

Memeriksa ban Anda.

Hari ini kami ingin menjelaskan tentang pemeriksaan harian ban Anda. Ban adalah satu-satunya bagian yang secara aktual menyentuh jalan, sehingga ban tersebut secara terus-menerus menahan beban besar. Tekanan pemompaan yang keliru, misalnya, dapat menyebabkan ban Anda aus lebih awal atau tidak rata, dan bahkan dapat membuat ban lebih mudah rusak. Selain implikasi keselamatan ini, tekanan pemompaan yang rendah akan meningkatkan ketahanan pengemudi dan secara konsekuensi memiliki dampak negatif terhadap efisiensi bahan bakar. Kami yakin prosedur pemeriksaan yang kami jelaskan di sini, semuanya sangat mudah untuk dikerjakan. Mulailah menerapkan praktik ini pada hari ini untuk keselamatan Anda dan untuk meningkatkan efisiensi bahan bakar dalam pengoperasian Anda sehari-hari.

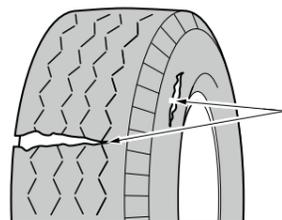
Memeriksa tekanan pemompaan ban

Dalam pemeriksaan sehari-hari, pastikan untuk memeriksa secara visual tanda-tanda lengkungan pada ban Anda. Sekurang-kurangnya sekali sebulan, gunakan pengukur tekanan udara untuk memeriksa tekanan pemompaan semua ban, termasuk ban serep. Jika tekanan pemompaan rendah, pompakan tekanan ke tingkat yang sudah ditetapkan. Selain melakukan pemeriksaan dan pengukuran ini, pastikan untuk memompa ban saat ban dalam keadaan dingin (tekanan pemompaan akan tinggi akibat panas yang ditimbulkan segera setelah kendaraan dikemudikan, tetapi jangan sekali-kali membiarkan udara keluar dalam keadaan seperti ini). Setelah memeriksa tekanan pemompaan dan memompakan ban ke tingkat yang sudah ditetapkan, pastikan untuk memasang kembali tutup katupnya. Silakan merujuk ke tekanan pemompaan yang sudah ditetapkan, yang dijelaskan dalam PANDUAN PENGEMUDI/PEMILIK.



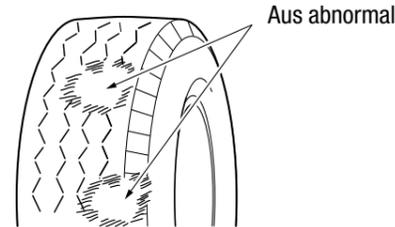
Memeriksa keretakan dan kerusakan lainnya pada ban

Periksa, apakah benang ban dan dinding sampingnya bebas dari keretakan dan kerusakan. Periksa ban pada sekelilingnya untuk memastikan tidak ada paku, batu, atau benda asing lainnya pada permukaan ban atau di bagian samping ban. Jika ada kerusakan yang masuk ke dalam tali ban, atau jika tali ban terpapar, ini berarti bahwa ban Anda telah kehilangan kekuatannya dan bisa terbelah.



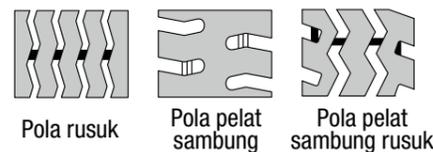
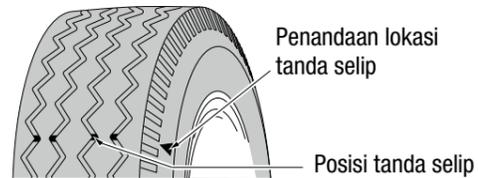
Memeriksa keausan ban

Periksa apakah ada keausan yang tidak normal pada benang ban. Jika ditemukan, bawalah kendaraan Anda ke bengkel servis Hino terdekat untuk pemeriksaan dan perawatan.



Memeriksa kedalaman ulir ban

Periksa apakah semua ulir pada ban masih cukup dalam. Jika terlihat tanda selip pada lokasi yang ditandai oleh segitiga, pastikan Anda mengganti ban dengan yang baru. Mengemudikan kendaraan setelah muncul tanda selip, dapat sangat berbahaya, karena ban akan lebih mudah tergelincir. Khususnya ketika mengemudi di jalan bebas hambatan, periksa kedalaman ulir ban dan jika mencapai kedalaman ulir minimum seperti yang dijelaskan dalam PANDUAN PEMILIK, berhentilah mengemudikan kendaraan Anda, karena ini sangat berbahaya jika dilanjutkan dalam kondisi tersebut.



Interval pelayanan:	Pemeriksaan harian (sebelum mengemudi)	1,000 km	5,000 km	Setiap bulan	Setiap 3 bulan	Setiap 12 bulan
Pemeriksaan ban	○	—	—	○	○	○



Hino Motors, Ltd.
3-1-1 Hinodai, Hino-shi, Tokyo, 191-8660, Japan



To read HINO Cares magazines online, scan this QR code using your smartphone or access http://www.hino-global.com/about_us/hino_magazines/

©Hino Motors, Ltd. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, copied or transmitted in any form or by any means.

Global Site: <http://www.hino-global.com>

Printed in Japan

HINO Cares

Issue 020

Merek Global untuk semua Pelanggan



Edisi ini disertai kreasi kertas kendaraan Dakar HINO 2013!

Merayakan edisi ke-20 HINO Cares - disertai ucapan terima kasih.

HINO Cares, yang dibentuk pada tahun 2007, berhasil mencapai edisi ke-20 berkat dukungan hangat tanpa henti dari para pelanggan yang berharga. Kami juga melaporkan dengan bangga bahwa Hino telah menyelesaikan balapan ke-22 di Reli Dakar sejak penampilannya pada tahun 1991. Kami harap Anda akan terus mendukung Hino.



TIM HINO SUGAWARA Menjadi Juara 4 kali berturut-turut di Kelas Di Bawah 10 Liter. Berhasil Mencapai Finish 22 Kali Berturut-turut dalam Kategori Truk di Reli Dakar 2013.



Teruhito Sugawara tiba di bivak di Calama.



Truk tim menyelesaikan tahapan pegunungan di dekat Cordoba dalam kondisi baik.



Mobil 1 tiba di podium.

Kami yakin para pembaca akan senang melihat kompetisi sengit di Reli Dakar setiap bulan Januari. Hino berpacu di Reli Dakar untuk pertama kalinya pada tahun 1991. Pada tahun 1997, perusahaan ini mengikutkan tiga truk dan menjadi perusahaan pertama dalam sejarah reli ini yang berhasil mencapai finish di posisi 1-2-3 dalam kategorinya. Selanjutnya, Hino berhasil memenangkan kejuaraan dalam dua belas dari tiga belas tahun kompetisi di Kelas di bawah 10 liter sejak diluncurkan pada tahun 1996, dan diakui sebagai kekuatan yang benar-benar tangguh oleh para pesaingnya dalam kategori Truk.

Reli tahun 2013, yang diikuti untuk ke-22 kalinya oleh perusahaan ini, berpacu dari Peru ke Argentina kemudian ke Chile, yang dimulai pada tanggal 5 Januari dan berakhir tanggal 20 Januari 2013. Persaingan dalam Reli Dakar tahun ini—yang dikenal sebagai balapan yang terberat di dunia—sangat sengit seperti sebelumnya. Ajang balap ekstrem yang membawa tim melintasi gurun besar sejak awal, dua kali melintasi Pegunungan Andes di tengah balapan, dan melalui Gurun Atacama—konon tempat yang paling tandus di planet ini—tepat sebelum garis finish. Total 449 kontestan mengikuti balapan tahun ini, termasuk sepeda motor, mobil, quad, dan 75 truk. Sekali lagi di tahun ini, Hino menggabungkan kekuatan dengan Tim Sugawara yang dipimpin oleh tim pengemudi ayah dan anak, Yoshimasa dan Teruhito Sugawara, sebagai TIM HINO SUGAWARA dan menyertakan dua truk HINO500 Series dalam

balapan tersebut. Yoshimasa Sugawara tercatat sebagai pemegang rekor Guinness Book untuk “Kesertaan terbanyak dalam sejarah Reli Dakar”¹ dan memecahkan rekornya sendiri tahun ini dengan menyelesaikan balapan untuk ke-33 kalinya berturut-turut. Keempat teknisi dalam tim tersebut dipilih dari dealer Hino di Jepang atas keahlian teknis dan semangat mereka yang tinggi. Dealer lokal juga menyediakan pangkalan servis di lokasi, menjadikannya kerja sama tim yang sebenarnya oleh semua anggota grup perusahaan Hino.

Truk Reli Dakar Hino mendapatkan modifikasi baru² untuk balapan ini. Mobil 1, dengan pilot Yoshimasa Sugawara, dilengkapi mesin (rel umum) yang dikendalikan secara elektronik “J08C” (7,961L)—yang pertama bagi Hino dalam sejarah Reli Dakar. Tujuan tim adalah meningkatkan kinerja torsi mesin dalam rentang rendah-hingga-sedang yang sangat penting dalam melintasi bukit pasir dan medan berat lainnya. Suspensinya menggunakan gandar yang dilengkapi mekanisme reduksi hub (mekanisme yang menyatukan gigi reduksi ke hub roda untuk meningkatkan jarak bebas ke tanah—fitur yang sangat penting untuk berkendara di medan yang keras). Gandar ini kemudian dipasang dengan rem cakram dan roda aluminium untuk meningkatkan kinerja penanganan dan mengurangi bobot. Bak belakang, pada kedua truk, dipasang langsung ke rangka chassis, tanpa menggunakan struktur sub-rangka dan memangkas bobot kendaraan. Selain itu, sambungan rangka dirancang agar dapat bergerak untuk menyerap lebih banyak beban kejut dari jalan. Seperti tahun lalu, bak truk dibuat dari panel karbon dan tutup kanvas.

Sekali lagi, tahun ini TIM HINO SUGAWARA memanfaatkan semua kemampuan teknologi dan semangatnya untuk mengatasi tantangan dalam Reli ini. Kedua truk HINO500 Series yang berpacu dalam kondisi ekstrem ini mampu mencapai finish ke-22 kali berturut-turut sejak pertama kali perusahaan mengikutinya³. Mobil 2, dengan pilot Teruhito Sugawara, meraih posisi ke-19 secara keseluruhan dari 75 truk, banyak di antaranya yang digerakkan oleh mesin berkapasitas hampir dua kalinya, dan memenangkan kejuaraan di kelas Di bawah 10 liter. Ini adalah kemenangan keempat kalinya berturut-turut di kelas ini untuk tim tersebut, prestasi yang sangat mengagumkan. Mobil 1 meraih posisi keempat di kelas Di bawah 10 liter dan posisi ke-31 secara keseluruhan. Mengalahkan 16 kendaraan di segmen bukit pasir di tahapan 4, truk ini memberi kami harapan besar untuk mesin yang telah dimodifikasi ini dalam balapan tahun depan. Kunjungi situs Hino-Global untuk melihat semua rincian balapan ekstrem ini.



Yoshimasa (kiri) dan Teruhito Sugawara (kanan) berjabat tangan dengan chairman Hino Kazuo Okamoto (tengah), yang hadir untuk mengucapkan selamat kepada tim.



Mobil 2 menjadi juara di Kelas Di Bawah 10 Liter.



Bodi belakang Mobil 1 diperbaiki.



Pekerjaan berlanjut sampai malam di bivak tim Hino.



Para teknisi berkumpul untuk rapat taktis.

Para pengemudi tim sangat berhati-hati melintasi tahapan Peru.



¹: Yoshimasa Sugawara telah terdaftar untuk mengikuti balapan tahun 2008 yang dibatalkan karena ketidakstabilan politik, dan oleh karena itu diakui oleh penyelenggara sebagai peserta di tahun tersebut.

²: Ini adalah modifikasi khusus hanya untuk kendaraan balap, dan tidak tersedia untuk kendaraan produksi massal

³: Ini adalah ke-22 kalinya perusahaan mengikuti balapan ini sejak tahun 1991, kecuali balapan tahun 2008 yang dibatalkan.

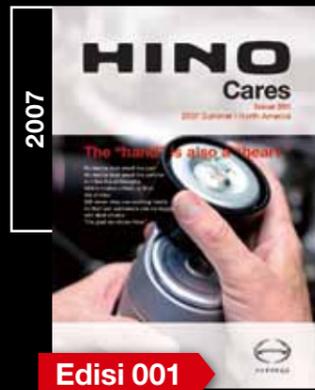


Para teknisi Hino yang terbaik dan paling berbakat.



Berkat dukungan tanpa henti dari para pelanggan, edisi ini menandai edisi ke-20 HINO Cares. Kami ingin menggunakan kesempatan ini untuk melihat kembali ke enam tahun terakhir.

Berkat perhatian besar Anda, edisi ini menandai edisi ke-20 Halo HINO. Kami meluncurkan edisi pertama yang bersejarah pada tahun 2007 dan dalam waktu enam tahun sejak itu telah menerbitkan total 19 edisi bagi para pelanggan di seluruh dunia. Apakah visi Hino? Wawasan apakah yang mendasari teknologi kelas dunia Hino? Bagaimana layanan Hino berkembang; layanan yang diawali dari filosofi keseluruhan "Utamakan Pelanggan"? Siapa sajakah yang menjadi pelanggan kendaraan Hino? Berikut ini beberapa bidang yang telah dijelajahi selama perjalanan kami dengan dukungan tulus dari banyak pihak. Meskipun edisi ke-20 ini hanya merupakan tonggak kecil, kami percaya bahwa sejarah Halo HINO merupakan salah satu ikatan yang kuat antara Hino dengan para pelanggan. Terima kasih atas dukungan tanpa henti Anda pada Halo HINO.



Edisi 001

Edisi khusus mengenai pasar Amerika Utara, menyajikan wawancara dengan para distributor dan pelanggan Hino setempat. Di halaman Teknologi Hino, kami memuat kisah tentang sebuah truk Hino yang telah menempuh 2,73 juta km untuk menunjukkan tingkat presisi truk Hino.



Edisi 002

Sejalan dengan visi Hino untuk memperluas penjualan di pasar Amerika Latin, kami melancarkan peluncuran truk tugas ringan di Meksiko dan Seminar Eco Drive pertama yang diadakan di Panama. Kendaraan hybrid Hino juga diperkenalkan di bagian PICK UP! Halaman PRODUK HINO.



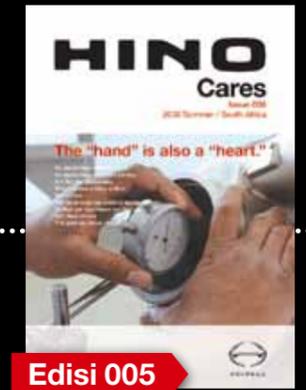
Edisi 003

Liputan mengenai pameran mobil di Jepang, serta operasi yang dijalankan oleh bagian Humas dan urusan eksternal Hino. Edisi ini juga menjelaskan operasi di Bagian Suku Cadang dan Servis Luar Negeri, tulang punggung dari layanan purna jual Hino yang berkualitas tinggi.



Edisi 004

Dalam edisi ini, kami memfokuskan mengenai perhatian Hino pada kualitas transportasi, serta Pameran Transportasi di Chile dan hari jadi ke-25 PT. Hino Motors Manufacturing Indonesia dan PT. Hino Motors Sales Indonesia.



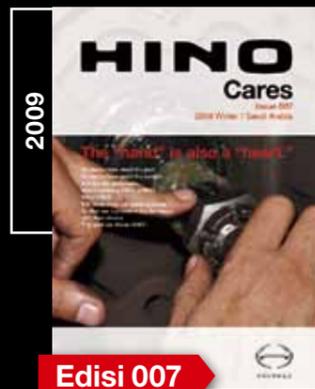
Edisi 005

Di halaman Teknologi Hino kami menampilkan gaya dan desain kendaraan Hino yang dihasilkan dari upaya "teknologi hemat bahan bakar" kami. Edisi ini mengawali rangkaian artikel "Mengemudi Efisien Bahan Bakar" yang berlanjut sampai beberapa edisi berikutnya.



Edisi 006

Pada tahun 1995, Hino menjadi produsen truk pertama di dunia yang memperkenalkan sistem injeksi bahan bakar rel umum yang dikendalikan secara elektronik pada mesin truk tugas sedang (mesin Seri J). Kami mendokumentasikan inovasi yang berlangsung di Hino untuk mengembangkan mesin berkinerja tinggi.



Edisi 007

HINO300 Series - model favorit Hino - dibahas dalam edisi ini. Di halaman Teknologi Hino, kami mengulas semangat para desainer Hino yang melakukan pengukuran rumit untuk mencapai efisiensi pemuatan yang optimal.



Edisi 008

Edisi Khusus Reli Dakar. Pada tahun 2009, Hino berhasil mencapai finish untuk ke-18 kalinya berturut-turut di Reli Dakar. Dalam edisi ini, kami mengupas alasan Hino selalu berpartisipasi di Dakar, serta rincian truk balap untuk Reli Dakar.



Edisi 009

Kolom baru, "Pandangan Hino", diperkenalkan. Kami mewawancarai president Hino Tn. Yoshio Shirai mengenai tantangan yang dihadapi Hino dalam mempertahankan komitmen perusahaan pada slogan "Hino, Merek Global Untuk Semua Pelanggan!"



Edisi 010

Edisi ini, yang bertajuk "Hino terus mengatasi tantangan baru" membahas bagaimana Hino merangkul bidang teknologi baru yang terkait dengan kepatuhan dan keselamatan lingkungan, serta peran riset teknologi dan H.Q.S (Hino Quality Service) Hino.



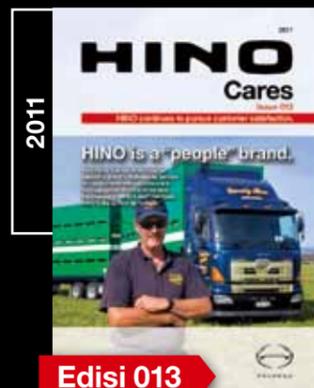
Edisi 011

Edisi khusus di seputar dedikasi Hino yang berkelanjutan pada keandalan, menampilkan artikel mengenai Layanan Pelanggan, inti dari bisnis Hino, dan peran suku cadang berkualitas dalam memaksimalkan potensi produk Hino.



Edisi 012

Edisi ini mengupas komitmen Hino pada filosofi "Utamakan Pelanggan" dan bagaimana filosofi ini tercermin dalam evolusi HINO700 Series. Edisi ini juga memuat artikel mengenai Aktivitas Dukungan Pelanggan dan salah satu pusat servis terbesar (pada saat itu) yang dibuka di Oman.



Edisi 013

Edisi ini memuat laporan visi "kendaraan yang dioptimalkan sesuai kawasan" untuk menyediakan truk yang optimal untuk setiap negara pasar, serta Pusat Teknis Pelanggan yang menawarkan peluang untuk menguji-coba kendaraan yang dilengkapi dengan teknologi Hino terbaru.



Edisi 014

Memfokuskan pada keteguhan dedikasi Hino pada kualitas dan bagaimana Hino terus menjawab kebutuhan pelanggannya dengan menyediakan produk berkualitas tinggi. Laporan mengenai berbagai aktivitas yang dilakukan Hino untuk meningkatkan layanan purna jual serta dukungan total.



Edisi 015

Ini adalah edisi khusus kedua mengenai Reli Dakar. Sejak mulai mengikuti reli ini pada tahun 1991, Hino berhasil menyelesaikan 20 balapan yang diikutinya. Kami melihat kembali ke-20 balapan tersebut, dan membahas apa arti Reli Dakar bagi Hino.



Edisi 016

Ini adalah edisi khusus yang menyorot "Seri HINO300 Baru" Hino. Edisi ini memuat laporan tuntas mengenai truk Seri HINO300 baru, kendaraan yang sarat dengan semangat dan teknologi terbaru Hino.



Edisi 017

Membahas Aktivitas Dukungan Pelanggan, serta artikel mengenai berbagai aktivitas yang telah dilakukan Hino, berdasarkan filosofi "Utamakan Pelanggan" di seluruh dunia untuk memperkuat hubungan kepercayaan dengan pelanggan.



Edisi 018

HINO Cares tampil dengan wajah baru dalam edisi ini. Ini adalah edisi pertama yang menampilkan versi halaman "Suara Pemilik Hino" yang diperpanjang.



Edisi 019

Ini adalah edisi khusus yang memfokuskan pada Konferensi Dunia Hino 2012. Edisi ini melaporkan konferensi tersebut, yang diadakan di bulan Oktober 2012, dan perannya dalam membantu menyebarkan visi dan strategi Hino.

Untuk memperingati edisi kita yang ke-20, kita ingin memperkenalkan kepada Anda staf redaksi HINO Cares.



Staf redaksi HINO Cares sedang rapat.

Pada HINO Cares kita bertujuan membuat majalah yang menghubungkan pelanggan kita dengan Hino.

Fokus Hino dalam menetapkan sistem untuk memberikan dukungan komprehensif (Total Support) kepada pelanggan kita. Dengan kata lain, kekuatan merek Hino terdapat dalam penyempurnaan efisiensi bisnis pelanggan kita melalui kendaraan komersial. HINO Cares adalah salah satu dari ungkapan prinsip Total Support ini. Tujuan kita adalah membuat majalah dua arah yang akan membantu kita berhubungan dengan pelanggan kita.

Masashi Imaoka / Divisi Perencanaan Luar Negeri Hino

Sejak peluncuran edisi pertama, HINO Cares sekarang diterjemahkan ke dalam lima bahasa yang berbeda. Harapan saya adalah menyampaikan kepada pelanggan yang sebanyak mungkin mengenai tingkat teknologi dan layanan Hino, serta filosofi utamakan pelanggan. Kegembiraan saya yang terbesar adalah melihat majalah ini berfungsi sebagai jembatan yang memperkuat hubungan antara Hino dan pelanggan, termasuk penggemar Hino dan semua orang di seluruh dunia yang mungkin tidak begitu mengenal truk dan bus Hino.

Wakako Matsuo / Divisi Perencanaan Luar Negeri Hino

Salah satu hal yang menggugah saya ketika saya mengunjungi pusat layanan dan pelanggan Hino di seluruh dunia adalah, bahwa setiap orang—pelanggan maupun staf Hino—sama-sama menyukai bisnis mereka. Para pelanggan kita mengajukan permintaan tertentu, dan staf layanan Hino menanggapi permintaan ini melalui tindakan dukungan spesifik. Pada banyak peristiwa, saya telah diyakinkan bahwa semua interaksi yang sedang berjalan ini adalah sangat penting dalam memperkuat kepercayaan antara pelanggan Hino dan Hino. Kita berharap menampilkan banyak hubungan erat ini dalam edisi mendatang.

Mariko Niwa / produser dari HINO Cares

Saya telah menulis berbagai artikel untuk HINO Cares sejak edisi pertama, dan melalui proses pengumpulan informasi dan penulisan, saya memahami bahwa semua tindakan yang diambil oleh Hino adalah berdasarkan "filosofi Utamakan Pelanggan." Hal ini berlaku untuk teknologi yang disatukan ke dalam pengembangan produk Hino dan bagi masing-masing tugas layanan individual. Saya percaya bahwa informasi yang kita sampaikan dalam HINO Cares adalah bukti nyata dari "filosofi Utamakan Pelanggan" Hino.

Tatsuro Kono / writer of HINO Cares

HINO Owners' Voice

1

Hong Kong

Yue Lee Supply Chain Limited

Kami mempercayai truk Hino untuk mengangkut produk teknologi tinggi dan kuda pacu yang berharga.



Tn. Law Wai Luen

Tn. Law Wai Luen / Managing Director

Yue Lee Supply Chain Limited menyediakan pengaturan rantai suplai dan logistik antara Hong Kong dan China Daratan. Klien utamanya meliputi banyak perusahaan besar Jepang sebagai penyedia layanan transportasi yang ditunjuk untuk produk teknologi tinggi di Hong Kong. Untuk memenuhi standar yang sangat ketat dalam pengiriman produk teknologi tinggi, Yue Lee harus selalu meningkatkan armadanya. Di awal tahun ini, perusahaan tersebut membeli 2 unit traktor serba baru Hino700 Euro 5, yang semakin meningkatkan layanannya untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.

Tn. Law Wai Luen, Managing Director Yue Lee Supply Chain Limited mengatakan, "Keyakinan kami pada produk Hino berasal dari pengalaman yang luar biasa dalam menggunakan produk Hino di bisnis kami. Berkat ketahanannya, truk Hino membantu kami dalam menjaga agar biaya perawatan dan operasional tetap rendah." Tn. Law melanjutkan, "Lebih dari 80-90% pelanggan kami adalah perusahaan Jepang, dan persyaratan standar armada mereka sangat ketat. Hino, sebagai merek yang terkenal dengan kualitas sangat baik, mampu



Yue Lee menyediakan layanan transportasi profesional untuk produk teknologi tinggi.

memenuhi kebutuhan mereka. Hal ini menjelaskan mengapa mereka juga meminta kami untuk menggunakan truk Hino."

Yue Lee Supply Chain Limited telah terlibat dalam layanan transportasi profesional untuk produk teknologi tinggi, termasuk suku cadang elektronik, kacamata presisi, dan peralatan medis. Lebih jauh lagi, perusahaan ini juga telah ditunjuk oleh Hong Kong Jockey Club untuk mengirimkan salah satu hewan yang paling banyak menghasilkan uang, kuda pacu, di antara Hong Kong dan China Daratan. Oleh karena itu, persyaratan untuk perlengkapan armada jauh lebih ketat dari jenis transportasi lainnya. Untuk mempertahankan daya saing dalam mengangkut produk berharga, Tn. Law telah membeli traktor Hino700 Euro 5 baru, dengan perlengkapan lengkap seperti sistem suspensi udara dan transmisi manual otomatis. Stabilitas pengemudian traktor yang diberikan oleh shock absorber sangat penting dalam mengangkut produk yang berharga seperti produk teknologi tinggi dan kuda pacu. Model baru Hino dapat memenuhi kedua kebutuhan tersebut.

Driver yang berpengalaman, Tn. Man dari Yue Lee Supply Chain Limited meyakini bahwa keandalan adalah nilai mendasar dari truk Hino. Dengan transmisi manual otomatis serba baru pada Hino700, sekarang dia dapat mengemudi dengan mudah. Katanya, "Sekarang saya dapat berkonsentrasi pada kondisi jalan raya untuk memastikan keselamatan dan masih merasa segar setelah mengemudi sehari-hari."

Kasus Yue Lee Supply Chain Limited menunjukkan dengan jelas bahwa Hino adalah perusahaan yang berorientasi pada manusia, menyediakan banyak nilai yang berharga seperti keselamatan, kenyamanan, dan keandalan bagi salah satu pelanggannya.



Model Euro 5 baru memberikan kinerja yang berkualitas bagi para pelanggan.



From the left:
Dari kiri: Tn. Roy Chiu / Operation Manager,
Tn. Law Wai Luen / Managing Director,
Tn. Man / Driver



Indonesia

PT Bintang Baru Raya

“Truk Hino sangat membantu upaya kami dalam mengatasi tantangan ini.”



Tn. Tata Djuarsa

**Tn. Tata Djuarsa /
Direktur Pengembangan Bisnis &
Perencanaan Strategis**

Perusahaan kami didirikan pada bulan September 2005 dengan bisnis inti di bidang Barang Konsumen yang Bergerak Cepat (FMCG, Fast Moving Consumer Goods). Setiap hari, kami mengangkut kebutuhan sehari-hari pelanggan dalam jumlah besar, seperti produk susu, perlengkapan mandi, gula, dan kopi. Jumlah pesanan yang kami terima per bulan sekitar 3.500, terkadang naik hingga 3.700, dengan total lebih dari 42.000 pesanan per tahun. Saat ini kami



Di pusat pengoperasian, status transit truk dipantau 24 jam sehari, dan pesanan untuk muatan dalam perjalanan balik sudah direncanakan sebelum truk tiba di tempat tujuan.



Dari 250 truk yang dimiliki oleh perusahaan tersebut, 95% di antaranya adalah truk HINO500 Series FL.



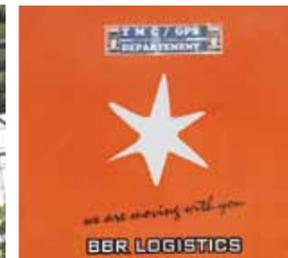
PT Bintang Baru Raya menerima 3.500-3.700 pesanan per bulan.



Tn. Andre Sulistian (kiri), Anggota Dewan Komisaris.



Perusahaan ini berkomitmen untuk memberikan layanan secara tulus dan profesional.



BBR LOGISTICS



Semua pengemudi menjalankan perawatan setiap hari dan menangani truk mereka dengan hati-hati.

mengoperasikan sekitar 250 truk dan 95% di antaranya HINO500 Series FL. Sebelumnya kami juga mengoperasikan truk merek lain, tetapi kami memutuskan untuk membeli truk Hino karena ketersediaannya yang lebih tinggi. Industri transportasi Indonesia saat ini berkembang sangat pesat. Berdasarkan perluasan pasar seperti ini serta rencana bisnis kami, tidak jarang kami berada dalam posisi harus membeli 100 truk dalam satu tahun. Dalam hal ini, kami memiliki keyakinan penuh pada Hino karena perusahaan tersebut mengirimkan truk sesuai dengan jadwal kami. Alasan utama lainnya kami terus mengoperasikan truk Hino adalah kemudahan perawatannya. Memiliki armada besar truk Hino memudahkan para teknisi kami untuk mengelolanya, dan kami juga dapat mengkonsolidasikan stok suku cadang untuk mencapai efisiensi yang lebih tinggi. Tentu saja, itu bukan satu-satunya alasan kami terus mengoperasikan truk Hino. HINO500 Series FL dilengkapi chassis panjang yang memperbesar kapasitas muatan kami. Semakin banyak muatan yang bisa kami angkut secara efisien, semakin besar kami bisa mengurangi biaya per unit. Penghematan biaya ini menjadi bagian yang sangat penting dari pelayanan kami kepada klien. Dan karena biaya transportasi pada akhirnya akan tercermin pada harga produk, hal ini juga akan menguntungkan para pengguna akhir yang dilayani oleh klien kami. Tantangan kami adalah menanggapi kebutuhan klien setulus mungkin melalui efektivitas biaya dan tingkat layanan yang lebih baik. Truk Hino sangat membantu upaya kami dalam mengatasi tantangan ini.



Perusahaan ini telah bertumbuh sebesar 50% per tahun sejak menggunakan GPS dan TMS.

Para teknisi ini mewakili dealer mereka di (kiri ke kanan) Aljazair, Bahrain, Mesir, Lebanon, Oman, Arab Saudi, UEA, dan Yaman.



Kontes Keterampilan Regional Pertama Hino Motors. Kontes Keterampilan Regional 2012 yang diadakan di Timur Tengah dan Afrika Utara.

Pada 28 November, 2012, kontes keterampilan telah diadakan di kantor Hino Motors Middle East (bersama Pusat Pelatihan) dengan partisipasi dari para dealer Hino di Timur Tengah dan Afrika Utara. Pusat Pelatihan ini didirikan tahun 2009, yang bertujuan untuk meningkatkan layanan pelanggan dealer di Timur Tengah dan Afrika Utara, serta menjadi pusat pelatihan penting bagi Hino yang berfungsi sebagai basis untuk pelatihan teknisi yang sangat terampil. Dalam beberapa tahun sejak pendiriannya, Pusat Pelatihan ini telah melaksanakan lebih dari 100 program pelatihan, sehingga tidak heran apabila kontes ini merupakan platform untuk persaingan sengit di antara para teknisi yang sangat terlatih dalam mewakili masing-masing dealer.

Hino telah mencurahkan upayanya untuk meningkatkan keterampilan dan motivasi para teknisi yang bekerja di lini depan layanan pelanggan, dan mengadakan kontes keterampilan serupa di banyak negara di seluruh dunia untuk menyempurnakan tingkat layanan pelanggan. Kontes di Timur Tengah dan Afrika Utara adalah yang pertama kali diadakan oleh Hino untuk kontes keterampilan pada tingkat multinasional, dan regional. Delapan teknisi yang ikut serta dalam kontes ini dipilih dari sejumlah dealer yang berada di delapan negara: Algeria, Bahrain, Mesir, Lebanon, Oman, Arab Saudi, UEA, dan

Yaman. Selain para teknisi, manajer servis dan mandor bengkel dari semua dealer ini, serta pelanggan kami dan Tn. Kayanoki, Managing Officer of Overseas Sales, Marketing, and Parts & Service di Hino, juga hadir. Hal ini memberikan indikasi kepada kami mengenai signifikansi kontes ini, serta melirik sekilas ke dalam upaya multinasional Hino untuk menyempurnakan tingkat layanan pelanggannya.

Kontes ini, yang dimulai pada pukul 9 pagi, terdiri atas tiga tugas praktis yang diikuti oleh ujian tertulis tentang pengetahuan perawatan dasar. Tugas praktis pertama adalah mengganti segel oli poros depan pada truk HINO300 Series. Penilaian didasarkan pada, apakah para teknisi mampu melaksanakan tugas menurut panduan, dan apakah mereka menggunakan kunci kopel serta peralatan lain dengan benar, di antara kriteria lainnya. Tugas praktik kedua adalah melakukan inspeksi harian pada HINO700 Series dan diagnostik dengan menggunakan sistem diagnostik "HINO-DX". Penilaian untuk tugas ini berdasarkan pada cara teknisi melaksanakan proses diagnostik, apakah mereka menangani HINO-DX dengan benar, dan apakah mereka mampu mengenali masalah secara cepat dan menyelesaikan masalah tersebut secara efisien dan aman, berdasarkan pengetahuan yang benar. Tugas praktik ketiga adalah pengukuran komponen dengan menggunakan kaliper



Para tamu secara antusias menyoraki para teknisi.



Semua teknisi sangat serius selama kontes.



Ini adalah ujian pemeriksaan keseluruhan dari HINO700 Series dan diagnostik menggunakan HINO-DX.



Acara ini memberikan kesempatan bagi setiap orang dalam posisi manajerial layanan di negara-negara tetangga untuk saling berhubung.



Ujian tertulis 60 menit terdiri atas 50 pertanyaan.

vernier, dial gauge serta instrumen lainnya. Untuk menjadi teknisi yang sangat terampil, teknisi harus mampu menentukan secara tepat, apakah akan memperbaiki atau tidak memperbaiki, atau mengganti komponen yang diperlukan berdasarkan pengukuran yang akurat. Tujuan dari pengujian ini adalah untuk menilai kemampuan teknisi dalam mengukur komponen secara tepat dan menentukan apakah berguna atau tidak. Saat mereka menerima tantangan ini, semua teknisi yang berpartisipasi secara total terfokus dan memastikan untuk menunjukkan seluruh keterampilan mereka yang sudah terasah selama bertahun-tahun. Seperti yang dapat Anda bayangkan, mereka semua disemangati oleh manajer servis dan manajer bengkel mereka. Ujian tertulis setelahnya terdiri atas 50 pertanyaan tentang pengetahuan dasar perawatan kendaraan Hino. Ujian ini diberikan untuk menilai, apakah para teknisi tersebut memahami sepenuhnya tentang mekanika dan fungsi kendaraan Hino, dan apakah mereka memiliki pengetahuan yang sesuai untuk memastikan bahwa tugas servis dilaksanakan dengan sesuai untuk memperoleh kepercayaan pelanggan.

Berdasarkan poin secara keseluruhan, hadiah pertama diraih oleh Tn. Ribal Sakr dari Middle East Development Co. S.A.L. (Lebanon),

hadiah kedua diraih oleh Tn. Sandeep Manohar Renake dari Saud Bahwan Automotive LLC (Oman), dan hadiah ketiga diraih oleh Tn. Parvez Mohammed Hanif Nagri dari Motorcity (Bahrain). Selanjutnya pada hari yang sama, peserta acara pindah ke Hyatt Hotel, di mana diadakan perjamuan malam dan upacara pengakuan bagi total 80 tamu, termasuk para pengguna armada UEA yang diundang menghadiri acara ini. Salah satu teknisi yang tidak memenangkan hadiah, terdengar pada saat perjamuan mengatakan, "Saya pasti akan berupaya memenangkan hadiah tahun depan!" Kami dapat dengan lega mengatakan bahwa Kontes Keterampilan Regional Timur Tengah dan Afrika Utara merupakan kesempatan besar untuk memacu motivasi, tidak hanya bagi para dealer yang ikut berpartisipasi, tetapi juga untuk semua anggota staf servis yang terlibat dalam kegiatan Total Support. Rencana sudah dipersiapkan untuk kontes keterampilan kedua yang akan diadakan bulan Desember 2013. Selain itu, berbagai persoalan yang teridentifikasi dalam kontes ini akan disatukan ke dalam program mendatang untuk memperbaiki kontes lebih jauh lagi. Upaya yang berkelanjutan dalam bidang pelatihan teknisi, jelas merupakan kontributor pasti dalam upaya kita untuk melakukan perbaikan dalam sekali kunjungan dan mengurangi masa tidak aktif kendaraan, sehingga pada akhirnya menciptakan sistem servis yang solid, yang dapat diandalkan oleh pelanggan kita.



Pemenangnya adalah Tn. Ribal Sakr dari Lebanon. Dia mendapat hadiah perjalanan untuk dua orang ke Jepang dan satu set peralatan KTC.



Kami menerima kunjungan kehormatan dari manajemen puncak Sharjah Airport International SAIF-Zone tempat Kantor dan Pusat Pelatihan Hino Middle East dan berlokasi.



Semua peserta berkumpul untuk foto grup pada akhir upacara pengakuan.