

SCOOP

an open window to Kobelco and the world

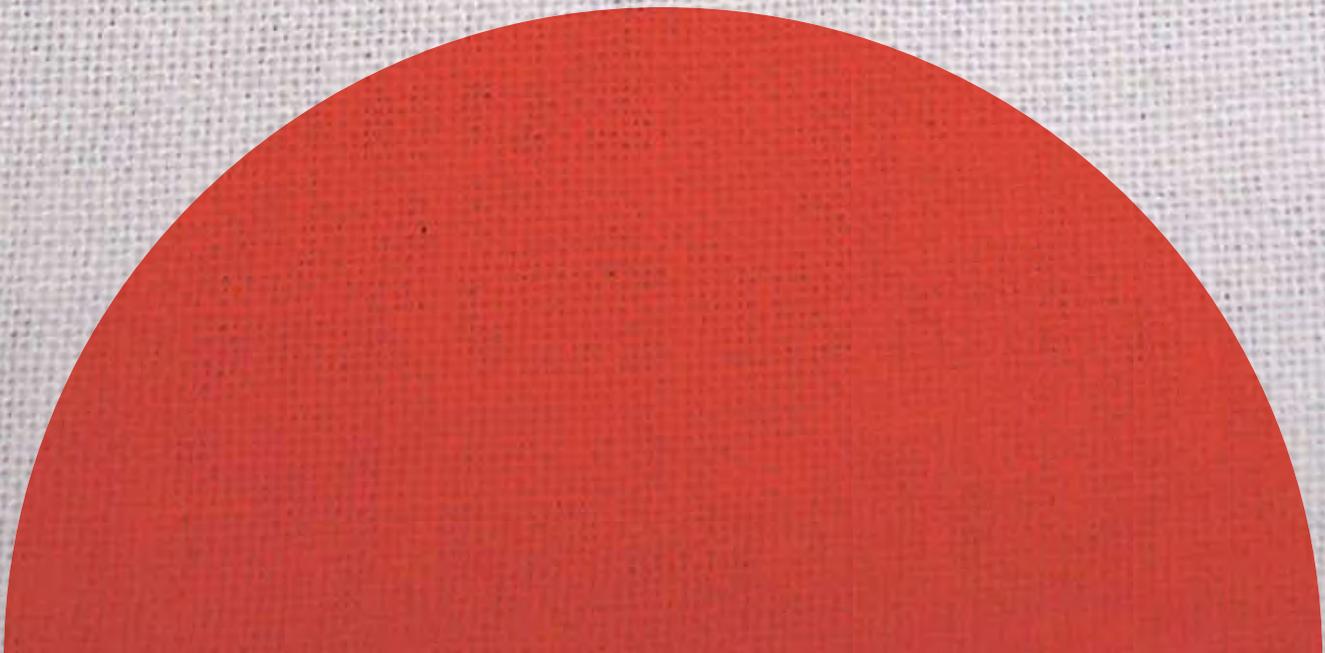


ACERA GEOSPEC SUPER SK 850 LCME
Masayoshi Son – The businessman with golden heart
Sendai: Tsunami tak mampu memopus keelokannya

Sun will shine
As a new day will come.

がんばろう日本

[GANBAROU NIPPON: make our best for Japan]



Foreword



Kepada pembaca scoop yang terhormat,

Nama saya Yoshihisa Yamashita, mulai bekerja di PT DAYA KOBELCO CMI dari bulan april 2011 sebagai direktur. Saya bertanggung jawab terutama untuk operasional perusahaan, keuangan, sumber daya manusia, dan kepatuhan. Sedikit pengenalan, saya bergabung di Kobelco Jepang pada tahun 1992, berpengalaman di bidang pemasaran, perencanaan, dan administrasi yang berhubungan dengan penjualan di luar negeri, dan pernah tinggal di Hong Kong selama dua tahun. Sejak tahun 2009, saya dipercaya untuk mengelola divisi logistik yang bertujuan untuk meningkatkan pengaturan logistik produk secara optimal dan efisiensi biaya, hingga akhirnya saat ini saya bergabung di PT DAYA KOBELCO CMI. Ini adalah pertama kalinya saya tinggal dan bekerja di Indonesia, tapi saya berusaha untuk melakukan yang terbaik serta mengembangkan Kobelco menjadi no.1 di Indonesia, dengan memanfaatkan pengalaman kerja saya saat ini.

Membahas topik edisi kali ini, pada bulan Maret yang lalu, dunia dikejutkan oleh gempa besar dan tsunami yang memporakporandakan area yang sangat luas di Jepang. Rasanya belum terlambat bila seluruh keluarga PT Daya Kobelco CMI turut menyatakan kesedihan yang mendalam kepada pemerintah dan rakyat Jepang. Dan sesuai dengan tema edisi ini, kami juga ingin memberikan semangat kepada teman-teman kita di Jepang, di mana Kobelco lahir, untuk tabah dan mendapatkan kekuatan dalam melalui cobaan ini, serta bangkit kembali untuk menjalani kehidupan. Sejalan dengan pembahasan mengenai bencana, kami menampilkan laporan mengenai donasi Kobelco Jepang.

Tokoh inspiratif Masayoshi Son, seorang pengusaha Jepang terkemuka dan dermawan akan dibahas pada edisi ini. Kami berharap cerita dan semangatnya dapat menginspirasi kita untuk berbuat lebih banyak untuk orang lain. Selain itu, kami juga memperkenalkan pembangunan pabrik baru Kobelco 'Pabrik Itsukaichi' dan Global Engineering Center di Hiroshima Jepang, juga pengenalan pabrik Kobelco di India, profil tokoh pelanggan setia PT Daya Kobelco CMI, pendirian service camp Kobelco di project Sumitomo forestry, dan banyak artikel menarik lainnya.

Selamat membaca scoop Edisi Juni 2011.

Yoshihisa Yamashita

Content

Torque

Opening Ceremony
KOBELCO USED EQUIPMENT CENTER

Swing it

ACERA GEOSPEC SUPER SK 850 LCME
NEW HOLLAND Wheel Loader W 190

Reach it

Gebyar Gathering Kobelco Di Pekanbaru & Pontianak

Role Model

Chilin Kangin
Menjalankan Bisnis Rental Heavy Equipment dengan Service Maksimal

Track & Trail

Sendai. Tsunami tak mampu memupus keelokannya

New Factory

Pabrik Kobelco Itsukaichi-Jepang

Entourage

PT DAYA KOBELCO CMI Total Customer Support

Dimension

Masayoshi Son – The businessman with golden heart

Man At Work

Mr. Yoshihisa Yamashita
Siap Memimpin PT DAYA KOBELCO CMI dengan Optimisme dan Ketekunan

Economy Outlook

INDONESIA: Target Berikutnya dari Aliran Modal Asing

Advertisement

Product Support

MINING SUPPORT DEPARTMENT
"Kami Hadir Untuk Memenuhi Harapan dan Melayani Anda"

World News

Kobe Steel Turut Menyumbang Untuk Bencana Jepang 2011
Pabrik Kobelco di India Mulai Beroperasi

Gear Up & Bucket

ANDROID: Sistem Operasi Selular Masa Depan
Andianto Setiabudi CEO Cipaganti Group: BISNIS RENTAL MENJADI KORPORASI NASIONAL

Traction

Belajar dari Jepang menyikapi Bencana

Our Location

Penasehat:
Seiji Orimoto

**Penanggung Jawab,
Pimpinan Redaksi:**
Yoshihisa Yamashita

**Wakil Pemimpin
Redaksi:**
Yushi Sandidarma

Sekretaris Redaksi:
Enita Sari

Bendahara:
Suheri

Distibusi & Sirkulasi:
Siti Muningsar

Hubungan Internasional:
Kenichi Higuchi

Sales & Marketing:
Mario Androetti

**Koordinator Artikel
Cabang:**
Ivan Rizaldi Gani

Product Support:
Johannes J. Susanto

Teknologi Informasi:
Rudyansyah

Bisnis dan Hukum:
Belly Wijaya

Desain & Produksi:
OCTIS Communication
Jl. Gideng Barat 41 C
Jakarta Pusat

Opening Ceremony

KOBELCO

USED EQUIPMENT CENTER



Sudah 10 tahun PT Daya Kobelco CMI menjadi distributor tunggal excavator Kobelco di Indonesia, kami berkomitmen kuat untuk mewujudkan visi kami "to be the No. 1 supplier of excavator in Indonesia.", maka kami selalu membangun hubungan yang kuat dan mendapatkan kepercayaan pelanggan terhadap produk & jasa kami.

Dan sekarang, sebagai bentuk lain dari komitmen kami, dengan bangga kami, PT Daya Kobelco CMI mempersembahkan: "Kobelco Used Equipment Center" sebagai pusat perdagangan unit bekas excavator Kobelco yang berlokasi di Kawasan Pergudangan Kamal Indah I Blok F No 89, Jalan Kamal Benda Raya, Jakarta 11810 (di sebelah jalan raya bandara) di atas lahan yang cukup luas dan secara resmi dibuka pada 1 Februari 2011.

Setiap mesin unit bekas Kobelco yang akan dijual telah menjalani serangkaian quality control yang dilakukan oleh teknisi kami sendiri yang handal dan profesional. Walaupun merupakan sebuah divisi baru, Kobelco Used Equipment Center memiliki staff-staff profesional yang siap membantu dan mendukung setiap pelanggan.

Kami menyadari perlunya membentuk citra merek yang sama, sebagaimana dengan unit baru kami, dengan demikian, memperlakukan semua pelanggan (unit baru & bekas) adalah sama pentingnya dan dengan penuh dedikasi.



Swing It



Efficient Performance!

WORKING RANGES

Application	Mass Excavator
Arm Length	2.9 m
Boom Length	7.25 m Short Boom
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 2,4m (8') flat bottom	7.23
Bucket capacity ISO heaped m ³	5.4



SK 850 LCME

ACERA GEOSPEC SUPER SK 850 LCME - tipe terbaru seri Acera Geospec yang memiliki keunggulan lebih lengkap dan berkemampuan prima di segala kondisi medan berat yang umumnya hanya dapat dilakukan oleh mesin besar.

Berikut adalah perbedaan sekaligus keunggulan **ACERA GEOSPEC SUPER SK 850 LCME** dibandingkan tipe lain di kelasnya:

1. Sangat Cocok Dipadukan Dengan Articulated Dump Truck (ADT) Berukuran 40 Ton

Kesesuaian dengan truk pengangkut sangat penting untuk produktivitas. Didesain dan dikembangkan untuk digunakan bersama truk, **SK850LCME** akan bekerja dengan efisien.

SK850LCME memiliki jangkauan yang cukup panjang untuk memuat batubara ke truk berkapasitas 40 ton dengan jangkauan gali horizontal (Max. digging reach) hingga 12,45m.

2. Kapasitas Bucket Terbesar Di Kelasnya Untuk Penggunaan Mass Excavator (ME)

Ukuran bucket sangat penting untuk memastikan efisiensi dalam penambangan batubara. **SK850LCME** memiliki bucket terbesar di kelasnya yaitu 5,3 m³, yang secara signifikan dapat meningkatkan produktivitas. Hal ini meningkatkan efisiensi kerja, dan pada akhirnya meningkatkan penjualan dan keuntungan. Dengan hanya 4 kali pemuatan dapat mengisi penuh truk berukuran 40 ton.

3. Daya Tahan Yang Sangat Baik Untuk Lingkungan Kerja Yang Keras

Hydraulic Excavator yang bekerja pada daerah penambangan batubara memiliki tantangan untuk beroperasi di lingkungan berat yang berdebu, temperatur yang sangat panas, dan permukaan tanah yang kasar berbatu-batu.

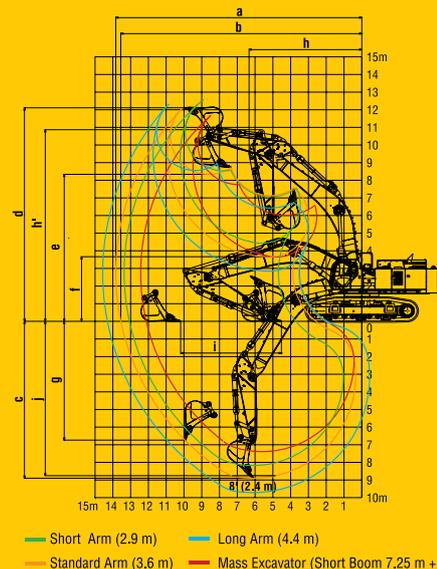
SK 850 LCME memiliki spesifikasi yang maksimum untuk menghadapi tantangan tersebut, diantaranya adalah:

- Memiliki rangka yang stabil, dengan kualitas Heavy Duty untuk boom dan arm
- Rangka atas dan Carbody yang berstruktur kuat
- Komponen-komponen besar digunakan pada rangka crawler

- Bucket Capacity: 2.8 – 5.4 m³ ISO heaped
- Engine Power: 370 kW (503 PS)/1, 800 min –1 (rpm) (ISO14396)
- Operating Weight: 78,700 kg – 80,500 kg

Digging Force (ISO 6015)

Application	Mass Excavator
Arm Length	2.9 m
Boom Length	7.25 m short boom
Bucket digging force	kN (kgf) 432 (44,100)
Arm crowding force	kN (kgf) 351 (35,800)



NEW HOLLAND

Wheel Loader W 190

High Productivity dengan beragam cara kerja

SPESIFIKASI UTAMA

Model	: W190B
Engine Power	: 169 KW-230 HP
Operating Weight	: 17.6 TON
Bucket Capacity	: 3.1/3.5 M ³

SPESIFIKASI UTAMA

BUCKET TYPE		WITH TEETH AND SEGMENTS		WITH CUTTING EDGE EXTENSION		WITH TEETH	
Bucket capacity	m ³	3.2	3.5	3.2	3.5	3.1	3.4
Bucket weight	kg	1720	1750	1660	1690	1600	1630
Bucket Width	mm	3000	3000	3000	3000	3000	3000
Dump height at 45°*	mm	2810	2790	2935	2910	2810	2790
Reach at 45°*	mm	1265	1290	1210	1235	1265	1290
Overall length (bucket on ground)	mm	8100	8135	7935	7970	8100	8135
Turning radius (bucket at carry position)	m	6.7	6.7	6.6	6.6	6.7	6.7
Breakout force	daN	17500	16200	16500	15200	17500	16200
Static tipping load 0°	kg	14340	14300	14420	14370	14500	14450
Static tipping load 40°	kg	12350	12300	12420	12370	12500	12450
Max operating Weight	kg	17570	17600	17510	17540	17450	17480

* At bucket cutting edge

Mesin New Holland Wheel Loader W190 memiliki 4 cara kerja berbeda yang memungkinkan operator untuk memilih mode daya agar dapat mencocokkan kinerja mesin dengan tugas tertentu, memaksimalkan produktivitas dan mengoptimalkan bahan bakar.

1. Daya maksimum : untuk kinerja pada kondisi ekstrim
2. Daya standar : untuk kondisi pembebanan yang normal
3. Daya ekonomis : untuk aplikasi mengangkat dan membawa
4. Daya otomatis : untuk menyesuaikan kekuatan mesin dengan penggunaannya secara otomatis

Z-bar linkage yang kuat

Desain Z-bar linkage pada loader New Holland Wheel Loader W190 memberikan daya dorong yang kuat.



W190



Keistimewaan dari Z-bar linkage:

- Waktu siklus loader yang lebih singkat
- Daya angkat yang sangat baik
- Panjang keseluruhan yang lebih pendek
- Daya lihat ke *bucket* lebih baik

Daya pandang yang luas

Ruang operator New Holland Wheel Loader W190 didesain untuk memberikan kenyamanan kerja yang maksimal yaitu:

- Kaca yang lebar memberikan keleluasaan untuk melihat
- Tidak ada area di sudut depan yang menghalangi pandangan ke arah *bucket*.
- Kap belakang yang rendah serta desain rangkanya memberikan daya pandang yang lebih baik ke bagian belakang.
- *Wiper* depan dan belakang serta tirai penahan sinar matahari merupakan kelengkapan standar

Reach It



Gebyar Gathering **KOBELCO** di Pekanbaru & Pontianak



Chap Goh Mei yang dirayakan pada hari ke-15 setelah Tahun Baru Imlek menjadi kesempatan istimewa bagi PT Daya Kobelco CMI untuk berbagi kegembiraan dengan pelanggan di Pekanbaru. Oleh karena itu resepsi santap malam diselenggarakan pada tanggal 1 Maret 2011 di Ballroom Hotel Premier, Pekanbaru.

Acara dimulai pada pukul 7 malam dengan pembukaan berupa tari-tarian tradisional Cina dan dilanjutkan dengan presentasi profil perusahaan PT Daya Kobelco CMI, serta ulasan video singkat untuk produk tambahan dari PT Daya Kobelco CMI yaitu New Holland Backhoe Loader, New Holland Skid Steer Loader, dan Iwafuji Harvester ke hadapan 185 tamu yang hadir. Kata sambutan disampaikan oleh Bapak David Jang, Area Manager untuk cabang Pekanbaru dan Padang.

Acara dilanjutkan dengan seremoni "Lau Yee Sang" yang melambangkan kelimpahan, kemakmuran dan kekuatan, yaitu parade makanan di mana para pemimpin bisnis yakni manajemen PT Daya Kobelco CMI memimpin dalam melayani hidangan sebagai tuan rumah dalam acara yang meriah ini. Pada akhir seremoni, semua orang yang berada dalam ruangan bersulang (toast) bersama yang dipimpin oleh manajemen PT Daya Kobelco CMI. Acara juga dimeriahkan oleh lagu-lagu yang dinyanyikan oleh Band local, dimeriahkan dengan pertunjukan "Barongsai" dan hiburan musik serta tarian dari artis-artis Mandarin.

Sebagai acara pertama dari PT Daya Kobelco CMI yang menggabungkan pertemuan bisnis dengan festival perayaan,

perusahaan berharap dapat memperkuat hubungan antara PT Daya Kobelco CMI dan pelanggannya.

Kegembiraan berlanjut ketika Pontianak, "kota khatulistiwa" sekali lagi ditunjuk untuk menjadi tuan rumah acara Kobelco "Pontianak Forestry Business Gathering". Kota industri menengah di Kalimantan ini membuka kesempatan besar bagi PT Daya Kobelco CMI untuk memperluas pangsa pasar karena beberapa industri besar di Pontianak banyak menggunakan alat berat seperti sektor kehutanan dan kelapa sawit yang berkembang pesat.

Business Gathering di Pontianak kali ini diadakan dalam rangka untuk menunjukkan kesiapan PT Daya Kobelco CMI untuk memfasilitasi proyek-proyek HTI yang dijalankan oleh perusahaan-perusahaan besar seperti Sumitomo forestry, Sinar Mas forestry, Djarum forestry/ PT Wana Hijau Pesaguan dan Korindo. PT Daya Kobelco CMI telah membangun tim khusus yang terdiri dari Marketing, Service dan Spare parts sebagai dukungan untuk proyek-proyek pelanggan.

Resepsi berlangsung di Hotel Mercure, Pontianak pada tanggal 9 Maret 2011. Sekitar 34 perusahaan yang menghadiri acara ini (termasuk beberapa tamu dari perusahaan Pekanbaru dan perusahaan leasing) yang puas dengan presentasi produk Kobelco yang sangat cocok untuk pekerjaan perkebunan. Presentasi dilaksanakan dengan baik malam itu, selain makan malam para tamu juga dihibur oleh lantunan merdu dari artis mandarin dan karaoke bersama sebagai penutup acara.



Chilin Kangin

Menjalankan Bisnis Rental Heavy Equipment dengan Service Maksimal

“Arek Suroboyo” ini menyambut hangat keinginan redaksi Scoop agar meluangkan waktu menjawab pertanyaan seputar dirinya dan Kobelco. Chilin Kangin adalah pendiri sekaligus pemilik dari PT Grogol Sarana Transjaya yang telah berkecimpung di bidang usaha rental alat-alat berat selama 30 tahun dan saat ini memiliki 34 unit alat-alat berat bermerk Kobelco. Lahir di Surabaya 7 Januari empat puluh lima tahun silam, pria yang merupakan penggemar berat makanan sehat dan segar ini mempertahankan kebugaran tubuhnya dengan rajin berolahraga golf dan fitness. Pak Chilin sapaan akrab beliau, rupanya termasuk orang yang tidak mudah menyerah ketika menemui kesulitan. Ini terlihat dari motto hidupnya yaitu: “Berjuang menghalau rintangan”.

Berikut ini adalah hasil wawancara kami dengan Pak Chilin, kami sajikan setelah melalui penyesuaian redaksional tanpa mengubah isi.

SCOOP : Sudah berapa lama bapak mengenal Kobelco?

Chilin Kangin : Kami telah lama mengenal produk dan layanan Kobelco, kurang lebih sudah lima belas tahun yang lalu yaitu sejak tahun 1996.

SCOOP : Jika membahas mengenai produk, apakah produk Kobelco yang menjadi andalan bapak?

Chilin Kangin : Produk Kobelco yang menjadi andalan saya adalah di Crawler Crane.

SCOOP : Berapa banyak unit produk Kobelco yang anda miliki sampai saat ini?

Chilin Kangin : Hingga saat ini perusahaan kami telah memiliki 34 unit produk Kobelco yaitu terdiri dari 30 unit Crane dan 4 unit Excavator.

SCOOP : Apakah kelebihan dari produk KOBELCO jika dibandingkan dengan produk lainnya?

Chilin Kangin : Selain harganya yang kompetitif dibandingkan merk-merk lainnya, produk-produk Kobelco juga selalu “Ready Stock” sehingga sangat membantu bisnis kami.

SCOOP : Apakah anda puas dengan pelayanan yang sudah diberikan selama ini?

Chilin Kangin : Selama ini kami cukup puas dengan pelayanan yang telah diberikan oleh Kobelco.

SCOOP : Bagaimana pendapat bapak mengenai pelayanan *after sales* yang diberikan oleh Kobelco?

Chilin Kangin : Pelayanan *after sales* yang diberikan Kobelco menurut kami sudah cukup baik.



SCOOP : Apakah pengalaman yang paling menarik selama menjadi pelanggan Kobelco?

Chilin Kangin : Saya sangat terkesan dengan pelayanan Kobelco yang sangat baik, stafnya sangat tanggap dan peduli terhadap permasalahan dan kebutuhan pelanggan seperti saya.

SCOOP : Apakah bapak memiliki penilaian terhadap *spare parts* produk Kobelco?

Chilin Kangin : Khusus untuk *spare parts*, Kobelco patut diapresiasi karena sparepartsnya begitu mudah dicari.

SCOOP : Apakah rencana usaha bapak ke depan dengan produk Kobelco?

Chilin Kangin : Tentu saja saya akan tetap menggunakan produk-produk Kobelco untuk mendukung bisnis saya.

SCOOP : Apa saran dari bapak agar Kobelco bisa meningkatkan kualitas pelayanan dan produk untuk masa yang akan datang?

Chilin Kangin : Membuka cabang-cabang di luar pulau agar dapat memudahkan pelayanan konsumen kami yang berada di luar pulau.

SCOOP : Sebagai penutup wawancara kami, bagaimana kiat-kiat bapak dalam menjalani strategi bisnis untuk tetap bertahan melewati rintangan yang ada?

Chilin Kangin : Pertama adalah memperluas jaringan bisnis. Kemudian *Service Excellent* yaitu pemberian pelayanan yang maksimal. Dan terakhir adalah *Competitive Price* yaitu harga yang kompetitif.

Demikian hasil wawancara kami dengan Pak Chilin Kangin, yang tidak bersandar hanya kepada ijazah sarjana yang digenggamnya melainkan turut membuka lapangan kerja melalui bisnis alat-alat berat. Semoga pengalaman dan perjalanan hidup beliau bisa menginspirasi kita untuk meraih sukses.

SENDAI

Sebelum gempa dan tsunami mengguncang Jepang mungkin jarang orang mendengar tentang kota ini dibandingkan dengan Tokyo atau kota besar lainnya di Jepang. Sendai, dimanakah itu?

Sendai adalah kota yang terletak di Jepang bagian utara, ibukota Prefektur Miyagi dan kota terbesar di wilayah Tohoku. Pada 11 Maret 2011, sebuah gempa bumi berkekuatan 9,0 skala Richter dan tsunami hebat melanda Sendai, terutama pada wilayah pesisir pantai mengakibatkan kerusakan besar Bandar Udara Sendai dan kawasan sejauh 8 kilometer dari bibir pantai. Pelabuhan Sendai termasuk yang mengalami kerusakan parah hingga ditutup untuk sementara. Ratusan warga Sendai meninggal atau luka-luka dan kehilangan tempat tinggal.

Beruntung kerusakan akibat tsunami hanya menyentuh wilayah pesisir sehingga keindahan di pusat kota Sendai masih dapat dirasakan.

The City of Trees

Ramai-ramai orang berbicara soal “go green” ternyata kota Sendai sudah sejak lama melakukannya. Saat ini Sendai dianggap salah satu kota ter hijau Jepang, karena begitu banyak pohon ditanam di kota ini. Sendai telah dikenal sebagai “Kota Pohon” sebelum Perang Dunia II ketika penguasa Sendai (han) mendorong penduduk untuk menanam pohon di halaman rumah. Hasilnya banyak rumah dan kuil di pusat Sendai memiliki hutan sendiri yang digunakan sebagai sumber kayu dan kebutuhan sehari-hari. Sayangnya serangan udara selama perang telah dan berkurang jumlahnya saat pasca-perang dan saat terjadi gempa bumi 2011.

Kotanya Festival

Kota Sendai juga terkenal dengan festivalnya dan yang paling terkenal adalah Sendai Tanabata, yang dikunjungi lebih dari 2 juta pengunjung setiap tahun dan merupakan Festival Tanabata terbesar di Jepang. Festival ini relatif tenang karena atraksi utamanya berupa dekorasi Tanabata yang rumit. Festival lainnya Matsuri Aoba Festival yang lebih khas tradisi festival Jepang,



dengan mikoshi, parade samurai, dan tari-tarian tradisional. Di Festival Dontosai yang merupakan festival tertua di Prefektur Miyagi, masyarakat membakar dekorasi Tahun Baru mereka dan berdoa untuk kesehatan di tahun mendatang.

Berbagai festival kontemporer juga berlangsung di Sendai, seperti Festival Jozenji Streetjazz, salah satu festival musik amatir terbesar di Jepang yang diadakan sejak 1991. Ada Michinoku Yosakoi, festival tari yang awalnya berlangsung di Kochi. Dan Sendai Pageant of Starlight dimana pepohonan di pusat kota Sendai dihiasi dengan satu juta bola lampu mini sehingga kota tampak semakin menawan.

Museum Miyagi

Seperti kota Jogjakarta, Sendai juga dikenal sebagai kota pelajar karena memiliki banyak universitas dibandingkan dengan jumlah penduduknya yang sedikit, diantaranya Tohoku University, Miyagi University, dll.

Tsunami tak mampu memupus keelokannya



Beberapa tempat untuk menggali pengetahuan ada di sini seperti Sendai City Museum dan Miyagi Museum of Arts yang merupakan museum seni terbesar di Sendai. 24 patung koleksi museum telah dipasang di berbagai lokasi di Sendai melalui proyek City of Sculpture. Museum lainnya adalah museum Tomizawa yang menyimpan fosil purba yang berasal dari 20.000 tahun lalu. Dan Sendai City War Reconstruction Memorial Hall untuk mengenang serangan udara atas kota Sendai tahun 1945 lampau.

Kaya oleh Alam Cantik

Sendai memiliki banyak tempat-tempat yang indah alamnya, seperti di sekitar Akiu dan Sakunami yang keduanya merupakan resor air panas. Di Akiu terdapat Akiu Otaki, yang merupakan salah satu dari tiga air terjun besar Jepang, dan Gorge Futakuchi yang terdiri dari beberapa air terjun yang telah ditetapkan sebagai monumen alam. Sedangkan daerah Sakunami yang juga dikenal karena keindahan bunga sakurnya yang mekar di musim semi dan keindahan warna-warni di musim gugur, juga memiliki air terjun yang disebut Homei Shijuhachi Taki yaitu nama dari berbagai air terjun yang ditemukan di dataran yang lebih tinggi dari Sungai Hirose. Asal usul nama "Homei" (burung phoenix Cina menangis) berasal penduduk lokal kuno yang mendengar suara air terjun mirip dengan suara burung legenda, Phoenix.

Kota Wisata Kuliner

Sebuah kota biasanya selalu dikaitkan dengan makanan-makanan khas yang identik dengan kota tersebut. Seperti halnya Sendai dikenal sebagai kota dari mana beberapa makanan khas yang lezat berasal, diantaranya gyutan (lidah sapi, yang dipanggang), hiyashi chuka (mie Cina dingin), dan robotayaki (barbekyu gaya Jepang). Namun, robotayaki kemudian diperkenalkan ke kota Kushiro, yang mengembangkan dan mempopulerkan makanan ini. Akibatnya, banyak orang percaya kalau Kushiro adalah kota asal Robotayaki.

Untuk cemilan ada Zundamochi yaitu bola mochi lembut dengan pasta edamame berwarna cerah hijau dan manis. Dan Sasakamaboko yaitu kamaboko atau surimi/ sejenis seafood yang berbentuk seperti daun bamboo, juga dianggap khas kota Sendai.

Sendai juga terkenal dengan makanan khas Jepang seperti sashimi, sushi, dan sakenya yang enak. Tak mengherankan karena Sendai dekat pelabuhan perikanan besar, seperti Kesenuma, Ishinomaki, dan Shiogama. Dan kenyataannya bahwa Prefektur Miyagi merupakan produsen utama beras di Jepang.

Kerasnya bencana gempa dan tsunami nampaknya tak akan mampu menghapus kelembutan dan keindahan kota Sendai. Biarlah keindahannya melembutkan kekerasan alam....

New Factory

Pabrik Kobelco It



Kobelco Construction Co, Ltd akan mendirikan Pabrik baru yang berlokasi di Itsukaichikou Saeki-ku- Hiroshima City, Jepang. Pabrik seluas 100.000 m² dengan luas bangunan 35.000 m² ini rencananya akan dibangun dari Juni 2011 hingga Januari 2012 dan ditargetkan mulai beroperasi pada Mei 2012. Total investasi yang ditanamkan untuk relokasi pabrik ke Itsukaichi mencapai nilai 19,8 milyar yen.

Kobelco Construction Co, Ltd merupakan bagian dari Group Kobe Steel yang berkantor pusat di Kobe, Jepang dengan Presiden Direktornya Mr Sato Hiroshi. Kobelco saat ini memiliki 2 pabrik yaitu Pabrik di Gion untuk produksi Hydraulic Excavator menengah (di bawah 20 ton) dan Pabrik di Numatta untuk produksi Hydraulic Excavator berukuran besar (di atas 30 ton). Pabrik di Gion kelak akan ditutup dan Pabrik Numatta akan menjadi pabrik suku cadang. Sedangkan pabrik Itsukaichi sendiri nantinya akan memproduksi Hydraulic Excavator berukuran besar dan menengah (7 – 95 ton size Hydraulic Excavator) dengan kapasitas produksi 8.500 unit per tahun.

Pabrik Itsukaichi ditargetkan untuk menggandakan produktivitas, memaksimalkan efisiensi produksi dengan mengurangi jumlah

stok sukucadang dan unit hingga jumlah setengahnya; serta mewujudkan produktivitas dan daya saing yang tertinggi dengan mengurangi setengah dari waktu yang dibutuhkan, sejak produksi hingga pengiriman. Dengan kondisi ini pabrik Itsukaichi diproyeksikan akan dapat mewujudkan produk yang terbaik di dunia dengan tingkat produktivitas yang tertinggi.

Pendirian pabrik Itsukaichi yang akan merestrukturisasi sistem produksi Hydraulic Excavator di Hiroshima ini disertai pula dengan pendirian Global Engineering Center (GEC) yang dibuat untuk mengoptimisasikan produksi dan pengembangan Group Kobelco secara keseluruhan, Apakah GEC itu? GEC berfungsi sebagai pengontrol optimalisasi dari seluruh produk

tsukaichi-Jepang



dan produksi yang dimiliki oleh Group Kobelco di seluruh dunia. GEC mengintegrasikan sektor pengembangan, produksi, dan pengadaan dengan tujuan memaksimalkan nilai (nilai tambah) dari seluruh kelompok usaha Kobelco. Keberadaan GEC akan meningkatkan kecepatan pengembangan; menyeragamkan standar kualitas produksi secara global; dan mengurangi biaya variabel dengan pengadaan yang lebih efisien.

Dengan kata lain, GEC adalah tempat bagi pusat pengembangan, pusat advanced teknologi, dan pusat pelatihan sedangkan pabrik menjadi tempat bagi perakitan (assembling plant), Canning plant, dan pengiriman (shipping plant).

Pendirian GEC dan pabrik baru di Itsukaichi bukan sekedar memindahkan lokasi pabrik ke tempat baru tetapi juga untuk meningkatkan kualitas perusahaan dan mempercepat operasional dalam menghadapi perubahan yang cepat di lingkungan bisnis. Pendirian pabrik baru dan GEC ini akan menjadi salah satu pilar terbesar untuk merealisasikan visi jangka panjang manajemen Kobe Steel, yang disebut "Kobelco Vision G".

Investasi ini adalah langkah pertama kami ke tahap baru Globalisasi Kobelco untuk mengembangkan bisnis secara permanen. Berkaitan dengan restrukturisasi pengembangan sistem produksi, Kobelco berencana untuk memperkuat manajemen dalam memberikan dukungan lebih kepada global dan bertujuan untuk mengendalikan seluruh rantai suplai oleh Kobelco Group.

Kobelco berharap memiliki struktur yang lebih berkembang dalam mempromosikan perluasan bisnisnya, dan menjadi salah satu perusahaan global yang nyata di masa depan. Kami akan mencoba sebaik mungkin memperkuat daya saing sejak dari sekarang.

PT DAYA KOBELCO CMI Total Customer Support

Indonesia sangat kaya akan sumber daya alam. Dari hasil laut, tambang hingga hasil hutan menjadi daya tarik bagi para investor dan kontraktor lokal maupun Internasional. Potensi ini telah menjadi tantangan tersendiri bagi PT Daya Kobelco CMI sebagai distributor tunggal Kobelco Hydraulic Excavator di Indonesia. Dengan tujuan menjadi partner dalam meningkatkan produktifitas melalui produk excavator Kobelco, PT Daya Kobelco CMI berkomitmen untuk memberikan Total Customer Service, mulai dari penjualan hingga purna jual (after sales service).

Sebagai bukti komitmen PT Daya Kobelco CMI dalam memberikan After Sales Service, kami menyiapkan "service camp" di site/lokasi proyek. Dan yang sudah berjalan saat ini adalah "Sumitomo Forestry Project" di wilayah Kalimantan Barat. Adanya service camp ini diharapkan dapat lebih menunjang keberhasilan proyek tersebut.

Untuk service camp tersebut, kami menyediakan sarana dan prasarana yang berhubungan langsung dengan service diantaranya menempatkan sejumlah tenaga service yang



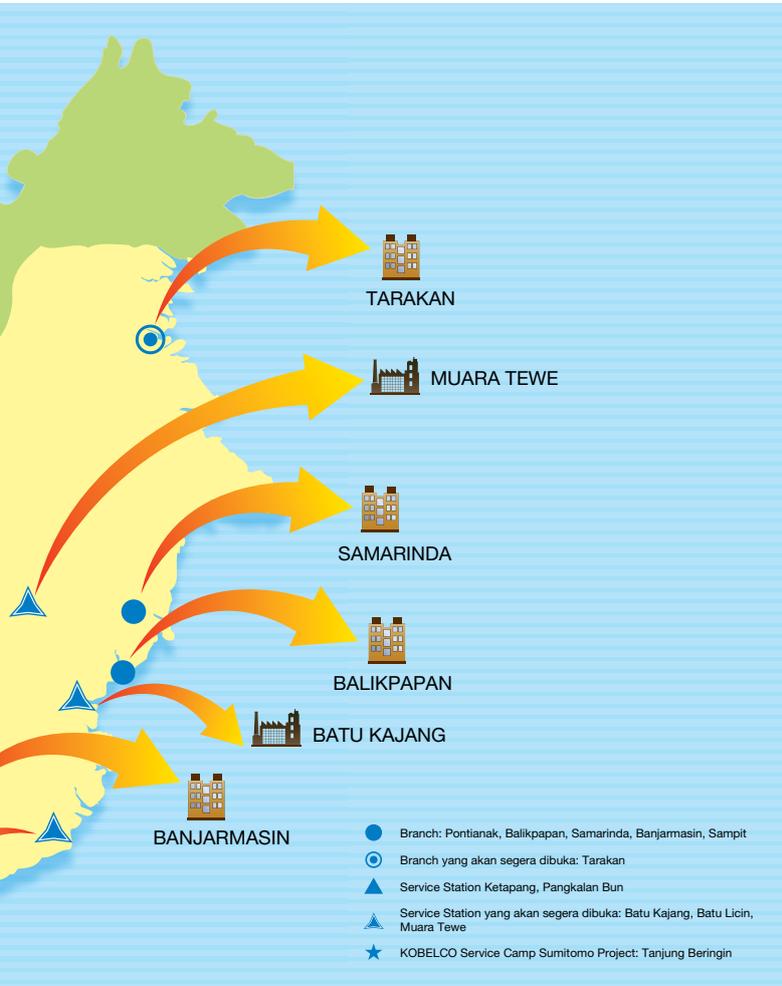
AREA CUSTOMER SUPPORT PT DAYA KOBELCO CMI DI KALIMANTAN



handal, termasuk tenaga welder. Dan service camp kami juga dilengkapi dengan peralatan standard yang sesuai dengan standard Kobelco.

Pengalaman panjang, ketangguhan produk dan komitmen PT Daya Kobelco CMI Kobelco dalam mendukung para konsumennya telah menjadi kunci kepercayaan para investor alat berat di Indonesia. Komitmen PT Daya Kobelco CMI juga terlihat dari didirikannya service station di beberapa daerah seperti Ketapang dan Pangkalan Bun, serta cabang yang tersebar di seluruh Indonesia.

Dalam waktu dekat PT Daya Kobelco CMI juga berencana untuk mengembangkan sayapnya hingga ke Irian Jaya agar dapat mendukung customer Kobelco di daerah tersebut.



MASAYOSHI SON

The Businessman With Golden Heart

Namanya mungkin masih asing bagi sebagian orang namun di dunia bisnis nama Masayoshi Son cukup mencuat. Pendiri sekaligus CEO (chief executive officer) Softbank, sebuah perusahaan selular dan internet papan atas di Jepang, sudah menjadi buah bibir dunia bisnis internasional dengan terobosan-terobosan yang mengagumkan. Selain sebagai pebisnis, Masayoshi Son ternyata juga seorang filantropis (penyayang sesama) yang tidak segan-segan merogoh kantong sendiri hingga triliunan rupiah untuk membantu sesama yang sedang kesulitan saat gempa dan tsunami hebat melanda Jepang.

Cemerlang dalam Bisnis Sejak Muda

Masayoshi Son dilahirkan pada tanggal 11 Agustus 1957 di Tosu, Prefektur Saga, Jepang. Sebagai seorang anak generasi ketiga dari keluarga Korea di Jepang, awalnya Son tidak dianggap sebagai warga negara Jepang sampai keluarganya mengadopsi nama keluarga Jepang Yasumoto. Son mewujudkan ambisinya dalam dunia bisnis dengan menemui presiden McDonald's Jepang, Den Fujita. Mengikuti nasihat Fujita, Son mulai belajar bahasa Inggris dan ilmu komputer.

Pada usia 16, Son hijrah ke California dan menyelesaikan SMU-nya dengan tinggal bersama teman dan keluarganya di San Francisco Selatan. Ia belajar di Universitas California, Berkeley mengambil jurusan ekonomi dan mempelajari ilmu komputer. Terpikat oleh gambar microchip di sebuah majalah, pada usia 19 Son yakin bahwa teknologi komputer akan menyulut revolusi baru.

Yakin kalau apapun yang berhubungan dengan microchip akan menghasilkan uang, Son lalu memutuskan untuk membuat setidaknya satu ide wirausaha sehari. Dia mematenkan sebuah alat penterjemah yang kemudian dijualnya ke Sharp Electronics senilai US \$ 1 juta. Aplikasi dari paten ini termasuk seri Wizard untuk PDA Sharp.

Banyak uang memacu Son untuk mengimpor sistem video arcade Space Invaders dan menyebarkannya ke seputar kampus UC Berkeley. Segera setelah lulus dari Berkeley dengan gelar BA dalam bidang ekonomi pada tahun 1980, Son mulai menjalankan Unison di Oakland, California, yang kemudian dibeli oleh Kyocera. Pada tahun 1990, Son Masayoshi menjadi warga negara Jepang.

Masayoshi Son adalah visionaris bisnis yang ulung ketika pada tahun 1996, disaat Yahoo! baru memulai usahanya dengan 5 orang staff, ia berbicara dengan Jerry Yang (Co-pendiri Yahoo!) dan membuat kesepakatan senilai 2 juta US dollar untuk membuat Yahoo! Jepang. Yahoo! terbukti menjadi "search engine" yang populer.

Kini Masayoshi Son merupakan pendiri sekaligus CEO SoftBank Capital, dan CEO SoftBank Mobile (yang mulai 1 Oktober 2006, berganti nama menjadi Vodafone KK). Menurut majalah Forbes, kekayaan bersihnya mencapai 8 miliar dolar Amerika dan menjadi salah satu orang terkaya di Jepang, meski ia juga pernah menjadi orang yang kehilangan uang paling banyak dalam sejarah yaitu sekitar 70 miliar dolar pada saat perusahaan-perusahaan dot com terpuruk di tahun 2000.

Pebisnis Kaya yang Berhati Mulia

Orang kaya menyumbang uangnya untuk kegiatan amal bukan hal baru tetapi yang dilakukan Masayoshi Son membuat siapapun terkesima mendengarnya. Ia telah menyumbangkan uang pribadinya sebesar 10 miliar Yen (setara dengan Rp 1,7 triliun) untuk korban gempa dan tsunami di Jepang. Sebuah angka yang fantastis untuk sebuah sumbangan pribadi tetapi yang lebih hebat lagi, dia juga akan menyumbangkan sebagian penghasilannya sampai masa pensiun. Masayoshi Son juga membuat gebrakan besar menyusul bencana Jepang dengan menawarkan 1.200 orang untuk pindah ke Takeo, Saga tempat ia berasal dengan memberikan biaya hidup selama satu tahun untuk transportasi dan makanan, di samping memberikan lapangan pekerjaan baru. Kedermawanannya termasuk memberikan ponsel dan layanan gratis untuk semua anak yang menjadi yatim piatu karena bencana 2011 sampai mereka berusia 18 tahun, membayarkan tagihan teleponnya, dan mengganti iPhone yang hilang atau rusak dengan iPhone baru. Luar biasa!



Mr. Yoshihisa Yamashita

Siap Memimpin PT DAYA KOBELCO CMI dengan Optimisme dan Ketekunan



Diantara kesibukannya sebagai Direktur Baru di PT Daya Kobelco CMI, pehobi traveling, golf dan Rakugo (komik dongeng tradisional Jepang) ini berkenan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan yang kami sampaikan. Penggemar makanan pedas yang dikaruniai seorang putra yang masih duduk di bangku SMP ini telah bergabung dengan Kobelco selama lebih dari 19 tahun. Dilahirkan di Prefektur Nara, Jepang pada tahun 1968, Yoshihisa Yamashita menyelesaikan pendidikan tingginya dengan mempelajari bahasa dan masalah Afrika, termasuk bahasa Swahili yang digunakan di Kenya dan Tanzania. Berikut ini petikan wawancara kami dengan Yoshihisa Yamashita, setelah melalui penyesuaian redaksional tanpa mengubah isi.

T: Sebelum menjabat sebagai Direktur PT Daya Kobelco CMI, apakah tugas yang bapak emban?

J: Sejak tahun 1992 saya telah bergabung dengan Kobelco. Saya bertugas terutama pada pemasaran penjualan, perencanaan penjualan, administrasi penjualan untuk bisnis luar negeri. Saya pernah bekerja di Hong Kong selama 2 tahun untuk memperluas penjualan crane di daerah Asia. Sejak tahun 2009, saya mengelola divisi logistik untuk meningkatkan logistik secara optimal termasuk menurunkan biaya-biaya, setelah itu saya ditugaskan ke PT DAYA KOBELCO CMI.

T: Apakah sebelumnya Anda sudah tahu tentang Indonesia? Bagaimana pendapat Anda tentang negara ini?

J: Tentu saja, saya tahu Indonesia sebagai negara di Asia Tenggara, tapi ini adalah kunjungan pertama jadi saya belum mengenal jauh tentang Indonesia. Saya hanya tahu Jakarta pada saat ini, dan kesan saya tentang Jakarta adalah benar-benar sangat sibuk tapi juga menyenangkan.

T: Bagaimana Anda melihat pasar untuk produk Kobelco (industri alat berat) di Indonesia?

J: Pulihan dari krisis keuangan global, ekonomi Indonesia telah berkembang dengan dilatarbelakangi oleh meningkatnya permintaan akan sumber daya alam yang kaya seperti batubara dan minyak. Pada saat yang bersamaan, pemerintah ditantang untuk memperbaiki infrastruktur yang kurang memadai. Hal ini membuat pasar kami yang merupakan industri alat berat banyak menciptakan peluang bisnis. Sebenarnya, total permintaan excavator yang terbesar terjadi pada tahun 2010, dan kami berharap hal itu mungkin lebih lagi pada tahun ini.

T: Apa pengalaman Anda yang paling menarik selama bekerja di Kobelco?

J: Saya punya banyak pengalaman menarik dengan bisnis ini sampai sekarang. Rasanya sulit untuk memilih dari sekian

banyak. Bila harus dibuat peringkatnya, maka dimulai dari memanggil kapal untuk masuk pelabuhan Itsukaichi yang merupakan pelabuhan lokal di samping pabrik Kobelco di Hiroshima sehingga mengurangi biaya yang besar di divisi logistik. Hal itu tidak pernah dapat dilakukan tanpa kerjasama dengan banyak orang termasuk *vendor*. Saya mengakui pentingnya kerja sama. Saya tidak pernah melupakan adegan ketika kapal pertama datang ke pelabuhan ini.

T: Menurut anda, apa perbedaan berbisnis di Indonesia dan di Jepang?

J: Saya percaya betul bahwa gaya bisnis mendasar dalam industri ini adalah sama di seluruh dunia. Terpenting adalah kita membuat dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan, dengan kata lain, kita selalu terus mengusahakan agar pelanggan mendapatkan kepuasan.

T: Apa kelebihan produk Kobelco bila dibandingkan dengan merek lain?

J: Pertama, saya percaya bahwa produk Kobelco berkontribusi untuk menyelamatkan lingkungan dengan teknologi maju. Realistis saja, tidak perlu lagi untuk membicarakan tentang keunggulan produk kami dalam hal konsumsi bahan bakar, dan kami juga mengembangkan teknologi canggih 'sistem INDR' yang menahan kebisingan dan debu, dimana suatu teknologi memberikan Kobelco sebuah kelebihan besar terhadap pesaing lain. Kami adalah pelopor dalam mengembangkan mesin daur ulang lingkungan seperti mesin pembongkaran (demolition excavator), kami selalu memimpin manufaktur di sektor ini di Jepang. Saya berharap bahwa hal itu akan memberikan kontribusi terhadap lingkungan di seluruh dunia.

T: Apa rencana Anda atau target dalam menjalankan dan mempromosikan PT Daya Kobelco CMI?

J: Saya akan membuat sepenuhnya pembentukan organisasi internal dalam ruang lingkup tanggung jawab saya. PT Daya Kobelco CMI berkembang dari tahun ke tahun, jadi saya perlu dengan segera memproses hal itu. Untuk Daya Kobelco CMI keseluruhan, saya menyadari bahwa dengan memperluas jaringan penjualan, memperkuat purna jual, maka akhirnya akan terkait dengan kepuasan pelanggan.

T: Apakah Anda memiliki kendala dalam memajukan Kobelco di Indonesia?

J: Saya ingin mengatakan 'Tidak', tapi di suatu saat, kami menyesal bahwa kami tidak dapat menyediakan cukup mesin sesuai dengan kebutuhan pasar karena kekurangan bagian perakitan di beberapa alasan, termasuk pengaruh gempa bumi besar di Jepang. Kita semua berusaha yang terbaik untuk memperbaiki situasi ini, dan kami percaya bahwa kita dapat memecahkan masalah ini.

T: Apakah motto atau slogan bapak dalam memimpin Kobelco di Indonesia?

J: "Simplicity, Speed, and Openness" (sederhana, cepat, dan terbuka) adalah slogan umum Kobelco, dan saya selalu berupaya untuk menjaganya. Sebagai tambahan slogan di atas, saya juga memiliki motto pribadi berikut, "To continue is a power. Never give up"

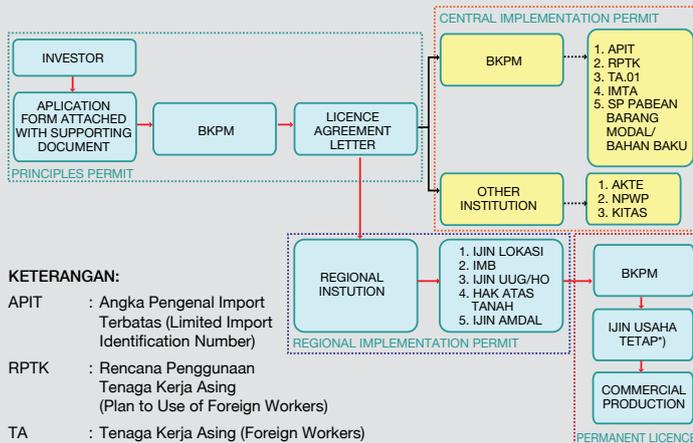
Demikian hasil wawancara kami dengan bapak Yoshihisa Yamashita. Semoga beliau berhasil dalam kepemimpinannya sehingga PT Daya Kobelco CMI menjadi semakin maju dan jadi kebanggaan kita bersama.

INDONESIA: TARGET BERIKUTNYA DARI ALIRAN MODAL ASING

Triwulan pertama tahun 2011 telah terlewat dan hingga kini laju pertumbuhan ekonomi Indonesia mencapai 6.4% dan masih berada dalam jalur pergerakan yang positif sesuai dengan harapan dan prediksi banyak pihak. Faktor pendorong yang terbesar adalah tingkat konsumsi Rumah Tangga, Investasi & Ekspor termasuk faktor belanja rutin pemerintah yang tidak terlalu besar. Sementara hal yang dirasa paling menghambat pertumbuhan laju perekonomian Indonesia 2011 lebih disebabkan oleh kisruh politik yang berkepanjangan, seperti kasus penggelapan pajak & *resuffle* kabinet yang belum tuntas hingga saat ini. Menguatnya nilai tukar Rupiah terhadap Dollar Amerika hingga mencapai di bawah Rp 8.600,- belum memberikan pengaruh, khususnya dalam faktor ekspor-impor yang masih relatif stabil. Mengingat pertumbuhan ini masih dalam toleransi target pemerintah Indonesia yang sebesar 6.5% atau bahkan target optimistik dari Bank Dunia adalah 7%.

Hal yang paling signifikan mem-boosting pertumbuhan ekonomi dalam 1 tahun terakhir adalah aliran investasi barang modal dan penanaman modal asing di sektor komoditas primer. Alasan yang mendasar terjadinya hal ini adalah tingginya tingkat yield (tingkat imbal pengembalian) Indonesia, kuatnya pertumbuhan perekonomian dan peningkatan kelayakan kredit. Total investasi PMA sepanjang 2010 mencapai Rp 36,9 triliun atau bertumbuh 173,3% dibandingkan tahun sebelumnya.

Seiring hal ini pemerintah menyikapi dengan efisiensi dan improvisasi proses dalam penanaman modal asing seperti terlihat pada table di bawah:

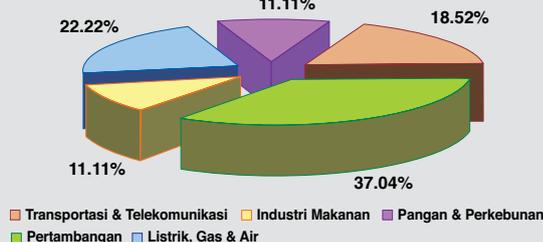


KETERANGAN:

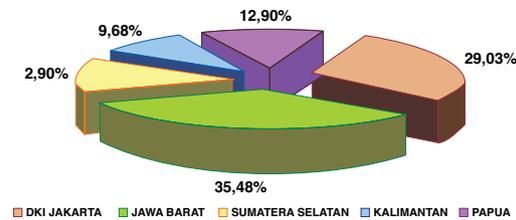
- APIT : Angka Pengenal Import Terbatas (Limited Import Identification Number)
- RPTK : Rencana Penggunaan Tenaga Kerja Asing (Plan to Use of Foreign Workers)
- TA : Tenaga Kerja Asing (Foreign Workers)
- IMTA : Ijin Mempekerjakan Tenaga Asing (Permission to Hire Foreign Workers)
- IJIN UUG : Ijin Gangguan (Permit Interference)

*) Will arrange after the company have commercial production
Source: Perka BKPM No. 12 Tahun 2009

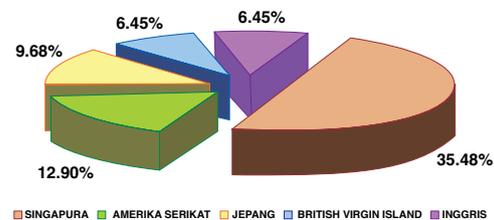
Industri Realisasi Investasi PMA



Lokasi Proyek Realisasi Investasi PMA



Asal Negara Realisasi Investasi PMA



Dari diagram di atas, dapat terlihat informasi bahwa industri Pertambangan (mineral non logam) masih menjadi sasaran utama dalam investasi PMA dan lebih khusus lagi di daerah Kalimantan & Papua yang mencapai 22,58% dari sebaran area lokasi proyek investasi PMA.

Terlepas dari gempa dan tsunami yang melanda beberapa daerah di Jepang pada bulan Maret 2011 lalu, yang diprediksi akan memiliki dampak sistemik terhadap bisnis dan aliran modal Jepang ke Indonesia, dikonfirmasi hal ini tidak terjadi. Hal tersebut dapat dilihat dari masuknya aliran modal investasi dari Jepang senilai USD 345 juta atau 195,5% lebih tinggi dibanding periode yang sama di tahun 2010, yang menunjukkan pertumbuhan yang positif.

Dengan demikian, dapat diprediksikan aliran modal asing, khususnya dalam *portfolio* 3 industri terbesar di 2010: Pertambangan, Listrik & Air, serta Transportasi tidak akan mengalami penurunan, bahkan diprediksi akan mengalami kenaikan yang signifikan dibandingkan tahun 2010 hingga mencapai 168% di akhir tahun 2011.

Hal ini semakin diperkuat dengan karakter iklim ekonomi dan politik memasuki kwartal 2 tahun 2011 yang semakin membaik, seperti:

1. Kondisi politik yg relatif stabil & aman
2. Membaiknya indikator makro ekonomi yg positif & optimistik
3. Semakin melimpahnya tenaga kerja usia produktif
4. Sumber daya alam, khususnya mineral, yang melimpah untuk dieksploitasi

Tantangan dari tren positif aliran modal asing ini adalah memaksimalkan kesempatan-kesempatan yang terjadi dengan aliran modal asing ini dan me-*maintain* agar modal asing yang masuk dapat dialihkan ke bentuk investasi dengan jangka waktu yang lebih panjang untuk memaksimalkan hasil yang didapat.

Diawali dengan optimisme yang besar di awal tahun 2011 ini, kepercayaan *market* yang sempat berkurang akibat kehancuran gempa & tsunami Jepang di kwartal pertama 2011, khususnya dalam *supply* kendaraan bermotor & alat berat; namun satu hal yang dapat kita yakini: "No body could predict the future, but future only comes for those who believes". (ACC/HSU)

Advertisement

Astra Credit Companies



FLEET

Commercial Business

Pembiayaan Truk & Alat Berat Terpercaya

ACC telah melayani Indonesia sejak tahun 1982 dengan nama PT. Rahardja Sedaya dan seiring kami bertumbuh sejak tahun 1995 Divisi Fleet Commercial Business Division dibentuk untuk memenuhi kebutuhan pelanggan akan pembiayaan kendaraan komersial, alat berat serta manufaktur.

What We Provide

- Pembiayaan Alat Berat dan pendukungnya
- Pembiayaan Kendaraan Transportasi & Distribusi Perusahaan
- Pembiayaan Kendaraan Operasional Perusahaan
- Pembiayaan Alat Bantu Industri & Manufaktur

Flexibility Payment



IDR & USD Financing



STEPPING Payment



BALLOON Payment

ACC Fleet DKI & Jabar

Jl. TB Simatupang no 90 Jakarta Selatan
Telp : (021) 78859000 ext 1715 / 1796

ACC Fleet Jawa Timur

Jl. Panglima Sudirman no 24-30 Surabaya
Telp : (031) 5329000 ext 560

ACC Fleet Medan

Jl. H Adam Malik no 28 Glugur By Pass Medan
Telp : (061) 4159900 ext 510

ACC Fleet Palembang

Jl. Veteran no 195-197B Palembang
Telp : (0711) 368368 ext 510

ACC Fleet Banjarmasin

Jl. Ahmad Yani KM 5 no. 651A
Telp : (0511) 3260026

ACC Fleet Pekanbaru

Jl. Ahmad Yani no 152
Telp : (0761) 32177ext 510

ACC Fleet Balikpapan

Jl. MT Haryono no.99
Telp : (0542) 7206890 ext 510

ACC Fleet Samarinda

Jl. Ir H Juanda no.46 Samarinda
Telp : (0541) 7659000 ext 510



MINING SUPPORT DEPARTMENT

“Kami Hadir untuk Memenuhi Harapan dan Melayani Anda.”

Sudah menjadi pemahaman umum bahwa suatu produk yang bagus dan berkualitas belumlah tentu dapat diterima dan diminati oleh para pelanggannya apabila produk tersebut belum didukung oleh layanan purna jual (*After Sales Service*) yang memadai.

Salah satu sektor bisnis yang sangat memperhatikan (peduli) dengan tingkat layanan purna jual adalah sektor tambang (*Mining*), dimana karena keberadaan alat berat (termasuk excavator) sebagai alat produksi itu amat vital dalam aktivitas sehari-hari.

Dukungan Perawatan (*Maintenance*) baik yang berupa pelayanan jasa service (*Service Support*) maupun pasokan suku cadang (*Spare Parts Supply*) yang merupakan salah satu “tulang punggung” dari sekian banyak dukungan pada suatu proses penambangan sangat penting, terutama demi tercapainya produktivitas.

Meningkatnya penjualan excavator kelas 30-80 ton pada sektor pertambangan, khususnya pada tambang skala kecil hingga menengah (*small scale & medium scale mining*), merupakan bukti bahwa unit Excavator KOBELCO sudah menjadi salah satu pilihan utama para pelanggan setia PT Daya Kobelco CMI.

Sejalan dengan meningkatnya penjualan pada sektor tambang, dimulai dari tambang batubara (*Coal mining*) yang tersebar dari Kalimantan Selatan, Kalimantan Tengah, Kalimantan Timur, Jambi, Sumatera Selatan, hingga Bengkulu; tambang Nikel (*Nickel Ores mining*) di hampir seluruh wilayah Sulawesi & Halmahera; tambang Bauksit (*Bauxite mining*) di Kalimantan Barat; tambang emas



(*Gold mining*) di Sumatera Utara dan Sulawesi Utara; tambang biji besi (*Iron Ores mining*) di Jambi; tambang mangan (*Manganese mining*) di Kalimantan Barat, NTB-NTT; galian pasir & pemecahan batu (*Quarry & Gravel*) di berbagai lokasi termasuk di lokasi Semen Cibinong; maka untuk memenuhi harapan para pelanggan dan sekaligus memberikan pelayanan yang lebih fokus baik kepada para pelanggan maupun unit excavator yang beroperasi di sektor tambang, maka PT Daya Kobelco CMI telah memutuskan untuk membentuk suatu departemen/divisi baru yaitu Mining Product Support yang merupakan bagian dari jajaran Product Support yang selama ini telah banyak diketahui dan dikenal oleh para pelanggan. Departemen/Divisi ini dijalankan oleh para ahli dan berpengalaman dibidangnya.

Bertolak dengan landasan filosofi “K2SAFE” (Key to SAFE: KOBELCO enhance you to safe) dan “*Not Just to make Pelanggan Satisfaction but Pelanggan Delights*”, Mining Product Support bertekad untuk siap memberikan pelayanan yang terbaik agar para pelanggan bisa merasakan tidak sekedar kepuasan tetapi merasa nyaman dalam berhubungan dengan PT Daya Kobelco CMI selaku pemasok excavator miliknya.



Pelayanan terbaik yang dimaksud adalah bukan hanya sebatas pada pelayanan jasa parts dan service, melainkan lebih jauh lagi yaitu dengan memberikan saran, arahan (*advisory*), asistensi, dan analisis-*analisis* yang berkaitan dengan machine application, pengoperasian, serta produktivitas excavator. Bentuk pelayanan yang dimaksud seperti misalnya:

- Survey awal langsung ke lapangan guna mendapatkan bahan/gambaran tentang lokasi, yang dimaksudkan agar pemilihan (pembelian) excavator adalah benar-benar sesuai dengan kebutuhan.
- Melakukan *time study* – untuk mendapatkan data *real cycle time* untuk mengetahui efektivitas pengoperasian dan produktivitas excavator.
- Memberikan arahan tentang cara pengoperasian yang benar agar excavator dapat berdaya guna dan mencapai batas usia pakai yang diharapkan, serta meminimalisasi kerusakan yang mungkin bisa terjadi.
- Menghitung jumlah kebutuhan excavator berbanding dengan kebutuhan alat angkut (Truck) yang akan dipakai (*Fleet required analysis*).
- Menghitung biaya kepemilikan (*Owning Cost*) dan biaya operasional (*Operating Cost*) yang sering dibutuhkan oleh para pelanggan; baik sebelum memutuskan pembelian excavator maupun setelah pembelian, termasuk perhitungan biaya per-satuan produksi (*Cost/Production*).

- Menghitung detail kebutuhan biaya operasi alat untuk jangka waktu tertentu; misalnya hingga usia 12000HM, 18000HM, 24000HM, 36000HM, dan seterusnya, melalui penyediaan pelayanan yang berbentuk "*application parts list*" dan "*maintenance management*" sesuai dengan keinginan atau kebutuhan pelanggan.

Semua itu merupakan perwujudan keseriusan kami dalam memberikan pelayanan terbaik kepada para pelanggan, sekaligus sebagai perwujudan tekad PT Daya Kobelco CMI secara keseluruhan dalam rangka mencapai kesempurnaan dalam segala hal.

Kami yakin bahwa dengan kualitas produk (*Product Quality*) dan unjuk-kerja (*Performance*) excavator KOBELCO yang sudah terkenal bagus, ditambah dengan hemat dalam pemakaian bahan bakar (*ini sudah terbukti dengan adanya banyak testimony dari para pelanggan*) sebagaimana motto kami "We Safe You Fuel" dan disertai dengan pelayanan purna jual yang memadai, maka lengkaplah bahwa excavator KOBELCO bersama PT Daya Kobelco CMI merupakan satu kombinasi yang **POWERFULL!** Maka, tidak ada lagi alasan untuk tidak menggunakan excavator KOBELCO. Sebagaimana keinginan dan harapan kami bahwa "*We Do Not Write Business Unless It Can Safe The Customers Real Money*".

Selamat menggunakan excavator KOBELCO!



HELP JAPAN

Kobe Steel Turut Menyumbang Untuk Bencana Jepang 2011

Tiga ratus juta yen mungkin bukan jumlah yang memadai untuk memulihkan sebuah bencana tetapi simpati dan ketulusan dibalik itu sangat besar artinya. Ketika Gempa Bumi Pasifik Tohoku yang menimbulkan tsunami menimpa Jepang pada 11 Maret 2011 berbagai pihak telah tergerak hatinya untuk mengulurkan bantuan. Tak terkecuali dengan Kobe Steel Group yang turut menyampaikan simpatinya yang tulus kepada para korban dengan menyumbangkan bantuan berupa dana maupun barang senilai 300 juta yen untuk mendukung pemulihan daerah yang terkena bencana.

Simpati dan bantuan yang diberikan oleh Kobe Steel rupanya tak terlepas dari pengalaman pahit yang dialami Kobe Steel ketika lokasinya pernah menderita kerusakan berat pada saat terjadi gempa hebat "Hanshin-Awaji" pada tahun 1995 dan menerima dukungan penuh dari masyarakat Jepang pada waktu itu. Sebagai rasa syukur atas bantuan yang pernah diterimanya dulu maka Kobe Steel kini membalas budi dengan memberi dukungan serupa.

Kobe Steel berharap sumbangan material dan dukungan moril yang diberikan dapat membantu daerah yang terkena bencana agar pulih dengan cepat dan para korban dapat segera menjalani kehidupan normalnya kembali. Besarnya sumbangan uang yang disalurkan mencapai 200 juta yen dan barang berupa peralatan konstruksi, dll senilai 100 juta yen.

Dari total 300 juta yen tersebut yang berhasil dikumpulkan oleh Kobe Steel Group dari seluruh dunia, donasi senilai 77 juta yen dalam bentuk *construction machinery* disumbangkan oleh Kobelco Construction Co, Ltd (KCMJ) dan Kobelco Cranes Co, Ltd (KCL) yang keduanya berbasis di Jepang, KCMJ memberi sumbangan senilai 52 juta yen berupa total 6 unit *construction machinery* terdiri dari: 2 unit Hydraulic Excavator (SK70SR-2 & SK135SR-2), 2 unit Mini Excavator (SK40SR-5 dan SK50SR-5), 1 unit Wheel Loader (LK40Z-5) dan 1 unit Tamping Roller Bomag (BW131ACW-3). Sedangkan KCL menyumbangkan 1 unit Rough Terrain Crane RK120-3 senilai 25 juta yen.

Tak hanya Kobe Steel Group Jepang saja yang tergerak untuk memberikan donasi, Perwakilan Kobe Steel Group di seluruh dunia pun turut berpartisipasi. Sisa dari keseluruhan bantuan sebesar 223 juta yen adalah total sumbangan oleh negara-negara lain dari berbagai belahan dunia yang merupakan bagian dari Kobe Steel Group.

Bencana memang kerap membawa kepedihan dan kesengsaraan namun selalu ada dukungan sesama yang sangat berarti. Dari lubuk hati yang paling dalam, Kobelco mendoakan agar kehidupan para korban dan kondisi daerah bencana dapat segera pulih.



Pabrik Kobelco di India Mulai Beroperasi

India kini tidak hanya dikenal sebagai produsen film tetapi juga hydraulic excavator. Kobelco Construction Equipment India Pvt. Ltd (KCEI) yang merupakan anak perusahaan Kobelco Construction Machinery Co, Ltd telah memulai produksi hydraulic excavator-nya di Sri City, negara bagian Andhra Pradesh, di tenggara India. Pembukaan pabrik yang diadakan pada 14 April 2011 dihadiri oleh 230 *participant*, diantaranya adalah *dealer*, *vendor*, dan anggota *financial institution*. Peresmian pabriknya sendiri telah dilakukan pada Januari 2011 dan sekarang dalam pengoperasian penuh.

Pabrik dengan bangunan seluas 5.300 m² dan berkapasitas produksi 1200 unit per tahun ini akan memproduksi hydraulic excavator kelas 20 ton yang hemat energi karena tingginya permintaan mesin konstruksi jenis ini di India. (Karena mesin hemat energi ini Kobelco telah menerima penghargaan Japan's 2010 Minister of the Environment Award for the Prevention of Global Warming dalam kategori produk dan pengembangan teknik).

Pabrik juga dilengkapi dengan fasilitas serupa seperti yang diterapkan di Jepang dalam meningkatkan produksi. Tujuannya agar pabrik dapat menghasilkan produk-produk yang kompetitif dengan menggunakan kemampuan terbaiknya. Lebih dari itu, produk hydraulic excavator di India juga memiliki standar yang sama persis dengan standar produksi hydraulic excavator di Jepang. Kehadiran alat-alat berat ini tak diragukan lagi akan membawa kepada perbaikan infrastruktur yang lebih pesat di negara besar Asia ini.

Dengan pembangunan infrastruktur yang kuat, permintaan untuk hydraulic excavator ternyata semakin meningkat pula dari tahun ke tahun. Permintaan untuk hydraulic excavator di India pada tahun 2010 adalah sekitar 11.000 unit, hampir sama seperti di Jepang. Pada tahun 2015, permintaan ini diperkirakan akan melonjak menjadi 25.000 unit dan menjadi pasar terbesar kedua setelah Cina, yang merupakan pasar Kobelco terbesar di dunia.

Gear Up & Bucket

ANDROID

Sistem Operasi Selular Masa Depan

HTC Magic adalah smartphone pertama di dunia yang menggunakan sistem operasi Android untuk keperluan komersial. Sistem operasi Android ini sendiri mulai diperkenalkan pada bulan November 2008 secara global.

Android adalah sistem operasi untuk perangkat komunikasi selular yang dikembangkan dengan basis Linux dari kernel linux v2.6 . Android menyediakan *platform* terbuka bagi para pengembang untuk membangun aplikasi mereka sendiri yang kemudian dapat digunakan pada berbagai macam piranti bergerak (mobile). Sistem operasi Android ini telah digunakan di beberapa *handset* (ponsel). Sistem operasi Android yang bersifat open source ini memiliki segudang fitur yang diyakini akan siap bersaing melawan mobile os lainnya seperti blackberry, symbian, windows mobile dan mac. Hanya sayangnya Android tidak memperbolehkan aplikasi



di-*instal* melalui *memory card*, Android tidak memakai Java standar yang sudah berkembang, contohnya seperti Java SE and ME, ini membuat kompatibilitas antara aplikasi yang ditulis menggunakan Java dengan aplikasi platform Android menjadi tidak kompatibel,

Terlepas dari keterbatasannya, Menurut NPD Group, penjualan unit untuk smartphone Android OS peringkat pertama di antara semua *handset* OS smartphone yang dijual di Amerika Serikat pada kuartal kedua 2010, yaitu 33%. BlackBerry OS adalah kedua sebesar 28%, dan IOS adalah peringkat ketiga dengan 22%. Diprediksi pada tahun 2012, pasar ponsel Android ini bakal mencapai 12 % di seluruh dunia.



Bedah Buku

Andianto Setiabudi CEO Cipaganti Group: **BISNIS RENTAL MENJADI KORPORASI NASIONAL**

Andianto Setiabudi adalah sosok yang menonjol dalam jagat bisnis di Indonesia. Buku ini mengisahkan perjalanan "karir" Andi sejak ia memulai usahanya berjualan kue tambang hingga menjadi tokoh bisnis yang sukses merambah berbagai bidang seperti penyewaan alat berat, pertambangan, perbankan, dan properti.

Kehidupan yang sederhana namun penuh dinamika adalah ungkapan yang pas untuk menggambarkan periode kehidupan Andi demikian panggilan akrab Andianto Setiabudi. Andi juga disebut penuh dinamika karena selama menjalani dunia ia mengalami beberapa kali fase jatuh bangun.

Salah satu hal yang dikisahkan oleh Andi adalah bagaimana ia berjualan dan mengalami kegagalan dan pergulatan batin dalam menerima keadaan sambil tak lupa mengucapkan syukur. Kegagalan dan peluang untuk bangkit seolah datang silih berganti untuk menempa ketegaran dirinya. Intuisi bisnisnya yang tajam telah mengarahkannya untuk dapat menyiasati belantara bisnis yang tak terduga.

Bisnis yang dijalankan oleh Andianto terus berkembang. Dari penyewaan mobil, rental alat-alat berat untuk pertambangan (baca juga Scoop edisi 2) sampai akhirnya usahanya sendiri turut terjun dalam penggarapan konsesi pertambangan di berbagai daerah. Di unit Oto Jasa, Andi telah melebarkan sayapnya ke

penjuru Indonesia. Dengan bisnis utamanya di jasa transportasi *travel, tour, rental, ticketing, bus pariwisata, shuttle service*, dan taksi, cabangnya terus menyebar. Hingga kini, pengembangan-pengembangan bisnis terus dilakukan Andi. Bahkan, pada semester pertama di tahun 2011 ini, perusahaannya berencana untuk Go Public. Tak berhenti sampai di situ Cipaganti juga memiliki komitmen untuk *go international*. Hal ini dibuktikan dengan penandatanganan kerjasama dengan berbagai mitra strategis.

Lewat buku ini pembaca juga mendapatkan sejumlah pengalaman Andi dalam mengembangkan bisnisnya. Dari sini pembaca tidak hanya dapat mengetahui proses kreatifnya, namun juga nilai-nilai yang melandasi sepak terjangnya.

Andi telah menjadi tokoh bisnis yang sukses dibawah payung usaha Cipaganti Group. Namun dari apa yang disampaikan pembaca dapat belajar bahwa keterbatasan tidak harus menjadikan seseorang surut dalam memulai bisnis, justru tetap ulet dan mau belajar, sebab dari sanalah kesuksesan itu muncul. Semua itu diungkapkan Andianto secara objektif, lugas, bahkan dengan sangat cair. Inilah yang membuat buku ini tidak membosankan ketika dinikmati.

Belajar dari Jepang menyikapi Bencana

Kekuatan alam tidak pernah bisa dilawan. Bencana gempa berkekuatan 9,0 skala Richter pada tanggal 11 maret 2011 menunjukkan betapa dahsyat kekuatan itu yang mengakibatkan ribuan orang tewas, hilang dan luka-luka. Tak terhitung orang yang tiba-tiba menjadi tunawisma, yatim piatu, kekurangan makanan, air minum, dan listrik. Konon butuh 25 triliun yen atau 309 miliar dollar AS untuk membangun kembali Jepang. Dana itu termasuk untuk membangun kembali infrastruktur, rumah, dan pabrik-pabrik. Namun, perkiraan biaya tidak termasuk dampak ekonomi yang terjadi akibat bencana tersebut. Kerusakan akibat gempa dan tsunami ini sebagai terburuk yang dialami Jepang sejak akhir Perang Dunia Kedua.

Meski sempat panik, Jepang dengan cepat bangkit, Ketangguhan Jepang menghadapi tekanan tiga bencana besar sekaligus, yakni gempa bumi, tsunami, dan radiasi nuklir, memukau dunia. Reputasi internasional Jepang sebagai negara kuat mendapat pujian luas. Warga Jepang tenang menghadapi persoalan yang ditimbulkan bencana. Sisi lain yang diajarkan masyarakat Jepang ialah sikap sabar meski mereka diliputi dukacita akibat kehilangan orang-orang terkasih. Mereka sabar menanti bantuan. Sabar mencari orang hilang, Tetap tertib dalam berlalulintas. Tetap antri di depan kasir. Tidak ada kerusuhan dan penjarahan Pemerintah bisa lebih tenang untuk fokus pada evakuasi, penyelamatan, dan distribusi logistik.

Tidak hanya banyak sabar ternyata ketangguhan dalam menghadapi persoalan, seperti halnya bencana ini, juga banyak diperlihatkan warga Jepang. Lalu apa yang menyebabkan Jepang begitu tangguh? Hanya satu kata: GAMBARU alias berjuang mati-matian sampai titik darah penghabisan. Sesakti itulah kata GAMBARU sampai bisa menghipnotis masyarakat Jepang menjadi begitu kuat secara moril. Menurut KBBJ alias kamus besar bahasa Jepang, Gambaru artinya: “doko made mo nintai shite doryoku suru” (kira-kira bertahan sampai kemana pun juga dan berusaha habis-habisan). Gambaru sendiri dalam penulisannya terdiri dari dua karakter yaitu karakter “keras” dan

“menggencangkan.” Citra yang ditampilkan dari karakter itu adalah sesusah apapun persoalan yang dihadapi, kita harus keras dan terus menggencangkan diri agar bisa menang atas persoalan. Pokoknya jangan manja, jangan cengeng, persoalan hidup adalah biasa, semuanya dihadapi dengan Gambaru.Titik.

Ketangguhan bangsa Jepang dengan semangat Gambarunya, ditambah manajemen penanganan bencana yang responsif, tanggap dan akurat, membuat dunia angkat topi. Satu hal yang amat penting dari situasi ini adalah kepercayaan masyarakat Jepang kepada pemerintahnya bahwa pemerintah akan bertanggung jawab menyelamatkan hidup mereka. Pemerintah menjadi acuan utama, sumber perlindungan, seperti orangtua yang penuh wibawa.

Dalam bencana ini, Jepang menunjukkan kepada dunia sebagai bangsa unggul. Pemerintah yang disiplin, beretos dan beretika tinggi, penuh tanggung jawab, relatif bersih dari penyimpangan, serta peduli hajat hidup rakyat membuat Jepang mungkin memiliki indeks kepercayaan publik salah satu yang tertinggi di dunia. Begitu pun lapisan bawah. mereka berhasil membuktikan tingginya eksistensi sosial dalam diri setiap manusia Jepang. Semangat “kesetiakawanan” dan “gotong royong” ditunjukkan oleh mereka. Tidak ada pesan sponsor “politik”, tidak ada pejabat yang memanfaatkan situasi, Semua prihatin.

Bencana Jepang telah menunjukkan banyak hal kepada kita. Indonesia yang juga memiliki potensi besar bencana alam harus terus berlatih menghadapi bencana. Tidak boleh ada kata bosan dan menganggap ringan terhadap kesiap-siagaan dini menghadapi bencana. Meminimalkan resiko korban dan kerusakan memang penting, namun menjaga perilaku pun tak kalah penting dan Jepang telah menunjukkannya. Bagaimana dengan kita ?

(dari berbagai sumber)

Our Location

Head Office

Wisma Pondok Indah 2, 12th Fl, Suite 1202
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
Fax : 021-8998 3342, 021-8998 3343

Used Equipment Center

Kawasan Pergudangan Kamal Indah I Blok F No. 89
Jl. Kamal Benda Raya
Jakarta 11810
Telp : 021-8637 6071, 021-8637 6072
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, Slingdung Baru
Pangkal Pinang - Bangka Belitung 33117
Telp : 0717-431989, 0717-7002388
Fax : 0717-431635
Email : pangkalpinang@dayakobelco.co.id
- MEDAN**
Jl. Krakatau Komplek KMC (Krakatau Multi Centre) No.R-26
Medan 20241
Telp : 061-77574999, 061-6626463
Fax : 061-6626218
Email : medan@dayakobelco.co.id
- PEKANBARU**
Jl. Arifin Ahmad No.111 Pekanbaru
Riau 28294
Telp : 0761-65400, 0761-64999
Fax : 0761-65845
Email : pekanbaru@dayakobelco.co.id
- JAMBI**
Jl. Lingkar Barat I No. 61 Kenali Asam Bawah (Pal 10)
Jambi 36128
Telp : 0741-7021999, 0741-40748
Fax : 0741-43167
Email : jambi@dayakobelco.co.id
- PALEMBANG**
Jl. Kolonel H. Burlan No.9 KM.6
Palembang 30153
Telp : 0711-413273, 0711-413617
Fax : 0711-415850
Email : Palembang@dayakobelco.co.id
- LAMPUNG**
Jl. H. Mena No. 108
Bandar Lampung 35362
Telp : 0721-788320, 0721-7394884
Fax : 0721-787703
Email : lampung@dayakobelco.co.id
- PADANG**
Jl. Bypass KM 21
Padang 25223
Telp : 0751-484930 (Hunting)
Fax : 0751-484931
Email : padang@dayakobelco.co.id
- PONTIANAK**
Jl. Ahmad Yani II No.8 KM 17,6
Pontianak 78391
Telp : 0561-7036999
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 Kelurahan Sepinggan
Balikpapan 76115
Telp : 0542-761 640 (Hunting)
Fax : 0542-770 670
Email : balikpapan@dayakobelco.co.id
- SAMARINDA**
Jl. Bung Tomo, Sei Keledang No. 4 & 6
Samarinda 75055
Telp : 0541-262202
Fax : 0541-262488
Email : samarinda@dayakobelco.co.id
- BANJARMASIN**
Jl. Ahmad Yani No. 6 KM 11
Banjarmasin 70654
Telp : 0511-4221196 / 98, 0511-4220660
Fax : 0511-4220197
Email : banjarmasin@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 21 Jl. Marina (Arteri Yos Sudarso)
Semarang 50144
Telp : 024-70555017, 024-70555018
Fax : 024-7613205
Email : semarang@dayakobelco.co.id
- MAKASSAR**
Jl. Pelita Raya No.8
Makassar 90222
Telp : 0411-423691, 0411-423692, 0411-438528 (Hunting)
Fax : 0411-438527
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

Service Stations

- TANJUNG ENIM**
Desa Lingga Dusun Lingga II No. 1881
Tanjung Enim 31712
Telp : 0734-452597
Fax : 0734-452597
Email : tanjungenim@dayakobelco.co.id
- KETAPANG**
Komp. Rukan Permata Dua Asri Bl. A No. 5 Jl. KH Mansyur
Ketapang 78812
Telp : 0534-3037189
Fax : 0534-3037190
Email : ketapang@dayakobelco.co.id
- PANGKALAN BUN**
Jl. Iskandar Ruko Tiga Saudara Pangkalan Bun
Telp : 0532-25441
Fax : 0532-25441

KOBELCO

PT DAYA KOBELCO CONSTRUCTION MACHINERY INDONESIA