

SCOOP

an open window to Kobelco and the world

branch

SORONG

role model

JAPN TANIGUCHI

swing it

KOBELCO CRANE
SUPER HOUSE
GENERATOR DIESEL

track & trail

FUKUOKA, JAPAN

who?

MR. ABE

(Prime Minister of Japan)



The Year of Snake
Be Prepared for The Transformation



Selamat Tahun Baru 2013!

Pertama-tama, izinkan saya memperkenalkan diri. Mr. KATSUKI Masao, sebagai penulis penanggung jawab dan pimpinan redaksi majalah SCOOP sebelumnya, Mr. YAMASHITA Yoshihisa. Awal pertama berkaitan yaitu di KobeCo Japan pada tahun 1998, kemudian selama 10 tahun saya bergabung di KobeCo South East Asia. Menjadi kehormatan besar bagi saya untuk bisa bergabung dengan PT DAYA KOBELOCO CMI, sejak 2012 kemarin sebagai General Manager Departemen Operation, untuk bisa bersama-sama dengan tim dan anda semua dalam membina beras alat berat di tahun ini dan seterusnya.

Prediksi saya, 2013 akan menjadi tahun yang menarik dengan tantangan yang sangat berbeda, sebab itu saya dan tim akan mempersiapkan diri untuk tetap mampu memberikan layanan dan solusi yang anda butuhkan.

Selama bertahun-tahun, PT Daya KobeCo CMI selalu menaati komitmen dengan berfokus pada kipasuan pelanggan kami. Itulah sebabnya, pada rubrik SWING-IT, akan dibahas lebih lanjut tentang kantor cabang terbaru kami: Branch Sorong. Yang juga bersiap untuk menghadapi peningkatan beban kerja dalam memenuhi permintaan pelanggan yang tinggi di tanah Indonesia Timur, Sorong - Papua.

Sebagai bagian dari upaya kami untuk mengikuti perubahan berkesinambungan dalam tren produk, PT DAYA KOBELOCO CMI meluncurkan Divisi Crane nya. Tujuannya sebagai perpanjangan tangan dari KobeCo Cranes, Ltd. agar memudahkan melayani customer potensial dan juga mempertahankan customer yang telah ada di Indonesia. Bisa disimak berita up-to-date Divisi KobeCo Crane pada rubrik SWING-IT.

Sebelumnya pada bulan Januari, kami mengadakan acara tahunan besar di Medan, Sumatera Utara, Customer gathering yang bertujuan untuk mempererat kedua pihak, manajemen dan pelanggan tercinta kami di seluruh Indonesia. Untuk berhubungan langsung dengan pelanggan mitra bisnis berharga kami, memahami kebutuhan mereka, dan bersama-sama mengembangkan bisnis yang sukses. Dapat dilihat di HAPPENING.

Pada rubrik DID-YOU-KNOW?, berdasarkan riset terbaru yang dilakukan oleh tim kami, menunjukkan perkembangan market share produk kami [SK200-8 SuperX dan SK50P] yang signifikan. Saya yakin anda akan bangga dengan hasilnya, seperti halnya "Harimau Project", oleh Divisi Product Support.

Apapun yang akan terjadi di 2013 ini, saya ingin menutup dengan semangat motivasi agar semua tim, pelanggan, serta supplier kami, dianugrahikan dengan kesuksesan besar di tahun ular ini. Happy Chinese New Year, Gong Xi Fat Choi!

Be prepared for the transformation, Bravo KobeCo!

KATSUKI Masao

Content

branch	
Sorong	4
swing it	
▪ Kobelco Crane	6
▪ Kobelco Crane Division (Crane and Service)	7
▪ Generator Diesel Wakita	8
▪ Superhouse	9
happening	
▪ Medan Customer Gathering	10
▪ Open House Used Equipment Center	12
profile	
Yatin Tendono, PT Superkuire Minix Utama	14
who?	
Mr. Abe (Riwa) Mridhaika Pribitodo	15
Snap	
▪ Photos of VP Trip Fukuoka Shanghai 2012	16
▪ Photos of Medan Customer Gathering	
▪ Photos of Open House Used Equipment Center	
track and trail	
Fukuoka, Japan	18
business review	
Hengky Hardiansyah Peronominal	20
economy outlook	
Wahid Mardiyanto di Antara Ketidakpastian Global	22
product support	
Herman Bayat Improvement	24
Kobelco world news	
▪ GC Contest	26
▪ Mechanic Contest	27
did you know	
We are No. 1 - Catatan Analisa Market Share Excavator Indonesia	28
clue	
Fuel Efficiency Excavator	29
cover story	
Year of Snake Be Prepared for The Transformation	30
location	
	31

Susunan Redaksi

Penasehat:
Seiji Orimoto

Penanggung Jawab, Pimpinan Redaksi:
Katsuki Masao

Wakil Pemimpin Redaksi:
Yushi Sandidarma

Sekretaris Redaksi:
Enita Sari

Bendahara:
Chandra Wicaksono

Distribusi & Sirkulasi:
Ivan Rizaldi Gani

Hubungan Internasional:
Tsugawa Gen

Sales & Marketing:
Budiono Wibowo

Koordinator Artikel Cabang:
Hengky Hardiansyah

Teknologi Informasi:
Rudyansyah

Bisnis dan Hukum:
Belly Wijaya

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

SORONG BRANCH

Papua Barat Sebagai Propinsi Penuh Potensi

Sejak dibentuknya PROPERW (Perintis Perkembangan Papua) pada tahun 1969 berdiri bisnis yang selalu timbul di wilayah Republik Indonesia menjadi provinsi dengan Irian Barat hingga tahun 1973. Semenjak tahun 2003 namanya juga diberi dianggap menantikannya nilai, propinsi Papua dengan Jayapura Barat dan akhirnya pada 7 Februari 2007 namanya menjadi propinsi Papua Barat hingga saat ini.

Propinsi Papua Barat terdiri dari beberapa kabupaten pemekaran dengan jumlah kabupaten 13 dan sebelumnya hanya 3 yaitu : Sorong, Manokwari dan Pidie. Adapun luas ± 140.000 km² dengan total penduduk ± 770 ribu jiwa dengan ibukota Manokwari ini menyimpan sejutaan potensi alam. Mulai dari Pertambangan, Locus Mula, hingga Minyak dan Gas bumi.

Geliat Industri Kota Sorong

Pembangunan ekonomi di suatu negara tidak dicapai tanpa adanya infrastruktur yang erat dengan industri dalamnya. Kota Sorong, yang memiliki strategis di wilayah Papua barat, telah berkembang dengan perdagangan dan industri sebagai sektor-sektor andalan. Kota Sorong sebagai "pintu masuk" ke Barat Papua telah berkembang sejalan dengan perkembangannya sektor perdagangan dan industri. Pembangunan ekonomi di daerah ini dalam satu dekade terakhir bertumbuh pada sektor-sektor tersebut, terutama "leading sector" dan tingginya mobilitas penduduk juga merupakan salah satu faktor yang menyebabkan perkembangan industri di Kota Sorong.

Pembangunan jalan baru di Provinsi Papua dan Papua Barat sepanjang 1.500 kilometer dimulai Maret 2013 dan ditargetkan rampung pada tahun 2014. Sebenarnya 35 jalan besar udah di Papua dan 14 di Papua Barat tadih dilengkapi jalan. Ditambah, peresmian pembangunan 21 jembatan di seluruh wilayah Papua hingga 2014.

Dan juga, hadirnya Kawasan Industri Arai kabupaten Sorong sebagai wilayah kawasan industri memiliki potensi pertumbuhan yang tinggi karena meskipun datang. Perbaikan Pelabuhan Pelabuhan dan Pelabuhan Regional, Jalan Air Berih, Telekomunikasi, pembangunan Energi Listrik PLTS menjadikan geliat sis Kota Industri Wilayah Timur yang tidak boleh diabaikan.



Alamat:

Jl. Basuki Rahmat Km.8, Kel.Malaingked, Distrik Sorong Utara, Kota Sorong Papua Barat 98415

Telp : 0951 – 333996

Fax : 0951 – 325790

Email : sorong@dayakobelco.co.id

Kobelco, Moving Closer to the Customer

Kemudian Branch Kobelco di Sorong, Papua Barat akan semakin memperkuat distribusi dan ekspansi bisnis PT Daya Kobelco CMI terutama alat berat khususnya excavator dan crane di Wilayah Indonesia Timur setelah Branch Makassar. Hal ini adalah strategi untuk bisa semakin dekat dengan konsumen, moving closer to the customer sehingga mampu mempertahankan posisi market leader suplier alat berat di Indonesia.

PT Daya Kobelco CMI membuka perwakilan/kantor cabang yang pertama di tanah Papua secara resmi di bulan Maret 2012. Namun, eksistensi dan jumlah populusi unit alat berat Kobelco di Papua sudah berkembang dan tersebut hampir di seluruh wilayah Papua mulai dari Sorong - Nabire, Kamang, Timika, Jayapura dan Morotai. Dan populasi yang sudah tersebar tersebut, hampir semua unit sudah menggunakan excavator Kobelco road construction, agriculture, construction, rental di Cabang Sorong sendiri sudah mengcover penjualan unit ke seluruh titik-titik Papua.

PT Daya Kobelco CMI Sorong berlokasi di Jl. Besuki Rahmat Km 8, Kel. Masungkei Distrik Sorong Utara Kota Sorong berupa Ruko 3 lantai total dengan fasilitas Sales, Parts and Service. Cabang Sorong ini memiliki karyawan 11 orang kenyawa, termasuk dengan makanan yang terbatas.

Achievement

Untuk penjualan unit secara fisik di tahun 2012 sudah mencapai lebih dari 100 unit, 80% ditominasi oleh kelas 20 ton (SK200-8 SuperX) dengan total customer lebih dari 50 perusahaan/pelanggan, tersebut di tanah Papua.

Bisnis Plan

Untuk pengembangan bisnis dan meningkatkan jumlah populusi Kobelco di tanah Papua, direncanakan pada tahun 2013 ini akan dibuka perwakilan atau kantor cabang di kota Jayapura dan Morotai. Diharapkan bisa terkoneksi dengan segera sehingga penjualan unit dapat mengcover dengan baik demand surta supply di tanah Papua ini.

Market Trend

Market sector di Sorong dan tanah Papua dikonfirmasi oleh sektor konstruksi, termasuk sektor-sektor lain seperti mining, agriculture, rental dan beberapa sektor bisnis yang saat ini dalam proses pengembangan seperti semen.

Support

Karena faktor lokasi di tanah Papua yang sangat luas sehingga akan memakan waktu cukup lama untuk mencapai lokasi service atau tempat unit berasal, maka Kobelco berkomitmen untuk selalu meningkatkan jaringan jual dengan menempatkan beberapa melainkan titik di lokasi-unit dan ketersebaran stok part yang memadai.

Salam Semangat dari Kobelco Tanah Papua!



Tito Subroto | Branch Manager

"Dengan pengalaman lebih dari 16 tahun dalam dunia alat berat di wilayah Indonesia Timur, saya kemudian mulai bergabung bersama Kobelco sejak tahun 2012. Saya sangat optimis, keberhasilan penjualan produk Kobelco akan dapat tercapai dengan baik karena di menjalankan kualitas dan teknologi terbaik. Saya pun berkomitmen untuk memberikan yang terbaik kepada semua customer yang telah memberikan kepercayaan kepada Kobelco. Selain untuk dapat terus maju dan sukses bersama kami untuk selanjutnya menjadi leader di alat berat."



Yulham Mangiri | Sales Engineer

"Banyak usaha yang telah untuk bisa memasuki pangsa pasar wilayah Papua, mengingat masih banyak daerah terpencil di wilayah Papua dengan segala ketimbangan infrastrukturnya. Di tambah pula persaingan dengan beberapa kompetitor yang telah jalui puluhan hari isolasi dari makuk ke pangsa pasar Papua. Namun, dengan pengalaman kerja selama 9 tahun di tempat sebelumnya yang juga bergerak dalam manufaktur alat berat, sangat membantu tujuan saya di Kobelco. Semangat!"



Hendra L. Hutapea |

Sales Engineer

"Salah satu di Papua hanya ditominasi oleh sektor PAPU dan KOMATSU. Dengan adanya KOBELCO, membuat pangsa pasar alat berat, khususnya excavator, semakin banyak pilihan. Terbukti belum sampai setahun arah perwakilan KOBELCO sangat besar. Bukan hanya produk KOBELCO yang excellent tetapi juga manajemen yang dimiliki KOBELCO sangat Profesional. Selama saya bekerja di tempat sebelumnya, belum pernah saya merasakan susunan kerja seperti di KOBELCO yang membutamkan profesionalisme dan ketekunungan. Saya bangga bergabung bersama KOBELCO. Mau terus KOBELCO Sorong 'We Save You Fuel'."

KOBELCO CRANE

Cutting-edge Technology to the World

Dengan kebanggaan tersendiri akan sejarah panjang ditambah reputasi tertinggi sebagai salah satu produsen crawler crane terkemuka dunia. Sejak menapaki debutnya di tahun 1980an, Kobelco crawler crane seri 7000 telah tersebar di seluruh dunia dengan jumlah yang menakjubkan hingga sekarang. Bahkan hanya memerlukan waktu kurang dari dua tahun dari peluncuran crawler crane seri terbaru CKS/BMS/7000S di tahun 2011. Ini merupakan hasil dari kinerja tinggi dari crawler crane yang telah memberikan dampak positif yang besar kepada customer berpengalaman kami dalam dunia alat berat.

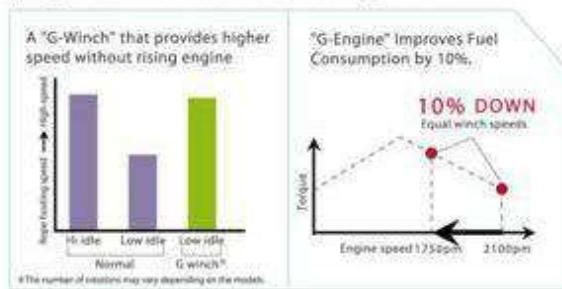
SPEEDY

Kobelco merancang seri CKS/BMS/7000S untuk cepat serta mudah dalam penggunaan, dipastikan aman pada saat bongkar muat.



ENVIRONMENT

Kobelco memiliki terobosan teknologi baru "G-mode" yang mempunyai kontribusi ramah lingkungan melalui penghematan konsumsi bahan bakar hingga 10%.



FLEXIBILITY

Teknologi antarmuka (interface) mampu menampilkan keseluruhan data penting juga parameter operasional dengan ringkas.



UTILITY & SAFETY

Kobelco meningkatkan kepekaan pada keamanan pengguna. Tata letak ruang kabin menawarkan kenyamanan penggunaan dan mudah dalam pengoperasian alat.



PT DAYA KOBELCO CMI CRANE DIVISION

PT DAYA KOBELCO CMI Crane Division merupakan salah satu divisi baru yang berada di bawah naungan PT Daya Kobelco CMI yang menangani penjualan khusus produk Kobelco Crane. Setelah penunjukan PT Daya Kobelco CMI sebagai distributor Kobelco Crane pada tanggal 25 Agustus 2008 oleh Kobelco Cranes South East Asia PTE LTD (KCSA), divisi ini belum sepenuhnya terbentuk, masih berupa embrio hanya dengan satu orang Sales Supervisor. Angka penjualan pun pada saat itu belum menunjukkan hasil signifikan, hanya 1 unit pertahunnya.

Dengan melihat perkembangan pasar Indonesia untuk produk crane, maka di tahun 2010 Presiden Director PT DAYA KOBELCO CMI berinisiatif untuk lebih fokus ke produk crane dengan menempatkan 1 orang Manager, tercatat penjualan sebanyak 2 unit crane di tahun yang sama dan terus meningkat hingga hampir mencapai 10 unit sampai saat ini.

Tim crane yang telah terbentuk dan berkembang terdiri dari Bapak Sugianto Aritonang sebagai Crane Sales Manager, 1 orang Sales Engineer Supervisor yaitu Bapak Fesan Patriotomo, 1 orang Sales Crane yaitu Bapak Fajar Arafath, dan 1 orang admin yaitu Ibu Gita. Dan KCSA pun serius untuk mendukung PT DAYA KOBELCO CMI dengan penempatan langsung perwakilan dari KCSA, Mr. Tanaka Hiroyuki sebagai Senior Marketing Manager di Indonesia.

Ke depan, PT DAYA KOBELCO CMI Crane Division memiliki visi dan misi menguasai pangsa pasar crane di Indonesia, ini didasari oleh target yang diberikan kepada divisi crane yaitu sebanyak 20 unit di tahun 2013. Target tersebut adalah realistik bila melihat perkembangan bisnis construction dan oil & gas, yang saat ini masih terus booming.



Installation Of McE Equipment 252 Ton
PT Guina Teguh Abadi-DSLNG Project



Kami semua terus mengamati dan berharap besar pada potensi pasar di Indonesia. Inilah alasan saya bergabung pada team ini, menjadikan "Kobelco sebagai #1" pada market share juga dialihkan ke customer.

Tanaka Hiroyuki
Senior Marketing Manager



Produk crane kami telah mendapat pengakuan tingkat internasional. Untuk itu, saya bangga menjadi bagian dalam team hebat ini.

Sugianto Aritonang
Sales Manager (0818-816-532)



Sebagai produsen dunia, Kobelco Crane mempunyai kualitas terpercaya melalui pengetahuan Diya-Kobelco Indonesia. Kami berusaha membantu untuk mempertahankan spirit "The customer comes first" sehingga tingkat kepuasan pelanggan terhadap produk Kobelco akan semakin tinggi.

Fesan Patriotomo
Sales Supervisor (0812-8012-0290)



Pertumbuhan populasi crane di Indonesia beberapa tahun terakhir cukup pesat, menjadikan pasar yang menarik!

Fajar Arafath
Sales Engineer (0812-8796-8060)



Saya sangat menghargai pekerjaan saya. Dengan peluang bisnis penjualan crane terus meningkat dari tahun ke tahun, semoga tim crane tahun ini bisa mencapai target.

Gita Amelia
Administration Staff

GENERATOR DIESEL

WAKITA DIESEL Generator Diesel Tantguh dan Multifungsi



WDE 6500 E3



WDE 6500 T3



WDE 12000 TA3

HIGH PERFORMANCE WITH ADVANCED TECHNOLOGY

Guna menunjang kebutuhan customer dalam pekerjaan di lokasi tambang atau kebun yang membutuhkan penerangan / listrik seperti tower lamp, mess/site office, mesin las, dll. Maka PT DAYA KOBELCO CMI bekerja sama dengan WAKITA CO., LTD Japan dalam memudahkan pengadaan serta memasarkan generator diesel HPG di Indonesia.

WAKITA & CO., LTD adalah perusahaan asal Osaka, Japan berdiri sejak tahun 1949. Memiliki bisnis utama dalam bidang Construction Equipment : produksi, penjualan dan penyewaan mesin dan construction equipment (bulldozer, generator, air-compressor, roller, pumps, housing, rubber crawler). Perusahaan ini menjadi salah satu perusahaan rental utama untuk construction equipment dalam lingkup nasional Jepang.

Untuk produk generator diesel yang dipasarkan oleh PT DAYA KOBELCO CMI saat ini baru berjumlah 3 type yaitu generator WDE 6500 E3 (open type, 5 kVA, electric starter, dan 3-phase), WDE 6500 T3 (Silent type, 5 kVA, electric starter, dan 3-phase), dan yang terakhir WDE 12000 TA3 (Silent type, 10 kVA, electric starter, dan 3-phase). Ketiga produk tersebut merupakan produk unggulan dalam jajaran generator diesel yang diproduksi oleh Wakita.

Selain mudah dalam perawatan dan pengoperasian, tipe generator ini memiliki kelebihan yaitu berukuran kecil (simple) dan kuat sehingga cocok diaplikasikan pada tempat yang memiliki potensi energi yang cukup besar, lalu untuk permintaan generator dengan putaran lebih cepat. Tegangan yang besar mampu dibagi menjadi 3 pengantar.

Model	WDE 6500 E3	WDE 6500 T3	WDE 12000 TA3
Rated frequency	Hz	50	50
Rated output	kVA	5.5	5.5
Max. output	kVA	6	10
Rated voltage	V	230/400	230/400
Rated current	A	7.9	14.4
phase No.	Three	Three	Three
Output	Voltage V	230/400	230/400
Receptacle	Two single-phase & one three-phase receptacles	One single-phase & one three-phase receptacles	Two single-phase receptacles, one three-phase receptacle
Overall dimension-LxWxH	mm	720x492x655	912x532x740
Dry weight	kg	100	165
Noise level (7m)	dB (A)	79	72
Structure type		2/14/13	Silent
Engine Model		KM186FA6	KD246FA6T
Engine type		Single cylinder, vertical, four-stroke, direct injection	V-twin, four stroke, direct injection air cooled
Starting System		Electric starter	Electric starter
Fuel Consumption	g/kW-h	≤ 360	≤ 360
Fuel tank capacity	L	13.5	25
Continuous running time	hr	6	6.5

Features And Characteristics :

- Power Supply yang stabil karena penerapan teknologi terbaru AVR.
- Tenaga yang kuat dengan mesin 4-Stroke.
- Alur pengintip jika oil merosot yang terdapat pada semua model.
- Mudah dioperasikan dan perawatan.
- Electric Starter sehingga mudah dan cepat dinyalakan.

SUPERHOUSE

Fabrikasi kerangka rumah yang terkenal nyaman, mobile, fungsional dan ramah lingkungan.



Double Type

SH-K6D2

W.6' mx H.3' mx D.4,8' m



Single Type

SH-M6

W.6' mx H.3' mx D.2,4' m



SH-D6

W.6' mx H.3' mx D.4,8' m

MODERN LUXURY MODULAR HOUSE

PT DAYA KOBELCO CMI semenjak tahun 2012 bekerja sama dengan PT Nagawa Indonesia International dalam pemasaran produk Super House di Indonesia. PT Nagawa International berdiri sejak tahun 1966 di Jepang. Perusahaan Nagawa telah membantu orang dalam rekonstruksi pada gempa bumi di Jepang Great Northern dengan menyediakan perumahan darurat sementara. Setelah Brasil dan Thailand, Nagawa Co. Ltd ekspansi ke Indonesia.

PT Nagawa International bergerak dibidang prefabrikasi rumah, dan rumah komersial dan mulai beroperasi secara komersial pada bulan Juni 2012 di Indonesia. Kantor pusat dan diproduksi terletak di Cakung Jakarta Timur, dan sedang mengembangkan sebuah layanan pribadi dan jajaran produk yang luas sekarang, dan sistem bangunan prefabrikasi.

PT Nagawa Indonesia International akan secara aktif melayani produk yang "Sangat Nyaman", "Sangat Mobile", "Sangat Fungsional", dan "Ramah Lingkungan" ke lebih banyak pelanggan di seluruh dunia. Produk Superhouse mulai diaplikasikan di Indonesia menjadi Mess/Site Office, kios, dan lainnya yang sangat multifungsi. Di masa depan, bersama dengan PT DAYA KOBELCO CMI akan memenuhi harapan "ANDA" dengan melangkah berkembang dan mengakomodasi Gaya Hidup Perumahan.

Spesification

Size	(W X H X D) - 6000 mm x 3000mm x 2400mm -SH - D6 Customized (You can choose any size you like)
Structure	Main Frame Light Steel
Exterior Wall	Light Steel Sheet t= 0.4mm (blue and silver colour)
Interior Wall	Printing Plywood t= 4mm + Glasswool t= 50
Roof	Light Steel Sheet t= 0.35mm
Floor	printing Plywood t= 12mm
Window	Sliding Window (Alluminium Alloy)
Door	Single Door (Alluminium Alloy)
Color	Blue and Silver
Ceiling	Printing Plywood t= 4mm + Glasswool t= 50mm
Supporting Facilities (optional)	Air Conditioner 1.5HP + Socket and Installation
	Lighting (2 socket 16 A, 1 switch double and 2 Lamps TL 20 W
	Talis
	Exhaust Fan
	Door or Window
	Toilet

Enam Kelebihan Superhouse:

- Kerangka pondasi dari baja yang tangguh.
- Barang dalam kondisi jadi dan bisa ditempati, langsung dikirim dari pabrik.
- Penataan ruang yang fleksibel serta mobile.
- Komponennya dapat dipergunakan berulang kali.
- Baik desain maupun ukuran dapat di-custom sesuai keinginan.
- Tersedia opsi tambahan (seperti AC, listrik, dll).

MEDAN

CUSTOMER GATHERING



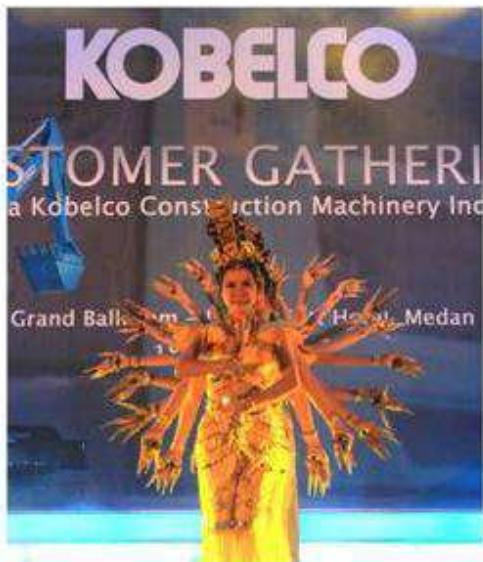
Bertempat di ballroom utama hotel bintang lima, JW Marriot Hotel, PT Daya Kobelco CMI kembali menggelar Customer Gathering bagi pelanggan Kobelco di Medan, Sumatera Utara. Perhelatan mewah ini sekaligus menandai 5 tahun berturut-turut Kobelco sebagai market leader distributor alat berat di wilayah Sumatera. Oleh karena itu, gathering yang dihadiri oleh sekitar 300 undangan ini, masuk di dalamnya customer lokal Medan juga lembaga keuangan, sebagai wujud apresiasi PT Daya Kobelco CMI

kepada pelanggan serta merupakan ajang untuk saling mengakrabkan diri satu sama lain. Turut memeriahkan dari VIP customer Kobelco yang datang dari beberapa kota di Indonesia.

Acara yang diadakan pada hari Jumat, 18 januari 2013 ini juga sebagai perkenalan salah satu produk andalan pada sektor perkebunan, di mana kota Medan terkenal sebagai pusat pengembangan teknologi sawit, yaitu Kobelco Mini Excavator SK50P. Acara dimulai setelah para undangan melakukan registrasi yang dibuka pada pukul 18.00 WIB di foyer ballroom. Selagi melakukan registrasi, para undangan dapat melihat display spare part serta photobooth Robot SuperX sehingga para undangan yang berkenan bisa berfoto bareng Robot SuperX.

Para undangan tidak hanya sekedar melihat display booth spare part, tetapi juga bisa mendapatkan harga khusus selama acara berlangsung.

Sesi press conference
Terdapat sesi tanya jawab pihak top management Kobelco dengan wartawan media setempat (press conference) serta media cetak nasional, guna menjelaskan maksud



tujuan acara ini dilaksanakan. Sesi tanya jawab ini berlangsung sebelum acara gathering dimulai.

Kolaborasi Tarian Spektakuler

Nampak sekali bahwa acara gathering yang reguler dilaksanakan oleh PT Daya Kobelco CMI selalu memiliki sensasi khusus dalam mengisi acara. Dalam acara Medan Customer Gathering ini, dibuka oleh kolaborasi unik yang memukau para undangan yakni tarian daerah 8 etnis Sumatera Utara (Toba-Simalungun-Nias-Tapanuli Tengah-Mandailing-Karo-Dairi-Melayu) dipadu dengan Tarian Seribu Tangan (tarian Khas dari China) kemudian dipadu lagi dengan Gondang Sembilan. Performance yang sempurna penuh keanggunan ini dibawakan oleh Medan Culture Dance Company (MDCC) guna memperlihatkan betapa kayanya ragam etnis dengan ciri khas tersendiri.

Talkshow interaktif

Lalu, Mr Seiji Orimoto, selaku President Director PT Daya Kobelco CMI, memberi kata sambutan awal yang dilanjutkan dengan video company profile. Setelah itu, Bapak Ripin yang bertindak sebagai host/tuan rumah memperkenalkan team anggota Branch Medan kepada undangan. Video Product presentasi pun dimulai untuk mengenal lebih jauh tentang produk SK50P.

Lebih istimewanya, pada kesempatan ini, perkenalan produk tidak terbatas hanya melalui video presentasi. Juga terdapat talkshow yang berlangsung interaktif dengan mengundang customer special dari Pangkalan bun, sebagai pioneer pengguna mini excavator di wilayah Kalimantan Tengah, Bapak Ambhi Sagit (PT Raja Putera Utama). Talkshow berjalan mengalir dengan lancar mengenai kesan dan pesan produk SK50 dari Bapak Ambhi. Talkshow ini berakhir diringi dengan pengumuman dari Bapak Budiono Wibowo (GM Java Region) untuk pengumuman special price penjualan unit yang berlaku hanya pada hari itu saja.

Iringan hiburan memanaskan suasana Selama acara makan malam berlangsung, diiringi oleh alunan musik pengiring yang dimainkan secara apik oleh Horizone Medan Band. Para undangan dijamu makanan buffet internasional dan dihibur oleh penampilan penyanyi Alena yang juga membagi-bagikan gift dan juga doorprize istimewa. Mulai dari Handphone Blackberry, iPhone, Nexus Google play, hingga Kamera Digital Nikon.

Akhir acara adalah penampilan dari salah satu Diva Indonesia yaitu Rossa yang menampilkan kualitas seorang diva dalam menghibur para undangan. Nyanyian mengalun merdu dengan berbagai variasi nada sembari mengajak para tamu untuk turut menyanyikan theme song Kobelco. Acara customer gathering yang selalu dikemas dengan istimewa inipun berakhir pada pukul 23.30 WIB.

Bravo Kobelco!



happening

OPEN HOUSE USED EQUIPMENT CENTER

Guna mempererat hubungan antara customer serta memberi informasi mengenai adanya pelayanan pembelian used heavy equipment, PT DAYA KOBELCO GMI menggelar acara "Open House Kobelco, Used Equipment Center" pada hari Jumat, 7 Desember 2012. Acara yang berlangsung di Kawasan Pergudangan Kamal Indah I Blok 89, Jl. Kamal Benda Raya Jakarta ini merupakan yang pertama kali diadakan Kobelco khusus untuk unit used equipment dengan mengusung konsep Open House.



Open House

Dipilihnya konsep ini supaya undangan bisa menyaksikan langsung secara leluasa berbagai ready stock unit used excavator dan berbagai produk andalan PT DAYA KOBELCO CMI seperti New Holland Wheel Loader, Skid Steer Loader, dan Backhoe Loader, Daemo Breaker maupun produk penunjang yakni Diesel Generator, Superhouse. Keistimewaan open house ini pula yang memungkinkan sekitar 200 undangan yang hadir untuk melihat test performance 38 unit used excavator Kobelco kelas 20 ton dan 10 ton dioperasikan oleh mekanik handal dengan safety procedure demonstration.

Jaminan kualitas Kobelco used equipment centre

Pelayanan istimewa pada acara ini tidak hanya berhenti sampai di situ. Selepas makan siang bersama, undangan yang hadir juga berkesempatan untuk melakukan inspeksi gratis terhadap used excavator yang ingin dibeli, sehingga jaminan kualitas serta servis purna jual unit tetap kami prioritaskan. Prioritas ini penting karena sejarah penggunaan used equipment adalah faktor yang penting dalam membeli alat berat, di mana dipakai sebelumnya, berapa lama sudah digunakan (dalam hal ini berapa kali telah digunakan), serial number, kondisi sekarang apakah memerlukan perbaikan lagi atau sudah direkonstruksi dan siap untuk digunakan. Semua hal penting tersebut terjawab melalui Kobelco Used Equipment Center dengan kualitas dan mutu yang terpercaya.

"Alat bekas ini menjadi salah satu pilar bisnis Kobelco. Dengan adanya divisi ini diharapkan akan meningkatkan resales value alat bekas Kobelco di pasar. Sehingga pelanggan Kobelco lebih yakin, kalau belanja di Kobelco, ada tempat penjualan alat bekas. Itu menambah manfaat," ujar Bapak Budiono, General Manager Java Division PT Daya Kobelco CMI pada sela konferensi pers dengan sejumlah media surat kabar lokal.

Peraihan respon positif

Acara yang baru pertama kali diadakan ini terbilang sangat sukses dengan meraih penjualan unit lebih dari yang ditargetkan. Menunjukkan bahwa penjualan used excavator yang dikelola melalui Kobelco Used Equipment Center ini memiliki pasar tersendiri. Sehingga acara serupa diputuskan akan terus diadakan Kobelco tiap tahunnya, minimal dua kali dalam setahun.

Dukungan yang positif juga diterima oleh PT DAYA KOBELCO CMI dengan hadirnya perwakilan dari principal Kobelco Crane yaitu KCT (Kobelco Cranes Trading Co., Ltd.), dan dari management KIT (Kobelco Construction Machinery International Trading Co., Ltd) sebagai International Kobelco Cranes and Excavators,



Jika ingin mendapatkan unit second berkualitas dengan harga khusus, nantikan event Open House Used Equipment berikutnya!



YAFIN TANDIONO

PT.Superkrane Mitra Utama

Berkibar bersama Kobelco

Majunya perkembangan ekonomi di Indonesia yang sangat pesat, menciptakan banyak sekali kesempatan yang terlihat dalam banyaknya jumlah proyek dan konstruksi infrastruktur dalam negeri. Sehingga berimbang pada permintaan terhadap alat-alat berat dan industrial yang terus meningkat, paralel dengan bertambahnya kebutuhan energi dan sejalan dengan kebijakan pemerintah.

Pertumbuhan bisnis tambang, sektor Migas dan pembangunan infrastruktur di Indonesia, seperti jalan, jembatan, dan prasarana lainnya, membuat permintaan alat berat tak pernah berhenti. Crane, termasuk menjadi bagian tak terpisahkan dari industri skala besar, terutama pada bidang konstruksi. Kebutuhannya pun bisa lebih dari satu jenis yang diperlukan untuk suatu proyek tertentu.

Dengan kondisi seperti itu, menjadi sulit untuk membeli semua jenis karena jelas dirasa tidak efisien. Oleh karena itu, jalan keluaranya adalah melalui penyewaan alat berat. Ada banyak keuntungan yang didapat dan menyewa alat berat ketimbang memiliki, yakni

“Kerja keras, kerja keras, dan kerja keras itu yang bisa membangun usaha saya hingga sekarang, ditambah membina relationship yang baik dengan partner” tuturnya.

penghematan biaya (sewa jatuhnya lebih murah dari membeli unit), tidak ada biaya pemeliharaan, maupun biaya pajak, serta biaya asuransi unit. Bisnis ini pun berkembang searah dengan pertumbuhan ekonomi dan kenaikan harga komoditas.

Berangkat dari kondisi tersebut, pada tahun 1996, PT Superkrane Mitra Utama berdiri. Sebagai mitra terpercaya untuk menyewa alat berat, khususnya jenis crane. Jajaran unit crane, sebagian besar dipasok oleh Kobelco sejak tahun 2005. Terhitung sekitar 50 (bahan lebih) unit crane yang disupport dan Kobelco. Oleh karena itu, pada edisi SCOOP kali ini, redaksi mengulas Bapak Yafin Tandiono, dan PT Superkrane Mitra Utama serta seorang rekanan besar Kobelco Crane.

Kecintaan Bapak Yafin terhadap dunia alat berat terlihat pada saat ditemui dalam ruang kerjanya, redaksi SCOOP disambut oleh beragam koleksi miniatur alat berat. Sebut saja berbagai crane, excavator, mobile truck crane, truck crane hingga ke rough terrain crane berderet rapi pada atas meja dan sisi ruang kerja pria kelahiran 56 tahun silam. Kegigihan yang menjadi kunci suksesnya, “Kerja keras, kerja keras, dan kerja keras, itu yang bisa membangun usaha saya hingga sekarang, ditambah membina relationship yang baik dengan partner” tuturnya.

Perusahaan yang kini memiliki sejumlah 200 orang karyawan ini, tidak diperoleh secara instan. Awalnya, Bapak Yafin memulai usaha di bisnis eksport-impor spare parts alat berat di tahun 1977. Kemudian, dengan kemudahan yang ditawarkan oleh ABF Bank Danamon,

usahaanya pun berkembang secara kontinuas menjadi rental service company. Di bawah nama PT Superkrane Mitra Utama, perusahaan yang mempunyai misi “To Be Your Lifting Partner Always”. ini memasok bahan untuk konstruksi bangunan, jembatan, pertambangan, minyak & gas, pembangkit listrik, dan pekerjaan sipil lainnya, pada perusahaan konstruksi yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia.

Memulai kerja sama dengan Kobelco, diawali pada tahun 2005. Unit-unit crane kala itu disupport dari Kobelco Crane cabang Singapura. Hal ini pun yang diaku Bapak Yafin agak sulit dalam melakukan penggantian spare part. Namun, kepercayaannya terhadap Kobelco tidaklah pupus. Hingga saat ini, tercatat pembelian unit telah merambah ke unit excavator. Sebanyak kurang lebih 20 excavator telah dimiliki Bapak Yafin melalui distributor utama Kobelco Indonesia, PT DAYA KOBELCO CMI. “Sekarang, pembelian unit dan distribusi lebih mudah melalui PT DAYA KOBELCO CMI” ungkapnya. Harga yang di tawarkan pun sangat bersaing, sehingga membuat Bapak Yafin kerap mempercayai Kobelco dalam memasok unit crane mulai dari yang jenis 25 ton – 500 ton dan unit excavator yang utamanya dipakai di daerah perkebunan sawit.



who?



MR. ABE

(PRIME MINISTER - EKS KOBELCO)

Menanti Kebangkitan Jepang

Ada tokoh yang spesial pada rubrik Who? edisi SCOOP kali ini. Adalah Perdana Menteri (PM) Shinzo Abe, PM Jepang yang baru saja terpilih tahun 2012 kemarin, pernah berkontribusi pada KOBE STEEL, LTD (perusahaan induk Kobelco) di era tahun 1979!

Awal perjalanan karir

Dilahirkan keluarga yang sangat dekat dengan dunia perpolitikan pada 21 September, 58 tahun yang lalu, adalah cucu dari seorang mantan Perdana Menteri dan anak dari mantan Menteri Luar Negeri Jepang. Atas dasar politik yang kental dalam keluarganya, PM Shinzo Abe kemudian memutuskan untuk mengambil studi political science di Seikei University, Jepang. Setelah lulus di tahun 1977, ia pindah ke Amerika Serikat untuk mengambil gelar master politik di University of Southern California.

Selesai mengambil masternya, PM Shinzo Abe memulai karirnya di Kobelco pada tahun 1979. Dengan alasan untuk memenuhi passion nya di dunia politik, PM Shinzo Abe meninggalkan Kobelco di tahun 1982 untuk kemudian masuk pada percaturan politik Jepang dengan menjadi Executive Assistant pada Kementerian Luar Negeri Jepang.

Karir politik yang kian melesat

PM Shinzo Abe pertama kali terpilih menjadi anggota dewan dengan memenangi daerah pemilihan Perfektur Yamaguchi di tahun 1993. Pada tahun 1999, karirnya berlanjut naik dengan menjadi Director of Social Business Division. Ia pun menjadi sorotan publik jepang secara meluas pada saat menjadi top negosiator dalam pembebasan sandera warga negara jepang yang ditawan oleh Korea Utara. Pada saat itu, PM Shinzo Abe bertemu langsung dengan pemimpin Korea Utara Kim Jong Il di tahun 2002.

Setelah peristiwa penting ini, PM Shinzo Abe meraih popularitas tingkat ekstrim di Jepang. Ia lalu terpilih menjadi PM termuda

yang pernah tercatat di Jepang pada tahun 2006. Sayangnya, atas alasan kesehatan, ia hanya menjalankan jabatannya selama satu tahun. Dia dipandang sebagai pemimpin yang matang dan tepat, tetapi terpaksa mengundurkan diri ketika itu karena kesehatannya memburuk.

Lawatan ke Jakarta

PM Shinzo Abe tiba di Jakarta pada 18/01/2013, setelah sebelumnya mampir di Vietnam dan Thailand, sepertinya tidak datang di waktu yang tepat. Karena dalam waktu yang hampir bersamaan, Indonesia dan Jepang tengah menghadapi masalah pelik masing-masing. Ketika PM Abe datang, Jakarta sebagai ibu kota Indonesia tengah menghadapi bencana banjir yang cukup dahsyat dan telah melumpuhkan kota ini. Sedangkan pihak Jepang sendiri juga mendapat masalah baru, setelah PM Abe menerima kabar bahwa beberapa orang warganya tengah menjadi sandera para teroris di Aljazair. Hingga memaksa PM Abe untuk mempersingkat kunjungannya di Indonesia menjadi hanya sehari saja.

Dalam kunjungan singkatnya di Indonesia, PM Shinzo Abe menekankan akan pentingnya membina hubungan baik antara Jepang dan Indonesia di segala bidang. PM Abe juga menyoroti kerjasama Jepang-Indonesia dalam proyek raksasa Metropolitan Priority Area (MPA) yang bernilai Rp 410 trilyun. Ia juga tak lupa menyinggung soal banjir di Jakarta dan kesanggupan Jepang untuk membantu proses pemulihan. "Saya sampaikan rasa simpati atas musibah bencana alam banjir yang melanda Jakarta. Jepang akan sepenuhnya membantu proses rekonstruksi dan perbaikan yang akan dilakukan setelah banjir," ujar PM Abe.

"I promise to protect Japan's land and sea, and the lives of the Japanese people no matter what".



S



VIP TRIP (FUKUOKA SHANGHAI)
MEDAN CUSTOMER GATHERING
OPEN HOUSE UEC

OP

FUKUOKA

JAPAN



Peradaban Kota Modern dengan Sentuhan Peninggalan Historis

track and trail

“ Sebuah kota yang cukup besar untuk menawarkan segala sesuatu yang kebanyakan orang butuhkan, dari pusat perbelanjaan yang berlimpah, restoran sushi (yang mewah hingga pinggir jalan), sektor bisnis, jalur transportasi dan akomodasi yang mudah. ”

Fukuoka, sebuah kota modern yang berada di bagian utara Pulau Kyushu, Jepang.

“Kyushu” adalah pulau terbesar ketiga yang terletak di bagian barat daya Jepang. Fukuoka sendiri adalah kota kosmopolitan terbesar yang mewakili Kyushu.

Sejarah mengatakan bahwa Fukuoka merupakan kota tertua di Jepang karena letak kotanya yang sangat dekat ke China dan Korea. Namun jangan salah, jika berkunjung ke sana, sebagian besar yang terlihat adalah bangunan baru. Benar-benar perpaduan nyata antara peninggalan peradaban kota tua dengan simplicitas bangunan kota modern.

Secara historis, Fukuoka dibagi oleh sungai besar menjadi dua kota yang terpisah, Hakata dan Fukuoka, sebelum bergabung di tahun 1889. Stasiun kereta api utama dan pelabuhan masih dikenal sebagai Hakata Station dan Hakata Port. Kota ini memiliki dua pusat: satu di Hakata dan satu di Tenjin.

Fukuoka adalah titik awal yang baik jika berencana untuk pertama kali pengunjung ke Jepang. Akses ke mana saja jelas dan mudah. Sebuah kota yang cukup besar untuk menawarkan segala sesuatu yang kebanyakan orang butuhkan, dari pusat perbelanjaan yang berlimpah, restoran sushi (yang mewah hingga pinggir jalan), sektor bisnis, jalur transportasi dan akomodasi yang mudah. Terdapat kereta bawah tanah yang menghubungkan sebagian besar atraksi utama kota. Stasiun utama di Hakata menandai ujung dari kereta peluru/ Shinkansen Sanyo. The Kyushu Shinkansen line juga berakhir di sini, dan menghubungkan Shinkansen Sanyo langsung dengan Kagoshima, di ujung selatan Pulau Kyushu.

A Must See in Fukuoka

■ **Daerah Gion** yang memiliki kuil bersejarah dan beberapa kuil Buddha, termasuk kuil (shrine) Kushida dari abad ke-8, start-point untuk pelaksanaan festival tahunan Gion Yamakasa, Tochoji. Di sini terdapat pula Great Buddha setinggi 10,8 meter, dan Shofukuji, kuil pertama Zen Jepang sebagai bukti bahwa Fukuoka telah memiliki peradaban berabad-abad lampau.

■ Jika berkunjung ke Fukuoka, jangan lewatkan **Kuil Daisho-in Tenmangu**. Terdapat patung dewa terkenal sebagai dewa belajar. Banyak yang mengatakan jika ingin lulus ujian pergi memohon doa ke sana. Pada bulan Januari setiap tahunnya, pengunjung dari jepang sendiri mencapai 200,000,000 orang dari seluruh Jepang!.

■ Kunjungi bangunan **ACROS** atau disebut juga Tenjin Chuo Park. ACROS memiliki taman atap yang dibuka pada siang hari sampai pukul 4:00 pm, serta memiliki pandangan yang sangat indah dari kota. Bangunan itu memiliki atap bertingkat yang menyatu dengan taman dan berisi sekitar 35.000 tanaman.

■ Barat laut dari St Oyakuko adalah Nagahama, terkenal dengan **Hakata Nagahama ramen**, dengan **kios-kios (yatai)** yang sangat ramai pada malam hari untuk memuaskan wisata gastronomy para turis atau penduduk yang lewat. Kemungkinan besar akan tercium baunya sebelum anda melihatnya, dan jika anda ingin pengalaman Fukuoka sejati, maka anda harus mencicipi wisata kuliner ini.

■ Wisatawan yang berkunjung ke Fukuoka tidak boleh melewatkannya **Ohori**. Taman indah yang terletak 2 blok barat dari Tenjin. Taman ini memiliki jogging track 2 km yang populer dengan penduduk setempat sepanjang tahun. Juga, di samping Ohori Park adalah taman Maizuru, menampilkan reruntuhan Fukuoka Castle.

■ Sekitar sepuluh menit di utara kaki Ohori Park adalah **Nishi Park**, sebuah taman puncak bukit dengan berjalan-jalan yang asri, sebuah tempat suci, samudra dan pemandangan kota, dan selagi di musim semi, lebih dari 3000 pohon sakura menghiasi sisi jalan.

■ **Fukuoka tower** menara dengan tinggi 234 m. Pada saat Natal dan Festival Bintang (Tanabata) pada tanggal 7 Juli, menara ini dihiasi oleh lampu-lampu nan megah. Ini adalah sebuah simbol ikonik dari Fukuoka.

■ Lokasi Fukuoka tepat di samping **Laut Genkai**, terkenal dengan cumi-cumi mentah yang segar dan Hirame (Fluke), membuatnya menjadi magnet bagi pecinta fanatik makanan laut. Di sini anda akan menemukan kualitas sushi dan sashimi (ikan mentah) tertinggi, semua dibuat dengan bahan-bahan super segar diperoleh langsung dari pasar ikan Nagahama.

■ **Fukutaro**: pengalengan telur ikan yang terbesar di Jepang. Terbuka untuk umum jika anda ingin melihat proses pengalengan, sekaligus mencicipi kesegaran telur ikan. Bahkan yang masih berada dalam induk ikan!

Bagaimana, tertarik untuk berkunjung ke Fukuoka?.



MENAKAR DAMPAK REDENOMINASI

“ Sisi negatif dari redenominasi yang diharapkan tidak muncul adalah terjadinya kenaikan harga ”



Sandy Harianto
Faculty Member
Prasetya Mulya Business School

Di akhir tahun Naga dan menjelang dimulainya tahun Ular, Bank Indonesia memberikan gebrakan mengejutkan dengan adanya sosialisasi program pemotongan tiga buah nol dari mata uang rupiah bertajuk "Redenominasi".

Wacana redenominasi rupiah pertama kali dilontarkan oleh Agus Firmansyah, ekonom asal Indonesia yang bekerja di IMF Washington DC, dalam opini di harian Jakarta Post tanggal 19 Mei 2008. Alasan yang disampaikan sangat logis, bahwa nilai tukar memberikan gambaran mengenai kekuatan suatu mata uang dan juga status negara penerbit mata uang di dunia internasional.

Masih menurut Agus Firmansyah, menjadi suatu ironi tatkala Indonesia memiliki posisi sebagai salah satu kekuatan ekonomi terbesar di dunia (anggota G20, 20 negara dengan kekuatan ekonomi terbesar di dunia) sementara posisi nilai tukar mata uang rupiah terhadap dolar Amerika Serikat berada di posisi lima besar nilai tukar terlemah dari 244 negara. Bahkan di kawasan ASEAN rupiah hanya berada di atas dong Vietnam dan masih di bawah kip Laos.

Wacana redenominasi berkembang menjadi isu yang lebih besar saat gagasan ini dilontarkan oleh Darmen Nasution, kala baru terpilih sebagai Gubernur Bank Indonesia pada 31 Juli 2010. Saat itu juga disampaikan oleh Deputi Gubernur BI Budi Rochadi, bahwa setidaknya ada tiga persyaratan yang harus dipenuhi jika ingin melakukan penyederhanaan satuan nilai tukar. Ketiga persyaratan itu adalah kondisi ekonomi yang stabil, inflasi yang terjaga rendah, dan adanya jaminan stabilitas harga.

Redupnya cita-cita redenominasi

Isu redenominasi lalu surut seiring dengan pro-kontra yang berkembang di masyarakat dan berkembangnya isu-isu lain yang lebih menyedot perhatian publik. Redenominasi kembali mendapat bagian sebagai headline setelah wacana ini dihidupkan lagi oleh pihak Bank Indonesia - yang telah mendapat persetujuan dari Menteri Keuangan - di akhir tahun 2012.

Tidak seperti saat pertama kali disampaikan Darmen Nasution, saat ini, pihak BI nampaknya lebih siap dalam mengusung ide redenominasi, yang ditandai dengan penjabaran secara cukup detail dan mendalam mengenai proses penyederhanaan nilai tukar rupiah ini, mulai dari tahap sosialisasi, transisi/phasing out mata uang lama ke mata uang redenominasi hingga tahapan terbitnya mata uang redenominasi yang benar-benar baru.

Redenominasi sebagai suatu ide penyederhanaan mata uang tentunya memiliki sisi positif dan sisi negatif. Sisi positif dari redenominasi adalah menguatnya posisi nilai tukar rupiah terhadap dolar AS, dari 9.700 rupiah per dolar AS menjadi 9,7 rupiah redenominasi per dolar AS. Rupiah pun menjadi mata uang terkuat ketiga di kawasan ASEAN, di bawah dolar Singapura dan ringgit Malaysia. Hal ini akan mendukung rencana pemerintah Indonesia di dalam menyukkseskan forum Ekonomi ASEAN (ASEAN Economic Forum), yang salah satu tujuannya terkait dengan mata uang. Penyederhanaan nilai tukar ala redenominasi ini juga akan membuat transaksi-transaksi yang melibatkan mata uang asing seperti skema ekspor dan impor menjadi lebih mudah dihitung.

Tantangan yang tak terelakkan

Sisi negatif dari redenominasi yang diharapkan tidak muncul adalah terjadinya kenaikan harga, yang walaupun nilainya tidak signifikan secara satuan namun kalau terjadi secara menyeluruh akan menyebabkan terjadinya kenaikan laju inflasi.

Bayangkan sebuah iPhone 5 seharga 800.000 rupiah, wuihhh...murah ya.... kalau hanya 80.000 rupiah, atau bahkan 8.000 rupiah.... WOW... it's very cheap. Dengan adanya redenominasi, harga barang-barang akan menjadi 'kelihatan' lebih terjangkau.

Kalau kita perhatikan di seluruh hypermarket yang ada di kota-kota besar saat ini, harga barang-barang kebutuhan sehari-hari seperti sayur-mayur dan

buah-buahan tidak dinyatakan dalam satuan kg, tetapi dalam satuan 100 gram. Mengapa?

Secara nilai nominal, harga 19.000 per kg dan 1.900 per 100 gram adalah harga yang sama dalam satuan yang berbeda, namun secara psikologis, sebagian besar orang akan beranggapan bahwa 1.900 per 100 gram 'nampak' lebih terjangkau dan lebih murah dibandingkan 19.000 per kilogram.

Untuk barang-barang dengan nilai nominal rupiah lama besar seperti rumah, kendaraan dan barang-barang mewah, adanya redenominasi akan membuat perhitungan menjadi lebih sederhana, baik bagi produsen maupun konsumen. Bagaimana dengan barang-barang kebutuhan sehari-hari ?

Walaupun sejatinya nilai mata uang koin paling rendah dalam rupiah saat ini adalah 100, namun di supermarket dan hypermarket kita masih menemukan barang-barang dengan harga satuan menggunakan sen, seperti 14.895 rupiah. Apa yang akan terjadi dengan barang ini, apakah akan dihargai senilai 14,895 atau 14,90 atau bahkan 15,00 pada skema harga menggunakan rupiah redenominasi? Bila yang digunakan oleh para produsen adalah angka 14,90 atau 15,00, maka telah terjadi kenaikan harga secara langsung yang otomatis akan memicu inflasi, yang nilainya bergantung pula pada besar pembulatan ke atas yang dilakukan.

Bayangkan dampak yang terjadi kalau pembulatan ke atas ini terjadi atas seluruh barang yang diperdagangkan, dan bukan hanya atas beberapa jenis barang. Inilah tantangan terbesar yang harus bisa diatasi pihak pemerintah Indonesia di dalam proses redenominasi rupiah.

Masih Menjanjikan di Antara Ketidakpastian Global

Tinjauan dari Berbagai Sektor Strategis

Krisis ekonomi yang sedang melanda beberapa Negara Eropa dan Asia pada tahun 2012 masih berdampak pada kondisi perekonomian global. Hal ini secara tidak langsung juga dirasakan di Indonesia. Ditandai dengan menurunnya kinerja ekspor terhadap komoditas pertambangan, khususnya batubara yang sedang mengalami penurunan permintaan dari kedua negara impor utama yaitu China dan India, serta diiringi dengan penurunan harga komoditas tersebut hingga ± 25% YoY.

Pada sektor pertambangan mineral, di awal bulan Mei 2012, pemerintah mengeluarkan peraturan baru melalui Permen ESDM No. 7/2012 yang berdampak sangat besar pada perdagangan dan penambangan mineral di Indonesia. Peraturan Menteri yang berisi tentang pelarangan ekspor komoditas Non Mineral ke luar negeri tersebut sempat menghentikan operasional beberapa Perusahaan Pertambangan Mineral sampai dengan saat ini.

Komoditas unggulan lain, yaitu CPO, dengan Indonesia sebagai negara penghasil CPO terbesar di dunia juga menunjukkan tren penurunan harga. Saat ini harga CPO berada pada kisaran MYR 2,545 (data per Feb 5, 2013) atau turun sekitar 20% sepanjang tahun 2012. Namun, hal ini tidak terlalu berpengaruh pada aktifitas pembukaan lahan baru.

Bagaimana dengan tahun 2013?

Di tahun 2013, GDP Indonesia diprediksi tidak akan banyak berubah dibandingkan pada tahun 2012. Pertumbuhan ekonomi Indonesia diperkirakan sebesar 6,3% yang masih ditopang dari permintaan dalam negeri dirasa masih cukup kuat di

sektor riil dan konstruksi. Selain itu, diprediksi pada semester II, ekspor Indonesia di sektor Pertambangan khususnya batubara mulai meningkat kembali. Setelah jatuh sejak awal semester II tahun 2012, peningkatan ini didukung oleh perekonomian China dan India yang diprediksi tumbuh sebesar 8,3% dan 6,2%.

Sektor pertambangan yang selama ini mendominasi penjualan alat berat masih belum bergairah seperti pada semester I tahun 2012. Namun demikian, dengan keluarnya keputusan MA No. 10/2012, dalam jangka pendek akan terbuka peluang kepada perusahaan pertambangan mineral untuk beroperasi kembali dengan syarat dan ketentuan yang berlaku. Tentu, akan berdampak positif pada penjualan Alat Berat di sektor pertambangan. Sisi lainnya, permintaan yang mulai kembali meningkat pada industri batubara, akan membuka beberapa peluang untuk penjualan alat berat di sektor ini. Walaupun begitu, penurunan harga yang mencapai 25% di tahun 2012 mengharuskan para pemilik tambang melakukan efisiensi, yakni pada sisi biaya produksi.

Di sektor konstruksi, RAPBN 2013 memperlihatkan anggaran yang cukup besar untuk sektor infrastruktur. Total alokasi anggaran infrastruktur pada tahun 2013 mencapai ± Rp. 154,5 Triliun; pada sektor perhubungan dianggarkan sebesar Rp. 62,1 Triliun (diolahkasi untuk peningkatan kapasitas jalan 4.437 KM, pembangunan rel kereta sepanjang 380 KM, beberapa terminal , bandara dan dermaga penyebrangan); proyek irigasi sebesar Rp. 18,7 Triliun; Energi sebesar Rp. 55,6 Triliun; serta perumahan dan pemukiman sebesar Rp. 18,1 Triliun. Selain itu, alokasi dana perimbangan daerah dan otonomi khusus pun cukup besar di tahun 2013 ini, yaitu sekitar Rp. 448,4 Triliun. Kondisi ini akan meningkatkan proyek-proyek konstruksi di seluruh wilayah Indonesia. Pada sektor keuangan sendiri, diprediksi BI Rate masih akan berada pada kisaran 5,75%

sampai 6%. Namun, hal ini tergantung dan tingkat inflasi yang mungkin terjadi. Besaran inflasi diprediksi sekitar 4,5% sampai 5,5%. Pertumbuhan tingkat inflasi akan sangat dipengaruhi oleh perubahan harga Upah Minimal Regional, Tarif Dasar Listrik dan Bahan Bakar Minyak.

Dengan menurunnya permintaan pasar disektor pertambangan, akan berdampak pada reduksi proyeksi penjualan Alat Berat di tahun 2013, sehingga persaingan akan semakin ketat.

Solusi Pembiayaan Asset Based Finance Bank Danamon yang sudah ada sejak tahun 2006, merupakan kebutuhan pembiayaan usaha para pelaku bisnis yang bergerak di industri pertambangan, perkebunan, hutan tanam industri maupun sektor konstruksi. Salah satu bentuk nyata dari komitmen Bank Danamon untuk mendukung sektor riil ini adalah bekerjasama dengan beberapa distributor alat berat dalam hal pembiayaan para pelanggannya. Salah satu distributor yang menjadi mitra Bank Danamon adalah PT Daya Kobelco CMI.

PT Daya Kobelco CMI sebagai salah satu mitra strategis, memiliki komitmen yang tinggi untuk mengembangkan pasar alat berat di Indonesia. Hal ini tercermin dari meningkatnya pangsa pasar Kobelco yang cukup signifikan dan tahun ke tahun ditambah kualitas yang baik dari produk Kobelco itu sendiri.

Dengan memiliki jaringan yang luas di seluruh Indonesia serta kualitas produk yang handal, PT Daya Kobelco CMI memiliki peluang yang sangat besar untuk mempertajam eksistensinya di pasar Alat Berat di Indonesia.

Sumber : Bank Danamon



Solusi Kebutuhan Pembiayaan Usaha Anda

Dengan pengalaman lebih dari 20 tahun menjadi mitra usaha Anda, *Asset Based Finance* Danamon hingga saat ini tetap memiliki komitmen memberikan layanan produk terbaik untuk fasilitas pembiayaan (*lending*) dan simpan pinjam (*funding*).

Didukung oleh lebih dari 400 jaringan kantor di seluruh Indonesia, serta jajaran *Relationship Manager* yang siap untuk memberikan layanan terbaik, *Asset Based Finance* Danamon siap mendukung dan memajukan usaha seluruh mitra usahanya.

Produk-produk pembiayaan Danamon telah terbukti mampu mendukung para mitra usaha dalam mengembangkan bisnisnya, mulai dari pembiayaan modal kerja usaha, investasi serta ekspor/impor. Bagi para pelaku usaha di sektor industri pertambangan, perkebunan, konstruksi, transportasi, perkapalan, percetakan maupun *manufacturing*, Danamon memiliki produk khusus (*Asset Based Finance*) yang telah dirancang untuk membiayai kebutuhan pengadaan alat berat, truk, mesin cetak, mesin bubut, crane, serta kapal tunda dan tongkang.

Melalui proses yang cepat, mudah, suku bunga yang kompetitif, *multi currency*, fleksibel, serta dukungan tenaga ahli di bidangnya, Danamon merupakan solusi dalam memenuhi kebutuhan jasa keuangan para pelaku usahanya.

HARIMAU PROJECT

IMPROVEMENT

Dengan semangat untuk menerapkan Total Quality Management, PT DAYA KOBELCO CMI melalui departemen Product Support melakukan pembaharuan secara bertahap pada Pabrik Cibitung yang sudah dimulai dari bulan Juli 2012. Semua kegiatan ini terangkum dalam kegiatan yang dinamai **HARIMAU PROJECT** di Pabrik Cibitung. Fungsi utama dari pabrik assembling ini adalah melakukan perakitan pada mesin utama, melakukan inspeksi sebelum unit dikirim, melakukan modifikasi mesin sesuai permintaan pelanggan.

Secara objektif, tujuan dilakukannya project ini adalah mendapatkan tingkat kesiapan alat yang tinggi, memiliki daya guna yang maksimal, biaya perbaikan yang hemat dan ketepatan kesiapan melalui perbaikan mutu pelayanan secara terus-menerus demi kepuasan pelanggan. Untuk itu, dibutuhkan sebuah sistem yang digunakan untuk mengatur dan mengarahkan maintenance ke arah yang lebih baik.

Project ini didukung penuh oleh Kobelco Japan dengan mengirimkan tim perwakilan dari Pabrik Hiroshima Japan sebagai advisor, sehingga peningkatan mutu pabrik setara dengan standardisasi internasional Kobelco.

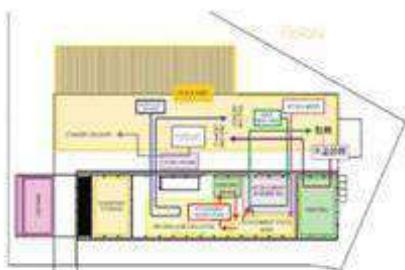
HARIMAU PROJECT STARTS

Before Improvement: 230 units/month		Productivity is just below target because of various factory problems, therefore we have to:		
Factory Operation	Productivity			
25 days/Month 2 shifts 475 hours/Month	Pitch Time: 54 min Lead Time: 624 min At Day Shift			
Improving Capacity	Remove Faulty	Improve Efficiency	Strengthen System	
		↓		
Improvement Target: 400 units/month		Effect of reducing man-hour		
Factory Operation	Productivity	(H r & People)	Before	After
21 days/Month 1 shift 200 hours/Month	Pitch Time: 24 min 1 shift Lead Time: 372 min	Assembling	8.4	2.8
		Painting	7.2	3.2
		Total	15.6	6.0
				Reduction
				5.6
				4.0
				9.6

IMPROVEMENT POINT

Factory Layout

Dalam proses assembling per unit (modifikasi hingga mesin dalam kondisi lengkap) dibutuhkan waktu kurang lebih 54 menit per unit, menghasilkan 230 unit perbulan.



1. Stock Yard

Kondisi yard belakang sebelumnya belum dibeton sehingga mesin mudah terkena kotoran dan diparkir dengan tidak beraturan. Sekarang yard sudah dibeton, alat diparkir teratur (longitudinal).



Capacity 130 unit



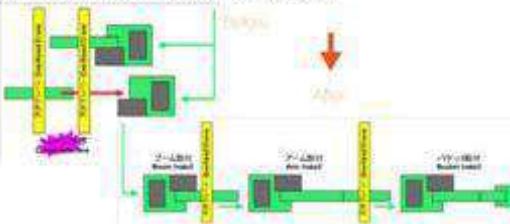
Capacity 270 unit

Setelah perbaikan layout, kelancaran produksi sangat meningkat menjadi 24 menit per unit yaitu menjadi 400 unit per bulan ditargetkan. Dan resiko ketidaklengkapan mesin (*in-completed machine*) bisa terhindar, melalui control system yang lebih baik.



2. Assembling & Lifting Attachment Area

Terjadi gangguan, karena 2 unit crane disusun secara paralel. Menghabiskan waktu untuk menunggu pada saat lalu lalang. Sekarang, crane disusun dalam satu baris, lebih memudahkan penggeraan.



Sekarang, terbagi 4 bagian dengan rapi. Supplier lebih terkontrol dalam melakukan pengerajan las.



Clean factory, power tools, part assembly, welding, color and partisi dan exhaust.



SPEED and Production Quality

1. Shifting local modification to Manufacturing modification

Pengurangan beban kerja dan kerugian yang ditimbulkan dengan melakukan pengubahan dari modifikasi lokal (*Attachment Reinforce, Idler Frame Reinforce, Upper Roller Modification*) menjadi modifikasi manufaktur.

3. Production control system inspection month marking unit protection

Sebelumnya, alir produksi tidak bisa berjalan dengan lancar karena terjadi pengubahan spesifikasi maupun instruksi pengiriman mendadak dari tim Marketing.

Sekarang, sudah dibuat sistematika rencana produksi mingguan yang meningkatkan ketepatan mengenai spesifikasi dan waktu pengiriman yang diinginkan oleh customer melalui tim Marketing.

2. Inspection month marking



Inspeksi tiap bulan.

4. Unit protection

Setiap product excavator yang kami hasilkan, kami telah berkomitmen bahwa pada produk kami HARUS:

- Tidak ada kotoran Oli.
- Tidak ada lecet / luka gores.
- Tidak ada sampah.
- Tidak ada kotoran grease yang tumpah.

SHE (Safety, Health, and Environment)



GO Green environment and "BE-CLEAN"



"SAFETY FIRST" procedure



Mind & spirit



Healthy worker

Next Challenge is Quality Improvement No.1 Delivery Quality in the World"



Improving more, and will become excellent factory!.

QC CONTEST



Special Award

Ada kebanggaan tersendiri yang dibawa pulang oleh kontingen PT DAYA KOBELCO CMI sepulangnya dari 22nd QC Presentation Contest. Kontes Presentasi QC (Quality Control) yang ke 22 diadakan pada 29 November 2012 di Itsukalchi Plant Japan, kompleks pabrik Kobelco Construction Machinery Co. Ltd yang baru diresmikan pada tanggal 22 Mei 2012. Kontingen dari Indonesia memperoleh Special Award dari pihak juri, merupakan hal yang istimewa mengingat PT DAYA KOBELCO CMI baru pertama kali mengikuti ajang bertaraf internasional ini.

Hasil yang diraih akan sangat memberikan kontribusi untuk perbaikan lebih lanjut Pabrik Cibitung Daya Kobelco dan kualitas pengiriman di Indonesia. Ini berdampak langsung pada Pabrik cibitung karena salah satu poin evaluasi terletak pada Harimau Project yaitu *Factory Improvement Activity*.

Total Quality Management

Diadakan kontes seperti ini ujung pangkalnya adalah untuk menerapkan Total Quality Management yang berfokus pada kualitas barang yang dihasilkan, didasarkan atas

partisipasi dari keseluruhan karyawan dan ditujukan pada kesuksesan jangka panjang melalui perbaikan mutu pelayanan secara terus-menerus demi kepuasan pelanggan. Banyak perusahaan Jepang yang memperoleh sukses global karena memasarkan produk yang sangat bermutu. Untuk lebih memantapkan kompetensi menghasilkan produk kualitas yang bermutu, salah satunya lewat kontes QC dan Mechanic.

Di Jepang, Total Quality Management dirangkum menjadi empat langkah :

- Kaizen:** difokuskan pada improvisasi proses berkelanjutan (*continuous improvement*) sehingga proses yang terjadi pada organisasi menjadi *visible* (dapat dilihat), *repeatable* (dapat dilakukan secara berulang-ulang), dan *measurable* (dapat diukur).
- Atarimae Hinshitsu:** berfokus pada efek *intangible* pada proses dan optimisasi dari efek tersebut.
- Kansei:** meneliti cara penggunaan produk oleh konsumen untuk peningkatan kualitas produk itu sendiri.

d. **Miryokuteki Hinshitsu:** manajemen taktis yang digunakan dalam produk yang siap untuk diperdagangkan.

Pada lomba kali ini, subjek yang dipresentasikan pada juri diperlukan untuk tema KAIZEN-nya. Seperti aktifitas pengurangan lead-time, minimalkasi biaya manufakturing dan lainnya yang terangkum dalam Harimau Project. Kontingen perwakilan dikirim ke Jepang untuk berpartisipasi adalah yang telah lolos eliminasi awal pada lomba yang diadakan di masing – masing Plant.

Pada kesempatan ini, PT DAYA KOBELCO CMI memperkenalkan tentang total productivity improvement serta motivasi karyawan yang sangat siap terhadap pengubahan karah yang lebih baik dalam tema "Change from Workshop to Plant". *Salute untuk Team Kobelco Indonesia!*

Participants

- Itsukalchi Plant - Hiroshima, Japan
- Numata Plant - Hiroshima, Japan
- Ogaki Plant - Gifu, Japan
- CKCM (Chengdu Kobelco Construction Machinery)-China
- HKCM (Hangzhou Kobelco Construction Machinery)-China
- TKCM (Thai Kobelco Construction Machinery)-Thailand
- KCEI (Kobelco Construction Machinery India)-India
- DKCM (Daya Kobelco Construction Machinery Indonesia)

MECHANIC CONTEST



Selain 22nd QC Presentation Contest, kompetisi berjangka internasional juga dilaksanakan oleh Kobelco di Akashi Training Institute, Japan yaitu 10th Service Technical Contest pada 17 November 2012 yang lalu. Dasar dari kontes ini adalah untuk mengukur kompetensi mekanik – mekanik handal yang dimiliki oleh tiap – tiap Plant Kobelco di seluruh dunia, termasuk Indonesia.

Terdapat 6 tim yang terdiri dari 30 orang terpilih, setelah sebelumnya lulus eliminasi awal pada lomba yang diadakan di masing – masing Plant, berpartisipasi di kontes yang sudah 10 kali diadakan. Berikut adalah urutan babak kategori yang dipertandingkan :

a. REPORTING COMPETITION

Inspeksi permasalahan atau kondisi yang terjadi pada mesin, membuat laporan setelahnya, dan mengajukan usulan pemeliharaan preventif sesuai dengan hasil inspeksi (pemeriksaan).

b. MECHANIC SKILL COMPETITION

Mengatasi (troubleshooting) dan menjawab permasalahan, membuat electric harness, mengerjakan las & pekerjaan mekanik yang sederhana.

c. SPECIAL SKILL COMPETITION

Membuat bagian dari peralatan (tools) melalui pengelasan dan mekanis.

Sebanyak dua (2) orang berhasil masuk ke babak MECHANIC SKILL COMPETITION dan satu (1) orang yang maju di babak REPORTING COMPETITION dari tim mewakili PT DAYA KOBELCO CMI.

Selama kompetisi ini berlangsung, suhu di luar gedung mencapai titik -10°C karena hujan yang berkepanjangan. Dalam kondisi cuaca yang terbilang buruk bagi kebanyakan orang Asia tenggara tersebut, para anggota tim dari KISCO – Asia Tenggara (PT DAYA KOBELCO CMI, Ariya – Thailand, Dai Lieng – Malaysia) memberikan kemampuan terbaik mereka, walaupun belum berkesempatan membawa pulang kemenangan. Adalah Tim West Kobelco yang meraih juara kompetisi bergengsi ini.

Tetap semangat tim Daya Kobelco!

Participants

1. Kobelco East Japan (termasuk Dealer)
2. Kobelco West Japan (termasuk Dealer)
3. Japan Rental Subsidiary Companies
4. KISCO – Southeast Asia (Daya Kobelco, Ariya – Thailand, Dai Lieng – Malaysia)
5. CKCMG – China (termasuk Dealer)
6. KCEI – India (termasuk Dealer)

WE ARE #1

CATATAN ANALISA MARKET SHARE EXCAVATOR DI INDONESIA

ERG (Equipment Research Group) sebagai pusat data penjualan alat berat menunjukkan tahun 2012 Kobelco meraih pangsa pasar 22.8% dari seluruh pasar excavator. Di tengah kondisi penjualan excavator yang terdapat penurunan dari sektor pertambangan di tahun 2012, Kobelco membuktikan eksistensinya dengan pertumbuhan *market share* 7.1% dari tahun 2011. Merupakan angka yang tidak mudah untuk diraih tanpa didasari oleh keunggulan dari produk maupun servis penjualan kepada customer dari pihak PT DAYA KOBELCO CMI.

Peraihan posisi pertama

Kobelco produk SK 200-8 Super X berada di posisi pertama pada pasar pangsa excavator kelas 20 ton di tahun 2012, dengan penjualan mencapai 2354 unit dan *market share* 25%. Ini tak luput dari keunggulan yang dimiliki oleh mesin terbaik kami ini, yaitu :



Keunggulan SK200 :

- Teknologi SK200 membuat paling unggul dalam konsumsi bahan bakar irit.
- Aplikasi pekerjaan pada kondisi lapangan yang beragam serta produktivitas kerja yang tinggi, biaya perawatan dan spare part yang terjangkau.
- Dukungan dari bank dan perusahaan pembiayaan terhadap produk SK200.

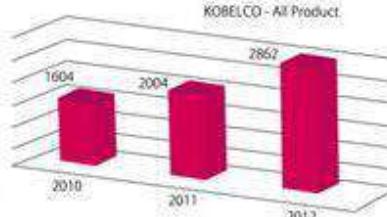
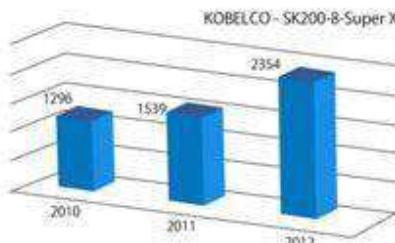
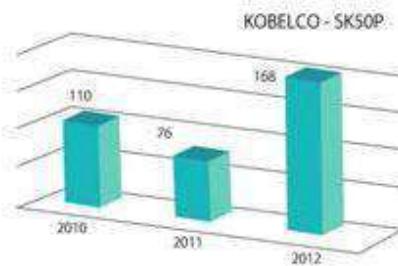
Selain produk Kobelco SK200-8 , Kobelco dengan produk seri SK50P di tahun 2012 mencetak penjualan 186 unit dan *market share* 69%, Product SK50P ini memang menapakkan Kobelco sebagai pioneer *mini excavator* di Indonesia.



Keunggulan SK50P :

- Sudah disesuaikan dengan kebutuhan dan situasi negara kita yang merupakan negara tropis, sehingga unit tidak mengalami "over heat engine" dan sanggup bekerja berat .
- Tidak seperti merk lain yang *mini excavator* hanya diperuntukkan kerja di "urban construction" yang artinya kerja ringan.

SK50P mempunyai keunggulan lainnya : *Digging* powernya kuat, *dozing* powernya kuat, sehingga SK-50 digunakan dalam mengerjakan mulai dari *land clearing*, *trenching*, sampai *dozing*.



FUEL EFFICIENCY EXCAVATOR

Berkaca dari semakin menipisnya bahan bakar fosil, ditambah dengan justru makin meningkatnya kebutuhan alat berat, mau tidak mau setiap produsen harus terus berinovasi terhadap produknya. Sehingga mampu menghasilkan produk yang mempunyai tingkat fuel efisiensi tinggi. Kobelco sebagai salah satu pemain alat berat, memproduksi engine yang menggunakan teknologi "Common Rail". Sebagai pionir, Kobelco meraih kesuksesan dalam memperkenalkan engine tipe common rail ini. Tak lama, baru diikuti oleh pesaing-pesaing lainnya.

Tekanan Tinggi.

Salah satu ciri khas engine diesel ini ialah tekanan bahan bakar yang berada di *common rail* sangat tinggi. Dari tekanan yang sangat tinggi itu, ketika disemprotkan ke ruang bakar, solar lalu membentuk molekul yang sangat kecil dan halus. Diperkirakan, saat disemprotkan ke ruang bakar, diameter molekul solar sama dengan diameter rambut manusia. inilah yang menyebabkan molekul lebih cepat terbakar sempurna dan jauh lebih efisien serta terkontrol secara computerize dibandingkan dengan engine diesel konvensional.



Fuel Consumption
20 %
decrease in fuel consumption
even when performing more
work volume. (S-Mode)



Machine Productivity
8 %
increase in work volume using
the same amount of fuel.
(H-Mode)
Work Volume

Tips dalam pengoperasian unit Kobelco agar mendapatkan fuel efisiensi yang tinggi :

- a. Lakukan perawatan alat dan pemeriksaan berkala sesuai dengan standar pabrik. Karena sangat berpengaruh terhadap performance alat dan juga keselamatan operator alat. Perawatan dilakukan sesuai dengan buku "Operation & Maintenance Manual".

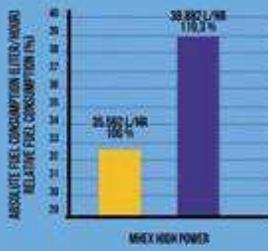


- b. Sesuaikan dengan mode yang ada dan dengan pekerjaan yang dilakukan. Unit Kobelco sudah menggunakan technology paling update yaitu Intelligent Total Control System (ITCS) yang membuat unit kobelco sangat efisien dalam penggunaan bahan bakar.



- c. Gunakan bahan bakar yang terjamin kualitasnya . Untuk pembakaran ada 3 faktor yang berpengaruh yaitu adanya bahan bakar (Fuel), Udara (O₂) dan Kompresi (tekanan di ruang bakar). Kesemuanya itu ada pada engine Kobelco dan diatur secara computerize sehingga terjadi pembakaran sempurna. Bila kualitas bahan bakar jelek dapat menyebabkan kerusakan komponen dan juga boros dalam konsumsi bahan bakar.

- d. Pilih tipe bucket dan tip sesuai dengan jenis materialnya



- e. Optimumkan swing angle. Untuk mendapatkan produktifitas yang optimum dan efisiensi bahan bakar, maka sudut posisi loading (swing angle) dari excavator adalah maksimal 45°. Semakin pendek sudut swing, semakin produktif dan efisien.



- f. Auto Air Condition. Untuk AC agar diposisikan auto sehingga AC bekerja menyesuaikan dengan kondisi lingkungan sekitarnya.

Jadi kenapa harus ragu memakai produk Kobelco ???



The Amazing Year of The Water Snake

Be Prepared for The Transformation

Tahun lalu adalah tahun Naga, yang dianggap sebagai tahun yang paling menguntungkan dalam 12 tahun siklus lunar. Simbol dari sebuah Naga yang dianggap sebagai tahun yang sangat baik untuk memulai sebuah bisnis. Setelah tanggal 10 Februari kemarin, beralih masuk ke tahun ular yang masih mempunyai kaitan erat. Ular terkadang disebut sebagai Naga kecil karena merupakan hewan paling dekat menyerupai Naga. Bahwasanya akan ada transformasi menjadi lebih baik dalam tahun Ular. Jadi, apa pun yang telah dirumuskan pada tahun Naga, akan berubah menjadi keberuntungan luar biasa untuk hampir semua orang di tahun Ular.

Be Ready to Transform!

Untuk melakukan transformasi ke arah yang lebih baik, tentunya dilakukan dengan persiapan yang terukur dan matang. PT DAYA KOBELCO CMI sudah mempersiapkan banyak hal di berbagai lini untuk menyambut tahun Ular; memberi pelayanan terbaik bagi kepuasan customer melalui Harimau Project, mengoptimalkan Branch yang tersebar di seluruh Indonesia, tak lupa, termasuk di dalamnya rangkaian produk baru (contohnya Diesel Generator Wakita dan Superhouse yang baru bergabung) maupun *used equipment* berkualitas beserta diversifikasinya agar memudahkan customer memilih produk untuk diaplikasikan sesuai kebutuhan.

Analogi di tahun Ular

Reinventing. Ular berganti kulit mereka, dan anda juga bisa. Berlaku dalam hal menciptakan kembali diri anda, produk anda, layanan anda atau organisasi anda, 2013 akan menjadi tahun yang menguntungkan bagi yang mau bersusah

payah membenahi diri sendiri, dan pantangan bagi yang terjebak berjalan di tempat.

Making and Saving Money. Atribut yang paling sering dikaitkan dengan ular adalah kecerdikannya. Tidak terbatas pada hanya mengetahui bagaimana berorganisasi untuk menghasilkan uang tetapi juga bagaimana mempergunakannya.

Planning Strategically. Ular itu dianggap introspektif dan cerdas, jadi ini adalah tahun yang sangat baik melihat wacana untuk bisnis anda. Berpikir jauh ke depan, menganalisis persaingan, memahami target pelanggan anda dengan lebih baik dan mengembangkan rencana pemasaran yang koheren. Mereka yang merencanakan, merenung dan berpikir strategis akan menuai keuntungan pada akhir tahun ini.

Striking fast. Ular bergerak dengan kecepatan kilat untuk menangkap mangsanya. Ini berarti anda tidak harus pergi ke segala arah jika telah melakukan perencanaan strategis. Tapi ketika kesempatan yang baik muncul, bergeraklah cepat.

Be Patient. Memang, ini tampaknya bertentangan dengan cepat menangkap kesempatan, tetapi inilah cara ular dalam menghidupi dirinya. Ular tidur tenang di bawah sinar matahari yang hangat, membatasi pengeluaran mereka, sumber daya sampai datang kesempatan yang tepat.

Itulah analogi yang baik untuk anda tahun ini, persiapkan diri anda untuk sigap menerkam, tetapi dengan sentuhan kesabaran.

"Gong Xi Fat Choi" May prosperity be with you!.

HEAD OFFICE

Pondok Indah Office Tower 3, 15th Fl,
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

PART CENTER

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

USED EQUIPMENT CENTER

Kawasan Pergudangan Kamal Indah I Blok F No. 89
Jl. Kamal Benda Raya Jakarta 11810
Telp : 021-5695 0669, 021-8637 6071
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, Selindung Baru
Pangkal Pinang - Bangka Belitung 33117
Telp : 0717-431989, 0717-7002388
Fax : 0717-431635
Email : pangkalpinang@dayakobelco.co.id

3. LAMPUNG

Jl. Raya Hajimena KM. 14 No. 108 Hajimena
Natar-Lampung selatan 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
Sudarmo) 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,
061-69991566
Fax : 061-6626218
Email : medan@dayakobelco.co.id

7. PEKANBARU

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

8. JAMBI

Jl. Lingkar Barat I No. 61 Kenali Asam Bahau
(Pal10) Jambi 36128
Telp : 0741-7021999, 0741-40748
Fax : 0741-43167
Email : jambi@dayakobelco.co.id

9. PALEMBANG

Jl. Kolonel H. Burlan 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. SAMPIR

Jl. Cilik Riyut No.75 KM 1,5 Sampit 74312
Telp : 0531-6705768, 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 : 0541-262202
Fax : 0541-262488
Email : samarinda@dayakobelco.co.id

15. BANJARMASIN

Jl. Ahmad Yani No. 6 KM 11
Banjarmasin 70654
Telp : 0511-4221196/97/98
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. Perintis Kemerdekaan KM 17
Kelurahan Pai, Kecamatan Bringkana
Makassar 90243
Telp : 0411-551020
Fax : 0411-557793
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 Asri Blok B No.4
Ketapang 78812
Telp : 0534-3037189
Fax : 0534-3037190
Email : ketapang@dayakobelco.co.id

3. PANGKALAN BUN

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

4. TERNATE

Jl. Jati Lurus Lingkungan Puncak Tantagamo,
Bastiong
Telp : 0921-3123066

5. BELITUNG (2013)**6. KENDARI**

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

SERVICE STATION

1. P.OBI HALMAHERA
2. KOLAKA
3. BENGKULU



KOBELCO

PT. DAYA KOBELCO CONSTRUCTION MACHINERY INDONESIA