajjah, Rachman (Fotografer), Jl. Buah Batu No. 46B Bandung 40261, Telp. 022-7321627, 7321637, 7321698 fax. 022-7321680

Balikpapan: **Rachmad Subiyanto** (Kepala Perwakilan), Balikpapan Superblok, Jl. Jend. Sudirman Stal Kuda Blok A/18, Balikpapan, Telp. 0542-7213507 Fax. 0542-7213508

Medan: **Fitri Agustina** (Kepala Perwakilan), Kompleks Istana Bisnis Center, Medan Maimun, Jl. Brigjen. Katamsu No. 6 Medan, Telp. 061-4554121/4553035 Fax. 061-4553042

Makassar: **Amri Nur Rahmat** (Kepala Perwakilan), Jl. Metro Tanjung Bunga Mall GTC Makassar GA-9 No. 16, Makassar, Telp. 0411-8114203 Fax. 0411-8114253

Palembang: **Herdian** (Kepala Perwakilan), Dinda Wulandari, Jl. Basuki Rahmat No. 6 Palembang, Telp. 0711-5611474 Fax. 0711-5611473

Pekanbaru: **Irsad** (Kepala Perwakilan), Ruko Royal Platinum No. 89 P Jl. SM Amin, Arengka 2, Pekanbaru, Telp. 0761-8415055(hunting), 0761-8415077 Fax. 0761-8415066

Semarang: **Farodillah** (Kepala Perwakilan), Jl. Sompok Baru No. 79 Semarang, Telp. 024-8442852 Fax. 024-8454527

Surabaya: **A. Faisal Kurniawan** (Kepala Perwakilan) Miftahul Ulum, Peni Widarti, Jl. Opak No. 1 Surabaya, Telp. 031-5670748

Fax. 031-5675853

KORAN REGIONAL

Solopos: **Arif Budisusilo** (Presiden Direktur),

Suwarnin (Direktur Pemasaran), **Rini Yustiningsih** (Pemimpin

Redaksi) Jl. Adisucipto No. 190, Telp. 0271-724811 Fax. 0271-724833

Harian Jogja: **Anton Wahyu Prihartono** (Pemimpin Redaksi)

Jl. A.M Sangaji No. 41, Jetis, Jogja, Telp. 0274-583183,

Fax. 0274-564440

Wartawan *Bisnis Indonesia* selalu dibekali tanda pengenal dan tidak diperkenankan menerima atau meminta imbalan apapun dari narasumber berkaitan dengan pemberitaan.

Tarif Iklan (Rp/mmk)

Umum		
Jenis Iklan	Hitam Putih	Berwarna
Display Khusus(Prospektus/ Neracla/RUPS/Peng Merger).....	28.000.....	45.000
Display Umum.....	100.000.....	110.000
Display Hal. 1 (Maks. 1080 mmk).....	—	220.000
Banner atas Hal. 1 (uk. 8 x 30 1/4 8 x 50 mmk).....	—	235.000
Advertorial Hal. 1 (Maks. 1080 mmk).....	—	240.000
Creative Ad.....	110.000.....	120.000
Advertorial Hal. Dalam.....	110.000.....	125.000
Kolom*.....	60.000.....	—
Baris**.....	50.000.....	—
*) Minimum 1 kolom x 50mm. **,*) Minimum 3 baris		

Bisnis Indonesia Weekly	
Harga Iklan Umum	Harga Iklan Packages
1 Halaman Full Color.....75.000.000	Full Edition (12 pages FC)..... 600.000.000
1/2 Halaman Full Color.....40.000.000	Half Edition (6 pages FC)..... 350.000.000
	Quarter Edition (4 pages FC)..... 250.000.000

Spesifikasi

Jenis Iklan	Hitam Putih	Berwarna
Kemitraan, Layanan Masyarakat	65.000	80.000
Politik, Kasus Hukum, Lelang/Tender, Dukacita, Pernikahan, Hotel, Resto & Cafe, Pendidikan, Seminar, dan Lowongan		
Iklan Occasion (Perkawling)	35.000.000	50.000.000

Rekening Bank a.n. PT Jurnalindo Aksara Grafika

- Bank BCA Cabang Wisma Asia No. 084-303-757-4
- Bank Mandiri Cabang Wisma Bisnis Indonesia No. 121-00-9009999-9
- Bank BNI (\$) Cabang Kramat No. 1-052-886-8

- Harga Langganan Rp250.000 per bulan
- Harga Langganan Rp325.000 per bulan Khusus Wilayah Kalimantan, Sulawesi, dan Kawasan Timur Indonesia



Jumlah Perusahaan Bus Angkutan di Indonesia	
2015	2.607
2016	2.620
2017	2.486
2018	2.589
2019	3.650
2020	4.621

Gabungan 6 Layanan Perusahaan Bus	
Bus Antar Kota Antar Provinsi (AKAP);	
Bus Antar Jemput Antar Provinsi (AJAP);	
Bus Pariwisata	
Angkutan Sewa	
Angkutan Alat Berat; dan	
Angkutan Bahan Berbahaya dan Beracun (B3).	

Sumber: Kementerian Perhubungan

Perkembangan Bus AKAP	
2015	23.464
2016	22.742
2017	16.238
2018	16.353
2019	12.367
2020	13.201

Perkembangan Bus Pariwisata	
2015	21.277
2016	22.971
2017	24.524
2018	24.679
2019	12.961
2020	13.675

Sumber: Kementerian Perhubungan

Total Produksi Angkutan Penumpang Perum DAMRI, Bus Kota, Bus Bandar Udara, Bus Pariwisata [dalam ribuan orang/penumpang]	
2015	84.876
2016	58.585
2017	54.568
2018	58.189
2019	43.254
2020	26.298

Sumber: Kementerian Perhubungan



Bisnis/Nurul Hidayat

Menghadirkan inovasi menjadi satu keniscayaan bagi para pelaku usaha otobus di dalam negeri. Tanpa menghadirkan inovasi, strategi dan servis terbaik, mereka sulit bertahan. Padahal, animo masyarakat terhadap bus sejatinya masih tinggi.

YUDI SUPRIYANTO
yudi.supriyanto@bisnis.com

Pelaku usaha otobus di dalam negeri terus melanjutkan inovasi sejak sebelum pandemi Covid-19 hingga kini, baik dari sisi armada bus hingga layanan bagi konsumen pengguna moda transportasi ini.

Ketua Bidang Advokasi dan Kemasyarakatan Masyarakat Transportasi Indonesia (MTI) Pusat Djoko Setijowarno mengatakan, sebelum pandemi, bentuk inovasi yang telah dihadirkan oleh para pelaku usaha bus tersebut seperti *sleeper bus* dan penggunaan bus tingkat atau *double decker* baik pada bus antarkota antarprovinsi (AKAP) maupun bus pariwisata.

Menurutnya, pembangunan tol Trans Jawa turut memacu inovasi itu. Sebagai contoh, penggunaan bus *double decker* dengan ukuran bus yang cukup tinggi dinilai akan memberikan nyaman melintas di jalan tol.

Akademisi Universitas Katolik Soegijapranata, Semarang, ini juga menyebutkan, infrastruktur itu turut mendorong pelaku usaha bus menyediakan jadwal perjalanan kelas eksekutif pada pagi hari. Sebelum jalan tol Trans Jawa ada, biasanya jadwal perjalanan bus-bus kelas eksekutif hanya tersedia pada malam hari.

Pada saat pandemi Covid-19, inovasi itu pun tidak berhenti. Perusahaan otobus menghadirkan bus untuk pernikahan dan bus untuk keliling minum kopi.

Adapun, terkait dengan inovasi transportasi bus yang menggunakan bus listrik, menurut Djoko, inovasi tersebut baru terbatas pada bus perkotaan. Kementerian Perhubungan melalui sistem *buy the service* (BTS) berencana mengoperasikannya di Bandung dan Surabaya.

Menurut Djoko, bus listrik memungkinkan untuk melayani angkutan AKAP. Namun, dia memperkirakan, pelaku usaha bus di dalam negeri belum tertarik menghadirkannya dalam waktu

dekat. Alasannya adalah faktor harga bus yang tidak murah dan ketersediaan infrastruktur penunjang seperti stasiun pengisian listrik.

Dalam beberapa tahun terakhir, dia meyakini, minat masyarakat menggunakan moda transportasi bus AKAP meningkat. Menurutnya, mengukur animo itu membutuhkan data pasti, seraya meminta pemerintah untuk memperbaiki model pendataan jumlah penumpang bus AKAP yang tentu berbeda dibandingkan dengan pendataan di moda transportasi kereta api, kapal, dan pesawat terbang. “Pendataan di [moda transportasi] darat perlu modernisasi,” katanya.

Jika minat masyarakat dalam menggunakan bus AKAP dinilai meningkat, hal itu tidak terjadi dengan bus antarkota dalam provinsi (AKDP). Dia mencermati, minat masyarakat pengguna bus AKDP mengalami penurunan lantaran banyak masyarakat yang lebih memilih sepeda motor dan angkutan berpelat hitam dalam bepergian.

Meskipun begitu, Djoko meyakini bahwa di sejumlah daerah, bus AKDP meningkat lantaran mendapat dukungan jalan tol. Sebagai contoh, di Sumatra ada jalan tol Pekanbaru–Dumai yang turut mendorong banyak orang beralih menggunakan bus AKDP karena waktu tempuh yang lebih pendek dan tarif yang murah.

“Karena kalau pakai angkutan pelat hitam Rp150.000, dan memakan waktu 5 jam menggunakan jalan biasa. Lewat jalan tol *enggak* sampai 2 jam sudah sampai, tarif Rp75.000 meskipun busnya dari terminal ke terminal. Ini menjadi positif,” katanya.

PEMBENAHAN ARMADA

Ketua Ikatan Pengusaha Otobus Muda Indonesia (IPOMI) Kurnia Lesani Adnan menuturkan, pelaku usaha telah melakukan pembenahan armada dari sisi jenis bus dengan spesifikasi premium, peningkatan pelayanan kru, fasilitas interior bus, dan pola operasi yang menghadirkan lebih banyak pilihan jadwal bagi penumpang.

“Kami lebih *concern* pada pembenahan armada dengan spesifikasi premium, menghadirkan pelayanan dengan konfigurasi 1-1-1, memasang alat *air purifier*, dan meningkatkan profesionalisme sumber daya manusia dalam pelayanan,” katanya.

Menurutnya, menghadirkan inovasi tidak murah. Sebagai contoh, pengubahan tempat duduk yang membutuhkan biaya Rp80 juta. Adapun memasang *air purifier* mencapai Rp12 juta. Sementara itu, membuat satu bus baru membutuhkan dana Rp2,4 miliar–Rp3,2 miliar.

Dia menuturkan, selain inovasi, keberadaan tol Trans Jawa dan Trans Sumatra membuat kinerja dari sisi jumlah penumpang bus mengalami perbaikan. Namun, selama pandemi Covid-19, kondisinya memprihatinkan. Banyak bus yang mangkrak karena *load factor* menurun secara drastis. Kondisi ini membuat operator mengurangi unit, mengembalikan unit ke pihak pembiayaan atau menjualnya.

Pelaku usaha otobus, paparnya, menilai pemerintah belum hadir dengan kebijakan yang meredakan, misalnya dalam hal pembiayaan non bank, sehingga sebagian pelaku usaha sulit untuk bertahan. Namun, kemajuan pengendalian pandemi Covid-19 telah menolong sebagian operator untuk bertahan.

Kurnia menambahkan, penggunaan bus listrik pada bus perkotaan sangat memungkinkan, mengingat jarak tempuh dan rute operasi yang masih relatif terukur dan kemudahan infrastruktur pendukung. Sementara itu, untuk bus non perkotaan, menurutnya, para operator pada saat ini masih harus banyak mempelajari spesifikasi kendaraan bus listrik, baik secara teknis maupun detail lainnya.

“Arah untuk mengikuti tren ke sana pasti ada. Namun kami masih harus memastikan seperti apa produk ini seutuhnya dan lagi-lagi *support* pemerintah dari sisi regulasi. Ini hal yang membuat kami ragu, mungkin masih teringat akan kebijakan pemerintah untuk kendaraan bahan bakar gas [BBG]?” katanya.

Menurutnya, kebijakan bus listrik sebaiknya tidak hanya menjadi domain satu institusi, tetapi seluruh institusi terkait. Selain itu, dia juga mengingatkan, pentingnya dukungan atas penerapan kendaraan bus dengan standar Euro 4 yang mulai ditingkatkan, terutama yang terkait dengan kualitas bahan bakar.

“Ke depannya pabrikan kendaraan akan memasarkan kendaraan niaga dengan standar emisi Euro 4 di Indonesia. Namun, untuk kualitas BBM bio solar, ini masih menjadi prahara di Indonesia. Harga kendaraannya juga akan mahal sekali,” katanya.

Direktur Jenderal Perhubungan Darat Kementerian Perhubungan Budi Setiyadi menuturkan bahwa pihaknya sangat mendukung kehadiran inovasi-inovasi dari para pelaku usaha otobus di dalam negeri. “Dalam menciptakan inovasi di sektor transportasi ini, kami terus mendorong operator dan pengusaha bus untuk berkembang. Meski demikian tugas kami memberikan pengawasan,” katanya.

Jadi, pengujian terhadap kendaraan angkutan umum bus sangat penting guna memastikan kendaraan tersebut laik jalan dan memenuhi unsur keselamatan.

Sejauh ini, dia menilai, apa yang dilakukan oleh para pengusaha otobus sudah sangat inovatif. Mereka juga tanggap terhadap perkembangan dan dinamika yang terjadi di masyarakat.

Minat masyarakat untuk kembali menggunakan angkutan bus, terutama bus AKAP makin meningkat sejak ada jalan tol Trans Jawa pada 3 tahun lalu. Peningkatan minat ini kemungkinan lantaran faktor tarif dan pertimbangan perbandingan waktu dengan moda lain.

Pengusaha juga menangkap peluang ini dengan mulai melakukan peremajaan armada bus dan meningkatkan pelayanan di segmen bus pariwisata. “Namun, kami juga mengharapkan agar faktor keselamatan terus dijaga oleh teman-teman pengusaha,” katanya. **B**

PROPERTY OF
Bisnis Indonesia
NOT FOR DISTRIBUTION

Perlahan Beranjak Setelah Tertahan



Kinerja penjualan bus di dalam negeri masih terdampak oleh hantaman pandemi yang berlarut-larut. Penjualan masih tertahan dan proyeksi ke depan masih dibayangi ketidakpastian dari krisis kesehatan ini. Demi kenyamanan pengguna, pelaku industri tetap menghadirkan inovasi.

SYAIFUL MILLAH
syaiful.millah@bisnis.com

Industri dan pasar bus di dalam negeri sangat bergantung pada perkembangan situasi dan kondisi pandemi yang melahirkan kebijakan pembatasan oleh pemerintah. Selain itu adalah pertimbangan masyarakat dalam memilih moda transportasi umum untuk mendukung mobilitas mereka, di antaranya adalah bus.

Ketua Umum Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo) Yohannes Nangoi mengatakan bahwa perkembangan industri dan pasar bus ini juga bergantung pada kinerja di sektor pariwisata yang terdampak pandemi.

"Kalau wisatawan belum tumbuh, ya belum akan ada penambahan atau pertumbuhan juga di [pasar] bus," katanya.

Kendati demikian, Yohannes memaparkan, dalam beberapa bulan terakhir, kondisinya sudah makin baik seiring dengan kondisi pandemi yang lebih terkendali. Hanya saja, ancaman varian baru masih akan menjadi bayang-bayang kebangkitan industri bus dalam negeri.

Dia menyebutkan, saat ini masih sulit membuat perkiraan (*forecast*) soal pasar bus karena akan sangat bergantung pada kondisi eksternal yakni penyebaran virus dan pengendaliannya.

Berdasarkan data Gaikindo, penjualan *wholesales* dan *retail* per November 2021 menunjukkan peningkatan dibandingkan bulan sebelumnya. Akan tetapi, angka sepanjang tahun (Januari—November) masih lebih rendah ketimbang periode yang sama pada 2020.

Data tersebut menunjukkan bahwa penjualan *who-*

lesales bus periode Januari—November 2021 untuk seluruh kategori (GVW 5—10 ton, GVW 10—24 ton, dan GVW lebih dari 24 ton) adalah sebanyak 1.178 unit. Angka ini lebih rendah dari periode sebelumnya yang mencatat 1.886 unit, atau turun sekitar 38%.

Begitu pula dengan penjualan ritel yang pada periode serupa tahun ini mencatatkan penjualan sebanyak 1.232 unit. Lebih rendah dari periode Januari—November 2020 yang tercatat sebanyak 2.013 atau turun sekitar 39%. Hal senada juga dipaparkan oleh Chief Operating Officer PT Hino Motors Sales Indonesia Santiko Wardoyo.

Santiko menyebutkan bahwa pasar bus dalam negeri pada pengujung 2021 mulai menunjukkan perbaikan, kendati masih amblas ketimbang kondisi normal. Dia mengatakan bahwa Hino mencatatkan penjualan total sebanyak 803 unit bus.

"Jadi sepanjang 2021 kemarin, yang bus besar itu kami jual sekitar 292 unit dengan *market share* sekitar 56%. Kalau yang medium bus kita jual sekitar 511 unit dengan market sekitar 21%," katanya.

Dia menuturkan bahwa Hino akan menyusun strategi dan target penjualan bus tahun ini secara bertahap, karena kondisi yang masih abu-abu sehingga target jangka panjang cukup sulit untuk ditentukan.

Walaupun begitu, pihaknya akan terus melakukan inovasi untuk menyesuaikan dengan kondisi dan menghadirkan kenyamanan kepada konsumen. Salah satu yang menjadi perhatian Hino saat ini adalah Euro 4 yang implementasinya tidak lama lagi.

"Hino terus melakukan pengembangan kendaraan untuk memastikan kesiapan implementasi standar emisi Euro 4 berjalan baik. Kami juga sudah punya bus RN285 yang sudah menggunakan teknologi mesin *common rail*," katanya.

Sementara itu, Corporate Secretary United Tractors Sara K. Loebis mengatakan bahwa perusahaan akan tetap fokus memastikan performa bus Scania dengan menyiapkan paket perawatan dan perbaikan yang fleksibel untuk konsumen.

United Tractors, lanjutnya, juga menyiapkan layanan *fleet management services* (FMS) untuk memudahkan pengawasan dan pengelolaan armada bus Scania yang terintegrasi untuk meningkatkan kinerja operasional.

Sementara itu, dari sisi keamanan dan kenyamanan penumpang, dia menyebut Scania telah dilengkapi dengan berbagai fitur penunjang misalnya *electronics braking system*, *anti locked braking system*, *electronic stability program*, *electronic level control*, dan *kneeling*.

MENUJU EMISI RENDAH

Sara menuturkan bahwa industri saat ini mulai beralih ke arah yang lebih hijau. Oleh sebab itu, perusahaan juga akan meluncurkan model bus baru dengan tingkat emisi yang lebih rendah pada 2022 ini. Sayangnya, dia tidak memerinci model apa yang akan dihadirkan dan kapan tenggat waktu yang lebih spesifik. "Untuk segmen bus listrik, kami bersama Scania juga sedang menyiapkan produk yang sesuai untuk kebutuhan pasar di Indonesia," ujarnya.

Selain Scania, Hino juga terus bersiap untuk menyambut era mobil listrik. Santiko menuturkan bahwa Hino akan terus melakukan studi untuk mendapatkan gambaran yang jelas dan positif bagi perusahaan dan pasar dalam negeri.

Dia menyebutkan bahwa bus yang lebih ramah lingkungan merupakan satu keniscayaan pada masa mendatang, dan opsi listrik masih menjadi pekerjaan rumah besar bagi banyak pihak. Oleh sebab itu riset dan pengembangan terus dilakukan seiring dengan peningkatan infrastruktur yang lebih memadai.

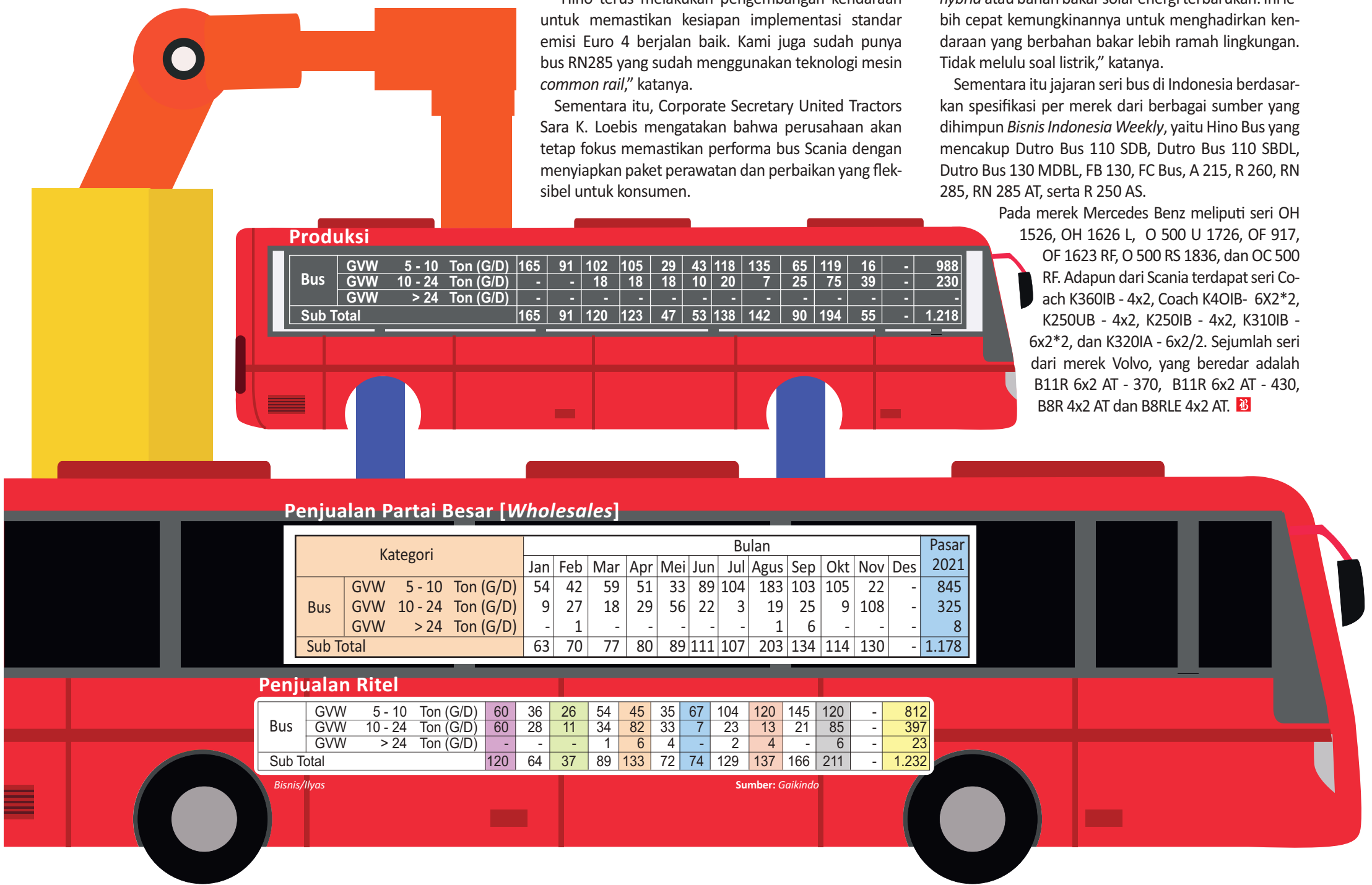
Adapun, Yohannes menuturkan bahwa tren bus listrik masih akan berjalan perlahan di dalam negeri. Untuk saat ini, lanjutnya, hal itu baru dapat diimplementasikan pada rute dan jarak tertentu yang spesifik, misalnya beberapa rute Transjakarta yang jaraknya tidak terlalu jauh. Adapun untuk jarak jauh seperti antarkota antarprovinsi dinilai belum memungkinkan, mengingat infrastruktur yang masih belum memadai.

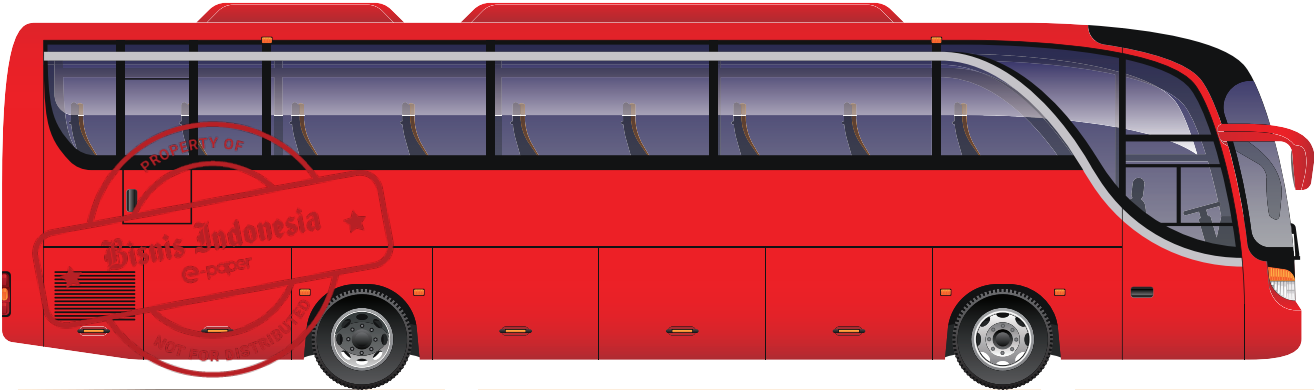
Menurutnya, hal penting yang perlu dicatat mengenai kendaraan niaga ramah lingkungan bukan hanya mengenai penggunaan *electric vehicle*, tapi ada opsi lain yang bisa dimaksimalkan seperti pemanfaatan bahan bakar dari sumber energi terbarukan.

"Ada alternatif lain yang lebih mudah misalnya bus *hybrid* atau bahan bakar solar energi terbarukan. Ini lebih cepat kemungkinannya untuk menghadirkan kendaraan yang berbahan bakar lebih ramah lingkungan. Tidak melulu soal listrik," katanya.

Sementara itu jajaran seri bus di Indonesia berdasarkan spesifikasi per merek dari berbagai sumber yang dihimpun *Bisnis Indonesia Weekly*, yaitu Hino Bus yang mencakup Dutro Bus 110 SDB, Dutro Bus 110 SBDL, Dutro Bus 130 MDBL, FB 130, FC Bus, A 215, R 260, RN 285, RN 285 AT, serta R 250 AS.

Pada merek Mercedes Benz meliputi seri OH 1526, OH 1626 L, O 500 U 1726, OF 917, OF 1623 RF, O 500 RS 1836, dan OC 500 RF. Adapun dari Scania terdapat seri Coach K360IB - 4x2, Coach K40IB - 6x2*2, K250UB - 4x2, K250IB - 4x2, K310IB - 6x2*2, dan K320IA - 6x2/2. Sejumlah seri dari merek Volvo, yang beredar adalah B11R 6x2 AT - 370, B11R 6x2 AT - 430, B8R 4x2 AT dan B8RLE 4x2 AT. ²





6 Besar Karoseri di Indonesia

1. CV Laksana (Karoseri Laksana), Ungaran

Didirikan pada 1967, karoseri Laksana merancang dan memproduksi berbagai macam bus dari bus antarkota, menengah, hingga bus wisata premium besar, dan bus kota canggih, hingga bus VIP yang mewah. Karoseri ternama di Indonesia ini berkantor pusat di Ungaran, Semarang Jawa Tengah. Produk Andalan:

- Legacy SR2
- Legacy SR2 Suites Class
- Legacy SR2 XHD Prime
- Legacy SR2 Double Decker
- Cityline 3
- All New Discovery
- Tourista
- Nucleus

2. PT Adiputro Wirasejati (Karoseri Adiputro), Malang

Pada 1975, karoseri Adi Putro resmi didirikan di Malang dan beroperasi hingga saat ini. Adi Putro adalah perusahaan karoseri pertama di Indonesia yang mengembangkan desain rangka suspensi udara dalam produksi bus mereka yang dikenal memberi kenyamanan bagi penumpang.

Adi Putro juga berkomitmen untuk selalu memiliki teknologi mesin terbaru di pabriknya. Perusahaan itu tidak pernah mengklasifikasikan standar produknya ke dalam tingkatan atau kelas. Sebaliknya hanya ada satu jenis standar di lini produk Adi Putro, yang dikenal sebagai 'kualitas Adi Putro'.

Produk Andalan:

- Jetbus 3+ Super Double Decker
- Jetbus 3+ Ultra High Decker
- Jetbus 3+ Super High Decker
- Jetbus 3+ High Decker
- Jetbus 3+ Medium Decker
- Jetbus 3+ Big Benz
- Jetbus 3+ Big Jumbo
- Jetbus 3+ Jumbo
- Jetbus 3+ MC

3. PT Morodadi Prima (Karoseri Morodadi Prima), Malang

PT Morodadi Prima berawal dari kerja sama bisnis yang dipimpin oleh Lie Bambang Gunawan, seorang pengusaha lulusan Akademi Seni Rupa. Pada 1964, lokasi pertama karoseri ini berada di Jl. Peltu Sujono, Malang dengan memproduksi bus model lama, Minibus T 100 dan L300 klasik.

Pada 1978, perusahaan secara resmi menjadi independen dan diberi nama Morodadi Carroserie. Morodadi berarti 'kepercayaan' antara pelanggan dan perusahaan. Pada Desember 1993, Morodadi secara resmi berubah nama menjadi PT Morodadi Prima.

Produk Andalan:

- New Grand Turismo Super Double Decker
- New Patriot Single Glass
- New Patriot Double Glass
- Ventura HDD
- Vermont
- Turismo
- Medium Bus Double Glass

4. PT Tentrem Sejahtera (Karoseri Tentrem), Malang

Tentrem Sejahtera adalah produsen bus & coach yang berlokasi di Kota Malang, Jawa Timur. Perusahaan karoseri ini membuat bus medium, big, dan maxi. Didirikan pada 1983, operasi utama perusahaan adalah angkutan umum yang melayani masyarakat dalam perjalanan antarkota di Provinsi Jawa Timur. Sambil mempertahankan operasional sehari-hari, satu unit kerja dibentuk untuk menangani layanan perawatan rutin pada bodi bus serta melakukan pemeriksaan rutin pada mesin.

Pada 1991, Tatang Wahyudi, pendiri Tentrem memutuskan untuk menerima permintaan dari perusahaan lain yang membutuhkan jasa perbaikan bus dan gerbong mereka.

Produk Andalan:

- New Venom
- Maxx
- Maxx HDD
- Avante H7 High Deck
- Avante H8 High Deck
- Avante H9 Super High Deck
- Avante D2 Double Decker
- Avante D1 Ultra High Deck



Kualitas karoseri bodi bus buatan dalam negeri berani diadu dengan mutu bus-bus buatan negara lain. Keunggulan ini membuat banyak perusahaan otobus di mancanegara tertarik untuk membeli bus dari Indonesia.

DESYINTA NURAINI

desyinta.nuraini@bisnis.com

Otobus sudah lama menjadi transportasi massal pilihan masyarakat, baik di dalam kota maupun antarkota. Dahulu mungkin transportasi ini dicap tidak nyaman.

Kini, seiring dengan waktu kondisi bus sudah jauh berubah, bahkan kini dilengkapi dengan teknologi dan perlengkapan yang membuat suasana sangat enak dan penumpangnya bisa tidur nyaman.

Perubahan ini salah satunya dari peran karoseri bus bersangkutan. Dalam harfiahnya, karoseri adalah pelayanan pihak bengkel berupa pembuatan badan kendaraan yang dilakukan di atas sasis atau rangka.

Indonesia memiliki beberapa perusahaan karoseri yang tidak boleh dipandang remeh dari segi kualitas dan modelnya. Produk nasional itu bisa diadu dengan bus-bus buatan negara lain, bahkan sudah diekspor.

Salah satunya karoseri Laksana. Sejak 2009, karoseri asal Semarang ini sudah mengekspor lebih dari 200 unit produk bus ke Bangladesh, Kepulauan Fiji, dan Timor Leste.

Export Manager Karoseri Laksana Werry Yulianto menerangkan pada 2021, ada delapan unit bus Legacy SR2 Double Decker yang diekspor ke Bangladesh yang dibandrol dengan harga Rp3 miliar untuk 1 unit bus. "Masih ada 4 unit untuk *suites class [sleeper bus]* rencananya untuk Bangladesh juga," katanya.

Saat ini, Laksana sedang membuat prototipe terbaru untuk pasar Fiji dengan spesifikasi unit sesuai standar emisi Euro 4 yang bertujuan untuk mengurangi emisi gas rumah kaca. "Untuk Fiji kamu masih tunggu kesiapan sasis Euro 4 di Indonesia, rencana April 2022."

Werry menyebut Laksana juga menjajaki pasar baru yakni Thailand dan Arab Saudi yang masih terkendala suasana pandemi. Efek Covid-19 memang sangat berdampak pada sektor transportasi pada khususnya karena adanya pembatasan mobilitas masyarakat.

Namun, Werry menegaskan karoseri Laksana tetap berusaha untuk menggandeng pabrik sasis terkemuka untuk menjajaki pasar ekspor tersebut.

Selain pandemi Covid-19, kendala ekspor bus yang dihadapi Laksana adalah spesifikasi di tiap negara yang berbeda-beda, sesuai de-

ngan peraturan di negara tersebut. Di samping itu pajak impor juga menjadi salah satu kendala untuk memasukkan bus di negara tujuan.

Adapun produksi bus untuk ekspor berbeda dengan di dalam negeri karena menyesuaikan dengan permintaan dan standar negara bersangkutan, yaitu sudah menggunakan badan aluminium. Sedangkan untuk permintaan karoseri dalam negeri, sebagian besar masih menggunakan baja galvanis yang tetap tahan terhadap karat.

"Ada beberapa spesifikasi khusus yang harus kita penuhi untuk standardisasi di negara tujuan seperti dimensi bus alias panjang, lebar, tinggi. Kemudian jarak antar bangku, tinggi kaca, jumlah pemadam api, dan lain-lain."

Pesanan bus di dalam negeri pun kini meningkat seiring dengan inovasi baru yang muncul, terutama di tengah pandemi Covid-19. Werry menjelaskan saat ini perusahaan itu banyak mendapatkan pesanan untuk *buy the service* (BTS) bus atau yang biasa dikenal dengan *bus rapid transit* (BRT).

Bus ini merupakan bus kota yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan moda transportasi darat yang relatif terbebas dari kemacetan seiring kendaraan pribadi yang terus bertambah.

Sementara itu, menurut perhitungan Laksana, bus dengan model dek tinggi (*high deck*) masih menjadi primadona karena dapat menggunakan berbagai macam sasis yang ada. Pengaturan bangku 1-1-1 yang dikenal sebagai bus *social distancing* juga mulai diminati saat pandemi melanda untuk lebih memberikan rasa nyaman kepada penumpang.

Pandemi justru membuat Laksana mengeluarkan inovasi baru. Selain *social distancing bus*, Laksana juga menerapkan sistem *bio smart* di beberapa bus mereka untuk mengatur sirkulasi udara supaya efek virus Covid-19 dapat diminimalkan. "Sedangkan untuk XHD atau *X-tra high deck* [dek lebih tinggi] hanya dapat dibuat menggunakan sasis tipe tertentu saja," terangnya.

Ada pula inovasi Food Bus yang dibuat Laksana atas permintaan Aksi Cepat Tanggap (ACT). Bus besar ini menjadi dapur umum dengan peralatan dapur lengkap di kabinnya.

Bicara soal bahan baku, Werry menilai, kebutuhan akan besi dan baja masih memengaruhi industri karoseri. Dia berharap peme-

rintah membuat industri karoseri ini dapat bertahan dan berkembang pada masa mendatang. Caranya, cukup dengan membuat regulasi yang ramah untuk bea impor, ekspor, dan kemudahan perizinan, tidak hanya untuk industri karoseri tetapi juga untuk operator bus.

MENANTI KEBANGKITAN PARIWISATA

Bukan soal bahan baku, hidupnya industri karoseri tidak bisa lepas dari kondisi pariwisata. Sekretaris Jenderal Asosiasi Karoseri Indonesia (Askarindo) T.Y. Subagyo mengatakan bahwa dengan rendahnya angka wisatawan, tidak ada perusahaan otobus (PO) yang menambah armada mereka, alhasil produksi bus di karoseri menurun.

Berdasarkan data Kementerian Perindustrian, produksi bus pada 2018 mencapai 3.460 unit, 2019 sebanyak 3.275 unit, dan saat pandemi 2020 bus yang diproduksi sebanyak 2.075 unit. "2020 hanya 40-50% produksi, 2021 ada peningkatan sekitar 60%," jelas Subagyo.

Dia berharap pariwisata benar-benar pulih agar industri karoseri bisa bangkit. Dia berpandangan, mereka yang melakukan perjalanan wisata masih didominasi oleh kalangan menengah bawah. Untuk masyarakat menengah atas masih menahan diri karena khawatir terjadi penularan Covid-19 di bus.

Padahal, sejumlah inovasi telah dikeluarkan kalangan karoseri, seperti yang dilakukan Laksana dengan bus *social distancing* dan juga sistem *bio smart*nya. "Yang menengah ke atas, masalah Covid-19 ini masih sensitif. Ada karoseri yang membuat sistem bagaimana udara terserap kemudian terbuang," tuturnya.

Menurutnya, munculnya sejumlah daerah pariwisata baru menjadi angin segar bagi industri karoseri. PO bus bisa membuka rute-rute baru ke lokasi wisata tersebut dengan memaksimalkan bus tingkat alias double decker yang saat ini cukup banyak peminatnya.

"Sekarang lebih ke arah *double decker* karena penumpang merasa lebih nyaman menikmati pemandangan yang dilewati," imbuhnya.

Di sini juga tidak lepas dari peran pemerintah untuk bisa membangun citra atau kesadaran bagi masyarakat bahwa wisata menggunakan bus bisa tetap aman di tengah pandemi Covid-19 ini. **23**



5. PT Mekar Armada Jaya (Karoseri New Armada), Magelang

PT Mekar Armada Jaya pertama kali didirikan sebagai bengkel rumahan pada 1974 dan kini berkembang sebagai salah satu perusahaan karoseri terbesar di Asia Tenggara. Didukung dengan luas area produksi sekitar 33 hektare dan lebih dari 2.400 orang pegawai, PT Mekar Armada memproduksi lebih dari 1.000 unit kendaraan per bulan.

Produk Andalan:

- Touristo
- New Coaster
- Bus Rapid Transit (BRT)
- Prona
- Prona Estate
- Coasterina
- Evolander
- Highlander Double Decker
- Skylander Double Decker
- Skylander HDD
- Evolander Super High Decker
- Citouro 9
- Citouro 10
- Citouro 12
- Magneto Vizion

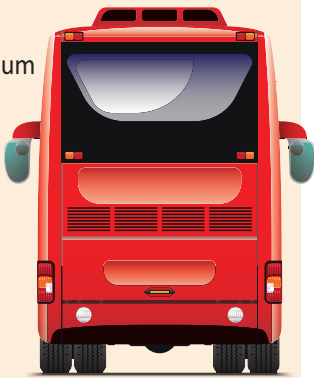
6. CV Karoseri Trisakti (Karoseri Tri Sakti), Magelang

Karoseri Tri Sakti didirikan oleh Widodo pada 1983 berbasis di Jalan Raya Magelang-Purworejo Km. 10, Tempuran, Magelang, Jawa Tengah.

Karoseri ini memiliki staf dan tenaga ahli lebih dari 300 karyawan, mesin dan peralatan produksi yang lengkap, dan luas bangunan lebih dari 35.000 m2. Tri Sakti memiliki kapasitas produksi 300 unit per tahun untuk bus besar, bus sedang, mini bus, dan kendaraan khusus.

Produk Andalan:

- All New Infinity (*Front Engine*)
- All New Infintiy (*Rear Engine*)
- Infinity
- Infinity HDD
- Ultima 2
- All New Infinity Medium
- Infinity MDD
- Infinity Midi
- Legend
- Protis
- Protis NLR
- Protis Short



Teknologi Bus Berteknologi Tinggi Masa Depan

- **Bus Swakemudi (Kendaraan Otonom)**
Teknologi ini mulai banyak diujicobakan pada kendaraan umum atau bus tanpa pengemudi dengan sensor dan kecerdasan buatan di belakang kemudi. Uji coba sudah dilakukan di beberapa kota, mulai dari Helsinki, Finlandia, hingga Washington, D.C., hingga negara kota Singapura.
- **Bus Gandeng Terpanjang**
Teknologi bus gandeng ini mampu membawa hingga 300 orang di dalamnya. Seperti yang diperkenalkan oleh Volvo Group sebagai bus 'bendy' terpanjang di dunia dengan tiga bus yang dihubungkan oleh dua sambungan untuk kendaraan BRT.
- **Bus Listrik**
Bus listrik menjadi salah satu temuan teknologi untuk masa depan guna mencapai nol emisi atau *zero emission*. Proterra, produsen bus listrik tanpa emisi menghadirkan Catalyst E2 Series, bus bertenaga baterai yang dapat melaju hingga 350 mil dengan sekali pengisian daya.
- **Bus Berbahan Bakar Hidrogen**
Selain bus listrik, ada jenis bus lain yang tanpa emisi yaitu bus berbahan bakar hidrogen. Kota London baru saja meluncurkan double-decker bertenaga hidrogen pertama di dunia yang ditujukan untuk menghapus bus diesel sepenuhnya.

Sumber: Bloomberg

Agen Tunggal Pemegang Merek Bus di Indonesia



Ket: *Jedam dan minibus

10 Rute Terjauh Bus di Indonesia

1. Banda Aceh-Solo (PMTOH) sejauh **3.020 km**
2. Medan-Jember (Antar Lintas Sumatra/ALS) sejauh **2.956 km**
3. Medan-Malang (Antar Lintas Sumatra/ALS) sejauh **2.735 km**
4. Pacitan-Solo-Pekanbaru-Dumai (Aneka Jaya) sejauh **2.037 km**
5. Blitar-Solo-Pekanbaru (Siliwangi Antar Nusa/SAN, Handoyo) sejauh **1.986,7 km**
6. Jakarta-Denpasar-Mataram-Bima (Rasa Sayang, Tiara Mas, Safari Dharma Raya) trayek sejauh **1.739 km**
7. Makassar-Manado (Cahaya Bone, Mega Mas, Rajawali) sejauh **1.728,7 km**
8. Singaraja-Palembang (Singaraja Putra) sejauh **1.669,7 km**
9. Malang-Muara Enim (Rosalia Indah) sejauh **1.501 km**
10. Jember-Palembang (Rosalia Indah) sejauh **1.478 km**



Teman Setia dalam Perjalanan

Bus, transportasi publik yang satu ini telah menjadi andalan masyarakat di Indonesia dari tahun ke tahun. Ketika pulang kerja atau saat hendak menuju kampung halaman, bus hampir selalu menemani perjalanan kita. Ada berbagai alasan kenapa moda transportasi ini selalu diandalkan, salah satu kelebihan transportasi publik adalah mampu melayani rute-rute tertentu, yang tidak dilayani moda lainnya.

Sejarah Bus Tingkat Indonesia

Bus tingkat di Indonesia dimulai pada 1968 yang didatangkan langsung dari pabrik Leyland, Inggris yaitu Leyland Titan yang melayani trayek dari Blok M, Pasar Senen, dan Salemba

Pada 1982, Leyland Titan digantikan dengan generasi baru Leyland Atlantean yang resmi beroperasi pada 1983

Pada 1981 hingga 1984, Kemenhub mendatangkan bus tingkat jenis lain, yaitu Volvo B55 Ailsa sebanyak 320 unit yang mampu mengangkut hingga 108 penumpang

Pada 2014, Jakarta mengoperasikan bus tingkat untuk wisata yang melayani rute Pasar Baru – Bundaran HI

Bus tingkat kembali hadir pada 2011 di Solo dengan dioperasikannya bus tingkat Werkudara untuk wisatawan

Pada 1998, eksistensi dari bus tingkat ini mulai berkurang hingga dipensiunkan karena faktor usia serta perawatan dan suku cadang yang mahal

Bus tingkat untuk angkutan dalam kota ini tak hanya di Jakarta tetapi mulai tersedia di Surabaya, Medan, dan Semarang

Beberapa daerah lainnya pun mulai meluncurkan bus tingkat wisata seperti Malang, Bandung, dan Surabaya

Pada 2015, Sempati Star perusahaan otobus asal Medan mulai mengoperasikan bus tingkat modern untuk melayani penumpang Aceh – Medan

Kini, bus tingkat premium atau *double decker* mulai menjadi tren inovasi dari Perusahaan Otobus (PO) untuk melayani rute antarkota antarprovinsi

Sumber: berbagai sumber, diolah



Foto-foto: IG/perumppd

Perusahaan Bus Tertua di Indonesia



1. PO Naikilah Perusahaan Minang (NPM)
PO NPM sudah hadir sejak zaman sebelum kemerdekaan yaitu pada tahun 1937 didirikan oleh Bahaudin Sutan Barbangso Nan Kuniang. Mulaunya NPM hanya melayani perjalanan di dalam provinsi Sumbar, kini telah melayani berbagai rute dari Sumatera hingga Jabodetabek dan Bandung.



2. DAMRI
Djawatan Angkoetan Motor Repoebliek Indonesia sudah berdiri sejak 1943, dan pada 25 November 1946 resmi dibentuk berdasarkan Maklumat Menteri Perhubungan RI dengan tugas utama menyelenggarakan pengangkutan darat. Saat ini DAMRI melayani bus angkutan kota, AKAP, charter untuk pariwisata, logistik, pemadu muda, hingga jasa antar lintas batas negara.



3. PO AKAS GROUP
Perusahaan yang didirikan oleh H Karman Amat ini bermula dari sebuah bengkel yang berdiri tahun 1934, dan dipakai untuk memperbaiki senjata perang para pejuang. Pada 1956, didirikan PO Akas (Amat Karman Ali Sekeluarga) yang bertahan hingga saat ini sebagai perusahaan otobus yang melayani trayek di Pulau Jawa hingga Bali.



4. PO PMTOH
Perusahaan Otobus asal Aceh ini pertama kali berdiri tahun 1957 yang berawal dari rute Aceh – Medan. Saat ini, PO Perusahaan Transport Ondernemer Hasan ini sudah melayani rute perjalanan hingga ke Pulau Jawa bahkan memiliki rute terjauh Banda Aceh – Solo.



5. PO ALS
Perusahaan Otobus asal Sumatera Utara ini pertama kali hadir pada 1966. Otobus Antar Lintas Sumatera ini melayani perjalanan dengan rute-rute yang cukup jauh melintasi Pulau Sumatera hingga ke Pulau Jawa. Adapun rute terluasnya saat ini adalah Medan – Jember.



6. PO Sumber Alam
Sejak awal pendiriannya, PO Sumber Alam beberapa kali mengalami transformasi. Dimulai pada 1969 saat itu bernama PO Tresno kemudian berubah menjadi PO Hidup Baru, dan pada 1975 mulai berdiri PO Sumber Alam sebagai perusahaan keluarga. Sejak berdiri PO Sumber Alam sudah melayani trayek AKAP Yogyakarta – Jakarta, dan kini konsisten melayani rute jalur selatan Pulau Jawa dan terus hadir dengan inovasi armada terbaik.

Jumlah Bus Antarprovinsi di Indonesia (unit)



Provinsi dengan Jumlah Bus Antarprovinsi Terbanyak di Indonesia (unit)

Jawa Tengah	3.066
DKI Jakarta	2.438
Jawa Barat	2.353

Sumber: Kemenhub

Jenis Otobus yang Beroperasi di Indonesia

• Bus Antarkota

• Bus Rapid Transit

• Bus Pariwisata

Fakta-fakta Bus Listrik di Indonesia

• Di Indonesia, bus bertenaga listrik pertama merupakan karya PT Mobil Anak Bangsa (MAB) dan diperkenalkan pada perhelatan Gaikindo Indonesia International Commercial Vehicle Expo (GIICOM-VEC) Maret 2018.

• Sejak 2020, PT Transjakarta sudah mulai uji coba kendaraan bus listrik berbasis baterai yang ramah lingkungan dan rendah emisi

• Pada 2022 ditargetkan akan ada 100 bus listrik Transjakarta yang siap beroperasi, dan pada 2025 ditargetkan akan mengoperasikan 5000 bus listrik dan 10.000 bus listrik pada 2030.

Sumber: berbagai sumber diolah

• Kelebihan bus listrik adalah rendah emisi (*zero emission*), biaya perawatan bus listrik lebih rendah, dan lebih hemat energi. Misalnya bus dengan kapasitas baterai 385 kWh bisa menjelajah hingga 300 km dalam satu kali pengisian daya

• Kekurangan bus listrik adalah harga beli awal yang lebih mahal sehingga perlu uji coba awal, membutuhkan kerjasama dari banyak pihak untuk mendukung pengoperasian bus listrik

• Indonesia punya 3 pabrik bus listrik yaitu PT Mobil Anak Bangsa (MAB), PT Inka, dan PT Kendaraan Listrik Indonesia (KLI). Ketiga produsen tersebut sudah menggunakan teknologi penggerak ECE, hybrid, plugin hybrid, fuel cell

Sejarah Transjakarta

Ide awal pembangunan Bus Rapid Transit di Jakarta muncul tahun 2001 dan ditindaklanjuti oleh Gubernur DKI Jakarta Sutiyoso

Pertama kali resmi beroperasi pada 15 Januari 2004 dengan uji coba jalur Blok M – Jakarta Kota (koridor 1). Armada pertama yang digunakan adalah bus Hino RG dan Mercedes OH1521

Transjakarta dioperasikan dengan menggunakan bus tunggal dan bus gandeng dari berbagai merek.

Setelah koridor 1 sukses, maka dilanjutkan dengan koridor lainnya yang dibuka secara bertahap hingga mencapai 13 koridor dengan rencana penambahan 2 koridor

Pada 21 April 2016, PT Transportasi Jakarta meluncurkan bus khusus perempuan

Transjakarta juga memiliki layanan transportasi penunjang seperti layanan bus pengumpan (*feeder busway*), layanan premium (*Royaltrans*), Layanan Pengumpan Bus Kecil (*Mikrotrans*), Layanan Perbatasan (*Transjabodetabek*), Layanan Bus Wisata, dan lainnya.

Pada 10 November 2014, Transjakarta meluncurkan logo baru berupa lingkaran berwarna biru tua dengan dua garis diagonal berwarna putih

Teknologi Bus Berteknologi Tinggi Masa Depan

- **Bus Swakemudi (Kendaraan Otonom)**
Teknologi ini mulai banyak diujicobakan pada kendaraan umum atau bus tanpa pengemudi dengan sensor dan kecerdasan buatan di belakang kemudi. Uji coba sudah dilakukan di beberapa kota, mulai dari Helsinki, Finlandia, hingga Washington, D.C., hingga negara kota Singapura.
- **Bus Gandeng Terpanjang**
Teknologi bus gandeng ini mampu membawa hingga 300 orang di dalamnya. Seperti yang diperkenalkan oleh Volvo Group sebagai bus 'bendy' terpanjang di dunia dengan tiga bus yang dihubungkan oleh dua sambungan untuk kendaraan BRT.
- **Bus Listrik**
Bus listrik menjadi salah satu temuan teknologi untuk masa depan guna mencapai nol emisi atau *zero emission*. Proterra, produsen bus listrik tanpa emisi menghadirkan Catalyst E2 Series, bus bertenaga baterai yang dapat melaju hingga 350 mil dengan sekali pengisian daya.
- **Bus Berbahan Bakar Hidrogen**
Selain bus listrik, ada jenis bus lain yang tanpa emisi yaitu bus berbahan bakar hidrogen. Kota London baru saja meluncurkan double-decker bertenaga hidrogen pertama di dunia yang ditujukan untuk menghapus bus diesel sepenuhnya.

Sumber: Bloomberg

Agen Tunggal Pemegang Merek Bus di Indonesia



Ket: *Jedum dan minibus

10 Rute Terjauh Bus di Indonesia

1. Banda Aceh-Solo (PMTOH) sejauh **3.020 km**
2. Medan-Jember (Antar Lintas Sumatra/ALS) sejauh **2.956 km**
3. Medan-Malang (Antar Lintas Sumatra/ALS) sejauh **2.735 km**
4. Pacitan-Solo-Pekanbaru-Dumai (Aneka Jaya) sejauh **2.037 km**
5. Blitar-Solo-Pekanbaru (Siliwangi Antar Nusa/SAN, Handoyo) sejauh **1.986,7 km**
6. Jakarta-Denpasar-Mataram-Bima (Rasa Sayang, Tiara Mas, Safari Dharma Raya) trayek sejauh **1.739 km**
7. Makassar-Manado (Cahaya Bone, Mega Mas, Rajawali) sejauh **1.728,7 km**
8. Singaraja-Palembang (Singaraja Putra) sejauh **1.669,7 km**
9. Malang-Muara Enim (Rosalia Indah) sejauh **1.501 km**
10. Jember-Palembang (Rosalia Indah) sejauh **1.478 km**



Bus, transportasi publik yang satu ini telah menjadi andalan masyarakat di Indonesia dari tahun ke tahun. Ketika pulang kerja atau saat hendak menuju kampung halaman, bus hampir selalu menemani perjalanan kita. Ada berbagai alasan kenapa moda transportasi ini selalu diandalkan, salah satu kelebihan transportasi publik adalah mampu melayani rute-rute tertentu, yang tidak dilayani moda lainnya.

Sejarah Bus Tingkat Indonesia

- Bus tingkat di Indonesia dimulai pada 1968 yang didatangkan langsung dari pabrik Leyland, Inggris yaitu Leyland Titan yang melayani trayek dari Blok M, Pasar Senen, dan Salemba
- Pada 1982, Leyland Titan digantikan dengan generasi baru Leyland Atlantean yang resmi beroperasi pada 1983
- Pada 1981 hingga 1984, Kemenhub mendatangkan bus tingkat jenis lain, yaitu Volvo B55 Ailsa sebanyak 320 unit yang mampu mengangkut hingga 108 penumpang
- Pada 2014, Jakarta mengoperasikan bus tingkat untuk wisata yang melayani rute Pasar Baru – Bundaran HI
- Bus tingkat kembali hadir pada 2011 di Solo dengan dioperasikannya bus tingkat Werkudara untuk wisatawan
- Pada 1998, eksistensi dari bus tingkat ini mulai berkurang hingga dipensiunkan karena faktor usia serta perawatan dan suku cadang yang mahal
- Bus tingkat untuk angkutan dalam kota ini tak hanya di Jakarta tetapi mulai tersedia di Surabaya, Medan, dan Semarang

Beberapa daerah lainnya pun mulai meluncurkan bus tingkat wisata seperti Malang, Bandung, dan Surabaya

Pada 2015, Sempati Star perusahaan otobus asal Medan mulai mengoperasikan bus tingkat modern untuk melayani penumpang Aceh – Medan

Kini, bus tingkat premium atau *double decker* mulai menjadi tren inovasi dari Perusahaan Otobus (PO) untuk melayani rute antarkota antarprovinsi

Sumber: berbagai sumber, diolah



Foto-foto: IG/perumppd

Perusahaan Bus Tertua di Indonesia



1. PO Naikilah Perusahaan Minang (NPM)
PO NPM sudah hadir sejak zaman sebelum kemerdekaan yaitu pada tahun 1937 didirikan oleh Bahaudin Sutan Barbangso Nan Kuniang. Mulanya NPM hanya melayani perjalanan di dalam provinsi Sumbar, kini telah melayani berbagai rute dari Sumatera hingga Jabodetabek dan Bandung.



2. DAMRI
Djawatan Angkoetan Motor Repoebliek Indonesia sudah berdiri sejak 1943, dan pada 25 November 1946 resmi dibentuk berdasarkan Maklumat Menteri Perhubungan RI dengan tugas utama menyelenggarakan pengangkutan darat. Saat ini DAMRI melayani bus angkutan kota, AKAP, charter untuk pariwisata, logistik, pemadu muda, hingga jasa antar lintas batas negara.



3. PO AKAS GROUP
Perusahaan yang didirikan oleh H Karman Amat ini bermula dari sebuah bengkel yang berdiri tahun 1934, dan dipakai untuk memperbaiki senjata perang para pejuang. Pada 1956, didirikan PO Akas (Amat Karman Ali Sekeluarga) yang bertahan hingga saat ini sebagai perusahaan otobus yang melayani trayek di Pulau Jawa hingga Bali.



4. PO PMTOH
Perusahaan Otobus asal Aceh ini pertama kali berdiri tahun 1957 yang berawal dari rute Aceh – Medan. Saat ini, PO Perusahaan Transport Ondernemer Hasan ini sudah melayani rute perjalanan hingga ke Pulau Jawa bahkan memiliki rute terjauh Banda Aceh – Solo.



5. PO ALS
Perusahaan Otobus asal Sumatera Utara ini pertama kali hadir pada 1966. Otobus Antar Lintas Sumatera ini melayani perjalanan dengan rute-rute yang cukup jauh melintasi Pulau Sumatera hingga ke Pulau Jawa. Adapun rute terjauhnya saat ini adalah Medan – Jember.



6. PO Sumber Alam
Sejak awal pendiriannya, PO Sumber Alam beberapa kali mengalami transformasi. Dimulai pada 1969 saat itu bernama PO Tresno kemudian berubah menjadi PO Hidup Baru, dan pada 1975 mulai berdiri PO Sumber Alam sebagai perusahaan keluarga. Sejak berdiri PO Sumber Alam sudah melayani trayek AKAP Yogyakarta – Jakarta, dan kini konsisten melayani rute jalur selatan Pulau Jawa dan terus hadir dengan inovasi armada terbaik.

Jumlah Bus Antarprovinsi di Indonesia (unit)



Provinsi dengan Jumlah Bus Antarprovinsi Terbanyak di Indonesia (unit)

Jawa Tengah	3.066
DKI Jakarta	2.438
Jawa Barat	2.353

Sumber: Kemenhub

Jenis Otobus yang Beroperasi di Indonesia

- Bus Antarkota
- Bus Rapid Transit
- Bus Pariwisata

Fakta-fakta Bus Listrik di Indonesia

- Di Indonesia, bus bertenaga listrik pertama merupakan karya PT Mobil Anak Bangsa (MAB) dan diperkenalkan pada perhelatan Gaikindo Indonesia International Commercial Vehicle Expo (GIICOM-VEC) Maret 2018.
- Sejak 2020, PT Transjakarta sudah mulai uji coba kendaraan bus listrik berbasis baterai yang ramah lingkungan dan rendah emisi
- Pada 2022 ditargetkan akan ada 100 bus listrik Transjakarta yang siap beroperasi, dan pada 2025 ditargetkan akan mengoperasikan 5000 bus listrik dan 10.000 bus listrik pada 2030.
- Kelebihan bus listrik adalah rendah emisi (*zero emission*), biaya perawatan bus listrik lebih rendah, dan lebih hemat energi. Misalnya bus dengan kapasitas baterai 385 kWh bisa menjelajah hingga 300 km dalam satu kali pengisian daya
- Kekurangan bus listrik adalah harga beli awal yang lebih mahal sehingga perlu uji coba awal, membutuhkan kerjasama dari banyak pihak untuk mendukung pengoperasian bus listrik
- Indonesia punya 3 pabrik bus listrik yaitu PT Mobil Anak Bangsa (MAB), PT Inka, dan PT Kendaraan Listrik Indonesia (KLI). Ketiga produsen tersebut sudah menggunakan teknologi penggerak ECE, hybrid, plugin hybrid, fuel cell

Sumber: berbagai sumber diolah

Sejarah Transjakarta



Ide awal pembangunan Bus Rapid Transit di Jakarta muncul tahun 2001 dan ditindaklanjuti oleh Gubernur DKI Jakarta Sutiyoso

Pertama kali resmi beroperasi pada 15 Januari 2004 dengan uji coba jalur Blok M – Jakarta Kota (koridor 1). Armada pertama yang digunakan adalah bus Hino RG dan Mercedes OH1521

Transjakarta dioperasikan dengan menggunakan bus tunggal dan bus gandeng dari berbagai merek.

Setelah koridor 1 sukses, maka dilanjutkan dengan koridor lainnya yang dibuka secara bertahap hingga mencapai 13 koridor dengan rencana penambahan 2 koridor

Pada 21 April 2016, PT Transportasi Jakarta meluncurkan bus khusus perempuan

Transjakarta juga memiliki layanan transportasi penunjang seperti layanan bus pengumpan (*feeder busway*), layanan premium (*Royaltrans*), Layanan Pengumpan Bus Kecil (*Mikrotrans*), Layanan Perbatasan (*Transjabodetabek*), Layanan Bus Wisata, dan lainnya.

Pada 10 November 2014, Transjakarta meluncurkan logo baru berupa lingkaran berwarna biru tua dengan dua garis diagonal berwarna putih



Selain karoseri, pelaku usaha transportasi bus akrab dengan bengkel perbaikan badan bus atau *body repair*. Bengkel *body repair* menjadi solusi bagi mereka untuk menyegarkan kembali unit-unit lama agar mampu menarik penumpang, bersaing dengan unit baru. Beberapa perusahaan otobus (PO) berskala besar bahkan punya bengkel *body repair* sendiri di dalam garasinya.

Jenis Pekerjaan yang Biasa Dikerjakan Oleh *Body Repair*:

1. Pengcatan ulang atau pemasangan stiker.
2. Perbaikan kerusakan *body* akibat insiden mulai dari kerusakan ringan hingga sedang.
3. Perombakan bagian depan dan belakang bus (penggantian model lampu, modifikasi bumper, perubahan model kaca depan dari *single glass* ke *double glass* atau sebaliknya, serta perubahan model kaca belakang).
4. Perombakan bagian samping bus (perubahan posisi pintu belakang, perubahan model pilar B, pemasangan atau perubahan model *cover* AC, penggantian pintu naik turun penumpang atau tutup bagasi, perombakan posisi air intake atau kisi-kisi mesin, pemasangan sistem buka tutup pintu pneumatik).
5. Perombakan interior (pemasangan atau penggantian rel tempat duduk, penggantian *dashboard*, pemasangan sekat depan, pemasangan sekat ruang merokok, pemasangan toilet, penggantian bagasi atas dan *ducting*, perbaikan plafon, pemasangan fasilitas audio dan video, perbaikan jalur kelistrikan interior).
6. Perombakan ekstrim atau mengubah tampilan *body* luar dan dalam keseluruhan (*body* lama hanya disisakan rangkanya).
7. Pemasangan *body* bekas ke sasis, termasuk *body* yang peruntukannya untuk sasis dengan model berbeda (dibutuhkan perubahan atau penyesuaian dudukan *body* ke sasis).

Tak Sekadar Asal Poles

Body repair bus merupakan perbaikan pada bodi dari bus dengan melakukan penggantian panel atau perbaikan lainnya melalui metode tertentu. Perbaikan ini biasanya akibat rusaknya badan kendaraan atau memodifikasi tampilan bus lama agar tampak baru dan modern.

DESYINTA NURAINI

desyinta.nuraini@bisnis.com

1. PT Primajasa Perdanaraya Utama (PO Primajasa), Jakarta.
2. Sinar Jaya Group (Sinar Jaya Megah Langgeng/Sinar Jaya Langgeng Utama), Bekasi.
3. PT Bandung Express (PO Bandung Express), Bandung.
4. PT HS Budiman 45 (PO Budiman), Tasikmalaya.
5. PT Eka Mira Prima Sentosa (PO Eka-Mira), Mojokerto.
6. PT Selamat Sugeng Rahayu (PO Sugeng Rahayu/Sumber Selamat), Sidoarjo.
7. Perum Perusahaan Pengangkutan Djakarta/PPD, Sub Bisnis Unit (SBU) Pemeliharaan dan Perbaikan Bus, Jakarta.
8. PT Harapan Jaya Prima (PO Harapan Jaya), Tulungagung.
9. PT Rosalia Indah Transport (PO Rosalia Indah), Karanganyar.
10. PT Sumber Alam Ekspres (PO Sumber Alam), Kutoarjo.
11. PT Haryanto Motor Indonesia (PO Haryanto), Kudus.
12. Hiba Utama Group (Hiba Utama/Laju Prima, Setia Negara, dll.), Jakarta.
13. PT Dwi Raya Laksana (PO Raya), Sukoharjo.
14. Akas Group (Akas Asri, Akas NR, Akas N1, Akas Green, Akas IV, Harapan Kita dll), Probolinggo.
15. PT Indo Abdimas Transport (PO Handoyo), Magelang.

Sumber : Ditolah dari berbagai sumber

Industri bus tidak terlepas dari jasa perbaikan atau *body repair*. Memoles badan bus penyok menjadi mulus atau memodifikasi bus tua berkarat ke model baru adalah keahlian atau spesialisasi dari jasa ini.

Salah satu bengkel perbaikan bodi yang cukup dikenal oleh kalangan pemilik perusahaan otobus (PO) maupun penggemar bus adalah Muji Jaya Putra Mandiri (MJPM) Garage. Bengkel yang berlokasi di Jepara, Jawa Tengah ini menjadi langganan banyak PO di Tanah Air, tak terkecuali PO ternama yang punya ratusan unit bus.

Sebagai catatan, MJPM Garage pada awalnya merupakan divisi perbaikan bodi bus milik PO Muji Jaya yang berkembang menjadi PO Muji Jaya, Muji Jaya Citra Mandiri (MJCM), dan (MJPM). Perusahaan keluarga itu melayani angkutan antarkota antarprovinsi (AKAP) rute Jabodetabek—Kudus—Jepara dan angkutan pariwisata.

Hasil garapan bengkel perbaikan badan bus ini dikenal cukup rapi. Sulit membedakan mana badan bus baru buatan karoseri dan badan bus lama yang dirombak oleh MJPM Garage.

MJPM Garage bahkan mampu merombak bus lama dari karoseri tertentu ke model terbaru dari karoseri lainnya atau lintas karoseri, nyaris tanpa perbedaan dengan wujud aslinya. Tentu saja, hal ini tidak mudah mengingat masing-masing karoseri punya perhitungan rangka dan desain badan bus yang berbeda-beda.

Hasil garapan MJPM Garage bisa dilihat di akun media sosial Instagram [@mjpmgarage](https://www.instagram.com/mjpmgarage). Akun ini menampilkan foto-foto proses perbaikan hingga perbandingan kondisi sebelum dan sesudah bodi bus mengalami perbaikan atau perombakan.

Menurut pemilik MJPM Garage Fahreza Nizar Akbar, memperbaiki atau merombak badan bus jauh lebih sulit dibandingkan dengan membuat badan bus dari baru. Terlebih jika bus yang harus diperbaiki atau dirombak rusak parah akibat kecelakaan.

"*Body repair* itu *kan* membenahi mana yang sudah tidak bagus, tidak layak, merubah modelnya. Semua jadi tantangan, namanya modifikasi harus ngepasin bentuk yang jadul menjadi model terbaru. Banyak mikirnya karena tidak bangun dari nol. Harus *ngepas-ngepasin*," ujarnya.

Kesulitan lain yang harus dihadapi oleh MJPM Garage adalah mencari

komponen seperti halnya beberapa jenis lampu dan sejumlah komponen interior. Sebab, beberapa karoseri memproduksi sendiri atau mengimpor secara eksklusif dari vendor di luar negeri, utamanya China untuk penggunaan mereka sendiri.

"Karena industri karoseri buat pernak pernik interior sendiri, sedangkan yang dijual di sparepart itu paling cuma lampu, karpet lantai. Kalau untuk pernak pernik kecil masih sulit ditemukan," ujarnya.

Khusus untuk merombak bus lama menjadi bus dengan tampilan kekinian, MJPM Garage banyak menerima permintaan perombakan ke model Jetbus 3+ Adiputro. Selama ini, model yang dibuat karoseri asal Malang itu memang menjadi barometer atau *trendsetter* di industri transportasi bus Indonesia.

Meskipun demikian, Fahreza menyebutkan bahwa perusahaannya siap menerima apapun permintaan konsumen. Hal ini termasuk perombakan bodi ke model lainnya selain dari karoseri Adiputro atau kustomisasi seperti yang dilakukan pada unit Single Glass HDD Pesona Transport Service milik YouTuber Muhamad Abdul Wahid atau Mas Wahid.

"Yang *ngeluarin* model *kan* biasanya karoseri. Kami selaku *body repair* baru mengikuti. [Istilahnya] produk KW atau tiruan dari karoseri. Karoseri punya model baru seperti apa ada permintaan [konsumen] kami ikuti. Kami usahakan perombakan dibuat semirip mungkin," tuturnya.

Fahreza menjelaskan bahwa pada dasarnya tidak ada syarat khusus untuk badan bus yang dapat diperbaiki atau dirombak. Tentunya, makin tua umur badan bus, makin banyak kerusakan, dan makin banyak yang perlu diubah akan memengaruhi biaya pengerjaan.

Biaya perombakan bus yang ditawarkan mulai dari puluhan hingga ratusan juta rupiah. *Ya*, biaya tersebut jauh lebih murah jika dibandingkan dengan membeli bodi baru dari karoseri yang kini harganya sudah lebih dari Rp500 jutaan. Namun, pemilik unit harus bersabar lantaran waktu pengerjaannya tak bisa dibilang singkat jika dibandingkan dengan pembuatan bodi baru di karoseri.

"Kalau bus tidak terlalu banyak perbaikan 2—3 bulan. Pembenhahan total eksterior, interior, ada bagian yang keporos diganti panelnya. Kalau sudah

putus rangka sana-sini itu butuh waktu lama," paparnya.

Harapan Fahreza, ke depannya dunia pariwisata dan sektor transportasi bisa pulih kembali pascapandemi Covid-19. Selain itu, dia berharap agar tidak ada oknum petugas yang menindak bus-bus hasil perbaikan atau rombakan dengan sejumlah alasan tidak jelas.

"Sudah 20 bus yang masuk pada 2021, sudah normal. Waktu awal pandemi dan semua tempat wisata ditutup, itu cuma lima bus yang masuk," sebutnya.

KEINGINAN KONSUMEN

Berbeda dengan MJPM Garage yang awalnya merupakan divisi perbaikan *body* dari salah satu PO, PT Buana Paksi Abadi (Equator Body Repair) sedari awal merupakan bengkel perbaikan bodi kendaraan yang bidang spesialisasinya adalah perombakan bodi bus.

Menurut Marketing Equator Body Repair Edi Purnomo, sama seperti kebanyakan bengkel *body repair* bus, pihaknya menawarkan jasa cat ulang, ubah model dari beragam karoseri, penggantian model lampu, dan perombakan interior.

Bengkel yang berlokasi di kawasan Cipayung, Jakarta Timur ini juga menerima pengerjaan penggantian kain pelapis tempat duduk.

"Kami *mah* bebas mau bus baru atau lama. Model aja saja, umumnya dirombak ke model [karoseri] Adiputro atau Laksana. *Body repair* itu *kan* bus yang dari tahun keluaran lama dibuat menjadi model baru. Bentuknya jadi bagus lagi, termasuk perbaikan setelah kecelakaan juga," tuturnya.

Pelanggan dari Equator Body Repair sebagian besar merupakan PO asal Jabodetabek, termasuk di antaranya adalah PO Mayasari Bakti yang sebagian unit bus kotanya dicat ulang di bengkel tersebut. Selain itu, beberapa PO asal Sumatra juga kerap memperbaiki unitnya di perusahaan itu.

Edi tak memerinci berapa besar biaya yang harus dikeluarkan untuk perbaikan atau perombakan satu unit bus. Namun yang jelas, biaya dan waktu pengerjaannya bervariasi dan tergantung pada apa yang dikerjakan serta kondisi dari unitnya.

"Ada [pekerjaan] yang bisa ditunggu seperti penggantian kaca, penyetelan pintu. Kalau cat atau mengubah bentuk, ini jelas lama bisa bulanan waktu pengerjaannya," ujarnya. 

Dag Dig Dug di Jalur Meliuk

Ketika sedang berada di jalur-jalur ini, kita mesti banyak berdoa agar selamat sampai tujuan. Sebab saat kehabisan bensin atau mogok, tak ada SPBU dan bengkel di sana. Jalan ini terisolir, jauh dari permukiman penduduk, dan sewaktu-waktu cuaca ekstrem bisa terjadi. Inilah beberapa rute ekstrem di berbagai negara.

DEWI ANDRIANI
dewi.andriani@bisnis.com

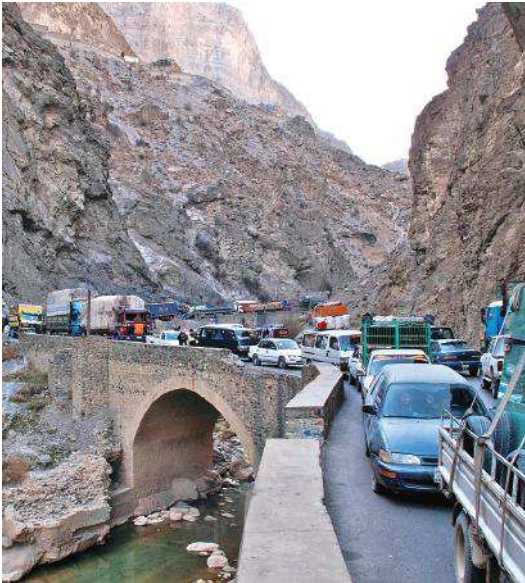


JAMES DALTON, AMERIKA SERIKAT

Jalur sepanjang 414 mil atau sekitar 666 km ini terbentang mulai dari Deadhorse dekat Samudra Arktik di tengah-tengah negara bagian menuju ke Fairbanks.

Jalan Raya James Dalton ini menjadi salah satu jalur yang menantang dan bisa sangat berbahaya karena cuaca Arktik yang ekstrem, lubang besar, jalan berkerikil, dan bebatuan kecil yang terbang dibawa angin kencang sering kali menghantam kendaraan yang lewat.

Jalur ini dianggap paling terisolasi karena di sepanjang jarak sejauh 240 mil dari jalan raya tersebut, pengendara tidak akan menemukan pompa bensin, restoran, motel, atau layanan apa pun. Ketika terjadi kecelakaan di jalan raya tersebut akibat cuaca dan medan yang ekstrem, pengendara tidak bisa langsung menemukan rumah sakit karena jarak terdekatnya bisa mencapai hingga puluhan mil sehingga membuatnya makin berisiko.

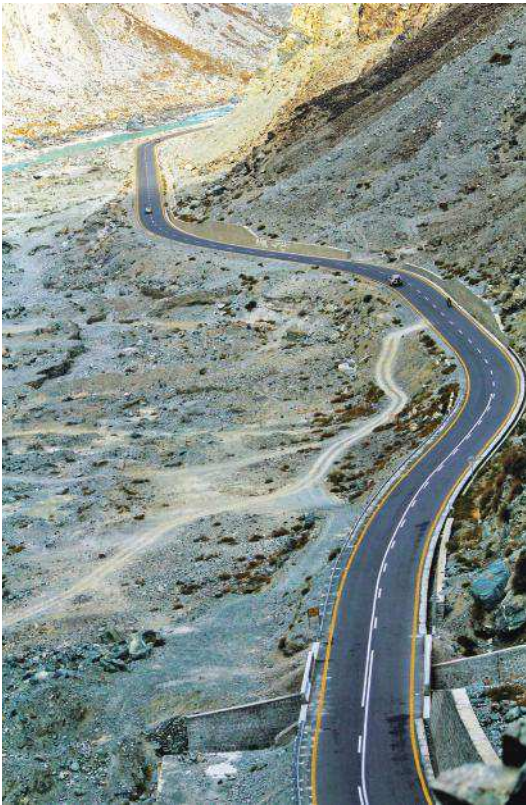


KABUL - JALALABAD, AFGHANISTAN

Jalan raya nasional yang menghubungkan Kabul dan Jalalabad, Afghanistan ini cukup menantang untuk dilewati, baik saat bepergian dengan bus, trek, atau unit yang lebih kecil seperti mini-van atau mobil.

Konstruksi jalan sepanjang 143 km ini sangat menantang dan berbahaya karena banyaknya belokan tajam, tebing, jalur berkerikil, dan jalan sempit yang mencapai 600 meter di atas ngarai Kabul sehingga menyebabkan tingginya angka kecelakaan di jalur tersebut.

Selain itu, saat kondisi cuaca buruk, jalan raya biasanya ditutup karena jalur menjadi sangat gelap dan basah sehingga kendaraan harus menunggu hingga berjam-jam.



NaseerKazmee/Wikimedia

JALAN NORTH YUNGAS, BOLIVIA

Jalan ini dikenal juga sebagai jalur kematian di Bolivia. Memiliki panjang 40 mil atau sekitar 64 km, jalur ini menghubungkan antara ibu kota Bolivia di La Paz dengan Yungas di hutan hujan Amazon.

Disebut sebagai jalur ekstrem dan berbahaya karena jalur yang dibangun pada tahun 1930-an oleh para tahanan Paraguay ini memotong sisi tebing yang curam di beberapa tempat. Sementara itu, sisi jalannya berupa batuan padat dan disebelahnya adalah jurang sedalam 600 meter dengan lebar jalan hanya sekitar 3,5 km. Bahkan di beberapa bagian dari jalan ini belum diaspal.

Menjadi semakin ekstrem karena angin Amazon yang lembab, menyebabkan munculnya banyak kabut dan hujan lebat di daerah tersebut sehingga membuat medannya semakin berbahaya. Longsoran dan bebatuan yang berjatuh juga menjadi risiko lain di jalan tersebut, dengan air terjun kecil yang turun secara sporadis dari sisi tebing.

Dengan reputasinya sebagai salah satu jalan paling berbahaya di dunia, justru menarik para penggemar olahraga ekstrem. Tak heran bila banyak dijumpai rombongan pengendara sepeda di sepanjang jalan ini, terutama pengendara sepeda downhill. Dikatakan bahwa ada sekitar 13 kematian bersepeda sejauh ini dalam 10 tahun terakhir.

STELVIO, ITALIA

Sebagai salah satu jalan beraspal tertinggi di Eropa, Stelvio Pass adalah sebuah mahakarya dengan keterampilan teknik dan pemandangan yang menakjubkan. Jalan sepanjang 47 mil ini melintasi gunung di Italia Utara yang berbatasan dengan Swiss yaitu terletak di antara Stils dan Bormio.

Jalur ini dianggap cukup ekstrim karena memiliki elevasi 2.757 meter dan bagian yang berkelok-kelok sepanjang 15 mil dengan 48 tikungan yang beberapa di antaranya tikungan-tikungan tajam hingga 180 derajat.

KARAKORAM, PAKISTAN-CHINA

Dikenal sebagai "Jalan Raya Persahabatan", jalur ekstrem penuh tantangan ini menghubungkan dua negara yaitu China dan Pakistan. Jalan ini melintasi sejumlah pegunungan seperti Karakoram, Himalaya, dan Pamir sehingga disebut juga sebagai rute beraspal tertinggi di dunia.

Jalur ini dianggap sebagai salah satu rute ter-ekstrem dan paling menakutkan di dunia, selain karena jalurnya yang tinggi juga berbagai risiko siap menghadang saat di jalan mulai dari tanah longsor, banjir, longsoran salju, dan hujan salju.

Meski paling menakutkan, Jalan Raya Karakoram juga dianggap sebagai salah satu jalur dengan pemandangan paling indah di dunia. Bagi mereka yang cukup berani mendaki gunung dan menjelajahi olahraga berbahaya dan adrenalin, maka jalur ini cukup menyenangkan.

Jalan ini memiliki panjang sejauh 1.300 km (800 mil), yang membentang dari Pakistan sejauh 887 km (551 mil) dan Cina sepanjang 413 km (257 mil). Namun, yang beraspal hanya jalur yang berada di wilayah China.

KELOK 44, INDONESIA

Indonesia juga memiliki jalur yang cukup ekstrem dengan tikungan-tikungan tajam disertai dengan jalur terjal dan menanjak yaitu Kelok 44 atau kelok ampek puluh ampek. Seperti namanya Kelok 44, jalur yang berada di lintasan rute Bukittinggi – Maninjau ini memiliki tikungan sebanyak empat puluh empat kali di sepanjang 10 kilometer perjalanan.

Kelok 44 yang berada di Kabupaten Agam, Sumatera Barat ini memiliki sudut kelokan yang tajam berkisar antara 45 hingga 65 derajat dengan panjang 9 meter sehingga ketika kendaraan memiliki panjang yang melebihi 9 meter kemungkinan akan tersangkut.

Jalur ini makin ekstrem karena jalannya yang cukup sempit dan hanya dapat dilalui dua kendaraan sehingga cukup menantang saat dua kendaraan besar berpapasan tepat di tikungan. Sebab, jika dipaksakan bukan tidak mungkin kendaraan akan terguling ke jurang.

Meski terbilang ekstrem, Kelok 44 ini cukup menjadi favorit para wisatawan saat berkunjung ke Bukittinggi karena jalurnya yang melingkari lereng perbukitan dengan ketinggian mencapai 1500 mdpl dihiasi panorama alam Danau Maninjau, hamparan sawah hijau, dan Bukit Barisan yang menyejukkan mata. Kelok 44 ini bahkan menjadi lintasan favorit dalam ajang balap sepeda kelas dunia Tour de Singkarak.

Meskipun pemandangan alam di sekitar jalan ini terlihat sangat menakjubkan sambil berkendara menuruni bukit, tetapi harus berhati-hati sebab jika sampai salah langkah maka bisa menyebabkan kecelakaan mengerikan di lereng gunung.

Jalur ini juga sering dijadikan sebagai jalur untuk balap sepeda, yang diselenggarakan setiap tahun pada bulan September dan pada hari itu jalur hanya dilalui oleh pengendara sepeda.



Scania

Premium

HIGHLIGHT

NIKMATI VALENTINE'S DAY ISTIMEWA BERSAMA ASTON PRIORITY SIMATUPANG HOTEL & CONFERENCE CENTER DENGAN ROMANTIC VALENTINE'S DINNER

JAKARTA—Dalam rangka merayakan Hari Valentine, ASTON Priority Simatupang menyajikan paket 'Romantic Valentine's Dinner' – makan malam dengan 4 - course menu yang dapat membuat Valentine tahun ini lebih berkesan di *Canary Coffee Shop Terrace*. Tamu dapat menikmati aneka hidangan yang menarik mulai dari pilihan Lobster juga *Capsicum Bisque, Fillet of Norwegian Salmon*, hingga makanan penutup berupa *Strawberry Bavarians, Tiramisu dan atau Blueberry Cheese Cake*. Set menu istimewa ini

tersedia dengan harga hanya Rp750.000 nett per couple dan dapat dinikmati pada tanggal 14 Februari 2022 mulai pukul 18.00 - 21.00 WIB.

Untuk informasi lebih lanjut dapat menghubungi 021 7883 8777 atau melalui email ke simatupanginfo@astonhotelsinternational.com. Informasi terbaru seputar kegiatan dan promo dapat mengikuti media sosial Instagram @ASTONSimatupang dan Facebook fanpage ASTON Priority Simatupang Hotel & Conference Center. (*)



NUSANTARA KHAS MINANG DI HOTEL GRANDHIKA SETIABUDI MEDAN

MEDAN— Hotel GranDhika Setiabudi Medan merupakan salah satu hotel berbintang 4 (empat) dikelola oleh Hotel GranDhika Indonesia di bawah naungan PT. Adhi Commuter Properti Tbk (ADCP) mempersembahkan "Salero Minang". Sederetan hidangan terbaik khas Minang disiapkan, dari hidangan pembuka hingga hidangan penutup.

Beragam pilihan menu "Salero Minang" yang akan disajikan diantaranya Nasi Goreng Minangkabau, Sate Padang and Bawal Asam Padeh. Tidak hanya itu, Hotel GranDhika Setiabudi Medan juga menyediakan berbagai

menu pilihan untuk minuman, yaitu Teh Talua, Es Tebak and Es Sacutang. Harga yang ditawarkan sangat terjangkau Hanya Rp38.000 nett (sudah termasuk minum) dan Anda dapat menikmati di Andaliman Restaurant yang berlokasi di area lobby mulai Februari 2022.

Hotel GranDhika Setiabudi Medan berkomitmen untuk tetap konsisten menjalankan protokol Kesehatan. Untuk pemesanan dan informasi lebih lanjut dapat langsung menghubungi nomor 061-4208 1234 atau *WhatsApp official* di 0811-6380-887. (*)



Bus Nyaman Penumpang Senang

Selain mesin yang andal dan bodi yang kokoh, faktor kenyamanan penumpang kini juga menjadi prioritas utama para pengusaha bus untuk menarik minat konsumen. Berbagai fitur untuk membuat penumpang nyaman pun dipersiapkan secara akurat.

REZHA HADYAN
rezha.hadyan@bisnis.com

Berbicara soal kenyamanan sebuah bus tentu saja tak bisa dilepaskan dari peran produsen tempat duduk. Sebab, tempat duduk memegang peranan paling penting dari seluruh faktor yang menentukan kenyamanan penumpang kendaraan tersebut.

Sasis yang nyaman dengan suspensi udara, pendingin udara (*air conditioner*/AC), serta fasilitas penunjang lainnya menjadi tidak ada artinya apabila tempat duduk jauh dari kata nyaman. Oleh karena itu, banyak pemilik perusahaan otobus (PO) menaruh perhatian lebih pada komponen yang satu ini.

Mereka berlomba-lomba memesan tempat duduk nyaman seperti halnya sofa di rumah mewah. Di antaranya bahkan dilengkapi dengan fasilitas yang membuat siapapun enggan beranjak setelah mengempaskan badan di atasnya.

Salah satu produsen tempat duduk ini adalah CV Laksana (Karoseri Laksana) yang memproduksi tempat duduk kendaraan penumpang berlabel *Versa by Laksana*.

Brand & Marketing Communication Manager Karoseri Laksana Candra Dewi mengatakan, pihaknya menyediakan tempat duduk dengan beragam konfigurasi yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan pemesan. Mulai dari tempat duduk untuk bus kelas ekonomi hingga kelas paling tinggi, *sleeper class*.

"Untuk kursi ini pemesannya saat ini masih pengguna bodi bus [buatan] Laksana. Tetapi sebenarnya kursi *Versa by Laksana* ini bisa dipesan oleh siapa saja tanpa perlu membeli bodi bus kami," katanya.

Harga tempat duduk yang ditawarkan oleh Karoseri Laksana bervariasi, tergantung konfigurasi, aksesoris atau kelengkapan yang dipasang, dan kain pelapis yang digunakan. Paling murah tentu saja kursi kelas ekonomi dengan konfigurasi 2—3 untuk bus berukuran besar.

"Harganya tergantung pada pemesanan seperti apa, mulai dari Rp1 jutaan per unit kursinya. Ini karena tempat duduk ini sistemnya juga *custom* menyesuaikan permintaan. Derajat kemiringan juga bisa disesuaikan mengikuti permintaan dan jumlahnya juga," ujarnya

Candra menyebut tempat duduk buatan Karoseri Laksana saat ini sudah memasuki pengembangan tahap keempat atau *Versa by Laksana 4*. Rangkanya sudah mengantongi sertifikasi keamanan UN ECE R80.

"*Versa by Laksana* terbaru memiliki tingkatan keempat yang lebih tinggi bertujuan ketika penumpang duduk busa akan mengikuti bentuk tubuh penumpang. Di samping itu, kami juga mencampurkan bagian yang keras yang bertujuan untuk menjaga busa tidak kempes," paparnya.

Pembuatan *Versa by Laksana* sejak awal juga sudah menggunakan peralatan canggih berupa mesin jahit otomatis untuk menjaga keseragaman kualitas. Untuk fasilitas tambahan yang dapat dipilih oleh konsumen meliputi tempat minuman (*cup holder*), tempat penyimpanan barang (*paper net*), sandaran tangan (*armrest*) dan *port* USB untuk mengisi daya gawai penumpang.

"Kalau yang tipe *sleeper class* tentunya berbeda bentuk

dan fasilitasnya. Ada tambahan dan luasnya tentu lebih besar dari kursi standar," kata Candra.

Dia mengatakan, bus buatan Karoseri Laksana yang diekspor selama ini sebagian besar menggunakan tempat duduk *Versa by Laksana*. Adapun, untuk produk yang dipasarkan di dalam negeri sebagian di antaranya menggunakan tempat duduk buatan pihak ketiga.

Selain Laksana, produsen tempat duduk penumpang untuk bus adalah PT Rimba Kencana yang dikenal lewat produk berlabel Hai. Perusahaan ini mulai memproduksi tempat duduk untuk penumpang bus pada 2006.

Sebelumnya, Rimba Kencana memproduksi beragam komponen kendaraan roda empat ke sejumlah karoseri dan pabrik perakitan kendaraan di bawah agen tunggal pemegang merek. Komponen yang diproduksi terbilang bervariasi, mulai dari pengunci kaca geser, pengunci pintu dan bagasi, tuas sandaran kursi, hingga komponen kelistrikan kendaraan seperti kabel dan konverter aki.

Brand Marketing Rimba Kencana Yohan Wahyudi menyebut pihaknya memproduksi tempat duduk untuk seluruh kelas bus, mulai dari bus ekonomi hingga *sleeper bus* yang bisa direbahkan hingga 150 derajat. Adapun, untuk harganya disesuaikan dengan jenis kain pelapis, aksesoris, dan fasilitas tambahan yang digunakan atau diminta konsumen.

Fasilitas tambahan yang dimaksud antara lain tempat barang kecil (*paper net*), tempat gelas (*cup holder*), stop kontak atau *port* USB, meja lipat, fasilitas multimedia, sandaran tangan atau kaki, dan sebagainya. Konsumen juga bisa memesan tempat duduk yang dilengkapi dengan alat pijat serta pengaturan sandaran elektrik.

Sementara itu, untuk kain pelapis tempat duduk umumnya yang digunakan adalah beludru dan kulit imitasi dengan macam-macam tingkatan kualitas.

"Harganya mulai dari Rp1,1 jutaan ini untuk yang ekonomi hingga Rp40 juta untuk bus super mewah, harganya ini per kepala atau per orang. Jadi tinggal dikalikan kapasitas maksimalnya berapa total per bus. Semua kami order sesuai permintaan, konsumen mau seperti apa kami terima. Pengembangan produk sampai bisa seperti sekarang juga karena ide-ide mereka," tuturnya.

Daftar Perusahaan Produsen Komponen Bus di Indonesia

Beberapa komponen bus, khususnya kursi bus ternyata dibuat di dalam negeri. Pembuatannya terpisah dari karoseri yang membuat bodi bus.

Berikut ini adalah perusahaan yang memproduksi kursi bus dan kendaraan lainnya di Indonesia;

- PT Rimba Kencana (Hai), Malang, Jawa Timur.
- PT Alldila Seats (Alldila Seats), Malang, Jawa Timur.
- PT AMG Seats (AMG Seats), Malang, Jawa Timur.
- CV Laksana (Versa by Laksana), Ungaran, Jawa Tengah.
- PT Restindo Dayatama (Restindo, bagian dari karoseri Rahayu Santosa), Bogor, Jawa Barat.
- PT Karya Bahana Berlian (Karya Logam), Bekasi, Jawa Barat.
- PT Toyota Boshoku Indonesia (TBINA), Bekasi, Jawa Barat.

Beberapa perusahaan otobus (PO) juga memproduksi kursi untuk unitnya sendiri di garasi atau *workshop-nya*, antara lain;

- PT Dwi Raya Laksana (PO. Raya), Sukoharjo, Jawa Tengah.
- PT Sami Mulyo Indah (PO. Mulyo Indah), Solo, Jawa Tengah.

Indonesia juga punya produsen pendingin udara (*air conditioner*/AC) kendaraan, termasuk bus, yaitu;

- PT Anugrah Vindo Abadi (Termo Air), Solo, Jawa Tengah.

Walaupun produk impor lebih banyak terlihat di pasaran, beberapa produk komponen bus dan otomotif lainnya ternyata diproduksi di dalam negeri oleh perusahaan di bawah ini;

- PT Cipta Kreasi Prima Muda (EMGI/produk kaca spion), Jakarta.
- PT Rimba Kencana (Hai/produk kaca spion, aksesoris interior/eksterior, pegas gas (*gaspring*), Malang, Jawa Timur.
- PT Dharma Polimetal Tbk.(komponen plastik dan elektronik kendaraan).

Menurut Yohan, konsumen baik perorangan atau pemilik PO acapkali membawa ide yang tak pernah terpikirkan sebelumnya. Sebagai contoh adalah ide sandaran betis ganda (*double leg rest*) dan sandaran kaki (*foot rest*) sekaligus rak penyimpanan alas kaki.

Tentu saja, tak semua ide yang datang dari konsumen bisa diwujudkan oleh Rimba Kencana. Namun, Yohan menegaskan sebisa mungkin pihaknya mencari jalan tengah atau solusi terbaik agar konsumen tak kecewa.

"Mereka biasanya datang terus coba sendiri. Kami *order-nya enggak* melulu [tempat duduk] bus. Kami juga terima banyak order [tempat duduk] minibus seperti Toyota Hiace. Toyota Kijang Innova dan Land Cruiser juga pernah. Intinya dari konsumen apapun kami terima," paparnya.

Berbeda dengan beberapa pesaingnya yang menggendeng karoseri untuk memasarkan produknya. Rimba Kencana lebih memilih untuk bergerilya langsung ke calon konsumen yang dalam hal ini adalah pemilik PO.

Cara ini terbilang sukses, beberapa pemilik PO yang sebelumnya adalah loyalis dari tempat duduk pesaing atau tempat duduk impor mau mencoba dan akhirnya malah menjadi pelanggan tetap.

"Kami *enggak* ada kerja sama tertentu dengan karoseri atau jualan *bundling* dengan bodi dari karoseri. Tim kami termasuk pimpinan memasarkan langsung bertemu dengan calon konsumen menawarkan dan membuka pintu mereka datang. Kami mencoba menganggap konsumen sebagai saudara kami, seduluran," ujarnya.

PUTAR OTAK

Di sisi lain, Yohan menyebut pandemi Covid-19 membuat pihaknya harus memutar otak untuk tetap bertahan di tengah sepihnya permintaan dari PO yang melayani pariwisata. Karena selama ini konsumen terbesar dari Rimba Kencana adalah PO tersebut yang biasanya punya lebih dari satu set tempat duduk untuk satu unit bus.

Saat ini, Rimba Kencana masih memproduksi komponen kendaraan, khususnya bus selain tempat duduk yang menjadi produk utama. Komponen yang masih diproduksi antara lain adalah kaca spion bus manual maupun elektrik, *sunroof*, pengunci kaca geser, pengunci pintu dan bagasi, pegangan tangan penumpang, dan konverter aki.

Selain kursi bus, faktor lain yang mempengaruhi kenyamanan penumpang adalah *air condition* (AC). AC yang dingin membuat penumpang dapat menikmati perjalanannya. Salah satu merek yang banyak dipakai bus adalah Termo Air besutan PT Anugrah Vindo Abadi (AVA). Perusahaan tersebut menyediakan produk pendingin udara bus mulai dari bus berkapasitas belasan penumpang (*micro bus*) hingga bus besar berkapasitas 59 penumpang.

Lahirnya Termo Air diawali oleh bengkel pendingin udara kendaraan yang didirikan oleh Direktur Utama AVA J.B. Haryanto lebih dari empat dekade lalu di Bekasi, Jawa Barat. Seiring dengan berjalannya waktu perusahaan akhirnya memutuskan untuk memproduksi pendingin udara untuk bus dan kereta api pada 2007 di pabrik baru yang terletak di Solo, Jawa Tengah.

Adapun, untuk produk Termo Air, beberapa perusahaan otobus (PO) ternama Tanah Air yang menjadi penggunaanya adalah PO Sumber Alam, PO Maju Lancar, PO Santoso, PO Rosalia Indah, PO Puspa Jaya, PO Nusantara dan lainnya. Bus tingkat Werkudara milik Pemerintah Kota Solo juga memakai produk ini.

Berkat bus tingkat Werkudara, AVA berhasil menya-bet penghargaan dari Museum Rekor Dunia Indonesia (MURI) sebagai Penyelenggara Pendukung Bus Tingkat Wisata Pertama Buatan Indonesia.

Selain kedua produk itu, AVA juga memproduksi suku cadang pendukung pendingin udara berbagai kendaraan seperti kompresor, kondensor, bermacam gasket, dan lain-lain. Produk ini juga bisa dibeli oleh konsumen secara daring melalui situs resmi AVA dan

toko resmi AVA di pasar daring (*market-place*).

Bisnis/Ilyas

Sumber: Diolah dari hasil riset.

Adu Strategi untuk Bertahan



Banyak yang bilang pengusaha transportasi bus adalah sosok pengusaha bermental baja. Sebab, bukan hal mudah menjalankan bisnis yang hidupnya bergantung pada mobilitas manusia ini, terlebih di tengah pandemi Covid-19.

REZHA HADYAN
rezha.hadyan@bisnis.com

Jumlah penumpang yang terus menurun membuat pemilik perusahaan otobus (PO) harus memutar otak untuk mempertahankan bisnisnya. Kondisi tersebut diperparah dengan persaingan yang justru makin ketat, baik antarsesama maupun dengan moda transportasi lainnya.

Direktur Utama PT Sumber Alam Ekspres (PO Sumber Alam) Anthony Steven Hambali, mengatakan bahwa untuk tetap bertahan pihaknya melakukan penyesuaian pola operasional. Selain itu, PO yang bermarkas di Kutoarjo, Jawa Tengah itu juga mengoptimalkan penjualan tiket secara daring dan layanan pengiriman barang yang memanfaatkan ruang kosong di bagasi bus.

Khusus untuk penyesuaian pola operasional, PO Sumber Alam saat ini hanya menyediakan layanan eksekutif dengan 36 tempat duduk. Sebelumnya, PO ini menyediakan layanan kelas bisnis dan ekonomi, baik dengan AC maupun non-AC yang tarifnya tentu saja lebih rendah.

Pertimbangannya menghapus kelas tersebut juga tak terlepas dari perubahan preferensi penumpang. Saat ini, penumpang cenderung memilih bus yang nyaman walaupun harus merogoh kocek sedikit lebih dalam.

"Sekarang seperti itu, spesialisasi di satu kelas [layanan]. Kalau mau cari kelas lain ya cari PO yang memang spesialisasinya itu. Supaya lebih efisien tidak membangkitkan bus kosong," ungkapnya.

Kemudian untuk penjualan tiket secara daring, menurut Anthony saat ini terbelang tinggi walaupun belum menyalip penjualan langsung lewat agen konvensional. Dia menegaskan tidak akan mengurangi agen konvensional lantaran punya kelebihan

yang tidak dimiliki oleh platform penjualan tiket daring.

Terakhir yang tak kalah penting adalah mengetahui karakteristik penumpang di rute yang dijalankan. Karakteristik penumpang ini berpengaruh pada banyak hal, mulai dari pemilihan unit, kelas layanan, penentuan tarif, hingga lokasi agen atau kantor perwakilan.

Sebagai contoh, Anthony menjelaskan karakteristik penumpang di bagian selatan Jawa Tengah hingga Yogyakarta cenderung tidak neko-neko. Mereka tidak menuntut armada terbaru yang mewah, tarif terlampau murah, atau bus yang harus berlari kencang di jalanan.

Mereka juga tidak fanatik dengan bus dari pabrik tertentu, khususnya pabrik asal Eropa. Demikian halnya dengan pemilihan karoseri yang terkadang jadi pertimbangan penumpang.

Karena itu juga Anthony saat ini memilih menggunakan sasis standar, alih-alih sasis premium dengan tenaga besar dan beragam fitur canggih. Pertimbangannya selain biaya perawatan adalah kondisi jalanan yang dilewati belum sepenuhnya memadai.

Berbeda dengan Anthony, Direktur PT Gunung Harta Transport Solution (PO Gunung Harta) I Gede Yoyok Santoso menyebut bus berbasis premium menjadi sebuah kebutuhan seiring dengan tersambungannya Tol Trans Jawa. Bus dengan sasis premium menurutnya punya keunggulan dari segi kenyamanan, keamanan, kapasitas angkut, serta konsumsi bahan bakar.

"Rute kami ini jarak jauh, mayoritas jalurnya tol. Pakai sasis premium yang tenaganya besar mesin jadi lebih awet karena tidak dipaksa kerja keras lari terus. Bahan bakar juga bisa hemat,

putaran mesin rendah sudah bisa lari kencang," katanya.

Walaupun demikian, Yoyok tak menampik bahwa biaya perawatan bus berbasis premium jauh lebih mahal. Selain itu, bus-bus tersebut tidak bisa ditangani oleh mekanik sembarangan.

"Kita bekerja sama dengan APM [agen pemegang merek] langsung untuk perawatan karena tidak bisa ditangani sembarangan," tuturnya.

Ke depan, Yoyok menyebut seluruh bus PO Gunung Harta akan menggunakan sasis premium. Saat ini dari 75 unit yang dimiliki, 50 di antaranya adalah bus berbasis premium dari pabrik Mercedes Benz, Scania, dan Volvo.

Bicara soal kelas layanan, Yoyok menyebut menambah layanan *sleeper class* dan *super executive* di beberapa rute bukan sekadar gengsi atau tidak mau kalah dengan kompetitor. Pihaknya menerima usulan dari penumpang yang kemudian dilanjutkan dengan riset pasar.

IKUT BERSAING

Di sisi lain, PO pelat merah juga tak mau kalah dengan swasta. Sejak dibukanya Tol Trans Jawa, Perum Djawatan Angkutan Motor Republik Indonesia (DAMRI) serius menggarap layanan antarkota antarprovinsi (AKAP) dari Jakarta ke kota-kota besar di Jawa Tengah dan Jawa Timur.

Menurut Plt. Corporate Secretary Damri Siti Inda Suri, hadirnya rute-rute AKAP jarak jauh merupakan bagian dari upaya meningkatkan konektivitas antarwilayah di Tanah Air. "Hadirnya rute-rute baru AKAP jarak jauh DAMRI merupakan salah satu upaya DAMRI dalam meningkatkan pelayanan untuk menjangkau konektivitas," katanya.

Setelah sukses dengan layanan bus Trans Jawa Eksekutif dan Royal Class Jakarta-Surabaya PP yang dibuka pada 2019,

pada 2021 DAMRI menambah layanan serupa. Meliputi Jakarta—Malang PP, Jakarta—Semarang PP, dan yang terbaru adalah Jakarta—Jember—Banyuwangi PP.

Untuk menggaet penumpang, DAMRI punya strategi yang agak berbeda dengan swasta. Alih-alih memperbanyak titik penaik, khususnya di sekitar ibukota, DAMRI justru sebaliknya.

Titik naik hanya tersedia di Pool Pusat Damri Kemayoran dan Terminal Pulo Gebang. Selanjutnya bus melaju ke tujuan melalui Tol Trans Jawa dengan satu kali pemberhentian di rumah makan.

"Mengetahui titik naik penumpang, memang sengaja dibuat tidak banyak. Karena Damri mengutamakan ketepatan waktu yang juga merupakan bagian standar operasional prosedur," ujar Siti.

Sementara itu, rontoknya sektor pariwisata akibat pandemi Covid-19 tak menyurutkan langkah Muhammad Abdul Wahid atau akrab disapa Mas Wahid untuk memulai bisnis bus pariwisata. Pria yang dikenal sebagai *influencer* otomotif ini memulai bisnis tersebut pada pertengahan 2020 dengan sebuah bus bekas pakai.

Bus tersebut dia beli secara kontan dari salah satu PO AKAP di Kudus, Jawa Tengah. Hanya dalam waktu dua tahun, unitnya terus bertambah hingga mencapai tujuh unit di bawah bendera Pesona Transport Service, Semarang.

"Awalnya jualan sulit. Konsumen juga mempertimbangkan itu. Tapi kami bisa meyakinkan mereka. Bus sudah mengalami perbaikan dan prinsip kita tidak boleh ada unit yang mogok di jalan," katanya.

Lesunya sektor pariwisata membuat Mas Wahid harus jeli melihat peluang. Dia bersama tim bergerilya mencari calon penyewa potensial. Hal tersebut dia imbangi dengan pelayanan prima sebelum, saat, hingga setelah bus digunakan oleh penyewa. 

Model Bisnis Multiusaha Kehutanan Kekinian*

PRASETYA IRAWAN, RISTY AJI DWI WAHYUNINGTYAS, AHMAD ARMANSYAH.

(Mahasiswa Fakultas Kehutanan dan Lingkungan IPB University)

**Editor: Tim APHI.*

Perusahaan Kehutanan harus mengikuti perkembangan zaman. Melalui teknologi 4.0 diharapkan target market bisa menjangkau seluruh lapisan masyarakat dengan berbagai macam adaptasi, inovasi, dan kreativitas. Selain itu, kondisi pandemi juga membuat kita harus mematuhi protokol kesehatan yang ditetapkan oleh pemerintah. Perangkat lunak adaptasi dari perusahaan start up unicorn bisa diterapkan di perusahaan kehutanan dengan sistem Multiusaha Kehutanan yang menggabungkan beberapa usaha di satu tempat dan masih menerapkan prinsip kelestarian hutan. Hal ini sejalan dengan amanat UUCK November 2019 dan aturan turunannya melalui PP NO 23 2021 dan PerMenLHK NO 8 2021 dimana transformasi izin usaha berbasis jenis kegiatan menjadi perizinan berusaha berbasis berbagai jenis kegiatan usaha (multiusaha) yang terintegrasi.

Jenis Multiusaha Kehutanan yang mungkin diterapkan meliputi Hasil Hutan Bukan Kayu (HHBK), perhutanan sosial, jasa lingkungan, kawasan wisata alam, forest healing, dan HHK dengan sistem TPTI.

Multiusaha Kehutanan ini layak untuk didorong realisasinya karena akan memberikan manfaat yang positif income kepada perusahaan sebagai income baru sebelum masa panen produk utama berupa kayu dengan mengoptimalkan potensi dan daya dukung disesuaikan site sekaligus sebagai sarana resolusi konflik lahan di Kawasan hutan. Terdapat 25.867 desa di dalam dan sekitar kawasan hutan terdiri dari 9,2 juta rumah tangga dimana 1,7 juta rumah tangga masuk dalam

kategori keluarga miskin (Media Indonesia, 10 Maret 2019).



E-Magz

STUDI KASUS

Studi kasus di daerah Tawangmangu, Kabupaten Karanganyar, Jawa Tengah, dapat dikembangkan *coffee shop* dengan model tempat yang *instagramable*, sehingga generasi muda akan banyak datang dan secara tidak langsung mempromosikan tempat tersebut. Produk yang dijual adalah hasil hutan bukan kayu melalui kawasan agrowisata seperti perkebunan kopi maupun wisata petikstroberi. Di kawasan tersebut juga dibangun tempat untuk pengolahan bahannya, mungkin bisa diolah menjadi kopi yang beragam cita rasanya.

Pengembangan setiap model bisnis sebaiknya mengikuti perkembangan jaman atau istilahnya kekinian, ramah dengan anak muda dan industri 4.0. Jenis Multiusaha Kehutanan yang mungkin diterapkan meliputi Hasil Hutan Bukan Kayu (HHBK), Perhutanan Sosial, jasa lingkungan, kawasan wisata alam, forest healing, dan Hasil Hutan Kayu (HHK) dengan sistem TPTI.

ANALISIS IMPLEMENTASI DALAM MULTIUSAHA KEHUTANAN, STUDI KASUS KOPI

Analisis bisnis kopi yang dijelaskan oleh Megayani (2019) menunjukkan bahwa nilai *B/C Ratio* sebesar 1,98 pada umur tanaman 5-7 tahun. Hal tersebut

menunjukkan bahwa usaha kopi rakyat secara finansial layak untuk dilanjutkan karena nilainya > 1 (Suliyanto 2010).

Dari analisis implementasi Perizinan Berusaha Pemanfaatan Hutan (PBPH) menunjukkan model bisnis pembangunan area *coffee shop*, tempat berlangsungnya acara pernikahan, dan rumah sakit *forest healing* sesuai dengan Peraturan Menteri Lingkungan Hidup dan Kehutanan Republik Indonesia nomor 8 tahun 2021.

Pengembangan multiusaha kopi ini juga sangat mudah diaplikasikan pada tingkat tapak atau KPH. Salah satu contoh aplikasinya adalah pembuatan *coffee shop* sederhana yang disesuaikan dengan daya beli masyarakat.

REKOMENDASI

Model bisnis Multiusaha Kehutanan meliputi berbagai macam sektor, optimalisasi dan pemanfaatan secara penuh kawasan hutan untuk kegiatan ekonomi yang dapat memberikan dampak positif terhadap perusahaan, berdampak positif terhadap masyarakat sekitar, menaikkan kualitas hidup masyarakat, meningkatkan nilai Produk Domestik Bruto (PDB) daerah, menjadi benchmark atau percontohan di taraf nasional.

Konsep bisnis dari hulu ke hilir diterapkan, model bisnis end to end, sewa, agroforestry, silvofishery-silvopastura, dan menggunakan pengembangan bisnis kekinian dengan menggunakan konsep digital marketing, selain itu kawasan hutan juga dapat dimanfaatkan secara penuh oleh wisatawan, pihak perusahaan, serta masyarakat sekitar. Pengelolaan hutan tetap menggunakan prinsip kelestarian hutan yang ramah sosial, lingkungan dan bisnis/ekonomi ***

Strategi Bisnis Perusahaan Otobus

Bisnis perusahaan otobus (PO) boleh dikatakan sebagai bisnis yang sangat menantang. Besarnya investasi yang harus dikeluarkan ditambah lagi dengan ketatnya persaingan membuat bisnis ini berisiko tinggi.



Berikut ini adalah strategi bisnis yang biasanya dilakukan oleh sejumlah PO di Tanah Air untuk menjalankan bisnisnya;

1. Menambah fasilitas untuk menambah kenyamanan penumpang seperti mini bar, dispenser, jaringan Wi-Fi, kursi pijat, sekat antara kru dan penumpang, layanan makan dengan menu variatif, layanan pramugari atau pramugara, memodifikasi tempat duduk, hingga memasang suspensi udara.
2. Menambah jumlah agen atau titik penaik untuk bus AKAP jarak jauh di lokasi strategis, khususnya di kota-kota penyangga ibukota dan kawasan industri sekitarnya (Bogor, Depok, Bekasi, Tangerang, Karawang, Serang dll.).
3. Melakukan penetrasi ke wilayah yang potensial. Termasuk ke kota-kota kecamatan yang sebelumnya hanya dilayani oleh angkutan lokal.
4. Membuka layanan pemesanan tiket secara daring atau bermitra dengan penyedia layanan pemesanan tiket daring (Traveloka, Redbus, EasyBook dsb.).
5. Membuka layanan kelas baru di rute-rute tertentu menyesuaikan dengan hasil riset pasar. Bisa kelas yang lebih tinggi (*Sleeper Class*, *Super Executive/Big Top/Royal Class*) atau lebih rendah (VIP, Patas, Ekonomi AC).
6. Memanfaatkan ruang bagasi yang tersisa untuk layanan pengiriman barang, termasuk sepeda motor untuk bus dengan bagasi tembus berbasis modular/*space frame*. Layanan ini juga didukung oleh hadirnya bodi berjenis *Super High Deck* (SHD) dan *Ultra High Deck* (UHD).
7. Mulai beralih menggunakan sasis premium dengan mesin berkapasitas besar dan fitur-fitur canggih, khususnya untuk layanan kelas tertinggi yang rutenya didominasi jalan tol.
8. Merombak tampilan unit lama yang masih layak pakai menjadi lebih kekinian atau mengikuti tren ke karoseri atau bengkel perbaikan bodi. Beberapa PO bahkan melakukan modifikasi dapur pacu (mengganti mesin baru dengan tenaga lebih besar) agar unit lama mereka bisa mengimbangi unit baru ketika di jalan.
9. Memasang berbagai aksesoris agar tampilan bus lebih menarik dan kekinian. Dalam hal ini, biasanya PO memasrahkan atau memberikan kebebasan kepada kru penanggung jawab unit untuk memasang aksesoris dengan batasan-batasan tertentu.
10. Aktif promosi di platform digital, termasuk menggandeng komunitas penggemar bus atau influencer untuk promosi layanan, rute, maupun unit terbaru.

Sumber: Diolah dari hasil riset dan wawancara.



Bisnis/Nurul Hidayat



Bisnis/Nurul Hidayat

Membangkitkan 'Macan Tidur'



Bisnis/Arief Hermawan P.



Bisnis/Arief Hermawan P.

Melintasi jalur darat boleh jadi adalah cara termudah dan termurah untuk melakukan perjalanan, baik jarak dekat maupun jarak jauh. Salah satu transportasi darat yang menjadi pilihan yakni bus. Jika menilik sejarahnya, bus masuk ke Indonesia sekitar abad ke-19.

ARIEF HERMAWAN P.
redaksi@bisnis.com



Bisnis/Arief Hermawan P.



Bisnis/Arief Hermawan P.

Seiring perkembangan, jenis bus terbagi ke beberapa kategori, yaitu berdasarkan ukuran, tujuan atau jenis, dan kelas. Dari jenis ukuran, ada bus besar, bus sedang, dan bus kecil.

Bus kecil terdiri dari 15—20 *seat* (kursi penumpang), bus sedang 25—35 *seat* dan bus besar 40—59 *seat*. Berdasarkan tujuannya, bus diklasifikasikan menjadi bus kota atau transit bus, bus antar kota antar provinsi (AKAP), dan bus pariwisata. Sedangkan berdasarkan kelas, bus terbagi ke dalam kelas ekonomi, bisnis, *executive* hingga *super executive*.

Saat ini sejumlah operator bus berlomba-lomba menghadirkan yang terbaik demi memaksimalkan kenyamanan penumpang. Bus-bus *executive* makin modern, dilengkapi dengan berbagai fasilitas yang memanjakan. Di antaranya fasilitas layar sentuh yang berisi fitur *browsing*, permainan, tontonan maupun lagu di setiap kursi.

Untuk memenuhi kebutuhan pasar, tidak sedikit perusahaan transportasi yang fokus hanya menyediakan bus pariwisata. Beberapa bus pariwisata kelas atas bahkan didukung dengan berbagai fasilitas hiburan tambahan. Misalnya *mini bar*, karaoke,

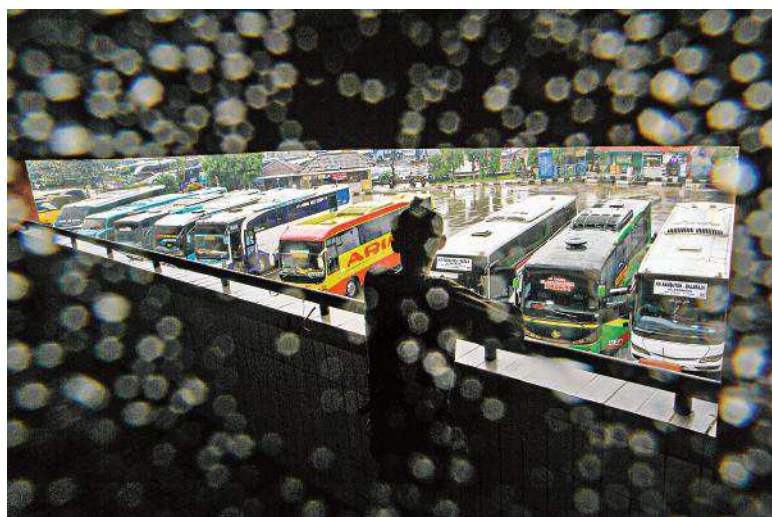
hingga pelayan khusus.

Di antara perusahaan penyedia bus pariwisata, Bigbird sebagai layanan pariwisata dari PT Blue Bird Tbk. Memiliki armada premium, yakni unit Alpha dan unit Bravo. Kehadiran dua varian ini menjadi pilihan transportasi yang menawarkan nuansa mewah untuk keperluan wisata keluarga maupun bisnis.

Perusahaan lain yang fokus dalam layanan transportasi wisata adalah Trac dengan bus *luxury* miliknya. Bus kelas VVIP ini dilengkapi berbagai fasilitas modern untuk memanjakan penumpang seperti karaoke, kursi pijat, pantri, toilet, pencahayaan interior yang bisa diatur, hingga kamera 360 pada sistem kemudi yang menjadikan bus tersebut memiliki standar keamanan tinggi.

Minat masyarakat dalam menggunakan transportasi bus dipengaruhi beberapa faktor. Antara lain kenyamanan, keamanan, ketepatan waktu, serta berkembangnya moda transportasi darat lain.

Paling tidak, untuk saat ini jaminan keamanan dan kenyamanan adalah suatu keharusan serta menjadi nilai jual utama dalam hal perjalanan dengan bus. Bisa dikatakan dua poin tersebut harus terus dibenahi para penyedia layanan transportasi bus maupun PO. 



Bisnis/Arief Hermawan P.

