

REDAKTUR

Puti Annisa
Marketing Communication

021-650 1000 ext. 7300

redaksi@isuzu-astra.com

Kami menerima sumbangan artikel tentang product, event, CSR Isuzu dari rekan-rekan IAMI. Materi bisa di email ke redaksi@isuzu-astra.com



AMI RAYAKAN HUT KE-48, OPTIMIS DAN SIGAP BERINOVASI HADAPI TANTANGAN KE DEPAN

NEWS



Pemenang Innov IAMI 2022,
Inovasi Monitoring dan
Balikkan Keadaan



Isuzu Driving Experience 2022:
Hadapi Tantangan Kenaikan
Harga BBM

IAMI Rayakan HUT Ke-48, Optimis dan Sigap Berinovasi Hadapi Tantangan ke Depan

Tepat di bulan Oktober 2022 ini, PT Isuzu Astra Motor Indonesia atau IAMI telah genap berusia 48 tahun. Sebuah usia yang menunjukkan kematangan, yang telah melalui berbagai macam kondisi dan situasi di Tanah Air dari masa ke masa.

"IAM I kini telah menginjak usia 48 tahun. Saya ucapkan terima kasih atas usaha rekan-rekan IAMI hingga saat ini. Tentunya, 48 tahun membuat IAMI semakin matang dengan berbagai tantangan yang sudah dilalui," ujar Jap Ernando Demily, President Director IAMI.

Sepak terjang Isuzu sudah dimulai sejak 1974. Berawal dari PT Pantja Motor, yang pada tahun 1988 kemudian PT Unitrans Pertama membeli 68% saham. Lantas pada tahun 1991, perusahaan secara mayoritas dimiliki oleh PT Astra International Tbk melalui PT Aryaloka Sentana dari PT Unitrans Pertama.

Momen bersejarah tersebut beriringan dengan kelahiran mobil legendaris Isuzu Panther TBR 52, 2.300 cc Diesel Direct Injection, sebagai pelopor kendaraan bermesin diesel serba guna di Indonesia. Di tahun 1995, hadirilah Isuzu ELF di segmen komersial dan juga Isuzu Borneo, untuk truk kelas medium.

Titik balik Isuzu untuk beralih, dari kendaraan penumpang ke niaga, ditetapkan pada 2008 dengan mengibarkan nama yang eksis hingga kini, yakni PT Isuzu Astra Motor Indonesia.

Lalu di tahun 2019, Isuzu hadir dengan tagline baru, yakni "Real Partner Real Journey". Memijak tahun 2022 pasca-pandemi yang menggoncang perekonomian, IAMI kukuh dengan pencapaian market share sebesar 26%,

dengan utilisasi pabrik Isuzu Karawang Plant yang telah mencapai 82%.

"Mari bersyukur dan bangga menjadi bagian dari kesuksesan IAMI. Namun jangan lupa, perlu adanya cautious optimism dalam menghadapi risiko yang mungkin terjadi. Kita perlu melangkah maju dengan terobosan dan senantiasa berinovasi agar dapat melompat lebih tinggi dengan fokus ke perspektif pelanggan," pesan Ernando Demily.

Tentu semangat dengan rasa yakin dan kesiapsiagaan ini perlu dilakukan di semua lini, dari seluruh lapisan IAMI, manufaktur, hingga distributor.

"Bangga rasanya dengan pencapaian ini, dan saya ucapkan terima kasih atas usaha maksimal yang diberikan. IAMI masih jauh dari sempurna, tetapi kita harus terus memperbaiki diri. Perlu sinergi seluruh lapisan IAMI untuk membawa IAMI ke puncak kejayaan. Sekali lagi, selamat ulang tahun ke-48. IAMI akan tetap menjadi pohon yang rindang, tempat berteduh dan bertumbuh bersama," ujarnya.



Photo Credits: Nova Nurul Mustopa



Photo Credits: Nova Nurul Mustopa

Pemenang Innov IAMI 2022, Inovasi Monitoring dan Balikkan Keadaan

Berawal dari sebuah kehilangan, berakhir dengan inovasi jitu yang membalikkan keadaan. Inilah kisah pemenang ajang inovasi PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMl), Innov IAMl 2022, Astrido Isuzu Mangga Dua, yang dipimpin oleh sang kepala bengkel, Miyanta.

Miyanta bersama tim ajang inovasi tersebut, Hidden Knight, suatu kali mendapati berubahnya pencapaian target dalam penjualan spare part mereka. Salah satu konsumen mereka, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa pengerukan tanah, menyusut secara pembelian suku cadang.

"Komposisi pembelian dari kami hanya 35 persen, sementara 65 persen di luar. Dari sini kami akhirnya melakukan pendekatan. Jadi selama 3 bulan, bisa dibilang hampir setiap hari kami mendatangi konsumen," ujar pria yang mulai masuk di Astrido Isuzu sejak 2003 sebagai mekanik ini.

Selama mendatangi perusahaan konsumen, pendekatan mereka pun serba komprehensif. Bukan dari atasan, tetapi dari level lapangan. Mereka banyak mengobrol dengan mekanik hingga supir. Setelah memperoleh sejumlah hal yang sebenarnya dibutuhkan, mereka pun lanjut dengan banyak mengobrol bersama tim pembelian atau purchasing dari perusahaan konsumen, sampai akhirnya ke tahap pemilik.

"Dari sini saya mendapati bahwa sebenarnya mereka membutuhkan sejumlah part yang sebisa mungkin harus ada secepatnya.



Sebab, mereka tidak ingin truk diam untuk perbaikan di bengkel karena harus terus bekerja. Contohnya kebutuhan per Isuzu Giga untuk jasa keruk tanah. Di sini, per Isuzu Giga sebagai part fast moving harus segera tersedia," ujar Miyanta.

Ia kemudian juga melihat bahwa dibutuhkan perubahan cara belanja antara dealer dan IAMl. Yang juga tidak kalah menarik adalah usaha memperbaiki sistem stok di konsumen.

"Kami bahkan bantu rapikan gudang stok mereka. Lalu kami juga melihat bahwa akan lebih baik jika stok sudah tersedia lebih dulu.

Jadi, jangan tunggu misalnya per patah, baru order. Untuk itu, kami tawarkan ketersediaan stok secara minimum," ujarnya.

Ia dan tim memberikan perkiraan atau forecasting

mengenai suku cadang yang sudah harus siap di tempat konsumen.

"Kami bikin semacam konsinyasi, juga diskon sehingga menarik. Lalu satu lagi, kami buat grup WhatsApp sebagai semacam monitoring. Lalu saya misalnya bilang, 'Mohon diinfo stok A, B, C, D'. Selanjutnya, kami buka stok ke IAMl," ujarnya.

Dengan pendekatan ini, keadaan pun berbalik. Konsumen memutuskan Astrido Isuzu Mangga Dua sebagai pilihan pertama untuk kebutuhan suku cadang. Jika dulu penjualan suku cadang Astrido berada di porsi 35 banding 65, Astrido Isuzu Mangga Dua kemudian meraih 72 persen per tahun 2021. Jumlahnya pun meningkat lagi secara nominal memasuki level Rp 3 miliar secara year to date di tahun 2022.

Isuzu Driving Experience 2022: Hadapi Tantangan Kenaikan Harga BBM

Seperti kita ketahui bersama, pada pertengahan tahun ini telah terjadi kenaikan harga bahan bakar minyak (BBM) di Indonesia. Hal ini merupakan dampak dari perkembangan ekonomi dunia yang tidak bisa dihindari.

Bukan hanya perkembangan ekonomi global, hal tersebut juga terjadi seiring dengan isu menipisnya sumber daya fosil sebagai bahan baku utama BBM yang mayoritas kita gunakan saat ini.

"Kami mengerti ini merupakan isu yang sangat serius di mana roda perekonomian kita dipengaruhi oleh harga BBM, apalagi oleh para pelaku di industri yang melibatkan transportasi sebagai kegiatan operasionalnya," ujar Beny Dwyanto, General Manager Technical Product Support PT Isuzu Astra Motor Indonesia.

Oleh sebab itu, PT Isuzu Astra Motor Indonesia mengadakan Isuzu Driving Experience pada Kamis, 6 Oktober 2022 di Training Center Isuzu, Pondok Ungu, Bekasi.

"Isuzu Driving Experience hadir untuk memberikan edukasi berkendara yang baik dan benar agar penggunaan BBM menjadi lebih efisien atau yang kita sebut dengan eco driving," ujarnya.

Dalam materi eco driving yang diberikan, berbagai hal disampaikan termasuk gaya berkendara. Sejumlah hal bisa diterapkan bagi pengemudi agar penggunaan solar bisa lebih hemat, yakni menjaga kecepatan, menjaga RPM mesin, memaksimalkan gigi tinggi, menjaga kecepatan konstan, efektivitas engine brake, dan idling.

Mengenai menjaga kecepatan, dalam edukasi ini disampaikan bahwa 80 km/jam adalah kecepatan yang ideal—utamanya di jalan tol. Jika tingkat efisiensinya dibandingkan, kecepatan 80 km/jam bisa menghasilkan tingkat efisiensi 6,7 km per liter, sedangkan 90 km/jam setara 6,1 km per liter, dan 100 km/jam setara 5,4 km per liter. Demikian halnya menjaga putaran atau RPM masih di 1.000-2.000 (zona hijau di speedometer) adalah kategori hemat, sedangkan RPM 3.000 ke atas (zona merah) akan membuat konsumsi solar jauh lebih boros.

Teknik pengereman juga menjadi bagian dalam edukasi. Pengereman lebih efisien jika pengemudi sedari awal sudah menggunakan engine brake atau pengereman mesin, contohnya dalam 300 meter menuju jarak yang ditentukan. Perbandingannya, jika melaju dan mengerem secara tiba-tiba, maka kerja mesin bisa membuang 24,1 cc solar. Sementara itu, pelambatan dengan engine brake dalam 300 meter menuju titik stop hanya menghabiskan 0,8 cc solar.

3 Tips untuk Memulai Bisnis Mobil Jemputan Sekolah

Jika kita berprinsip bahwa masalah perlu disikapi dengan solusi yang bisa berbuah bisnis, maka ada banyak hal yang bisa dilirik. Salah satunya adalah antar-jemput anak-anak sekolah.

Antar-jemput sekolah tentu menawarkan efisiensi waktu bagi orang tua. Jasa ini juga meminimalkan kemacetan di akses sekitar sekolah pada jam-jam sibuk karena sekelompok anak sudah diantar-kan dan dijemput pulang dalam satu kendaraan dalam satu waktu. Begitu pula keuntungan seperti rasa aman bagi orang tua karena kepastian, dan lain-lainnya. Tidak menutup kemungkinan jika kita memiliki ide-ide lainnya sebagai layanan ekstra sebagai daya tarik jika kita bergerak di bisnis ini.

Untuk memulainya, setidaknya ada tiga hal yang bisa menjadi pertimbangan.

Ketiga hal tersebut bisa digeneralikan pada rute dan jadwal, operasional, serta aset kendaraan.

RUTE DAN JADWAL

Apakah sudah menentukan sekolah yang akan menjadi tujuan untuk jasa kita ini? Jika sudah, maka pertimbangkan rute yang dilalui hingga jadwal keberangkatan dan kepulangan.

Terlebih lagi jika daerah sekitar terkenal dengan kemacetannya. Dengan pemilihan rute dan jadwal, hal ini juga berefek tidak hanya pada efisiensi waktu tetapi juga bagaimana mengatur biaya operasional.

BIAYA-BIAYA

Penentuan biaya ini tentu cukup kompleks. Kita tentu harus mempertimbangkan biaya operasional seperti bahan bakar dan biaya pengemudi.

ASET KENDARAAN

Kendaraan apa yang akan digunakan untuk jasa kita ini? Untuk kendaraan seperti mikrobus Elf NLR yang bisa memuat 20 orang, maka jumlah anak yang diangkut memadai. Mikrobus yang memiliki kaca dengan visibilitas baik, untuk depan maupun belakang, ini memudahkan pengemudi dalam mengendarai sebuah mikrobus, termasuk saat parkir ataupun mundur.

Terkenal karena efisiensi solarnya, produk Isuzu ini juga didukung oleh jaminan suku cadang di jaringan Isuzu Astra selain juga dukungan-dukungan seperti Bengkel Isuzu Berjalan jika menghadapi kendala teknis di jalan atau di lokasi lainnya.



Siasat Bisnis “Frozen Food” ke Ruko-Ruko Perumahan

Frozen food merupakan salah satu produk yang sedang menjadi tren. Mendekatkan produk ini secara langsung ke konsumen area perumahan pun tidak ayal menjadi langkah jitu di tengah tren yang berlipat ganda hanya dalam setahun belakangan.

Permintaan pengiriman frozen food berkisar 120.000-160.000 paket per hari di tahun 2021, sementara rerata permintaan pada bulan puasa dan lebaran pada 2022 mencapai 400.000-an per hari, menurut Asosiasi Rantai Pendingin Indonesia.

“Beberapa pemain di rantai ini seperti Paxel dan disusul Anteraja telah menyusun strategi dalam pengembangan area pengiriman. Ke depannya juga akan muncul beberapa pemain lainnya yang baru dan tersegmentasi dari unit bisnis para marketplace,” ujar Direktur Eksekutif Asosiasi Rantai Pendingin Indonesia (ARPI) Hasnuddin Yasni dikutip Bisnis.com.

Dengan gambaran pertumbuhan di atas, peluang terbuka dengan membidik wilayah tertentu, khususnya bagi pebisnis pemula. Di sektor logistik, pemanfaatan mobil boks pendingin menjadi harapan, apalagi dengan catatan bahwa cold storage existing juga semakin bertambah.



Menurut catatan ARPI, jumlah cold storage existing yang dimiliki para pelaku pada 2021 sudah lebih dari 2,5 juta pallet position (PP) atau tumbuh sekitar 103.000 PP dibandingkan tahun 2020. Karenanya, dia memprediksi tambahan sekitar 140.000 PP pada 2022.

Di sinilah pemilihan kendaraan pengantaran berpendingin menjadi pertimbangan. Terlebih lagi bagi pebisnis pemula. Pick-up dengan karoseri boks pendingin saat ini sudah banyak beredar. Namun, dengan tantangan bahwa harga bahan bakar minyak baru saja naik, maka akan lebih efisien menggunakan mesin berbahan bakar solar yang kini berharga Rp 6.800 per liter dibandingkan konsumsi bensin Pertalite Rp 10.000 per liter.

Karena Isuzu Traga sebagai sebuah pick-up berukuran besar menggunakan mesin diesel, ia menguntungkan dalam hal biaya konsumsi bahan bakar. Kemudian jika bicara ukuran, dengan panjang 4.655 mm,

ukuran area kargonya memiliki panjang 2.960 mm. Angka ini memang panjang jika dibandingkan dengan area kargo pick-up lain yang antara lain memiliki panjang sekitar 2.600 mm. Tentu ia memuat lebih banyak meski tetaplah sebuah pick-up.

Untuk kebutuhan melalui akses perumahan, Isuzu Traga juga dirancang dengan radius putar yang secara perhitungan bahkan lebih kecil dari radius putar sebuah mobil sekelas LCGC. Jika LCGC beradius putar 4,6 meter, Isuzu Traga hanya 4,5 meter.

Bicara pembuatan karoseri, termasuk membuat boks pendingin sesuai keinginan ataupun kebutuhan, Isuzu turut memberikan dukungan teknis dalam mempermudah pemerolehan surat keputusan rancang bangun (SKRB).

“Cukup lama, cukup teknis ketika sudah masuk Perhub untuk SKRB. Dulu mungkin bisa 1-2 bulan. Namun dengan kami 2 minggu selesai,” ujar Arvin Sumbung selaku Product Marketing CV & LCV Manager PT Isuzu Astra Motor Indonesia.