

SCOOP

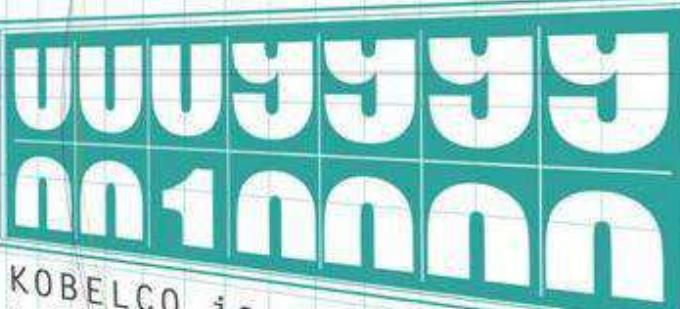
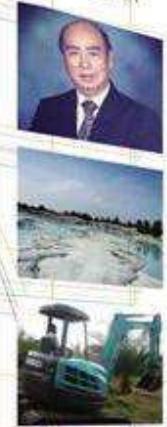
an open window to Kobelco and the world

branch
MAKASSAR

role model
H. MUNIR

swing it
SK 50
track & trail
BELITUNG

who?
SUDONO SALIM



KOBELCO is eagerly counting
to 10.000 unit sales
the countdown has just begun.be Part of it !

hi

Salam hangat untuk pembaca Scoop serta keluarga besar PT DAYA KOBELCO CMI.

Kabar terkini yang akan kami sampaikan melalui edisi kali ini, adalah "Kobelco eagerly counting to 10.000", menuju 10.000 unit penjualan. Bukanlah sebuah target yang muluk – muluk, namun angka tersebut lebih kepada tekad pencapaian team work kami. Pastinya tidak hanya melibatkan divisi sales semata, tetapi juga dukungan dari divisi lain semisal pengadaptasiin inovasi teknologi yang dihasilkan oleh divisi product development, divisi after sales, sparepart sehingga meningkatkan kepercayaan customer dalam memilih produk excavator kepada PT DAYA KOBELCO CMI.

Pada rubrik *Happening*, majalah Scoop menampilkan secara eksklusif mengenai gedung baru yang ditempati PT DAYA KOBELCO CMI sebagai kantor pusat di Jakarta. Gedung baru ini untuk mengakomodasi geliat pertumbuhan internal kami yang pesat selama lebih dari satu dekade.

Senada dengan pesatnya pertumbuhan internal di pusat, PT DAYA KOBELCO CMI juga melakukan ekspansi untuk lebih merangkul daerah Indonesia Timur melalui optimalisasi Branch Makassar sebagai pintu gerbangnya. *Grand opening* gedung baru, yang meliputi warehouse, workshop, serta para staf ahli kami untuk menghandle kebutuhan – kebutuhan industri di Wilayah Makassar sendiri dan juga Indonesia Timur.

Kemudian, untuk lebih memperdalam pengetahuan tentang perkembangan ekonomi Indonesia dari kacamata pakar ekonomi, Scoop edisi ini menambah rubrik *Business Review* oleh pengajar dari Prasetya Mulya Business School sebagai pelengkap rubrik *Economy Outlook* yang telah ada di edisi – edisi Scoop sebelumnya. Tema yang diulas akan berbeda tiap edisinya begitu pun kontributor penulisnya agar tiap edisi lebih variatif serta beragam tema ekonomi menarik bisa disampaikan.

Pada penghujung bulan april lalu, PT DAYA KOBELCO CMI mengadakan *Launching Super-X*, sebagai bentuk apresiasi kami terhadap perkembangan inovasi teknologi IT untuk menyokong kinerja mesin – mesin excavator Kobelco agar lebih termonitor, terarah serta terpadu. *Launching* yang diadakan di Hotel Mulia tersebut dihadiri oleh berbagai customer PT. DAYA KOBELCO CMI dari seluruh wilayah Indonesia. Kami tampilkan ulang kemeriahannya dalam rubrik *Happening*.

Beragam inovasi, pelayanan, serta usaha – usaha improvement dari kami tak lain sebagai wujud kesungguhan kami agar bisa menjadi No.1 dalam menyuplai kebutuhan excavator pada industri dalam negeri. Hal tersebut akan terus dirangkum pada edisi – edisi majalah Scoop selanjutnya agar komunikasi dari kami terus tersampaikan pada pelanggan setia kami.
Selamat membaca!

Salam,
Yoshihisa Yamashita



Susunan Redaksi

Penulis:
Seiji Ohmoto

Penanggung Jawab:
Pimpinan Redaksi:
Yoshihisa Yamashita

Waka Pamimpin Redaksi:
Yushi Sandidarma

Secretary Redaksi:
Enita San

Bendahara:
Chandra Wiraksono

Ditiques & Sekutu:
Ivan Rizaldi Ganit

Hubungan Internasional:
Taugawa Gen

Baru & Marketing:
Budiono Wibowo
Koordinator Arsitek Cabang:
Hengky Hardiansyah

Product Support:
Didiel Pamudjo Hardiadji

Teknologi Informasi:
Rudyansyah

Bantuan dan Hukum:
Belly Wiaya

Desain & Produksi:
Owl and Foxes
Jl. Wijaya 1 no. 22
Jakarta Selatan

Content

branch		economy outlook	
Makassar	4	SMFL Begitu Ringan Memiliki Alat berat	22
swing it		product support	
• Mini Excavator SK50P	6	Reinforcement New Commitment of	24
• New Holland Backhoe Loader B90B	8	Product Support Team	
happening		Kobelco world news	
• Launching Super-X	10	Opening Ceremony Itsukaichi Factory	26
• The new Atmosphere of PT. Daya	12	Closing Ceremony Gion Numata	27
Kobelco CMI Head Office			
• Kobelco Japan Crane Trip	13		
profile		did you know	
H. Munir PT. Buana Celebes	14	Euro Money, Sejarah Panjang Mata	28
Uang Tunggal Eropa		Lilang	
who?		cover story	
Sudono Salim (Liem Sioe Liong)	15	Kobelco is eagerly counting to 10.000	29
unit sales			
Snap		clue	
Super-X Event Launching	16	Maintenance 101 A/C System	30
Japan Crane Trip			
track and trail		location	
Beltung	18		31
business review			
Value Added Business are Customer	20		

MAKASSAR

Pintu Gerbang Indonesia Timur yang terus tumbuh



Ibu kota Sulawesi Selatan, Makassar, telah menikmati pertumbuhan yang spektakuler selama beberapa tahun terakhir, memperkuat sebutan kota ini sebagai pintu gerbang utama ke bagian timur Indonesia. Kehadiran dua fasilitas utama, Bandara Internasional Hasanuddin dan Pelabuhan Paotere, mendukung tata letak kota yang strategis.

Jika ditarik dari sisi sejarah Makassar sendiri, yaitu pada abad ke 16-17, keberadaan Makassar disesajarkan dengan Penang di Malaysia, yang merupakan pusat perdagangan Asia Selatan, dan kota Hamburg di Jerman yang merupakan pusat perdagangan di Eropa ketika itu. Dalam dinamika sosial-politik, pada awal abad ke-17, kota ini

Alamat:
Jl. Poros Perintis Kemerdekaan KM 17
Kelurahan Pai,
Kecamatan Bringkanaya
Makassar 90243
Telp : 0411-551020
Fax : 0411-438527
Email: makassar@dayakobelco.co.id

menjadi kerajaan Gowa, sebuah kerajaan besar dengan kekuasaan dan pengaruh politik yang luas di jazirah selatan Sulawesi. Berangkat dari sisi nilai historis yang berharga itu, pemerintah kota Makassar terus berupaya untuk

menyediakan berbagai fasilitas, tidak hanya untuk singgah di kota, seperti pembangunan taman bermain raksasa Trans Studio, tetapi juga untuk berinvestasi di sektor-sektor seperti industri, properti dan pariwisata.

Kawasan ini diproyeksikan sebagai pusat pertumbuhan perekonomian di kawasan timur Indonesia dengan menitikberatkan pada fungsi bisnis dan komersial dengan dua proyek strategis, yakni Jalan Trans Sulawesi dan Bypass Maminasata. Pembangunan ini untuk menunjang berkembangnya investasi yang berlomba menanamkan modalnya terutama untuk industri pertambangan sejak dua tahun belakangan ini. Menggeliatnya bisnis tambang dan perkebunan

yang mendorong peningkatan bisnis alat berat di wilayah Kawasan Indonesia Timur (KTI) ini, ditangkap dengan jelas oleh PT DAYA KOBELCO CMI. Awal diresmikan tiga tahun lalu, tepatnya pada 19 Agustus 2009 di Jalan Pelita Raya, hanya diwakili oleh dua personel yaitu Branch Manager dan satu orang staff. Seiring dengan majunya bisnis industri wilayah tersebut, kini kantor baru PT DAYA KOBELCO CMI telah memiliki sekitar 50 orang karyawan termasuk mekanik terlatih.

Dukungan sarana serta prasarana ini sebagai wujud nyata ekspansi bisnis Kobelco yang semakin luas di Indonesia, khususnya untuk wilayah Indonesia timur yaitu Sulawesi (Palu, Kendari, Manado), maluku (Amboin, Ternate), dan Papua (Sorong, Jayapura, biak, dan Merauke) dengan Makassar sebagai pintu gerbangnya. Serta, memperkuat bisnis yang terintegrasi dengan mendirikan kantor Makassar untuk penjualan unit dan sparepart, warehouse, dan workshop.

Kantor baru dengan bangunan dua lantai ini menempati area dengan luas lahan 2000 m² dan luas bangunan hampir 1000 m² guna mengakomodasi target cabang Makassar untuk eksistensi di tahun 2012, yakni menjadi no.1 untuk market share di wilayah Sulawesi. Dukungan lokasi yang strategis ini hanya memakan waktu tempuh 5 menit dari Bandara Internasional Hassanudin.

FASILITAS KANTOR

Area parkir yang sangat luas sehingga bisa menampung Kendaraan operasional dan alat berat sampai dengan 20 x SK200 .

Sistem SAP yang online ke Kantor Pusat dan seluruh cabang di Indonesia untuk menunjang pelayanan Puma Jual yg cepat dan maksimal .

Workshop luas sehingga bisa menampung perbaikan unit sekelas

SK480

Warehouse yang lebih besar.

Achievements

Penjualan unit untuk product Kobelco dan New Holland semenjak tahun 2009 hingga saat ini mencapai 500 unit.

Total customer yang dilayani sekitar 150 orang yaitu berasal dari Makassar, Mamuju, Kendari, Ternate, dan Palu.

Tingkat penjualan pertahun di Makassar selalu masuk dalam urutan 5 terbanyak dari cabang Kobelco di Indonesia.

FUTURE PLAN :

Untuk pengembangan Cabang Makassar kedepannya, dibuka service station di Kendari yang sudah siap beroperasi (2012), dan di Palu yang akan dibuka di akhir 2012 atau awal 2013. Khusus untuk Marketing unit, tetap dihandle dari Makassar, tidak menutup kemungkinan untuk Kendari dan Palu ditingkatkan menjadi Kantor Cabang .

MARKET TREND

Market Sector di Makassar adalah Construction, Quarry, Cement Nickel Mining dan Agriculture serta Rental.

Sektor Mining saat ini mendominasi khususnya Nikel di wilayah Sulawesi Tenggara dan Morowali Sulawesi Tengah.

TREND PENJUALAN UNIT DAN SPAREPART:

Setiap tahun, Penjualan Unit Cabang Makassar mengalami peningkatan yg cukup signifikan. Dari target 50 unit di tahun 2009, saat ini mencapai target 200 unit / tahun 2012 (meningkat 400% dalam waktu 3 tahun). Hal tersebut juga sejalan dengan Penjualan Spare Part yang meningkat

Glory Team Makassar.....!!!



Amri Djafar Nanggo

Jabatan : Region 3 Sales Manager

Comment Singkat:

PT DAYA KOBELCO CMI Makassar baru berumur 3 Tahun, namun keberadaannya sdh sangat dipertingkatkan. Tentunya hal ini harus diiringi dengan peningkatan dan perbaikan pelayanan puma jual serta teamwork yg solid sehingga tingkat kepercayaan pelanggan terhadap product Kobelco akan semakin tinggi.



Alfred Tjandra Wunas

Jabatan : Branch Manager

Comment Singkat:

Awal saya bergabung dengan PT DAYA KOBELCO CMI, belum diambil cukup unit. Saya tidak pernah membayangkan akan bergabung dengan perusahaan yg sangat hebat ini, karena saya sebelumnya sudah bekerja di perusahaan yg sejenis. Namun dengan kemanan yg keras dan juga dengan motto yg saya jadikan sebagai dasar untuk berjuang dan melangkah maju akhirnya saya sangat menikmati bekerja di PT DAYA KOBELCO CMI.



Immanuel Setiawan Tiku

Jabatan : Sales Engineer

Comment Singkat:

Hal yang yg paling berkesan selama di PT DAYA KOBELCO CMI Makassar adalah suasana keluargaan antar karyawan dan support yg maksimal dari Team kantor pusat sehingga Cabang Makassar dapat merebut pasar Excavator smoga ke depan kebersamaan dan kekompakkan ini tetap kita juga Glory Team DKCM Makassar ..!!



I. Gede Ardika

Jabatan : Parts Sales Engineer

Comment Singkat:

PT DAYA KOBELCO CMI adalah sebuah Perusahaan yg sangat besar akan tetapi di balik kabesarnya terimpa kelelahan hati dari seorang pemimpinya Khususnya Mr. Orman San (Presdir) beliau sangat Low Profile.

swing it

Mini Excavator SK50P



Saat ini, hutan mendominasi wilayah Kalimantan Tengah sebesar 80% di mana hutan primer yang berperan vital bagi kelangsungan ekosistem hanya tersisa sekitar 25% dari luas wilayah Kalimantan secara keseluruhan. Hutan produksi yang luas kini didominasi oleh kebun kelapa sawit, sehingga banyak perusahaan besar perkebunan kelapa sawit memiliki lahan di wilayah Kalimantan Tengah seperti, Astra Agro Lestari, Minamas Plantation, Wilhar, Makin, Poliplant, Best Agro, Bumitama Gurajaya Abadi, United Plantation, Triputra, dan lain sebagainya.

Untuk menjawab kebutuhan perusahaan besar tersebut dalam mengolah kebun kelapa sawit, PT DAYA KOBELCO CMI memfasilitasi melalui unit Mini Excavator SK50P dengan fungsi utama sebagai berikut :

1. Pembuatan jalan Angkong, yaitu jalan kecil untuk pengambilan buah sawit (tandan buah segar)
2. Pembuatan Silt Pit atau rorak, sebagai penampung air hujan
3. Pembuatan parit
4. Pembersihan gulma

Penggunaan Kobelco mini excavator tidak terbatas hanya pada perkebunan saja, tetapi juga dapat memaksimalkan pengolahan lahan pertanian. Karena excavator sendiri merupakan salah satu komponen yang digunakan untuk mengolah lahan pertanian menjadi subur serta memangkas tumbuhan liar untuk membuka lahan (dengan bantuan Dazer).

Body SK 50P yang tidak besar, mampu mengakomodasi segala medan pertanian. Ini karena pada setiap kesempatan Kobelco akan terus hadir dalam menyemarakkan inovasi terkini dunia alat berat guna menjawab kebutuhan para pelanggan dalam segala kondisi.

SPECIFICATIONS

MODEL		SK50P
Type		SK50P
Operating Mass	kg	4,735
Bucket Capacity	m ³ (ISO7451)	0.14
Bucket Width (with side cutter)	mm	550 (600)
Arm Length	m	1.43
Bucket Digging Force	kN(kgf) (ISO7451)	35.5 (8,620)
Arm Crowding Force	kN(kgf) (ISO7451)	27.7 (2,825)
Drawbar Pulling Force	kN (SAE J1309 MAY 91)	59.8
ENGINE		
Model		YANMAR 4TNV88-BXPYBE
Type		Water-cooled, 4 cycle, 4 cylinder direct injection type diesel engine
Power Output	kW/min (ISO14396)	Net 30.2/2,400
Max. Torque	N·m/min (ISO14396)	Net 140.0/1,100
Power Output	kw/min (ISO9249)	Net 26.6/2,400
Max. Torque	N·m/min (ISO9249)	Net 130.1/1,440
Displacement	ml.	2,189
Fuel Tank	L	75
HYDRAULIC SYSTEM		
Type		Tandem variable displacement piston pumps
Max. Flow	L/min	2x57.1
Relief Valve Setting	MPa (kgf/cm ²)	23.0 (235)
Hydraulic Oil Tank (System)	L	34 (81)
TRAVEL SYSTEM		
Hydraulic Motor		2 axial piston type
Travel Brake		Hydraulic brake per motor
Parking Brake		Oil disk brake per motor
Travel Speed (High/Low)	km/hr	4.6/2.7
CRAWLER		
Shoe Width	mm	400
Ground Pressure	Canopy	kPa (kgf/cm ²)
		27.7 (0.28)
BLADE		
Width x Height	mm	1,960x345
Working Ranges (Height/Depth)	mm	495x375
SWING SYSTEM		
Hydraulic Motor		1 axial piston type
Swing Brake		Hydraulic brake
Parking Brake		Oil disk brake, hydraulic operated automatically
Swing Speed	min ⁻¹ [rpm]	8.9 (8.9)
Tail Swing Radius	mm	1,175
Min. Front Swing Radius	Over the front	mm
	Over the front at full boom swing	mm
		2,410
		2010
SIDE DIGGING MECHANISM		
Type		Boom swing
Offset Angle		70.6°

Berikut adalah keutamaan fitur - fitur yang menjadi keunggulan Kobelco seri SK 50P ini :

- Pioneer mini excavator di Indonesia, mempunyai pengalaman jauh lebih unggul dari produk kompetitor sejenis.
- Telah dimodifikasi agar sesuai dengan iklim tropis Indonesia, yakni *Anti-Overheating*.
- Memiliki sistem penyaringan bahan bakar yang lebih baik sehingga meminimalisasi masalah pada mesin (*Anti Engine Trouble*).



New Holland Backhoe Loader

B90B

PT DAYA KOBELCO CMI tidak terbatas menyuplai produk alat berat keluaran KOBELCO Group saja, tetapi juga, kami menyuplai produk andalan dari New Holland. Bermula dari bulan mei 2007, New Holland Construction menunjuk PT DAYA KOBELCO CMI untuk menjadi distributor resmi di Indonesia. Dengan berdasar pada motto awal yang serupa yakni, *We Save You Fuel*, produk keluaran dari New Holland Construction rata – rata semuanya memiliki kelebihan lebih irit dalam penggunaan bahan bakar.

Begini pun dengan produk New Holland seri B90B ini. Berbagai kehebatan fitur tertanam pada seri ini, yaitu :

- a. Ramah Lingkungan
10% lebih irit dalam pengkonsumsian bahan bakar dan emisi gas buang
- b. Produktivitas terbaik di kelasnya
Berkekuatan 10 % lebih besar dari produk sejenis lainnya
- c. Kenyamanan teratas dalam pengoperasian alat
Pemimpin di ruang lingkup pengoperasian
- d. Biaya kepemilikan yang rendah
Penggunaan bahan bakar yang efisien serta perawatan yang mudah

MAIN FEATURES

B90B

18" tires 2-wheel steer
1.0 m³ bucket
100 hp

Powershuttle Transmission (standard)
Mechanical Control (standard)
4.5 litre PPT Industrial engine turbocharged and
aftercooled, direct mechanical injection:
97 hp @ 2200 rpm / 400 Nm @ 1250 rpm

SPECIFICATIONS

HYDRAULICS

Type of pump:

Twin Gear Pump - 2 bodies

Maximum flow:

151 l/min @ 2200 1/min

Maximum pressure level:

205+- 3 bars

BATTERY

12V 90Ah, 900 A (SAE) - 120 A

OPERATING WEIGHT

- with standard backhoe and 6-in-1 bucket
- with Extensible Backhoe and 6-in-1 bucket

7970

8200

TURNING RADIUS (front tyres 12.5/80-18, wheel not braked, 4WD engaged)
- at ext. edge of front tires
- at bucket corner

4300 mm

5600 mm



happening



ACERA
Geospec
Super X

LAUNCHING

"Sekitar 15 menit penuh, para undangan menyaksikan kepiawaian Robot Super-X mempresentasikan kehebatannya".

Bertempat di Hotel Mulia Senayan, PT DAYA KOBELCO CMI mengadakan *Launching Ceremony* dalam rangka memperkenalkan produk terbarunya yaitu "Acera Geospec Super-X". Acara yang dilangsungkan pada tanggal 20 April 2012 itu berjalan meriah serta dihadiri oleh sekitar 500 tamu yang merupakan pelanggan setia Kobelco seluruh Indonesia.

Acara peluncuran ini dibagi atas dua sesi, yakni sesi siang yang berlangsung hingga pukul 16.00 WIB, serta sesi malam hari yang dimulai dari pukul 19.00 WIB hingga selesai sekaligus menjadi sesi penutup perhelatan akbar Kobelco tahun ini.

Pada sesi siang, banyak tamu Kobelco dari luar kota yang sudah tiba, lalu mengunjungi stand launching untuk melihat produk-produk unggulan Kobelco yang disajikan secara interaktif melalui empat layar sentuh *LCD Touch Panel*. Beragam informasi tentang

produk, kegunaan, serta fasilitas penunjang produk juga disampaikan melalui media cetak seperti brosur dan majalah pada sudut yang bertemakan *Business Corner* ini. Kemudian para tamu menikmati makan siang yang dielelangi *coffee break*.

Menjelang sesi utama, para tamu mulai berdatangan pada sekitar pukul 18.00 WIB untuk registrasi, sambil menunggu pintu ballroom dibuka untuk acara utama, mereka bisa melihat *spare part display* dan bertanya mengenai produk Kobelco kepada tim sales di sana, dan menikmati *cocktail party*.

Acara dibuka dengan performance dari *Duo Percussion* serta *Batavia Dancers* yang tampil enerjik dan senada dengan nuansa hi-tech yang diusung pada malam itu. Kemudian tak tanggung-tanggung, puncak keistimewaan acara langsung ditampilkan. Robot Super-X naik ke panggung untuk melakukan presentasi



kepada para undangan. Ibarat kata, Sang Teknologi sendiri lah yang menyuguhkan informasi tentang inovasi-inovasi unggulan Kobelco melalui *video presentation* di podium *ballroom*. Sekitar 15 menit penuh, para undangan menyaksikan kepiawalan *Robot Super-X* mempresentasikan kehebatannya.

Kemudian acara disambung dengan kata sambutan dari Presiden Direktur PT DAYA KOBELCO CMI, yaitu Bapak Orimoto Seiji. Lalu dilanjut oleh Bapak Budiono, selaku *GM Java Region* yang menginformasikan mengenai produk teranyar Kobelco, *Acera Geospec Super-X* yang dilengkapi dengan teknologi "IT Monitoring System" atau disebut juga dengan "Komexs" (*Kobelco Monitoring Excavator System*).

Selepasnya, para tamu kemudian dijamu dengan *gala dinner* bersamaan dengan *food parade* yang atraktif dari tim Hotel Mulia, menu-menu santapan yang disuguhkan sangat berkelas dan bercita-rasa internasional sembari dihibur oleh pengisi acara berikut pembagian *doorprize*. Semakin malam, keakraban antara tamu yang datang pun semakin terasa. Sebab, para undangan rata - rata datang dari daerah yang berbeda, ditambah, *nature of business* yang berbeda pula sehingga dalam kesempatan ini sebagai ajang berkenalan antar perusahaan. Acara ini turut dimeriahkan oleh artis ibu kota, yaitu Alena dan Mulan Jameela yang terlihat enerjik sehingga mampu memaksimalkan menghibur dan menghidupkan suasana pada malam itu.

Let's the real show begin!



THE NEW ATMOSPHERE OF PT DAYA KOBELCO CMI HEAD OFFICE



New atmosphere, new spirit, new achievements, begitulah kiranya dapat menggambarkan semangat PT DAYA KOBELCO CMI melalui kantor pusatnya yang baru. Berlokasi di bilangan selatan Jakarta; tepatnya di Pondok Indah Office Tower 3, lantai 15 dan 16, hanya bersebrangan dari kantor pusat lamanya.

Sejak tahun 2007, usaha dan bisnis PT DAYA KOBELCO CMI terus berkembang pesat dalam memenuhi kebutuhan pasar akan permintaan excavator di seluruh wilayah Indonesia. Untuk itu, guna memberikan pelayanan dan kontribusi yang terbaik, PT DAYA KOBELCO CMI menambah tidak hanya SDM yang berkompeten dibidangnya, tetapi juga beragam fasilitas kantor dalam menunjang kesejahteraan, produktivitas serta etos kerja yang tinggi.

Tepatnya pada tanggal 25 Juni 2012, gedung kantor pusat yang baru diresmikan. Acara peresmian dilakukan dengan simbolis melalui pemotongan tumpeng oleh Presdir PT DAYA KOBELCO CMI, Bapak Orimoto Seji, serta jajaran Manajemen dan seluruh karyawan kantor pusat. Luas area gedung yang baru, yakni sekitar 2000 m², lebih luas dari gedung kantor pusat yang lama, yaitu hanya sekitar 1000 m². Dengan perluasan area yang cukup signifikan tersebut, sebagai target Manajemen untuk melakukan alokasi dalam 5 tahun berikutnya.

Pada awal kantor pusat berdiri, jumlah karyawan hanya 85 orang, kini 150 orang karyawan menempati kantor pusat yang baru. Merupakan peningkatan yang luar biasa untuk mendukung kinerja dan menjawab tantangan kedepannya, sebagai market leader dalam bisnis excavator. *Together WE CAN!*

KOBELCO JAPAN CRANE TRIP



Pada tanggal 19 – 24 Mei 2012, PT DAYA KOBELCO CMI menyelenggarakan acara rangkaian perjalanan ke Jepang. Rangkaian perjalanan kali ini berbeda dengan sebelumnya, yang kerap diadakan pertahun oleh Kobelco. Visit trip ini adalah kali pertama digelar mengunjungi Kobelco Crane Factory.

Visit Trip kali ini berjalan dengan lancar, diawali dengan kunjungan ke tempat-tempat bersejarah seperti Asakusa Kannon Temple & Osaka Castle, di mana peserta dapat menyaksikan sejarah pemerintahan Jepang pada jaman Edo. Belumlah lengkap sebagai sebuah kunjungan perjalanan, jika belum berkunjung ke pusat perbelanjaan ikonik setempat. Mulai dari Shinsaibashi Shopping Street, Ginza yang terkenal sebagai Orchard Roadnya Tokyo dan Akihabara. Pada trip kali ini peserta berkesempatan mengunjungi Sake Brewery yaitu tempat pembuatan sake dari jaman dulu hingga jaman sekarang. Tidak hanya itu, peserta juga diajak ke Toei Uzumasa Eigamura yang terkenal sebagai Hollywood place di Jepang.

Keceriaan rombongan berlanjut hingga hari kempat, yakni pada 22 Mei pagi harinya, rombongan melihat langsung kemegahan Kobelco Crane Factory secara langsung. Visit trip ke pabrik tersebut berjalan selama 3 jam ini juga bermaksud untuk menambah wawasan mengenai seluk beluk pembuatan Crane. Jadwal tour berlangsung padat sampai kesokan harinya dan hingga waktunya pulang ke Indonesia, turut membawa kenangan indah dari negeri Sakura. Kejutan berikutnya, Kobelco berencana untuk membuat Visit Trip Kobelco Crane Factory secara kontinu pada tahun-tahun kedepannya. Sampai berjumpa di visit selanjutnya!



H. MUNIR PT.BUANA CELEBES

TOTALLY KOBELCO!

Dinamika bisnis pertambangan hingga kini masih mempunyai daya tarik yang kuat. Perkembangan pertambangan di Indonesia tidak terlepas dari peran industri kontraktor tambang karena pada produksi, produsen besar umumnya dikerjakan oleh perusahaan kontraktor. Para produsen kebanyakan lebih memilih untuk menggunakan kontraktor penambangan guna mencapai tingkat efisiensi yang lebih tinggi. Seperti diketahui, pada proses penambangan memerlukan peralatan berat seperti excavator, dump truck, dan lain-lain yang membutuhkan investasi cukup mahal.

Peluang inilah yang kemudian dimanfaatkan dengan baik oleh Bapak Ir. H. Munir Parusengi yang kini menjabat sebagai Direktur Utama PT Buana Celebes Makassar. Awal mulanya, kontraktor pertambangan bukanlah bidang usaha yang pertama dirintis olehnya. Pada tahun 2000, ia memulai usaha kayu di daerah Sorong, Papua, kerjasama dengan PT Henrison (Kayu Lapis Group) dan PT Barito Pasific di Sidangelo, Ternate, dalam kurun waktu 5 tahun. Kemudian dari tahun 2005 hingga 2007 berpindah tempat dari Halmahera Selatan lalu ke Kendari (Sulawesi Tenggara), namun masih dalam lingkup usaha kayu (Logging).

Hingga pada akhirnya, Pak H. Munir mencoba usaha pertambangan, khususnya pertambangan terbuka bijih Nikel di tahun 2008. Yang pada saat itu dilihat sebagai usaha yang menantang dan berpeluang besar, di saat bisnis kayu yang meruuhunya sudah tidak bisa diharapkan. Berdiri atas nama PT Buana Celebes

Makassar, usaha kontraktor ini bermitra dengan PT Stargate Pacific Resources hingga sekarang. PT Stargate Pacific Resources adalah perusahaan bergerak di bidang pertambangan nikel yang berbentuk joint venture antara Glencore International AG dengan Rijadson Group, dengan daerah operasi di Kabupaten Konawe Utara, Provinsi Sulawesi Tenggara.

Sebagai kontraktor tambang yang salah satunya menyediakan alat berat, Pak H. Munir mempercayakan secara total kesekuruan dengan hanya menggunakan unit excavator Kobelco melalui PT DAYA KOBELCO CMI dalam menjalankan bisnisnya. Seperti yang ia katakan, bahwa Kobelco selama kurang lebih 3 tahun ini berperan sangat besar dari sisi pengadaan unit. Bahkan loyalitas yang begitu tinggi dapat dilihat dari penggunaan warna gedung kantor yang senada dengan warna korporat Kobelco. Cerminan dari besarnya kepercayaan yang diberikan Pak H. Munir adalah tak lepas dari kelebihan-kelebihan yang dimiliki Kobelco dibanding produk sejenis lainnya. Mulai dari ketersediaan unit, support unit, dan yang paling memberi nilai tambah adalah konsumsi bahan bakar solar yang lebih irit dibanding produk Jepang lainnya. Dengan konsumsi bahan bakar yang lebih irit, maka sangat membantu menekan biaya pengeluaran operasional. Ditambah lagi, pelayanan after sales dirasa cukup baik.

Di akhir perbincangan, ada beberapa saran yang disampaikan untuk PT DAYA KOBELCO CMI, diantaranya mengenai ketersediaan spare part, agar

lebih memadai. Khususnya di wilayah Sulawesi Tenggara (Kendari), yang 95% merupakan wilayah operasional PT Buana Celebes Makassar, kemudian ketersediaan tenaga mekanik.

Sebagai penutup, Pak H. Munir berpesan kepada pembaca setia SCOOP agar menjadikan majalah ini sebagai sarana mendapatkan informasi dan bertukar pikiran, pengalaman mengenai excavator untuk kemajuan bisnis bersama. "Bravo Kobelco!".



who?

SUDONO SALIM

Liem Sioe Liang

SALIM GROUP

EMPEROR

Cina, 10 September 1915, lahir seorang calon kaisar baru. Dia adalah Sudono Salim, pendiri Grup Salim, induk perusahaan yang di bawahnya bernaung sejumlah perusahaan besar. Sebut saja Bank Central Asia, Indofood Sukses Makmur, Indocement Tunggal Prakarsa, dan sederet perusahaan lainnya.

Salim kemudian menggandeng tiga sahabatnya, yakni Djuhar Sutanto, Ibrahim Risjad dan Sudwikatmono mendirikan PT Waringin Kentjana. Ini merupakan cikal-bakal imperium bisnis Grup Salim.

Pada 1969, Liem bersama Sudwikatmono, Djuhar Sutanto, dan Ibrahim Risjad yang dikenal dengan julukan The Gang of Four ini mendirikan CV Waringin Kentjana. Liem sebagai chairman dan Sudwikatmono sebagai pucuk eksekutif (CEO). Perusahaan ini bergerak di bidang perdagangan, ekspor kopi, lada, karet, tengkawang, dan kopra, serta mengimpor gula dan beras.

Liem Sioe Liang pun menikmati aneka fasilitas ketika Soeharto menjadi presiden. Pada 1971-1972, keduanya sepakat membangun pabrik tepung terigu raksasa, PT Bogasari Flour Mills cikal-bakal Indofood di Jakarta dan Surabaya.

The Gang of Four ini lalu mendirikan pabrik tepung terigu PT Bogasari dengan modal pinjaman dari pemerintah. Ketika pertama berdiri, PT Bogasari berkantor di Jalan Asemka, Jakarta, dengan kantor seluas 100 meter persegi. Pada 1975, kelompok ini mendirikan pabrik semen PT Indocement Tunggal Prakarsa.

Pada saat kerusuhan melanda Jakarta, pertengahan Mei 1998, kediamaan Sudono Salim yang berada di kawasan Gunung Sahari, Jakarta Pusat, menjadi korban perusakan dan penjarahan. Pun demikian rumah Sudono Salim di Medan, Sumatra Utara, tak luput dari amuk massa.

Dalam buku Soeharto The Life and Legacy of Indonesia's Second President karya Renowati Abdulgani-Knapp, disebutkan bagaimana massa pro reformasi tak hanya merajah rumah Oom Liem, tapi juga nyaris membakar rumah itu. Liem, dianggap sebagai orang yang memegang kendali atas keberhasilan ekonomi negeri itu dan hubungannya dengan keluarga besar Presiden Soeharto. "Hubungan erat keluarga Soeharto dengan konglomerat mempengaruhi pandangan masyarakat tentang keberpihakannya," tulis buku yang edisi bahasa Indonesiannya diterbitkan Kata Hasta Pustaka 2007 ini.



Pengusaha Sofyan Wanandi menuturkan, kerusuhan Mei 1998 tak hanya membuat Oom Liem trauma tinggal di Indonesia. Keluarga besar Liem, juga memutuskan pindah ke Singapura hingga tutup usia pada , Minggu 10 Juni 2012.

Selang beberapa tahun setelah krisis, Grup Salim berhasil bangkit yang ditandai dengan dikuasainya kembali Indofood, raksasa industri makanan. Anthony Salim dan sang menantu Franciscus Welirang, sekarang meneruskan seluruh usaha yang dirintis Sudono Salim.





SUPER X EVENT LAUNCHING
JAPAN TRIP
CHINA TRIP





BELITUNG :

MENAPAK JEJAK LASKAR PELANGI

Pulau ini begitu istimewa. Bukan hanya bentangan pasir putih menghiasi air laut biru jernih, namun juga pesona formasi batuan granit besar yang menyebar di sepanjang perairan dangkal. Batu granit raksasa tersebut diam membeku di tengah air berdampingan bersama indahnya pemandangan sekitar yang memesona. Beberapa formasi batuan raksasa ini bahkan membentuk terowongan pendek sehingga di bawahnya menjadi taman bermain menarik di perairan yang tenang.

Pulau ini pun menyimpan kisah anak – anak pulau pemberani dalam mengejar cita – cita mereka. Kisah tersebut terangkum dalam novel fenomenal "Laskar Pelangi". Adalah Pulau Belitung, surga yang hampir terlupakan. Sang penulis novel, Andrea Hirata, juga putra asli Pulau Belitung. Latar belakang Pulau Belitung di dalam novel tergambar secara rinci, kemudian novel ini mendapat pengakuan

luas dan bahkan sudah melanglang buana ke berbagai negara karena diterjemahkan kedalam bahasa Inggris, Melayu, Cina, Vietnam dan Korea.

Dahulu, Pulau Belitung dikenal sebagai pulau pertambangan yang memproduksi kaleng, pasir kuarsa, dan kaolin. Bersama dengan Pulau Bangka di sebelahnya yang jauh lebih besar dan pulau-pulau kecil lainnya, dahulu semua pulau ini berada di provinsi yang sama yaitu Provinsi Sumatera Selatan. Akan tetapi, kemudian tahun 2000, kepulauan ini secara resmi dibentuk menjadi provinsi baru ke 31 di Indonesia yang disebut Provinsi Kepulauan Bangka Belitung.

Meskipun tidak sepopuler Bali atau Lombok, Pulau Belitung diberkati dengan beberapa pantai yang indah. Pasirnya lembut berwarna putih, bahkan pasir di pulau ini lebih putih dari yang ada di pantai wisata di Bali.



track and trail

Ada juga pantai lainnya yang menawarkan pemandangan formasi batuan granit yang megah dan suasana damai seperti Pantai Tanjung Kelayang Beach, Pantai Burung Mandi, Pantai Tanjung Binga, Pantai Punal, dan Pantai Membalong.

Belitung juga dikelilingi lebih dari 100 pulau kecil yang hampir semuanya dihiasi pasir putih dan batu granit tetapi hanya beberapa pulau yang berpenghuni. Salah satu pulauanya yaitu Pulau Lengkuas adalah tempat dimana Anda bisa menemukan rumah kuno antik abad ke-19 yang dibangun oleh pemerintah Hindia Belanda. Pulau Burung, Pulau Babai, Pulau Pengadaran, Pulau Lutung, Pulau Kera, dan Pulau Jenang adalah di antara beberapa pulau-pulau kecil yang menawarkan pemandangan sangat indah. Selain pantai yang menakjubkan, Belitung juga membanggakan warisan masa laluunya. Di Tanjung Pandan, Museum Belitung memiliki koleksi besar mengenai sejarah lengkap pulau tersebut. Di bangun tahun 1963, museum ini diprakarsai seorang ahli geologi Belgia, Dr. Oesberger, yang saat itu bekerja di industri pertambangan Belitung.

Ada juga kuil Budha abad 18 yang indah terletak di Desa Burung Mandi, Kecamatan Manggar. Vihara Dewi Kwan Im ini dibangun tahun 1747 dan masih berfungsi sebagai tempat suci bagi umat Budha. Menawarkan arsitektur Cina yang berbeda, candi tersebut berdiri dipuncak bukit yang indah dan menawarkan pemandangan yang mengagumkan. Apakah hanya ingin memanjakan diri dengan rayuan pantai putihnya, ataupun berwisata rohani dengan sentuhan sejarah bangsa, Pulau Belitung pastinya menawarkan pengalaman indah dan menyenangkan.

Akses menuju Pulau Belitung

Sebenarnya perjalanan ke Belitung dapat diakses dengan dua cara yakni melalui jalur laut dan jalur udara. Namun untuk berwisata, kami sarankan untuk menggunakan pesawat terbang karena apabila anda menggunakan kapal laut, waktu tempuh yang diperlukan cukup lama yakni sekitar 15 jam dan frekuensinya hanya 2-3 kali sebulan dengan jadwal yang tidak menentu. Dengan menggunakan pesawat terbang, anda hanya membutuhkan waktu 45-50 menit untuk sampai ke Belitung, jadi anda hemat banyak waktu dan waktu tersebut bisa dipergunakan untuk jalan-jalan.

Di Belitung terdapat sebuah bandar udara yang berlokasi di ibukota Kabupaten Belitung yakni Tanjungpandan dengan nama Bandar Udara H.A.S. Hanandjoeddin. Ketika anda memesan tiket pesawat ke Belitung, maka di tiket tersebut akan tertera Jakarta (CGK) - Tanjungpandan (TJQ). Maskapai penerbangan yang melayani rute penerbangan Jakarta - Tanjungpandan adalah Sriwijaya Air dengan frekuensi 3 kali sehari dan Batavia Air 1 kali sehari.

Untuk jalur laut, melalui Pelabuhan Tanjung periok Jakarta dengan menggunakan KM. Tri Star yang membutuhkan waktu ± 18 jam, atau melalui Pelabuhan Pangkal Balam Bangka dengan menggunakan jetfoil EXPRESS BAHARI yang membutuhkan waktu ± 4 jam dengan jadwal keberangkatan pukul 14.00 setiap hari, kecuali hari selasa libur dan kaolin. Bersama dengan Pulau Bangka di sebelahnya yang jauh lebih besar dan pulau-pulau kecil lainnya, dahulu semua pulau ini berada di provinsi yang

sama yaitu Provinsi Sumatera Selatan. Akan tetapi, kemudian tahun 2000, kepulauan ini secara resmi dibentuk menjadi provinsi baru ke 31 di Indonesia yang disebut Provinsi Kepulauan Bangka Belitung. Meskipun tidak sepopuler Bali atau Lombok, Pulau Belitung diberkati dengan beberapa pantai yang indah. Pasirnya lembut berwarna putih, bahkan pasir di pulau ini lebih putih dari yang ada di pantai wisata di Bali.



foto oleh : Wendra Alamanda



Value Added Business are Customer

Oleh: Daniel Haryanto, MM.
Faculty Member in Marketing
Prasetya Mulya Business School and Marketing Consultant



Keunggulan bersaing! Suatu pernyataan yang sering dikemukakan oleh pebisnis dalam menghadapi persaingan industri. Setiap perusahaan yang bergerak di bidang B2B dan B2C selalu mempertanyakan apa keunggulan bersaing mereka, dan dalam hal ini hampir semua mengatakan bahwa keunggulan bersaing adalah layanan kepada konsumen. Dulu memang layanan kepada konsumen merupakan salah satu keunggulan bersaing dalam industri apapun. Akan tetapi saat ini, hal tersebut harus dimiliki oleh setiap perusahaan sebagai bentuk pelayanan kepada client, konsumen, buyer, dll. Layanan kepada konsumen tidak melulu harus berbentuk divisi atau departemen customer service dan menunggu adanya pelanggan yang memberikan informasi, tetapi dimulai dari memahami lebih jauh keinginan pelanggan dengan cara memperhatikan perlaku mereka dalam membeli atau menggunakan produk perusahaan, kemudian mendengarkan setiap saran atau keluhan pelanggan dalam menggunakan produk perusahaan atau jika memungkinkan bahkan menjadikan pelanggan sebagai partner dalam membentuk produk yang akan dibeli pelanggan sehingga kepuasan pelanggan akan terbentuk dengan sendirinya.

Gary Bencivenga, American Celebrity Copywriter pernah mengatakan bahwa banyak penjualan yang sia – sia karena salesperson memperkenalkan produk sebelum dia mengetahui apa yang memotivasi konsumen atau orang – orang yang terlibat didalam pembelian produk tersebut. Pembelian tidak semudah yang terlihat, hal tersebut dikarenakan banyaknya pihak yang terlibat dalam pengambilan keputusan. Seorang perusahaan terutama salesperson harus mengidentifikasi pihak – pihak tersebut, antara lain:

- **First mover** – seseorang yang pertama kali mencetuskan ide untuk menggunakan produk perusahaan.
- **Consumer atau user** – seseorang atau sekelompok orang yang menggunakan produk tersebut.
- **Persuader** – seseorang atau sekelompok orang yang memberikan masukan kepada pengambil keputusan, seringkali peran mereka cukup besar dalam mempengaruhi pembelian.
- **Financier** – seseorang yang memiliki uang atau menandatangani cek, orang – orang ini yang memegang keputusan tertinggi dalam pembelian produk.
- **Buyer** – seseorang yang membeli atau membayar produk perusahaan akan tetapi belum tentu seorang buyer menggunakan produk tersebut.

Selain mengidentifikasi pihak – pihak yang terlibat, perusahaan dan salesperson juga perlu memahami bagaimana dan apa alasan pelanggan mereka membeli produk. Ada 4 urutan tahap yang terjadi serta apa yang harus dilakukan perusahaan sebelum pelanggan memutuskan pembelian suatu produk.

1. Tahap Need atau Want:

Tahap ini adalah tahap dimana seseorang membutuhkan (*need* atau *want*) sesuatu. Mungkin Anda bertanya mengapa saya tetap menggunakan bahasa Inggris dalam *need* atau *want*, karena jika menggunakan bahasa Indonesia maka keduanya akan memiliki arti sama yaitu kebutuhan. *Need* merupakan kebutuhan dasar manusia sedangkan *want* adalah kebutuhan yang sudah mengarah kepada objek tertentu yang memenuhi *need*.

Tips: Dalam tahapan ini, perusahaan melalui pendekatan personal dengan pelanggan

harus bisa mengetahui apa yang sebenarnya mereka butuhkan. Jika dimungkinkan juga dapat melakukan survei untuk memahami pergerakan industri agar perusahaan dapat beradaptasi dengan cepat jika terjadi perubahan dalam kebutuhan.

2. Tahap pengetahuan (knowledge)

Tahap ini merupakan tahap dimana pelanggan mencari informasi tentang produk atau perusahaan yang mana informasi – informasi yang dikumpulkan dari beberapa perusahaan ini akan digunakan pelanggan untuk mengambil keputusan produk atau perusahaan mana yang akan mereka pilih.

Tips: Di tahap ini, perusahaan lewat brosur, buku, atau website menjelaskan dengan jelas tentang produk atau profil perusahaan mereka dan menjelaskan alasan mengapa pelanggan harus menggunakan produk mereka. Di sini pula peran seorang salesperson dalam menyebarkan informasi ke pihak – pihak yang tersebut di atas dengan tepat sangat dibutuhkan. Sebagai contoh, informasi yang dibutuhkan seorang *financier* adalah hanya apakah produk yang dibeli *worth the money* atau tidak. Informasi yang dibutuhkan seorang *buyer* bukanlah spesifikasi teknis akan tetapi yang dibutuhkan hanya status perusahaan.

3. Tahap preferensi atau pilihan

Dalam tahapan ini, pelanggan butuh diyakinkan oleh perusahaan tentang pembelian produk yang mereka pilih.

Tips: Peran perusahaan dan salesperson dibutuhkan untuk meyakinkan secara terus menerus dan bertahap baik lewat pendekatan personal dan iklan serta brosur yang meyakinkan pelanggan bahwa mereka melakukan pilihan yang tepat.

4. Tahap pembelian dan pembayaran

Dalam tahapan ini, pelanggan melakukan pembelian dan juga terkadang memberiarkan diri mereka sendiri bahwa mereka sudah membayar dengan benar.

Tips: Peran perusahaan disini adalah membentuk dan memperbaiki pelayanan *customer service* dan *customer relation* agar pelanggan yang masih merasa ragu walaupun

mereka sudah membeli produk perusahaan bisa diyakinkan secara terus menerus.

Berbagai perusahaan baik B2B dan B2C sudah banyak melakukan perbaikan dalam layanan kepada konsumen walaupun belum sempurna. Akan tetapi belum banyak yang sudah melakukan identifikasi dan pendekatan yang benar. Ketika Perusahaan bisa mengidentifikasi dan melakukan pendekatan yang tepat kepada pelanggan maka anda telah melakukan pelayanan dengan baik kepada konsumen dan dengan sendirinya perusahaan Anda selain mendapatkan profit juga memiliki keunggulan bersaing. Apabila konsumen merasakan hal yang baik dari perusahaan, maka mereka akan menyebarluaskan informasi tentang produk dan perusahaan Anda kepada orang lain sehingga *word of mouth* pun terjadi dengan sendirinya. Memang hanya yang paling siap dan tepatlah yang akan mendapatkan tanggapan positif dari konsumen, sudahkah Anda melakukan layanan yang baik kepada konsumen Anda?

SMFI BEGITU RINGAN MEMILIKI ALAT BERAT

Tahun 2012 merupakan tahun yang sulit bagi perekonomian global. Krisis yang menerjang Eropa tak kunjung usai. Hal ini menyebabkan penurunan tingkat pertumbuhan ekonomi di berbagai negara. Namun, di tengah situasi krisis yang terjadi pertumbuhan ekonomi Indonesia terus menunjukkan peningkatan dari tahun ke tahun. Tekanan krisis ekonomi di eropa tidak terlalu berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia. Bahkan, tahun 2012 ini ekonomi Indonesia diproyeksikan tumbuh sekitar 6,4%-6,6% yoy. Kemudian, berdasarkan data yang didapat dari Badan Pusat Statistik (BPS) pertumbuhan ekonomi Indonesia pada triwulan I-2012 dibandingkan triwulan IV-2011, yang diukur dari kenaikan Produk Domestik Bruto (PDB) meningkat sebesar 1,4% (q-to-q).

Salah satu faktor yang mendukung pertumbuhan ekonomi Indonesia saat ini adalah kuatnya fundamental ekonomi Indonesia. Semakin kuatnya fundamental ekonomi Indonesia membuat Indonesia mendapat *positive outlook* dari sejumlah lembaga rating Internasional. Pada 15 Desember 2011, lembaga peringkat *International Fitch Rating* menaikkan peringkat Indonesia menjadi layak investasi. Peningkatan peringkat Indonesia oleh *Fitch rating* diikuti juga oleh lembaga rating *Moody's* pada tanggal 18 Januari 2012 meningkatkan peringkat Indonesia dari Ba1 menjadi Baa3. Pemberian peringkat Baa3 membuat Indonesia masuk dalam Negara layak investasi (*investment grade*).

Ada beberapa kondisi yang memicu peningkatan peringkat oleh *Moody's*, yaitu; *Moody's* melihat antisipasi pemerintah terhadap metrik keuangan masih sejalan dengan acuan untuk peringkat di level Baa. Ketahanan Indonesia menjaga pertumbuhan ekonomi terhadap guncangan eksternal. Kebijakan dan perangkat yang mampu menjaga keuangan dari kerentanan.

Sistem perbankan yang lebih sehat dan mampu menghadapi stres,

Peningkatan peringkat rating tersebut membuat aliran modal ke Indonesia semakin deras. Salah satu bentuk aliran modal yang masuk ke Indonesia berbentuk Investasi asing secara langsung (*Foreign Direct Investment/FDI*). Arus FDI yang tinggi membuat sector rill di Indonesia semakin berkembang.

Akselerasi perekonomian Indonesia dapat dilihat dari peningkatan kinerja sektor-sektor ekonomi seperti sektor pertambangan, pertanian dan perkebunan serta infrastruktur. Menurut data BPS, pada triwulan I-2012 sektor pertambangan non migas tumbuh sebesar 3,8%. Sektor perkebunan khususnya minyak sawit juga mengalami pertumbuhan rata-rata sebesar 3,1% per tahun. Walaupun sektor infrastruktur mengalami penurunan sebesar 4,1% yoy, penjualan alat berat di sektor ini masih cukup menjanjikan.

Tingginya pertumbuhan sektor pertambangan, perkebunan dan infrastruktur memberikan hasil yang positif bagi peningkatan pasar alat berat nasional. Berdasarkan data yang didapat dari Himpunan Industri Alat Berat (Hinabi), pada tahun 2012 ini penjualan alat berat diproyeksikan akan mencapai kisaran 19.000-20.000 unit. Peningkatan permintaan alat berat membuat PT DAYA KOBELCO CMI sebagai penyalur alat berat merk Kobelco juga mengalami pertumbuhan permintaan alat berat. Tahun 2012 ini PT. Daya Kobelco CMI menargetkan penjualan alat berat sebanyak 3.600 unit.

Peningkatan permintaan alat berat membuat pertumbuhan pembiayaan sewa guna usaha turut meningkat. Berdasarkan data Bank Indonesia, pada Mei 2012 pertumbuhan pembiayaan sewa guna usaha mengalami peningkatan dari 69,33%

sampai 82,17% dibandingkan Mei 2011 dengan total *outstanding* sebesar Rp 102,71 triliun. Peningkatan tersebut lebih besar dibandingkan sector lain dalam industri *multifinance*. Pada pembiayaan konsumen peningkatan hanya sebesar 19,81% sedangkan pada sector anjak piutang meningkat sebesar 28,87% dengan total outstanding sebesar Rp. 3,9 triliun.

Namun, di tengah peningkatan permintaan alat berat dan pertumbuhan pembiayaan sewa guna usaha juga terdapat ancaman penurunan. Ancaman penurunan berasal dari sejumlah faktor baik domestik maupun eksternal. Faktor domestik seperti terbitnya sejumlah peraturan pemerintah atau undang-undang yang berakibat terjadinya gangguan pada pertumbuhan sektor pertambangan perlu diperhatikan oleh pelaku bisnis alat berat. Selain faktor domestik juga terdapat faktor eksternal seperti krisis eropa dan dampaknya terhadap ekonomi Cina dan India sebagai Negara pengekspor terbesar ke Eropa. Sedangkan Cina dan India merupakan Negara pengimpor batubara dan mineral terbesar dari Indonesia.

Sejumlah ancaman yang mampu membuat penurunan tingkat penjualan alat berat di Indonesia perlu diantisipasi oleh para distributor/supplier alat berat maupun perusahaan pembiayaan yang membiayainya. Sejumlah strategi perlu disusun agar tidak terjadi penurunan yang tajam. Penerapan strategi yang tepat akan mampu menghindarkan para pelaku bisnis alat berat terhindar dari penurunan pendapatan secara tajam.

Sumitomo Mitsui Finance and Leasing



PT SMFL Leasing Indonesia

Summitmas II Bldg. 12th Flr Jln. Sudirman Kav. 61 - 62, Jakarta
Tlp (021) 520-2083, Fax (021) 520-2088, Email : marketing@smfl.co.id

Sejak berdirinya PT SMFL Leasing Indonesia (SMFL) pada tahun 2010, SMFL telah memfokuskan bisnisnya dalam sektor pembiayaan alat-alat berat khususnya untuk produk-produk PT DAYA KOBELCO CMI, SMFL telah mendapatkan perhatian yang cukup signifikan dari para pelaku bisnis alat berat.

SMFL telah melayani hampir seluruh segmen bisnis alat berat di seluruh Indonesia, seperti pertambangan, konstruksi, perkebunan, dll. Dalam kurun waktu hampir 2 tahun SMFL telah membayai lebih dari 300 unit alat berat PT DAYA KOBELCO CMI khususnya excavator merk KOBELCO.

Pencapaian di atas dapat terjadi dikarenakan SMFL memiliki beberapa keunggulan di antara perusahaan pembiayaan lainnya dan bahkan telah bersaing dengan bank. Selain mendapatkan dukungan keuangan dari salah satu grup korporasi terbesar di Jepang yaitu Sumitomo Mitsui Financial Group, SMFL juga memiliki beberapa keunggulan yang antara lain:

- Pembiayaan alat berat yang dijual oleh PT. Daya Kobelco CMI
- Limit pembiayaan cukup besar
- Suku bunga lebih kompetitif
- Proses kredit lebih cepat
- Pembiayaan hingga 90%
- Pinjaman dalam mata uang IDR, USD maupun JPY

- Ketersediaan sumber dana dalam USD yang cukup
- Dapat mengcover seluruh area penjualan dari PT DAYA KOBELCO CMI

Berikut ini adalah jaringan SMFL International:

- SMFL Leasing (Malaysia) Sdn. Bhd.
- SMFL Leasing (Thailand) Co., Ltd.
- Sumitomo Mitsui Finance & Leasing (Hong Kong) Ltd.
- Sumitomo Mitsui Finance & Leasing (Singapore) Pte. Ltd.
- Sumitomo Mitsui Finance & Leasing (China) Co., Ltd. (Guangzhou)
- Sumitomo Mitsui Finance & Leasing (China) Co., Ltd. (Shanghai)
- Sumitomo Mitsui Finance & Leasing Co., Ltd. (Japan)

Untuk informasi lebih lanjut, silahkan hubungi kami di:

Gedung Summitmas II, Lt. 12
Jl. Jend. Sudirman kav 61-62
Jakarta Selatan 12190
Tel : 021-5202083
Fax : 021-5202088
E-mail : marketing@smfl.co.id



new commitment of product support team

Selaras dengan *new atmosphere, new spirit & new achievements* yang ada pada kantor baru PT DAYA KOBELCO CMI, divisi Product Support turut memberi kontribusi dalam meningkatkan kualitas dan kuantitas layanan purna jual kepada pelanggan Kobelco.

Ditemui di ruang kerjanya, Bapak Didiet Pamudjo Hariadi selaku General Manager (GM) Product Support menerangkan secara seksama kepada redaksi mengenai *spirit of improvements* yang dilakukan oleh tim divisinya. Divisi Product Support sendiri terdiri dua departmen utama yaitu Service Departement dan Parts Departement.

Service Department

1. Peningkatan Kualitas Mekanik

Sumber daya manusia, dalam hal ini mekanik yang berkualitas, adalah menjadi salah satu kunci kesuksesan distributor alat berat dalam melakukan *support* ke pelanggan. Berbagai langkah upaya untuk pengadaan dan peningkatan kualitas mekanik adalah:

- Program Apprentice (Magang). Program ini adalah program dasar pembentukan mekanik yang berkualitas. Setelah 3 bulan melakukan *On Job Training*, bagi yang lulus final test, akan mengikuti program 2 tahun magang.
- Program Skill Up Mekanik. Program untuk meningkatkan kompetensi mekanik yang telah menguasai dasar mechanical training, melalui pelatihan teknologi alat berat yang advance.
- New Mechanic Grade System. Yakni sistem penilaian mekanik yang telah diperbarui.
- Mechanical Contest. Untuk meningkatkan gairah kompetensi melalui kompetisi yang akan diadakan oleh masing - masing cabang PT DAYA KOBELCO CMI. Terbaik 1, 2 & 3 akan dikirim ke Jepang untuk mengikuti jenjang kontes se-Asia Pasific.

2. Quick Response Customer

Sebagai komitmen untuk memberi layanan yang terbaik dan cepat, ditetapkan Standard Quick Response, yakni :

- Service Response Time : dalam 2 x 24 jam setelah terima keluhan, mekanik harus sudah sampai di lokasi kustomer untuk mengerjakan perbaikan/penggantian spare part.
- Service Turn Around : 7 x 24 jam . batas waktu maksimum penggerjaan unit oleh mekanik sejak terjadinya kerusakan. Namun, tetap diupayakan waktu penggerjaan perbaikan seminimal mungkin terutama yang masih dalam masa garansi.

CLOSING CEREMONY GION NUMATA



Seperti yang telah kami beritakan, mengenai pembukaan Pabrik baru di Itsukaichi, Hiroshima, adalah hasil konsolidasi dari dua pabrik yang selama 40 tahun berkontribusi dalam memproduksi ratusan ribu unit excavator Kobelco yang didistribusi ke berbagai negara.

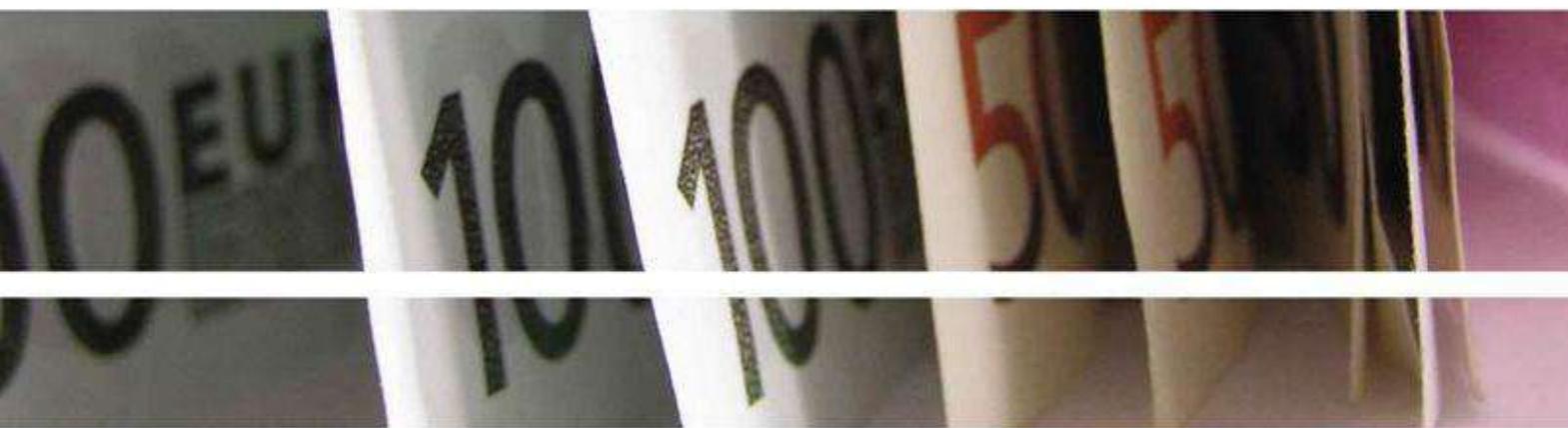
Namun demikian, demi menjawab tantangan ekspansi ditambah permintaan yang semakin tahun makin meningkat, tak terelakkan dibutuhkan fasilitas penunjang yang lebih massif, lebih luas dan lebih maju teknologinya. Tepatnya pada hari Kamis 26 April 2012, Pabrik Gion dan Pabrik Numata resmi ditutup.

Upacara Penutupan diadakan di pabrik Gion, diatur oleh Itsukaichi Manufactur Center, dan dihadiri oleh Bapak Hirayama, General Manager Divisi Produksi, Mr Harukawa, ketua Komite Serikat Pekerja, dan sekitar 400 staf. Upacara diadakan dengan khidmat dan ditandai secara simbolik melalui pengiriman mesin terakhir, yaitu SK135SR, untuk menutup jalannya produksi membawa kenangan selama 40 tahun dengan total 238,676 unit produksi.

Sayonara! Pabrik Gion & Numata..

EURO MONEY.

SEJARAH PANJANG MATA UANG TUNGGAL EROPA



Berawal dari Pakta Maastricht di tahun 1992, yang mengatur berbagai kebijakan negara-negara yang bergabung didalam Uni Eropa. Salah satu kebijakan Pakta Maastricht di bidang ekonomi adalah pengadopsian satu nilai mata uang yang berlaku pada tiap negara Uni Eropa.

Adalah sebuah kewajiban bagi tiap anggota Uni Eropa untuk mengadaptasi sistem mata uang tunggal setelah dinilai memenuhi persyaratan anggaran dan moneter. namun, tidak semua negara anggota Uni Eropa dianggap memenuhi persyaratan minimum untuk diberlakukan sistem mata uang tunggal, ditambah ada beberapa negara lain memilih untuk tidak ikut serta dalam sistem ini.

Pada akhirnya, sistem mata uang tunggal ini akan digunakan pada tujuh belas (17) negara Uni Eropa yaitu : Spain, Slovenia, Slovakia, Portugal, Belanda, Malta, Luxemburg, Italia, Irlandia, Yunani, Jerman, Perancis, Finlandia, Estonia, Siprus, Belgia, dan Austria. Negara -negara tersebut telah dianggap memenuhi dan menyanggupi persyaratan untuk diberlakukan mata uang tunggal yang kita kenal dengan nama Euro (€).

Cita - cita menyeragamkan mata uang untuk digunakan pada banyak negara, pada dasarnya untuk mengurangi risiko nilai pertukaran mata uang yang bergolak. Sehingga, bisa melindungi negara - negara yang tergabung dalam Uni Eropa dan risiko moneter, struktur ekonomi makro otomatis menjadi lebih terarah, dan mengurangi arbitrase yang disebabkan oleh perbedaan pertukaran nilai mata uang antar negara.

Untuk lebih jelasnya, berikut perjalanan terciptanya

kebijakan mata uang tunggal pada Uni Eropa :

1969 : Anggota awal European Economic Community (EEC) yakni, Perancis, Jerman Barat, Italia, Belgia, Belanda, dan Luksemburg mengadakan pertemuan di Den Haag, Belanda untuk membentuk Serikat Ekonomi dan Moneter (Economic and Monetary Union / EMU).

1972 : United Kingdom, Denmark, dan Irlandia baru bergabung ke komite EEC.

1979 : Dewan Pembina EEC mencanangkan Exchange Rate Mechanism (ERM) yang pada intinya sebagai sistem mekanisme pengatur pertukaran nilai mata uang antar negara anggota.

1991 : Para pemimpin negara Eropa menandatangani Pakta Maastricht (*Maastricht Treaty*) untuk menyiapkan negara masing - masing untuk berkomitmen menjalankan EMU.

16 Sept. 1992 : Terjadi peristiwa Rabu Kelam (*Black Wednesday*). Pada peristiwa ini, Inggris terpaksa harus menarik mata uangnya, Poundsterling, dari mekanisme ERM setelah nilainya turun melampaui kriteria batas bawah yang disepakati.

1995 : Para pemimpin Eropa menyetujui untuk memberi nama mata uang tunggal itu Euro.

01 Jan. 1999 : Mata uang Euro pertama kali resmi diperkenalkan dalam bentuk elektronik / non fisik (seperti; Traveller's Cheque, transfer elektronik, transaksi perbankan, dll).

04 Jan. 1999 : Euro mulai diperdagangkan pada transaksi bursa mata uang .

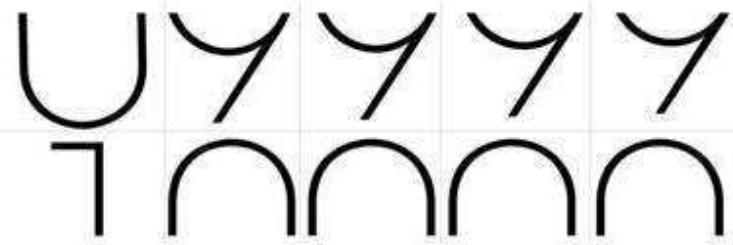
02 Jan. 2002 : Pada tahun inilah, diperkenalkan Euro dengan bentuk fisik baik kertas maupun koin.

Perumusan kebijakan anggaran dan moneter negara di Zona Eropa tersebut bukanlah hasil dari proses yang singkat. Mulai dari perumusan kebijakan melalui rapat antar negara, penentuan Dewan Pembina, serta melibatkan berbagai ahli ekonomi hingga perdana menteri sejak tahun 1980an ini dilakukan guna mencapai kestabilan moneter di wilayah Zona Eropa.

Namun kenyataannya, kegagalan struktural pada penggunaan mata uang tunggal yang menyebabkan Euro terpuruk dan berdampak pada wilayah Uni Eropa secara keseluruhan. Bahkan, pada tingkat keterpurukan yang lebih signifikan, turut menyeret negaranya ke dalam kondisi krisis (seperti yang dialami Yunani). Penyebabnya mulai dari ketidakseimbangan perdagangan internasional, pemberian kredit berjangka yang mudah, pertumbuhan ekonomi yang lambat pada satu negara dapat berdampak pada negara lain dalam satu wilayah Uni Eropa.

Trivia

Inspirasi untuk simbol € itu sendiri berasal dari bahasa Yunani epsilon (€), referensi untuk tempat Istri peradaban Eropa. Dan huruf pertama dari kata Eropa, dilintasi oleh dua garis sejajar untuk 'menyatakan' stabilitas euro.



KOBELCO

is eagerly counting to 10,000

Pada bulan November 2000, sebagai awal mula berdirinya PT DAYA KOBELCO CMI di Indonesia, semangat untuk menjadi supplier excavator no. 1 di Indonesia telah terpatri dalam visi kami kedepan. Tentu bukan hal yang mudah untuk mewujudkan visi itu ditengah persaingan bisnis yang kami rasa cukup ketat serta iklim ekonomi di Indonesia sendiri yang cukup fluktuatif.

Namun, segala rintangan tidak jauh memadamkan semangat kami untuk memberikan yang terbaik serta menjadi yang terbaik di kelas kami. Berbagai rancangan strategi manajemen, berbagai inovasi dari sisi sales, marketing, product support, pemberian baik struktur maupun infrastruktur, termasuk SDM terus kami tingkatkan sebagai amunisi menjadi yang terdepan.

Hampir 12 tahun berselang, untuk terus menumbuhkan semangat yang tertuang dalam visi dan misi, PT DAYA KOBELCO CMI mencanangkan program Kobelco Eagerly Counting to 10.000. Target ini juga untuk memicu kami sebagai perusahaan guna menunjukkan eksistensi di pasar supplier excavator Indonesia. Diperlukan target yang nyata, seperti kutipan dari Rev. Randall R. McBride, Jr. bahwa "Success will not lower its standard to us. We

must raise our standard to". Program inilah yang menjadi tolok ukur jangka pendek kami. Terima kasih atas semua dukungan customer yang selalu setia membeli produk Kobelco.

Karena, pada akhir September ini target akan tercapai. Berkat semangat dan kerja keras tim Kobelco. Tim yang dimaksud bukan hanya tim departemen sales semata, melainkan sebuah kerjasama yang melibatkan seluruh komponen yang ada di PT DAYA KOBELCO CMI. Sebuah kerjasama yang melibatkan pihak – pihak di Head Office, area, cabang, hingga ke sales representatives yang berada di lini terdepan. Tak lupa, ada satu lagi yang tak kalah pentingnya, yaitu Product Support yang mengordinir tersedianya spare parts, tenaga mekanik yang berkualitas sehingga terwujud loyalitas dari customer. Kerjasama dan komunikasi yang baik di semua lini akan sangat berperan dalam usaha pencapaian target ke depannya

Sesuai dengan tema edisi majalah SCOOP kali ini, program Kobelco Eagerly Counting to 10.000 akan didukung oleh program – program lainnya dari divisi – divisi lain. Kami kupas lebih lanjut pada rubrik – rubrik selanjutnya. Semoga bermanfaat, maju terus Kobelco!

Maintenance 101

A/C System

Perawatan yang terpadu adalah elemen penting, tidak hanya pada mesin dan sistem hidrolik, tetapi juga pada sistem A / C sehingga bisa memperpanjang umur mesin agar bekerja secara efektif dan efisien, maupun operator mampu menjalankan mesin dengan aman.

1. Poin – poin penting dalam menggunakan sistem A/C

Jangan menyemprotkan air atau menyalakan api pada panel A/C dan pada sensor untuk menggerakkan A/C secara.



Jalankan sistem A/C setidaknya seminggu sekali untuk menjaga kondisi bahkan ketika tidak dipergunakan.

2. Pengacakan Pendingin A/C

Step 1

Hidupkan mesin, kemudian masukkan gigi pada posisi tengah, dan nyalaikan A/C. Atur kecepatan kipas hingga maksimum dan pengaturan suhu pada terendah.



Step 2

Periksa volume pendingin dengan melihat melalui kaca

Volume Pendingin	Pembersihan
✓ Baik	Bersih A/C dioperasi idle tidak gerak. Pendingin masuk tanpa operasi dan terasa dingin.
✗ Buruk	Keras A/C beroperasi tidak ada pendingin yang dimulai
✗ Kurang	Bersih A/C dioperasi gerak ibu jari tetapi kurang dingin

Step 3

Jika pendinginan berkurang, isi ulang pendinginnya.

3. Pembersihan filter A/C

Step 1

Buka bagian penutup yang ada pada sisi kiri depan dari tempat duduk operator, kemudian keluarkan Filter Udara. Dan juga, keluarkan Filter



Step 2

Bersihkan Filter Udara Resirkulasi dan Filter Udara dengan

Step 3

Masukkan kembali Filter Udara dan Filter Udara Resirkulasi.

Penting : tanda "UP" pada Filter Udara Resirkulasi harus menghadap atas.



Note:

Interval Pembersihan

- Filter Udara Resirkulasi Tiap 500 jam
- Filter Udara Tiap 250 jam (Ketika bekerja di daerah yang berdebu, bersihkan Filter sedikit lebih cepat
- dari waktu yang ditentukan.)
- Ganti Filter dengan yang baru setelah sekitar 10 kali pembersihan.

4. Pembersihan A/C Condenser

Bersihkan A/C Condenser dengan penyemprotan angin.



5. Pemeriksaan & Penyesuaian Ketegangan Belt dari Kompressor A/C

Step 1

Periksa ketegangan Belt dengan menekan bagian tengah belt kompresor A/C yang berada diantara pulley menggunakan jempol ibu jari, lalu ukur defleksi pada belt.
< Kondisi Normal : 6 – 7mm >



Step 2

Jika ketegangan belt dirasa abnormal, sesuaikan ketegangan belt dengan pulley yang idle.

Step 3

Setelah penyesuaian, hidupkan mesin dan jalankan pada kecepatan rendah selama 5 menit, kemudian periksakan kembali ketegangan pada belt.

Head Office

Pondok Indah Office Tower 3, 15th 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 2822 (Product Support)
 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

Part Center

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

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

1. **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
2. **PANGKAL PINANG**
 Jl. Jend Sudirman No.48, Slindung Baru Pangkal Pinang - Bangka Belitung 33117 Telp : 0717-431989, 0717-7002388
 Fax : 0717-431635
 Email: pangkalpinang@dayakobelco.co.id
3. **LAMPUNG**
 Jl. H. Mena No. 108
 Bandar Lampung 35362
 Telp : 0721-788320, 0721-7394884 Fax : 0721-787703
 Email: lampung@dayakobelco.co.id
4. **SURABAYA**
 Jl. Rungkut Industri II No. 9 Surabaya 60293
 Telp : 031-8492001
 Fax : 031-8496173
 Email: surabaya@dayakobelco.co.id
5. **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

6. 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

7. PEKANBARU

Jl. Arifin Ahmad No.111 Pekanbaru Riau 28294
 Telp : 0761-65400, 0761-64999
 Fax : 0761-65845
 Email: pekanbaru@dayakobelco.co.id

8. 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

9. PALEMBANG

Jl. Kolonel H. Burlian No.9 KM.6 Palembang 30153
 Telp : 0711-413273, 0711-413617 Fax : 0711-415850
 Email: palembang@dayakobelco.co.id

10. PADANG

Jl. Bypass KM 21
 Padang 25223
 Telp : 0751-484930 (Hunting)
 Fax : 0751-484931
 Email: padang@dayakobelco.co.id

11. PONTIANAK

Jl. Ahmad Yani II No.8 KM 17,6 Pontianak 78391
 Telp : 0561-7036999
 Fax : 0561-6726906
 Email: pontianak@dayakobelco.co.id

12. SAMPIT

Jl. Cilik Riut No.75 KM 1,5
 Sampit 74312
 Telp : 0531-6705788, 0531-6705766
 Fax : 0531-32577
 Email: sampit@dayakobelco.co.id

13. BALIKPAPAN

Jl. Mulawarman No. 41 Kelurahan Sepinggan Balikpapan 76115
 Telp : 0542-761 640 (Hunting)
 Fax : 0542-770 670
 Email: balikpapan@dayakobelco.co.id

14. SAMARINDA

Jl. Bung Tomo,Sei Keledang No. 4 & 6 Samarinda 75055
 Telp : 0541-2622202
 Fax : 0541-262488
 Email: semarinda@dayakobelco.co.id

15. BANJARMASIN

Jl. Ahmad Yani No. 6 KM 11
 Banjarmasin 70654
 Telp : 0511-4221196 / 98, 0511-4220660
 Fax : 0511-4220197
 Email: banjarmasin@dayakobelco.co.id

16. TARAKAN

Jl. Mulawarman No. 11
 Karang Anyar Pantai, Tarakan 77111
 Telp : 0551-23356/57
 Fax : 0551-23360
 Email: tarakan@dayakobelco.co.id

17. MAKASSAR

Jl. Poros Perintis Kemerdekaan KM 17 Kelurahan Pai, Kecamatan Bringkanaaya Makassar 90243
 Telp : 0411-551020
 Fax : 0411-438527
 Email: makassar@dayakobelco.co.id

18. MANADO

Jl. A.A. Maramis Paniki Bawah KM 12 Manado 95371
 Telp : 0431-814233, 0431-814380 Fax : 0431-814486
 Email: manado@dayakobelco.co.id

19. SORONG

Jl. Basuki Rahmat Km. 8, Kel. Malaingkedi Distrik Sorong Utara, Kota Sorong Papua Barat 98415
 Telp : 0951-333996
 Fax : 0951-325790
 Email: sorong@dayakobelco.co.id

Service Office

1. TANJUNG ENIM

Desa Lingga Dusun Lingga II No. 1881 Tanjung Enim 31712
 Telp : 0734-452597
 Fax : 0734-452597
 Email: tanjungenim@dayakobelco.co.id

2. 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

3. PANGKALAN BUN

Jl. Iskandar Ruko Tiga Saudara Pangkalan Bun
 Telp : 0532-25441
 Fax : 0532-25441

4. BELITUNG

Telp : 0921 3123066

5. KENDARI

Jl. Y Wayong, Kelurahan Wundodopi, Kecamatan Baruga, Kendari Sulsel

Service Stations

1. P.OBI HALMAHERA

2. KOLAKA

3. BENGKULU

www.dayakobelco.co.id

KOBELCO

PT. DAYA KOBELCO CONSTRUCTION MACHINERY INDONESIA





" Melalui monitoring program Re-Inforcement of Product Support Division ini, diharapkan tahun depan dan seterusnya akan makin tumbuhnya kepercayaan dan loyalitas pada Kobelco".

3. Customer Support Representative (CSR)

Program ini melengkapi pengubahan struktur organisasi pada jajaran Product Support Division. CSR merupakan salah satu sub departemen yang masih dalam tahap "embrio", melalui pengembangan – pengembangan yang berkesinambungan, ke depannya akan membantu support baik di Head Office maupun Branch Operational. Tugas utama CSR yaitu :

Internal

- Coordination Related Departments
- Information & Documentation
- Owner of BMS (Breakdown Monitoring System)

Eksternal

- Customer Support
- Supervisory Maintenance Management
- Project Advisory
- Fleet Operation Analysis
- Service Marketer

Parts Department

1. New Parts Pricing Policy. Dengan jaminan

Genuine Parts dari Kobelco, kustomer akan memperoleh harga suku cadang baru yang lebih kompetitif.

2. Perluasan Parts Depo. Untuk menunjang semakin besarnya pembelian unit, maka perluasan gudang baru bisa menampung suku cadang lebih besar secara kuantitas. Contohnya pada cabang Makassar.

3. Peningkatan Ketersediaan Suku Cadang. Ketersediaan parts ini merupakan sorotan utama Kobelco agar dapat memenuhi kebutuhan yang sangat tinggi.

Pada akhir wawancara, Bapak Didiet memberikan gambaran sekilas tentang perlunya Kobelco ke depan memperkuat budaya inovasi serta berbagai pemberian bagi seluruh karyawan agar perusahaan bisa lebih kompetitif di tengah tingginya persaingan alat berat di masa akan datang. Melalui monitoring program *Re-inforcement of Product Support Division* ini, diharapkan tahun depan dan seterusnya akan makin tumbuhnya kepercayaan dan loyalitas pada Kobelco. Tentunya dapat tercipta lebih banyak lagi inisiatif – inisiatif bisnis yang inovatif dalam

OPENING CEREMONY ITSUKAICHI FACTORY



Dalam rangka mengoptimalkan kemampuan manufaktur terbaik guna mencapai angka produktivitas yang tinggi, Kobelco Construction Machinery Co. Ltd meresmikan kompleks pabrik baru di Itsukaichi, Hiroshima Jepang. Upacara pembukaan dilaksanakan pada tanggal 22 Mei 2012, bersamaan dengan dibukanya Global Engineering Center (GEC) yang dirancang sebagai basis perencanaan strategis KOBELCO dan Kobe Steel Group secara keseluruhan.

Upacara peresmian ini dihadiri oleh sekitar 120 orang, perwakilan dari karyawan perusahaan beserta para acara. Tidak hanya itu, acara ini turut dihadiri oleh tamu-tamu kehormatan yaitu, Mr. Hidehiko Yuzaki, Kepala Pemerintahan Perfektur Hiroshima, Mr. Daiji Nishimura, Direktur Ports and Airports Maintenance Bureau of Ministry of Land, Infrastructure, Transport and Tourism (Chugoku Regional), Mr. Hideki Nakata, mayor of Hiroshima's Saeki Ward, Mr. Hiroshi Sato, Presdir Kobe Steel, serta Mr. Jun Fujoka, Presdir

Kobelco Construction Machinery. Merupakan kebanggaan tersendiri atas kunjungan tamu-tamu kehormatan, sebab dengan kehadirannya, pembukaan pabrik ini mempunyai arti penting dalam kancan perindustrian alat berat di Jepang khususnya.

Dalam kata sambutannya, Mr. Hiroshi Sato, Presdir Kobe Steel Group, menjelaskan tentang perencanaan bisnis mid-long term guna menghadapi tantangan ekspansi global dan arus permintaan massa dari luar negeri. Sekaligus jawaban atas tantangan tersebut diwujudkan dengan pembangunan pabrik Itsukaichi dan dengan GEC sebagai "Control Tower" atas segala data penunjang product development hingga rancangan inovasi teknologi.

Perlu diketahui bahwa produksi excavator hydraulic yang berukuran medium dibuat oleh pabrik Gion, sedangkan yang berukuran besar dibuat oleh pabrik Numata. Demi efektifitas dan daya tampung

lebih besar, kegiatan pada kedua pabrik tersebut dilakukan dalam wadah pabrik Itsukaichi ini.

Berbagai fasilitas penunjang produktivitas manufaktur serta kesejahteraan karyawan dibangun pada diatas area seluas 35,000 m² dari total keseluruhan area pabrik sebesar 100,000 m². Di dalamnya, disediakan ruang makan yang mampu menampung sebanyak 600 orang dengan kualitas makanan restoran dan terdapat pula lapangan tenis yang bebas digunakan oleh karyawan.

Pabrik dengan nilai investasi sebesar \$ 220.000.000 ini mampu memproduksi excavator sebanyak 8.500 unit atau berkisar antara 7 sampai 95 ton pertahunnya. Merupakan angka produksi yang sangat fantastis dan juga, Kobelco sekarang mampu mengelola seluruh rantai pasokan produksi untuk memastikan mesin dan komponen berkualitas tinggi.