

SCOOP

an open window to Kobelco and the world

MINING DEDICATION



Branch

Yogyakarta Service Office

Swing it

SK 850LC Super-X
New Holland Wheel Loader
Tigercat

Profil

Vince Erlington Indigo
& Jacqueline Sitorus

Who?

Shinya Yamanaka

Track & Trail

Merauke

content

Branch

4. Yogyakarta Service Office

Swing it

6. Acera Geospec SK 850LC Super-X

8. New Holland Wheel Loader

9. Tigercat

Happening

10. Open House Used Equipment Center

11. Merauke Branch

12. Mechanic Contest

Profil

14. Vince Erlington Indigo & Jacqueline Sitorus

Who?

15. Shinya Yamanaka

SNAP

16. Photos of

China Trip | Open House Used Equipment Center | Mechanic Contest 2013

Track & Trail

18. Merauke

Business Info

20. Jebakan Proposisi Nilai Pada Pemasaran B2B

Economy Outlook

22. Saatnya Pertimbangkan Kembali Strategi Finansial Kita

Advertisement

23. PT Bumi Putera - BOT Finance

Product Support

24. Reinforcement Product Support Organization

Kobelco World News

26. Kobelco Global Strategy

27. Environment Expo

Did You Know

28. Application Single Grouser Track-Shoe

Clue

29. Application Superhouse

Cover Story

30. Mining Dedication

Location

Susunan Redaksi

Penasehat: **Seiji Orimoto** | Penanggung Jawab, Pimpinan Redaksi: **Katsuki Masao** | Wakil Pimpinan Redaksi: **Yushi Sandidarma**

Sekretaris Redaksi: **Enita Sari** | Bendahara: **Chandra Wicaksono** | Distribusi & Sirkulasi: **Ivan Rizaldi Gani**

Hubungan Internasional: **Tsugawa Gen** | Sales & Marketing: **Wivani Ambiono** | Product Support: **Budiono Wibowo**

Koordinator Artikel Cabang: **Hengky Hardiansyah** | Teknologi Informasi: **Rudyansyah** | Bisnis dan Hukum: **Belly Wijaya**

Desain & Produksi: **OwlandFoxes, Jl. Wijaya 1 no. 22, Jakarta Selatan**



KATSUKI Masao

Sepanjang perjalanan PT Daya Kobelco CMI, tanggung jawab yang utama adalah sebagai penyedia beragam produk unggulan yang disertai dengan standar pelayanan profesional untuk seluruh *customer* kami.

Sebabnya, kami menyadari bahwa untuk bisa memenuhi peningkatan permintaan pasar yang tinggi terhadap sumber daya, khususnya Energi & Mineral termasuk sektor industri *mining* yang kami *support*, dituntut untuk lebih bisa meningkatkan produksi mereka juga pada lahan yang dikelola. Bahkan jika mengharuskan untuk mengeksplor hingga ke *remote area* dengan medan yang terjal, kami siap membantu melalui jajaran produk unggulan kami.

Dengan taraf kesiapan yang optimal, kami menyambut dengan suka cita keterlibatan PT Daya Kobelco CMI pada **The 16th International Mining & Minerals Recovery Exhibition and Conference (Mining Expo 2013)** yang akan diselenggarakan di Jakarta. Sebuah ajang 2 tahunan yang paling bergengsi di dunia industri pertambangan. Oleh sebab itu, edisi ini mengupas tuntas produk – produk andalan yang kami persembahkan untuk industri pertambangan diantaranya; *excavator* Acera Geospec SK 850 LC Super-X, New Holland *Wheel Loader*, Aplikasi Single Grousher dan Superhouse.

Masih berkesinambungan dengan semangat tersebut, kini kami sedang mengembangkan program "Reinforcement Product Support" guna menyediakan berbagai perangkat tambahan untuk menyempurnakan sistem manajemen Product Support kami dalam hal pelayanan servis dan memetakan kebutuhan *spare parts* di beragam sektor, menyesuaikan dengan kebutuhan *customer* kami yang pesat juga beragam.

Tahun ini saja kami membuka Yogyakarta Service Office lalu dilanjutkan dengan Merauke Branch Office yang berada di propinsi paling ujung Timur Indonesia. Dan saya sangat senang sekali mengantarkan ulasan mengenai hal tersebut di rubrik Branch & Happening Section, sehingga Anda bisa mengenal lebih dekat akan jajaran personel terbaik kami di setiap cabang Kobelco Indonesia.

Terakhir, pada edisi SCOOP kali ini, kami sepenuhnya menunjukkan dedikasi Kobelco dalam sektor *mining* secara berkelanjutan, mendukung penuh industri ini agar terus berkembang.

Salam!

hi

SERVICE OFFICE YOGYAKARTA

branch



Siapa yang menyangka bahwa pekerjaan proyek penambangan bahan galian C (pasir, batu, dll) serta proyek konstruksi di Daerah Istimewa Yogyakarta mengalami pertumbuhan yang signifikan pesatnya. Di tengah dominasi industri pariwisata, Industri kreatif, bahkan industri menengah hingga rumahan, industri alat berat kian mendapat tempat di sini.

Untuk mendukung perkembangan segmentasi konstruksi dan penambangan bahan galian C (Pasir, Batu, dll) untuk wilayah Yogyakarta dan sekitarnya (Magelang, Klaten, Boyolali, Sleman & Yogyakarta) pada bulan Juni 2013, PT Daya Kobelco CMI membuka Service Office Yogyakarta. Keberadaan *service office* ini merupakan *extension/representative* PT Daya Kobelco CMI Semarang Branch Office.

Kebutuhan alat berat yang sangat pesat

Meningkatnya kebutuhan akan alat berat untuk wilayah Jawa Tengah dan Daerah Istimewa Yogyakarta terlihat dari populasi unit *excavator* Kobelco. PT Daya Kobelco CMI secara fisik di tahun 2012 telah menjual lebih dari 100 unit yang didominasi oleh kelas

20 Ton (SK 200 – 8 Super X) dan kelas 5 Ton (SK 50 P). Dengan jumlah *customer* yang tersebar pada area tersebut, selama ini hanya *discover* oleh PT Daya Kobelco CMI Cabang Semarang.

Sebab itu, untuk memudahkan *customer* setia kami dalam mendapatkan pelayanan purna jual yang sebaik mungkin juga dalam pemenuhan unit *excavator* Kobelco, beserta penyediaan suku cadang, pihak manajemen melihat urgensi untuk membuka Service Office Yogyakarta.

Service Office ini didukung penuh oleh tenaga *sales*, *parts* dan mekanik yang handal, oleh sebab itu diharapkan kepercayaan *customer* terhadap unit Kobelco semakin meningkat.

Jajaran Personel Handal

Tim Service Office Yogyakarta yang telah dibentuk ini dipimpin oleh Bapak Mulyadianto Sumarsono sebagai Branch Coordinator yang juga membawahi Cabang Semarang. Dalam pengawasannya, saat ini sudah terdapat 8 orang karyawan profesional termasuk mekanik dan sales di Yogyakarta dan di dukung penuh oleh semua personil di Semarang yang berjumlah 13 orang, untuk selalu setia melayani *customer* di area Jawa Tengah.

Penyediaan tim *support* yang handal ini, PT Daya Kobelco CMI berkomitmen untuk selalu memberikan *service* terbaiknya. Guna mendukung kelancaran pekerjaan dan bisnis para *customer* setia PT Daya Kobelco CMI.

Sarana untuk menunjang tim Service Office Yogyakarta telah didukung dengan fasilitas – fasilitas yang sangat memadai seperti mobil operasional baik untuk mekanik maupun untuk *sales*, *tools* yang lengkap, juga ketersediaan *spare parts* yang terjamin. Persiapan yang matang ini sebagai wujud dedikasi PT Daya Kobelco CMI agar dapat melayani *customer* dengan lebih cepat dan terpantau.

Harapan ke depan

Selain bertujuan memberi pelayanan pada *customer*, baik penjualan unit *excavator* maupun menjamin ketersediaan *spare parts*, selama ini dalam *visit site* untuk melakukan *troubleshooting* terkendala oleh jarak antara Semarang – Yogyakarta. Maka dari itu, dengan dibukanya Service Office Yogyakarta akan sangat memudahkan *customer* untuk mendapatkan pelayanan terbaik dari mekanik – mekanik kami, supaya diharapkan kepercayaan *customer* semakin meningkat terhadap komitmen PT Daya Kobelco CMI.

Give your best support, Kobelco Yogya!

Mulyadianto Sumarsono

Branch Coordinator | telp: 08122514509, 085640208010



Saya melihat bahwa ternyata populasi unit *excavator* Kobelco yang semakin pesat, maka dengan dibukanya Service Office di Yogyakarta diharapkan ke depannya dapat meningkatkan penjualan unit *excavator*, penjualan *spare parts* dan dapat memberikan *service* yang lebih cepat dan terbaik kami.

Supriyo Hadiprawoto

Branch Service Coordinator | telp: 081390906091



Populasi unit yang semakin banyak, tentunya menuntut kesiapan dari Product Support untuk layanan *after sales*, yaitu ketersediaan *spare part* yang lengkap termasuk *support service* yang maksimal. Kami sebagai perwakilan *service* Kobelco di area Jawa Tengah siap memberikan layanan kepada *customer* dengan sangat baik. Sesuai dengan semangat Badak 24 yang merupakan Service Improvement Project untuk memberikan *support* terbaik kepada *customer*.

Khaerul Anwar

Parts Sales Engineer | telp: 081250801462, 085754678998



Dengan dibukanya Service Office Yogyakarta, saya optimis sekali bisa memberikan pelayanan dengan lebih sigap khususnya dalam pemenuhan *spare parts*.

PT Daya Kobelco CMI

Service Office Yogyakarta:

Ruko Sawitsari
Jl. Ring Road Utara No. 27
Condongcatur, Sleman
Daerah Istimewa Yogyakarta 55283
Telp. 0274-6691745 Fax. 0274-889022
email : yogyakarta@dayakobelco.co.id

Branch Office Semarang:

Komplek Mutiana Marina
Jl. Marina (Arteri Yos Sudarso) no. 21
Semarang 50144
Telp. 024-760555017/18 Fax. 024-7613205
email : semarang@dayakobelco.co.id

ACERA GEOSPEC Super X SK850 LC

swing
it

Dengan semakin tingginya tingkat konsumsi energi di Indonesia, secara otomatis terjadi peningkatan kebutuhan terhadap bahan bakar. Tak terkecuali pada kebutuhan akan batu bara (*coal mining*) untuk bahan bakar alternatif. Sebagai salah satu negara penghasil batu bara terbesar di dunia, Kobelco membantu di berbagai *work site* (khususnya di daerah Kalimantan) dengan menggunakan produknya yang paling handalnya yaitu SK 850 LC.



Best Features

1. Tingkat efisiensi yang lebih tinggi dengan luas *ME Bucket* sebesar 5,4 m³. Sehingga bisa memuat batubara ke dalam *Dump Truck* berkapasitas 40 ton hanya dengan 2 menit!
2. Tercepat di kelasnya!. Melalui kecepatan *swing* hingga 8,4min⁻¹ dengan signifikan memperpendek siklus pengerjaan dengan pengoperasian yang *smooth & speed*.
3. Kapasitas *lifting* yang stabil. Dengan variabel *crawler* yang bisa diperluas hingga maksimum 4,400 mm, disesuaikan pada kebutuhan Anda.
4. *Drawbar pulling force* sebesar 637 kN yang terbaik di kelasnya!
5. Efisiensi konsumsi bahan bakar yang sangat optimal melalui pengoperasian H-Mode yakni 58L/h !

ENGINE

Model	KOMATSU ASS6D140E-5
Type:	Direct injection, water-cooled, 4-cycle electrically-controlled common rail system type diesel engine with turbocharger, intercooler
No. of cylinders:	6
Rated power output:	370 kW (503 PS) SAE NET at 1,800 min ⁻¹ {rpm} (ISO14396: 2002)

REFILLING CAPACITIES & LUBRICATIONS

Fuel tank:	960 L
Engine oil:	58 L
Hydraulic oil tank:	473 L tank oil level 856 L hydraulic system

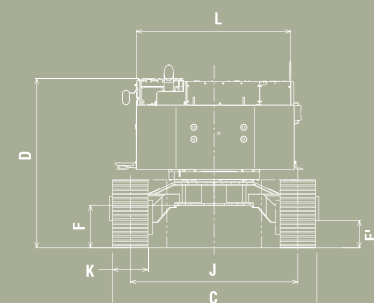
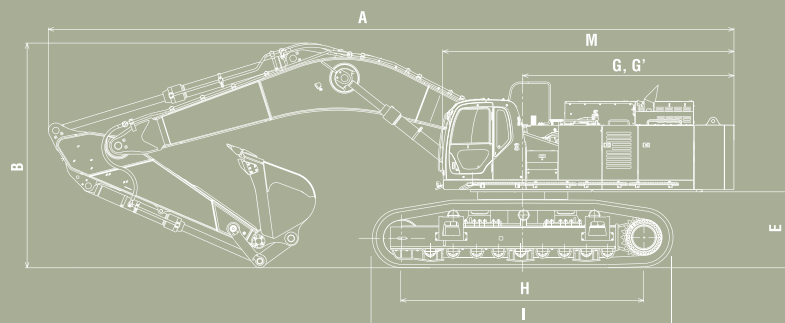
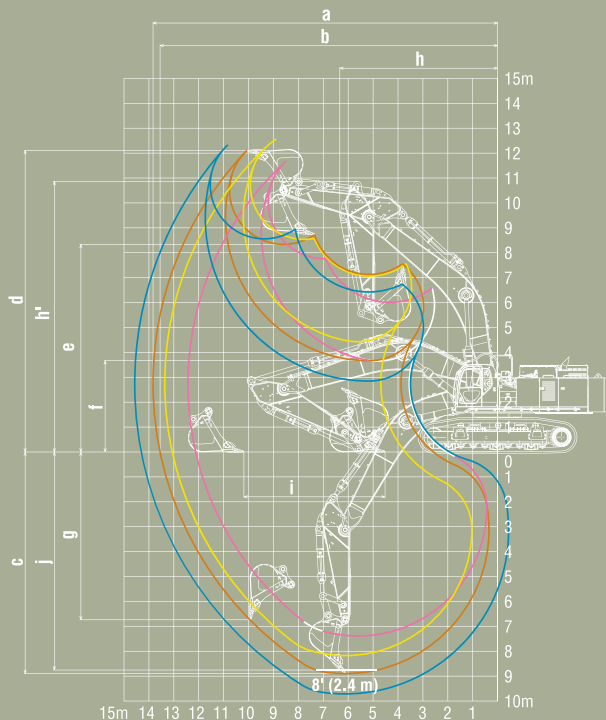
TRAVEL SYSTEM

Travel speed:	4.2/2.7 km/
Drawbar pulling force:	637 kN (65,000 kgf) (J1309)
Ground clearance:	850 mm

Mass Excavator Arm Application

(In standard trim, with 7.25 m standard boom, 2.9 m short arm, and 5.4 m³ bucket)

Double grouser shoe (even height)		
Shoe width	mm	750
Overall width	mm	4,440
Ground pressure	kPa (kgf/cm ²)	93(0.95)
Operating weight	kg	79,300



ATTACHMENTS

Use	Backhoe bucket
Bucket capacity ISO heaped m ³	5.4
No. of bucket teeth	6

SWING SYSTEM

Swing speed:	8.4 min ⁻¹ {rpm}
--------------	-----------------------------

DIMENSIONS

Arm length			Mass Excavator 2.9 m
A	Bum Length		7.25 m Short Boom
B	Overall length		13,590
B	Overall height (to top of boom)		4,850
C	Overall width	with 750 mm shoe (Extended)	4,440
		(Retracted)	3,500
D	Overall height (to top of cab)		3,590
E	Ground clearance of rear end*		1,560
F	Ground clearance*		850
F'	Ground clearance*		580
G	Tail swing radius		4,600
G'	Distance from center of swing to rear end		4,480
H	Tumbler distance		5,140
I	Overall length of crawler		6,370
J	Track gauge	with 750 mm shoe (Extended)	3,550
		(Retracted)	2,750
K	Shoe width		650/750/900
L	Overall width of upperstructure		3,350
M	Overall length of upperstructure		6,170

*Without including height of shoe lug.

WORKING RANGES

Application	Mass Excavator 2.9 m
Arm length	7.25 m Short Boom
Boom length	
a - Max. digging reach	12.45
b - Max. digging reach at ground level	12.13
c - Max. digging depth	7.38
d - Max. digging height	11.69
e - Max. dumping clearance	7.77
f - Min. dumping clearance	3.66
g - Max. vertical wall digging depth	4.42
h - Min. swing radius	5.47
h' - Height at min. swing radius	10.24
i - Horizontal digging stroke at ground level	4.39
j - Digging depth for 2.4 m (8') flat bottom	7.23

- Short Arm (2.9 m)
- Standard Arm (3.6 m)
- Long Arm (4.4 m)
- Mass Excavator (Short Boom 7.25 m + Short Arm 2.9 m)

Wheel Loader



W190C

More power. Less fuel. Meet the new C Series Wheel Loaders

Edisi ini, SCOOP mengulas salah satu produk andalan yang juga disupply oleh PT Daya Kobelco CMI, yakni NEW HOLLAND WHEEL LOADER. Memperkenalkan C-Series, lini terbaru dari pabrikan New Holland yang dapat membawa muatan barang lebih besar, dengan waktu yang relatif lebih cepat sehingga tingkat produktivitasnya pun tinggi. Tentu, akan menghasilkan banyak keuntungan pada *cash flow* Anda!

Sebelumnya, PT Daya Kobelco CMI hanya memasarkan seri New Holland *Wheel Loader* W190 B. Namun melalui teknologi yang terus dikembangkan, kini hadir *Wheel Loader* W190 C yang banyak ditanamkan fitur istimewa.

Serious fuel savings

Jantung dari setiap *Wheel Loader* C-Series adalah New Holland 6,7-liter *engine*, dilengkapi dengan *horse-power* terbaik di kelasnya, juga torsi yang besar. Ini supaya memberikan kekuatan penuh pada tiap siklus. Secara total, Anda akan mendapatkan 9 – 17 % efisiensi bahan bakar yang lebih besar

Breakthrough productivity

Seri terbaru W190C *Wheel Loader* dilengkapi dengan sistem hidrolik yang lebih tangguh serta jauh lebih cepat yang berdampak pada produktivitas tinggi.

C-Series ini juga memiliki beberapa opsi untuk *Hydraulic Control System* supaya bisa menyesuaikan beragam tingkat produksi yang ada di lapangan. Apalagi ditambah dengan *five-speed transmission* terbaru dengan *lockup torque* yang memungkinkan tingkat akselerasi lebih cepat

Features to meet your requirements

C-Series menawarkan puluhan pilihan untuk memenuhi spesifikasi persyaratan aplikasi Anda.

Seperti *The Award-Winning Case Joystick Steering* yang memungkinkan operator menggerakkan mesin secara mulusnya. Dan yang tak kalah pentingnya yaitu perawatan mesin yang sangat mudah.

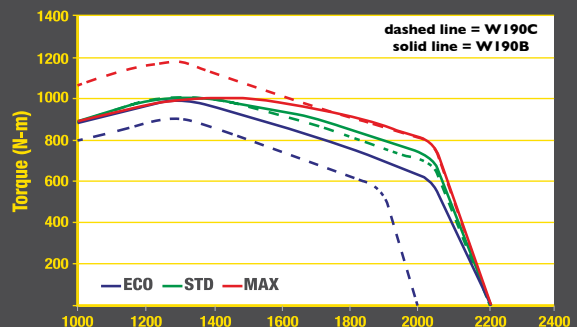
Best-in-class service ability

Sudah terbukti, New Holland *Wheel Loader* mempunyai reputasi *easy-to-maintain* serta *easy-to-service equipment* sehingga lebih mendatangkan keuntungan pada tiap *project* Anda.

specification

Bucket Capacity	3.25 m ³
Engine POWER	154 kW-206 hp

W190C Engine Torque - C Series vs. B Series



TIGERCAT

Tigercat dimiliki oleh perusahaan asal Kanada yang mengkhususkan diri dalam mendesain, manufaktur, pemasaran seluruh dunia serta *support* alat – alat pada sektor kehutanan dengan kualitas premium.



Sistem panen Tigercat dapat mencapai biaya terendah per ton dengan mengoptimalkan produktivitas, ramah lingkungan, perpanjangan umur mesin yang optimal, ketersediaan mesin, dan efisiensi bahan bakar. Pada sektor kehutanan, Tigercat memiliki jajaran spesialisasi yakni meliputi sistem *tree-length* dan *cut-to-length* (CTL). Tidak hanya itu, Tigercat juga menawarkan berbagai seri : *feller bunchers*, *skidders*, *loaders*, *harvesters*, *forwarders*, penebangan hingga memproses bagian pohon yang jatuh setelah ditebang. Kemudian pada sektor *Offroad*, Tigercat memiliki rangkaian seri produk meliputi pembukaan lahan, persiapan lokasi, juga menangani peralatan material.

Dengan berkantor pusat di Kitchener – Ontario, Kanada, Tigercat beroperasi dari enam lokasi di Ontario Selatan. Fasilitas ini mencakup tim desain dan produksi untuk semua produk Tigercat, termasuk pula fabrikasi baja, administrasi, pelayanan dan distribusi *spare parts*.

1. Jaringan Dealer yang Kuat

Dealer Tigercat yang terlatih dari pusat, tersebar di berbagai belahan dunia. Seperti di daerah kehutanan Amerika Utara, Amerika Selatan, Australia, Afrika Selatan, Eropa dan Rusia.

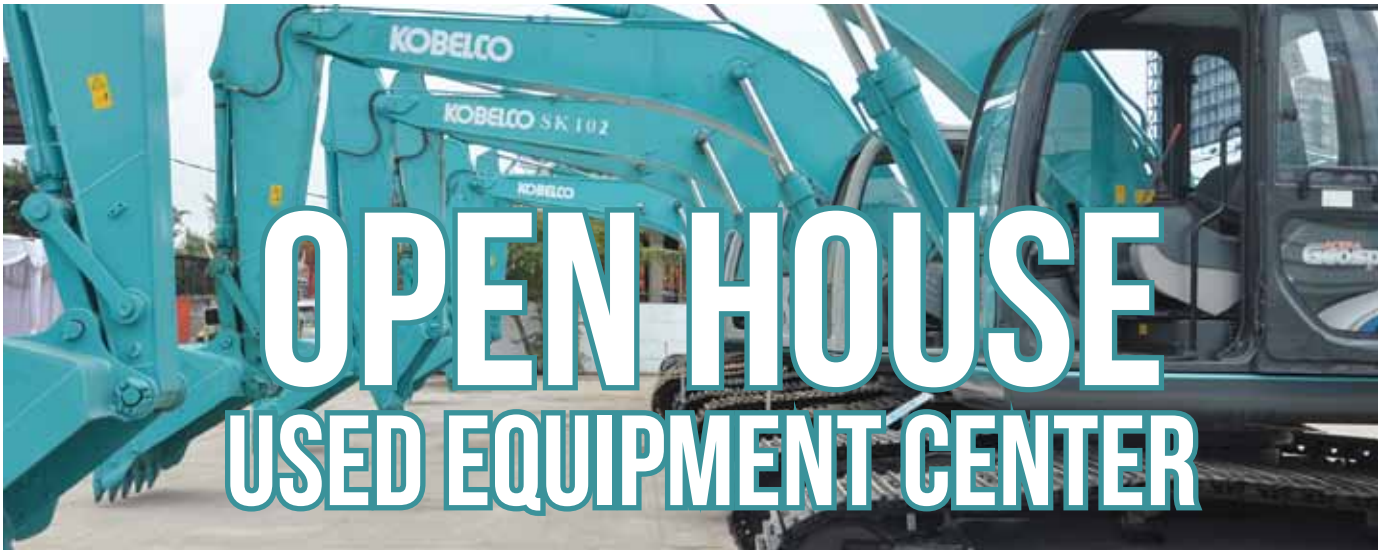
2. Integrasi Vertikal

Karena Tigercat adalah sebuah perusahaan berorientasi pada *customer*, penelitian lapangan sangat penting untuk proses pengembangan produk. Mulai dari desainer, teknisi dan karyawan saling berintegrasi. Sehingga pada saat ini, mesin yang dimiliki Tigercat terkenal luas akan *structural integrity*, *long life*, serta kemampuan untuk menghadapi tantangan ekstrim di lapangan.

3. Masa Depan

Strategi utama dari Tigercat adalah untuk menghasilkan mesin yang tangguh serta handal dalam produksi kehutanan dengan meminimalkan biaya panen per ton dalam berbagai aplikasi di seluruh dunia. Strategi ini digabungkan dengan filosofi Tigercat tentang perbaikan yang berkesinambungan mendorong semua pengembangan produk untuk masa depan.

Serangkaian fitur handal di atas, memantapkan PT Daya Kobelco CMI untuk mencoba memperkenalkan sekaligus memasarkan Tigercat di Indonesia pada tahun ini. Apalagi ditunjang oleh kondisi geografis serta demografis Indonesia yang sangat potensial untuk Tigercat.



"Acara yang secara rutin diselenggarakan dalam dua kali tiap tahunnya bertujuan untuk selalu memberikan solusi atas kebutuhan Kobelco *used excavator*, serta tetap menjalin hubungan baik dengan *customer* untuk semakin meningkatkan kualitas pelayanan mencapai *service excellence*"

Setelah tahun lalu meraih kesuksesan dan antusiasme yang besar, acara "**Open House Kobelco Used Equipment Center**" kembali diadakan untuk yang kedua kalinya. Mengambil lokasi yang sama, yaitu di Kawasan Pergudangan Kamal Indah I Blok 89, Jl. Kamal Benda Raya, Jakarta, PT Daya Kobelco CMI mengundang kurang lebih 300 dari Jakarta maupun undangan dari berbagai kota besar di Indonesia, tak terkecuali pengunjung di luar pun turut bebas untuk hadir (*open for public*).

Terlebih dengan kesuksesan acara tahun lalu, kali ini *open house* diadakan hingga 2 hari, yakni pada 11 – 12 Juni 2013. Turut memeriahkan pula partisipasi dari Kobelco Cranes Trading Co., Ltd. (KCT) sebagai rekan bisnis internasional PT Daya Kobelco CMI sebagai penyedia *used cranes* dari Jepang.

Kemeriahan acara sangat terasa dalam acara *Open House* yang dilaksanakan sejak pukul 10.00 – 16.00 WIB ini. Pengunjung dapat menikmati acara dengan mengikuti permainan *games* yang tersedia untuk memenangkan hadiah - hadiah menarik,

bersantap siang dan menikmati minuman dari Starbucks yang disiapkan khusus untuk para tamu undangan.

Para peserta yang hadir dapat melihat langsung *display unit* dan *test performance* dari 39 unit *used excavator* merk Kobelco mulai dari kelas 10 ton hingga 30 ton. dan juga *display* produk lain yang juga dipasarkan oleh PT Daya Kobelco CMI yaitu Breaker Daemo, Superhouse (*knocked down mini house*), dan juga *diesel generator* HPG.

Pembelian unit pada saat *event* mendapatkan harga promosi dan *lucky draw* yang berhadiah voucher diskon unit & *parts* senilai mencapai 15 juta rupiah. Ada pula Kobelco Shop yang menjual *merchandise* dan miniatur *exavator* Kobelco serta penawaran *special campaign* untuk *spare parts* Kobelco, tentunya dengan harga spesial!!

Tertarik untuk memperoleh harga yang berbeda dari pasaran?

Tunggu kehadiran Open House Used Equipment kami selanjutnya!

OPENING SOON MERAUKE BRANCH OFFICE

Tahu kah Anda bahwa penamaan kota Merauke adalah hasil campur tangan bangsa Belanda yang waktu itu berlayar di sungai Maro, Papua. Kedatangannya menarik perhatian suku Marind (suku asli Merauke) yang kemudian bertanya "sungai apakah ini?". Karena keterbatasan bahasa, mereka hanya menjawab dengan kalimat "Maro Ka Ehe" yang berarti "ini sungai Maro". "Maro Ka Ehe" lambat laun bertransformasi menjadi kata Merauke yang hingga kini dipakai untuk menandai daerah di paling ujung Indonesia.



PT Daya Kobelco CMI

Branch Office Merauke:
Jl. Brawijaya no. 165 Merauke-Papua
(Samping kantor Pengadilan Negeri Merauke)
Telp. 0971-322712

Branch Office Sorong:
Jl. Basuki Rahmat Km. 8, Kel. Malaingkeci
Sorong Utara, Kota Sorong - Papua Barat 98415,
Telp. 0951-333996 Fax. 0951-325790

Kabupaten Merauke merupakan salah satu dari 29 kabupaten/kota yang ada di Provinsi Papua, belum termasuk 6 kabupaten baru hasil pemekaran wilayah yang disetujui Dewan Perwakilan Rakyat (DPR) awal Desember 2008. Setelah pemekaran, Kabupaten Merauke saat ini memiliki luas wilayah lebih dari 45.000 Km², menjadikan Merauke sebagai wilayah terluas di Papua Barat.

Keadaan Topografi Kabupaten Merauke umumnya datar dan berawa. Karena keadaan geografis Kabupaten Merauke yang relatif masih alami menyebabkan masih tersimpannya potensi ekonomi yang sangat luas, sehingga membuka peluang untuk dikembangkan bagi para investor. Sebagai gambaran bahwa Pemerintah Pusat telah menganggarkan Dana APBN kurang lebih 1 Triliun di tahun 2013, khusus untuk Merauke

dalam hal pembangunan infrastruktur pembuatan jalan dan jembatan.

Apalagi, seperti disampaikan oleh Pemda Kabupaten Merauke terus mengundang investor swasta untuk mengelola potensi perkebunan dan pertanian di daerah tersebut. Saat ini, tersedia lahan kosong di Merauke seluas 4,5 juta hektar!

Branch Office di Merauke

Berangkat dari keadaan tersebut, PT Daya Kobelco CMI pun turut ambil bagian. Efektif sejak Juli 2013 Branch Office di Merauke dibuka demi efisiensi dan efektivitas dalam melakukan *quick response* terhadap *customer*. Karena secara geografis, sangat dekat dengan Timika, Wamena, Nabire dan Jayapura yang selama ini *discover* dari Kobelco Branch Sorong.

Dengan jumlah *customer* di Kabupaten Merauke yang lebih dari 60 *customer* dengan mayoritas bisnis di sektor Konstruksi dan Perkebunan (Kelapa Sawit & HTI) di mana populasi unit *excavator* mencapai lebih dari 400 unit. Angka ini merupakan prospek yang cukup menjanjikan untuk penjualan unit maupun *spare parts*.

Hingga saat ini, Branch Office Kobelco Merauke masih dalam tahap pembangunan dan diharapkan akan segera dapat beroperasi secara penuh di quartal ke-IV 2013. Melalui *Branch Office* ini, akan dapat menampung beberapa stok unit *excavator* dan juga akan dilengkapi fasilitas Gudang *Spare Parts* serta *Workshop*.

Maju terus Kobelco Papua!

PT DAYA KOBELCO CMI MECHANIC



“Ini menunjukkan bahwa Perjuangan Belum Berakhir, jika mereka menang ditingkat Asia maka PT Daya Kobelco CMI akan semakin diperhitungkan ditingkat Kobelco Internasional”

Seperti yang telah dibahas pada edisi-edisi sebelumnya, bahwa PT Daya Kobelco CMI selalu menyelenggarakan *Mechanic Contest* secara reguler. Program ini diadakan setiap tahun menjelang quartal kedua sebagai bentuk pengujian kompetensi dan keterampilan jajaran mekanik handal yang dimiliki oleh Kobelco.

Ajang paling bergengsi

Ajang *Mechanic Contest* juga merupakan wadah bagi para mekanik untuk menunjukkan kemampuan dan keterampilan mereka dalam penanganan alat berat Kobelco *excavator*, mereka berlomba dalam hitungan waktu harus menyelesaikan rangkaian tes yang dibuat oleh *Committee* namun tetap mengedepankan prosedur & standar *safety*.

Sehingga menjadikannya bergengsi bagi para mekanik karena hasilnya akan memperkuat pasukan di *frontline* untuk berhadapan dengan *customer*. Dari hasil yang didapat pun akan muncul figur - figur baru sebagai *second layer* yang sudah teruji kemampuannya.

Tahapan seleksi Mechanic Contest

Proses pelaksanaan kontes mekanik ini melalui beberapa mekanisme baik persiapan, seleksi pelaksanaan, hingga penentuan sang juara. Dalam tahap persiapan, semua mekanik dengan level tertentu akan diberikan kesempatan untuk mengikuti seleksi tahap awal.

Tahap awal dalam seleksi ditentukan dengan cara menyeleksi yang ada di *Branch* dan *Head Office* melalui tes teori oleh tim dari *Training Center* dengan total 62 orang dari tanggal 3 – 17 Juni 2013. Dan diperoleh 21 orang yang mencapai skor maksimal untuk mengikuti tahap kedua.

CONTEST



Selanjutnya pada tahap kedua, yang diadakan pada tanggal 4-5 Juli 2013 yang lalu, merupakan final untuk kontes nasional Kobelco yang diujikan dalam dua kategori yaitu *Troubleshooting* & pembuatan *Field Service Report* (FSR). Pelaksanaan tes teori dan praktek adalah dalam bahasa Inggris, dengan harapan mekanik yang akan mengikuti kontes di tingkat selanjutnya yaitu Asia Tenggara (KISCO Singapore) maupun tingkat dunia (diadakan di Jepang), akan sudah terbiasa dengan soal berbahasa Inggris.

Sebanyak 6 orang berhasil menjadi juara untuk *Troubleshooting* & FSR, kemudian akan maju di tingkat internasional sebagai tim yang mewakili PT Daya Kobelco CMI. Tugas berat selanjutnya yang harus dipersiapkan oleh para peserta untuk unjuk kemampuan diri pada KISCO, kali ini akan diselenggarakan di Indonesia pada tanggal 14 September 2013.

Seperti tahun-tahun sebelumnya, sudah tradisi bahwa peserta PT Daya Kobelco CMI selalu menjadi juara umum untuk tingkat Asia. Kita harapkan kontes dari tahun ke tahun akan lebih baik, dengan proses dan hasil yang lebih maksimal. Dan terus maju untuk kontes mekanik tingkat dunia di Jepang menjelang akhir tahun ini.

Ayo, tunjukkan kehebatanmu pada Dunia!

Para Pemenang PT Daya Kobelco CMI Mecanic Contest

JUARA KONTES TROUBLE SHOOTING

Juara 1	Sdr. Darmanto	Cabang Jakarta
Juara 2	Sdr. M. Rosyid	Cabang Palembang
Juara 3	Sdr. Suhendra	Cabang Palembang

JUARA KONTES FIELD SERVICE REPORT (FSR)

Juara 1	Sdr. Supriyadi	Cabang Balikpapan
Juara 2	Sdr. Iskandar Hasalin	Cabang Manado
Juara 3	Sdr. Sayuti	Cabang Lampung



VINCE ERLINGTON INDIGO

PRESIDENT COMMISSIONER



JACQUELINE SITORUS

COMMERCIAL DIRECTOR

PT CEMINDO GEMILANG (GANDA GROUP)



Dengan mengusung semangat memberikan yang terbaik bagi bangsa, baik Ibu Vince maupun Ibu Jacqueline ingin membawa Ganda Group di kancah internasional.

"Harapan besarnya adalah supaya semua pemain lokal dapat bersinergi dan secara bertahap akan mampu mengharumkan nama Indonesia hingga ke pasar luar negeri" ujar mereka. Untuk mencapai tujuan ini, kualitas pelayanan dan ketersediaan produk menjadi perhatiannya.

Awal Mula Memulai Usaha

Ganda Group memasuki Industri Semen di Indonesia sejak September tahun 2009 melalui Kerja Sama Operasi (KSO) dengan PT. Semen Kupang yang berlokasi di Nusa Tenggara Timur dan pada awal tahun 2012, Ganda Group mengakuisisi Chinfon Cement Corporation. Untuk lebih memperkuat posisi kami di pasar utama, kami sedang membangun:

- Pabrik terintegrasi berkapasitas 4 juta ton per tahun di Bayah, Provinsi Banten
- Pabrik penggilingan semen berkapasitas 750 ribu ton per tahun di Ciwandan, Provinsi Banten

Alasan untuk Terjun di Sektor Usaha Industri Semen

Peluang bisnis dalam industri semen masih terbuka luas dan sebagian besar investor di industri semen di Indonesia adalah perusahaan asing. Kami sebagai orang Indonesia harus mampu untuk mengembangkan industri ini, karena hampir semua bahan baku semen ada di Indonesia dan semen merupakan suatu kebutuhan penting bagi kemajuan Indonesia.

Hambatan yang terjadi

Hambatan selalu ada tapi kami selalu melihat hambatan itu sebagai peluang untuk semakin maju.

Visi dan Misi Usaha ini

Visi kami adalah menjadi perusahaan building material Indonesia yang dibanggakan di pasar international.

Misi kami adalah

Mengibarkan Merah Putih di pasar domestik maupun internasional dengan memberikan kepuasan pelanggan yang maksimal dengan menyediakan *best product* dan *best service* dan pastinya mengutamakan *stakeholders' satisfaction*.

Total Karyawan yang Dimiliki

Pada saat ini kami memiliki sekitar 1200 karyawan di divisi semen yang tersebar di seluruh Indonesia dan Vietnam.

Potensi Industri Ke Depan

Potensi masih sangat besar dan menarik. Negara kita masih membutuhkan begitu banyak semen. Konsumsi semen per kapita di Indonesia masih sangat rendah dibandingkan dengan negara tetangga.

Alasan Memilih Kobelco

Alasan memilih Kobelco karena kelincahan alat (*kecepatan swing*) & konsumsi BBM yg relatif lebih rendah dari merek lain yg sekelas.

Awal Mula Bekerja Sama dengan PT Daya Kobelco CMI

Ganda Group mulai menggunakan Kobelco sejak 2006.

Peranan Kobelco dalam Membantu Usaha

Produk - produk terbaru Kobelco semakin *reliable*, sehingga hasil produksi sesuai target.

Spesifikasi & Jumlah Unit Kobelco

Saat ini ada 150 unit aktif beroperasi. Sebagian besar SK200, sisanya SK130.

Unit yang Menjadi Andalan

Andalan kami adalah SK200 untuk *land clearing*.

Penempatan & Persebaran Unit Excavator Kobelco

Excavator Ganda Group tersebar di Sumatera, Kalimantan, Sulawesi & segera masuk ke Papua.

Kendala Pemakaian Unit

Awal kita pakai Kobelco di tahun 2006, *spare parts* agak susah diperoleh, khususnya di daerah *remote*. Tapi belakangan ini, *spare parts* mulai mudah diperoleh, walau di tempat *remote*.

Mengenai Pelayanan Kobelco

Pelayanan Kobelco semakin bagus dengan bertambahnya cabang - cabang baru di luar Jakarta. Penanganan masalah semakin cepat & komprehensif.

Harapannya terhadap Kobelco

System GPS tracking baru ada sekitar 2 tahun terakhir. Karena masih relatif hal baru, kenyataannya memang *system transmit data* masih bermasalah bagi sebagian besar merek alat berat. Tetapi, kita berharap Kobelco bisa lebih cepat dalam meng handle masalah transmit data ini.



SEORANG ILMUWAN JEPANG PERAIH NOBEL KESEHATAN

SHINYA YAMANAKA

Dunia patut berbangga hati. Dua ilmuwan kloning dari dua benua, yakni Asia dan Eropa, memperoleh penghargaan Nobel Kedokteran 2012. Mereka adalah profesor di Universitas Cambridge, Inggris, John B. Gurdon, dan profesor di Universitas Kyoto, Jepang, Shinya Yamanaka.

Terobosan baru oleh para profesor ini berhasil menguak bahwa sel dewasa bisa diubah kembali menjadi sel induk (*stem cell*) mirip embrio, yang suatu hari nanti bisa digunakan untuk menumbuhkan kembali jaringan di otak, jantung, dan organ lain yang rusak.

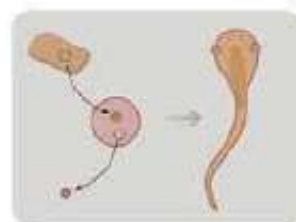
“Penemuan mereka menunjukkan sel-sel yang sudah terspesialisasi bisa dikembalikan ke perkembangan awal dalam kondisi tertentu,” kata juru bicara Majelis Nobel di Institut Karolinska saat mengumumkan nama mereka di Stockholom, Swedia. Ia menambahkan, “Temuan ini merevolusi pemahaman tentang perkembangan sel dan organisme.”

Untuk diketahui, keseluruhan tubuh kita berawal dari sel induk, yang akhirnya berkembang menjadi jaringan seperti kulit, darah, syaraf, otot, dan tulang. Harapan terbesarnya, sel induk nantinya bisa ditumbuhkan untuk menggantikan jaringan yang rusak, misalnya kasus cedera tulang belakang pada penyakit Parkinson.

Inovasi Gurdon kemudian disempurnakan oleh Yamanaka. Profesor asal Osaka, Jepang, ini memilih pendekatan berbeda. Alih-alih mentransfer materi genetik ke dalam sel telur seperti yang dilakukan Gurdon, Yamanaka menyisipkan empat gen ke sel

dewasa dari kulit mencit. Cara ini dapat mengubah sel kulit mencit menjadi sel punca yang kelak berkembang menjadi organ atau jaringan tubuh baru.

Terobosan Yamanaka dinilai sangat penting bagi dunia kedokteran. Dengan pemrograman ulang sel, kedua ilmuwan menciptakan peluang baru untuk mempelajari efek dari suatu penyakit di laboratorium, sekaligus mengembangkan metode diagnosis dan terapi baru dengan cara mengganti organ atau jaringan tubuh yang rusak.



Riset Gurdon 50 tahun lalu, mengganti inti sel telur katak dengan inti sel somatik.



Riset Yamanaka, menginduksi sel somatik dewasa dengan protein yang berperan dalam pemrograman sel.

Sumber : www.tempo.co & Kompas.com





EKSPLORASI UJUNG TIMUR NUSANTARA MERAUKE

Adalah kota paling ujung timur Indonesia. Kota yang masih terjaga dengan alamnya yang asri serta nuansa budaya daerahnya yang sarat dengan tali persaudaraan terjalin kuat. Yang membuat Merauke sebagai pilihan dari sekian kota-kota Indonesia yang menarik dikunjungi ketika liburan.



Sumber: www.liburan.info



Secara garis besarnya, potensi wisata di Merauke dapat dipilah-pilah berdasarkan wisata alam, sejarah, dan budaya. Wisata alam yang meliputi pantai-pantai yang masih perawan di bagian selatan, taman nasional, cagar alam, bahkan terdapat penangkaran buaya.

Tentu lebih menyenangkan bila Anda melihat dari dekat kekayaan alam dan pesona Merauke. Terlepas akan fakta jika mengunjungi Merauke, apalagi dari Jakarta, Anda harus siap menempuh perjalanan panjang dan transit di beberapa bandar udara. Panjangnya waktu tempuh perjalanan akan terbayarkan.

Wisata Alam yang Mempesona

Obyek wisata alam yang cukup terkenal dan diminati adalah Taman Nasional (TN) Wasur dan sebagian kecil ke Cagar Alam Kumbe. Para pengunjung biasanya turis dan peneliti yang berasal dari luar Merauke. Jaraknya cukup jauh dari Kota Merauke dan belum ada angkutan umum yang melintas. Kendati dari Kota Merauke jaraknya cuma 15 kilometer, dibutuhkan waktu kira-kira 1 jam untuk mencapai TN Wasur.

Di dalam kawasan TN ini terdapat berbagai jenis fauna dan flora yang termasuk langka dan hanya terdapat di Papua. Beberapa satwa di antaranya adalah Burung Kasuari (*Casuarius galeatus*), Cenderawasih (*Paradisidae*), dan Kanguru yang berukuran lebih kecil dibanding kanguru Australia (*Marcropus*). Dari beberapa jenis kanguru, yang sering ditemui adalah kanguru tanah (*Thyloyale brunii*).

Sepanjang perjalanan melalui TN Wasur, Anda dapat melihat gundukan-gundukan tanah setinggi 3-5 meter di tepi jalan. Itu adalah rumah-rumah semut yang dibangun selama bertahun-tahun. Penduduk di sana menyebutnya Musamus. Rumah semut ini menjadi simbol semangat bagi masyarakat Merauke.

Tugu Kembar Penanda Sabang-Merauke

Tugu Sabang-Merauke, tugu kembaran yang hanya terdapat di Sabang dan Merauke. Bentuknya yang sama menggambarkan luas wilayah

Indonesia dari Sabang hingga Merauke. Tugu yang masuk ke dalam Distrik Sota ini berjarak sekitar 80 kilometer dari Kota Merauke.

Ada juga tugu peringatan yang berhubungan dengan agama, yaitu 100 tahun masuknya agama Katolik di Merauke (pada 14 Agustus 1905 misionaris Katolik masuk ke Merauke). Sebagian besar warga Merauke beragama Katolik dan Kristen Protestan.

Kuliner Unik Daging Rusa

Dari tempat-tempat wisata yang ada di kota Merauke, rasanya tidak akan lengkap kalau tidak mencoba makanan khas Papua. Daging rusa dapat Anda cicipi sebagai makanan khas dari kota yang memang di kenal sebagai kota rusa ini. Untuk mencari daging rusa tidak sulit, karena memang rumah-rumah makan maupun penjual daging di pasar tradisional banyak yang menjual daging rusa disamping daging sapi maupun kambing.

Selain daging rusa, papeda pun tidak kalah nikmat untuk dicoba sebagai kuliner khas dari Papua. Makanan ini berbahan dasar dari tepung sagu dan biasanya disantap dengan kuah kuning yang terbuat dari ikan tongkol yang dibumbui dengan kunyit dan jeruk nipis. Hmmmm.. tak akan kalah dengan masakan daerah lainnya!

Romantisme Pantai Merauke

Pantai yang cukup dikenal Pantai Lampu Satu di Kampung Imbuti, sekitar 4 kilometer dari pusat Kota Merauke. Diberi nama Lampu lantaran di sana ada mercusuar yang tegak berdiri menghadap ke laut. Di pantai dengan hamparan pasir sangat panjang ini, Anda bisa menyaksikan matahari tenggelam (sunset) dengan indahnya.

Suasana romantisme yang ditawarkan pantai ini benar-benar akan membuat Anda jatuh hati. Inilah saat-saat indah yang pas untuk menikmati suasana matahari tenggelam di ujung timur nusantara. Jadi, sempatkanlah diri anda juga untuk dapat menikmati segala keunikan, romantisme dan eksotisme kota Merauke!

Jebakan Proposisi Nilai pada Pemasaran B2B



Proposisi nilai memiliki peran strategis dalam setiap pengembangan produk maupun jasa di berbagai industri baik itu di industri B2C maupun B2B. Osterwalder misalnya dalam bukunya "Business Model Generation" mengatakan bahwa setelah memahami segmen yang ingin dituju maka langkah selanjutnya adalah menciptakan proposisi nilai yang dianggap penting bagi segmen tersebut.

Nilai yang dimaksud disini adalah persepsi pelanggan terhadap kualitas suatu produk atau jasa yang ditawarkan lebih tinggi apabila dibandingkan persepsi pelanggan terhadap risikonya. Dalam pembelian sebuah mesin produksi misalnya, seorang klien akan memiliki nilai yang positif ketika dalam pembelian mesin tersebut juga diikuti berbagai kemudahan layanan seperti proses pemesanan yang cepat, instalasi serta juga *training* kepada operator mesin agar mesin itu kelak dapat digunakan oleh perusahaan klien tersebut.

Nilai pelanggan selalu bekerja dalam konteks persaingan. Hal ini memiliki arti bahwa setiap perusahaan yang terlibat dalam persaingan akan selalu berada dalam proses penciptaan nilai bagi para pelanggan. Beberapa istilah diperkenalkan untuk memahami elemen nilai yang biasanya dibandingkan oleh calon pelanggan dalam memilih suatu produk atau jasa yang ditawarkan. Salah satunya adalah *point of parity* dimana elemen (atribut atau fitur dari suatu produk atau jasa) dipersepsikan memiliki kesamaan dalam performa atau fungsi apabila dibandingkan dengan pesaing terdekat.

Sementara *point of difference* merupakan elemen yang ditawarkan oleh perusahaan dipersepsikan superior atau inferior dibandingkan dengan pesaing terdekat. Sementara *point of contention* merupakan elemen dimana perusahaan dengan calon pelanggan memiliki ketidaksamaan persepsi dimana elemen yang dianggap sebagai sesuatu yang superior (dari sudut pandang perusahaan) ternyata dianggap sama saja dengan apa yang dimiliki oleh pesaing (*point of parity*) sementara itu sesuatu yang dianggap sama dengan yang ditawarkan oleh pesaing ternyata oleh calon pelanggan ternyata dianggap memiliki nilai yang lebih tinggi dibandingkan dengan pesaing (*point of difference*).

Dalam tulisan James C Anderson, James A Narus, dan Wouter van Rossum yang berjudul "Customer Value Proposition in Business Market", mereka mengklasifikasikan tiga tipe proposisi nilai yaitu: *all benefits*, *favorable points of difference* dan juga *resonating focus*. Berikut adalah penjelasan dari masing-masing tipe tersebut:

All Benefits

Beberapa manajer yang diteliti oleh Anderson, Narus dan Rossum ini menjelaskan bahwa mereka terbiasa untuk melakukan list dari semua benefit yang akan mereka tawarkan kepada calon pelanggan. Semakin banyak benefit yang bisa diberikan maka hasilnya akan semakin baik. Problem yang bisa saja muncul adalah kemungkinan terjadinya kerancuan terhadap klaim benefit yang dikatakan oleh perusahaan dimana sebenarnya yang terjadi adalah calon pelanggan mengalami kebingungan

karena mengganggapnya sama dengan yang ditawarkan oleh pesaing.

Penggambaran mengenai tipe ini bisa kita amati dari contoh sehari-hari saja. Misalnya ketika kita akan membeli sebuah laptop dan berkunjung ke suatu pameran komputer, biasanya kita akan diberikan banyak sekali brosur yang menjelaskan mengenai semua jenis produk dan merek dari sekian banyak laptop yang pada saat itu dipamerkan. Pada brosur tersebut terdapat banyak sekali fitur atau spesifikasi dari laptop tersebut. Kumpulan fitur yang banyak tersebut ternyata malah menyulitkan kita untuk menentukan laptop mana yang menjadi pilihan terbaik untuk kita beli pada saat itu.

Favorable Points of Difference

Tipe berikutnya sebenarnya memberikan pemahaman terhadap kebutuhan calon pelanggan yang lebih baik. Klien biasanya memberikan pertanyaan sederhana yaitu "kenapa perusahaan kami harus beli produk anda dibandingkan dengan produk pesaing?" Pertanyaan inilah yang kemudian seakan menjadi lebih penting dari pertanyaan yang justru seharusnya ditanyakan yaitu "kenapa perusahaan kami harus membeli produk A dari perusahaan anda." Sepintas kita hampir merasa tidak ada perbedaan berarti dari pertanyaan tersebut namun ternyata penekanan dari kedua pertanyaan itu yang berbeda.

Pertanyaan pertama sekarang ini seakan-akan menjadi titik wajib untuk memberikan sesuatu yang berbeda dibandingkan dengan pesaing sehingga akhirnya kita menjadi gagal untuk memahami sebenarnya apa yang diinginkan oleh calon pelanggan yang bisa diselesaikan dengan produk ataupun jasa yang dimiliki oleh perusahaan kita. Differensiasi dalam pemasaran adalah wajib hukumnya namun terlalu asyik melakukan *benchmarking* dengan pesaing dan kemudian dijadikan sebagai basis berpikir perusahaan untuk menciptakan nilai bagi pelanggan merupakan langkah keliru karena asal beda dengan pesaing belum tentu memberikan nilai yang maksimal bagi pelanggan sehingga pertanyaan kritis yang mungkin bisa menggambarkan situasi seperti ini adalah siapa yang sebenarnya anda layani? Pesaing atau pelanggan anda?

Resonating Focus

Meski berbeda menjadi salah satu mantra dalam jenis pemasaran apapun, namun yang menarik tidak semua berbeda itu kemudian dihargai oleh pelanggan. *Resonating focus* adalah salah satu proposisi nilai yang dianggap memiliki kekuatan tersendiri didalam memberikan nilai tertinggi bagi pelanggan. Tantangannya adalah bagaimana perusahaan dapat fokus untuk menciptakan nilai yang superior kepada pelanggan di beberapa titik atribut atau variabel saja yang memang dibutuhkan oleh pelanggan. Titik kritis dari semua ini adalah bagaimana perusahaan mampu memahami apa yang menjadi isu sentral didalam bisnis pelanggan dan bisa memberikan solusi bagi permasalahan mereka.

Perusahaan A sebagai contoh ketika mereka melihat ada peluang di sebuah perusahaan minuman kola untuk mengganti kemasan produknya. Perusahaan A kemudian melakukan riset yang intensif untuk menemukan alasan mengapa perusahaan kola tersebut mengganti kemasan mereka. Setelah melakukan riset yang intensif kemudian perusahaan A ini hanya menekankan dua proposisi nilai yang akan ditawarkan kepada perusahaan kola tersebut. Dalam presentasinya, perusahaan A hanya fokus terhadap 2 hal yaitu pertama perubahan kemasan justru akan merubah perusahaan menjadi lebih efisien dalam hal pabriknya. Di sisi lain ternyata perusahaan juga fokus bicara nilai yang mungkin diterima oleh konsumen minuman kola ini apabila mereka merubah kemasan. Kecenderungan lebih modis dan gaya dengan keberadaan kemasan kola yang baru ini ternyata dirasakan oleh para konsumen (end user)

Demikianlah sedikit paparan mengenai Proposisi Nilai pada pemasaran B2B. Tulisan ini ditujukan kepada para perusahaan agar terus membangun proposisi nilai yang efektif dalam menghadapi persaingan yang tak lagi surut.



penulis :
Yudo Hartono
Faculty Member
Prasetya Mulya Business School

SAATNYA PERTIMBANGKAN KEMBALI STRATEGI FINANSIAL KITA



Penurunan harga komoditas karena turunnya permintaan tidak hanya dari pertambangan tetapi juga dari komoditas pertanian. Diperkirakan akan tetap lemah karena kondisi ekonomi global yang lesu. Pertumbuhan PDB mengalami perlambatan tahun ini menjadi kurang dari 6,00% dan sekarang BI meningkatkan suku bunga lagi sebesar 0,50% menjadi 6,50% pada Juli 2013.

Bangkrutnya Lehman Brothers di tahun 2008 dan disusul oleh hutang Bank Eropa tidak memberikan dampak yang serius dan signifikan terhadap perekonomian Indonesia. Akan tetapi, masalah struktural yang timbul selama bertahun-tahun, membuat Indonesia mulai menghadapi situasi sulit.

Beberapa Bank besar mengumumkan untuk menurunkan target pinjaman tahunan karena timbul indikator negatif pada arus keuangan seperti tingkat inflasi yang tinggi, penurunan PDB, penurunan cadangan mata uang asing, serta dampak kenaikan harga BBM.

Berdasarkan pasar pendanaan aktual, suku bunga pasar uang jangka pendek dalam 1 minggu masih rendah, sekitar 5,15% yang hanya mengalami peningkatan 0,50% sejak Maret 2013, tapi dalam periode 1 tahun sudah meningkat 2,5%, mendekati 8,0% dan untuk periode 3 tahun, suku bunga lebih dari 1% lebih tinggi.

Tingkat suku bunga yang paling kompetitif selama 3 tahun untuk pembiayaan mobil adalah sekitar 9,0% tapi pasti meningkat

setelah Lebaran. *Trend* ini juga akan berpengaruh ke pasar pembiayaan alat berat.

Selama beberapa tahun terakhir banyak Leasing dan Bank memasuki pasar ini dan memberikan dukungan bisnis kepada berbagai kontraktor tetapi ada kemungkinan lembaga keuangan akan menghadapi kesulitan untuk memperluas pasar.

Market Watch

Industri alat berat tetap optimis sejak 2009 meski dirundung krisis global, terutama di Eropa dan perlambatan ekonomi China. Sekarang Ekonomi AS menunjukkan banyak bukti pemulihan dan Ekonomi Jepang bangun dari tidur panjang selama 20 tahun. Untuk jangka panjang, perekonomian Indonesia tetap optimis walaupun dalam jangka pendek, kemungkinan Indonesia masih menghadapi kesulitan. Dalam kondisi seperti ini, kita tetap percaya diri untuk memperluas bisnis pembiayaan alat berat bekerjasama dengan manajemen PT Daya Kobelco Construction Machinery Indonesia beserta grupnya.



PT. BUMIPUTERA-BOT FINANCE

Since 2011, we focused on heavy equipment financing. The volume of heavy equipment financing gradually increased and this trend will be maintained in 2013.

Sejak 2011, kami fokus pada pembiayaan alat berat. Volume pembiayaan alat berat meningkat secara bertahap dan kecenderungan peningkatan tersebut akan tetap bertahan di 2013.



INVESTASI SEKARANG JUGA WHY NOT?

PT Bumiputera – BOT Finance optimis alat berat masih menjadi salah satu pilihan investasi terbaik

PT Bumiputera-BOT Finance (“BBF”) adalah salah satu Multifinance Jepang yang tertua di Indonesia. Kami membantu partner kami dalam pembiayaan, berbagai macam peralatan, dari kendaraan, mesin pabrik, otomatisasi kantor, komputer, dan alat berat. Didirikan pada tanggal 10 September 1982, sebagai perusahaan patungan antara AJB Bumiputera 1912 di Indonesia dan BOT Lease., Ltd. di Jepang. Kami adalah salah satu Grup Perusahaan Mitsubishi UFJ Financial Group, Inc.

Sepanjang sejarah 30 tahun, BBF telah mencapai pertumbuhan bisnis yang signifikan dan menjadi salah satu perusahaan *Multifinance* yang paling berpengalaman di Indonesia.

Sejak 2011, kami fokus pada pembiayaan alat berat. Volume pembiayaan alat berat meningkat secara bertahap dan kecenderungan tersebut akan tetap bertahan di tahun 2013. Dalam rangka menyediakan

pelayanan yang baik kepada pelanggan pertambangan, kayu, perkebunan dan bisnis lainnya, kami mempertimbangkan untuk mengirimkan perwakilan pemasaran ke pasar utama di Kalimantan dan Sumatera. Target kami adalah untuk membangun hubungan yang panjang dan stabil dengan pelanggan. Sekarang, kami telah bergabung dan diakui sebagai salah satu perusahaan pembiayaan rekanan PT Daya Kobelco Construction Machinery Indonesia.

Kami memiliki staf terlatih dan berpengalaman yang mampu mengcover pasar di seluruh Indonesia dan berharap untuk menjadi mitra bisnis yang baik untuk Anda.

Kami adalah salah satu perusahaan Multifinance Jepang yang tertua di Indonesia. Kami memulai pembiayaan alat berat sejak 2011. Target kami adalah ekspansi yang stabil dan mantap dengan memelihara hubungan jangka panjang dengan pelanggan baru / lama.

PT. BUMIPUTERA - BOT FINANCE

Wisma Bumiputera, 11th & 12th Floors,
Jl. Jend. Sudirman Kav. 75, Jakarta
Kode Pos 12910
Tel. (021) 570 6762, 522 4522
Fax (021) 525 5610, 570 6773

Direktur Utama : Haruo Kadonaga
Direktur 1 : Agus Sigit
Direktur 2 : Mitsutake Nakayama

Jenis Produk Yang Dibiayai
Alat Berat, Otomotif, Mesin Pabrik

Pembiayaan
Finance Lease, Consumer

Kepemilikan : PMA

PIC : Billie (0815-872-0029)
Antony (0811-223-5553)

Technical Advisor
Yuichi Nomoto (0815-810-2744)

Responsible Management
Mitsutake Nakayama (0815-1433-4902)



REINFORCEMENT PRODUCT SUPPORT ORGANIZATION

Merujuk pada *Total Quality Management* di sebuah *service company*, menjadi baik tidak akan pernah cukup jika kita memiliki *opportunity* untuk menjadi hebat. Bagaimana kreativitas dan inovasi pemikiran – pemikiran yang dimiliki bisa menuntun PT Daya Kobelco CMI menyandang titel “No.1 supplier of excavator in Indonesia”.

Oleh sebab itu, Bapak Budiono Wibowo, selaku Direktur Product Support (PS) PT Daya Kobelco CMI, kembali meluangkan waktunya untuk berbagi pemikiran untuk pembaca SCOOP di ruang kerjanya. Pak Budiono menceritakan dengan sistematis namun tak lepas dari keramahannya selama perbincangan ini berlangsung. Berikut cuplikannya.

Mengenai Latar Belakang Program *Reinforcement PS Organization*, pada dasarnya program ini adalah langkah dasar untuk bagaimana bisa memberikan *customer satisfaction* kepada *customer – customer* PT Daya Kobelco CMI. Seperti yang kita ketahui, bisnis utama kami ini berujung pada *customer satisfaction*. Jika puas, tentunya kemungkinan besar akan *repeat order*. Sebab produk Kobelco ini adalah *investment good* yang tujuannya harus memberikan untung/menghasilkan uang. Makanya mesin harus bekerja dengan baik dan umurnya yang panjang (*life time*).

Pihak yang Terlibat Mensukseskan

Seluruh *stakeholder* otomatis terlibat untuk mensukseskan program ini. Mulai dari *Principal*, kemudian pihak Manajemen Kobelco sendiri, dan seluruh karyawan. Tidak hanya di Product Support, karena kami ini adalah satu kesatuan dan *teamwork*, tidak bisa berdiri sendiri.

Bahkan, *customer* juga termasuk, kami mengharapkan *acceptancenya* dalam bentuk feedback saran dan kritik yang membangun. Inilah *stakeholdernya*, satu kesatuan yang membutuhkan komunikasi dan koordinasi agar bisnis ini bisa berjalan *long term*, atau *sustainable/berkelanjutan*.

Tujuan Penerapan

Tujuan dilakukannya program ini adalah mendapatkan tingkat kesiapan alat yang tinggi/*Performance Availability* (PA) memiliki daya guna yang maksimal, biaya perbaikan yang hemat dan ketepatan kesiapan melalui perbaikan mutu pelayanan secara terus-menerus demi kepuasan *customer*. Untuk itu, dibutuhkan sebuah sistem yang digunakan untuk mengatur dan mengarahkan maintenance ke arah yang lebih baik. Menjadi *supplier excavator* No. 1 di Indonesia!

Sekilas tentang keseluruhan proses program

Pada Product Support, terdapat tujuh departemen inti yang sedang maupun telah dilaksanakan untuk proses Reinforcement dan Development :

1. Training Center	:Continuous Training System Admission & Practical Warehouse Knowledge, Management Skill, Mechanical Contest , etc
2. Service (Operational & Technical)	: Badak 24 – Excellence and Beyond Service Improvement Project.
3. Parts Sales	: New Pricing Policy, Quick Response & On Time Delivery
4. PS System & Business Development	: Program Apprentice & People Development
5. Parts Inventory	: Gajah 95 - Inventory
6. Parts Center & Distribution	: On-Line Material Requirement Planning (MRP), On Time Delivery
7. Factory Planning Production	: Harimau Project, Efficiency & Best Quality



Tantangan Menjalankan Program

Yang paling mendasar sekali sesungguhnya adalah mental sumber daya manusia kami. Apapun program yang sedang diterapkan jika mental sebagai *service man* yang baik, akan berjalan dengan mulus. Salah satu yang membantu membentuk mentalitas seperti itu, sangat terbantu sekali dengan dengan 5R/5S. Terbukti, produktivitas kami jauh lebih meningkat. Oleh sebab itu, akan terus dilaksanakan ke depannya.

Kesiapan dalam Menyongsong Mining Industry

Melalui edisi ini, kami segenap divisi Product Support menyatakan sudah sangat siap memasuki segmen *mining*. Manajemen pun sudah mempersiapkan dari beberapa tahun lalu. Terlihat dengan pembukaan – pembukaan service station di wilayah *mining*, supaya lebih mendekatkan diri ke pasar *mining*, seperti di Pulau Halmahera, Bengkulu, Kolaka, Tanjung Enim, Kendari, dan yang terbaru adalah di Yogyakarta.

Dengan bergulirnya waktu, selesai sudah perbincangan serius namun tetap dengan nuansa santai dengan Pak Budiono. Semoga dengan program – program yang akan terus berlanjut, Kobelco kian siap dalam menjadi *supplier* alat berat No.1 di Indonesia!



KOBELCO

GLOBAL STRATEGY

Dengan berakhirnya aliansi global dengan CNH Global N.U, efektif dari Januari 2013 Kobelco Construction Machinery Co, Ltd akan mampu mengembangkan bisnisnya sendiri dan menjual *hydraulic excavator* KOBELCO ke pasar dunia.



Mesin yang terkenal oleh teknologi canggihnya seperti konsumsi bahan bakar yang rendah, tingkat kebisingan rendah dan penanaman GPS *onboard*. Kabar gembiranya, Kobelco Construction Machinery ke depan akan membangun jaringan penjualan sendiri dan mempromosikan KOBELCO ke seluruh dunia!.

- 1. Kembali memasuki pangsa pasar Amerika Utara, Amerika Selatan, Eropa, Timur Tengah, CIS dan Afrika: Membangun kembali penjualan secara independen dan jaringan pelayanan juga memperkenalkan model terbaru.**

Ini akan sekali lagi melakukan kegiatan usaha di pasar tersebut. Sebelum pembentukan aliansi global, Kobelco telah beroperasi sendiri di enam daerah tersebut.

Model-model terbaru akan diluncurkan dengan mematuhi regulasi emisi gas buang

ke pasar Amerika dan Eropa Utara mulai bulan April 2013. Kobelco berencana untuk mengembangkan produk yang memenuhi kebutuhan lokal dan secara langsung berperan aktif. Hal ini juga bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan, yang pada saat masih dalam aliansi dengan CNH, dirasa belum maksimal.

- 2. Penguatan di pangsa pasar Jepang, Cina, Asia Tenggara, Australia dan India**

Selama 10 tahun ke belakang, aliansi global membagi wilayah pemasaran dunia antara Kobelco Construction Machinery dan CNH. Kobelco Construction Machinery dikhususkan untuk memperkuat bisnisnya di Jepang, Cina, Asia Tenggara dan Australia.

Sebabnya, hal tersebut memungkinkan Kobelco Construction Machinery untuk melanjutkan fokusnya terhadap sumber daya manajemen yang berkembang pesat di Asia

termasuk China dan Asia Tenggara.

Saat ini selain berpusat di Jepang, perusahaan memiliki satu pabrik di Thailand, dua di China, dan satu di India. Pada bulan Mei, Kobelco Construction Machinery pindah ke Itsukaichi, Hiroshima untuk membangun fasilitas produksi *state-of-the-art* beserta sistem yang mumpuni untuk meningkatkan daya saing baik di Jepang hingga luar negeri.

Setelah menerapkan kebijakan penjualan yang mendetail dan layanan jaringan, Kobelco Construction Machinery menangkap pangsa pasar lebih dari 20 % di Jepang dan Asia Tenggara, 13% di Cina (antara produsen asing-afiliasi), dan 10% di Australia. Kobelco Construction Machinery akan terus fokus pada China, Asia Tenggara dan India, di mana pertumbuhan yang tinggi diperkirakan akan terus berlanjut.

Bravo Kobelco!

ENVIRONMENT EXPO

Showcase New Machines in New Environmental Exposition 2013

Untuk edisi ke-12 ini, SCOOP akan membawa Anda pada Global Warming Prevention - 22nd New Environmental Exposition (N-EXPO) 2013 yang berlangsung di Tokyo, Jepang. Tepatnya pada tanggal 21 – 24 Mei, sebuah pameran lingkungan yang sangat besar diadakan di TOKYO BIG SIGHT, East Halls 1 to 6, Koutou-ku, Tokyo yang kapasitas tempatnya bisa menampung sekitar 2000 *booth* (indoor) & 300 *booth* (outdoor).

Pameran ini melibatkan sekitar 605 *exhibitor* seluruh dunia dengan mengambil tema “Development of Environmental Business”. Bagi Kobelco sendiri, ini adalah partisipasi yang ke-11.

SK350DLC Showcase

Sejalan dengan tema pameran lingkungan ini, Kobelco pun mempersembahkan *excavator* yang paling anyar SK350DLC. Keistimewaan pada *excavator* SK350DLC adalah mesinnya mempunyai julukan “The New Metal Recycling Machine”. Ini merupakan *scrap loader* kelas 30 ton, yang disesuaikan untuk mematuhi regulasi emisi terbaru standar Jepang (2011 *Off-Road Law*), serta bekerja paling maksimal pada *landlocked yard* juga *harbor yard*.

Sejumlah karakteristik istimewa terdapat pada SK350DLC. Seperti keunggulan *original bent boom* di mana dihasilkan melalui rangkaian pengembangan riset untuk melakukan bongkar muat kapal yang sejauh ini hanya bisa dilakukan oleh *excavator* kelas 40 ton!. Benar – benar sebuah “Endless Evolution” yang dikembangkan oleh Kobelco Jepang, dan baru akan diluncurkan resmi pada musim gugur tahun ini di Jepang.

Dalam hal hemat bahan bakar dan keamanan emisi gas buang pun, tak perlu diragukan lagi. Karena pada SK350DLC ditanamkan

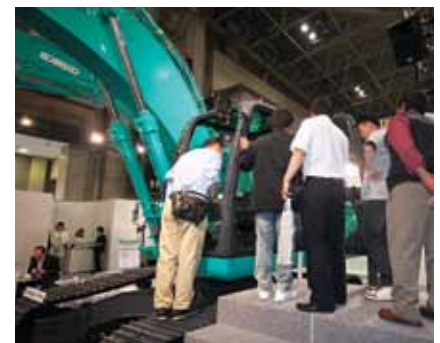
teknologi ECO-MODE yang menghasilkan mesin yang irit konsumsi bahan bakarnya serta emisi gas buang yang aman.

New Technology Information System: NETIS

Selain memamerkan mesin maupun *excavator* Kobelco Jepang memperkenalkan Sistem Informasi Teknologi Terbaru yang dinamakan NETIS by Japanese Ministry of Land, Infrastructure, Transport and Tourism untuk ditanamkan pada panel *excavator* SK200H. Banyak pengunjung yang sangat tertarik pada sistem hibrida dan efisiensi bahan bakar pada *booth* Kobelco. Ditambah lagi, mereka terlihat sangat sungguh-sungguh dalam menyimak penjelasan yang diberikan oleh staff Kobelco. Bahkan, mereka berharap melihat secara nyata cara kerja *excavator* hibrida.

Sekitar lebih dari 160 ribu pengunjung mendatangi pameran yang diadakan selama 4 hari ini, dan *booth* Kobelco sendiri mengumpulkan antusiasme lebih dari seribu pengunjung.

Bravo Kobelco!



did you know

Single Grouser TRACK – SHOE

Produktivitas, keamanan, dan konsumsi bahan bakar sangat bergantung pada banyak faktor. Khususnya pada area pertambangan (*mining*) seperti; lokasi geografi, termasuk level atau kemiringan tanah karena mesin akan bertopang menahan beratnya sendiri sehingga mempengaruhi konsumsi bahan bakar, hingga komposisi landasan/tanah/*ground* di area *work site*.



Melihat faktor – faktor tersebut, beberapa *excavator* Kobelco dilengkapi oleh tipe *track-shoe* dengan *grouser* tunggal (Single Grouser Track - Shoe). *Grouser Shoe* ini bila ukuran lebar yang sama dengan *triple/doble grouser* tidak mengubah spesifikasi *ground pressure*, tapi *traction* atau daya cengkram yang lebih baik terhadap permukaan tanah dikarenakan hanya ada satu *grouser* yang menancap kepermukaan tanah untuk setiap *shoe*.

Aplikasi

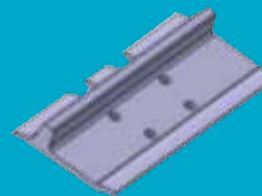
Aplikasi *single grouser* ini dipakai pada alat-alat dengan kebutuhan *traction* yang besar seperti *bulldozer*. *Bulldozer* membutuhkan cengkraman yang lebih kuat terhadap permukaan tanah agar menghindari slip pada saat mendorong atau menarik beban berat.

Keunggulan

Untuk aplikasi pada *excavator*, banyak permintaan dari *logging/ wood plantation* yang dapat menstabilkan pada saat unit berjalan di atas batang kayu dan menurun/menanjak dengan menarik beban pada area yang curam.

Keuntungan lainnya yaitu mengurangi resiko tergelincir saat berada di atas permukaan tanah yang keras dan licin.

type of shoes



Description : Single

Application: Soil/Work

Tanah pada umumnya kecuali mengandung bebatuan

Feature & Benefits

Grouser dengan bentuk yang tajam sehingga memungkinkan mencengkram lebih kuat pada tanah.

Remark

Tidak maksimal pada daerah bebatuan, akan menyebabkan kebengkokan.

Application SUPERHOUSE

Semenjak tahun 2012, PT Daya Kobelco CMI bekerja sama dengan PT Nagawa Indonesia International untuk memasarkan produk andalan mereka yang terkenal dengan "Sangat Ringkas & Nyaman", "Sangat Mobile", "Sangat Fungsional", dan "Ramah Lingkungan" yaitu **Superhouse**.



PT Daya Kobelco CMI turut ambil bagian untuk mensupply SuperHouse ini disebabkan oleh fungsinya yang sangat cocok ditempatkan pada beragam *work site* mana pun di wilayah Indonesia. Terbukti, prospek penjualan dan *market opportunity* nya ternyata sangat potensial di sini.

Pada rubrik Clue ini, SCOOP akan memperlihatkan keistimewaan – keistimewaan yang dimiliki Pre-Fabrikasi Rumah dengan SuperHouse yang telah mempunyai pengalaman dari tahun 1966 di bawah bendera **Nagawa Co, Ltd – Jepang**.



For House, Kiosk, Office Sentry Box, Guard House, Shop



MINING

DEDICATION

Tak lama lagi Asean Free Trade Area akan berjalan, tepatnya pada tahun 2015. Ini berarti perusahaan *service* pertambangan luar negeri akan masuk dan bersaing di pasar jasa pertambangan Indonesia. Oleh karenanya pelaku usaha jasa pertambangan di Indonesia perlu mempersiapkan diri agar menjadi tuan di rumah sendiri. Melalui peningkatan kompetensi yang sesuai standar global.

Begitu halnya dengan PT Daya Kobelco CMI. Dengan adanya peningkatan kompetensi dan profesionalisme yang kami gencarkan pada internal melalui program – program baik yang sedang berjalan maupun yang sedang kami rancang kepada *customer* untuk menggapai “The Ultimate Service Excellence”!

Perlu disadari, secara makro pertumbuhan ekonomi Indonesia bergantung pada sektor konsumsi dan sumber kekayaan alam. Dua sektor ini tidak akan cukup menjadi penopang pertumbuhan ekonomi ke depan jika tidak ditunjang dengan pertumbuhan sektor industri dan fabrikasi. Edisi ini pun kami secara garis besar, kami dedikasikan kepada perusahaan usaha jasa pertambangan optimistis sebagai wujud kesiapan kami untuk mampu menyokong kelancaran dan keberhasilan *project – project* tambang dalam negeri.

Supaya bisa menjadi Tuan di negara sendiri sehingga, pasar bebas bukanlah menjadi ancaman.

Semangat Kobelco!



HEAD OFFICE

Pondok Indah Office Tower 3 Suite 1500 dan 1602
Jl. Sultan Iskandar Muda Kav. V-TA, Pondok Indah,
Jakarta 12310
Telp : 021-7592 2828 (Hunting)
Fax : 021-7592 2880 (Marketing)
021-7592 2822(Product Support)
021-7592 2823 (Finance)
021-7592 3101 (Operation)
Email : info@dayakobelco.co.id

FACTORY

Kawasan Industri MM2100, Jl. Halmahera Blok DD-
10, Desa Danau Indah, Cikarang Barat
Bekasi 17520
Telp : 021-8998 3339 / 40
Fax : 021-8998 3342 / 43

PART CENTER

Jababeka Industrial Estate Phase 2,
Jalan Industri Selatan 1B - Blok KK 5 H,
Cikarang Bekasi 17550
Telp : 021-89845579, 021-82563496,
021-82563497
Fax : 021-82562675

USED EQUIPMENT CENTER

Kawasan Pergudangan Kamal Indah I Blok F No. 89
Jl. Kamal Benda Raya Jakarta 11810
Telp : 021-5595 0669, 021-8637 6071
Fax : 021-8637 6073
Email : kamal@dayakobelco.co.id

BRANCHES

- JAKARTA MAIN BRANCH**
Cilandak commercial estate 110 S
Jl. Cilandak KKO Jakarta 12560
Telp : 021-782 7001
Fax : 021-780 0929
Email : jakarta@dayakobelco.co.id
- PANGKAL PINANG**
Jl. Jend Sudirman No.48, Selindung Baru
Pangkal Pinang - Bangka Belitung 33117
Telp : 0717-431989
Fax : 0717-431635
Email : pangkalpinang@dayakobelco.co.id
- LAMPUNG**
Jl. Raya Hajimena KM 14 No. 108
Lampung Selatan 35362
Telp : 0721-788320, 0721-7394884
Fax : 0721-787703
Email : lampung@dayakobelco.co.id
- SURABAYA**
Jl. Rungkut Industri II No. 9 Surabaya 60293
Telp : 031-8492001
Fax : 031-8496173
Email : surabaya@dayakobelco.co.id
- SEMARANG**
Komplek Mutiara Marina Jl. Marina
(Arteri Yos Sudarso) no. 21 Semarang 50144
Telp : 024-70555017, 024-70555018
Fax : 024-7613205
Email : semarang@dayakobelco.co.id

- MEDAN**
Komplek Krakatau Multi Centre
Jl. Gunung Krakatau No.R-26, Medan 20241
Telp : 061-77574999, 061-6626463,
061-69991566
Fax : 061-6626218
Email : medan@dayakobelco.co.id
- PEKANBARU**
Jl. Arifin Ahmad No.111 Pekanbaru Riau 28294
Telp : 0761-64999(Hunting)
Fax : 0761-65845
Email : pekanbaru@dayakobelco.co.id
- JAMBI**
Jl. Lingkar Barat I No. 61 Kenali Asam Bawah
(Pal10) Jambi 36128
Telp : 0741-7021999, 0741-40748
Fax : 0741-43167
Email : jambi@dayakobelco.co.id
- PALEMBANG**
Jl. Kolonel H. Burlian No.9 KM.6
Palembang 30153
Telp : 0711-413273, 0711-413617
Fax : 0711-415850
Email : Palembang@dayakobelco.co.id
- PADANG**
Jl. Bypass KM 21 Padang 25223
Telp : 0751-484930 (Hunting)
Fax : 0751-484931
Email : padang@dayakobelco.co.id
- PONTIANAK**
Jl. Soekarno Hatta (Arteri Supadio)
KM 17,8 No. 8 Kubu Raya - Pontianak 78391
Telp : 0561-7036999,
0561-6726907 (Warehouse)
Fax : 0561-6726906
Email : pontianak@dayakobelco.co.id
- SAMPIT**
Jl. Cilik Riwut No.75 KM 1,5 Sampit 74312
Telp : 0531-6705788, 0531-6705766
Fax : 0531-32577
Email : sampit@dayakobelco.co.id
- BALIKPAPAN**
Jl. Mulawarman No. 41
Sepinggan Balikpapan 76115
Telp : 0542 -761638/39/40 (Hunting)
Fax : 0542-770 670
Email : balikpapan@dayakobelco.co.id
- SAMARINDA**
Jl. Bung Tomo No. 4 & 6, Sei Keledang,
Samarinda Seberang, Samarinda 75055
Telp : 0541-262202
Fax : 0541-262488
Email : samarinda@dayakobelco.co.id
- BANJARMASIN**
Jl. Ahmad Yani No. 6 KM. 11, Mekar Raya,
Kertak Hanyar - Banjarmasin 70654
Telp : 0511-4221196/97/98,
Fax : 0511-4220197
Email : banjarmasin@dayakobelco.co.id
- TARAKAN**
Jl. Mulawarman No. 11 Karang Anyar Pantai,
Tarakan Barat , Kalimantan timur 77111
Telp : 0551-23356/57

Fax : 0551-23360
Email : tarakan@dayakobelco.co.id

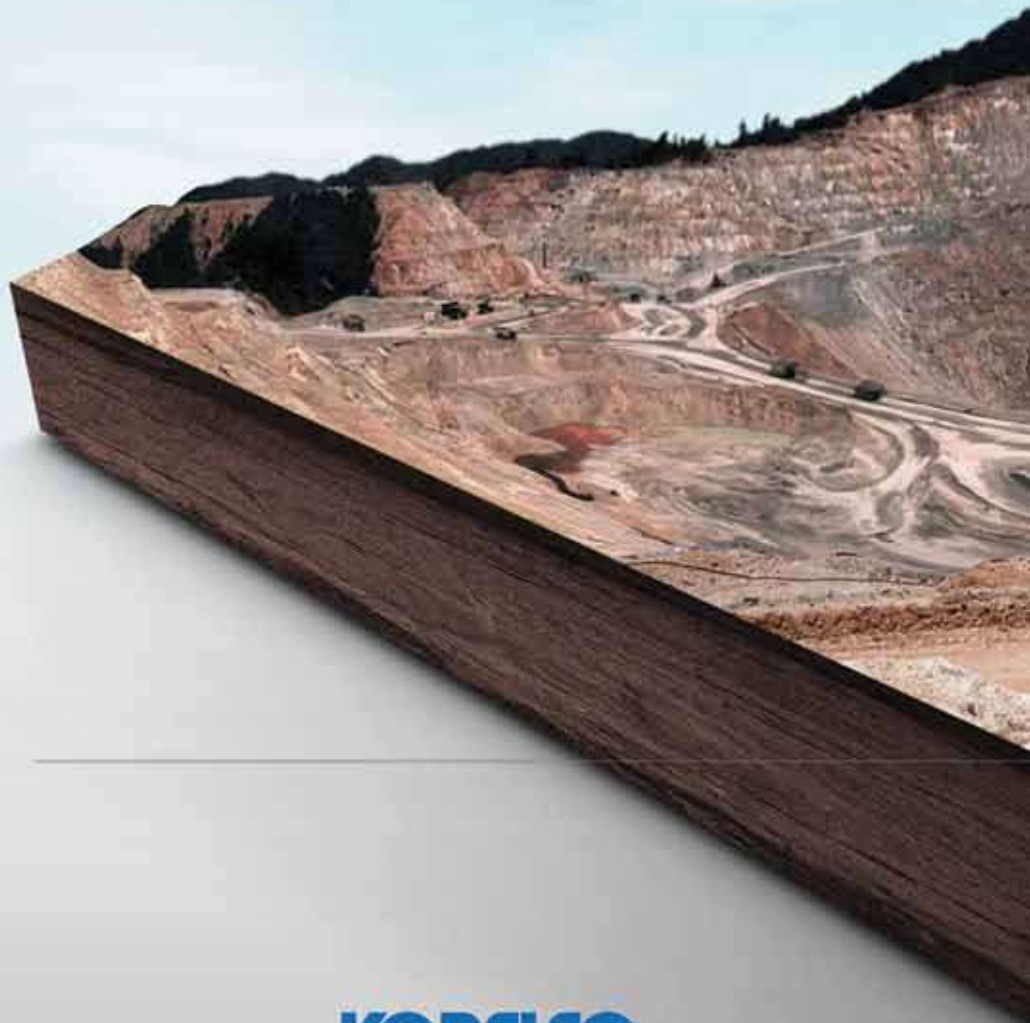
- MAKASSAR**
Jl. Perintis Kemerdekaan KM 17
Makassar 90243
Telp : 0411-551020
Fax : 0411-557793
Email : makassar@dayakobelco.co.id
- MANADO**
Jl. A.A Maramis Paniki Bawah KM 12
Manado 95371
Telp : 0431-814233, 0431-814380
Fax : 0431- 814486
Email : manado@dayakobelco.co.id
- SORONG**
Jl. Basuki Rahmat Km. 8, Malangkedi, Sorong
Utara, Kota Sorong - Papua 98415
Telp : 0951-333996
Fax : 0951-325790
Email : sorong@dayakobelco.co.id
- MERAUKE (2013)**
Jl. Brawijaya No. 165, Merauke - Papua
Telp : 0971-322712
- JAYAPURA (2013)**

SERVICE OFFICE

- TANJUNG ENIM**
Desa Lingga Dusun Lingga II No. 1881, Tanjung
Enim - Sumatera Selatan 31712
Telp : 0734-452597
Fax : 0734-452597
Email : tanjungenim@dayakobelco.co.id
- KETAPANG**
Komplek Rukan Permata Asri Blok B No 4 Jl. KH
Mansyur, Ketapang - Kalimantan Barat 78812
Telp : 0534-3037189
Fax : 0534-3037190
Email : ketapang@dayakobelco.co.id
- PANGKALAN BUN**
Jl. Iskandar Ruko Tiga Saudara
Pangkalan Bun - Kalimantan Tengah
Telp : 0532-25441
Fax : 0532-25441
- TERNATE**
Jl. Jeruk RT 005/002, Ternate Selatan
Maluku Utara
Telp : 0921-3123066
- BELITUNG (2013)**
- KENDARI**
Jl. Y Wayong, Kendari - Sulawesi Tenggara
Telp : 0401-3139237
Fax : 0401-3139238
- YOGYAKARTA**
Ruko Sawit Sari, Jl, Ring Road Utara No, 27
Yogyakarta
Telp : 0274-6691745
Fax : 0274-889022
- BENGKULU**

SERVICE STATION

- POBI HALMAHERA
- KOLAKA



KOBELCO

PT. DAYA KOBELCO CONSTRUCTION MACHINERY INDONESIA