

HINO Cares

Edisi 023

Merek Global untuk Semua Pelanggan

Aktivitas Dukungan Pelanggan dari seluruh dunia.

- Kontes Keterampilan Hino 2014 di Amerika Latin - laporan dari Kolombia
- Hino Motors Middle East Parts Depot dibuka di Dubai

Juga dalam edisi ini:

Owner's Voices dari Singapura, Mesir, Israel dan Yaman

Th. Lim Chai Kiui of Kim Soon Lee Pte. Ltd. Artikel di halaman 2.



“Saya percaya truk Hino lebih unggul.”



Tn. Joseph Lim Gim Yaw
Direktur Utama

“Kami membeli truk Hino pertama kami sekitar tahun 1991. Mengingat Hino merupakan bagian dari merek grup Toyota, kami menganggap bahwa produknya pasti sama bagusya dengan produk Toyota. Kami mengoperasikan berbagai truk buatan Jepang sebelumnya, tetapi saya percaya truk Hino lebih unggul. Saya rasa truk Hino akan lebih populer jika harganya bisa lebih murah dari yang ada sekarang. Truk yang kami beli disertai paket garansi sehingga kami mengunjungi dealer Hino kami untuk melakukan pemeliharaan rutin, yang dilakukan pada 1.000 km, 5.000 km, dan 10.000 km. Kami juga ingin mekanik kami mempelajari lebih lanjut tentang truk Hino. Truk Hino memang awet, tetapi kami melakukan bagian kami untuk memperpanjang umur pakainya selama mungkin.”

Truk Hino milik perusahaan terlihat sibuk bekerja di lokasi yang sedang disiapkan untuk balapan F1.



Singapura

Kim Soon Lee PTE LTD.

Tn. Lim Chai Kiui
Presiden Direktur

“Sejalan dengan motto kami ‘One-stop Transportation & Moving Services,’ kami menyediakan berbagai layanan yang berkaitan dengan transportasi untuk memenuhi semua kebutuhan pelanggan kami. Kami mulai membuka perusahaan kami pada tahun 1967 dengan hanya satu unit truk berkapasitas 1,5 ton. Kami menyewa pengemudi, tetapi saya juga sewaktu-waktu harus mengemudikan truk agar perusahaan baru yang kecil ini bertahan. Saya juga mengurus semua tugas lain termasuk layanan pelanggan dan akuntansi. Walaupun saya bukan mekanik, selama bertahun-tahun, saya akhirnya dapat memahami bagaimana kondisi truk hanya dengan mendengar suaranya. Saya bahkan masih dapat melakukannya sampai hari ini. Empat puluh enam tahun setelah saya menjalankan perusahaan, kami sekarang mengoperasikan armada sebanyak 260 truk. Kami memiliki tiga kantor pusat di Singapura dan mempekerjakan lebih dari 220 orang. Pelanggan kami meliputi banyak perusahaan bangunan asing dan domestik. Kami mengangkut barang lewat darat dan udara, serta menghubungkan antara gudang dan pabrik yang berbeda. Ruang lingkup operasi kami tidak terbatas pada angkutan barang, tetapi juga mencakup layanan di mana kami memenuhi berbagai kebutuhan logistik termasuk ekspor, impor, pembongkaran, instalasi, pengemasan, dan pergudangan.”



Perusahaan tidak hanya mengangkut barang tetapi juga memenuhi berbagai kebutuhan logistik termasuk ekspor, impor, pembongkaran, instalasi, pengemasan, dan pergudangan.



Truk Hino model lama masih beroperasi dengan baik.

Moto Kim Soon Lee PTE LTD adalah “One-stop Transportation & Moving Services” (Layanan Transportasi & Pindahan di Satu Tempat).

Bukan hanya sekali perbaikan yang dibutuhkan untuk truk Hino kami dalam empat tahun.

Mesir

Egyptian International Co.
For Food Industries (AMERICANA)

Tn. Amr Kandil
Manajer Umum

"Perusahaan kami mengangkut semua perlengkapan yang diperlukan di seluruh Mesir untuk restoran seperti Pizza Hut, KFC, TGI Friday's, dan Hardee's. Saat ini kami mengoperasikan tujuh buah truk Hino, empat di antaranya truk freezer dan tiga untuk mengangkut barang kering. Kami telah menggunakan truk Hino selama empat tahun hingga sekarang, tetapi kami tahu merek Hino lebih awal karena merupakan merek terkenal dan terpercaya di Mesir. Pada saat itu, kami membutuhkan truk baru, dan dealer Hino kami kebetulan sedang mengadakan promosi. Harganya sangat menarik sehingga kami membeli dua buah truk Hino. Berdasarkan apa yang telah kami lihat sejauh ini, kami sangat puas dengan truk tersebut dan menganggap truk ini sebagai produk unggulan. Setelah mengetahui keandalan truk ini, kami kemudian membeli lagi. Kami mengoperasikan truk bermerek lain, beberapa di antaranya sudah memerlukan perbaikan beberapa kali, tetapi tidak satu pun di



antaranya truk Hino yang dibeli pada tahun yang sama sejauh ini hanya membutuhkan sekali perbaikan. Truk-truk tersebut sangat awet. Hino memiliki pusat servis di Kairo dan Alexandria, dan — yang nyaman bagi kami — salah satunya sekitar 15 menit waktu tempuhnya. Kami menyerviskan truk di sana secara berkala agar truk kami tetap dalam kondisi kerja yang baik, dan kami merasa yakin dengan pegawai di pusat servis tersebut. Mereka semua sangat profesional, dan pegawai operasional kami juga sangat puas dengan yang mereka dapatkan di pusat servis. Tim teknisnya unggul dalam apa yang mereka lakukan dan mereka bekerja dengan cepat. Hal ini penting karena kami ingin meminimalkan waktu berhenti beroperasi sebanyak mungkin. Berkat bantuan dari pusat servis, kami tidak mengalami masalah pada truk atau mesinnya. Selama empat tahun terakhir, truk Hino kami telah menghasilkan efisiensi bahan bakar yang sangat baik dan kami menggunakannya untuk mengangkut barang ke seluruh Mesir."



Perusahaan ini menggunakan tujuh buah truk Hino untuk mengangkut suplai ke restoran di seluruh Mesir.

Pusat distribusi AMERICANA mencakup seluruh Mesir.



Pusat distribusi memiliki gudang freezer/refrigerator berkapasitas 18.000 ton, dan gudang barang kering seluas 7.000 meter persegi.



Pusat servis Hino terletak hanya 15 menit jauhnya dari AMERICANA.



Anggota pegawai AMERICANA merasa yakin dengan anggota pegawai pusat servis Hino.



Truk Hino sangat cocok dengan kebutuhan kami.

Israel

Match Retail

Tn. Zafrir Ronen

Kepala Operasional

“Match Retail merupakan satu-satunya perusahaan di Israel yang bertanggung jawab atas distribusi produk busana bermerek H&M (Hennes & Mauritz AB). Saat kita membuka pusat logistik pertama kami di tahun 2010, kami sedang mencari truk perkotaan yang kecil dan andal untuk mengangkut produk. Hino baru saja meluncurkan truk pertamanya di Israel pada tahun 2010, dan kami membeli sebuah truk HINO300 Series sebagai truk pertama kami. Pada saat itu, hanya ada tiga buah toko H&M. Dua tahun kemudian pada tahun 2012, jumlah toko telah berkembang menjadi 11, dan karena kami mengetahui secara langsung tentang kinerja hebat truk Hino, kami memperbesar armada truk Hino kami menjadi tujuh buah. Truk-truk ini benar-benar sesuai dengan kebutuhan kami. Tidak mudah rusak dan sangat andal.



Sangat hemat bahan bakar sehingga memungkinkan kami untuk mengurangi biaya dan meningkatkan keuntungan kami. Selain itu, Union Motors, dealer Hino kami, memiliki pegawai-pegawai yang hebat dan dikenal luas sebagai merek yang andal di pasar kendaraan komersial. Layanannya sangat baik dan mereka bekerja dengan cepat. Kami mendapatkan semua dukungan yang kami butuhkan dari segi pertanyaan atau masalah yang kami alami pada truk kami. Mereka juga menawarkan servis di jalan 24 jam sehingga kami merasa tenang dalam mengoperasikan truk kami setiap saat sepanjang hari. Kepuasan kami dengan layanan Union Motors merupakan alasan besar lain mengapa kami memutuskan untuk menambah lagi truk Hino dalam armada kami.”



Match Retail merupakan satu-satunya perusahaan yang mendistribusikan produk H&M di Israel.

Tn. Aleksander Vilkin

Pengemudi Distribusi

“Saya telah mengemudi truk Hino sejak tahun 2010, dan model barunya sejak tahun 2012. Model baru tersebut dilengkapi dengan kabin yang lebih besar dan tempat duduk yang lebih nyaman. Truk ini bergerak sangat lincah sehingga mudah dikemudikan meskipun di jalan-jalan kota yang sempit. Saya ingat suatu hari ketika saya sedang mengemudi truk Hino baru, saya melihat seseorang di sepeda motor melambatkan tangannya agar saya berhenti. Karena berpikir bahwa orang tersebut mungkin polisi, saya menepi. Ternyata dia bukan polisi tetapi seseorang yang telah mengemudi truk Hino di Jepang satu dekade sebelumnya. Dia ingin memberi tahu saya bahwa dia merasa sangat senang melihat bahwa Hino pada akhirnya meluncurkan truk di Israel, dan sangat bersemangat menceritakan pengalamannya kepada saya. Pertemuan tersebut sangat menyenangkan bagi saya.”



Pusat distribusi Match Retail.

“Truk Hino memang produk yang hebat.”

Yaman

Yemen Petroleum Company

Tn. Abdullah al Masibi

Manajer Penjualan

“Kami bertanggung jawab atas pemasaran dan distribusi produk minyak bumi di berbagai daerah di bawah badan administratif yang bertanggung jawab atas sumber daya minyak dan mineral Yaman. Kami memiliki 13 pusat dan sembilan kilang minyak, dan juga mengelola tanaman kegubernuran di beberapa lokasi, termasuk Sana'a. Kami membeli 10 truk HINO500 Series dua tahun lalu, dan kemudian menambahkan lagi delapan buah untuk beroperasi di ibu kota kami. Truk Hino merupakan produk yang cukup hebat. Kami suka bahwa sistem kelistrikannya tidak terlalu rumit. Tersedia tempat penyimpanan untuk barang kebutuhan pengemudi, dan kabinnya nyaman.

Kami juga menjalin hubungan yang hebat dengan dealer Toyota di mana kami membeli truk Hino kami. Segalanya mulai dari komunikasi hingga layanan dan layanan purnajualnya sangat baik. Yang paling penting bagi kami adalah hubungan kami dengan dealer. Kami tidak mengalami satu pun masalah sampai hari ini—entah itu masalah pada truk kami atau dengan layanan mereka. Pengemudi kami juga sangat senang, dan kami belum mendengar satu pun keluhan dari mereka mengenai truk Hino. Saya berharap ini menjadi hubungan berkelanjutan yang hebat dengan Hino. Tentu saja, kami memiliki rencana untuk menambah truk Hino dalam armada kami.”



These HINO500 Series trucks have been fitted for petroleum transport.



Tn. Salah Hotam
Pengemudi Distribusi

“Tim kami bertugas di daerah perkotaan Sana'a, dan kami mengemudi sekitar 80.000 km per tahun. Hino merupakan nama yang sudah terkenal di Yaman selama sekitar 40 tahun hingga sekarang. Kami sudah tahu tentang truk Hino sejak tahun 70-an, dan saya pikir truk ini hebat dalam segala hal. Nyaman dikemudikan, dan bahkan bagian interiornya sempurna.”



Truk-truk mengangkut produk di wilayah yang luas di ibu kota.



Pengemudi perusahaan kami mengemudi kira-kira 80.000 km per tahun.



Di pusat kota Sana'a.

Hino Mengadakan Kontes Keterampilan Servis Kedua di Amerika Latin.

Pada tanggal 1 Februari 2014, Kontes Keterampilan Servis kedua di Amerika Latin diadakan di cabang Calle 80 Praco Didacol di Kolombia. Kontes Keterampilan merupakan acara di mana teknisi yang bekerja di garis depan operasi servis Hino bersaing satu sama lain untuk mengukur keterampilan dan pengetahuan yang telah mereka asah selama bertahun-tahun. Diadakan di berbagai negara dan wilayah di seluruh dunia, pembaca kami mungkin ingat tentang laporan kontes keterampilan yang telah kami tampilkan dalam isu-isu sebelumnya di Hino Cares.



Ekuador (Maquinarias y Vehiculos S.A.) memenangkan hadiah utama.

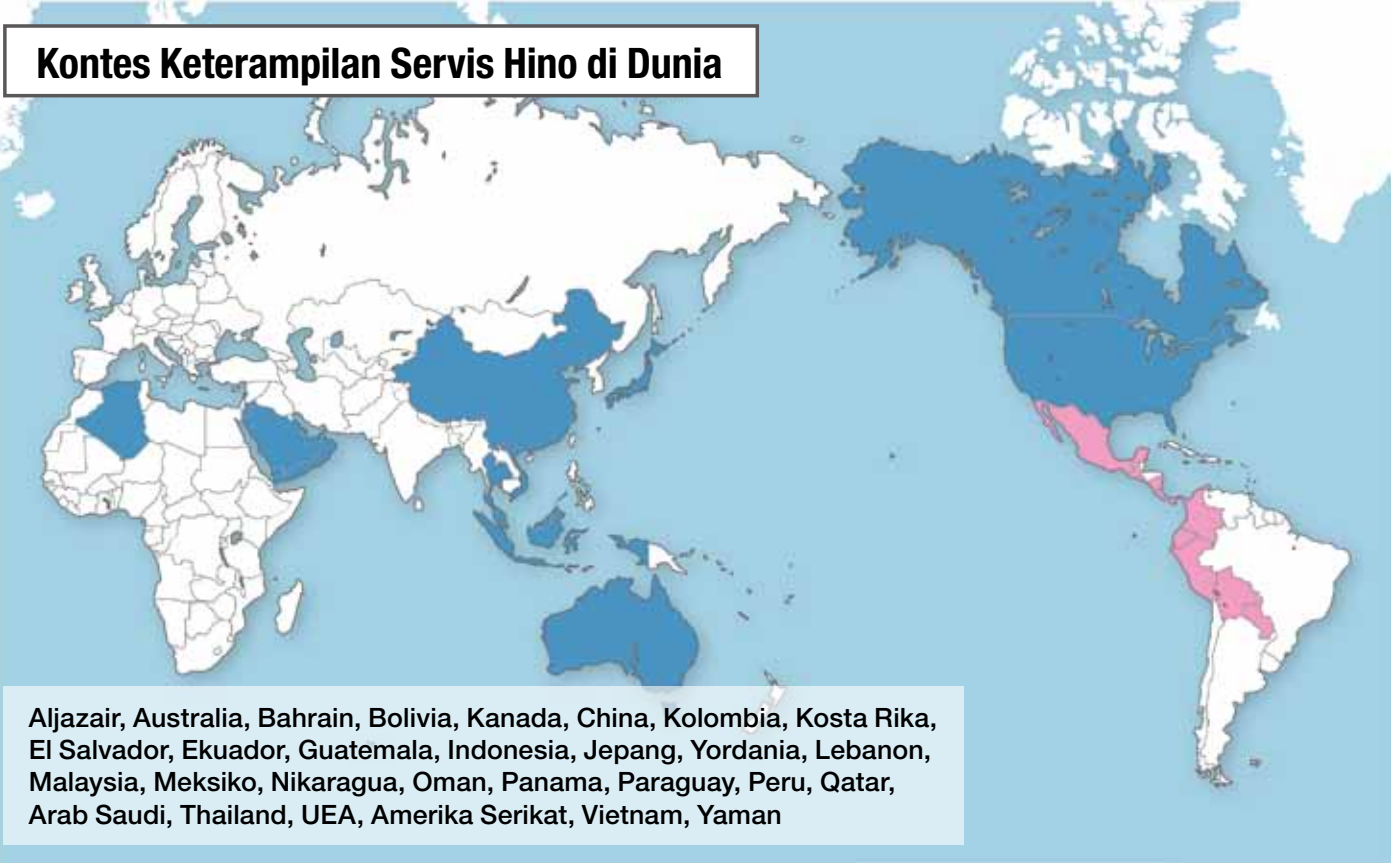
Tujuan Hino selalu menjadi merek yang memenuhi harapan pelanggan kami dengan menyediakan produk dan layanan yang berkontribusi terhadap bisnis pelanggan kami. Ini merupakan salah satu alasan utama di mana, sebagaimana Hino berusaha untuk mengembangkan produk yang lebih menarik yang memenuhi standar kualitas kami sendiri, kami juga bekerja keras untuk meningkatkan tingkat kepuasan pelanggan di bawah slogan, “Total Support HINO” (Dukungan Total HINO). Kontes Keterampilan merupakan salah satu bagian dari upaya ini, yang bertujuan untuk meningkatkan keterampilan teknis dan motivasi teknisi Hino sehingga mereka benar-benar siap untuk menyediakan layanan berkualitas bagi pelanggan kami.

Pada pembukaan kontes, Tn. Yuichi Sato, Manajer Umum Kantor Hino Amerika Latin, menyampaikan hal berikut yang berkaitan dengan kontes sebagaimana yang telah beliau rangkum tentang pentingnya acara ini: “Hino mengadakan

Dua Nilai yang akan Hino tawarkan kepada pelanggan melalui Kontes Keterampilan



Kontes Keterampilan Servis Hino di Dunia



Aljazair, Australia, Bahrain, Bolivia, Kanada, China, Kolombia, Kosta Rika, El Salvador, Ekuador, Guatemala, Indonesia, Jepang, Yordania, Lebanon, Malaysia, Meksiko, Nikaragua, Oman, Panama, Paraguay, Peru, Qatar, Arab Saudi, Thailand, UEA, Amerika Serikat, Vietnam, Yaman

kontes keterampilan di seluruh dunia—di Jepang, Asia, Amerika Utara, Oseania, Timur Tengah, Afrika dan Amerika Latin. Jumlah negara di mana kami mengadakan kontes ini terus bertambah setiap tahunnya, dengan acara yang dijadwalkan untuk diadakan di banyak negara tahun ini.

Peran apa yang kontes keterampilan ini mainkan dalam konteks upaya dukungan total Hino? Nah, tujuannya adalah untuk meningkatkan keterampilan teknis para teknisi Hino di seluruh dunia. Saya percaya bahwa tidak ada batasan pada kemampuan kita untuk meningkatkan keterampilan kita. Teknisi kita harus mengasahnya secara terus-menerus, dan keterampilan tersebut harus dipertahankan pada tingkat tinggi di semua lokasi servis Hino di seluruh dunia.

Untuk memastikan tercapainya tujuan ini, teknisi kita semuanya harus berusaha bekerja untuk meningkatkan keterampilan teknis mereka ke tingkat berikutnya. Teknisi yang berpartisipasi dalam kontes hari ini merupakan perwakilan dari begitu banyak teknisi

yang bekerja di dealer di berbagai negara. Merupakan harapan kami di mana Anda akan memimpin dalam memastikan bahwa keterampilan tingkat tinggi ini berakar di tempat kerja masing-masing.

Kami yakin bahwa Anda tidak mempersiapkan upaya apa-apa dalam mengasah keterampilan teknis Anda yang mengarah ke kontes ini. Sebagai teknisi yang bekerja di lokasi, dengan melanjutkan upaya pelatihan ini Anda akan meningkatkan keterampilan maupun pengetahuan Anda, yang kemudian membentuk fondasi operasi dukungan total Hino. Hal ini pada gilirannya akan memperkuat bisnis pelanggan kami, dan akhirnya mengarah pada hubungan kepercayaan yang kokoh antara Hino dan pelanggan kami.

Anda semua yang hadir di sini pada hari ini, karena Anda berinteraksi dengan pelanggan Anda setiap hari, merupakan pemain utama dalam operasi dukungan total kami. Mari kita semua menikmati rasa sukacita yang besar, yang diandalkan oleh pelanggan kita. Dan mari kita semua menjadi kekuatan pendorong di balik operasi dukungan total Hino!”



Teknisi memerhatikan secara serius selama pengarahan kontes.



Dua puluh dua teknisi berpartisipasi dari 11 dealer di sepuluh negara.



Meksiko



Paraguay



Panama



Guatemala berada di posisi ketiga.



Peru berada di posisi kedua.



Kolombia



El Salvador



Kosta Rika



Ekuador (Teojama Comercial S.A.)



Bolivia

Peserta berkompetisi dalam empat tugas praktik, semuanya bertekad untuk melakukan yang terbaik.

Peserta dalam Kontes Keterampilan ini, yang diadakan kedua kalinya di Amerika Latin, terdiri atas 11 pasang teknisi dari sepuluh negara: Meksiko, Guatemala, El Salvador, Kosta Rika, Panama, Kolombia, Ekuador Mavesa, Ekuador Teojama, Peru, Bolivia dan Paraguay. Peserta yang berjumlah 22 orang teknisi tersebut semuanya telah memenangkan kontes awal yang diadakan di negaranya masing-masing.

Acara ini juga dihadiri oleh pegawai, termasuk manajer servis dan manajer bengkel dari masing-masing dealer, serta Tn. Matsumoto, sekretaris ketiga di kedutaan besar Jepang di Kolombia, di samping banyak pelanggan Hino. Dengan total 117 orang yang hadir, kontes ini menjadi acara yang sangat meriah.

Kontes ini terdiri atas segmen tertulis dan empat jenis tugas praktik. Ujian tertulis, yang dirancang untuk mengukur pengetahuan dasar servis teknisi, terdiri atas 50 pertanyaan yang disadur dari kumpulan pertanyaan yang tercakup dalam program pelatihan modul. Tugas praktik terdiri atas pemeriksaan kendaraan, diagnosis kerusakan kendaraan, servis satu unit dan pengukuran suku cadang.

Begitu teknisi yang berpartisipasi masuk ke tugas ini, mereka semua bertekad untuk melakukan yang terbaik dari keterampilan yang telah mereka asah selama bertahun-tahun. Saat mereka bekerja, pelanggan Hino dan pegawai dealer masing-masing bersorak-sorai dengan antusias pada mereka, menciptakan suasana yang sangat menarik selama acara berlangsung.

Tim yang menang, berdasarkan nilai keseluruhan dari semua tugas, yaitu Tuan Wilson Montero dan Wilmer Sanchez dari Maquinarias y Vehiculos SA., Ekuador. Tim Tuan Isaac Ramos dan Jack Vasquez dari Toyota del Peru S.A. menyusul di posisi kedua, sedangkan pasangan Tuan Jose Rodriguez dan Erick Ramirez dari Motores Hino de Guatemala S.A. berada di posisi ketiga. Dan meskipun tidak meraih tiga posisi teratas, semua teknisi lain masih membuat kagum para penonton dengan keterampilan mereka yang luar biasa—secara tak terduga, mengingat masing-masing teknisi mewakili negaranya.

Sebagaimana Tn. Sato jelaskan di atas, Kontes Keterampilan ini tidak diragukan lagi merupakan kesempatan penting untuk meningkatkan motivasi pada dealer yang berpartisipasi—khususnya motivasi di kalangan pegawai servis yang bekerja di barisan depan upaya dukungan total kami.

Permasalahan dan tantangan terkait keterampilan yang terlihat jelas dalam kontes ini akan dimasukkan ke dalam materi pelatihan di masa mendatang untuk meningkatkan keterampilan teknis semua teknisi di seluruh jajaran.

Upaya pelatihan teknisi merupakan upaya langkah-demi-langkah, tetapi akumulasi dari langkah-langkah kecil pada akhirnya akan menambah nilai besar bagi merek Hino, yang mengukuhkannya kembali sebagai satu-satunya merek yang dapat dipercaya oleh pelanggan.



Tim Ekuador keluar sebagai juara pertama berdasarkan nilai mereka secara keseluruhan melalui semua kriteria pengujian.



Foto bersama semua teknisi yang berpartisipasi, semangat prestasi mereka terlihat jelas di wajah mereka yang tersenyum.



Kolombia dikaruniai cuaca yang indah di hari Kontes Keterampilan.

Acara Peresmian yang Diadakan untuk Hino Motors Middle East Parts Depot.



Begitu banyak tamu yang hadir pada acara peresmian untuk Middle East Parts Depot.

Pada tanggal 18 November 2013, acara peresmian Hino Motors Middle East Parts Depot diadakan di Dubai World Central di Dubai, Uni Emirat Arab. Depot suku cadang seluas 10.000 meter persegi ini, yang telah beroperasi sejak bulan Agustus 2013, dibangun dengan tujuan untuk menyuplai suku cadang di seluruh pasar Timur Tengah dan menyediakan dukungan bagi dealer setempat.



Depot ini memenuhi beragam kebutuhan pelanggan dengan persediaan suku cadang yang banyak.

Gudang seluas 5.400 meter persegi di depot tersebut, yang merupakan pusat logistik untuk kawasan Timur Tengah, menyimpan persediaan suplai konstan untuk lebih dari 10.000 jenis suku cadang, yang bertujuan untuk mengirimkan suku cadang berkualitas tinggi secara tepat waktu ke dealer-dealer di seluruh Timur Tengah. Hino Motors, Ltd. telah mengidentifikasi kawasan Timur Tengah sebagai pasar yang berkembang, dan depot suku cadang yang baru ini memainkan peran penting dalam strategi Hino untuk meningkatkan operasi penjualan dan servis di wilayah tersebut.

Hadir dalam acara peresmian tersebut, yaitu Mohsen Ahmad, Wakil Presiden di Dubai World Central, Adil Al Zarooni, Wakil Presiden di Jebel Ali Free Zone Authority, Daisuke Matsunaga, Konsul Jenderal Jepang di Dubai, dan begitu banyak tamu lain.

Dalam sambutannya pada acara tersebut, Masakazu Ichikawa, Ketua Dewan dan Direktur Representatif Hino, mengungkapkan rasa terima kasih yang mendalam kepada berbagai instansi pemerintah dan perusahaan

swasta yang telah mendukung upaya Hino untuk membuka depot suku cadang yang baru ini, dan berbicara tentang hasrat Hino untuk pasar Timur Tengah. "Inti dari bisnis Hino adalah membangun hubungan berbasis kepercayaan dengan pelanggan dan masyarakat dengan berkontribusi terhadap bisnis pelanggan kami," jelasnya, "Ini berarti bahwa kami berusaha menyediakan produk berkualitas tinggi yang aman dan ramah lingkungan, solusi mantap yang akan membantu pelanggan kami dalam menjalankan bisnis mereka, dan perawatan purna jual yang luas sehingga pelanggan kami dapat menggunakan produk kami selama bertahun-tahun yang akan datang. Sementara Hino Motors Middle East Parts Depot dibangun sebagai pusat logistik yang akan lebih dekat ke garis depan operasi kepedulian pelanggan kami, tujuan kami adalah untuk bergerak maju melampaui fungsi depot suku cadang guna mengembangkan pusat ini menjadi penghubung perawatan purna jual untuk Hino Motors di Timur Tengah. Selanjutnya, berdasarkan visi kami 'Utamakan Bisnis Pelanggan,' kami berusaha memberikan kontribusi untuk membangun dunia dan masa depan di mana kita semua bisa hidup dengan nyaman—visi yang berusaha kami capai melalui hubungan kami dengan berbagai komunitas di wilayah Timur Dekat dan Timur Tengah, mengingat kami menyediakan fondasi untuk transportasi orang dan barang."

Dengan berdirinya depot suku cadang yang baru ini, Hino kini berusaha mempersingkat waktu pengiriman dan menyediakan suplai suku cadang yang stabil ke daerah di mana suku cadang tersebut dibutuhkan. Tujuan Hino berikutnya adalah menambah fungsi



Acara gunting pita.

pemasaran ke bisnis suku cadangnya untuk menyediakan layanan purna jual yang lebih selaras dengan kebutuhan pelanggan.

Dalam berbagai upaya yang kami sebut sebagai "Dukungan Total", Hino terus mendesak maju di skala global melalui upaya yang memberikan dukungan maksimal kepada pelanggan kami di seluruh siklus hidup produk kami. Di Timur Tengah, Hino berusaha secara aktif untuk menyediakan layanan yang akan membantu pelanggan kami dalam meningkatkan keuntungan mereka, dengan Hino Motors Middle East Parts Depot yang baru, serta Pusat Pelatihan Servis yang telah beroperasi sejak bulan Maret 2009, merupakan pilar dari upaya tersebut. Harapkan hal-hal yang besar dari Hino karena kami bertujuan untuk terus memberikan produk-produk yang telah dioptimalkan secara khusus untuk masing-masing wilayah penjualan, dan menawarkan Dukungan Total untuk memenuhi kebutuhan pelanggan kami di seluruh dunia.



Tn. Ichikawa, Ketua Dewan dan Direktur Representatif Hino, menikmati percakapan dengan perwakilan dari Jebel Ali Free Zone Authority.



Depot tersebut juga menampung suku cadang besar, yang juga dapat mempersingkat waktu untuk perbaikan besar.

Mengoperasikan Truk di Dataran Tinggi: Poin-poin yang Perlu Diingat.

Tn. Yuichi Sato

Kepala Operasional Perencanaan,
Divisi Suku Cadang & Servis Luar Negeri



Di berbagai macam lingkungan mulai dari jalan kota dan dataran tinggi sampai daerah yang dingin, padang pasir dan hutan, truk Hino terus memberikan performa yang sangat baik bagi pelanggan di banyak negara di seluruh dunia. Berdasarkan prinsip Kendaraan yang Dioptimalkan Secara Lokal, Hino menyediakan truk yang sesuai dengan lingkungan dan aplikasi pengoperasian lokal bagi pelanggan di berbagai daerah. Meskipun Hino berusaha memproduksi truk yang memiliki daya tahan dan keandalan kelas kelas di semua kondisi, truk tersebut tidak akan mampu memberikan performa puncak tidak digunakan dengan benar atau jika pengguna mengabaikan pemeliharaan rutin dan inspeksi harian.

Kalau begitu, apa yang harus diingat berkaitan dengan pengemudian dan pemeliharaan sehari-hari? Sebagai contoh, apa di antaranya yang harus disadari oleh pengemudi saat mengoperasikan truk di dataran tinggi? Kami mengajukan beberapa pertanyaan kepada Tn. Yuichi Sato, yang telah bertahun-tahun bertanggung jawab atas Hino owner care di Amerika Latin.

"Di mana saya dulu bekerja di Ekuador, pengguna mengoperasikan truk mereka di daerah dataran tinggi dengan ketinggian lebih dari 3.000 m. Baik kerapatan oksigen dan titik didih cairan pendingin mesin mengalami penurunan di wilayah ini, dan titik didih cairan pendingin turun menjadi sekitar 91°C di ketinggian sekitar 3.500 m. Hal ini terjadi karena tekanan udara menurun seiring bertambahnya ketinggian. Dalam kondisi tersebut, jika terdapat kesalahan dalam tutup radiator Anda, tekanan di dalam radiator akan mencapai keseimbangan terhadap atmosfer, yang berpotensi mengakibatkan panas berlebih. Kami selalu mengingatkan pelanggan kami agar memeriksa tutup radiator apakah ada kerusakan atau tidak sebelum mereka berangkat ke daerah dataran tinggi.

Kerapatan oksigen juga turun di dataran tinggi, yang menghasilkan asap yang lebih hitam dan penurunan output mesin. Konon kabarnya, output mesin biasanya turun sebesar 30 sampai 40 persen di ketinggian 4.000 m. Truk-truk yang kami kirimkan ke Amerika Latin dilengkapi dengan perangkat kompensasi ketinggian yang memutus suplai bahan bakar berlebih untuk mengurangi asap hitam, dan juga menjaga agar suhu knalpot tetap rendah untuk mencegah kerusakan pada turbocharger. Namun demikian, banyak pengemudi yang menonaktifkan perangkat kompensasi ketinggian dalam upaya meningkatkan output mesin, dan kami mengalami kesulitan untuk menginformasikan pelanggan kami agar mereka menghentikan tindakan ini.

Selain itu, daerah dataran tinggi memiliki banyak bukit dan pegunungan, sehingga pengemudi secara alami lebih sering menggunakan rem gas buang. Jika rem gas buang digunakan di tanjakan dengan cara yang sama seperti ketika berada di jalan datar, asap hitam akan kembali ke dalam mesin dan mengontaminasi oli mesin. Untuk itu, kami sudah menginformasikan kepada pengguna kami agar terlebih dahulu menggunakan rem mesin sampai asap hitam tidak terlihat lagi, dan setelah beberapa detik kemudian gunakan rem gas buang. Menjalankan mesin dengan oli yang terkontaminasi dapat memperpendek umur operasi mesin, untuk itu kami menjelaskan bahwa poin pentingnya adalah selalu mengganti oli mesin setiap 5.000 km atau lebih.

Tidak diragukan lagi bahwa dataran tinggi memberi tekanan yang ekstrem pada truk. Namun, berdasarkan pengalaman saya, saya yakin bahwa truk ini akan terus beroperasi dengan kemampuan penuh tanpa mogok jika pengguna memeriksanya setiap hari, membawanya ke bengkel untuk pemeliharaan rutin dan mengemudikannya dengan kesadaran yang tepat."



Sebuah truk Hino dimuati batu kerikil pada tambang di lokasi berketinggian 3.000 m di atas permukaan laut.



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



Untuk membaca majalah HINO Cares secara online,
pindai kode QR ini menggunakan smartphone atau akses
http://www.hino-global.com/about_us/hino_magazines/