



EKA
DHARMA

Connect it!
Built the spirit of togetherness

Service Excellent

CUSTOMER
 FEEDBACK
 SUPPORT
 INNOVATIVE
 QUALITY
 EXCELLENT
 FRIENDLY

“Kita harus lebih aktif dalam proses *inventory, stock*, mengurangi unit *breakdown*, menjelaskan perbedaan Genuine Part dengan barang OEM, dan aktif dalam proses lainnya. Selain itu selalu bersyukur, berdoa, berusaha, dan melakukan *improvement*.”

Dhenny Hidayat

Volvo Part Reward Winner

DAFTAR ISI

1

SERVICE EXCELLENT

4

MAKNA PAHLAWAN ZAMAN NOW
 BAGIMU

6

PUTING BELIUNG

9

PEMBUANGAN AIR LIMBAH

13

MENGHEMAT WAKTU
 DENGAN KIS

16

HOBİ JADI UANG

21

VOLVO PARTS REWARD
 KUARTER KEDUA

22

SERVICE EXCELLENT SE-
 BAGAI NILAI LEBIH

23

BAHAN BAKAR BOROS? PA-
 KAI DYNAFLEET SAJA

10

YUK! KITA BELAJAR DARI
 PRAKTIK TERBAIK ENVI-
 RONMENT COMEX

15

MASA PANTAU REKAMAN

17

KARYA ELIT FOTOGRAFER
 EDJS BEST LOVERS

24

KUNCI IMPLEMENTASI
 SERVICE EXCELLENT

26

LIBURAN KE TENGGARONG?
 KE LADANG BUDAYA
 (LADAYA) SAJA



SERVICE EXCELLENT

Bila berbicara mengenai harapan pelanggan ialah terkait erat dengan bagaimana sebuah perusahaan penyedia jasa dan produk dapat memberikan pelayanan yang baik.

Layanan pelanggan yang sangat baik di definisikan sebagai layanan yang dapat memenuhi harapan pelanggan dengan memerhatikan *core value* perusahaan dan kualitas layanan pelanggan memiliki dampak besar pada bisnis yang berorientasi pelanggan.

Frontliner yang bekerja secara langsung dengan pelanggan harus mampu mendengarkan pelanggan saat pelanggan menjelaskan masalah mereka. Membuat pelanggan merasa penting merupakan pemberian layanan pelanggan yang positif. Johnston, R. & Clark, G. di dalam bukunya yang berjudul *Service Operations Management* mengatakan pelayanan *Service Excellence* itu berarti bukan hanya tentang melebihi harapan pelanggan, tapi yang paling utama ialah tentang "memberikan apa yang dijanjikan dan berurusan baik dengan masalah dan pertanyaan yang timbul".

Service Excellent, sepertinya hal ini telah dimaknai oleh *frontliner* sparepart Adaro dan Bontang. Dengan *mindset* tersebut, mereka mampu memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan eksternal dan internal. Sehingga *output* ini sangat mudah dikenali oleh tim manajemen Volvo Indonesia dan PT. Eka Dharma Jaya Sakti. Berita pencapaian ini, dapat rekan EDJS baca di hal 21.

Edisi **Connect It** bulan ini juga menyajikan satu artikel baru terkait dengan Opini rekan EDJS, beberapa karyawan SMART EDJS memberikan opini mereka terkait makna Hari Pahlawan. Informasi seputar hasil karya excellent rekan EDJS juga bisa anda simak di edisi kali ini.

Pemimpin Redaksi, mengucapkan selamat kepada seluruh tim Connect It, yang pada tanggal 18-12-18 telah diresmikan oleh *management* PT. Eka Dharma Jaya Sakti. Semoga tetap terus membara dalam memberikan kontribusi pengetahuan dan semangat perubahan kepada rekan EDJS.

Akhir kata, tim redaksi **Connect It** mengucapkan selamat membaca, semoga bulletin ini senantiasa menjadi jembatan komunikasi keluarga besar PT. Eka Dharma Jaya Sakti

Semoga bermanfaat

Dody Heriawan

Pemimpin Redaksi

CUSTOMER SERVICE



Email : redaksi@ekadharma.co.id

www.ekadharma.co.id

PENASIHAT

P. P Sihombing

PEMBINA

Supriyanto

PENANGGUNG JAWAB

Nyoman J. Mega

PEMIMPIN REDAKSI

Dody Heriawan

EDITOR

Anasia N & Chenny AR

REDAKSI

Dewanti

Renita

Hamzah,

Indra Siswono

Delvin Budi

Rendy Zanuar

Randi Paltor

M. Japri

Azis Bondan P.

Harmidah

Dhaniel P Manurung

R. Bawono

Fernandes

Fadillah A

M. Alfian

Ade Pamayo

Mardian

Rhaidyna

SERVICE EXCELLENT

Saat ini, perusahaan yang berorientasi kepada pelanggan memerlukan pemahaman, bahwa layanan pelanggan berarti kemampuan dalam **“Mengarahkan pelanggan ke tujuan akhir dengan membuat navigasi yang halus, pribadi yang ber-integritas, dan penuh hormat”**. Secara umum, service excellent adalah rancangan pelayanan yang menghasilkan produk dan jasa yang unggul. Unggul, berarti diatas rata-rata, lebih baik dari pesaing. Dan tidak lupa bahwa Service Excellence itu berarti bukan hanya tentang melebihi harapan pelanggan, tapi yang paling utama ialah tentang "memberikan apa yang dijanjikan dan berurusan baik dengan masalah dan pertanyaan yang timbul".

Keberhasilan implementasi *service excellent* sangat ditentukan oleh **sistem, teknologi dan sumber daya manusia**. Untuk dapat meraih *service excellent*, ketiganya harus excellent. Dengan sistem manajemen mutu yang dianut oleh PT. EDJS, diyakini bahwa proses-proses yang ada di dalam

organisasi ini sudah saling terkait dan mendukung, antara *core* bisnis proses dan proses bisnis pendukungnya. Sebagai pengetahuan rekan EDJS, bahwa *Core business* PT. EDJS saat ini meliputi pelayanan 3S, yakni *Service, Sparepart* dan *Sales*. Sedangkan proses bisnis pendukung lainnya yang tidak kalah penting ialah, HRD GA HSE, *Techinca Support & Warranty, Finance & Accounting, Procurement, Branch* dll. Adopsi teknologi yang lambat, membuat perusahaan bisa kalah bersaing dalam menghasilkan produk dan jasa. Namun terkadang bila terlalu cepat, akan menjadi sia-sia. Karena produk belum dapat diterima di pasar. Oleh karena itu, perusahaan harus dapat dengan tepat mengadopsi teknologi yang dianggap tepat. Serta tidak lupa, bahwa SDM merupakan komponen yang paling luwes. Perusahaan dapat melatih atau merekrut SDM baru untuk menyesuaikan dengan teknologi dan sistem.

Sebuah pelayanan yang dapat dikatakan *excellent*, setidaknya dapat memenuhi beberapa contoh kriteria dibawah ini.

Memandu pelanggan dengan informasi dan kejujuran

Untuk melakukan layanan pelanggan dengan cara yang benar, Organisasi harus melatih *frontliner* untuk bertindak seperti Kapten Kapal. Panduan terbaik itu diibaratkan Sang Kapten kapal yang membantu pemancing merasa seperti mereka menemukan sesuatu, dan dituntun ke tempat yang menarik untuk *Strike!* Oleh karenanya, *frontliner* harus menemukan makna dan tujuan pekerjaannya. Sebab dengan dorongan yang kuat, *frontliner* akan dengan mudahnya untuk memberikan inspirasi bagi rekan kerja maupun pelanggan. Sikap jujur, membantu untuk menciptakan hubungan yang baik dengan rekan kerja EDJS dan pelanggan.



Jadilah Positif dan Proaktif

Bagaimana jika pelanggan meminta sesuatu yang kehabisan stok? Seorang *Frontliner* dapat mengatakan, “**Kami tidak punya barang itu, stok habis.**” Dari jawaban tersebut sebenarnya ada pilihan kalimat yang lebih baik: “**Kami akan memilikinya minggu depan**”, kami akan segera menghubungi Anda begitu barangnya tiba”. Kalimat yang pertama bersifat meremehkan. Ini mengirimkan pesan bahwa bisnis Anda tidak tertarik untuk membantu konsumen ini. Yang kedua adalah proaktif dan menunjukkan komitmen untuk membantu pelanggan. Di beberapa *research* mengatakan bahwa biaya untuk mendapatkan pelanggan baru adalah 5 kali lebih besar daripada mempertahankan pelanggan yang sudah ada. Oleh sebab itu memberikan *Service Excellent* akan menjadi keunggulan dan kinerja pembeda yang signifikan untuk memenangkan klien dalam lingkungan yang sangat kompetitif seperti saat ini. Dan tentu saja, layanan pelanggan bukan hanya tentang bagaimana kita membangun hubungan selama satu minggu. Fokus jangka panjang



pada kualitas hubungan, dengan karyawan, pelanggan dan mitra akan memungkinkan organisasi untuk terus berkembang dan berkembang.

Bersikap proaktif tidak hanya sekedar mengambil inisiatif. Bersikap proaktif artinya bertanggung jawab atas perilaku kita sendiri (di masa lalu, di masa sekarang, maupun di masa mendatang), dan membuat pilihan-pilihan berdasarkan prinsip-prinsip serta nilai-nilai ketimbang pada suasana hati atau keadaan. Rekan EDJS yang proaktif adalah pelaku-pelaku perubahan dan memilih untuk tidak menjadi korban, untuk tidak bersikap reaktif, untuk tidak menyalahkan orang lain. Rekan EDJS yang proaktif bertekad menjadi daya pendorong kreatif dalam hidup mereka sendiri.

Kulit Tebal

Keunggulan layanan pelanggan juga membutuhkan kulit tebal. *Frontliner* harus tahu bagaimana tetap tenang dalam situasi yang memberatkan. *Frontliner* harus dapat belajar melihatnya sebagai tantangan: menemukan cara untuk mengubah hubungan permusuhan menjadi hubungan yang menguntungkan kedua belah pihak. Kadang-kadang, seorang pelanggan sedang mengalami krisis pribadi atau hanya mengalami hari yang melelahkan. Dalam situasi ini, sikap hormat dan kesabaran dapat membantu memenangkan mereka, dan mengubahnya menjadi pelanggan yang puas.

Kalau kita mendengarkan dengan seksama, untuk memahami orang lain, ketimbang untuk menanggapinya, kita memulai komunikasi sejati dan membangun hubungan. Kalau orang lain merasa dipahami, mereka merasa ditegaskan dan dihargai, mau membuka diri. Sehingga peluang untuk berbicara secara terbuka serta dipahami terjadi lebih alami dan mudah. Berusaha memahami ini menuntut kemurahan; berusaha dipahami menuntut keberanian. Keefektifan terletak dalam keseimbangan di antara keduanya.

Hal ini sesuai dengan tujuh kebiasaan yang diutarakan oleh Steven Covey, pada prinsip berpikir menang-menang. Berpikir menang/menang artinya tidak berpikir egois (menang/kalah) atau berpikir seperti martir (kalah/menang). Dalam kehidupan bekerja maupun keluarga, para anggotanya berpikir secara saling tergantung – dengan istilah “kita”, bukannya “aku”. Berpikir menang/menang mendorong penyelesaian konflik dan membantu masing-masing individu untuk mencari solusi-solusi yang sama-sama menguntungkan. Berpikir menang/menang artinya berbagi informasi, kekuasaan, pengakuan, dan imbalan.



Memberdayakan Personil

Terakhir, bisnis tidak dapat memiliki layanan pelanggan yang sangat baik jika mereka tidak mengizinkan *Frontliner*-nya benar-benar menyelesaikan masalah.



Semakin berkomitmen, otentik, empati, dan memberdayakan perwakilan layanan pelanggan dalam setiap interaksi, semakin pelanggan merasa dihargai. Itu membuat seluruh pengalaman terasa lebih seperti perjalanan yang menyenangkan, dipandu ke tujuan. Begitulah cara bisnis saat ini dapat mencapai keunggulan layanan pelanggan.



@heriawan.dody

MAKNA PAHLAWAN ZAMAN *NOW* BAGIMU ???



“Apabila dalam di dalam diri seseorang masih ada rasa malu dan takut untuk berbuat suatu kebaikan, maka jaminan bagi orang tersebut adalah tidak akan bertemunya ia dengan kemajuan selangkah pun.” - Ir Soekarno -

Setiap tanggal 10 November, bangsa Indonesia memperingati Hari Pahlawan sebagai bentuk apresiasi Pemerintah Republik Indonesia kepada para pahlawan yang telah gugur dalam membela bangsa Indonesia hingga akhirnya Indonesia bisa meraih kemerdekaan di tahun 1945.

Di Kolom Opini kali ini, Tim Bulletin akan meminta opini dari beberapa karyawan PT. EDJS mengenai hal yang berkaitan dengan Hari Pahlawan. Namun, pertanyaan yang kami berikan bukan mengenai para pahlawan kemerdekaan yang telah gugur, namun mengenai **“Makna Pahlawan bagi Generasi Jaman Now”**

Berikut langsung kita simak, opini dari rekan- rekan millennial sekalian. *Check these out !*

“Pahlawan zaman *now* adalah orang yang mampu berbuat atau bertindak untuk semua hal kebaikan bukan hanya berbicara atau berkata, bukan hanya berbicara ‘mampu’, namun harus berani bertindak untuk menciptakan peluang dan inovasi yang bermanfaat bagi orang sekitar. Hidup tidak hanya bisa dinikmati oleh diri sendiri. Namun hidup juga harus berarti dan dinikmati bagi orang di sekitar kita.”

Agung Octoni Parulian Simbolon - HSE Dept



“Tidak seperti di jaman dahulu yang dimana menjadi pahlawan harus menjadi gagah berani melawan para penjajah dari luar yang tak kadang harus dilakukan dengan pertumpahan darah untuk me-merdekakan negeri ini, di zaman *now* ini kita dihadapkan dengan ‘penjajah’ dari negeri sendiri yang tindakanya (korupsi) serupa dengan penjajahan jaman dulu, yaitu mengambil hak yang seharusnya didapatkan oleh seluruh rakyat indonesia. Oleh karena itu marilah kita menjadi pahlawan dimulai dari diri sendiri untuk tidak melakukan hal tersebut/ mengambil hak orang lain, serta berani menegur dan melarang orang di sekitar kita agar tidak melakukan hal tersebut karena dengan cara itu kita akan me-merdekakan negara kita dari penjajah.”

Muhammad Iqbal Al Farisih - Purchasing Dept

“Seseorang yang membela kebenaran demi kepentingan negara dan masyarakat. Seseorang yang berani mengusir penjajah dari tanah leluhurnya. Seseorang yang berjasa terhadap orang banyak.”

Bagus Adi Prasetyo - Marketing Dept





“Pahlawan zaman *now* adalah seseorang yang tidak menyebarkan berita HOAX dan memecah belah Negeri ini , melainkan mampu menginspirasi sesama ,guna menciptakan ide ide kreatif yang berguna bagi bangsa.”

Allend Glend Punu - Workshop & Field Dept

“Pada hari ini kita memang tidak berjuang di medan perang untuk melawan negara– negara lain yang menjajah bangsa kita ini, dengan tumpahan darah ataupun dengan taruhan nyawa, tetapi saat ini kita di jajah dengan teknologi dan pola pikir dari negara lain yang ingin merusak moral dan pemikiran masyarakat bangsa kita ini. Saat ini kita di tuntut untuk menjadi pahlawan zaman *now* yang membangkitkan pola pikir dan moral bangsa kita ini untuk menjadi bangsa yang mandiri disegala aspek, bangsa yang maju tanpa campur tangan bangsa Lain. Dan pada 10 November ini , merupakan moment yang pas untuk mengenang jasa - jasa pahlawan kita terdahulu dan sebagai cambuk semangat untuk diri kita agar kita dapat menjadi pahlawan jaman now hari esok dan hari hari berikutnya .”



Sultan Takdir Aaz - Parts Dept



“Pahlawan masa kini ‘zaman *Now*’ adalah setiap orang yang berkarya atau melakukan berbagai hal kegiatan positif yang dapat bermanfaat bagi orang lain dan lingkungan sekitarnya. Siapa saja bisa menjadi pahlawan, dengan melakukan mulai dari hal-hal kecil yang sederhana sampai dengan yang besar yang berdampak untuk saat ini atau masa yang akan mendatang. Contohnya, menjaga kebersihan dengan membuang sampah pada tempatnya, seorang guru yang mendidik muridnya agar cerdas dan dapat menjadi penerus bangsa, atau seorang ayah yang mencari nafkah untuk keluarganya, dan masih banyak lagi.”

Al Dillah Bastiawan - Training Dept

Nah, demikian opini dari beberapa *millennial-ers* PT. EDJS mengenai makna “Pahlawan zaman *now*”. Tentunya seluruh opini diatas tidak ada yang salah yaaaa . Perbedaan pemakaian tersebut biasanya berkaitan dengan sosok yang mereka kagumi dalam kehidupan sehari– hari ataupun sosok yang mereka jadikan **role model** di kehidupan masing– masing. Sosok ini merupakan seseorang yang dianggap mampu memberikan gambaran positif bagi para *millennial-ers*.

Untuk menjadi pahlawan memang tidak mudah, namun hal ini tidak berarti bahwa kita tidak mungkin menjadi pahlawan, kan? Bagaimana, apa kalian bisa menunjukkan sikap “ kepahlawanan” kalian mulai dari sekarang??? Mari kita mulai dari diri sendiri !

PUTING BELIUNG

Musuh eksekusi yang sesungguhnya adalah pekerjaan sehari-hari anda atau dinamakan angin puting beliung (*whirlwind*). Terkadang kita tidak dapat membedakan *whirlwind* dengan sasaran strategis karena keduanya dibutuhkan untuk mempertahankan keberadaan organisasi.

Jika rekan EDJS ingin menciptakan hasil yang signifikan, maka kita harus dapat mengeksekusi strategi perubahan perilaku yang mengharuskan kita bertempur dengan *whirlwind* – dan *whirlwind* itu sendiri adalah lawan yang tangguh, memakan banyak waktu kerja dan tidak terkalahkan.

The 4 Disciplines of Executions tidak dirancang untuk mengelola *whirlwind* Anda. Tetapi 4 Disciplines of Executions (4DX) adalah aturan untuk mengeksekusi strategi Anda yang paling penting ditengah *whirlwind*.



Ulasan singkat The 4 Disciplines.

Disiplin 1 : Fokus pada the *Wildly Important*

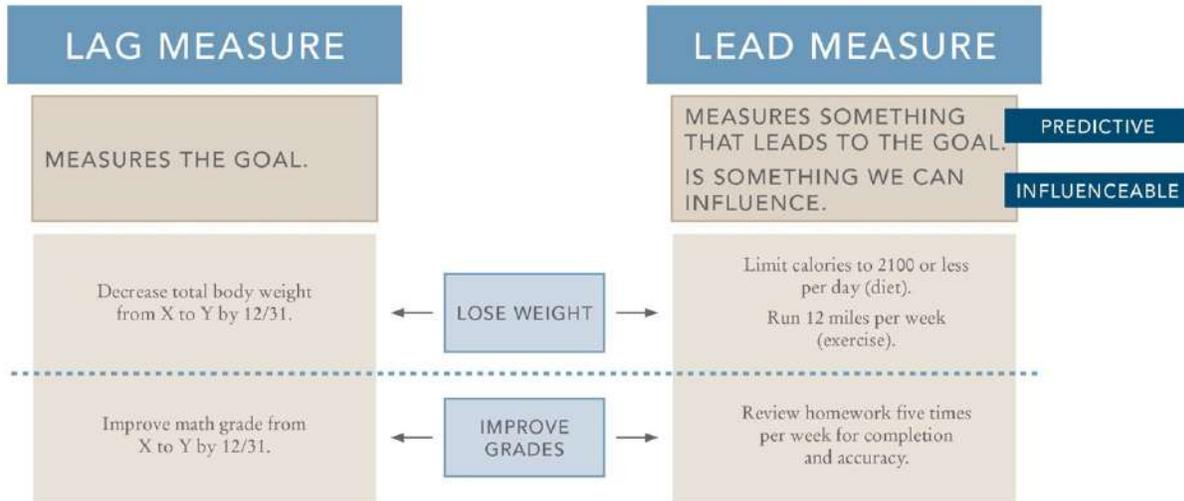
NUMBER OF GOALS (in addition to the whirlwind)	2-3	4-10	11-20
	↓	↓	↓
GOALS ACHIEVED WITH EXCELLENCE	2-3	1-2	0

Semakin banyak hal yang rekan EDJS jadikan target pencapaian, maka semakin berkurang hasil pencapaian Anda. Berfokus pada sedikit hal yang membuat tim Anda bisa mencapai lebih banyak. Mulailah dengan memilih dua atau tiga sasaran yang sangat penting (*wildly important goal—WIG*), maka tim bisa dengan mudah membedakan antara prioritas tertinggi dengan *whirlwind*.

Disiplin 2 : Bertindak pada *Lead Measure*

Strategi apa pun yang Anda tetapkan, kemajuan dan kesuksesan akan bertumpu pada dua macam ukuran, *lag measure* dan *lead measure*.

- Lag measure ➔ ukuran yang melacak pencapaian WIG.
- Lead measure ➔ ukuran terhadap hal-hal yang paling berdampak untuk meraih sasaran



Disiplin 3 : Menyajikan *Scoreboard* yang memotivasi.

Disiplin 3 adalah disiplin keterlibatan dan kepemilikan (*engagement*). Kinerja tertinggi selalu diberikan oleh orang-orang yang *engaged* secara emosional, dan *engagement* tertinggi terjadi bila orang mengetahui skornya. Mengapa *scoreboard* penting? Karena , bila *scoreboard* tidak jelas, permainan akan ditinggalkan ditengah whirlwind berbagai kegiatan lain.

- Are simple.
- Are highly visible to the players.
- Have the right lead and lag measures.
- Tell us immediately if we are winning or losing!

WIG
Increase revenue from corporate events from \$22 to \$31 million by December 31.

Lead Measure
Complete two quality site visits per associate per week.

ASSOCIATE	1	2	3	4	5	6	7	AVG
KIM	1	1	2	2	4	X	X	2
BOB	2	2	3	2	6	5	2	2.8
KAREN	1	3	2	3	X	3	2	2
JEFF	0	0	X	X	1	1	1	.8
EMILY	1	X	X	4	3	2	0	2.8
RICHARD	3	4	2	2	2	4	4	2.8
BETH	X	1	2	0	2	4	X	2.8
TOTAL	7	7	11	15	12	13	14	2.5

Lead Measure
Upsell our premium bar package to 90% of all events.

Disiplin 4 : Menciptakan Irama Akuntabilitas

Disiplin 4 adalah tempat dimana eksekusi benar- benar terjadi. Ini didasarkan pada prinsip akuntabilitas : selama kita tidak saling bertanggung jawab, pencapaian sasaran akan kalah ditengah *whirlwind*.

Dengan memahami definisi dan bahaya *whirlwind* dalam aktivitas pekerjaan, maka tentunya hal ini akan memberikan Anda kemampuan untuk dapat selalu fokus pada sasaran strategis organisasi dan tidak terjebak pada rutinitas harian. Tentunya hal ini akan berkaitan dengan kualitas kinerja Anda. Hal ini merupakan salah satu bentuk layanan terbaik (*service excellent*) yang bisa dihasilkan dari organisasi yang memiliki individu- individu yang menjalankan tanggungjawab sesuai peran dalam organisasi.



1. Report on last week's commitments.
2. Review and update the scoreboard.
3. Make commitments for next week.

1. Same day, same time, same place, every week.
2. 15–20 minutes.
3. Each of us makes a personal commitment.
4. We hold each other accountable.
5. No whirlwind.

What are the one or two most important things I can do this week to impact the team's performance on the scoreboard?

CADENCE

1. Review last week's commitments.
2. Review/update the scoreboard.
3. Make commitments for next week.

**Mereka yang tidak
pernah
belajar untuk patuh,
tidak akan bisa
menjadi pemimpin
yang baik**

-ARISTOTELES

**Membuat
pelanggan puas
adalah strategi
bisnis yang
terbaik**

-MICHAEL LE BOEUF

PEMBUANGAN AIR LIMBAH

PT Eka Dharma Jaya Sakti berkomitmen untuk melindungi lingkungan, dan sehubungan dengan penerapan sistem Manajemen Lingkungan ISO 14001:2015 serta persyaratan dokumen untuk pengurusan Izin Pembuangan Air Limbah (IPAL). Pengurusan izin IPAL diberikan oleh walikota Balikpapan melalui Dinas Lingkungan Hidup.

Sumber air limbah berasal dari limbah *pantry*, kantin, toilet, dan juga *oil trap*. Air limbah *pantry*, kantin, dan toilet (*wastafel*) langsung dibuang ke saluran pembu-



angan air. Sedangkan untuk air limbah *oil trap* berasal dari operasional *workshop*. Penghematan dalam pemakaian air perlu dilakukan, agar air tidak banyak masuk ke dalam *oil trap*.

Sistem kerja dari *oil trap* adalah air terkontaminasi minyak dari *workshop* masuk melalui saluran *inlet* ke dalam *ground tank oil trap*, karena minyak mengapung di atas air, sedangkan saluran perpindahan dari ruang satu ke ruang lain melalui lubang pipa yang ada pada bagian dalam,

maka hanya air (massa jenis air lebih besar daripada minyak) yang mampu berpindah/mengalir ke ruang yang lain. Air tersebut kemudian mengalir menuju outlet yang kemudian dibuang ke saluran pembuangan air. Air buangan inilah yang membutuhkan izin pembuangan, dikarenakan berhubungan langsung dengan lingkungan biotik dan abiotik.

Sampel air limbah/terkontaminasi diambil dari outlet *oil trap*. Parameter pengujian per hari yang dilakukan berupa nilai TDS dengan baku mutu 4000 mg/l, nilai pH baku mutu 6-9. Hasil pengujian terbaru di Bulan Mei 2018 untuk sampel limbah *oil trap* berada dibawah baku mutu (TDS: 336 mg/l; pH: 7,8). Limbah *pantry*, dan toilet, berada di bawah baku mutu kecuali

Peran karyawan PT EDJS terhadap air limbah yang dihasilkan sangat penting. Karyawan seharusnya sadar terhadap pentingnya menghemat penggunaan air bersih, misalnya menghemat dalam hal pencucian komponen. Jika air tidak dipakai, maka penggunaan dapat dihentikan terlebih dahulu, jika air dibiarkan mengalir saat tidak diperlukan, air akan ikut tertampung dalam *tank oil trap*.

untuk parameter total bakteri *coliform* yang berada di atas baku mutu (>3000 MPN/100ml) pada sumber limbah kantin. Berdasarkan PerMenaKer No. 5 Tahun 2014 tentang Baku Mutu Air Limbah, pada pasal 16 ayat 1 menyebutkan, "Melakukan pemantauan kualitas air limbah paling sedikit 1 (satu) kali setiap bulannya sesuai dengan parameter yang telah ditetapkan dalam izin pembuangan air limbah." maka departemen HSE berkomitmen untuk patuh pada undang-undang, dengan memulai pengujian sampel air limbah setiap sebulan sekali di laboratorium yang telah disertifikasi, agar air limbah yang dibuang ke lingkungan dapat dipantau dan lebih cepat ditangani jika tidak sesuai dengan baku mutu air limbah. .

YUK! KITA BELAJAR DARI PRAKTIK TERBAIK ENVIRONMENT COMEX

Bila berbicara mengenai kebersihan *workshop*, departemen ini patut mendapat acungan jempol. Bukan hanya mampu untuk menjaga kebersihan tempat kerja, tetapi mereka mampu untuk melaksanakannya secara konsisten. Departemen Comex bisa dijadikan contoh bagi departemen lain dalam hal penerapan manajemen lingkungan untuk tempat kerja yang bersih dan bebas dari sampah. Ternyata tidak cukup sampai disitu, ketenaran dalam kemampuan pengelolaan lingkungan ini, juga mampu tercium oleh pelanggan eksternal, terbukti adanya kunjungan PT. Buma di tanggal 24 Desember 2018 sebagai bagian dari benchmarking PT. Buma

Ada yang menjadi kesepakatan bersama di *Comex department* dalam memahami pentingnya kebersihan. Sehingga mereka mempunyai keseragaman misi dalam menjaga kebersihan tempat kerja dan lingkungan.



Program-program lingkungan telah dilaksanakan secara rutin dan berkesinambungan, dan telah dilakukan sejak di kantor lama.

Teknis pelaksanaannya adalah pada beberapa area kerja Comex yang telah menugaskan masing-masing team pada area kerja yang berbeda, yaitu area *dismantling*, *assembling*, *washing area*, *painting room*, *computer room*, *Comex office*, *tool room*, *welding room* dan toilet.



Dan setiap pagi sebelum jam kerja dimulai, pengawas yang ditunjuk akan berkeliling ke semua area kerja untuk melakukan pemeriksaan rutin terhadap kebersihan, kerapian, serta keberadaan limbah pada tempat kerja di masing-masing area tersebut. Bila dalam hasil inspeksi tersebut ditemukan daerah yang kurang bersih atau masih ter-

dapat limbah yg belum dibuang/dibersihkan, maka team yg bertugas di area tersebut akan diberikan sanksi. Namun bagi team yang mampu menjaga area kerja tersebut tetap bersih, rapi dan aman dari pencemaran limbah. Maka team tersebut akan diberikan *reward* yang diumumkan setiap satu bulan sekali.

Comex bersama-sama dengan *Safety Dept* selalu berkoordinasi dalam mengontrol penggunaan serta pembuangan limbah.

Penting sekali ditanamkan pada semua individu perlunya menjaga kelestarian lingkungan, baik disekitar tempat tinggal kita, maupun di lingkungan sekitar tempat kita bekerja.

Kita harus sadar bahwa kelestarian alam dan lingkungan merupakan amanat dari generasi di bawah kita yang saat ini dititipkan dan diamankan kepada generasi kita sekarang untuk dijaga dan dilestarikan, sehingga generasi di bawah kita kelak masih bisa merasakan hidup sehat.

Selain mengontrol masalah limbah, budaya bersih, rapi dan sehat juga harus diterapkan di tempat kerja. Begitu juga di *Comex Dept* dimana setiap karyawan Comex bersama sama melaksanakan 5R / 5S (Seiri - Ringkas, Seiton - Rapi, Seiso - Resik, Seiketsu - Rawat, Shitsuke - Rajin) secara rutin setiap hari serta program 3 R (Reduce, Reuse dan Recycle) dan seluruh karyawan di Comex Dept mempunyai komitmen yang sama untuk menjaga dan melindungi lingkungan.

“Menjaga kebersihan di tempat kerja dapat menciptakan pikiran positif bagi karyawan yang bekerja di dalamnya”



Kebersihan Adalah Pangkal Kesehatan. Kebersihan Adalah Sebagian dari Iman.



“Coba kita bayangkan, seandainya kita masuk rumah makan dan kondisi rumah makan tersebut kotor dan jorok. Apa yang akan kita rasakan? Pertama pelanggan bisa berpikir dua kali untuk datang kembali ke tempat tersebut, dan yang kedua para pekerjanya juga merasa kurang nyaman.” Ujar Bapak Isrok.

Bapak Isrok berkata, “Seperti yang kita ketahui, tinggi-rendahnya produktivitas kerja berhubungan dengan pikiran positif, salah satunya dapat dipengaruhi oleh lingkungan di sekitar kita. Nah, oleh karena itu bila lingkungan kerja kita kondisinya kotor dan berantakan, maka hal tersebut dapat menjadi salah satu faktor penyebab rendahnya tingkat produktivitas yang dihasilkan. Namun bila tempat kerja kita dalam kondisi bersih dan rapi, maka pikiran akan menjadi enak, timbul semangat dalam bekerja dan tak jarang ide ide positif juga akan muncul sehingga produktivitas menjadi meningkat. Begitu pula bagi para tamu/customer yang melihat kondisi tersebut. Dan saya patut memberi apresiasi atas kerjasama dan kekompakan team Comex yang selama ini melaksanakan 5S / 5R di sekitar lingkungan kerja sehingga kebersihan, kerapian dan kenyamanan tempat kerja selalu terjaga.”



Pemberian apresiasi kepada team pemenang
"Kebersihan Kerja dan Lingkungan Comex Dept periode November 2018"



 @randy_paltor

MENGHEMAT WAKTU DENGAN KIS

BPJS telah mengembangkan sebuah aplikasi mobile berbasis Android dan Ios sebagai penunjang pelayanan kesehatan, yaitu Mobile JKN. Pengembangan aplikasi berbasis Android dan Ios ini didasari kehidupan penduduk saat ini yang tidak lepas dari teknologi berbasis ponsel. Dalam rangka mensosialisasikan JKN mobile dan pelayanan kepesertaan dari BPJS kesehatan, tim BPJS kesehatan wilayah kota Balikpapan berkunjung ke PT. Eka Dharma Jaya Sakti pada hari Jum'at 26 Oktober 2018.

Aplikasi Mobile JKN merupakan bentuk transformasi digital model bisnis BPJS Kesehatan, yang semula berupa kegiatan administratif dilakukan di Kantor Cabang atau Fasilitas Kesehatan, kemudian bertransformasi ke dalam bentuk Aplikasi yang dapat digunakan oleh peserta di mana saja kapanpun tanpa batasan waktu.



Download aplikasi JKN Mobile dan dapatkan beragam manfaatnya

- Info JKkn
- Lokasi Faskes
- Iuran dan Catatan Pembayaran
- Cek Virtual Account
- Skrining Riwayat Kesehatan
- Ubah Data Peserta
- Pengaduan Keluhan
- e-ID kartu Kepesertaan



Tujuan BPJS membuat aplikasi ini yaitu agar masyarakat Indonesia bisa menghemat waktu dan tidak perlu mengantri. Keuntungan selanjutnya yaitu jika pasien atau peserta BPJS atau JKN tidak membawa kartu. Maka peserta dapat menggunakan kartu digital pada aplikasi Mobile JKN sebagai pengganti kartu fisik dan selanjutnya peserta telah dapat dilayani. Jadi dengan dikembangkannya kartu digital ini, peserta tidak perlu khawatir lagi jika tidak membawa kartu, karena selama kartu peserta berstatus aktif maka dapat dilayani sesuai dengan ketentuan yang berlaku.



@dilla_afriyani

Selain itu jika peserta tidak berada di kota domisilinya masih bisa menggunakan JKN mobile tersebut dengan cara mengubah faskes tingkat pertamanya. Tetapi dengan catatan pergantian faskes otomatis akan berganti setelah 1 bulan berpindah faskes dan selama 3 bulan peserta tidak bisa mengubah atau mengganti faskes yang sudah di ubah sebelumnya.

Program ini juga ditujukan untuk mengurus proses rujukan pasien dari Fasilitas Kesehatan Tingkat Pertama (FKTP) ke Fasilitas Kesehatan Rujukan Tingkat Lanjur (FKRTL) dengan menggunakan sistem digital. Sistem rujukan *online* ini juga membuat FKTP bisa melihat mana rumah sakit rujukan yang kapasitasnya belum terlalu besar sehingga tidak terjadi penumpukan pasien.



Sementara pasien yang datang ke rumah sakit rujukan, tidak lagi perlu membawa surat keterangan atau form rujukan dari FKTP. Mereka hanya perlu menunjukkan kartu JKN-KIS yang dimilikinya. Rumah sakit sudah mengetahui tujuan kedatangannya dan apa yang diperlukan oleh pasien tersebut berdasarkan data yang diinput oleh petugas di FKTP.

Cara mengakses Mobile JKN melalui ponsel :

1. Mengunduh aplikasi Mobile JKN melalui aplikasi Play store atau Apple store,
2. Setelah aplikasi Mobile JKN terpasang di ponsel, buka aplikasi Mobile JKN.
3. Lakukan registrasi. Pilih menu registrasi, kemudian isi setiap kolom yang tersedia sesuai dengan data anda. Pastikan anda memiliki satu surel (e-mail) aktif karena setelah semua kolom diisi, sistem secara otomatis akan mengirim nomor verifikasi ke email tersebut.
4. Setelah menerima nomor verifikasi melalui surel, aplikasi akan meminta anda memasukkan nomor verifikasi tersebut.
5. Kemudian akan muncul pemberitahuan keberhasilan verifikasi. Jika tidak berhasil, peserta bisa meminta aplikasi untuk mengirim kembali nomor verifikasi. Jika berhasil, maka hanya perlu mengisi alamat surel atau nomor kartu BPJS Kesehatan dan kata sandi setiap kali masuk ke aplikasi.



Jorong, 4 Desember 2018





"Informasi terdokumentasi yang terkontrol harus ditinjau ulang secara teratur."

Masa Pantau Rekaman

Definisi ISO berasal dari kata Yunani *ISOS* yang berarti "sama", kata ISO bukan diambil dari singkatan nama sebuah organisasi walau banyak orang awam mengira ISO berasal dari *International Standard of Organization*. ISO 9001 merupakan standar internasional yang mengatur tentang sistem management Mutu (*Quality Management System*), oleh karena itu seringkali disebut sebagai "ISO 9001, QMS" adapun tulisan 2015 menunjukkan tahun revisi, maka ISO 9001:2015 adalah sistem manajemen mutu ISO 9001 hasil revisi tahun 2015.

Pengendalian dokumen merupakan inti dari penerapan ISO 9001. Dalam Sistem Manajemen Mutu ISO 9001, yang terpenting adalah bagaimana caranya semua dokumen dapat terkontrol dari sisi penerbitan dan pengesahannya dan setiap bagian dapat dengan mudah mengakses dokumen tersebut baik dengan cara manual (cetak, hard copy) maupun digital (*shared network, Cloud, Internet Server Base*).

Penerbitan dokumen ada dua cara, yaitu cara tradisional dan cara *modern*. Cara tradisional mencetak dokumen di kertas, dan diberi stempel "CONTROLLED COPY" atau "OBSOLETE" sebagai bentuk kontrol dokumen. Sedangkan cara modern melakukan pendistribusian dokumen secara digital, baik melalui jaringan lokal (*shared network*) maupun berbasis internet.

Stempel "**CONTROLLED COPY**" berwarna merah dibubuhkan di setiap informasi terdokumentasi terkontrol yang didistribusikan. Sedangkan stempel "**OBSOLETE**" berwarna biru dibubuhkan di setiap informasi terdokumentasi kadaluarsa. Apabila terjadi perubahan/revisi informasi terdokumentasi, maka harus distempel "**OBSOLETE**" pada informasi terdokumentasi asli sebelumnya

Informasi terdokumentasi yang terkontrol harus ditinjau ulang secara teratur untuk memastikan bahwa informasi terdokumentasi masih akurat, lengkap dan relevan. Bukti tinjauan ulang dituliskan dalam form riwayat informasi terdokumentasi yang terletak di halaman awal dokumen. Semua informasi terdokumentasi mempunyai keharusan untuk ditinjau ulang sebagaimana tabel berikut:

Tipe Dokumen	Diskripsi	Peninjauan Ulang (maksimal)
K	Kebijakan	5 tahun
M	Manual	5 tahun
PRO	Standar Operasional Prosedur	2 tahun
IK	Instruksi Kerja	2 tahun
FRM	Form	2 tahun

Tanggal peninjauan ulang dicatat dalam Daftar Induk Informasi terdokumentasi dan pada catatan kaki dokumen. Informasi terdokumentasi tertentu memungkinkan untuk ditinjau ulang lebih awal bila diperlukan, seperti adanya perubahan operasional PT. Eka Dharma Jaya Sakti.

Rekaman yang telah melebihi masa simpan akan dimusnahkan oleh departemen terkait dengan disaksikan oleh *document controller* dan *Manager Representative (MR)*. *Document controller* mengeluarkan berita acara pemusnahan informasi terdokumentasi dengan diketahui oleh *manager* departemen dan MR.

HOBİ JADI UANG

Halo sobat retas, kali ini kita akan membahas tentang hobi, yup hampir setiap orang punya hobi, mulai dari memasak, fotografi, melukis hingga mendaki gunung, wow. Tapi nih sobat, ibarat pepatah mengatakan sambil menyelam minum air galon, banyak di antara mereka yang awal mulanya hanya berdasar kesenangan, kini mulai memonetisasi hobinya.

Sebut saja mawar yang hobinya memasak, diawali dengan mencoba meracik menu masakan, kini dia sudah menjadi blogger dan vlogger yang video konten memasaknya ditonton ribuan pasang mata. Selain itu dia juga mulai merintis usaha katering.

PT. EDJS juga memiliki karyawan/l dengan hobi yang dapat dimonetisasi. Satu di antaranya, yaitu Robbie Isnanto. Karyawan dari departemen *Spare Part* ini awalnya menyukai miniatur mobil dan mulai mengoleksinya. Dari hobinya mengoleksi miniatur mobil yang digandrungi banyak orang, kini dia memulai bisnis kecil-kecilan dengan menjual koleksinya. Dia juga mencoba membuat diorama dari koleksi miniatur

Bagi para sobat yang mau juga hobinya bisa menghasilkan uang, yuk simak tips berikut :

1. Kenali potensi diri

Pertama, jelas sobat harus punya hobi, selanjutnya ukurlah kemampuan sobat dalam menjalankan hobi tersebut, *beginner* atau sudah *expert*, sambil terus diasah dan dilatih, karena *practice make perfect*. Un-

2. Cari tahu peluang

Lihat peluang disekitar lingkungan hobi sobat, bisa liat trend di sosial media, cek fanspage ataupun gabung di komunitas-komunitas yang memiliki hobi yang sama atau memiliki keterkaitan dengan hobi sobat.

3. Coba coba

Coba deh adakan trial ke teman teman terdekat dulu dengan gratis misal, lalu tanyakan penilaian mereka. Biasanya penilaian teman terdekat adalah penilaian paling jujur karena mereka pasti ingin sobat berkembang. Tidak perlu takut untuk gagal, karena ada pepatah mengatakan *first draft is always rubbish*.

4. Buka peluang bisnis

Yup, langkah selanjutnya, sobat bisa mulai promosi nih tentang jasa dari hobi temen temen di komunitas atau ciptakan peluang sendiri melalui blog, video youtube atau sosial media lainnya. Dan yang terpenting, yaitu berikan pelayanan terbaik. Sehingga mampu meningkatkan kepuasan dari penikmat atau calon pembeli.

Dan yang penting untuk diketahui, bahwa tidak semua hobi bisa jadi uang dan tidak semua hobi harus jadi uang.

Oke sobat, selamat mencoba!



 @rendy_zanuar @hamzahhajha

KARYA ELIT FOTOGRAFER EDJS BEST LOVERS

Hallo sahabat kreatif, kali ini kami akan membahas tentang fotografer. Kebanyakan orang sering beranggapan bahwa fotografi dan fotografer itu suatu hal yang sama. Namun pada kenyataannya kedua kata tersebut memiliki dua arti yang berbeda.

Fotografi merupakan kata serapan dari bahasa, Inggris yaitu *'Photography'* yang mana berasal dari bahasa Yunani yaitu *'photos'* artinya cahaya dan *'Grafo'* yang artinya melukis atau menulis. Sehingga fotografi merupakan proses melukis atau menulis dengan menggunakan media cahaya. Secara umum, pengertian fotografi dapat diartikan sebagai proses atau metode untuk menghasilkan gambar atau foto dari suatu objek dengan merekam pantulan cahaya yang mengenai objek tersebut pada media yang peka cahaya. Sedangkan Fotografer adalah orang yang membuat gambar dengan cara menangkap cahaya dari subyek gambar dengan kamera maupun peralatan fotografi lainnya, dan umumnya orang-orang ini memikirkan seni teknik untuk menghasilkan foto yang bagus serta selalu berusaha mengembangkannya.

So, seni fotografi ini bukanlah soal tentang bagaimana menekan tombol *shutter*, bukan hanya sebuah hobi, pekerjaan atau kegiatan mengisi waktu. Melainkan adalah rasa dan inovasi karya yang selalu berkembang.

Nih Sahabat kreatif, kami akan beri tau macam-macam genre seni fotografi yang sangat populer di zaman *now* ini :

1. *Wildlife Photography*, merupakan genre yang mendokumentasikan berbagai bentuk satwa liar di habitat alami mereka.
2. *Landscape Photograpy* (Pemandangan). adalah satu bagian atau porsi dari pemandangan yang di lihat dari sebuah titik pandang tersendiri
3. Photojournalism (Foto Jurnalistik), adalah bentuk khusus dari jurnalisme yang menciptakan gambar agar dapat menceritakan sebuah kisah berita.
4. Portrait (Foto Subjek Manusia), adalah penangkapan dengan cara fotografi serupa dengan seseorang atau sekelompok kecil orang (potret kelompok), di mana ekspresi wajah dan dominan. Tujuannya adalah untuk menampilkan rupa, kepribadian, dan bahkan mood subjek.
5. *Architectural Photograpy* (Arsitektur), merupakan hasil karya fotografi yang dapat menampilkan tidak hanya kepentingan dokumentasi namun juga estetika dalam hal arsitektural, seni, ekspresi, komunikasi, etika, imaginasi, abstraksi, realita, emosi, harmoni, drama, waktu dan kejujuran serta dimensi yang tersirat



Di PT. EDJS terdapat beberapa karyawan yang menggeluti hobi di bidang seni fotografi professional. Berikut adalah profile serta hasil karya dari karyawan-karyawan tersebut :

 @indra_36 @rennynovryan



Hendra Pratama, Dept. Fuid Service

Memulai hobi fotografi kurang lebih setahun yang lalu, pada awalnya dia belajar secara otodidak dan *sharing* dengan teman – teman yang berprofesi sebagai photographer. Selain itu dia juga pernah mengikuti sebuah pelatihan tentang *basic photography*, teknik - teknik mengambil gambar dan pengenalan suatu produk untuk *photography*. Hendra saat ini tergabung dalam komunitas : lensa manual Balikpapan dan stake photography,

kamera yang biasa digunakan DSLR Cannon 700D dengan lensa 50 mm dan 24/70 mm, untuk jenis photography yang dia sukai yaitu *coffetography* (fotografi yang objeknya adalah kopi).

Hendra juga pernah menjadi juru kamera pada berbagai acara dan mengikuti berbagai kompetisi fotografi. Momen yang paling berkesan baginya, yaitu saat dia mengikuti kompetisi ajang *stake photography* dengan bintang tamu Band Padi dan Burgerkill. Kedua Band tersebut merupakan band favorit Hendra, yang menjadikan momen tersebut lebih berkesan, yaitu Hendra dan semua fotografer yang mengikuti kompetisi mendapatkan akses untuk bertemu, berinteraksi, dan memotret Band Padi dan Burgerkill.

Menurut Hendra pratama agar tetap eksis pada bidang photography yaitu terus menggali informasi photography, melatih skill memotret dan maksimalkan hobi itu menjadi sebuah peluang bisnis.

Berikut ini adalah hasil dari jepretan Hendra pratama dan silahkan cek lebih lengkap di Instagram @hendratama_ :



 @indra_36 @rennynovryan

Henry Setiawan, Dept. Product Support



Menggeluti bidang seni photography sejak tahun 2008 saat kuliah. Awalnya belajar secara otodidak, dan mengikuti pelatihan - pelatihan yang diadakan dari toko kamera, dan ada juga dari brand kamera yang saat itu digunakan. Pelatihan itu sendiri membahas teknik mengambil gambar *landscape*, makanan, dan juga model.

Kamera yang digunakan saat ini Fujifilm mirrorless X-T2 dengan main lensa 18/55 mm, untuk foto produk 50 mm, untuk foto *landscape* alam 10/24 mm ultra wide angle dan filter untuk menghidupkan warna. Untuk jenis photography yang disukai *street photography* dengan menggunakan lensa 23 mm yang akan menghasilkan foto sangat natural.

Henry pernah menjadi juru kamera pada sebuah acara opening Toko Bunga di kota Malang, *wedding*, *family gathering*. Henry pernah meraih juara 3 pada ajang Malang tempo dulu, serta lomba - lomba photo *landscape* atau *event* berbasis online.

Hal yang paling berkesan menurut seorang Henry dalam sebuah photography, yaitu menjadi google *local guide* yang di mana di dalamnya ada agenda *foodcrawl*. Pada saat *event* tertentu, kita dapat mengambil gambar makanan di rumah makan yang kita datangi. Selain dapat menyalurkan hobi, kita juga akan mendapat makanan gratis yang telah kita foto. Selain itu, momen saat mengabadikan gambar sunset di pantai tanjung kait, dan serang banten dengan usaha yang cukup berat untuk menuju pantai. Namun hal itu terbayarkan dengan pemandangan yang sangat indah dan hasil jepretan sangat memuaskan.

Menurut Henry, agar konsisten dalam bidang fotografi, yaitu teruslah berkarya dan menghasilkan foto demi foto karena dari hal itulah kita dapat belajar dan dapat memperbaiki teknik dalam mengambil gambar.

Berikut ini adalah hasil dari jepretan Henry setiawan dan silahkan cek lebih lengkap di Instagram @henryhys :



 @indra_36 @rennynovryan



Yudhi Purnawan, Dept.Fluid Service

Menyukai hobi fotografi sejak kamera analog masih menggunakan klise. Yudhi juga mengikuti pelatihan - pelatihan di Bening School Photography, Fujitalk Basic Potography, Fujiwalk Xplore Solo, Fujitalk UV Light, dan untuk saat ini Yudhi tergabung dalam komunitas Geonusantara, lensanuswantara & BSP50. Pada awalnya memulai belajar mengambil gambar dengan menggunakan kamera analog Fujifilm MDL 55, namun sekarang dengan banyaknya jenis kamera yang bermunculan, Yudhi lebih memilih kamera mirrorless karena mudah dan simple untuk di bawa saat *travelling*.

Yudhi menyukai fotografi dengan genre landscape. Namun akhir-akhir ini Yudhi lebih tertarik dengan genre *steet photography*, karena di dalam satu frame foto mengandung suatu cerita dan seorang fotografer dengan genre *steet photography* harus bisa bercerita melalui foto yang diambilnya.

Dengan pengalamannya menjadi juru kamera pada berbagai acara dan mengikuti kompetisi fotografi seperti netpotography, kemenpar, fujiwalk, dan natgeoasia. Yudhi memiliki momen berkesan selama menjadi *photographer*, yaitu saat mengambil gambar *sunrise* di pantai. Perjuangan saat *hunting* foto *sunrise* terasa cukup berat, seperti harus bangun pagi lalu bergegas menuju lokasi pemotretan, dan sesampainya di lokasi harus segera mengatur kamera, agar hasil foto tidak *under exposure* atau *over exposure*, selain itu momen *sunrise* hanya berlangsung beberapa detik saja. Namun semua proses itu terbayarkan lunas dengan hasil foto yang memuaskan.



Ok sahabat kreatif berdasarkan ketiga cerita diatas, jadi jika kita ingin menjadi seorang photographer professional hal yang mesti kita lakukan yaitu terus mengasah teknik - teknik agar dapat menghasilkan jepretan yang bagus tentu saja semua itu butuh proses karena tidak ada yang instant di dunia ini serta kita harus memperbanyak latihan dan belajar segala hal tentang photography karena sebuah foto yang bagus itu tidak diambil hanya sekali, tetapi puluhan kali. Permintaan klien tentu bermacam-macam maka dengan skill yang kita miliki kita dapat memberikan pelayanan yang maksimal dan hasil yang berkualitas

 @indra_36 @rennynovryan

VOLVO PARTS REWARD KUARTER KEDUA

Jumat, 16 November 2018. PT. Volvo Indonesia kembali mengumumkan pemenang yang berhasil meraih juara satu dan dua untuk *Volvo Parts Rewards* kuartier kedua. Pengumuman dan pemberian hadiah dilaksanakan di lobi kantor PT. EDJS sekitar pukul 16.00 WITA. Kegiatan ini dihadiri oleh pihak Volvo Indonesia, tim manajemen dan direksi PT. EDJS yang diwakili oleh Bapak Suwandi.



Volvo Parts Rewards dilaksanakan sebanyak tiga kali dalam satu tahun. Ini merupakan kali kedua, setelah sebelumnya *Volvo Parts Rewards* kuartier pertama dilaksanakan pada bulan Juli 2018. “Tujuan dari adanya program *Volvo Parts Reward* ini bukan hanya sekedar bagaimana teman-teman dapat melakukan penjualan ke *customer*, namun agar rekan-rekan lebih aktif menjual dan menawarkan ke *customer*, serta lebih bertanggung jawab dengan *inventory* mereka.” Ujar Bapak Rahmat Indra Hadi.

Bapak Rahmat memberikan penjelasan mengenai sistem penilaian dalam program *Volvo Parts Rewards*, “Bahan evaluasi dalam program *Volvo Parts Rewards* ini adalah laporan penjualan *sparepart*, dimana ada faktor penambah dan pengurang poin. Poin penambah berupa nilai *achieve* dari target penjualan tahunan yang akan diterjemahkan menjadi target per 3 bulan. Penjualan di PT. EDJS sudah bagus, dimana 50% sudah mencapai target. Namun yang membedakan mereka dengan pemenang adalah konsistensi laporan, dan konsistensi dalam mengejar *collection rate*.”

“Ke depannya kami akan mengadakan penawaran ke tim *service* dan *comex*, agar tim *service* dan *comex* dapat meningkatkan penjualan produk untuk meningkatkan profit.” Sambung Bapak Rahmat.

Juara satu *Volvo Parts Rewards* kuartier kedua direbut oleh tim Parts dari *site* Adaro, penerimaan reward untuk tim Parts *site* Adaro diwakili oleh Rahmat Dwi S. Sedangkan juara dua jatuh pada tim Parts *site* Bontang, yang diwakilkan oleh Dhenny Hidayat. Pemberian hadiah diberikan langsung oleh Bapak Rahmat Indra Hadi selaku *Service Sales Manager* PT. Volvo Indonesia dan Tim manajemen PT. EDJS yang diwakilkan oleh Bapak Suwandi.

Salah satu pemenang membagi tips memenangkan *Volvo Parts Reward* ini, “Program *Volvo Parts Reward* ini sangat memotivasi tim dalam bekerja. Untuk dapat memenangkan *reward* ini, kita harus lebih aktif dalam proses *inventory*, *stock*, mengurangi unit *breakdown*, menjelaskan perbedaan Genuine Part dengan barang OEM, dan aktif dalam proses lainnya. Selain itu selalu bersyukur, berdoa, berusaha, dan melakukan *improvement*.” Ujar Dhenny Hidayat

Service Excellent Sebagai Nilai Lebih



“Reporting system sebagai salah satu bentuk service excellent dan improvement.”

Marselinus Kapitan Labuang.

Kamis, 22 November 2018. Kami menghampiri Marselinus Kapitan Labuang, atau lebih akrab di panggil Marsel. Di tengah kesibukannya membuat presentasi yang akan ditujukan kepada *customer*, Marsel masih menyempatkan waktunya untuk menjawab pertanyaan dari jurnalis *Connect It*. Pria kelahiran Balikpapan, 10 Maret 1990 ini, dengan ramah dan senyum hangat mempersilahkan kami melontarkan beberapa pertanyaan. Bapak satu anak ini punya hobi bermain futsal, sepak bola dan bulu tangkis. Marsel merupakan alumni SD N 041 Balikpapan Utara, SMP N 6 Balikpapan, dan SMA N 6 Balikpapan. Pria berusia 28 tahun ini juga merupakan alumni Politeknik Balikpapan.

Pandangan Marsel tentang *Service excellent*, “*Service* itu pelayanan atau jasa, dan *Excellent* sendiri adalah kualitas layanan dan *trust customer*. Karena kita bergerak di bidang jasa, sehingga yang ada pada ‘*mindset*’ kita adalah *service* atau layanan *after market*-nya. Bagaimana kita memberikan layanan yang berkualitas agar ‘*trust*’ atau kepercayaan terhadap jasa kita terjaga. Dengan kata lain, *Service Excellent* itu berarti kita harus memiliki hal yang lebih sebagai pembuktian, bahwa kita tidak sama dengan yang lainnya. Dalam upaya mengaplikasikannya, hal yang paling utama dari *service excellent* berawal dari dalam diri. Dimana kita harus bisa merubah *mindset*, bahwa pelayanan *aftermarket* merupakan kunci, sebagai sarana untuk menciptakan *service excellent* dalam memenuhi kebutuhan *customer* dari hari ke hari dan dari waktu ke waktu.”

Marsel mengatakan, “Kendala dalam implementasi *service excellent*, yaitu mengubah dan menyamakan *mindset* anggota tim. Hal itu disebabkan dari pola pikir, paradigma, dan kemampuan cepat tanggap yang berbeda-beda. Sehingga diperlukan pendekatan persuasif kepada setiap individu untuk menyamakan paradigma. Karena pada dasarnya *service excellent* merupakan hal utama dari kita untuk *customer*. *Service Excellent* yang coba diterapkan di *Fluid Service Department* sendiri adalah sistem *reporting*. Hal yang sifatnya sederhana, namun kita harus terbiasa melaporkan setiap pekerjaan yang kita lakukan dalam laporan tertulis. Sehingga customer memiliki data referensi hasil kerja yang kita lakukan.”

“Untuk penerapan *reporting system* di *fluid service Department* cukup tegas ya, jika tidak mengumpulkan *report* maka SPL hari ke-7 nya tidak akan di *approved*. Jadi kita juga sekaligus mengajar orang untuk melakukan *reporting* sebagai salah satu bentuk *service excellent* dan *improvement* kita. *Service excellent* itu lebih ke bentuk pelayanan, suka dan duka, baik dan buruk, kita tetap berikan. Jadi jangan pernah berharap pelayanan yang kita berikan itu langsung mendapat timbal baliknya, misalnya mendapat nilai tambah di *customer*. Tidak ada salahnya kita membuat dokumentasi mengenai apa yang telah kita kerjakan. Dengan kata lain, usaha yang kita lakukan untuk mendapat kepuasan *customer* tidak ada yang sia-sia.” ujar Marsel.



@rachmanbawonosidiq @rennynovryan

BAHAN BAKAR BOROS? PAKAI DYNAFLEET SAJA

Dynafleet adalah sistem Telematic terintegrasi Volvo, diperkenalkan pada 1994 untuk memberikan keuntungan dan kemudahan bagi pelaku usaha di bidang transportasi. Saat ini telah digunakan 82 kendaraan di Kalimantan. Dengan satu sistem yang dapat diakses dari mana saja, baik itu PC Computer, Tablet ataupun *Smartphone*, hingga dapat digunakan oleh multi *Department*, seperti *Dispatcher*, *Plant Engineer*, *Logistic*, *Training & Development*, *Safety* hingga *Produksi*, Pengguna akan mendapatkan manfaat dengan melihat sejumlah parameter secara *real time* mencakup lokasi kendaraan, konsumsi bahan bakar, waktu pengemudian serta detail laporan aktifitas unit serta individu driver-nya. Basis dari sistem ini adalah *Positioning* (GPS) dan *Fuel environment* (*Data Vehicles*) yang dikirim melalui jaringan GSM ke *Server Computer*.



Dynafleet memiliki manfaat sebagai berikut:

MENINGKATKAN EFISIENSI BAHAN BAKAR

Dynafleet, akan melihatkan pemakaian bahan bakar serta perbandingan pemakaian truk satu dengan yang lainnya. Dari data-data tersebut, maka dapat diterapkan cara mengemudikan truk yang efisien.

MEMAKSIMALKAN SETIAP TRUK

Dynafleet menampilkan lokasi kendaraan dengan tepat, selain itu laporan yang detail dapat membantu pengguna untuk memantau pengoperasian truk yang dimiliki.

MENGURANGI PEKERJAAN ADMINISTRASI

Pengambilan data-data yang sebelum-nya dilakukan secara manual dengan akses langsung di truk, maka dengan Dynafleet pekerjaan tersebut bisa dilakukan dari mana saja. Dengan begitu, waktu pengambilan data akan lebih mudah dan cepat.

 @fernandezsura @Linkinpark46 @alvianrachman

HEAVY FACTS

Genuine Volvo Parts

Coolants

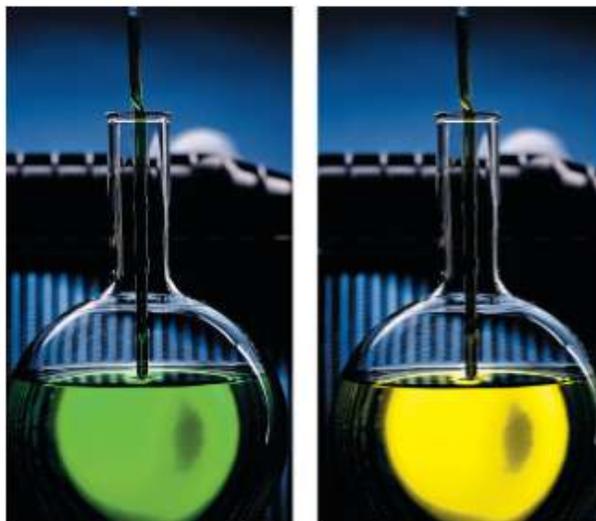
When using the engine, heat is generated in the cylinder head combustion chambers. The coolants transport this heat to the radiator, thus preventing the engine from overheating. As the coolant comes into contact with several types of materials in the engine, it must protect these materials against corrosion and depletion of sealings. It must be able to withstand high and low temperatures. The liquid also has a lubricating role: in the coolant pump, for example.

Volvo provides two different types of coolants, which both are based on monoethyleneglycol (MEG):

Volvo Coolant VCS (Volvo STD 418-0001), which is developed specifically for Volvo engines. This coolant is yellow in colour: it was introduced in 2005 and is recommended for Volvo truck engines from that year onwards. It is an OAT (Organic Additive Technology) type of coolant, therefore the quality of the coolant is guaranteed during its entire lifetime with no extra additives required.

Volvo Coolant, in combination with Volvo's coolant filter, gives excellent anti-freeze and corrosion protection for older Volvo engines. It is green in colour.

Warning: When topping up or changing coolant, be sure not to mix different coolant types. There are risks involved when using coolant, which is not approved by Volvo. In order to be sure that you're using the right type of coolant, see service information.



FEATURES	BENEFITS
Compatibility with all specific materials in Volvo components.	<ul style="list-style-type: none">• Prevents leakage, pitting and corrosion.• Increased uptime.
Optimal corrosion protection.	<ul style="list-style-type: none">• Increased engine life and uptime.
High boiling point.	<ul style="list-style-type: none">• Protects the cooling system components against overheating and unexpected downtime and costs.
Easily mixed with water to the correct coolant concentration.	<ul style="list-style-type: none">• To achieve the optimum anti-freeze protection.
Maximum anti-freeze protection.	<ul style="list-style-type: none">• Low viscosity providing easy flow - even at temperatures well below freezing point.
Optimal service intervals.	<ul style="list-style-type: none">• Lower maintenance cost.
Superior thermal transfer and cooling capacity.	<ul style="list-style-type: none">• Ensures outstanding engine protection, including fuel economy.• Increased engine life and uptime.

KUNCI IMPLEMENTASI SERVICE EXCELLENT

Kamis, 29 November 2018. Kami menemui Bapak Ludy Surya Rachman, atau lebih akrab di kenal Pak Ludy. Pria yang lahir di Balikpapan pada tanggal 21 Mei 1977 ini, pernah mengenyam pendidikan di SD Mardasah Auliya di karang anyar Balikpapan, SMP Negeri 6 Balikpapan, dan STM Pangeraan Antasari Gunung Sari. Pria yang menyukai Bakso dan Coto Makassar ini, juga merupakan alumni D3 Teknik Mesin Institut Teknologi Nasional (ITN) kota Malang. Selain suka makan Bakso dan Coto, Ludy juga memiliki hobi olahraga Tennis Meja.



“Tiga kunci *service excellent*, yaitu sabar, teliti, dan *procedural*.”

Ludy Surya

sesuai dengan jam datang mereka. Siapa yang datang duluan, maka akan saya layani lebih dahulu. Meskipun ada *supplier* yang datang paling akhir dan minta dilayani terlebih dahulu karena hanya memasok satu barang.” ujar Pak Ludy Surya.

Pria berusia 41 tahun ini memiliki pengalaman berkesan terkait *Service Excellent*, yaitu saat dia memberi arahan untuk menggunakan APD, dan diminta untuk tidak memotong antrian kepada seorang *supplier*. Orang tersebut balik memarahi pak Ludy yang mencoba menegakkan kedisiplinan dalam menerapkan Standar Operasional Prosedur (SOP). Untuk menyelesaikan masalah tersebut, Pak Ludy mengomunikasikannya kepada para *supplier* untuk melengkapi dokumen-dokumen terkait terlebih dahulu, serta memakai APD ketika masuk ke lingkungan PT. EDJS. Pak Ludy juga meminta bantuan *security* untuk memberikan nomor antri kepada para *supplier*, agar prinsip antrian “*First In, First Out*” tetap berjalan dengan baik.

“Jadi *service excellent* adalah hal yang wajib dilakukan oleh setiap karyawan/i di PT EDJS, dan tentunya teman-teman pembaca harus memiliki kunci sebagai parameter *service excellent*. Seperti kami, kami memiliki 3 kunci *service Excellent*, yang pertama sabar. Sabar menghadapi keluhan dari *supplier* dan orang-orang terkait. Yang kedua teliti, teliti dalam melakukan pengecekan barang yang akan di terima. Dan yang ketiga prosedural, dalam hal ini kita harus tetap berpedoman pada SOP yang telah ada. Dokumen SOP dibuat bukan untuk pajangan, namun sebagai aturan yang harus kita ikuti demi kepentingan bersama. Jargon kami adalah, ‘anda puas kami lemas’, yang artinya anda puas dengan Layanan kami, dan kami lemas karena lelah setelah kerja dalam proses *receiving*.” Ujar Pak Ludy ditutup dengan tawa.

Membahas mengenai ‘*Service Excellent*’ Ludy Surya mengatakan, “*Service Excellent* menurut saya adalah suatu jenis pelayanan yang membuat *customer* maupun orang yang berhadapan dengan kita merasa puas oleh pelayanan kita. Dengan kata lain pelayanan terbaik kita, *service excellent* itu luas dan bisa di aplikasikan di mana saja. Contohnya saya yang bekerja di bagian *receiving*, saya juga bisa mengaplikasikan *service excellent* kepada *supplier* yang merupakan *partner* perusahaan kita.”

“Saya terinspirasi untuk menerapkan *Service Excellent* berawal dari memperhatikan *supplier* yang datangnya terkadang berbarengan dan sekaligus banyak. Saat itu saya mulai merasa, bahwa *service excellent* itu penting dan saya mencoba untuk mengaplikasikannya dalam bentuk pelayanan berbasis antri



@rachmanbawonosidiq @rennynovryan

Thank you for being essential part of EDJS success .

Happy anniversary
celebrations

20 year



Achmad Soeman

10 year



Nur Wakhid

10 year



Andi Puja

5 year



Dita Pamungkas

5 year



Ibnu Riyanto

5 year



Handy Irfan



1664 DWI DESI HIDAYATI HR & GA - 1665 RINA SITINJAK PENTA - 1666 ADHITYA DIMAS KHURNIAWAN W/S & FIELD

1667 AFIF ALFIANTO | W/S & FIELD - 1668AJI PRIHASTOMO | FLUID SERVICE- 1669 ANANG ARIYANTO | PARTS

1670 ARI SAFRUDI | W/S & FIELD - 1671 ARIF MIFTA KUSALAM | FLUID SERVICE - 1672 BANGKIT RAMADHAN | PARTS

1673 DWI YULIANTO | FLUID SERVICE - 1674 EDI KURNIA SAPUTRA | PARTS - 1675 ESA YUDA HIDAYAT | PARTS

1676 FELIX R APOSTO | PARTS - 1677 HARIS PRIHANDOYO | W/S & FIELD—1678 IRVAN ARDIYANTO | FLUID SERVICE

1679 M FATHUR ROZAQ | W/S & FIELD - 1680 M JUMRIYANTO | FLUID SERVICE- 1681 NUR TRI A| FLUID SERVICE

1682 RAMADAN | PARTS - 1683 RENALDI ADE CHANDRA | FLUID SERVICE—1684 SUGENG B IDA N | FLUID SERVICE

1685 TRI A YULIANTO | FLUID SERVICE - 1686 TRI W JATI | W/S & FIELD - 1687 WAWAN SETIYONO | FLUID SERVICE

1688 WIBOWO | PARTS - 1689 WISNU SAPUTRO | PARTS - 1690 YOSSY NUGRAHA | W/S & FIELD

1691 TAUFIK IQBAL | TRAINING - DANI HERMAWAN | W/S & FIELD - 1693 MUHAMMAD AYUB ARIFIN | TRAINING

1694 RIDHO FADHILLAH | TRAINING - 1695 FIZAL RAMADHAN | W/S & FIELD - 1696 FIRMANSYAH | TRAINING

1697 ALIF DUKTI ALFAN | TRAINING - 1698 ADE AL FITRA RAMADHAN | TRAINING

LIBURAN KE TENGGARONG? KE LADANG BUDAYA (LADAYA) SAJA



Hai...EDJS Lovers, Selamat beraktifitas ya..

Sebentar lagi kita memasuki liburan akhir tahun, kira-kira tempat liburan mana yang akan kalian pilih! Saya punya informasi tentang salah satu tempat liburan yang asyik.. mau tau ??

Saat anda jalan-jalan ke daerah Tenggaraong selain kita bisa melihat Museum Mulawarman dan Planetarium ada tempat yang belum semua orang tau yaitu Ladang Budaya atau biasa disebut Ladaya. Aksesnya mudah, kalian hanya perlu mencari Jl. H. Bachrin Seman, Mangkurawang Tenggaraong Kab. Kutai Kertanegara melalui maps kalian.

Daerah wisata ini memiliki berbagai wahana permainan ataupun *outbond*. Tentu EDJS Lover sudah bisa membayangkan bagaimana asyiknya menikmati *flying fox* atau juga ketika berjalan diatas papan atau titian tali !

permainan ini bisa melatih banyak hal dalam diri kita seperti ketangkasan untuk bergerak, keseimbangan serta keberanian.

Apalagi yang akan ditemui di Ladaya ? *Mini Zoo* EDJS Lovers..

Ditempat ini kalian bisa sekaligus menikmati dan berinteraksi dengan beragam binatang endemic dari Pulau Borneo, beberapa di antaranya adalah Beruang Madu, Burung Enggang, Uwa-uwa dan Burung Merak. Bila EDJS Lovers ingin memasuki wahana tersebut, harganya relative sangat murah untuk Dewasa Rp. 20.000,- dan anak-anak Rp. 15.000,- di luar dari wahana permainan yang diinginkan.

Denah kawasan liburan Ladaya umumnya dibagi 3 golongan yaitu area pertama adalah lokasi *outbond*, yang berupa *paint ball*, *play ground*, serta *camping ground*. Terdapat juga area untuk penginapan serta fasilitas bersantai lain seperti kantin, toilet, mushola dan kebun binatang. Disekitar Ladaya sudah tersedia warung ataupun restaurant serta café. Pengunjung tidak perlu pergi jauh untuk mendapatkan makanan ataupun minuman.

Ladaya juga mempersilahkan pengunjung untuk menginap, dan terdapat rumah sewa untuk pengunjung Ladaya dengan tarif yang bervariasi, bangunan tersebut dinamakan Rumah Odah Rehat. Nah...sobat EDJS Lovers tunggu apalagi silahkan rencanakan liburan terbaik dan buat moment terindah dengan berfoto dan video di wahana-wahana yang kalian sukai sebagai moment kenangan.

Selamat berlibur dan menikmati akhir tahun...

 @jefry_bpn @harmidah_daud

QUIZ November

1. Apa yang dimaksud dengan Squeeze pada langkah pemadaman menggunakan APAR jenis *powder*, dengan teknik PASS.
2. Apa yang dimaksud dengan 4DX
3. Berikan contoh dokumen level 3 di department kamu

SELAMAT KEPADA PEMENANG QUIZ

CONNECT IT EDISI OKTOBER 2018



SARI HEPPY SETIANA

SALES & MARKETING DEPT

SULTAN TAKDIR AAZ

PARTS DEPT



Tata Cara Mengikuti Quiz

1. Follow Instagram kami @pt.ekadharmajayasakti atau add Facebook kami "Eka Dharma Jaya Sakti"
2. Like dan Repost postingan quiz dari Instagram atau Facebook PT. Eka Dharma Jaya Sakti.
3. Jangan lupa tag ke Instagram atau Facebook PT. Eka Dharma Jaya Sakti. **Note** : Instagram tidak boleh di private.
4. Jawaban yang tercepat dan tepat akan menjadi pemenang quiz.

Pengumuman pemenang Quiz akan kami tampilkan pada bulletin selanjutnya.

Saran perbaikan bulletin dapat dikirimkan ke email:

redaksi@ekadharma.co.id



TRI SULO SURYO NUGROHO 13-Nov-79 MUCHLISIN 21-Nov-76 JUANO SIAHAAN 8-Nov-74
SETIYA ADI 6-Nov-78 SITI ASTIANUR, AMD 24-Nov-84 LUKMAN HAKIM 24-Nov-87
ROYI FANDU WIJAYA 29-Nov-85 AHMAD NOVIANTO 17-Nov-91 RANDA EGA SATRIA 20-Nov-88
NUR CHOLIS 9-Nov-85 TEGUH WIBOWO 14-Nov-76 REZA SUHARTONO 13-Nov-89
DEDE KURNIAWAN 26-Nov-90 BAYU SURYADI 29-Nov-94 TRI REZEKI 29-Nov-92
DWI NOVEL PY 8-Nov-90 SERBIS KILAT 2-Nov-88 NURYANTO 20-Nov-85
SARWEDI PARHUSIP 9-Nov-91 ROVKY SATYA JAYA TAMA 9-Nov-91
ARI MAULUDIANTO 5-Nov-87 RIZANI RAHMAN 21-Nov-88
ARIF SATRIA PURNAMA 13-Nov-91 TIO PRASETIA 3-Nov-94
AGUNG EKO P 17-Nov-93 ARWIN S HIDAYAT A 19-Nov-92 AGUS PRIYANTO 9-Nov-92
LUKMAN HAKIM 8-Nov-92 INDRA GUNAWAN 18-Nov-91 INDRA BUDI KUSUMA 22-Nov-93
DHANIEL PARULIAN MANURUNG 21-Nov-94 ILYAS 25-Nov-94 VERY NOVIANTO 20-Nov-96
ADITYA SEKLI PERMADI 21-Nov-98 ARMAN KOMARUDIN 20-Nov-98 BRIAN JODI PRATAMA 6-Nov-98
AL DILLAH BASTIAWAN 11-Nov-94 RIDHO WAHYU JUAN PRIBADI 7-Nov-95
RACHMAN BAWONO SIDIQ SAPUTRA 11-Nov-94 AHMAD HANAFI 27-Nov-97
NUR CHOERI 3-Nov-97 KHAIRIZKY ABDILLAH 3-Nov-95 NOVIANDINI RETNO SUMIRAT 28-Nov-90
NEHEMIA M SARAGIH 1-Nov-95 ANDI DWI WI 12-Nov-97 GILANG WAHYU ROMADON 24-Nov-00
M FAUZI WIBOWO 5-Nov-00 ZAZIN ASROVI 6-Nov-99 RIZKY ADI S 15-Nov-92 EKO HADI S 20-Nov-87
AFIF ALFIANTO 26-Nov-98 ESA YUDA HIDAYAT 15-Nov-00 IRVAN ARDIYANTO 20-Nov-99