



RELI DAKAR ARGENTINA - CILI

Isuzu D-Max Membuktikan Ketangguhannya

Isuzu D-Max sangat dikenal tangguh dan konsumsi bahan bakarnya yang irit. Awal tahun ini, di arena reli yang sangat ganas dan terpanjang, Dakar di Argentina dan Cili, D-Max kembali membuktikan ketangguhannya. Pada tahun ini, D-Max berhasil menyelesaikan reli yang berlangsung selama 2 minggu (3–18 Januari) dan meraih posisi top di antara mobil *pick-up* bermesin diesel.

D-Max tersebut dikemudikan oleh Bruce Garland dan Hiroaki (Harry) Suzuki yang dibantu penuh oleh Isuzu Operation Thailand dan Isuzu Motors Co.

Di samping berhasil menduduki posisi tertinggi pada diesel pick up, D-Max juga finish pada posisi ke-11 pada kategori mobil. Garland meraih posisi tertinggi pada kategori 1/2 amatir. D-Max lainnya, dikemudikan oleh pasangan Swedia dan menyelesaikan lomba pada posisi ke-44.

Reli Dakar di Amerika, Argentina dan Cili sebelumnya adalah reli Paris-Dakar. Reli melintasi padang tandus di Afrika itu diperkenalkan pertama kali pada 1979. Tahun ini penyelenggaraannya dipindahkan ke Amerika Selatan karena alasan keamanan.

Jarak tempuh total reli ini 95.000 km yang mengitari Argentina, Cili, melintasi pegunungan Patagonia,



gurun Atacama dan pegunungan Andes yang ganas.

Adapun jumlah peserta yang sampai ke *finish* hanya separuh dari total peserta. Pada kategori roda dua, hanya 271 dari 500 peserta, sedangkan untuk mobil, hanya 91 dari 177 peserta yang kembali ke Buenos Aires.

Kesertaan D-Max Isuzu pada reli Dakar tahun ini diprakarsai oleh Isuzu Operation (Thailand) dalam program Misi Mesin Diesel Isuzu yang dibantu oleh Garland Motor Sport yang berbasis di Australia. Tim reli ini saat berlomba umumnya menggunakan Isuzu D-Max. Tim juga ambil bagian dalam Australian Safari, Agustus tahun lalu dan berhasil *finish* pada posisi ketiga.

ISUZU News

EDISI 44, JULI - AGUSTUS 2009

Website: www.isuzu-astra.com



ISUZU TRAINING CENTER TERBARU

Wujud Komitmen Isuzu dalam Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia

Sebagai produsen kendaraan komersial, dan mesin diesel terkemuka di dunia, Isuzu terus meningkatkan kualitas pelayanan bagi pelanggannya. Salah satu dasar yang sangat penting agar sumber daya Isuzu dapat memberikan kualitas layanan terbaik adalah memberikan pelatihan terus menerus dan berkesinambungan kepada mereka. Untuk itulah, di tanah air, Isuzu mendirikan Training Center terbaru di Pondok Ungu, Bekasi.

Berdiri di atas area seluas 10.920 m² dan telah menghabiskan dana sekitar Rp 24 miliar hanya untuk gedung dan peralatan kantor, merupakan suatu wujud nyata keseriusan Isuzu. Peresmian

dilakukan pada 25 Mei lalu oleh Direktur PT Astra International Tbk, Prijono Soegiarto yang didampingi oleh Wakil Presiden Direktur PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI), Yohannes Nangoi.

TEKNISI, WIRANIAGA & PART MAN

Pusat pelatihan baru ini punya sarana lengkap, baik untuk peserta training maupun instruktur. Bahkan, untuk peserta training disediakan penginapan langsung. Menurut Yohannes Nangoi, pusat pelatihan baru ini dibangun dalam rangka memperkuat posisi Isuzu yang kini makin fokus ke kendaraan komersial (commercial vehicle).

Fokus

Bersambung ke halaman 14

- Isuzu Training Center (18 & 14) • Customer Voice: Hendra Sakty Z, PT Adhireksa Inticor (4-5) • Fuel Economic Driving (6) • I Care (7)
- Isuzu Tetap #1 di Banyak Negara (8-9) • Isuzu Technical Skill Competition 2009 (10-11) • Aktivitas Dealer : Eksibisi Berjalan, Temu Pelanggan, dan Showroom Baru (12-13) / Isuzu Hadir di IIMS 2009 (13) • Tips : Membedakan Filter Asli Isuzu dengan Imitasi (15) • D-Max di Reli Dakar Argentina-Cili (16)

Puas Dengan Isuzu

Saya selalu kagum dengan produk Isuzu. Maklumlah, di tempat saya bekerja, perusahaan kami menggunakan Isuzu, dari truk yang kecil, sampai yang besar untuk tangki. Kami merasa puas dengan Isuzu karena telah membuktikan diri sebagai kendaraan yang handal dan tidak rewel. Kami sangat terbantu karena bisa bekerja lebih maksimal dan menjadikan penghasilan kami lebih baik. Sekali lagi saya ucapkan terima kasih kepada Isuzu.

Jeremiah Siahaan

Medan, Sumatera Utara

Terima kasih atas kesan dan pengalaman yang Anda peroleh selama menggunakan Isuzu. Kami pun akan terus berusaha meningkatkan pelayanan kami bagi pelanggan. Pengembangan produk yang sesuai dengan kebutuhan, harga yang terjangkau, serta juga layanan bengkel dan spare part yang makin baik.

Terbukti Irit

Perusahaan kami telah menggunakan Isuzu sejak 2001. Awalnya sih, truk 4-ban 77PS banyak dikeluhkan pengemudi karena tenaganya kurang. Namun pada 2007, perusahaan kami membeli lagi 5 unit Elf 4-ban(3 unit) dan 6-ban (2 unit)



Isuzu News memberikan kesempatan kepada pembaca untuk mengajukan pertanyaan maupun berbagi cerita seputar Isuzu. Pertanyaan dikirim ke alamat redaksi: **PO Box 777 Jku 14012** Atau melalui email: **isuzu.news@isuzu.astra.co.id** Surat yang dimuat akan memperoleh kenang-kenangan berupa jam Isuzu.

untuk membawa kiriman barang untuk dalam kota serta antar kota.

Kesannya, untuk Elf 4-ban dengan mesin Euro2, tenaganya dahsyat dan membuat para pengemudi senang. Pasalnya, konsumsi bahan bakarnya tetap irit dan tidak rewel. Menurut mereka, sekarang, isuzu Elf 4-ban bisa dipacu lebih cepat lagi dan mampu bersaing dengan truk lain. Juga makin menyenangkan, karena NKR55 dilengkapi power steering yang membuat kerja mereka makin nyaman.

Demikian kesan yang ingin saya sampaikan kepada Isuzu yang terus meningkatkan kualitas produknya. Terima kasih!

Bakir Surono,

Purbolinggo Jawa Timur

Terima dari kami kembali buat bapak!

Tips Turbo

Saya pemilik beberapa unit Isuzu Elf Euro2 yang menggunakan mesin 4JB1-TC (NKR55) yang menggunakan turbo dengan intercooler dan mesin 4HG1-T (NKR71). Harapan saya, Isuzu membuat tips khusus tentang menjaga atau

memelihara turbocharger yang digunakan dari berbagai aspek. Pasalnya, harga komponen ini ternyata cukup mahal. Berdasarkan Isuzu News #43, harga turbocharger saja mencapai Rp 18 juta. Nah, bisa dibayangkan kalau jebol, butuh penggantian. Bukan hanya harus membeli unit turbocharger, juga harus keluar biaya untuk jasa.

Saat ini unit-unit Elf yang saya gunakan belum bermasalah kendati digunakan di daerah berdebu. Saya merasa, tips yang dimuat pada nomor lalu cukup bermanfaat, yaitu tentang perawatan dan

penggantian saringan udara pada daerah berdebu. Namun tentang penggunaan oli, cara mematikan mesin, belum diberikan. Saya harap Isuzu memuat dengan alasan yang mudah dimengerti oleh para supir. Terima kasih.

Taufik Hassan,
Bandar Lampung

Terimakasih atas surat Bapak, akan menjadi masukan bagi kami untuk menjadi salah satu materi tips di edisi-edisi berikutnya.

Kuis Isuzu News # 44

Program yang dilakukan PT Isuzu Astra Isuzu Motor Indonesia dalam rangka mengurangi pemanasan global dan menurunkan emisi gas buang kendaraan bermotor disebut:

1. Fuel Economic Driving
2. Environmental Driving
3. I-Clean

Jawaban dikirim ke

**PO Box 777 JKU 14012 atau e-mail: isuzu.news@isuzu.astra.co.id,
Fax: 021-651-7777**



3 (tiga) orang pemenang yang beruntung akan mendapatkan souvenir menarik berupa Jam Isuzu.

ISUZU CUSTOMER REWARD TRIP 2009 ke DUBAI, ISTANBUL, TURKI

Bagi Anda customer Isuzu, raihlah kesempatan jalan-jalan bersama Isuzu lewat program "Customer Reward Trip 2009" ke Dubai, Istanbul, Turki.

Untuk transaksi pembelian N Series (Elf) kami berikan:	Untuk transaksi pembelian F Series kami berikan:
1 (satu) tiket, untuk pembelian sejumlah 20-49 unit	1 (satu) tiket untuk pembelian 15-29 unit
2 (dua) tiket, untuk pembelian di atas 50 unit	2 (dua) tiket untuk pembelian 30 unit atau lebih

Program ini berlaku khusus untuk periode pembelian selama September 2008 - Agustus 2009. Jangan lewatkan kesempatan menarik ini!

TIM REDAKSI

Penasehat: Kenji Matsuo, Yohannes Nangoi, Katsuro Ishihara
Dewan Redaksi: Shojiro Sakoda, Edy J. Oekasah, Maman Fathurrohman,
 Rodko Purba, Djulimin • **Pemimpin Redaksi:** Christoforus Ronny
Koordinator Redaksi: Agatha Anita Sari • **Team Redaksi:** Nurul Wibawa Cahya Buana, Beny Dwyanto,
 Novian Kuncorohadi, Herman Tan, Timotius Adhitya, Rahisa Desrihadi, Istadi

KONTAK REDAKSI ISUZU NEWS:

Surat menyurat: PO Box 777 Jku 14012, **Telp.** 021-6501000 Ext 7802, **Fax.** 021-6517777, **Email:** isuzu.news@isuzu.astra.co.id



Hendra Sakty Z (tengah) bersama staffnya dan Isuzu Panthernya.

HENDRA SAKTY Z, PT ADHIREKSA INTICOR

Elf Harganya Kompetitif, Panther Irit dan Nyaman

Untuk memenangkan persaingan di era sekarang, berbagai kiat digunakan. Termasuk sarana untuk membawa produk ke konsumen. Dalam hal ini adalah kendaraan. Itulah yang dilakukan oleh Hendra Sakty Z, Direktur PT Adhireksa Inticor yang mengimpor dan memperdagangkan kawat las (*welding wire*).

BERMULA DARI PANTHER

“Saya berbisnis kawat las sejak 1993. Saat itu diajak oleh teman kuliah. Kawat las itu diimpor dari Cina dan Korea. Modal angkutan saya waktu kendaraan merek lain yang populer di masyarakat. Kendati demikian, saya juga menggunakan dua Isuzu Panther.”

“Menggunakan Panther ternyata memuaskan saya. Bahan bakarnya irit, bandel, nyaman dan serbaguna,” jelas Hendra saat diwawancarai di kantornya, di Jalan Bendungan Hilir, Jakarta Pusat.

Panther memberikan kesan tersendiri baginya. Saat diwawancarai, ia bercerita kepada teman-temannya, “Kalau mau pinter, beli Panther. Itu sesuai dengan iklannya” guyonnya saat itu menyegarkan suasana wawancara.

Sampai saat ini, untuk mendukung usahanya, baik

untuk membawa produk atau sebagai kendaraan operasional, ia mengandalkan Isuzu Panther.

“Sekarang saya menggunakan 7 (tujuh) unit Panther. Di Jakarta ada 5 (lima). 1 (satu) ada di Riau dan 1 (satu) lagi yang lainnya ada di Kalimantan. Karena sudah terbukti, mengapa harus pilih yang lain,” jelasnya, saat ditanya alasannya memilih Panther.

Berkaitan dengan usahanya yang terus berkembang, ia membutuhkan alat angkutan dengan kapasitas lebih besar. Maka pada 1998 ia pun membeli Elf-4 ban. “Waktu itu kemampuan Elf 4-ban masih kurang, karena hanya 77PS. Sekarang ini, 95 PS. Kemampuan sudah lebih baik dan mantap,” jelasnya. Ditambahkannya, banyak juga para supir mengeluh dengan kemampuan truk yang kurang kuat tersebut. “Ternyata Isuzu mendengar keluhan konsumen. Kini bikin truk 4-ban yang lebih kuat, namun konsumsi bahan bakarnya tetap irit,” jelasnya.

BELI BARU

Kini, PT Adhireksa Inticor mengandalkan 7 unit Panther dan 2 Elf. Untuk Elf, satu unit 6-ban, satu lagi 4-ban. “Truk kami gunakan untuk pengiriman dalam jumlah banyak agar efisien. Trayeknya, Cilegon, Karawang, Bandung sampai Surabaya. Bisa dimuat sampai 4 ton,” jelasnya.

Pertimbangannya membeli Elf, setelah mencoba model lama, 77 PS, konsumsi bahan bakarnya irit. Di samping itu, harga baru Elf lebih kompetitif. “Daripada beli bekas merek lain, lebih baik beli baru. Biaya operasional dan perawatannya lebih murah. Kalau beli bekas merek lain, biaya perawatan pasti tinggi,” jelas pria yang ditubuhnya mengalir darah Riau, dari ayahnya dan darah Betawi, dari Ibu.

Kini, PT Adhireksa Inticor yang dipimpinnya terus berkembang dan memiliki 55 karyawan. “30 orang di pusat dan sisanya di daerah,” tambahnya.

Menurut bapak tiga anak ini, sebagai pengguna Isuzu, saat ini ia puas. Peralnya, seluruh Isuzu yang digunakannya, secara umum, bandel dan tidak menimbulkan masalah. Inilah yang membuatnya makin bangga dengan Isuzu.

“Dulu memang pernah ada masalah. Penyebabnya, menggunakan bahan bakar yang dioplos. Mesin pun mengalami gangguan. Tips-tips sederhana berkaitan dengan penggunaan kendaraan, seperti antisipasi yang bisa dilakukan oleh pengguna kendaraan terhadap banyaknya solar dipasaran yang dioplos seperti yang saya alami tersebut, tentunya akan sangat bermanfaat” cerita Hendra. Karena itu pula, ia berharap Isuzu makin meningkatkan layanan servis dan purna jualnya.

“Sekarang ke bengkel butuh waktu lebih lama lantaran macet! Jarak bengkel yang sebenarnya tidak terlalu jauh saja, kadang harus ditempuhnya dalam waktu yang cukup lama karena jalan yang macet. Kondisi ini menyebabkan waktu penggunaan kendaraan untuk keperluan bisnis menjadi berkurang.” ceritanya tentang salah satu hal yang dikeluhkannya sebagai pengguna jalan di akhir sesi wawancara dengan Isuzu News bersama karyawan yang mendampinginya.



Hendra Sakti Z

ISUZU
Rajanya Diesel

CGC
Customer
Get
Customer

SEGERA REFERENSIKAN REKAN-REKAN ANDA SEKARANG JUGA DAN DAPATKAN KEUNTUNGAN DARI ISUZU!
Periode Program dari 1 April sampai 30 September 2009

KARANYA MUDAH

1 	2 	3
Anda akan mendapat ID CGC via SMS dari Isuzu Contoh: A0001	Contoh: CGC#REF#A0001# 0811234567#Bambang	Contoh: CGC#CLAIM#A0001#300# B. Mangga T., Jakarta Utara
CGC#POIN#ID	CGC#BATAL#ID# Jumlah POIN yang dibatalkan	CGC#INFO
Untuk mengecek poin	Untuk membatalkan claim	Untuk informasi



Peserta mendapatkan pelajaran teori (kiri) dan simulasi praktek lapangan (kanan)

FUEL ECONOMIC DRIVING ANGKATAN KE 8 & 9

Sangat Diminati Seiring Makin Populernya Elf Mikrobus Sebagai Armada Angkutan Umum



Petugas Isuzu mencatat hasil yang diperoleh peserta (kiri), foto bersama (kanan), di kelas dan sebelum praktek (bawah)

Kampanye mengemudi irit untuk pengemudi dan manajemen para pemilik armada angkutan yang diselenggarakan oleh PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI) melalui seminar “Fuel Economic Driving”, peminatnya semakin banyak. Buktinya, tanpa terasa, sudah dilangsungkan seminar untuk angkatan ke-8 dan ke-9 pada 3 dan 4 Juni lalu. Keduanya, dikhususkan untuk pemilik armada yang berasal dari Jawa Tengah dan Jawa Timur.

PESERTA

Untuk angkatan ke-8 yang diselenggarakan di Bukit Indah City, Purwakarta pada 3 Juni, diikuti oleh 10 peserta, semuanya berasal dari Jawa Tengah. Perusahaan yang ikut serta pada angkatan ini adalah Bisma Jaya Mandiri, Pandu Siwi, Shang Liem, Cheva

Logistik, Tridaya, Kumala dan SSS.

Hasilnya, rata-rata konsumsi bahan bakar lebih irit 12% dan bahkan ada sampai 30%. Konsumsi paling irit yang dicatat pada angkatan ini adalah 12,14 km/liter.

Sedangkan untuk angkatan ke-9 dilaksanakan esoknya, 4 Juni di tempat yang sama. Peserta yang berjumlah 13 orang, semuanya berasal dari Jawa Timur.

Perusahaan yang ikut serta adalah Mutis Citra Rasa, Adira Rental, Sayap Mas Utama, Sumber Rejeki, Multi Artha Graha, Tirta bahagia, Karunia, Borwita Citra Prima dan Prima Persada Nusantara.

Hasilnya, peserta mampu memperbaiki konsumsi bahan bakar, rata-rata menjadi lebih irit sampai dengan 19%. Bahkan di antara peserta ada yang memperbaiki tingkat keiritannya sampai 70,4%. Hasil terbaik yang dicapai pada angkatan ke-9, 14,91 km/liter.



Dengan Sepenuh Hati,
Kami berikan pelayanan
terbaik bagi Anda
Pelanggan truk Isuzu



“I Care” Semangat CS ISUZU CV

PELANGGAN ADALAH *partner* atau mitra utama dalam bisnis Isuzu. Karena itu, Isuzu selalu berusaha memberikan pelayanan yang terbaik dan lebih baik lagi bagi pelanggan setia truk Isuzu.

Karena fungsi kendaraan komersial berbeda dengan mobil penumpang (*passenger car*), maka Isuzu menetapkan standar pelayanan yang disesuaikan dengan kebutuhan pelanggannya.

Berdasarkan pemikiran itulah Isuzu mengeluarkan “I-CARE”, yang berarti “*saya peduli* atau *Isuzu peduli*”. Pelayanan “I Care”, diberikan personil Isuzu dengan nilai-nilai berikut.



quiCk: Cepat.

Menyadari, waktu sangat berharga dalam bisnis pelanggan, Isuzu truk berupaya memberikan pelayanan yang cepat, tepat, dan berkualitas bagi pelanggannya.



PersonAl: Pribadi

Pelayanan diberikan secara pribadi dan akrab. Isuzu CV berupaya menjadi *partner* yang dapat memberikan nilai lebih bagi pelanggannya.



Reliable: Handal, berkualitas, dapat dipercaya.

Pelayanan yang diberikan oleh personil Isuzu truk, para profesional yang handal, berkualitas, dan dapat dipercaya.



Ease: Kemudahan.

Dalam melayani, Isuzu senantiasa berupaya memberikan kemudahan bagi pelanggannya. Program spareparts 1x24 jam, besok tersedia atau gratis, maupun kemudahan proses administratif merupakan salah satu wujudnya.

Kami adalah “*partner*” yang tepat bagi Anda.

Semoga “I-CARE” dapat dirasakan dan memberi nilai tambah bagi pelanggan setia Isuzu truk.

“To my customer. I may not have the answer, but I’ll find it. I may not have the time, but I’ll make it.”



Australia



Turki

Isuzu Tetap #1 di Banyak Negara

Isuzu tetap mendominasi pasar kendaraan komersial di berbagai negara selama 2008, kendati krisis ekonomi terjadi secara global. Hal itu disimpulkan setelah Isuzu mengumpulkan data penjualannya dari berbagai negara.

Di Australia, Isuzu memimpin pasar kendaraan komersial untuk yang kedua kalinya, berturut-turut tahun lalu. Penjualan tahun lalu adalah yang terbesar selama ini.

Di Venezuela, truk menengah Isuzu untuk pertama kalinya meraih "best selling". Di negara tersebut, Isuzu dirakit di bawah merek Chevrolet.

Tahun lalu, ekonomi negara tersebut tumbuh karena ekspor minyak terus meningkat.

Isuzu juga memimpin pasar di Gabon, Afrika. Dealer Isuzu di negara tersebut Solim TP melakukan kunjungan intensif ke pelanggan yang potensial, termasuk operator armada, lembaga pemerintahan dan swasta lainnya. Tujuannya, menjelaskan kualitas dan daya tahan truk Isuzu yang sangat tinggi.

Berikut ini negara-negara Isuzu memimpin pasar kendaraan komersial dan truk, bus dari berbagai kategori.



Thailand



Turki



Pasar	Kategori	Pangsa
Asia		
Jepang	Truk cab over (2-3 ton)	40%
	Truk MD (4ton)	36%
Hong Kong	Truk LD	64%
	Truk HD	37%
	Bus HD	64%
Malaysia	CV (dari 5 ton)	26%
Filipina	Truk LD (3-6 ton)	61%
	Truk MD (6-18 ton)	76%
	Truk HD (>18 ton)	44%
Thailand	Truk LD(2 ton)	42%
Vietnam	Truk LD(1,4-5,5 ton)	49%
	Truk MD & Bus HD (24 tempat duduk)	75%
Amerika Utara		
United States	Truk cab over impor (Class 3 & 4)	65%
Amerika Tengah dan Selatan		
Barbados	CV	35%
Chile	Truk LD	29%
Kolombia	Truk Pick Up (1 ton)	35%
	Truk LD	46%
	Bus LD	50%
	Truk MD	25%
Kosta Rika	CV	25%
Ekuador	Truk Pick Up (1 ton)	40%
	Truk LD	41%
El Salvador	Komersial (dari 4 ton)	28%
Honduras	CV	40%
Panama	CV	26%
Venezuela	Truk Pick Up MD	39%
	Truk MD	27%

Oseania & Pasifik Selatan		
Australia	CV (dari 4 ton)	29%
Selandia Baru	CV (dari 3,5 ton)	24%
Papua N Guinea	CV (dari 3,5 ton)	39%
Eropa		
Israel	Truk Pick Up (1 ton)	39%
	CV (7,1 – 10 ton)	61%
Siprus	Truk Pick Up (1 ton)	62%
Turki	CV (5-16 ton)	39%
	Bus MD	34%
Afrika		
Gabon	CV (3,5-7 ton)	36%
	(11-16 ton)	100%
Kenya	Truk MD (10 – 14 ton)	68%
	Truk HD (15 -1 9 ton)	49%
	Bus MD	49%
	Bus HD	45%
Mesir	Truk pick Up (1 ton)	71%
	Truk LD	77%
	Bus LD	46%

Catatan:

CV: Commercial Vehicle

LD: Light Duty truck atau truk ringan

MD: Medium Duty Truck atau truk sedang

HD: Heavy Duty Truck atau truk berat.



Australia



Turki



Amerika Serikat



ISUZU TECHNICAL SKILLS COMPETITION 2009

Mengasah Keterampilan Teknisi Melalui Kompetisi

Setiap tahun, Isuzu menyelenggarakan ITSC, *Isuzu Technical Skills Competition*. Tujuannya, untuk mengasah keterampilan teknisi dalam menangani gangguan secara cepat dan akurat. Dengan demikian, kemampuan dan kualitas “pasukan” purna jual tersebut terus semakin baik. Pelanggan pun pada akhirnya bisa terpuaskan karena memperoleh pelayanan yang baik.

Sebenarnya kompetisi ini bukan hanya untuk teknisi yang tugas utamanya bekerja merawat, dan memperbaiki kendaraan, namun juga bagi personal

lain yaitu, *Service Advisor (SA)* dan *Part Man (Spare Parts)*. Khusus untuk teknisi atau Group Leader, kompetisi diadakan sampai tingkat internasional. Tahun ini, ITSC tingkat internasional akan diselenggarakan pada 4 November 2009 mendatang di Tokyo, Jepang.

Untuk tingkat nasional 2009, dilangsungkan 4 Juli lalu di Isuzu Training Centre, Pondok Ungu, Bekasi. Peserta adalah para pemenang dari ITSC tingkat regional yang diselenggarakan pada Mei lalu.

Berikut ini adalah para pemenang ITSC 2009 tingkat nasional

PART MAN

Juara	Nama	Utusan
1	Galih Ardianto	ASCO Nginden - Surabaya
2	Budi Sutrisno	AI-ISO Solo
3	Sugianto	AI-ISO Duryat, Surabaya

SERVICE ADVISOR

Juara	Nama	Utusan
1	Darmawan Arung	AI-ISO Balikpapan
2	Hidayat Alwi	ASCO Pasar Minggu, Jakarta
3	Didit Setyono	AI-ISO Malang

GROUP LEADER

Juara	Nama	Utusan
1	Suprianto & Indarto	AI-ISO Pramuka
2	Mulyono & Budi Rianto	AI-ISO Solo
3	Agus Sugiarto & Yossi Ariandi	ASCO Pasar Minggu, Jakarta

ITSC REGIONAL

Sebelum berkompetisi di tingkat nasional, peserta harus memperlihatkan kemampuan mereka untuk tingkat regional atau wilayah. Kompetisi regional bisa juga dikatakan sebagai proses seleksi sebelum tampil di tingkat nasional.

TINGKAT REGIONAL DIBAGI DALAM KELOMPOK SEBAGAI BERIKUT :

Area 1: DKI atau Jadedetabek, Kalimantan dan Sumatera, Area 2: Jawa Barat dan Jawa Tengah. Sedangkan Area 3 adalah, Jawa Timur, Bali, Lombok dan Sulawesi. Karena ITSC tingkat nasional dilangsungkan pada Juli ini, maka untuk tingkat regional telah dilangsungkan Mei lalu.

Untuk Area 3 dilangsungkan di AI-ISO, Waru, Sidoarjo dengan menyertakan 14 dealer dan 43 peserta, teknisi, SA dan Part Man. Area 2 dilaksanakan di Solo pada 4 Mei dengan peserta 12 dealer dan 39 teknisi, SA dan Part Man. Terakhir, Area 1 dilaksanakan pada 25 dan 26 Mei lalu dengan peserta 25 dealer dan 79 teknisi, SA dan Part Man. Total peserta untuk 2009 mencapai 51 dealer dengan 161 teknisi, SA dan Part Man.

MATERI KOMPETISI

Materi yang dilombakan disesuaikan dengan kompetensi masing-masing bidang. Untuk SA, diuji kemampuan menghadapi pelanggan yang datang ke bengkel. Dalam hal ini, tindakan dan tingkah laku mereka dinilai oleh juri, yaitu cara menerima pelanggan, serta kemampuan menganalisa keluhan konsumen. Dalam hal ini, dinilai apakah SA bekerja sesuai dengan SOP dan mampu menarik simpati pelanggan.

Untuk Group Leader atau Teknisi, dilakukan secara beregu. Masing-masing peserta mengatur sendiri strategi kelompok untuk menyelesaikan 4 post tes. Materi yang diujikan adalah tes mesin 4HF1, transmisi MXA, rem depan NKR71, sistem manajemen mesin pada Isuzu TFS85 (D-Max), cara menggunakan Tech-2 (scanner) untuk menganalisa gangguan pada kendaraan. Perkakas canggih ini digunakan pada mesin Isuzu dengan

teknologi tinggi.

Untuk Part Man, selain teori, diuji juga kemampuan mereka membaca katalog, menganalisa part genuine dengan yang tidak genuine, dan sistem inventory.

Pada Kompetisi ITSC 2009 ini, Isuzu Astra Motor Indonesia tetap mengusung motto: **Terus Maju, Jadikan Isuzu No.1 Be #1 Technician and Be #1 In The Market.**



Eksibisi Berjalan, Temu Pelanggan dan Show Room Baru Isuzu

Aktivitas yang dilakukan *dealer* Isuzu di bumi nusantara makin gencar. Terutama dalam upaya membuktikan performa produk Isuzu yang makin hebat. Di Pekanbaru misalnya, *dealer* Isuzu PT Astra International-Isuzu Sales Operation (AI-ISO) mengadakan eksibisi langsung ke lapangan.

Di Surabaya, PT Asco Dinamika Mobilindo memperkenalkan layanan purna jual yang terus ditingkatkan. Tak kalah menarik, juga ada upaya memperluas jaringan atau membuka *outlet* baru. Misalnya seperti yang dilakukan PT Isuindomas Putra di Aceh, PT Karya Zirang Utama di Tegal, Jawa Tengah dan PT Prima Putra Adiwahana, Kupang, Nusa Tenggara Timur.

PT AI-ISO, PEKANBARU



Untuk lebih dekat dengan calon konsumen, PT Astra International-Isuzu Sales Operation (AI-ISO) pada 18-22 Mei lalu mengadakan

eksibisi berjalan ke kawasan sawit dan karet Ujung Batu, Daludalu, Rantaukasai, Rokanhulu, Riau.

Kegiatan yang dilakukan dalam 5 hari tersebut adalah presentasi produk, penyebaran *flyer* dan brosur, tes truk Elf dan sosialisasi bengkel binaan di sekitar Ujung Batu. Calon pelanggan ternyata memberikan sambutan yang sangat baik. Mereka tertarik dengan keunggulan Elf dan penawaran paket menarik dari ACC.

Harapan pelanggan disana adalah makin banyaknya keberadaan bengkel binaan dan *part shop* Isuzu sehingga mampu mendukung kinerja bisnis sawit dan karet yang merupakan komoditas andalan Rokanhulu dan sekitarnya.

PT ASCO DINAMIKA MOBILINDO

Tujuannya, meyakinkan pelanggan bahwa dukungan purna jual Isuzu, yaitu perbaikan dan perawatan plus ketersediaan part semakin mudah



diperoleh oleh pemilik Isuzu. Untuk itu, PT Asco Dinamika Mobilindo, Surabaya mengadakan acara "Temu Customer" pada 7-8 Mei 2009 di

Restoran Sriwedari, Surabaya.

Dihadiri oleh 30 pelanggan Isuzu Elf, mereka mendapat penjelasan tentang jaringan dan layanan purna jual, yaitu bengkel dan part. Khusus untuk part dijelaskan layanan 1x24 Jam yang dilanjutkan dengan konsultasi teknis. Acara yang juga dihadiri tim *Service & Sparepart* PT IAMI ini mengundang antusiasme pelanggan. Buktinya ada yang mengusulkan untuk mengadakan pelatihan buat supir pemilik armada dan mengharapkan program yang sudah dijalankan berkaitan dengan *service* dan *sparepart* terus dilanjutkan.

SHOW ROOM BARU ISUZU



Untuk memperluas jaringan penjualan Isuzu di Indonesia, beberapa dealer membuka *show room* atau *outlet* baru. Dengan

ini, calon konsumen makin mudah memperoleh layanan dari Isuzu.

Berikut adalah *showroom* atau *outlet* Isuzu yang baru diresmikan :



**PT Isuindomas
Putra, Aceh**

Jalan Cut Nyak
Dien No. 379,
Lamteumen,
Jayabaru, Banda

Aceh, Nangroe Aceh Darussalam. Telepon (0651)
49190, Facx : (0651) 49310



**PT Karya Zirang
Utama, Tegal**

Ruko Nirmala
Square, Blok D1,
Jalan Yos Sudarso
No.33 Tegal, Jawa

Tengah. Telepon (0283) 324063

PT Prima Putra Adiwahana, Kupang

Jalan Timor Raya No. 154, Kupang, Nusa Tenggara
Timur. Telepon (0380) 832557, Fax: (0380) 832798



Isuzu Hadir di Indonesia International Motor Show 2009



KENDATI SITUASI ekonomi belum pulih, namun Isuzu, melalui PT Isuzu Astra Motor Indonesia, akan hadir pada **"the 17th Indonesia International Motor Show"** (IIMS) yang diselenggarakan pada 24 Juli – 2 Agustus 2009.

Pada tahun ini, pameran tidak lagi dilangsungkan di Jakarta Convention Centre, Senayan, melainkan dipindahkan ke Jakarta International Expo, Kemayoran, tempat yang biasanya digunakan untuk menyelenggarakan Pekan Raya Jakarta (PRJ).

Menurut Panitia Pelaksana IIMS 2009 dan GAIKINDO, pameran dipindahkan ke Kemayoran

agar bisa menampung pengunjung lebih banyak.

Pada pameran ini, Isuzu akan menghadirkan produk-produk yang dipasarkannya di Indonesia, juga produk CBU. Stand Isuzu berada di hall A6. Selama pameran Isuzu menyelenggarakan program menarik bagi konsumen yang akan membeli kendaraan untuk operasional perusahaan, pribadi dan juga untuk penunjang usaha.





Prijono Soegiarto, Direktur PT Astra International Tbk membubuhkan tanda tangan di prasasti dan disaksikan oleh Wakil Presdir PT IAMI, Yohannes Nangoi

Karena kendaraan komersial berukuran besar, untuk mekanik diperlukan ruang praktek atau bengkel yang besar. Di samping itu, Training Centre ini tak hanya melatih mekanik, juga para wiraniaga Isuzu dan mereka yang menangani masalah spare parts yang disebut “part man”.

Dengan fasilitas yang lengkap tersebut, Yohannes Nangoi yakin, Training Centre terbaru Isuzu ini merupakan yang terbaik di Indonesia untuk kendaraan komersial. “Hebatnya lagi, kami bangun ketika dunia atau bisnis dilanda krisis ekonomi. Dengan mendirikan pusat pelatihan ini kami ingin membuktikan tekad kami, untuk meningkatkan dan memberikan pelayanan terbaik buat pelanggan dan pemakai Isuzu. Tak hanya dari segi pemeliharaan kendaraan atau layanan purna jual. Juga wiraniaga Isuzu yang akan melayani pemakai truk di tanah air,” jelasnya.

Menurutnya, sebelum memberikan pelayanan terbaik, maka infrastruktur harus disiapkan. Setelah itu, kualitas layanan akan bisa dipertahankan atau ditingkatkan.

KEBERHASILAN TEKNISI

Semangat untuk mendirikan Training Centre yang lengkap ini juga dipicu oleh keberhasilan mekanik Isuzu (untuk kendaraan komersial) pada tingkat internasional. Dalam tiga kali kompetisi mekanik tingkat internasional, wilayah Pasifik dan Oceania, Isuzu Indonesia selalu berada pada posisi tiga besar.

Malah, pada kompetisi pertama, mekanik Indonesia langsung berada nomor 2 setelah Jepang. Padahal fasilitas pelatihan buat mereka saat itu sangat sederhana. Karena prestasi mereka yang hebat itu pula, banyak distributor Isuzu dari negara

lain berkunjung ke Indonesia melihat fasilitas yang kita miliki. “Mereka mengira fasilitas kita lebih baik karena prestasi yang dicapai teknisi kita lebih baik,” beber Yohannes Nangoi lagi.

“Nah, kita pun berkesimpulan harus mendirikan Training Centre yang lebih lengkap dan baik,” ceritanya kepada wartawan ibukota yang meliput peresmian Isuzu Training Centre ini.

FASILITAS DI ISUZU TRAINING CENTRE

Ruang Kelas Teknis

Terdiri dari 4 (empat) kelas teori (termasuk tempat kerja, SST atau perkakas khusus, perlengkapan dan buku-buku), satu kelas non-teknis, 1 ruang simulasi servis untuk membantu pelanggan yang memiliki armada buat pelatihan bagi mekanik dan pengemudi mereka, ruang kelistrikan, tempat kerja dengan 9 stall, pit untuk mengganti pelumasan, deret listrik dengan kapasitas 3 ton.

Ruang Kelas Pelatihan Wiraniaga

Terdiri dari 2 (dua) kelas teori, 1 (satu) ruang tear-down dan 1 (satu) ruang untuk arena simulasi menjual.

Ruang Kelas Part Man

Terdiri dari 1 (satu) kelas teori, 1 (satu) kelas praktek komputer (inventori dan analisa), dan 2 ruang praktek (gudang)

Dormitory

Terdiri dari 20 (dua puluh) kamar dengan masing-masing 2 (dua) tempat tidur, 1 (satu) ruang makan, 2 (dua) ruang belajar, 1 (satu) lounge, 1 (satu) ruang laundry dan mushola.



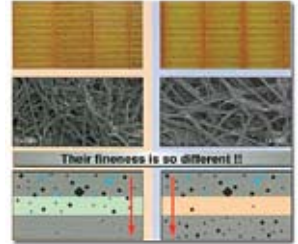
Rodko Purba didampingi Takashi Hamasaki menjelaskan fasilitas training kepada Prijono Sugiarto dan Yohannes Nangoi

Membedakan Filter Asli Isuzu dengan Imitasi

Bentuk dan penampilannya bisa saja sama, namun kemampuan kerjanya berbeda. Itulah kenyataan umum antara komponen asli atau Isuzu Genuine Part (IGP) dengan imitasi. Satu lagi perbedaan lainnya yang sangat menarik bagi sebagian pemakai kendaraan, yaitu harganya yang lebih murah.

Faktor harga, membuat sebagian orang lupa mempertimbangkan aspek lain atau keuntungan jangka panjang. Padahal, dengan keuntungan awal sedikit, masalah lain muncul. Inilah yang sering dialami komponen mesin yang paling sering diganti dan diperiksa, yaitu filter udara.

Pertanyaan yang bisa muncul, mengapa bisa begitu? Tabel berikut akan menjawabnya.

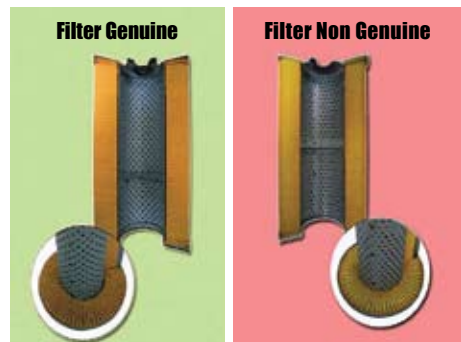


Filter asli permukaan pori-porinya lebih halus (kiri), dan imitasi lebih kasar (kanan).

PERBANDINGAN	GENUINE	NON GENUINE
Materil Kertas Filter	Adanya tambahan serat bubuk kertas, serat sintetik yang halus dan dipintal sekaligus sehingga tampak tipis.	Serat bubuk kertas hanya satu lapisan, kasar dan tipis. Tujuannya menghindari komplain mampat.
Area Filter	Area filter yang terjamin cukup dengan patokan daya tahan untuk penggunaan lebih lama pada kendaraan.	Area filter lebih sempit (70-80%) dari filter genuine. Tujuannya untuk mengurangi biaya produksi.
Adesif	Menggunakan perekat berkualitas tinggi untuk memperkuat kerja seal. Diutamakan keahdalamannya.	Kuantitas kurang saat digunakan dan menimbulkan kebocoran yang berasal dari celah antara filter dan plat. Filter juga bisa terpisah dari plat karena tekanan dari oli.
Performa (Efisiensi Filter)	Efisiensi tinggi dan mampu mengumpulkan debu sampai 90,7% pada tes JIS D 611. Dapat merintang setiap debu, besar dan kecil.	Hanya bisa mengumpulkan debu 54,7% pada saat dites. Mengakibatkan 45,3% dari debu terus ke mesin yang mempercepat keausan. Kurang efisien menahan debu halus.
Berat	420 gram karena menggunakan materi filter yang tipis dan perbedaan area filter, kinerja seal yang kuat, aman dengan mengutamakan kinerja dan keahdalan.	295 gram, karena mengurangi materi dan biaya.

Dengan melihat perbandingan pada tabel di atas, dapatlah terlihat jelas perbedaan antara genuine dengan non genuine. Penggunaan filter non genuine ternyata dapat menyebabkan timbulnya permasalahan-permasalahan lain, dan bahkan dapat berakibat fatal terhadap kendaraan.

Kalau sudah begini, selain harus ganti komponen, kendaraan juga harus ke bengkel, hal ini berarti kerugian makin banyak. Karena itu, dengan menggunakan genuine parts, kendati harus membayar dengan sedikit lebih mahal, namun mesin kendaraan dan usaha anda menjadi lebih terjamin!



Perbedaan filter asli dan imitasi setelah dibelah.