

# Roadshow diadakan secara bergiliran di Mesir untuk mengkomunikasikan keandalan Hino kepada sebanyak mungkin pelanggan.

# HINO Cares

Issue 021

Merek Global untuk semua Pelanggan



Roadshow diadakan di beberapa lokasi di Mesir.

ALJICO Misr, salah satu anak perusahaan Abdul Latif Jameel Co. Ltd. Group di Mesir, mengadakan acara secara rutin untuk mengkomunikasikan keandalan kendaraan Hino. Acara ini, yang disebut "Roadshow", telah menjadi sangat populer dan menarik banyak pelanggan. Kami berkesempatan untuk berbicara dengan Nn. Mai Abdelhamid dan Tn. Sherif Ezzat yang bertanggung jawab untuk merencanakan acara ini di ALJICO. "Di ALJICO, kami menyusun acara ini berdasarkan visi 3S Hino (Sales, Services, dan Spare parts). Metode pemasaran yang paling efektif di pasar truk adalah meminta para pelanggan melihat sendiri dan mencoba mengemudikannya sendiri. Kami mulai mempersiapkan Roadshow ini di bulan Juli 2012 dan diluncurkan di bulan November, mengunjungi beberapa pelosok negara ini

dari Alexandria sampai Mesir Atas."

"Pelanggan truk curah menginginkan ketahanan, keandalan, dan nilai jual yang tinggi. Selain itu fakta bahwa keyakinan pada truk curah buatan Jepang sangat tinggi di Mesir, kedua faktor tersebut menghasilkan respons positif dari pelanggan yang berpartisipasi. Dan fakta bahwa truk Hino 100% buatan Jepang dan sangat handal, serta pengetahuan mengenai kenyamanan berkendara, suspensi, dan tenaganya yang sangat baik akan menjangkau semakin banyak pelanggan setiap kali kami mengadakan acara ini."

"Truk curah Daihatsu (Delta) telah menjadi merek yang disukai dan memimpin pasar truk curah di Mesir, tetapi dihentikan pada tahun 2010. Meskipun Hino adalah produsen Jepang baru yang menjual truk curah, pengenalan terhadap truk ini di Mesir tetap rendah. Itulah sebabnya mengapa sangat penting bagi kami untuk mengadakan acara Roadshow ini dan membuat calon pelanggan mengerti bahwa Hino adalah produsen truk Jepang yang berkualitas tinggi." ALJICO juga menawarkan servis perawatan gratis di acara ini untuk menarik minat pelanggan pada kemudahan perawatan truk Hino. Tujuan penting lainnya dari acara Roadshow ini adalah langsung mendapatkan permintaan pelanggan. "Kami mengandalkan umpan balik pelanggan untuk menyempurnakan produk kami. Misalnya, berdasarkan umpan balik dari pelanggan yang menginginkan kapasitas muatan lebih kecil, kami akan memperkenalkan truk dengan volume lebih kecil selain truk yang sudah ada. Kami juga merespons permintaan agar dek muatan samping dapat dibuka lebih lebar, serta menambahkan penahan karet sehingga tutup belakang tidak membentur bodi ketika dibuka. Dalam setiap kasus, kami merencanakan untuk menyediakan produk yang menerapkan permintaan ini di awal bulan September." Tidak lama lagi, kita akan melihat banyak truk Hino melayani pelanggan mereka di berbagai pelosok Mesir.



## Liputan Khusus Rintisan: Truk Tambang Hino Merintis Jalan ke Peru

Truk tambang dengan bangga memberikan "kinerja Hino" di dataran tinggi lebih dari 4.500 m. Kami melaporkan gebrakan kuat truk ini saat mempersiapkannya di Peru.



Nn. Mai Abdelhamid (Kiri), dan  
Tn. Sherif Ezzat (Kanan)



Tn. Shigeharu Miyamoto dari HML mendukung acara ini sebagai mekanik.



Truk Buatan Jepang sangat tepercaya di Mesir.



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/](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





Truk HINO700 Seri ZS dirancang untuk area dataran tinggi dan mampu menaiki dan menuruni tanjakan curam serta medan yang berat dengan mudah.

## Truk Hino Memberikan Kinerja yang Kuat di Dataran Tinggi Peru.

Tambang perak di Húaron, Peru ini berada di lingkungan yang ekstrem pada ketinggian lebih dari 4.500 m. Pada April 2013, tim berita Halo Hino mendapat kesempatan untuk bertemu mereka yang bekerja dengan giat di tambang dan melihat truk tambang Seri HINO700 bekerja kuat meskipun udara di dataran tinggi ini sangat tipis.



Alpacas merupakan hewan asli lingkungan ekstrem di area dataran tinggi 4.500 m+ di Amerika Selatan.

Hino telah mengembangkan truk tambang dengan pandangan untuk memperluas ke negara penghasil sumber daya, dan meluncurkan truk HINO700 Seri ZS dan HINO700 Seri ZY baru pada Oktober 2010. Salah satu fitur truk ini adalah efisiensi bahan bakarnya. Warisan kebanggaan Hino dalam memproduksi truk yang efisien bahan bakar tetap terjaga, bahkan pada truk tambang ini yang digunakan untuk mengangkut muatan berat seperti tanah lapisan atas dan bijih tambang. Truk ini juga sangat awet, dan studi Hino telah menunjukkan bahwa truk ini memerlukan penggantian suku cadang yang lebih sedikit. Teknologi karakteristik lain yang terdapat pada truk Hino ini adalah mekanisme reduksi hub. Hub menggunakan mekanisme reduksi dua langkah ini, selain pada diferensial, mekanisme reduksi dipadukan ke dalam drum rem belakang. Hal ini memungkinkan penyusutan diferensial menjadi setengah ukuran biasa, yang berarti truk dapat memberikan traksi serta menjaga ketinggian jarak bebas ke tanah, yang pada akhirnya membuat truk ini mampu memanjat dan menuruni lereng curam dengan permukaan jalan yang berlumpur dan kasar. Hino bangga telah mengembangkan truk tambang ini. Truk ini telah diuji di dunia nyata dalam kondisi panas dan lembap yang ekstrem dan pertama kali diluncurkan di Indonesia pada September 2012.

Apakah produk kami memenuhi kebutuhan spesifik para pelanggan di berbagai penjuru dunia? Apakah truk ini tahan lama sebagai produk? Apakah truk ini memberikan kinerja yang baik? Berdasarkan filosofi "kendaraan yang paling sesuai", kami di Hino selalu melakukan evaluasi produk secara ekstensif selama tahap-tahap terakhir pengembangan, dan tidak diragukan lagi bahwa truk ini juga menjalani evaluasi menyeluruh tersebut sebelum diluncurkan di Peru. Truk HINO700 Seri ZS yang disaksikan oleh tim berita Halo HINO telah ditingkatkan kinerjanya berdasarkan pengujian di dunia nyata yang dilakukan di beberapa lokasi tambang di dataran setinggi 4000-5000 m dengan udara yang tipis dan truk menghadapi lereng curam tanpa henti. Agar para pelanggan dapat merasakan langsung kinerja luar biasa yang dapat diberikan oleh truk Hino, saat ini Hino menyewakan truk demo ke berbagai lokasi tempat transportasi bijih tambang merupakan tugas penting. Sebagai bagian dari Edisi Khusus Halo HINO ini, kami ingin menyampaikan komentar dari pelanggan yang benar-benar menggunakan truk demo HINO700 Seri ZS ini, serta kegairahan di antara distributor menjelang peluncuran resmi truk ini pada September 2013.



Kami menyewakan truk demo HINO700 Seri ZS ke lokasi pertambangan setempat agar mereka dapat merasakan kinerjanya yang sangat baik.

# Komentar dari Pelanggan Hino Monitor.

## AFCOM

Tn. Carlos Aliaga Falcon  
Manajer Umum

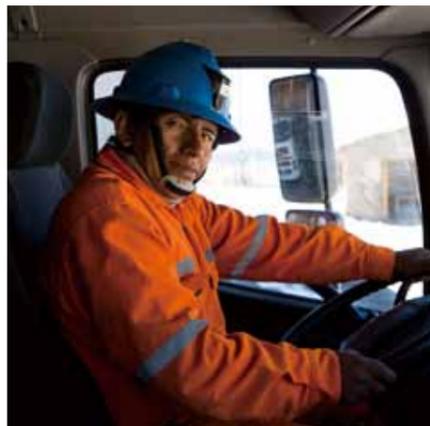


"Kami di AFCOM terlibat dalam bisnis transportasi bijih tambang dan material lainnya. Saat ini kami mengoperasikan sekitar 12 truk tetapi selalu tertarik memeriksa truk lain jika model lain tersebut lebih sesuai dari merek yang kami operasikan sekarang. Namun, kami telah mendengar dari perusahaan lain di sektor pertambangan bahwa hasil pengujian merek lain kurang baik, sehingga kami terus mengoperasikan truk dengan merek yang sama selama 12 tahun tanpa menguji yang lain. Kemudian suatu hari kami dihubungi oleh Hino, yang singkatnya mengatakan 'Kami membuat truk yang baik, dan dapat membuatnya lebih baik lagi dengan bantuan dan umpan balik Anda.' Hino memprioritaskan umpan balik dari ladang pertambangan. Begitu mendengarnya, kami berpikir kami dapat bekerja sama untuk membuat truk yang lebih baik, tidak hanya untuk perusahaan kami tetapi juga perusahaan lain di industri pertambangan. Kami juga berpikir bahwa merek Hino, salah satu perusahaan dari grup Toyota, akan dapat diandalkan. Hino juga memperlakukan kami sebagai klien yang berharga. Selama kami menguji produk, mereka menghargai interaksi erat dengan orang-orang di lapangan dan menerapkan umpan balik mereka. Saya terkesan dengan sikap kerja mereka untuk membuat produk yang lebih baik melalui kerja sama. Setelah benar-benar menguji truk tambang Hino, kami sangat menyadari kinerjanya yang unggul, terutama efisiensi bahan bakar, yang lebih baik dari truk yang kami operasikan saat ini. Ini adalah keunggulan yang

langsung tercermin pada tingkat keuntungan kami. Cara pengendalian kecepatan truk ini adalah bidang keunggulan Hino yang lain. Meskipun sayangnya kami tidak dapat menguji truk ini di terowongan tambang karena batasan ketinggian, truk ini bekerja sangat baik dalam pengujian di atas tanah, dan kami senang dengan kinerjanya. Saat ini kami sedang melakukan pembicaraan untuk membuat kontrak tambang tembaga lubang terbuka, dan karena operasi di sana 100% di atas tanah, tinggi truk tidak akan menjadi masalah. Jika kami mendapatkan kontrak ini, kami pasti ingin membeli truk tambang Hino. Selain semua hal itu, kami harap mereka akan menangani masalah tinggi truk berdasarkan pengujian terakhir ini."

Tn. Edwin Pomad  
Pengemudi di AFCOM

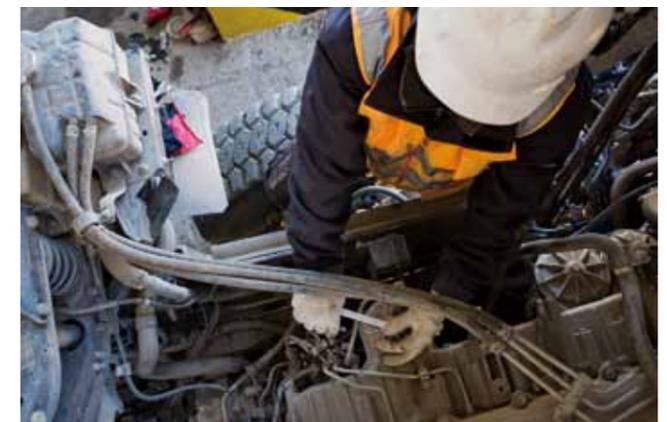
"Kami telah menguji truk tambang HINO700 Seri ZS 6x4 Hino selama 4 hari. Tenaganya kuat, penggantian giginya mulus, dan sangat nyaman untuk dikendarai."



Truk mendapatkan tenaganya dari turbo tambahan yang telah dipasang untuk area dataran tinggi dengan konsentrasi oksigen rendah.



Tambang perak di Huarón, Peru. Tambang ini terletak di ketinggian lebih dari 4.500 m.



Seorang staf MASA melakukan pemeriksaan pada truk demo.



Para anggota staf AFCOM.

# Semangat yang menyelimuti Proyek Pertambangan Hino.



Truk HINO700 Seri ZS ini terlihat bekerja dengan kuat di ketinggian 5.100 m.

## TOYOTA DEL PERU S.A.

Hiroaki Fujiwara  
Presiden Eksekutif & CEO



“Peru merupakan salah satu negara di Amerika Latin dengan pertumbuhan ekonomi yang stabil, dengan lebih dari 50 proyek direncanakan di sektor pertambangan dalam 5 tahun mendatang. Berkah hal itu, kami yakin permintaan akan truk tambang Hino juga akan tumbuh. Kami berharap untuk menyebar luaskan keunggulan merek Hino sambil menjalin ikatan dengan pelanggan melalui program Dukungan Total kami. Dalam hal servis, kami akan menyediakan portofolio yang beragam berdasarkan konsep ‘Perbaiki dengan benar’ melalui jaringan 15 dealer 3S Hino di seluruh negara ini. Kami juga akan menyusun standar operasi bengkel servis yang disebut ‘HINO KOKORO’ dan memberi plakat sertifikasi kepada dealer yang memenuhi kriteria untuk memberi pelanggan ketenangan pikiran mengenai berbagai layanan yang mereka terima. Kami juga akan menerapkan dukungan berkelanjutan dalam program Mengemudi Ramah Lingkungan mengenai bagaimana pelanggan kami dapat semakin menghemat bahan bakar dengan menangani dan mengoperasikan truk secara benar. Kami berupaya mendukung bisnis pelanggan melalui keunggulan program Dukungan Total Hino.”

Anggota tim Hino dari Toyota Del Peru

Dari kanan,

José Pallardel Muñiz / Asisten Manajer Merek Hino  
Departemen Hino, Divisi Komersial

Juan Carlos Condori Antezana / Kepala Hino – Pertambangan  
Departemen Hino, Divisi Komersial

Igor Obregón Icochea / Supervisor Merek Hino  
Departemen Hino, Divisi Komersial

Fernando Fujii Obana / Supervisor Merek Hino  
Departemen Hino, Divisi Komersial



“Apa saja kekuatan truk tambang Hino? Seberapa unggul truk ini dari pesaingnya? Kami sering mendengar pertanyaan seperti ini dari pelanggan. Truk tambang Hino untuk pengoperasian dalam kondisi sulit dan di ketinggian dilengkapi banyak fitur untuk memberikan kinerja dalam kondisi ini, termasuk pengurangan hub pada gandar belakang, torsi tetap tinggi pada putaran rendah, turbo charger dengan katup gerbang limbah untuk menangani tanjakan curam, dan berbagai inovasi lainnya. Selain itu, truk Hino menawarkan efisiensi bahan bakar lebih baik dari pesaing, yang ditunjukkan dengan pengurangan emisi gas buang secara signifikan, bahkan dalam pengoperasian di ketinggian. Sebagian besar pelanggan tertarik setelah mengetahui keunggulan ini” papar Tn. Juan, kepala Tim Proyek Pertambangan Hino di TOYOTA DEL PERU S.A. Anggota tim lainnya adalah Tn. José, Igor, dan Fernando yang bersama-sama mempersiapkan peluncuran HINO700 Seri ZS di bulan September. “Dari berbagai sisi, HINO700 Seri ZS merupakan produk yang sangat menarik. Dengan teknologi mutakhir, memberikan penghematan bahan bakar yang sangat baik, dan konstruksi yang sangat kokoh. Selain itu,

para pelanggan kami percaya merek ini sebagai merek Jepang. Namun, agar pelanggan kami dapat benar-benar merasakan bahwa ini truk yang tepat, mereka harus melihat sendiri truk yang sebenarnya dan keunggulannya. Oleh karena itu kami berencana meminjamkan truk demo ke calon pelanggan, yang setelah uji-coba sangat senang dengan kinerja truk tersebut.”

“Pelanggan di industri pertambangan memiliki pengetahuan dan pengalaman yang luas. Bagi pelanggan ini untuk beralih ke truk tambang merek baru, mereka harus dapat mengkonfirmasi kinerja umum produk tersebut, dan menyimpulkan bahwa itu pilihan yang tepat bagi mereka.” Keempat anggota tim secara kolektif menekankan bahwa karena alasan itulah sangat penting untuk menyelenggarakan program demo. Hino berencana meluncurkan model HINO700 Seri ZY di bulan Agustus tahun depan, dan terus melangkah maju, setelah peluncuran HINO700 Seri ZS, perusahaan akan memperpanjang program demo dengan model ini. “Kami akan menyelesaikan persiapan untuk operasi dukungan

## MASA [ MITSUI Automotriz ]

Yoshinori Hattori  
Manajer Umum dan Layanan Pelanggan



“Merek Hino sangat disegani dan tepercaya di Peru. Saya yakin bahwa truk tambang Hino juga akan sangat disegani di pasar tersebut. Keunggulan terbesarnya adalah fakta bahwa truk ini lebih efisien bahan bakar dari pesaingnya, dan keunggulan yang lain adalah memberikan tenaga besar, bahkan di ladang pertambangan yang sering ditemukan di ketinggian lebih dari 4.000 m. Di MASA, kami memiliki total sekitar 80 mekanik dan supervisor yang ditempatkan secara permanen di 16 tambang, dengan enam orang yang bertanggung jawab atas keselamatan mengunjungi lokasi-lokasi tersebut secara rutin, jadi kami juga telah memiliki cadangan yang solid di bidang servis. Kami mengirim dua orang ke seminar yang diadakan di kantor pusat Hino di Jepang tahun lalu, dan dua orang lagi tahun ini. Mereka adalah mekanik yang sangat ahli yang secara konsisten meraih peringkat teratas dalam kontes keahlian. Para mekanik ini kemudian melatih anggota staf lainnya, sementara semua anggota staf yang relevan juga telah menyelesaikan pelatihan yang dibutuhkan untuk HINO700 Seri ZS. Menjelang peluncuran resmi di bulan September 2013, anggota staf yang telah menerima pelatihan di Jepang akan mengunjungi lokasi tambang untuk melatih para mekanik di sana.”

di bulan Agustus tahun ini, yang akan sangat meningkatkan operasi dukungan servis dan suku cadang kami. Karena truk adalah aset yang produktif, yang terpenting adalah menjaga waktu hentinya sedekat mungkin ke nol. Untuk mencapainya, sangat penting bagi kami untuk memiliki persediaan suku cadang yang diperlukan, dan kami berencana membuat sistem tersebut di TOYOTA DEL PERU S.A. Kami mengetahui jenis suku cadang yang dibutuhkan di lapangan, sehingga kami memiliki persediaan suku cadang dengan perputaran tinggi di gudang, dan membayangkan operasi dengan menempatkan gudang di dekat operasi pertambangan utama untuk menyimpan persediaan suku cadang tersebut. Kami juga akan menempatkan staf servis secara permanen di sana untuk menyempurnakan sistem ini sehingga truk dapat beroperasi tanpa waktu henti.” Peluncuran truk tambang untuk operasi dalam kondisi sulit dan di ketinggian yang telah lama dinantikan oleh Hino akan segera terwujud. Semangat Tim Proyek Pertambangan Hino—grup yang bertanggung jawab atas perluasan penjualan dan Dukungan Total—terlihat jelas.



Dari MASA, total sekitar 80 mekanik dan supervisor ditempatkan secara permanen di 16 tambang.



Berdiri di depan truk HINO700 Seri ZY yang telah dimodifikasi sebagai truk curah.

# Pusat Dukungan Servis untuk Amerika Latin dibuka di Panama.



Tn. Fernando Miranda, Wakil Presiden Eksekutif Ricardo Perez S.A., menyambut para tamu di upacara pembukaan.



"Centro de Entrenamiento" didirikan dengan tujuan untuk meningkatkan keahlian para mekanik di Amerika Latin.

Kantor Amerika Latin Hino Motors Ltd. resmi dibuka di Panama pada tanggal 11 April 2013. Ini adalah pusat servis kedua di luar negeri yang dioperasikan langsung oleh Hino, setelah pembukaan Kantor Timur Tengah Hino Motors Ltd. pada tahun 2009 di Uni Emirat Arab. Penjualan unit Hino serta jumlah pasar yang dilayaninya di Amerika Latin berkembang dan, Hino berupaya mengembangkan kawasan ini menjadi salah satu pasar mendasar setelah Asia dan Oseania. Kantor Amerika Latin diresmikan dengan tujuan memperkuat layanan purna-jual Hino yang kokoh serta mendukung kepuasan pelanggan dengan semakin bertumbuhnya jumlah kendaraan Hino yang dimiliki di pasar Amerika Latin. Fungsi kantor ini ada dua: yaitu memberi dukungan kepada distributor di 16 negara, dan selain itu menyediakan bantuan teknis untuk menangani kegagalan yang

rumit. Di bidang dukungan untuk distributor, Kantor Amerika Latin akan memberi dukungan lokal serta produk aktual untuk aktivitas servis di pasar Amerika Latin, termasuk riset pasar dan bantuan untuk acara-acara seperti seminar mengemudi efisien bahan bakar. Kantor baru ini dilengkapi fasilitas khusus untuk menyelenggarakan seminar penyempurnaan teknis, yang sebelumnya diadakan di lokasi dealer Panama. Saat ini kantor baru tersebut memiliki lebih banyak anggota staf khusus dan operasi dukungan yang disempurnakan. Kantor ini akan menjadi kantor inti yang akan menaikkan tingkat layanan Hino di seluruh pasar Amerika Latin. Ketika berkunjung ke kantor ini, tim berita Halo Hino berbincang-bincang dengan perwakilan dari beberapa distributor di Amerika Latin. Berikut ini beberapa pendapat mereka.



Tn. Yuichi Sato menduduki jabatan general manager "Centro de Entrenamiento."



Juga hadir di upacara ini Nn. Lucy Molinar, Menteri Pendidikan Peru.



Pusat ini akan memberi dukungan kepada 17 distributor Amerika Latin. (Foto kanan) Pusat ini dilengkapi fasilitas dan area pelatihan untuk memberikan pelatihan praktis.



Suara dari anggota jaringan Hino di Amerika Latin dan Karibia.



Tn. Rafael Lacayo | Nikaragua  
Casa Pellas, S.A. / Manajer Divisi Otomotif

"Saya sangat berterima kasih kepada Hino karena, sejauh ini, Hino memberikan apa yang kami harapkan dari Hino. Berkat komunikasi yang mendalam dengan Hino, kami dapat memberi dukungan penuh kepada pelanggan serta merekomendasikan produk yang sesuai untuk kebutuhan mereka. Dengan dibukanya Kantor Amerika Latin, saya harap kualitas layanan pelanggan akan semakin disempurnakan lagi. Selain itu, pengetahuan dan kepakaran yang diperoleh karyawan Pellas di kantor ini bukan sesuatu yang harus kami simpan untuk diri sendiri. Kami juga harus menyampaikan apa yang kami pelajari kepada distributor. Dalam melangkah ke masa depan, harapan saya hal ini akan membantu kami untuk semakin mempersempit jarak antara merek Hino dan distributor."



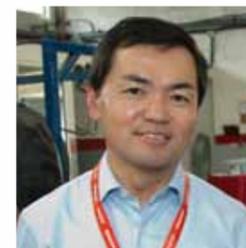
Tn. Manuel Siekavizza | Guatemala  
Grupo CODACA - Motores Hino de Guatemala, S.A. / Presiden Eksekutif

"Saya memiliki harapan besar untuk Kantor Amerika Latin ini. Hino membuat produk yang sangat baik yang disempurnakan hampir setiap hari, yang berarti teknisi kami juga harus meningkatkan pengetahuan mereka tentang produk ini di hari yang sama. Kantor Amerika Latin memungkinkan semua distributor dan sebagian dealer di Amerika Latin menerima bantuan teknis secara rutin. Sejak tahun 1972, kami telah mengirimkan total 58 teknisi ke Jepang untuk menerima bantuan teknis khusus. Meskipun demikian, setelah kantor baru ini dibuka, kami ingin mengirim pekerja magang, veteran, dan manajer dari departemen teknik kami, serta mereka yang menduduki posisi manajerial di pabrik, untuk menerima bantuan teknis secara rutin. Kami berharap untuk menyebarkan pengetahuan baru mereka ke seluruh Guatemala maupun Honduras, yang menjadi tanggung jawab kami, untuk meningkatkan kemampuan semua karyawan kami."



Mr. José Pallardel Muñiz | Peru  
TOYOTA DEL PERU S.A. / Asisten Manajer Merek Hino, Departemen Hino, Divisi Komersial

"Saya memiliki harapan besar untuk Kantor Amerika Latin dalam memperkuat semua aspek dari operasi dukungan pelanggan. Kantor Amerika Latin akan memegang peranan penting dalam pemasaran produk, memastikan ketepatan waktu suplai produk dan suku cadang, serta meningkatkan keahlian staf servis kami. Para karyawan Toyota del Peru saat ini sedang menerima bantuan teknis di kantor ini dan saya harap mereka akan meneruskan pengalaman berharga yang mereka dapatkan setelah kembali ke Peru. Karena Kantor Amerika Latin akan menyelenggarakan program baru yang terkait dengan dukungan penjualan, saya yakin kami harus terus bergerak maju dengan mengirim lebih banyak karyawan ke program ini."



Tn. Marcelo Toyotoshi | Paraguay  
Toyotoshi S.A. / Presiden Eksekutif, C.E.O.

"Saya senang mendengar bahwa Hino telah membuka Kantor Amerika Latin. Kendaraan yang baik memerlukan servis yang baik dan itulah sebabnya mengapa bantuan teknis di Kantor Amerika Latin sangat penting. Para anggota staf kami—yang akan menerapkan bantuan teknis di kantor ini—akan terus memberi dukungan kepada karyawan lain, dan itu berarti kami akan dapat memberikan layanan terbaik kepada pelanggan. Saya harap pusat servis kami akan berubah secara dramatis. Saya yakin bahwa Kantor Amerika Latin ini akan menjadi dukungan yang hebat untuk Hino di Paraguay."



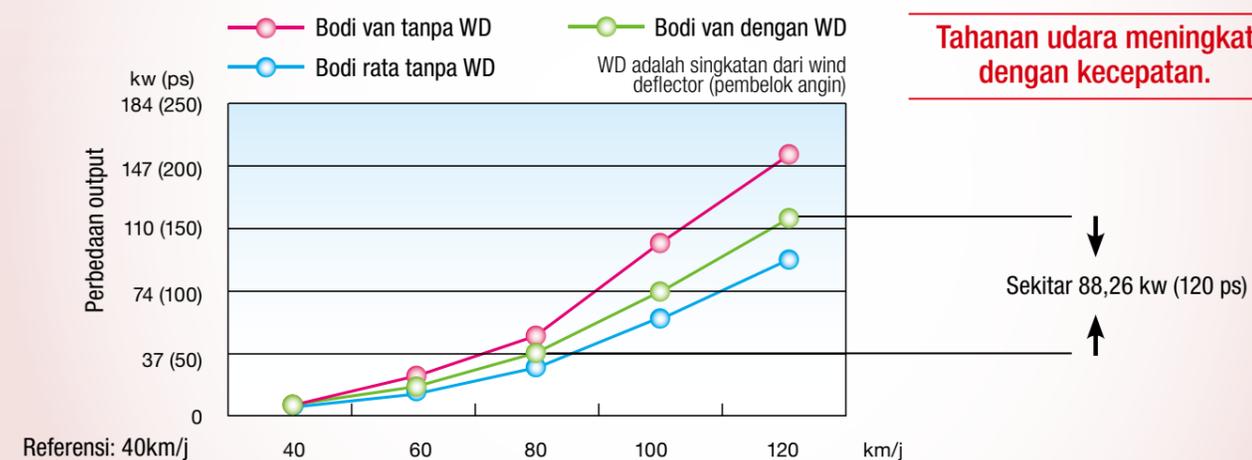
Pengemudian efisien bahan bakar turut mengurangi biaya operasional tahunan secara signifikan.

# Pengemudian Efisien Bahan Bakar

## Kami mendorong pengemudian efisien bahan bakar Pelajaran 2 : Tips Mengemudi

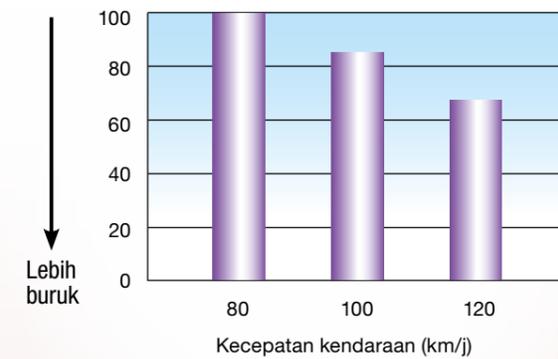
Kami meluncurkan ulang seri ini dalam edisi Halo HINO sebelumnya untuk mengkomunikasikan kepada sebanyak mungkin pelanggan efektivitas praktik pengemudian efisien bahan bakar yang direkomendasikan oleh Hino. Dalam edisi ini, kami ingin memberi Anda beberapa tips tentang praktik efisien bahan bakar yang dapat Anda terapkan ketika mengemudi pada kecepatan konstan. Praktik ini mudah diterapkan seperti tips tentang berangkat dan akselerasi yang kita diskusikan dalam edisi sebelumnya dan tidak memerlukan keahlian khusus. Anda dapat mulai menggunakan teknik tersebut hari ini dan mulai menghemat bahan bakar. Sebelum mendiskusikan

Gambar 1 **Kecepatan dan Konsumsi Bahan Bakar**  
Kendaraan tugas berat



teknik tertentu, silakan lihat Gb. 1 “Kecepatan dan Konsumsi Bahan Bakar.” Semakin cepat kendaraan Anda semakin tinggi horsepower yang dibutuhkan, dan tentu saja memerlukan lebih banyak bahan bakar. Itu karena tahanan udara meningkat seiring kecepatan perjalanan kendaraan. Meskipun sebagian besar dari kita memahami ide ini secara umum, namun sepertinya hanya sangat sedikit orang yang menyadari bahwa tahanan udara akan berlipat empat bila kecepatan kendaraan dua kali lebih cepat. Penjelasan singkatnya adalah, proporsi tahanan relatif terhadap tahanan pengemudian secara keseluruhan (jumlah total tahanan gelinding, tahanan akselerasi, tahanan udara, dan bentuk tahanan lainnya) akan meningkat pada kecepatan tinggi (80km/j atau lebih cepat). Oleh karena itu, jelas bahwa salah satu cara termudah untuk meningkatkan efisiensi bahan bakar adalah meminimalkan tahanan udara, atau dengan kata lain, mengurangi kecepatan. Maka tip pertama untuk mengurangi konsumsi bahan bakar saat mengemudi adalah “menjaga kecepatan Anda di tingkat sedang.” Meskipun terdengar sangat sederhana, hal ini sangat penting. Harap diingat bahwa secara umum, pada kendaraan tugas berat, Anda dapat meningkatkan efisiensi sebesar 10% dengan mengurangi kecepatan 20 km/j.

Rasio konsumsi bahan bakar (%) **Kendaraan tugas berat dengan WD**



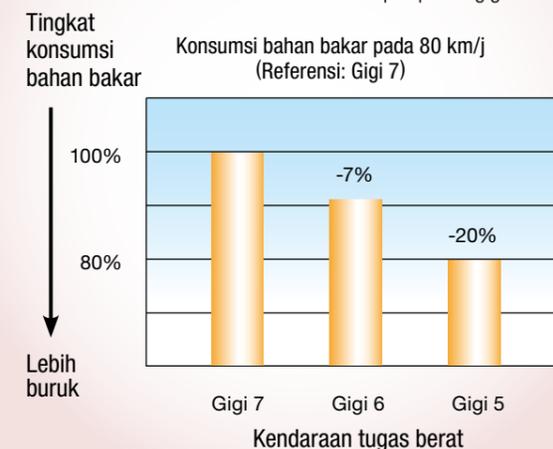
**Tahanan udara berlipat empat kali bila kecepatan dua kali lebih cepat.**

Berikutnya, perhatikan Gb. 2 “Efisiensi Bahan Bakar pada Posisi Gigi Berbeda.” Berdasarkan uji konsumsi bahan bakar yang telah dilakukan oleh Hino, rasio konsumsi bahan bakar bervariasi sekitar 10% per posisi gigi.

Gambar 2 **Tips Menghemat Energi**

### ► Efisiensi Bahan Bakar pada Posisi Gigi Berbeda

Secara umum rasio konsumsi bahan bakar bervariasi sekitar 10% per posisi gigi.



Tip efisiensi bahan bakar yang ketiga adalah “Jagalah kecepatan Anda sekonstan mungkin.” Mari kita lihat Gb. 3.

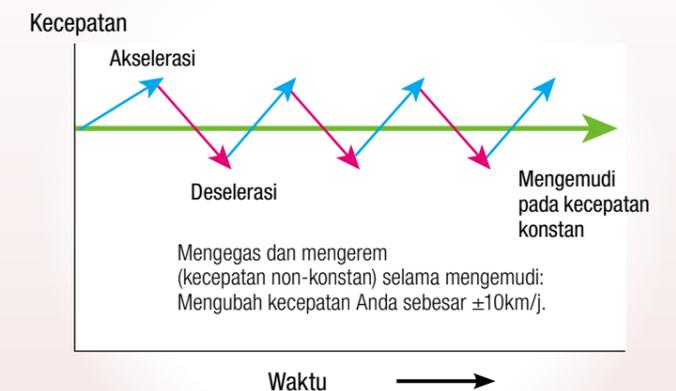
Mengemudi pada kecepatan konstan, atau dengan kata lain berulang kali mengegas dan mengerem saat tidak diperlukan selama mengemudi adalah salah satu faktor yang mungkin mengurangi efisiensi bahan bakar Anda. Berdasarkan studi yang telah dilakukan oleh Hino, jenis pengemudian ini ketika pengemudi mengubah kecepatan  $\pm 10\text{km/j}$  saat tidak diperlukan bisa mengurangi efisiensi bahan bakar sekitar 10% dibandingkan apabila kendaraan dikemudikan pada kecepatan konstan. Secara umum, ini berarti Anda dapat mengurangi konsumsi bahan bakar cukup dengan mengemudi pada kecepatan konstan.

Tidak satu pun dari tiga tips yang diperkenalkan kepada Anda hari ini yang memerlukan keahlian khusus apa pun. Anda hanya perlu sedikit lebih memperhatikan cara Anda mengemudi. Coba pikirkan berapa banyak bahan bakar yang bisa dihemat jika semua hal tersebut diikuti apabila memungkinkan. Kami yakin bahwa Anda akan dapat meningkatkan efisiensi bahan bakar dengan memadukan tips yang diuraikan dalam edisi ini, dengan pemberangkatan dan akselerasi dalam edisi terakhir, dan deselerasi yang akan dibahas dalam edisi mendatang. Pengemudian efisien bahan bakar tidak hanya akan meningkatkan efisiensi ekonomi, tetapi juga ramah lingkungan dan mendorong cara mengemudi yang aman, jadi ikutlah saran-saran tersebut ketika Anda mengemudi sehari-hari.

Gambar 3 **Tips Menghemat Energi**

### Mengemudi pada Kecepatan Non-Konstan

Dibandingkan mengemudi pada kecepatan konstan, efisiensi bahan bakar Anda mungkin berkurang sekitar 10% apabila berulang kali mengegas dan mengerem selama mengemudi. Jadi pastikan untuk menjaga kecepatan Anda sekonstan mungkin.



Pengemudian efisien bahan bakar juga berarti mengemudi secara aman.