

# SCOOP

an open window to Kobelco and the world



## IN THE MIDDLE OF **ADVENTUROUS** PROGRESS

**Branch**  
PONTIANAK

**Profile**  
PIETER TIKA

**Swing it**  
ACERA GEOSPEC SK 480LC-8 SUPERX  
EARTHTECHNICA CRUSHER  
DAEMO ALICON

**Track & trail**  
YOGYAKARTA

**Who?**  
PARK GEUN-HYE



# hi

Memperkenalkan slogan baru kami :

## TrueBlue KOBELCO Evolution

As our spirit of becoming  
more in creating value,  
building a future and  
changing the world

Halo Pembaca SCOOP!

Dalam edisi ini, PT Daya Kobelco CMI mewakili Kobelco Construction Machinery Co.,Ltd. dengan bangga menyampaikan slogan baru sebagai wujud dari spirit kami bersama : True Blue Kobelco Evolution. Ini juga berperan sebagai pemicu semangat guna lebih meningkatkan produktivitas serta lebih baik lagi dalam memenuhi permintaan *customer* kami/*service excellence*. Untuk lebih jauh mengenai makna dibalik slogan baru ini, akan dibahas pada rubrik Kobelco World News.

Sejalan dengan evolusi ini, PT Daya Kobelco CMI berada pada *Middle of Adventurous Progress* yang tengah kami jalani di pertengahan tahun ini dengan semangat baru untuk lebih memacu diri agar lebih efektif dan efisien. Seperti Badak 24 Project, Gajah 95 Project, Initial Service 50 Hours, yang kami ulas pada halaman berikutnya.

Juga, kami punya kabar baik!. Tahun ini, telah terlaksana penetapan harga baru pada *spare part* Kobelco. Kami mendengar beberapa masukan baik dari *customer* maupun dari internal PT Daya Kobelco CMI. Jadi, harga *spare part* akan lebih kompetitif sehingga besar harapan kami kepada *customer* Kobelco supaya tetap menggunakan *spare part* yang asli (*genuine spare part*).

Tentu saja, kami akan terus menginformasikan berita terbaru untuk Anda mengenai cakupan usaha Kobelco di industri alat berat dan layanan jasa, agar terus bisa memberikan semua yang dibutuhkan untuk mengembangkan bisnis Anda secara efisien dan efektif.

Selamat membaca, sampai jumpa pada edisi Majalah SCOOP berikutnya!

**KATSUKI Masao**

## Branch

4 Branch Pontianak

## Swing it

6 Acera Geospec SK 480LC-8 SuperX  
8 Earthtechnica Crusher  
9 Daemo Alicon

## Track And Trail

10 Yogyakarta

## SNAP

12 Photos of Kobelco Customer Trip Japan 2013  
Photos of Makassar Customer Gathering

## Profile

14 Pieter Tika, PT Wahana Matra Sejati

## Who?

15 Park Geun-Hye  
(Presiden Wanita Pertama Korea Selatan)

## Business Review

16 Kekuatan Nilai Tukar Mata Uang

## Economy Outlook

18 BFI Finance  
Optimisme Sewa Pembiayaan Yang Terus Meningkat

## Happening

20 Kobelco Customer Trip to Japan 2013

## Product Support

23 Profile: Budiono Wibowo  
24 Badak 24 Project  
25 Gajah 95 Project

## Kobelco World News

26 Slogan Baru: True Blue Kobelco Evolution  
27 Bauma Munich 2013

## Did You Know

28 New Price of Kobelco Spare Part

## Clue

29 Initial Periodic Service 50 Hours

## Cover Story

30 In The Middle of Adventurous Progress

## Location

# susunan redaksi

Penasehat:  
Seiji Orimoto

Penanggung Jawab, Pimpinan Redaksi:  
Katsuki Masao

Wakil Pemimpin Redaksi:  
Yushi Sandidarma

Sekretaris Redaksi:  
Enita Sari

Bendahara:  
Chandra Wicaksono

Distibusi & Sirkulasi:  
Ivan Rizaldi Gani

Hubungan Internasional:  
Tsugawa Gen

Sales & Marketing:  
Wivani Ambiono

Product Support:  
Budiono Wibowo

Koordinator Artikel Cabang:  
Hengky Hardiansyah

Teknologi Informasi:  
Rudyansyah

Bisnis dan Hukum:  
Belly Wijaya

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

# PONTIANAK

## MENINGKATNYA INDUSTRI DI KOTA KHATULISTIWA



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

Kota Pontianak adalah ibu kota Provinsi Kalimantan Barat di Indonesia. Kota Pontianak didirikan oleh Syarif Abdurrahman Alkadrie pada hari Rabu, 23 Oktober 1771 Masehi yang ditandai dengan membuka hutan di persimpangan tiga Sungai Landak, Sungai Kapuas Kecil dan Sungai Kapuas untuk mendirikan balai dan rumah.

### Geliat Pembangunan Kota Pontianak Kini

Kabupaten Pontianak memiliki potensi untuk dijadikan zona industri Kalimantan Barat, terutama pada daerah kecamatan yang berbatasan langsung dengan ibukota propinsi, yaitu Kecamatan Siantan. Merupakan sebuah kawasan industri di Kabupaten Pontianak yang telah berkembang dengan berbagai sektor industri seperti industri karbon aktif, gula merah, industri doc kapal, LPG, pengolahan minyak kelapa dan lainnya. Bahkan, kini jumlah perusahaan industri yang ada di Kabupaten Pontianak mencapai 461 unit usaha.

Dengan makin berkembangnya kebutuhan daerah tersebut dalam rangka mendorong pembangunan lokal, maka tak heran mampu menarik perhatian investor dari daerah lain di luar Kalimantan Barat untuk masuk ke Kabupaten Pontianak sebagai tujuan Investasi.

### Hadirnya Kobelco di Pontianak Kalimantan Barat

PT Daya Kobelco CMI turut membuka cabangnya pada tahun 2006 agar lebih mendekatkan diri dengan para *customer* di kota Pontianak dan sekitar area Kalimantan Barat untuk melayani segala kebutuhan *customer* dalam penjualan unit, *spare part* Kobelco, serta *after sales service*. Semenjak kehadiran Kobelco di Pontianak, prospeknya cukup bagus sehingga sampai saat ini populasi unit *excavator* Kobelco sudah mencapai lebih dari 1100 unit.

Kobelco Pontianak memiliki bangunan 2 lantai menempati area dengan luas lahan 1342 m<sup>2</sup>. Terdiri dari kantor operasional, *warehouse spare part*, dan dilengkapi dengan *workshop* beserta fasilitas peralatan yang memadai. Termasuk di depan kantor, terdapat *stock yard* yang bisa menampung hampir mencapai 10 unit *excavator*. Fasilitas tambahan yang tersedia adalah 2 unit *speed boat* agar mempermudah mobilisasi untuk menjangkau lokasi kerja *customer* di area sungai yang cukup banyak di

Pontianak, di mana sampai sekarang fasilitas ini masih belum dimiliki oleh *branch* Kobelco lainnya.

Dengan komitmen yang tinggi untuk memberikan layanan purna jual terbaik kepada customer sekaligus menerapkan *quick respond*, PT DAYA KOBELCO CMI juga mendirikan *Service Office* daerah Ketapang yang beralamat di Komplek **Rukan Permata Asri Blok B No. 4 Ketapang**, di bawah pengawasan *Branch* Pontianak. Dan juga didirikan beberapa *site office* di setiap lokasi proyek Sumitomo yang sedang berjalan, di mana mayoritas unit *excavator* yang bekerja dominan adalah Kobelco. Tidak menutup kemungkinan, akan terus bertambah seiring dengan proyek-proyek yang akan datang.

Ini semua didukung dengan 53 karyawan profesional yang bekerja di *Branch* Pontianak. Di dalamnya termasuk 3 orang unit *sales*, 2 orang *sales spare part*, dan mekanik yang terlatih.

### Pilot Badak Project

PT DAYA KOBELCO CMI untuk terus berupaya dalam memperbaiki kinerjanya dalam melayani kebutuhan customer, telah menerapkan BADAK 24 Project sebagai implementasi dari *Service Improvement* Kobelco. Dan secara istimewa telah ditunjuk *Branch* Pontianak sebagai cabang pertama (*pilot project*) dan selanjutnya diikuti oleh seluruh cabang Kobelco lainnya. Ini masih berkaitan juga dengan adanya proyek Sumitomo. Dengan adanya Badak 24 Project di Pontianak, telah banyak terjadi peningkatan fasilitas *service operasional* dan *service excellence* yang semakin lebih baik lagi. Dan diharapkan dapat terus berjalan bahkan ditingkatkan terus ke depannya.

Melalui pendirian Kobelco Pontianak dan dukungan konsistensi dari PT DAYA KOBELCO CMI, diharapkan akan semakin meningkatkan kepercayaan dan kepuasan *customer* atas pemenuhan kebutuhan terhadap produk-produk Kobelco di wilayah Kalimantan Barat.

*Untuk lebih jelasnya, program ini dibahas pada rubrik Product Support.*



Agus Purnomo | Branch Manager

Perkembangan Kobelco cabang Pontianak sangat pesat dari mulai dibuka tahun 2006 lalu. Dan tentunya sekarang ini terdapat BADAK 24 Project yang merupakan *SERVICE IMPROVEMENT PROJECT* untuk memberi support terbaik kami ke *customer* dan *operasional facility service*.

Sehingga dengan terus melangkah, saya bersama tim optimis bisa memajukan PT Daya Kobelco CMI cabang Pontianak!



Suparyono | Service Supervisor

Dengan populasi unit yang begitu banyak, tentunya dituntut ketersediaan jumlah *Manpower*, suku cadang, fasilitas, termasuk *support* yang maksimal dan kerja sama *team*.

Saya lebih optimis dengan adanya Badak 24 Project, ke depannya akan lebih mantap. Tentunya mantap di Internal dan External maka TARGET kita untuk menjadi No.1 di Indonesia pasti tercapai. BRAVO KOBELCO!



Unit Sales Team :

**Muhafsan Imanul H**

Telp : 08125705909

**Dollie Hutagalung**

Telp : 082148289911

**Thommy**

Telp : 081253255656

Part Sales Team :

**Koencoro Sekarjati**

Telp : 081390630390

**Herman Sati S Ritonga**

Telp : 081380705417

Kami dari tim *Unit Sales & Spare Part Sales* siap untuk selalu memberi *support* dengan maksimal ke seluruh *customer* Kobelco di wilayah Kalimantan Barat. Bersama pasti bisa!

**ACERA**  
**GEOSPEC**

# SK480 LC

Kobelco SK480LC-8 SuperX termasuk *excavator* dalam seri Acera Geospec, didesain dengan performa maksimal untuk bekerja di areal pertambangan maupun quarry. Baik itu di Pulau Jawa, Kalimantan, Sumatra atau pun Sulawesi.



## KEUNGGULAN KOMPETITIF:

### Kinerja mesin yang ekonomis

Konsumsi bahan bakar Kobelco SK480LC-8 adalah yang paling irit di kelasnya. Dengan jumlah bahan bakar yang sama bisa menghasilkan kenaikan 18% volume kerja dan penurunan konsumsi bahan bakar bisa mencapai hingga 18% dibandingkan model sebelumnya.

### Produktifitas kerja yang tinggi

SK480LC-8 memiliki kapasitas bucket yang terbesar di kelasnya: dengan volume 3,2m<sup>3</sup>. *Attachment*nya telah disesuaikan untuk pekerjaan ekskavasi untuk mengejar volume yang besar. Menggunakan ME (Mass Excavation=ME) *boom* 6.3m, ME *arm* 2.4m dan *bucket* ukuran 3.2m<sup>3</sup>. Sebagai standar unit, SK480LC-8 dilengkapi dengan *counterweight* seberat 12.5 ton. Di samping itu, *drawbar pulling force* adalah sebesar 417 Kn. Sehingga dengan kondisi pertambangan yang berada di pegunungan sekali pun, SK480LC-8 tetap bisa bekerja dengan prima.

### Daya tahan yang sangat baik

Ketangguhan performa Kobelco SK480LC-8 didukung dengan adanya *Track Guide*. Rangkanya pun berkualitas *Heavy duty*, dengan rangka bagian bawah sudah dilakukan penguatan (*re-inforcement*). Terdapatnya tutup bagian bawah dengan plat ketebalan 6mm serta 9mm sebagai pelindung bagian bawah mesin. Juga tersedia tombol

Akselerasi darurat pada kontrol mekatronik ITCS memungkinkan untuk melakukan pekerjaan pada saat sistem utama diperbaiki.

Di samping itu, sistem filtrasi bahan bakar juga menggunakan 2 buah *pre-filter* dengan kerapatan 4 mikron dan 1 buah filter utama dengan kerapatan 2 mikron. Standar dalam sistem filtrasi ini dirancang dengan tujuan untuk mencegah masalah pada mesin. Sebagaimana motto kami "We Save You Fuel" dan disertai dengan pelayanan purna jual yang memadai, maka lengkaplah bahwa *excavator* KOBELCO bersama PT Daya Kobelco CMI merupakan satu kombinasi yang POWERFUL!

■ ■ WE DO NOT WRITE  
BUSINESS UNLESS IT CAN  
SAFE THE CUSTOMER'S  
REAL MONEY ■ ■

## ENGINE

Model	HINO P11C
Type	Direct injection, water-cooled, 4-cycle diesel engine with turbocharger, intercooler
No. of cylinders:	6
Rated power output:	257 kW {350 PS}/1,850 min <sup>-1</sup> {rpm} (ISO14396: 2002)

## TRAVEL SYSTEM

Travel speed:	5.4/3.4 km/h
Drawbar pulling force:	417 kN {42.5 tf} (ISO 7464)
Ground clearance:	510 mm

## SWING SYSTEM

Swing speed:	7.8 min <sup>-1</sup> {rpm}
--------------	-----------------------------

## REFILLING CAPACITIES & LUBRICATIONS

Fuel tank:	650 L
Engine oil:	50 L
Hydraulic oil tank:	555 L tank oil level 300 L hydraulic system

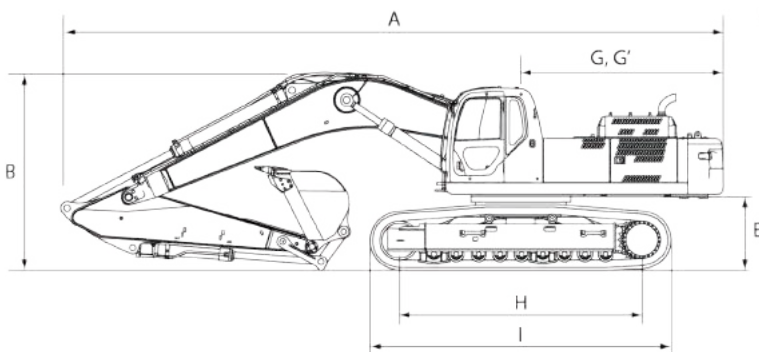
## ATTACHMENTS

Use	Backhoe bucket	
	ISO heaped	Mass excavating
Bucket capacity	3.2 m <sup>3</sup>	3.2
No. of bucket teeth		6

## WORKING RANGES

Unit: m

Boom		6.3 m
Range	Arm	ME 2.4 m
a- Max. digging reach		10.88
b- Max. digging reach at ground level		10.63
c- Max. digging depth		6.48
d- Max. digging height		10.49
e- Max. dumping clearance		6.91
f- Min. dumping clearance		3.11
g- Max. vertical wall digging depth		4.00
h- Min. swing radius		4.75
i- Horizontal digging stroke at ground level		3.59
j- Digging depth for 2.4 m (8') flat bottom		6.31



## DIMENSIONS

Unit: mm

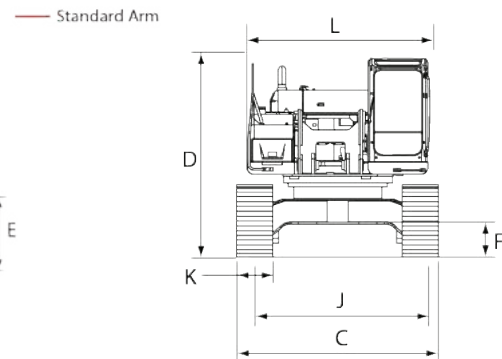
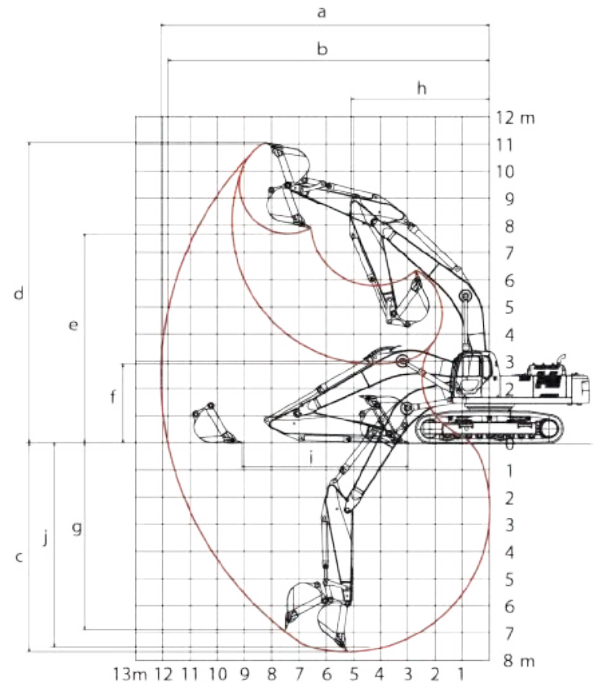
Arm length		ME 2.4 m
A	Overall length	11,620
B	Overall height (to top of boom)	4,260
C	Overall width	SK460 3,550 (with 800 mm shoes)
		SK480LC 3,550 (with 800 mm shoes)
D	Overall height (to top of cab)	3,310
E	Ground clearance of rear end*	1,340
F	Ground clearance*	510
G	Tail swing radius	3,670
G'	Distance from center of swing to rear end	3,670
H	Tumbler distance	SK460 4,060
		SK480LC 4,400
I	Overall length of crawler	SK460 5,110
		SK480LC 5,450
J	Track gauge	2,750
K	Shoe width	800
L	Overall width of upperstructure	3,000

\* Without including height of shoe lug.

## OPERATING WEIGHT & GROUND PRESSURE

In standard trim, with standard boom, 3.45 m arm, and 1.9 m<sup>3</sup> ISO heaped bucket

Shaped	Triple grouser shoes (even height)	
Shoe width	mm	800
Overall width	mm	3,550
Ground pressure	Pa (kgf/cm <sup>2</sup> )	63 {0.64}
Operating weight	kg	48,800



# EARTHTECHNICA CRUSHER

CRUSHING, GRINDING, And SAND-MAKING EQUIPMENT

EARTHTECHNICA pertama kali didirikan pada bulan April 2003 oleh dua perusahaan yaitu Kawasaki Heavy Industries – Kobe Steel yang berintegrasi khusus di bidang *crushers & environmental equipment*. Selanjutnya EARTHTECHNICA dipegang langsung oleh Kawasaki Heavy Industries dan menjadi salah satu perusahaan afiliasinya.

Sejalan dengan potensi seutuhnya dari teknologi yang dimiliki yakni “*Crushing, Grinding, and Separation*”, EARTHTECHNICA secara global mengembangkan 4 jenis bidang spesialisasi, yang di dalamnya termasuk *Crusher/Grinding Mill, Steel Castings, Environment-related & Powder Processing Equipment* untuk memenuhi kebutuhan *customernya*.

Sebagai penghargaan atas kepercayaan yang diberikan, EARTHTECHNICA mengutamakan jaminan mutu manajemen serta kerap melakukan pendekatan positif terhadap perkembangan teknologi terbaru, juga secara aktif berkomitmen untuk peduli lingkungan. Hal ini bertujuan supaya bisa menggerakkan perusahaan untuk mencapai lebih jauh dari segi pengetahuan, teknologi yang lebih canggih serta memperkuat sisi sumber daya manusia (internal).

PT Daya Kobelco CMI sebagai salah satu anak perusahaan dari Kobe Steel dalam hal ini turut mencoba memperkenalkan dan memasarkan EARTHTECHNICA pada market Indonesia yang dimulai di tahun ini.

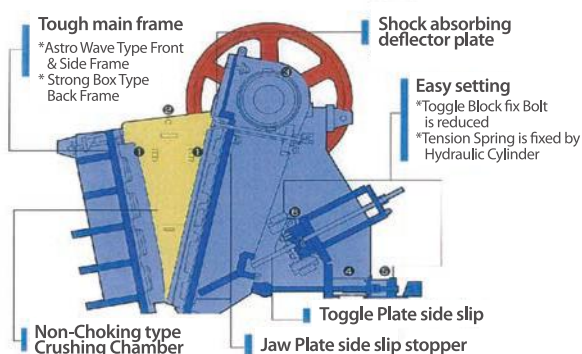
## TARGET COMPANY

Sasaran strategis di Indonesia :

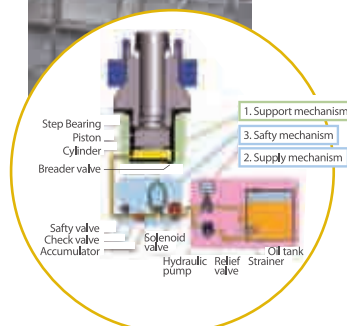
1. **Aggregate Company**
2. **Cement Company**
3. **Mining Company**

Crusher Equipment yang dipasarkan oleh PT Daya Kobelco CMI

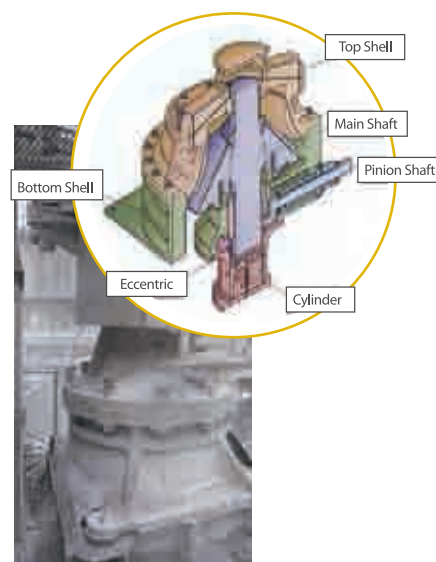
### Jaw Crusher ( Primary section of Crusher Plant )



### DH Gyrotory Crusher ( Secondary section of Crusher Plant )



### Autofine Crusher ( Tertiary section of Crusher Plant )





# RESPONSIBLE PROMISE



---

Advanced Value

---

Powerful Performance

---

Challenging Effort

---

Seiring dengan terus berkembangnya segmentasi di bidang konstruksi dan *quarry* di tahun 2013 ini, dibutuhkan diversifikasi atau keragaman produk untuk memenuhi kebutuhan pasar. Tentunya, PT Daya Kobelco CMI terus memantau produk – produk berkualitas tinggi dan pelayanan purna jual pendukung yang baik.

Salah satunya diwujudkan melalui kerjasama bisnis dengan Daemo Engineering co.,Ltd. Di tahun 2012, PT Daya Kobelco CMI telah resmi sebagai salah satu *dealer* Daemo Alicon Breaker di Indonesia. Hanya dalam kurun waktu kurang dari setahun, telah terjual lebih dari 30 unit Daemo Alicon Breaker untuk seri B230 & B300.

Daemo Engineering Co, Ltd adalah salah satu produsen hidrolik terkemuka berasal dari Korea yang telah berpengalaman selama 24 tahun. Dan merupakan pemain senior yang telah berkecimpung dalam memainkan peran utama di berbagai *work site* seperti; pertambangan, konstruksi, pembongkaran bangunan (*demolisher*), pembangunan jalan, pekerjaan umum, perumahan, pengembangan lahan, situs pembongkaran, sistem pembuangan limbah, dan banyak lainnya.

Serta bertepatan pada tanggal 24 Mei 2013, Daemo Engineering co.,Ltd mengadakan Anniversary Event Festival yang ke-24 dengan tema 'The Leader of Hydraulic Attachment for the Future'. PT Daya Kobelco CMI sebagai salah satu *dealer* Daemo Alicon Breaker di Indonesia, turut hadir dalam acara tersebut. Kedatangan tim Kobelco kali ini bertujuan untuk memperkuat jalinan kerjasama yang selama ini telah berjalan baik.



## KEHEBATAN UTAMA DAEMO ALICON BREAKER :

- Bekerja secara primer maupun sekunder dalam menghancurkan bebatuan (bahkan batu gunung).
- Mampu menghancurkan semen serta konstruksi aspal
- Berkekuatan untuk membongkar bangunan dan dapat digunakan dalam pembongkaran segala jenis *work site*.

### ADVANCED FEATURE :

ABF (Anti Blank Firing) System, TPC (Total Power Control) system, Internal Relief Valve, BPM Adjust Valve, Provision Hole for under water works and Auto Grease System.

# YOGYAKARTA

Kota yang menyimpan berjuta pesona..

Apalagi, kota yang dikenal sebagai kota pelajar ini juga merupakan gudangnya kreativitas seniman lokal serta budayawan lintas agama. Tak heran, semua ini menjadikan kota Yogya sebagai kota wisata yang tak akan ada habisnya.

## Warisan budaya yang masih terjaga

Begitu banyak peninggalan budaya seperti Museum Hamengku Buwono IX di dalam kompleks Keraton Yogyakarta, lalu ada Museum Batik Yogyakarta yang saat ini mengoleksi sekitar 1.000 jenis kain batik dari berbagai daerah di Pulau Jawa dan lainnya.

Situs – situs peninggalan bersejarah seperti candi, juga banyak dimiliki oleh Yogyakarta. Untuk kali ini, SCOOP akan bercerita tentang dua candi yang termegah dengan keunikan yang berbeda.

### Candi Borobudur

Siapa tak kenal Candi Borobudur? Candi ini memiliki 1460 relief dan 504 stupa Budha di kompleksnya. Nama Borobudur sendiri menurut beberapa orang berarti sebuah gunung yang berteras-teras (budhara), sementara beberapa yang lain mengatakan Borobudur berarti biara yang terletak di tempat tinggi.

Bangunan Borobudur berbentuk punden berundak terdiri dari 10 tingkat dan pada setiap tingkatan memiliki relief-relief indah seolah menunjukkan betapa mahir pembuatnya. Keseluruhan relief yang ada di Candi Borobudur ini mencerminkan ajaran sang Budha.

### Candi Prambanan

Kontras dengan Candi Borobudur, bangunan Candi Prambanan kental dengan pengaruh agama Hindu. Candi Prambanan memiliki 3 candi utama di halaman utama, yaitu Candi Wisnu, Brahma, dan Siwa yang mewakili lambang Trimurti agama Hindu. Dengan bukti Candi Prambanan ini, menunjukkan bahwa dahulu ada kejayaan Kerajaan Hindu di tanah Jawa.

Yang menarik, Prambanan memiliki relief candi yang memuat kisah Ramayana. Menurut para ahli, relief itu mirip dengan cerita Ramayana yang diturunkan lewat tradisi lisan.

Apakah ini berarti kisah Ramayana terjadi bertempat di tanah Jawa?

Terdapat pula salah tempat ikonik yang terkenal, yaitu Jalan Malioboro.

Berasal dari bahasa Sansekerta yang berarti karangan bunga, Malioboro menjadi kembang yang pesonanya mampu menarik jutaan wisatawan tiap tahunnya. Bayangkan, Anda bisa memborong aneka barang yang diinginkan mulai dari pernik cantik, cinderamata unik, batik klasik, emas dan permata hingga peralatan rumah tangga dengan harga murah jika Anda pandai menawar.

Pesona jalan ini tak pernah pudar oleh jaman, bahkan terus berpendar hingga kini dan menginspirasi banyak orang. Seolah membuat mereka untuk kembali lagi ke Yogyakarta

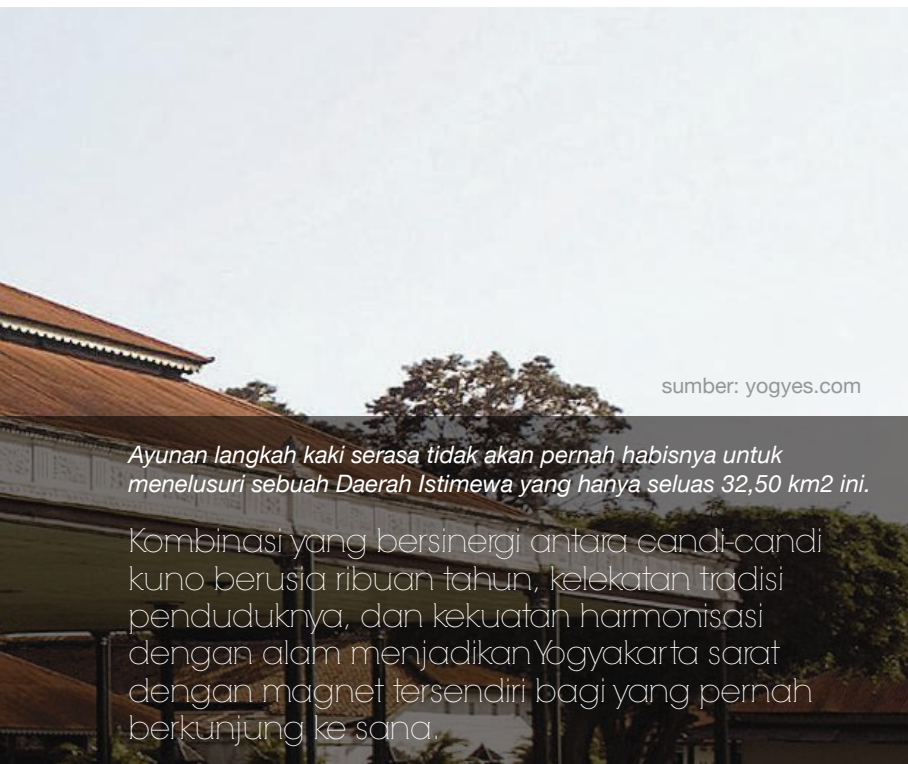
## Kemilau Kuliner Khas Yogyakarta

Berwisata ke suatu tempat belumlah lengkap tanpa mencicipi makanan khas daerahnya. Maka dari itu, SCOOP mengajak anda untuk bertamasya lidah sekaligus melihat dari dekat potret kehidupan sehari-hari kawula Yogyakarta.

### Gudeg

Sesungguhnya ada 3 jenis gudeg yang berbeda; gudeg basah, gudeg kering, dan gudeg manggar. Gudeg basah disajikan dengan kuah santan gurih dan banyak diburu sebagai sarapan pagi. Gudeg jenis ini dapat ditemukan di sepanjang Jalan Kaliurang, ataupun di pasar tradisional pada pagi hari.

Gudeg kering dimasak dalam waktu yang lebih lama hingga kuahnya mengering dan warnanya lebih kecoklatan. Rasanya juga lebih manis. Inilah jenis yang cocok untuk dijadikan buah tangan karena tidak gampang basi. Tidak perlu bingung ke mana harus mencari karena sebagian besar warung gudeg ternama seperti Gudeg Yu-Narni ( Jl. Palagan Tentara Pelajar 102), Gudeg Yu Djum(Jl. Kaliurang Km 4,5 Karang asem CT III/22), menjual jenis gudeg ini.



sumber: yogyes.com

*Ayunan langkah kaki serasa tidak akan pernah habisnya untuk menelusuri sebuah Daerah Istimewa yang hanya seluas 32,50 km2 ini.*

Kombinasi yang bersinergi antara candi-candi kuno berusia ribuan tahun, kelekatan tradisi penduduknya, dan kekuatan harmonisasi dengan alam menjadikan Yogyakarta sarat dengan magnet tersendiri bagi yang pernah berkunjung ke sana.

Manggar alias bunga kelapa menghasilkan sensasi kelezatan tersendiri pada sajian kuliner Gudeg Manggar. Bunganya terasa renyah sementara tangkainya sekilas memiliki rasa mirip jamur tiram. Dikarenakan bunga manggar yang makin terbatas, maka ketersediaan gudeg ini pun semakin langka. Hanya beberapa tempat yang masih bertahan seperti beberapa kawasan di daerah Bantul dan Warung Makan Mbok Brewok (Jl. Parangtritis km.7).

### Angkringan

Angkringan yang legendaris adalah Angkringan Lik Man, dikelola oleh putra Mbah Pairo, penjual angkringan pertama di Yogyakarta.

Memiliki minuman khas Kopi Joss, angkringan ini pernah menjadi tempat melewati malam sejumlah tokoh terpendang di Indonesia. Kopi Joss ini adalah kopi yang disajikan panas dengan diberi arang. Kelebihan kopi itu adalah kadar kafeinnya yang rendah karena dinetralkan oleh arang. Berbagai makanan juga disediakan, ada sego kucing yang ditemani oleh berbagai macam lauk seperti mendoan (tempe goreng tepung), tahu susur, tempe bacem, endas (kepala ayam) dan tentu saja jadah (ketan). Jenis angkringan ini bisa ditemukan pada sisi Stasiun Tugu serta sepanjang jalan Malioboro.

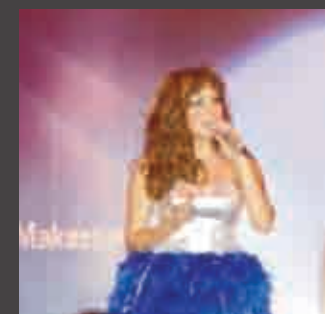
### Senyum di balik meletusnya Gunung Merapi

Di balik penampilannya yang begitu tenang, Gunung Merapi yang letaknya masih masuk dalam kawasan Yogyakarta, menyimpan kekuatan alam yang dahsyat. Letusan terakhir Gunung menghasilkan jutaan kubik material vulkanik tumpah pada tahun 2010 kemarin, meninggalkan jejak yang masih bisa kita saksikan. Namun, di balik itu, timbunan pasir, batu, dan material vulkanik lainnya justru memberi kesuburan bagi tanah di kaki gunung dan ribuan hektar sawah di bawahnya.

### Service office terbaru Kobelco

Guna mengakomodasi tingginya permintaan alat berat, khususnya untuk material natural resources seperti tambang pasir dan batu, PT Daya Kobelco CMI membuka service office terbarunya di Yogyakarta. Dan juga untuk mendekati ke customer dengan tujuan: good response, quick response, dan customer satisfaction.







CUSTOMER TRIP JAPAN  
MAKASSAR CUSTOMER GATHERING

# BERANI TEGAP MELANGKAH BERSAMA KOBELCO

**PIETER TIKA**  
PT. WAHANA MATRA SEJATI

Sejalan dengan tetap tingginya permintaan batubara di pasar dunia, memantapkan posisi Indonesia sebagai no.2 eksportir pada skala dunia. Berkembangnya produksi batubara ini secara tidak langsung mendorong industri kontraktor batubara, karena sebagian besar produksinya dihasilkan melalui para kontraktor.

Oleh karena itu, pada edisi kali ini redaksi SCOOP berkesempatan mewawancarai salah satu kontraktor pemain di bidang batubara, Mr. Pieter Tika dari PT Wahana Matra Sejati (WMS). Berikut wawancaranya.

## Sekilas gambaran memulai usaha

Awalnya sejak awal tahun 1990, ayah saya adalah salah satu pemegang saham di dealer Kobelco sebelum PT Daya Kobelco CMI berdiri di Indonesia sebagai importir alat berat dari Jepang. Saat terjadi krisis moneter Asia tahun 1997/98 perusahaan tersebut mengalami kesulitan dalam hal keuangan, maka saya diminta untuk membantu me-restrukturisasi hutang dan aset-aset perusahaan. Untuk meng-utilisasi stock alat-alat berat milik perusahaan, maka pada tahun 1999 didirikanlah PT WMS yang bergerak dibidang rental alat berat.

## Alasan memilih sektor tambang batubara

Sejak Krisis Asia 1998, kita belajar bahwa jika berhutang dengan mata uang US dollar yang bunganya relatif murah, maka pendapatan juga harus dalam mata uang US dollar. Itulah yang pertama mendorong kami untuk masuk ke sektor pertambangan batubara (awalnya sebagai HE rental dan subkontraktor). Sejak berkecimpung di sektor ini, saya mengenal banyak teman-teman yang bermain di sektor yang sama. Pada tahun 2004, saya dan beberapa teman memberanikan diri untuk membeli sebuah Kuasa Pertambangan Batubara 5.000 hektar lalu kami operasikan bersama.

## Awal mula kerjasama dengan PT Daya Kobelco CMI

PT. WMS pernah membeli beberapa unit SK200 second-hand di tahun 2000. Kemudian mulai banyak membeli excavator Kobelco sejak 2008 pada saat kami mulai memproduksi Tambang kami yang kedua.

## Tentang target tengah tahun

Target kami adalah meningkatkan produksi menjadi 1.5 juta bcm per bulan (Over Burden removal) dan 280.000 MT batubara per bulan di 2 lokasi kerja. Kami berencana membeli 6 unit SK 850 dan 2 unit SK 480 tahun ini.

## Alasan memilih excavator Kobelco

Kobelco saya lihat sebagai perusahaan yang specialist excavator sejak jaman dulu. Excavator Kobelco kelas 20 s/d 80 ton yang kami pakai dapat diandalkan karena Mechanical Availability nya cukup memuaskan. Repair cost untuk 2 tahun pertama juga sangat rendah. Fuel consumption juga cukup irit. Unit yang saya punya SK 200 2 unit, SK 480 5 unit, SK 850 2 unit.

## Produk Kobelco yang menjadi andalan

SK 480 dan SK 850, karena Machine Availability dan operation cost yang sesuai dengan rencana/budget.

## Penempatan unit

Untuk pekerjaan Over Burden removal maupun coal getting di 2 lokasi Tambang batubara di Kabupaten Kukar, Kaltim.

## Masukan untuk PT Daya Kobelco CMI

Lebih sering di adakan training untuk mekanik dan operator, baik di in-house maupun di lapangan. Semoga PT Daya Kobelco CMI bisa terus meningkatkan corporate governance yang semakin baik.

Sungguh luar biasa semangat juang seorang Bapak Pieter, kami pun akan terus menyokong dan memberikan pelayanan terbaik kami. Semangat Kobelco!

who

# Park Geun-hye

Presiden Wanita Pertama Korea Selatan

“Ini adalah kemenangan bagi keinginan rakyat untuk mengatasi krisis dan menghidupkan kembali perekonomian”.



Dilantik pada 25 Februari, Park Geun-hye (Ms. Park) menjabat dalam suasana penuh ketegangan di semenanjung Korea, beberapa hari setelah Korea Utara melakukan tes nuklir. Pada pidato pelantikannya, Ms. Park berjanji untuk prioritaskan keamanan nasional dan revitalisasi ekonomi.

## Tragedi menghasilkan pribadi tangguh

lalah Park Geun-hye, seorang wanita tangguh yang menjadi presiden pertama Korea Selatan di usianya yang ke 61. Karir politik Ms. Park tumbuh dalam rentetan tragedi dalam keluarganya. Ibunya dibunuh oleh agen Komunis pada tahun 1974 ketika usianya masih 22 tahun sekaligus mahasiswa di Paris. Ia lantas segera memutuskan meninggalkan studinya untuk kembali ke Seoul.

Ms. Park sendiri sudah tak asing dengan rumah kepresidenan Korea selatan. Sebab, ia adalah putri dari mantan Presiden Park Chung-hee, yang memerintah Korea Selatan selama hampir dua dekade dengan cara merebut kekuasaan dalam kudeta militer pada tahun 1961. Karena gaya kepemimpinan sang ayah yang terkenal akan kediktatorannya, tak terelakkan, Park Chung-hee kemudian berhasil dibunuh oleh kepala intelijen mata-mata lima tahun setelah kematian ibunya.

## Rintangan dalam karir politik

Ms. Park baru kembali ke dunia politik pada tahun 1998, dengan bersumpah untuk “menyelamatkan negara” yang tengah berjuang dengan krisis moneter Asia (yang juga melanda Indonesia). Ms. Park, kala itu memegang gelar sarjana teknik kelistrikan dari Sogang University di Seoul, pertama kali terpilih untuk Majelis Nasional.

Pada perjalanan karirnya menuju kursi kepresidenan, Park Geun-hye mendapatkan banyak kritikan. Salah satunya adalah “putri diktator,” isu yang dihembuskan oleh lawan politik dari sayap kiri Korea. Beberapa surat kabar juga memberinya julukan sebagai “Putri Es” karena sikap dan tindakannya yang dianggap dingin.

Namun sebaliknya, rakyat Korea Selatan justru mengingat kepemimpinan ayahnya sebagai seorang karismatik. Ditambah pula, Ms. Park terus membangun reputasi sebagai pemimpin yang berprinsip dan teguh pendirian melalui beragam program dalam masa kampanyenya. Ia pun berkomitmen untuk tidak menikah dan tidak punya anak, kehidupannya hanya akan didedikasikan untuk negara.

Dari 88 persen lebih suara terhitung, Ms. Park memimpin dengan perolehan suara 51,6 persen, mengungguli penantanginya, Moon Jae-in, seorang pengacara hak asasi manusia sayap kiri yang hanya mendapat dukungan suara 48 persen.

**“Citranya di antara pendukungnya adalah pemimpin yang stabil, tenang selama krisis, kuat dan dapat diandalkan,”**

**-Choi Jin- kepala Institut Kepemimpinan Presiden.**

sumber: [www.bbc.co.uk/news/world-asia-20787271](http://www.bbc.co.uk/news/world-asia-20787271)

# KEKUATAN NILAI TUKAR MATA UANG

Sandy Harianto  
Faculty Member  
Prasetiya Mulya Business School



Bertepatan dengan Hari Kebangkitan Nasional 20 Mei 2013, Bank Indonesia secara resmi mengumumkan berlakunya kurs referensi mata uang asing (dolar Amerika Serikat) yang diberi nama JISDOR (Jakarta Interbank Spot Dollar Rate). JISDOR merupakan informasi rata-rata tertimbang volume seluruh transaksi dolar AS terhadap rupiah di 70 bank nasional yang berstatus bank devisa setiap harinya antara pukul 08.00 – 09.45 WIB. Data ini merupakan data *real* yang diperoleh Bank Indonesia melalui Sismonvatar (Sistem Monitoring Transaksi Valuta Asing Terhadap Rupiah). Hasil penghitungan rata-rata tertimbang ini lalu akan diumumkan di laman situs (*website*) Bank Indonesia setiap hari Senin-Jumat jam 10.00 WIB tepat, kecuali hari libur nasional.

Tujuan penerapan JISDOR adalah adanya harga acuan yang pasti bagi para pelaku bisnis yang hendak membeli atau menjual dolar AS. Performa rupiah selama satu tahun terakhir yang mengalami penurunan dari level 9.300-an ke level 9.800-an merupakan performa terburuk dari mata uang negara-negara di kawasan ASEAN, karena mata uang negara-negara ASEAN lainnya seperti dolar Singapura, ringgit Malaysia, baht Thailand dan peso Filipina mengalami tren penguatan selama satu tahun terakhir. Salah satu alasan pelemahan rupiah yang ditengarai oleh Bank Indonesia selaku otoritas keuangan adalah tidak adanya kurs acuan dalam negeri yang bisa digunakan oleh para pelaku pasar di Indonesia, sehingga pihak yang sejatinya tidak melakukan transaksi pertukaran mata uang dolar dengan rupiah di Indonesia tetap bisa mempengaruhi kurs nilai tukar rupiah terhadap dolar AS melalui tindakan spekulatif.

Sebelum JISDOR diterapkan, salah satu nilai acuan yang banyak digunakan dan dikutip bank dan pedagang valuta asing di dalam negeri adalah kurs NDF (Non-Deliverable Forward) di pasar Singapura yang diterbitkan oleh

Asosiasi Bank-Bank Singapura (ABS – Associations of Banks in Singapore). NDF sendiri merupakan instrumen derivatif yang dapat digunakan baik untuk kepentingan lindung nilai (*hedging*) maupun untuk kepentingan spekulasi.

NDF memiliki skema yang mirip dengan instrumen derivatif yang bernama *forward*, di mana dua pihak, penjual dan pembeli, setuju untuk melakukan transaksi atas suatu komoditas atau instrumen keuangan (dalam hal ini instrumen keuangan yang dimaksud adalah rupiah) di masa depan (satu bulan dari sekarang, 3 bulan dari sekarang, enam bulan dari sekarang dsb) dengan menggunakan dasar perhitungan yang ditetapkan dan disetujui saat ini.

Contoh transaksi *forward* adalah sebagai berikut : Misalkan, nilai tukar dolar AS terhadap rupiah per hari ini adalah Rp 9.750,-/dolar AS, dan anda PT.XYZ, perusahaan Indonesia yang membeli sebagian besar bahan baku dalam nilai dolar AS khawatir bahwa di masa depan jumlah dana yang harus perusahaan anda siapkan dalam dolar akan lebih besar karena adanya depresiasi nilai rupiah, sementara anda baru memiliki dana untuk pembelian dolar 1 bulan dari sekarang. Anda lalu mengunci posisi anda dengan melakukan transaksi *forward*, anda setuju untuk membeli dolar dengan nilai tukar Rp. 9.800,-/dolar AS, senilai jumlah dolar yang anda butuhkan, satu bulan dari sekarang. Pada saat jatuh tempo, satu bulan dari sekarang, tidak peduli berapa harga dolar AS di pasaran saat itu, perusahaan anda cukup membayar Rp 9.800,- per dolar AS. Anda bisa membuat proyeksi arus kas perusahaan anda lebih pasti dan terkontrol.

Dalam kasus Non-Deliverable Forward, di akhir masa periode NDF, saat jatuh tempo, pihak pembeli dan penjual tidak melakukan penukaran rupiah dengan dolar AS, tetapi cukup membayarkan selisih antara nilai tukar yang disetujui di

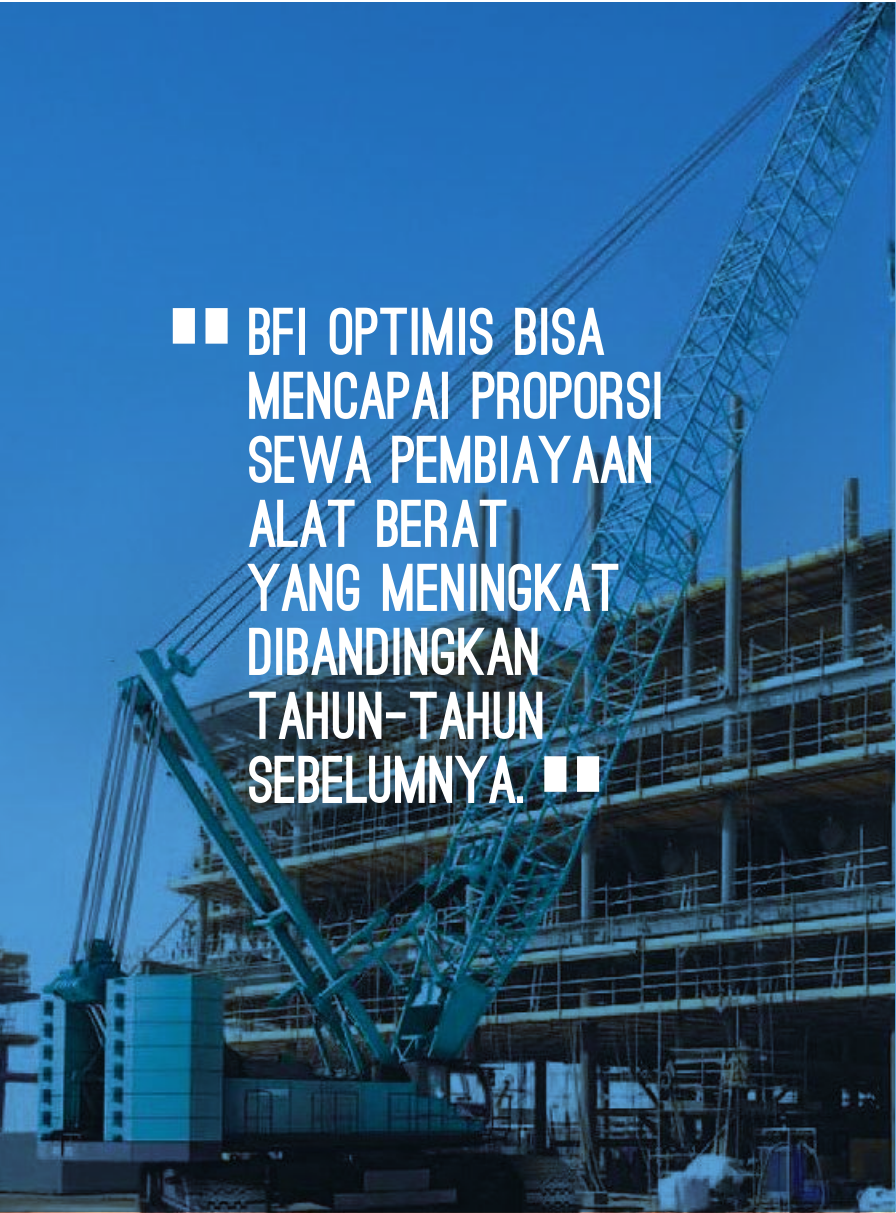
dalam kontrak dengan nilai tukar yang berlaku saat jatuh tempo, dan selisih tersebut dibayarkan dalam bentuk dolar AS, karena otoritas keuangan negara yang nilai tukarnya dijadikan dasar NDF mempunyai regulasi yang cukup ketat terkait transaksi valuta asing. Nilai jatuh tempo ini lalu mengambil acuan dari nilai harian yang diterbitkan oleh ABS dalam kasus perdagangan NDF rupiah Indonesia, ringgit Malaysia dan dong Vietnam.

Analisa HSBC memprediksi bahwa nilai harian transaksi NDF rupiah berkisar antara \$ 500 juta - \$ 700 juta. Hasil penelitian dari Federal Reserve Bank tahun 2005 mengungkapkan bahwa pelaku pasar memperkirakan 60%-80% transaksi NDF berhubungan dengan aktivitas spekulasi. Ditambah pula dengan investigasi yang dilakukan Asosiasi Bank Singapura atas penetapan kurs NDF oleh ABS mengindikasikan adanya manipulasi oleh para pedagang (*trader*) terhadap nilai tukar mata uang beberapa negara. Investigasi ini dipicu oleh skandal manipulasi LIBOR (London Inter Bank Offered Rate) yang melibatkan bank-bank besar di dunia seperti Barclays, UBS dan RBS.

Sejatinya Bank Indonesia menyadari bahwa penerapan JISDOR tidak lantas membuat nilai tukar rupiah akan selalu menguat, sentimen negatif dan keperluan pembelian dolar AS yang tinggi dari pihak korporasi tetap mampu menekan nilai tukar rupiah. Namun setidaknya, kendali atas mata uang telah berubah posisi. Sebelum adanya JISDOR, kedaulatan nilai tukar rupiah berada di tangan NDF Singapura, dengan potensi spekulasi yang tinggi. Dengan adanya JISDOR, diharapkan kedaulatan atas nilai tukar rupiah kembali berada di bawah kendali otoritas keuangan Indonesia, dalam hal ini Bank Indonesia.

Salam,  
Sandy Harianto

# SEWA PEMBIAYAAN BFI FINANCE



■ ■ BFI OPTIMIS BISA  
MENCAPAI PROPORSI  
SEWA PEMBIAYAAN  
ALAT BERAT  
YANG MENINGKAT  
DIBANDINGKAN  
TAHUN-TAHUN  
SEBELUMNYA. ■ ■

Berdiri tahun 1982 sebagai perusahaan patungan dengan Manufacturer Hanover Leasing Corporation, Amerika Serikat, PT BFI Finance Indonesia Tbk. merupakan salah satu perusahaan pembiayaan tertua di Indonesia. Pada tahun 1986, PT Bank Umum Nasional dan Essompark Ltd., Hong Kong mengambil alih kepemilikan Manufacturer Hanover Leasing Corporation dalam Perusahaan.

Pada tahun 1990, Perusahaan mengubah izin operasi untuk menjalankan usaha *multifinance* dan berganti nama menjadi PT Bunas Finance Indonesia. Pada tahun sama Perusahaan berganti status menjadi perusahaan publik setelah mencatatkan sahamnya di Bursa Efek Jakarta (BEJ) dan Bursa Efek Surabaya (BES). BFI Finance adalah salah satu perusahaan yang pertama kali menjadi perusahaan publik di tahun 1990.

Melewati krisis ekonomi di Asia, yang berawal di tahun 1997, BFI Finance berhasil melakukan restrukturisasi hutang lebih cepat pada tahun 2001 dan tanpa melalui program bantuan pemerintah dan nama Perusahaan diubah menjadi PT BFI Finance Indonesia Tbk. Saat ini BFI Finance menjadi perusahaan publik Indonesia yang secara mayoritas dimiliki oleh pihak asing, sebagian besar adalah lembaga keuangan terkemuka. BFI Finance menjadi perusahaan yang memiliki laporan posisi keuangan yang sehat.

BFI Finance memfokuskan kegiatan bisnisnya pada pembiayaan kendaraan-kendaraan roda empat dan dua untuk



segmen ekonomi menengah ke bawah. Perusahaan juga membiayai alat-alat berat melalui Sewa Pembiayaan. Secara geografis, Perusahaan melakukan bisnis ke seluruh penjuru Nusantara, tanpa adanya pembatasan pada merek, tipe, area atau industri tertentu.

#### Produk- produk Kami

Saat ini BFI Finance menawarkan jasa pembiayaan untuk pengadaan kendaraan mobil baru maupun bekas (melalui dealer dan nondealer), motor bekas non-dealer, alat-alat berat, kapal, mesin-mesin industri & pendukungnya seperti genset, *forklift*, dll.

#### Target Sewa Pembiayaan 2013

Bisnis Sewa Pembiayaan kami meliputi jasa keuangan yang terutama ditujukan bagi konsumen pengguna alat-alat berat. Konsumen Sewa Pembiayaan kami berasal dari sektor bisnis tambang, kontraktor umum, pertanian, perhutanan, manufaktur dan transportasi.

Sewa Pembiayaan memberikan kontribusi 18.9 % dari jumlah nilai pembiayaan baru yang dibukukan oleh Perusahaan per 31 Desember 2011. Eksposur Sewa Pembiayaan kami yang terbesar berada di sektor pertambangan yang mencatat 34.1 % dari jumlah portofolio. Selebihnya berasal dari sektor kontraktor umum, pertanian, transportasi, perhutanan dan lain-lain.

Memang pada tahun 2013 ini perkembangan industri Pertambangan belum menunjukkan tanda-tanda perbaikan yang berarti dilihat dari pergerakan harga

batu bara dan implikasi dari penetapan peraturan pemerintah mengenai pembatasan ekspor bahan mentah Minerba yang diberlakukan tahun 2012 yang lalu.

Namun perkembangan pembangunan infrastruktur yang akan dilaksanakan di seluruh Indonesia memunculkan harapan untuk bisa menutupi penurunan dari sektor Pertambangan. Seperti yang diketahui bersama beberapa proyek yang masih dan akan dikerjakan di tahun 2013 ini adalah pembangunan jalan secara nasional, pelabuhan, bandar udara dan pembangunan jalan tol khususnya jalan tol yang menghubungkan kota-kota di Jawa.

Selain itu, merujuk kepada Tinjauan Kebijakan Moneter yang dipublish oleh Bank Indonesia, diyakini bahwa pertumbuhan ekonomi (PDB) di kuartal I – 2013 tetap berkisar di angka 6.3% - 6.8%. Pertumbuhan ekonomi ini diperkirakan didominasi dari sektor industri pengolahan, perdagangan, hotel & restoran serta pengangkutan dan komunikasi. Permasalahan yang ditimbulkan dari Pertambangan ini memang menjadi ancaman baik perusahaan pembiayaan maupun supplier penyedia alat berat, namun dengan perkembangan di industri lainnya tetap memberikan harapan bahwa di tahun 2013 ini kebutuhan akan alat berat tetap cukup tinggi.

BFI sebagai salah satu perusahaan pembiayaan independent terbesar dan tertua yang ada di Indonesia tetap optimis bahwa di tahun 2013 ini bisa mencapai proporsi Sewa Pembiayaan Alat

Berat yang hampir sama atau bahkan meningkat dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Optimisme BFI semakin meningkat mengingat salah satu rekanan *supplier* alat berat yaitu PT Daya Kobelco CMI juga memiliki keyakinan bahwa penjualan tahun 2013 ini akan meningkat dibandingkan penjualan pada tahun 2012.

#### BFI Head Office

BFI TOWER, Sunburst CBD Lot 1.2  
Jl. Kapt. Soebijanto Djohadikusumo  
BSD City - Tangerang 15322  
Tlp :021-29650300 / 021 – 29650500

#### BFI Jakarta Corporate

Ruko Graha Atrium Senen  
Blok C No. 3  
Jakarta Pusat 10410  
Tlp 021-3856601  
Email : leasing@bfi.co.id

happening

# customer trip to JAPAN

Melalui customer trip ini, Kobelco ingin mengungkapkan terima kasih dan apresiasi kepada *customer* atas dukungan mereka selama ini dengan mengajak mereka pada perjalanan ke Jepang untuk mengunjungi pabrik Kobelco sekaligus melihat negara serta keindahan alamnya.





Ayunan langkah kebersamaan sekitar 66 personel yang disertai oleh senyuman ceria mengiringi keberangkatan mereka ke Negeri Sakura. Keceriaan yang menjadi awal dari rangkaian acara Program Marketing Kobelco “Customer Trip”, hadir kembali pada 17 – 23 April lalu.

Customer trip yang memang diadakan rutin oleh PT Daya Kobelco CMI dengan para *customer* ini, selalu menyisipkan keistimewaan pada tiap perjalanannya. Misalnya saja pada perjalanan kali ini, menjadi spesial dengan adanya kunjungan ke Itsukaichi Plant - Hiroshima, pabrik manufaktur terbesar dan termegah yang dimiliki oleh induk PT Daya Kobelco CMI yaitu Kobelco Construction Machinery Co, Ltd.

Diikuti oleh sekitar 37 perusahaan yang bergerak di bidang konstruksi, *logging*, agro-bisnis dan tambang (terutama Nikel), rombongan meninggalkan tanah air menuju bandara Narita pada tengah malam waktu Indonesia. Setibanya di hari ke-2, mereka langsung menuju pusat kota Tokyo untuk makan siang bersama.

Sehabis makan siang, perjalanan panjang pun dilanjutkan menuju bandara Haneda. Ya, karena daerah yang dituju setelahnya adalah Hiroshima, tempat Itsukaichi Plant berada. Perlu diketahui bahwa ibukota Tokyo masuk dalam wilayah Kanto, sedangkan Hiroshima berada dalam wilayah Chugoku (sebelah barat wilayah Kanto). Maka, perjalanan dari Tokyo ke Hiroshima ditempuh dengan pesawat agar bisa mempersingkat waktu perjalanan.

#### Kunjungan istimewa Itsukaichi Plant

Aktivitas inti dilaksanakan pada hari ke-3, yakni pada saat kunjungan ke Itsukaichi Plant yang mempunyai gelar sebagai salah satu pabrik

paling efisien tingkat dunia. Karena begitu banyak peserta yang ikut, maka rombongan pun dipisah menjadi dua kelompok. Kobelco Itsukaichi Plant memproduksi *hydraulic excavator* mulai dari ukuran 7-95 ton. Barisan peralatan manufaktur tertata sangat rapi untuk mengoptimalkan efisiensi dan meminimalkan *down time* dengan ketersediaan varian *spare parts* untuk berbagai model dalam jalur urutan produksi yang ketat. Tujuan diterapkan sistem yang ketat ini adalah untuk melipatgandakan produktivitas yang melalui serangkaian proses dan teknologi.

Tidak hanya pabrik yang tertata dengan baik untuk setiap detail kecilnya, tapi juga ruang kantor yang dirancang apik agar menjadi menyenangkan, nyaman dan aman, guna mengarah ke efisiensi kerja yang lebih baik (penerapan 5S/5R). Ini sebabnya Itsukaichi Plant, yang baru resmi dibuka pada 12 Mei tahun lalu, dinobatkan sebagai *one of the world's most efficient plants in the world*.

Selepasnya, rombongan beranjak melihat – lihat seputaran daerah wisata yang terkenal di Hiroshima, seperti mengunjungi museum Bom Atom beserta puing – puing peninggalan Perang Dunia ke-2.

Sore harinya, berlanjut ke stasiun kereta Shinkansen dengan tujuan ke Osaka. Para *customer* berkesempatan menjajal kereta yang mashyur akan kecepatannya, juga disebut dengan *Bullet Train*. Osaka berada dalam wilayah Kinki/Kansai yang letaknya dipertengahan antara Kanto – Chigoku. Merupakan sebuah kota yang kaya dengan ragam kuliner, kastil, serta salah satu daerah yang banyak tumbuh pohon sakura. Pada hari ke-4 dan ke-5, rombongan dimanjakan dengan perjalanan wisata ke tempat

– tempat menarik di daerah Kyoto. Di mulai dari kunjungan ke Toei Uzumasa Eigamura yang terkenal dengan sebutan “Holywood of Japan” karena begitu banyak syuting film yang mengambil tema kultural direkam di sini. Tak hanya itu, mereka pun bisa melihat langsung berbagai atraksi samurai dan ninja secara *live!*. Kemudian, beralih ke Golden Pavillion (Kuil Kinkakuji) yang penamaannya benar – benar diambil dari lapisan emas yang menyelimuti kuil.

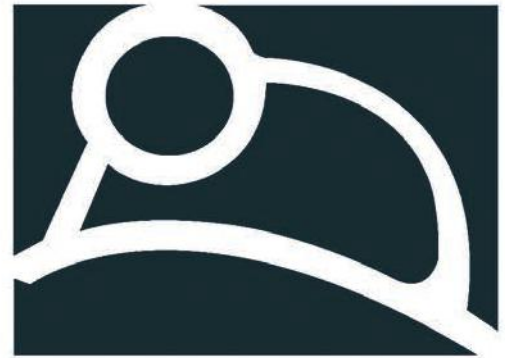
Dan pasti yang tak ketinggalan adalah waktu *shopping!*. Sebut saja pusat perbelanjaan top-list; Shinsaibashi, Ginza, Akibahara, hingga ke Shibuya pun tak luput ditelusuri satu – persatu. Baru pada hari ke-6, jadwal perjalanan terbilang santai. Dimulai dengan menapaki Roppongi Hills - Tokyo, sebuah kawasan yang juluki “city within city” karena terdapat pembangunan kota yang terintegrasi lengkap di dalamnya. Setelah puas mengitari kawasan Roppongi Hills, rombongan segera berangkat untuk berpesiar dengan Cruise mengelilingi Sumida River untuk melihat pemandangan kota Tokyo yang indah.

Suasana kebersamaan yang hangat kerap dirasakan mulai hari pertama hingga pada waktunya pulang. Di hari ke-7, rombongan bersiap untuk kembali ke Jakarta selepas sarapan pagi dari hotel. Melalui jalan – jalan bersama ini, Kobelco makin mengenal dengan dekat dengan *customer*nya dan begitu pula sebaliknya. Jalinan komunikasi dan keakraban yang diharapkan terus berlanjut dengan baik hingga ke depannya.

Sampai bertemu kembali di *customer trip* berikutnya!

A PAMERINDO INDONESIA TRADE EVENT

# MINING 2013 INDONESIA



## The 16th International Mining and Minerals Recovery Exhibition and Conference

4 - 7 September 2013

**PART OF THE ENERGY & MINING  
INDONESIA SERIES 2013**

Co-located with:

- Electric, Power & Renewable Energy Indonesia
- Building & Infrastructure Indonesia

*3 Energy and infrastructure  
related trade events run  
concurrently for YOUR  
convenience!*

Jakarta International Expo,  
Kemayoran Jakarta - Indonesia

[www.mining-indonesia.com](http://www.mining-indonesia.com)

Supported by:



Ministry of Energy  
and Mineral Resources,  
the Republic of Indonesia

Organised by:



**Kunjungi Booth PT Daya Kobelco CMI di stand No. OS - 12 (Open Space)**

# BUDIONO WIBOWO

Begitu halnya dengan Kobelco, di tengah semangatnya dalam menjalani *middle of adventurous progress*, banyak pembenahan baik yang tengah maupun telah dijalankan. Dalam sebuah wawancara, Bapak Budiono Wibowo, Direktur Product Support Division PT Daya Kobelco CMI, berbagi pemikirannya mengenai strategi Product Support Division dalam melakukan *improvement* agar bisa membantu Kobelco sebagai *market leader* alat berat di Indonesia.

## Semua berawal pada diri sendiri

Bapak Budiono membuka perbincangan dengan redaksi SCOOP melalui filosofi yang telah lama ia pegang. Bahwasanya, tiap individu harus mempunyai *spirit* sebagai *key person* dalam melakukan pekerjaan apapun. *Spirit* kebanggaan, keyakinan akan kemampuan yang dimiliki oleh pribadi. “Ketika mau melangkah, harus punya keyakinan terlebih dahulu. Kalau tidak, ya tidak akan berhasil” ungkapnya. Ini sebagai bekal agar mempunyai kemauan untuk belajar dan memperbaiki, lalu masuk ke proses pencapaian target yang diberikan oleh perusahaan.

Spirit ini yang pelan – pelan ia bangun dalam tubuh Product Support Division. Agar pada divisi ini jangan lagi mempunyai pemikiran sebagai orang nomor 2. Ini berdasar dari pengalaman Bapak Budiono yang telah berkarir selama 13 tahun di PT Daya Kobelco CMI, ia mengetahui dengan jelas keadaan belakang layar. Oleh sebab itulah mengapa ia merasa perlu memberi dukungan dan dorongan, baik kepada anggota tim Product Support maupun lintas divisi.

## Strategi 3 pilar Product Support

Terkait dengan target yg diberikan manajemen kepada tiga komponen utama Product Support Division (Service, Spare Part, Inventory) untuk menggenjot pencapaian hingga akhir tahun dan ke depan, Bapak Budiono bersama tim tengah melakukan *Re-Inforcement* dan *Development* pada tiap-tiap departemen. Sebagian pun sudah banyak yang berjalan.

Misalnya saja pada Departemen Service, pembenahan dilakukan dari

akar dimensinya, yaitu *man power*, rasio dan kompetensi. Melalui training yang komprehensif, perlombaan yang diadakan pada tiap cabang, regional, hingga tingkat negara telah berjalan dilakukan. Agar tiap anggota di departemen ini mempunyai kultur sebagai *service man* yang cepat tanggap dan menguasai segala *troubleshoot* di lapangan. Melalui program Badak 24 Project yang garis besarnya mengarahkan layanan *back to basic; quick response, solving problem*, serta penerapan 5S/5R.

Kemudian pembenahan pada Departemen Inventory, melalui semangat *Total Quality Management*, tengah menjalankan program *Material Requirements Planning* (MRP). Program yang diberi nama Gajah 95 ini, intinya mengenai efisiensi dan analisa barang/*parts* menggunakan sistem yang terintegrasi secara online ke semua cabang Kobelco.

Dan yang terakhir Departemen Spare Part menerapkan *New Spare Part Price* yang lebih kompetitif, *Preventif Maintenance Contract* (PMC), *Component Exchange* sampai dengan *Re-Manufacturing*.

Ke semua itu akan dibahas lebih jauh pada rubrik SCOOP di halaman berikutnya.

## Optimisme pada teamwork

Di akhir perbincangan, Bapak Budiono mengutarakan begitu besar harapannya terhadap semua tim yang ada serta *stakeholder* untuk menjalankan semua program secara konsisten sehingga berjalan paralel dan baik. Sebab, jika *customer happy, enjoy*, produksi meningkat, maka optimis dalam 2 tahun ini Kobelco bisa menjadi *Supplier* no.1 di Indonesia.

Serta, dengan dukungan penuh dari Divisi Product Support untuk bisa berkontribusi besar terhadap *sales*, harus bisa menyesuaikan langkah akselerasi bagian *Marketing*. Ibarat gerigi yang terkoneksi, agar roda kemajuan perusahaan terus berjalan dengan akselerasi penuh.

**Ayo, tunjukkan semangat teamwork, Product Support Kobelco!**

IBARAT RODA YANG BERPUTAR MAKIN LAMA MAKIN CEPAT, KEADAAN SALING PACU, GERIGI YANG SALING TERKONEKSI SATU SAMA LAIN UNTUK BERSAMA – SAMA MENDORONG PERUSAHAAN DALAM MENGHADAPI TANTANGAN PERTENGAHAN TAHUN.



# BADAK 24 EXCELLENCE AND BEYOND

## SERVICE IMPROVEMENT PROJECT

Selaras dengan Harimau Project Improvement (pembenahan Pabrik Cibitung) yang telah diulas pada edisi SCOOP sebelumnya, Product Support kembali melakukan gebrakan yang ditangani oleh Service Dept. melalui BADAK-24 PROJECT.

Proyek ini resmi dilaksanakan pada tanggal 15 April 2013, bertepatan dengan Branch Manager National Meeting di kota Pontianak untuk kemudian dijadikan sebagai proyek pilot. Ke depannya akan dilaksanakan oleh seluruh cabang Kobelco di Indonesia.

Misi dari proyek ini adalah "Memberikan pelayanan terbaik sesuai harapan customer bahkan melebihi apa yang diharapkan customer".

Ada empat hal inti sebagai garis besar alur proyek ini :

### BACK TO PROPER SERVICE STYLE



**Reinforcing Tools & Equipment**  
Review Standard Tools & Workshop Facility

**Standardizing Service Job Flow**  
New SOP Control by Status

**Improving Technical Skill & Knowledge**  
Not only for Troubleshooting (Welding, Gas Cutting, etc)

**Changing Mind**  
Regard for Customer & Machine Pride as Maker Service

### PROPOSITIONAL SERVICE STYLE

Rangkuman tata pelaksanaan BADAK 24 Project di seluruh cabang :

**1. Memenuhi keinginan/harapan customer;** yang berorientasi pada *Back to Basic Service* sebagai *DEALER* :

- Implementasi "5S"/ "5R";
- Standardisasi fasilitas dan peralatan kerja untuk *Basic Service*,
- Menerapkan *Planning/Monitoring* dan *Mechanic control*.

Evaluasi pertama untuk penilaian *progress* di tiap cabang akan dilaksanakan oleh Management & Committee pada pertengahan Juni 2013.

**2. Memberikan kepuasan/layanan customer;** berorientasi pada meningkatkan layanan sebagai *MAKER*. Instruksi dan petunjuk peningkatan kerja pada tahap ini dan akan dibahas berdasarkan dari hasil evaluasi tahapan sebelumnya.

Hasil akhir dari semua tahapan di atas, akan di evaluasi oleh Management & Committee pada akhir bulan Agustus 2013.

Dan yang paling menariknya, akan diberikan penghargaan kepada 5 (lima) cabang dengan masing – masing 3 (tiga) orang dengan penilaian terbaik, yaitu : "**JAPAN STUDY TRIP**".

Berikut beberapa hasil implemetasi " BADAK 24 – SERVICE IMPROVEMENT PROJECT" pada sejumlah cabang Kobelco:

PENGECATAN UNTUK AREA WORKSHOP



PEMBUATAN FASILITAS PERALATAN



KEGIATAN SETIAP PAGI MEMBERSIHKAN AREA KANTOR



STANDARDISASI TATA LETAK SPARE PART PADA WAREHOUSE



Improving more and become SERVICE EXCELLENT !

# GAJAH 95

## INVENTORY IMPROVEMENT PROJECT

Semangat Total Quality Management terus menggema. Di tahun yang sama, PT Daya Kobelco CMI melalui Product Support Division, khususnya Inventory Department, terus melakukan pembenahan/*improvement* yang diwujudkan dalam bentuk GAJAH 95 PROJECT. Proyek ini mulai dilaksanakan di *warehouse* PT Daya Kobelco CMI melalui penerapan program *Material Requirements Planning* (MRP) yang dijalankan secara *on-line* untuk bisa menjawab permasalahan, seperti :

- *Spare Part* apa yang di butuhkan?
- Berapa banyak *Spare Part* di butuhkan?
- Mengatur waktu kedatangan *Parts* yang dibutuhkan.

Program MRP dikembangkan oleh Kobelco System di Jepang yang menangani sistem di seluruh Kobelco Corporation, sehingga tidak diragukan lagi kehandalannya. Fitur – fitur pada program ini terus dikembangkan supaya mampu menangani permasalahan yang muncul secara spesifik dalam pengoperasian transaksi *spare part* sehari – hari di Inventory Dept.

### ON LINE PT DAYA KOBELCO CMI WAREHOUSE SYSTEM

#### BRANCH

- Jakarta
- Pangkal Pinang
- Lampung
- Surabaya
- Semarang
- Medan
- Pekanbaru
- Jambi
- Palembang
- Padang

#### SERVICE OFFICE & STATION

- Pontianak
- Sampit
- Balikpapan
- Samarinda
- Banjarmasin
- Tarakan
- Makassar
- Manado
- Sorong
- Merauke (2013)
- Jayapura (2013)
- Belitung (2013)
- Bengkulu
- Yogyakarta
- Tj. Enim
- Ketapang
- Pangkalan Bun
- Ternate
- Kep. Obi Halmahera
- Kendari
- Kolaka



Tidak mau ketinggalan, pembenahan berkelanjutan (*continuous improvement*) juga di lakukan oleh pihak manajemen *warehouse*. Seperti:

- Pelaksanaan kegiatan 5S/5R di *Warehouse*.
- Penerapan *Continuous Training System Administration* dan *Practical Warehouse Management Skill*.
- Sistem *Monitoring Transaksi Online* dari kantor pusat PT Daya Kobelco CMI.
- Buletin yang terbit tiap bulan untuk meningkatkan *Warehouse Management skill*.



5S Activities | BEFORE



5S Activities | AFTER



Online Transaction Training



Safety Exercise



Practical Parts Training



Stock Check Training



# TrueBlue KOBELCO Evolution

Creating value, building a future and  
changing the world

Dalam kisaran 10 tahun yang lalu, Kobelco Construction Machinery Co., Ltd dan CNH Global N.V terikat dalam kerjasama/ aliansi global yang menyebabkan pemasaran produk Kobelco hanya pada wilayah tertentu saja. Namun, pada bulan Desember 2012, aliansi telah berakhir. Menjadikan tantangan baru yang positif untuk Kobelco dalam mulai menembus kancah internasional pasar alat berat.

Supaya bisa menjawab tantangan baru yang sangat kompetitif tersebut, Kobelco Construction Machinery Co., Ltd merangkul seluruh *dealer* yang tersebar di berbagai negara untuk mengkomunikasikan semangat juang yang tertuang menjadi slogan baru yaitu :

## True Blue Kobelco Evolution

Blue (Biru) yang diasosiasikan sebagai warna inti perusahaan, di mana arti sesungguhnya dari warna biru adalah "Loyalitas / Kesetiaan" baik ke *customer* maupun antara internal perusahaan.

Maka secara keseluruhan, ini adalah sebuah evolusi (*evolution*) yang dijalankan Kobelco dengan membawa sifat dasar warna biru yaitu kesetiaan untuk selalu memberikan yang terbaik sehingga menjadi pedoman (*Creating Value*) dalam mengembangkan produk terbaru ke depannya (*Building a Future*) serta teknologi yang mendunia (*Changing the World*).

Pentingnya Kobelco untuk menyampaikan slogan baru ini agar semua tim serta keluarga besar *dealer* memiliki satu visi, bekerja keras dan merespons pasar secara cepat. Karena, sekiranya pelan, pasti ketinggalan. Perlu komitmen yang baik supaya memastikan semua berjalan dengan jalurnya.

Dengan kekuatan yang kompetitif, Kobelco yakin dapat memasok produk dengan kualitas dan kinerja terbaik dalam menciptakan produk global yang berkualitas kelas dunia, didukung dengan teknologi *state-of-the-art* alat berat berbasis manufaktur melalui penelitian Kobelco Construction Machinery Group.

Kobelco juga yakin terhadap pertumbuhan nilai merek KOBELCO dengan *dealer* handal dan mitra bisnis yang tersebar di berbagai dunia untuk bisa masuk pasar dunia. Di mulai dari Amerika Utara, Eropa, Timur Tengah, Afrika di tahun 2013 ini dengan target *market share* 10% pada tahun 2015.

BRAVO KOBELCO!

# BAUMA MUNICH 2013

DENGAN BERAKHIRNYA ALIANSI KOBELCO DENGAN CNH GLOBAL, SETELAH 10 TAHUN, KOBELCO DATANG KEMBALI KE BAUMA, MUNICH – JERMAN.



BAUMA (German Internationale Fachmesse für Baumaschinen, Baustoffmaschinen, Bergbaumaschinen, Baufahrzeuge und Baugeräte) adalah perhelatan ekshibisi internasional bergengsi alat berat. Lebih lengkapnya, ini adalah mega pameran teknikal yang berskala internasional untuk mesin konstruksi dan substansi mesin konstruksi, kendaraan konstruksi dan peralatannya, serta mesin – mesin yang dikhususkan untuk pertambangan.

Tiap tiga tahunan, Bauma diselenggarakan di Munich Trade Fair Center, Jerman. Pada tahun ini, bertepatan pada tanggal 15-20 April 2013 sekitar 3.420 perusahaan dari 57 negara turut berpartisipasi dalam penyelenggaraan pameran tersebut. Dan berhasil mendatangkan sekitar 530.000 orang dari 200 negara peminat industri alat berat.

Setelah mengakhiri aliansi dengan pihak CNH Global di bulan Desember 2012, Kobelco pun kembali ikut andil dalam Bauma, sekaligus memperkenalkan jati diri terbaru (*Reborn*) yaitu Kobelco True Blue Evolution. Sekaligus untuk pertama kalinya dalam 10 tahun, Kobelco menunjukkan taringnya dengan memasarkan produk – porduk unggulan ke pasar Eropa, Amerika Utara, Amerika Selatan, Timur Tengah dan Rusia.

## Sang primadonna SK260SRNLC-3

Pada *event* Bauma kali ini, Kobelco Construction Machinery bersama dengan

*sister company*-nya Kobelco Cranes Co. Ltd, menghadirkan *excavator* hidrolik radius pendek 26 ton SK260SRNLC-3 2. *Excavator* ini terkenal akan keringkasannya (*compactness*) dan stabilitas yang luar biasa. Oleh sebab itu, Kobelco yakin dapat merekomendasikan *excavator* ini kepada *customer* di kelas Eropa.

SK260SRNLC-3 ini mempunyai kelebihan dapat membersihkan emisi gas buang versi terbaru, serta dilengkapi DPF yang menggunakan *engine* Hino. Kemudian, dilengkapi dengan fitur *short tail swing* yang menjadi ciri khas *excavator* buatan Kobelco dalam memasuki pangsa pasar Eropa. Tak ketinggalan pula, Kobelco terus membenahi teknologi *low fuel consumption* dan teknologi *low noise* yang memang dari awal telah dimiliki oleh jajaran *excavator* unggulan Kobelco. Salah satu hasilnya yaitu penanaman teknologi inovatif iNDR (*integrated noise and dust reduction*), yang berhasil mengurangi kebisingan sebesar 5dB pada SK260SRNLC-3 menjadi 95 dB, ini merupakan yang terendah di kelasnya.

Untuk teknologi *low fuel consumption*, pada SK260SRNLC-3 telah tertanam ECO mode yang berhasil menekan konsumsi bahan bakar 9% lebih hemat dari *Fuel saving (S) mode*.

“Dengan sokongan teknologi paling mutakhir, ketangguhan mesin dan rangka yang ringkas, Kobelco optimis dapat menarik peminat dan pemain di sektor industri alat berat yang hadir pada ajang internasional bergengsi Bauma 2013 ini.

Maju terus Kobelco!”

# NEW PRICE OF KOBELCO SPARE PART

Apalagi semakin bertambahnya populasi unit Kobelco di seluruh wilayah Indonesia dan sebagai komitmen layanan purna jual terhadap operasional unit di pelanggan, PT Daya Kobelco CMI, melakukan penyesuaian/penurunan harga. Khususnya untuk suku cadang/*spare parts* sebesar 5% sampai 25% dari harga sebelumnya di mulai pada bulan April 2013.

Penurunan harga ini berlaku untuk berbagai kategori komponen (*Filters, Oil, Hydraulic Pump, Undercarriage, Engine komponen, GET, Electrical, Hydraulic komponen.* dll).

Tentunya penurunan harga ini dapat menekan biaya operasional unit, baik biaya perbaikan maupun perawatan (*maintenance*) di pelanggan.

## Keaslian *spare part* mendukung performa unit

Selain itu, diharapkan *customer* unit Kobelco lebih percaya diri serta nyaman dengan menggunakan suku cadang/*spare parts genuine* (asli) dengan kualitas terjamin dan garansi yang jelas.

Suku cadang/*spare parts* dapat diperoleh di perwakilan kantor PT Daya Kobelco CMI terdekat, yang saat ini sudah membuka kantor perwakilan Sebanyak 31 kantor cabang dan *service office*/

*station* Kobelco di seluruh wilayah Indonesia, sudah termasuk daerah-daerah yang sedang dalam perencanaan di 2013 dan terus bertambah di tahun mendatang. Hal ini juga sebagai salah satu komitmen kami untuk lebih mendekatkan dengan operasi/kerja unit *customer* di lapangan.

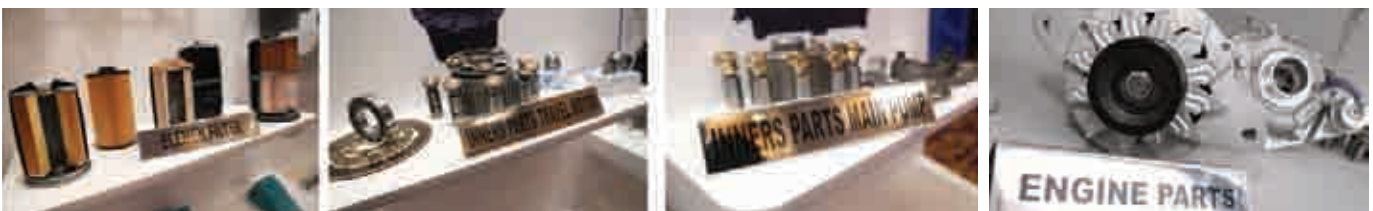
## Komitmen harga bersaing

Untuk menjamin ketersediaan dan kecepatan *spare parts* bisa sampai di tangan *customer*, kami juga mengadakan *parts contract* dengan *customer* dalam jangka waktu tertentu dengan syarat-syarat yang disepakati, baik dari segi harga maupun jangka waktu pembayaran.

Besar harapan kami dengan penyesuaian harga *spare parts* Kobelco ini agar menjadi pilihan terbaik bagi *customer* untuk memiliki unit-unit Kobelco dalam pekerjaan/pengoperasian di lapangan. Dan dengan tetap menggunakan *spare parts* asli, maka performa alat berat Kobelco pun tetap terjaga dengan baik sekaligus memperpanjang usia alat berat. Seperti yang sudah diketahui, unit Kobelco sudah terbukti dengan hemat bahan bakar dan kehandalan pengoperasian di lapangan.

Penyesuaian/penurunan harga ini merupakan tahap awal komitmen tim Product Support yang tentunya akan dilakukan bertahap. Dengan menden-  
garkan masukan dari *customer* dan dari internal PT.Daya Kobelco CMI sendiri, untuk harga yang lebih kompetitif.

SPARE PART GROUP COMPONENT	PERCENTAGE OF DECREASING ↓
ELECTRICAL	15 - 20%
HIDRAULIC	10 - 20%
UNDERCARRIAGE	15 - 20%
FILTERS	10 - 20%
OIL AND GREASE	15 - 25%
GET	15 - 20%
OTHERS	10 - 20%



# Initial Periodic Service 50 Hours

Baik mesin ataupun komponen alat berat lainnya yang paling canggih sekalipun, masih memerlukan perawatan teratur dan perbaikan pada waktu-waktu tertentu.

### Apa itu Initial Periodic Service 50 Hours?

Yaitu pelaksanaan servis awal berupa penggantian oli mesin+filter serta filter hidrolik. Ini krusial untuk dilakukan agar mengetahui apakah terjadi kerusakan prematur pada komponen mesin dan hidrolik.

### Kenapa setiap unit baru harus dilakukan Initial Periodic Service 50 Hours?

Adalah standar ketentuan dari Pabrik bahwa salah satu persyaratan klaim garansi, jika suatu saat terjadi kerusakan, maka harus dilampirkan *History Maintenance* berupa : Initial PS 50 Hours dan *Periodical Service* lainnya seperti: PS 250; 1000 & 2000 Hours.

Sejak Principal mengeluarkan perintah *mandatory* tentang pelaksanaan Initial PS 50 Hours ini, maka per tanggal 18 Maret 2013, pihak manajemen mengeluarkan instruksi:

- Initial Periodic Service 50 Hours diberikan secara *Free Of Charge* kepada semua unit baru; disamping halnya memberikan Periodic Service 250; 1000 & 2000 Hours sebelumnya.
- Untuk pelaksanaan ini disebut dengan program: "Campaign Initial Periodic Service 50 Hours" yang diberlakukan sampai dengan 17 Maret 2014.

Pelaksanaan Initial Periodic Service 50 Hours ini ditengarai oleh banyaknya kasus *warranty reject* karena tidak dilakukannya

Initial Periodic Service pada saat HM 50. Selain itu, juga untuk memenuhi standar *reporting* yang diminta oleh KISCO & KCMJ dan standarisasi *Maintenance Procedure* atas OMM (*Operation & Maintenance Manual*).

Pelaksanaan Initial Periodic Service 50 Hours:

- Periodic Service 50 Hours wajib dijalankan oleh semua tim *Service* seluruh cabang.
- Selama menjalankan program ini, tim *Service* wajib mengedukasi *customer* mengenai kewajiban mereka untuk melaksanakan *periodic service* setelah periode tersebut.
- Instruksi pelaksanaan ini harus berdasarkan SO/WO/DI dari Marketing Dept.

1. ENGINE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Engine Oil</li> <li>• Engine Oil Filter</li> <li>• Belt Tensioner</li> <li>• Valve Clearance</li> <li>• Intake and Exhaust Manifold</li> <li>• Turbocharger</li> </ul>
2. HYDRAULIC	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Return Filter</li> </ul>
3. UPPER FRAME	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Counterweight</li> </ul>



# in the middle of Adventurous Progress

Dalam era persaingan yang semakin ketat, maka PT Daya Kobelco CMI harus mengevaluasi kinerjanya, serta melakukan serangkaian perbaikan, agar tetap tumbuh dan dapat bersaing. Perbaikan ini akan dilaksanakan secara terus menerus, sehingga kinerja perusahaan kami makin kompeten dan terus unggul dalam persaingan, atau minimal tetap dapat bertahan pada posisinya sekarang ini.

Salah satu strategi untuk memperbaiki dan memaksimalkan kinerja kami adalah melalui *Improvement Product Support* yang diwujudkan melalui Badak 24 Project dari sisi *Service*, kemudian menyusul Gajah 95 Project dari sisi *Inventory* serta penerapan harga *spare part* yang lebih kompetitif. Program *improvement* tersebut tidak akan berhenti sampai di sini, ke depannya kami akan tetap terus mengembangkan strategi bisnis yang lebih *powerful*.

Ke semua ini adalah rangkaian proses, kebiasaan, kebijakan yang mempengaruhi pengarahannya, pengelolaan, serta pengontrolan kami untuk menghadapi tantangan industri alat berat dengan lebih baik lagi, bahkan untuk menjadi No.1. Ini tentunya akan terwujud tak lepas dari dukungan *customer* loyal kami. Maka, kami pun bertekad melalui program ini dan yang akan datang untuk bisa melayani *customer* kami lebih baik lagi menuju kesempurnaan sebuah *service excellence!*

Dengan jumlah pegawai hampir mencapai 1000 orang, PT Daya Kobelco CMI siap menghadapi "Adventurous Progress" dengan lebih sigap melayani segala kebutuhan para *customer* kami, yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Dan tak lupa, PT Daya Kobelco CMI turut aktif menerapkan semangat baru "True Blue Kobelco Evolution".

Salam semangat Kobelco!

**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 : 021-5595 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  
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,  
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 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 Riwut 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 : 0541-4221196/97/98,  
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 Bringkanaya  
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. Malaingkeci  
Distrik Sorong Utara,

Kota Sorong Papua Barat 98415  
Telp : 0951-333996  
Fax : 0951-325790  
Email : sorong@dayakobelco.co.id

**20. MERAUKE (2013)****21. JAYAPURA (2013)****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  
Pangkalan Bun

Telp : 0532-25441  
Fax : 0532-25441

**4. TERNATE**

Jl. Jeruk RT. 005 RW. 02

Kelurahan Ubo-Ubo Kecamatan Ternate Selatan  
Ternate  
Telp : 0921-3123066

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

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

**7. YOGYAKARTA**

Ruko Sawit Sari Jl. Ringroad Utara No.27 RT.008  
RW.063 Kabupaten Sleman

**8. BENGKULU****SERVICE STATION**

1. POBI HALMAHERA
2. KOLAKA

**KOBELCO**

PT. DAYA KOBELCO CONSTRUCTION MACHINERY INDONESIA