

SCOOP

an open window to Kobelco and the world

EDISI 15/2014

SAMURAI KIDS
FOR URBAN PROJECTS



THE MINI EXCAVATOR SK50P-6 & SK75 LAUNCHING

BRANCH • SWING IT • TRACK & TRAIL • ROLE MODEL • WHO?
MEDAN SK50P-6 & SK75 OLIMPIADE TOKYO 2020 SUDARMAN HASAN LARRY PAGE & SERGEY BRIN

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: **WIVANI AMBIONO**
 Product Support: **BUDIONO WIBOWO** | Koordinator Artikel Cabang: **HENGKY HARDIANSYAH**
 Teknologi Informasi: **RUDYANSYAH** | Bisnis dan Hukum: **BELLY WIJAYA**
 Desain & Produksi: **OWL6FOXES, JL. ERLANGGA IV NO. 10, KEBAYORAN BARU, JAKARTA SELATAN**

CONTENT

BRANCH	
4	Medan
SWING IT	
6	Kobelco MINI Excavator : SK50P-6 & SK75
8	Daemo Allicon Breaker for MINI
HAPPENING	
9	Kobelco Japan Trip Sales Program 2014
10	Kobelco Event : The MINI Excavator SK50P-6 & SK75 Launching
12	Open House Used Equipment Center - Part III
14	Dinner With Kobelco : Samarinda & Manado
KOBELCO WORLD NEWS	
15	Kobelco Back to Europe
SNAP	
16	The MINI Excavator SK50P-6 & SK75 Launching Open House Used Equipment Center - Part III Dinner With Kobelco : Samarinda & Manado Customer VIP Trip to China
TRACK & TRAIL	
18	Olimpiade Tokyo 2020
PROFILE	
20	Sudarman Hasan - PT Grant Surya Multi Sarana
WHO?	
21	Larry Page & Sergey Brin (Founder Google Inc.)
BUSINESS INFO	
22	Quo Vadis Perekonomian Indonesia?
ECONOMY OUTLOOK	
24	Buana Finance
ADVERTISEMENT	
25	Advertisement from Buana Finance
PRODUCT SUPPORT	
26	Gajah95, Spare Part Improvement Project
DID YOU KNOW	
28	Maintenance for new iNDr System
COVER STORY	
30	The Mighty Mini : Samurai Kids & Mini Excavator
OUR LOCATION	

Hi

EDITOR NOTE

KATSUKI MASAO



Tidak terasa, SCOOP sudah memasuki edisi kelima belas. Sebuah perjalanan yang cukup panjang, dan SCOOP masih akan terus berkomitmen untuk setia menemani dan memberikan informasi terbaru mengenai PT Daya Kobelco CMI kepada para *customer* tercinta. Sebagaimana kesetiaan para *customer* yang tetap dan terus mempercayai PT Daya Kobelco CMI.

Pada edisi ini, SCOOP akan mengulas beberapa produk andalan PT Daya Kobelco CMI, salah satunya adalah Kobelco Mini Excavator. Seperti yang Anda ketahui, PT Daya Kobelco CMI adalah *pioneer* mini excavator di Indonesia. Didesain dengan bentuk yang kecil, akan tetapi memiliki kekuatan yang berenergi besar, cocok untuk berbagai kebutuhan, termasuk untuk perkebunan kelapa sawit dan lain sebagainya. Pada pembahasan mengenai mini excavator ini akan ditampilkan dua tipe mini excavator, yaitu SK50P-6 yang merupakan hasil penyempurnaan di kelas 5 ton, dan juga SK75 yang merupakan pendatang baru di kelas 7 ton yang belum lama ini diluncurkan di Indonesia.

Selain mini excavator, kami juga akan memberikan beberapa informasi menarik lainnya mengenai PT Daya Kobelco CMI. Salah satunya adalah *branch office* PT Daya Kobelco CMI yang terletak di Medan, Sumatera Utara yang terus berkembang, dalam upaya untuk memenuhi kebutuhan *customer* di Medan, Aceh, dan sekitarnya. Tidak ketinggalan juga rangkuman dari berbagai kegiatan menarik yang telah diselenggarakan oleh PT Daya Kobelco CMI dalam upaya untuk terus menjalin keakraban dengan para *customer*.

SCOOP juga menyusun sebuah artikel menarik mengenai perhelatan Olimpiade 2020 yang akan diselenggarakan di Tokyo, Jepang. Sebuah kebanggaan bagi rakyat Jepang, khususnya Tokyo, dimana mereka bisa menjadi tuan rumah Olimpiade untuk kedua kalinya.

Selamat membaca!

BRANCH OFFICE MEDAN

KOMPLEK KRAKATAU MULTI CENTRE
JL. GUNUNG KRAKATAU NO.R-26, MEDAN 20241
TELP : 061-77574999, 061-6626463, 061-69991566

Anda pastinya pernah mendengar istilah "Raja Minyak dari Medan". Ya, memang kota Medan di Sumatera Utara terkenal dengan perkebunan kelapa sawitnya yang memiliki hasil sangat melimpah. Tidak kaget jika melihat banyak sekali investor yang bersaing untuk menanam modal dalam bidang usaha ini.

Kawasan Sumatera Utara memang terkenal dengan industrinya, terutama Medan. Industri Kelapa Sawit menjadikan kota ini menjadi seorang primadona di kalangan kontraktor dan juga investor, baik lokal maupun asing. Tidak hanya itu, peluang emas yang menjanjikan ini juga memberikan dampak positif terhadap perkembangan kota Medan sendiri.





RIPIN
AREA MANAGER
082165013945

"Menurut Saya, cabang Medan merupakan cabang Kobelco dengan wilayah *coverage* yang paling luas. Dimana kami mencakup seluruh wilayah Sumatera Utara, Aceh, serta Pulau Nias. Berdirinya cabang baru di Aceh nanti pastinya akan membantu kami dalam pembagian tugas, tetapi perkembangan cabang Aceh akan tetap menjadi tugas kami, agar semakin maju dan membanggakan"



RUDY BAWOND
SALES REPRESENTATIVE
085369479888

"Kami membuktikan kapasitas kami di Medan. Pencapaian *market share* tertinggi khususnya untuk excavator kelas 20 ton di daerah Medan menjadi saksi perjuangan kami. Tetapi kami akan terus berjuang dalam meningkatkan penjualan serta pelayanan kami di segala aspek, untuk tetap menjadi yang nomor satu di Medan"



JONI
SALES REPRESENTATIVE
0811613381

"Persaingan di dunia bisnis alat berat semakin ketat dari waktu ke waktu. Kami selalu berusaha untuk optimis dan memperoleh penjualan sesuai dengan target. Peningkatan kebutuhan excavator yang begitu pesat di wilayah kami menjadi salah satu keunggulan tersendiri. Ditambah lagi dengan segera dibangunnya branch Aceh untuk menemani para *customer* di wilayah Aceh"



PULUNGAN
PRODUCT SUPPORT
REPRESENTATIVE
08126486717

"Operasional excavator Kobelco sangatlah kuat dan luar biasa. *Spare parts* yang tepat juga sangat berpengaruh dalam meningkatkan efektivitas kerja. Maka dari itu, kami dari Parts Department Kobelco Medan siap untuk memberikan yang terbaik bagi para *customer* dengan cara menyiapkan stok *spare parts* dengan lengkap untuk semua kebutuhan"

SEJARAH BERDIRINYA BRANCH MEDAN

Kebutuhan akan alat berat sangatlah krusial di berbagai sektor industri, baik dari *urban construction* hingga *forestry*. Lahan perkebunan kelapa sawit juga menjadi titik berat yang menjadi sektor andalan di Medan, yang pastinya memerlukan excavator yang mumpuni untuk membantu para pekerja dalam menangani lahan sawit tersebut. Melihat kebutuhan yang amat genting itulah akhirnya PT Daya Kobelco CMI memutuskan untuk mendirikan *Branch Kobelco* di Medan sejak September 2006 silam.

TIM DAN FASILITAS YANG MUMPUNI

Untuk mendapatkan hasil yang bagus, pastinya harus didukung dengan tenaga yang handal. Berbekalkan 48 personil, Kobelco Cabang Medan sukses menorehkan angka penjualan yang fantastis. Tim solid ini sukses membuktikan kerja keras mereka untuk memberikan yang terbaik kepada perusahaan, dan pastinya juga kepada para *customer* setia Kobelco.

Selain *teamwork* yang baik, fasilitas yang menunjang juga menjadi elemen penting demi mendapatkan hasil akhir yang baik. Berlokasi di Krakatau Multi Center No. R-26, kantor *branch* Medan dilengkapi dengan *Parts Warehouse* serta *Workshop* untuk

kepentingan *Service Department*. Cabang Medan juga memiliki *stockyard* untuk penempatan *stock unit* di Jl. Medan – Binjai. *Stockyard* yang cukup besar ini mampu memuat sekitar 20 unit excavator ditambah 1 ruangan lagi untuk kebutuhan *Training Service Department*.

TREN PENJUALAN DAN POPULASI UNIT KOBELCO

Penjualan alat berat di daerah industri memang begitu menjanjikan. Bisa dilihat dari prospek penjualan Kobelco cabang Medan yang mengincar sektor perkebunan, *forestry*, serta *construction* sebagai lahan utama pemasaran unit Kobelco.

Populasi unit Kobelco di Medan dan daerah-daerah dalam lingkup Sumatera Utara juga terhitung sangat besar, dimana terdapat kurang lebih 1000 unit yang beroperasi. Bukan hal yang aneh mengingat Pangsa Pasar Kobelco di Medan menempati posisi nomor satu di Medan, yaitu sekitar 40% terutama untuk Excavator kelas 20 ton selama 5 tahun terakhir. Sebuah pencapaian yang fantastis dan mengagumkan.

LOKASI BARU BRANCH MEDAN

Target pastinya sangat diperlukan dalam sebuah tim yang bekerja sama. Dengan adanya target, tim pastinya akan semakin bersemangat dalam

mengejar dan meraih hal tersebut dengan sekuat tenaga. Begitu pula dengan cabang Medan, yang memiliki beberapa target kedepan demi kemajuan Kobelco. Mereka berencana untuk pindah ke lokasi kantor baru yang lokasinya lebih strategis, lebih luas, dan lebih memadai, baik untuk kantor operasional, *warehouse*, dan juga *stockyard*, yang berlokasi di Pergudangan Amplas Trade Center, Jl. Raya Tanjung Morawa KM 10, Medan. Kantor baru ini akan mulai memasuki tahap pembangunan pada tahun 2014 ini.

PERLUASAN HINGGA KE ACEH

Selama ini *branch* Medan adalah tulang punggung yang bertanggung jawab atas sebuah wilayah luas yang mencakup Sumatera Utara, Pulau Nias, dan juga Aceh. Karena kebutuhan *customer* yang semakin banyak dari berbagai wilayah terutama Aceh, akhirnya PT Daya Kobelco CMI memutuskan untuk membangun *branch* Aceh. Hal itu ditujukan agar para *customer* yang berada di Aceh bisa mendapatkan *after sales service* yang lebih cepat dan juga efisien. Selain itu, dengan dibukanya *branch* Aceh pastinya akan mempermudah para *customer* di Aceh juga bisa mendapatkan servis dan penanganan lebih lanjut.

Always show your best, Kobelco Medan!

KOBELCO MINI

Kobelco memang terkenal dengan unit excavatornya yang irit, berkualitas, dan tangguh. Berbagai varian excavator Kobelco telah terbukti menjadi pilihan dan mendapatkan kepercayaan penuh dari para *customer* yang tersebar di seluruh penjuru dunia, termasuk di Indonesia. Salah satu varian dari excavator Kobelco, yaitu mini excavator juga sukses menarik perhatian banyak *customer*, yang mayoritas bergelut di lahan perkebunan dan juga *urban construction* yang semakin maju dan berkembang.

Kobelco sendiri adalah pionier dari mini excavator di Indonesia, yang dipegang oleh PT Daya Kobelco CMI. Segala jenis pengembangan terus dilakukan untuk menyempurnakan kemampuan dan kehandalan unit mini excavator. Berdasarkan pengembangan dan penyempurnaan tersebut, SCOOP menghadirkan ulasan mengenai dua unit seri mini excavator yang menjadi andalan PT Daya Kobelco CMI, yaitu SK50P-6 dan SK75.

SK50P-6

COMPACT, YET, BIG PERFORMANCE



Kebutuhan khusus dibidang perkebunan kelapa sawit dan *urban construction* memang semakin berkembang di Indonesia.

Kesuksesan SK50P di tahun 2012 dan 2013 yang berhasil menempati *market share* posisi pertama untuk excavator kelas 5 ton membuat membuat Kobelco mengembangkan model excavator ini, dilengkapi dengan beberapa keunggulan sebagai berikut:



iNDR Cooling System, sebuah sistem pendingin terbaru yang secara revolusioner terintegrasi dengan iNDR filter yang sangat efektif untuk menjangkit debu



Anti Overheating Guard, Dust Seal Protective Cover, serta **Large Radiator**, yang sangat cocok untuk menunjang pekerjaan lapangan seperti perkebunan sawit yang berada di daerah beriklim tropis seperti di Indonesia



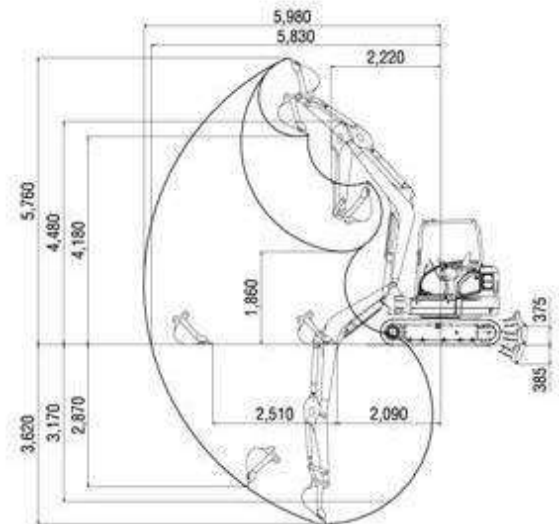
Dilengkapi dengan **Reinforced Boom & Arm, Swing Bracket**, dan didukung dengan **Powerful Digging** dan **Powerful Travel**, yang membuat SK50P-6 lebih hemat bahan bakar



Dozer Blade dengan desain melengkung yang sedemikian rupa, sehingga tidak membuat tanah tidak tumpah dan berantakan saat sedang mengeruk



Bentuk yang lebih **compact** dengan tinggi 2,530 mm, yang mempermudah transportasi untuk bekerja di area yang relatif sempit.

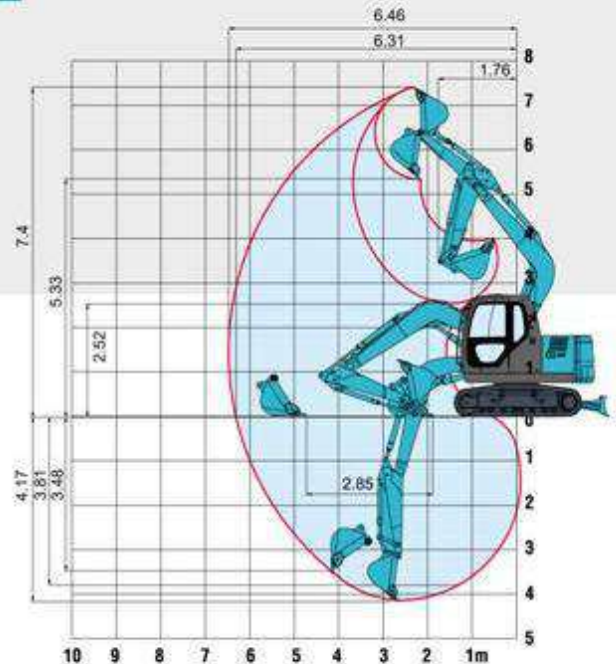


MODEL	SK50P-6	
PERFORMANCE		
Bucket Capacity ISO heaped	m ³ (ISO7451)	0.14
Swing Speed	min/(rpm)	8.8 (8.8)
Travel speed	km/h	3.7/2.1
Bucket Digging Force	kN(kgf) (ISO7451)	35.2 (3,589)
Arm Crowding Force	kN(kgf) (ISO7451)	28.0 (2,855)
Drawbar Pulling Force	kN(SAE J1309 MAY91)	55.1
WEIGHT		
Operating Weight	kg	4,720
Ground Pressure Canopy	kPa (kgf/cm ²)	27.4 (0.28)
Shoe Width	mm	400
ENGINE		
Model	YANMAR 4TNV88-B	
Type	Water-cooled, 4 cycle, 4 cylinder direct injection type diesel engine	
Power Output	kW/min ⁻¹ (ISO14396)	Net 29.6/2,400
Max Torque	N-m/min ⁻¹ (ISO14396)	Net 132.9/1,440
Displacement	mL	2,169
Fuel Tank	L	75
HYDRAULIC SYSTEM		
Type	Tandem variable displacement piston pumps	
Max. Flow	L/min	2 x 49.9
Relief Valve Setting	MPa (kgf/cm ²)	23.0 (235)
Hydraulic Oil Tank (System)	L	27.9 (57.7)

EXCAVATOR SK50P-6 & SK75

SK75

POWERFUL, FLEXIBLE, LARGE BUCKET CAPACITY



SK75 adalah excavator kelas 7 ton pertama yang resmi hadir di Indonesia, yang dikhususkan untuk pekerjaan di bidang konstruksi. Teknologi canggih serta fitur-fitur yang handal menjadi keunggulan tersendiri bagi SK75. Berikut keunggulan-keunggulan yang dimiliki SK75:



Desain teknologi baru dalam komponen hidrolik, *system pump fuel injection engine*, dan juga sistem kontrol ITCS yang memberikan *operation power* yang besar, ditambah dengan pemakaian bahan bakar yang efisien, serta kinerja operasional yang lebih stabil dalam jangka waktu pengerjaan yang relatif panjang



Top Class Powerful Digging, kemampuan menggali yang handal disertai dengan *bucket* berkapasitas 0.4m³, yang merupakan kapasitas terbesar di kelasnya



Dozer Blade dengan desain melengkung yang sedemikian rupa, sehingga tidak membuat tanah tidak tumpah dan berantakan saat sedang mengeruk.

MODEL		SK75
PERFORMANCE		
Bucket capacity	ISO heaped m ³	0.4
Swing Speed	min ¹ (rpm)	11.5 (11.5)
Travel speed	km/h	5.3/2.8
Bucket Digging Force	KN(kgf) (ISO 6015)	52.7 (5,370)
Arm Crowding Force	KN(kgf) (ISO 6015)	39.4 (4,020)
WEIGHT		
Operating Weight	kg	7,290
Ground Pressure	kPa (kgf/cm ²)	26.1 (0.27)
Shoe Width	mm	600
ENGINE		
Model	ISUZU 4LE2XCUA	
Type	Direct injection, water-cooled, 4-cylinder diesel engine with turbocharger, intercooler (Complies with EU (NFMM) Stage IIIA, US Tier III, and act on regulation, etc. of emissions from non-road special motor vehicles (Japan))	
Rated Power Output	kW/min ¹ (ISO14396: 2002)* kW min ¹ (ISO9249: 2007)	42 / 2,200 41 / 2,200
Max Torque	N·m/min ¹ (rpm) (ISO14396: 2002)* N·m/min ¹ (rpm) (ISO9249: 2007)	211 / 1,600 200 / 1,600
Displacement	L	2.179
Fuel Tank	L	140
HYDRAULIC SYSTEM		
Pump	One variable displacement pump +1 gear pump	
Max. discharge flow	L/min	1 x 132, 1 x 18
RELIEF VALVE SETTING		
Boom, arm and bucket	MPa (kgf/cm ²)	29.4 (300)
Travel circuit	MPa (kgf/cm ²)	29.4 (300)
Dozer blade circuit	MPa (kgf/cm ²)	27.5 (280)
Swing circuit	MPa (kgf/cm ²)	24.5 (250)
Control circuit	MPa (kgf/cm ²)	3.50 (36)
Pilot control pump	Gear type	
Main control valves	8-spool	
Oil cooler	Air cooled type	

* ISO 14396 meets EU regulation

DAEMO alicon B50

BREAKER FOR MINI

"POWERFUL IMPACT FOR SMALL/MEDIUM APPLICATION, DURABILITY, AND TECHNOLOGY"



DALAM SCOOP EDISI KE 15 INI, PT DAYA KOBELCO CMI INGIN KEMBALI MEMPERKENALKAN SALAH SATU NAMA BESAR DALAM KERJASAMA BISNIS, YAITU DAEMO ENGINEERING CO.,LTD. NAMA DAEMO MUNGKIN SUDAH TIDAK ASING DI DUNIA ALAT BERAT, DIMANA PABRIKAN ASAL KOREA INI TERKENAL DENGAN BEBERAPA PRODUK UNGGULANNYA YANG PASTINYA BERKUALITAS, DENGAN PENGALAMAN LEBIH DARI 25 TAHUN.



Kerjasama bisnis antara PT Daya Kobelco CMI dengan Daemo sudah berjalan sejak tahun 2012, dimana PT Daya Kobelco CMI merupakan distributor resmi dari produk Daemo, yaitu Daemo Alicon Breaker. Setelah sukses memperkenalkan Daemo Alicon Breaker seri B230 dan B300, kali ini giliran Daemo Alicon Breaker B50 yang menjadi sorotan. PT Daya Kobelco CMI memperkenalkan Daemo Alicon Breaker B50 untuk melengkapi kebutuhan di bidang *urban construction*, yang juga *support* untuk excavator kelas 5 ton seperti SK50P-6, Mini Excavator milik Kobelco.

Daemo Alicon Breaker B50 sangat cocok untuk pekerjaan kecil ataupun menengah, dengan tingkat daya tahan yang tinggi, serta teknologi kelas atas yang sangat mumpuni.

IMPROVED OPERATIONAL STRUCTURE OF DAEMO ALICON BREAKER B50:

1. **GAS VALVE :**
Designed for easy refill, without leak
2. **PISTON :**
Enhanced durability by special heat-treatment and super finishing
3. **THROUGH BOLT :**
Further improved tensile strength by innovative shape and machining process
4. **DAMPER :**
Overall durability enhanced by using the damper which has superior resistance to were and shock in all directions

ITEM	UNIT	B50
Operating Weight (Top Box BKT)	Kg / lb	333 / 734
Overall Length (w/STD.MTG.BKT)	mm / in	1603 / 63.1
Overall Length (w.o/MTG.BKT)	mm / in	1416 / 55.9
Chisel Out Dia.	mm / in	70 / 2.8
Chisel Length	mm / in	730 / 28.7
Setting Pressure	Kg / cm ² / psi	170 / 2416
Working Pressure	Kg / cm ² / psi	100 - 140 / 1422 - 1991
Oil Flow	lpm / gpm	30 - 65 / 7.9 - 14.5
Blow Rate (H/Spec)	BPM	350 - 900 / (650 - 1000)
Backhead N ^o Gas Pressure	Kg / cm ² / psi	12 / 171
Suitable Exca.	ton / lb	5 - 8 / 6012 - 17636

KOBELCO JAPAN TRIP SALES PROGRAM

PERIODE 14 APRIL - 30 SEPTEMBER 2014

HAPPENING

WIN A TRIP TO JAPAN WITH KOBELCO !



INGIN MERASAKAN BETAPA INDAHNYA NEGERI SAKURA? DAPATKAN KESEMPATAN JALAN-JALAN GRATIS KE JEPANG BERSAMA PT DAYA KOBELCO CMI DALAM PROMO "KOBELCO JAPAN TRIP SALES PROGRAM 2014". PROGRAM INI BERLAKU UNTUK PEMBELIAN UNIT KOBELCO EXCAVATOR DAN NEW HOLLAND DENGAN TIPE DAN JUMLAH PEMBELIAN TERTENTU.

PROGRAM INI BERLANGSUNG MULAI 14 APRIL 2014 HINGGA 30 SEPTEMBER 2014 MENDATANG.

JANGAN LEWATKAN KESEMPATAN EMAS UNTUK MENIKMATI KEINDAHAN JEPANG BERSAMA KOBELCO!



UNIT TYPE
SK50P
SK130HDL Super X
SK200-8 Super X
SK210-LC Super X
SK330-8 Super X
SK350D-LC
SK480LCME Super X
SK850LCME
New Holland Backhoe Loader
New Holland Skid Steer Loader
New Holland Wheel Loader

*SYARAT & KETENTUAN BERLAKU

INFORMASI LEBIH LANJUT, HUBUNGI TIM SALES KOBELCO DI KOTA ANDA !

JAKARTA: 021-7827001 | PANGKAL PINANG: 0717-431989 | LAMPUNG: 0721-788320 | SURABAYA: 031-8492001 | SEMARANG: 024-70555017 | MEDAN: 061-77574999 | PEKANBARU: 0761-64999 | JAMBI: 0741-7021999 | PALEMBANG: 0711-413273 | PADANG: 0751-484930 | PONTIANAK: 0561-7036999 | SAMPIT: 0531-6705788 | BALIKPAPAN: 0542-761638 | SAMARINDA: 0541-262202 | BANJARMASIN: 0511-4221196 | TARAKAN: 0551-23356 | MAKASSAR: 0411-551020 | MANADO: 0431-814233 | SORONG: 0951-333996 | MERAUKE: 0971-322712

THE MINI EXCAVATOR SK50P-6 & SK75 LAUNCHING



MENGAMBIL TEMPAT DI GRAND BALLROOM SHANGRI-LA HOTEL, JAKARTA, PT DAYA KOBELCO CMI KEMBALI MENGGELAR ACARA PRODUCT LAUNCHING UNTUK MINI EXCAVATORS SK50P-6 DAN SK75 YANG MENJADI ANDALAN DI BIDANG URBAN CONSTRUCTION DAN PERKEBUNAN.

PT Daya Kobelco CMI kembali mengadakan acara *product launching* pada tanggal 9 Mei 2014 kemarin. Acara yang berlangsung di Grand Ballroom Shangri-la Hotel, Jakarta ini bertemakan "*The Best Comes In Mini*", dimana PT Daya Kobelco CMI meresmikan dua mini excavator mereka, yaitu SK50P-6 dan SK75. Seperti yang diketahui, mini excavator telah mengalami banyak perkembangan sejak model SK40SR, dan saat ini ada SK50P-6 yang di kelas 5 ton dan SK75 yang di kelas 7 ton.

Seperti biasa, acara yang dimulai pada pukul 19:00 ini sudah dipadati oleh tamu undangan sejak satu jam sebelumnya. Para tamu undangan langsung dipersilakan untuk menikmati *cocktail* sembari menunggu pintu grand ballroom dibuka. Tidak ketinggalan *display booth spare parts* Kobelco yang memberikan *special offer* khusus kepada para tamu undangan yang hadir pada malam itu.

Acara yang dihadiri sekitar 200 tamu undangan ini nampak begitu meriah. Tamu undangan dari Jakarta maupun dari luar Jakarta tampak begitu antusias dengan pagelaran yang satu

ini. Hadir juga beberapa perwakilan dari perusahaan *leasing* dan juga bank serta dihadiri juga oleh Mr. Nishioka Motoshi selaku Managing Director KISCO - Kobelco International (S) CO.PTE LTD (Singapore) & Direktur PT Daya Kobelco CMI.

PT Daya Kobelco CMI juga tidak ketinggalan untuk memajang produk anyarnya, yaitu SK50P-6, SK75, serta *optional attachment* Daemo Alicon Breaker B50 yang dikelilingi oleh banyak tamu undangan. Selain itu, PT Daya Kobelco CMI juga menampilkan *icon* terbaru untuk mini excavator mereka, yaitu "The Mighty Mini" Samurai Kids, yang tampil apik di bagian *Wall of Fame* dengan *background* Shrine Jepang yang artinya adalah "*Place of God*", yang cukup familiar di beberapa acara festival kebudayaan Jepang.

Acara dibuka dengan kemeriahan tabuhan Odae Taiko oleh para BOD PT Daya Kobelco CMI yang dilanjutkan dengan penampilan *sexy dancer* yang dilanjutkan dengan kata sambutan dari Mr. Seiji Orimoto selaku Presiden Direktur PT Daya Kobelco CMI, yang kemudian diikuti dengan pemutaran *video company profile* serta *video*

product perdana dari Mini Excavator Kobelco.

Tidak hanya itu saja, acara ini juga ikut dimeriahkan oleh Indah Dewi Pertiwi sebagai rangkaian acara penutup. Artis cantik dan enerjik ini juga sukses membuat suasana semakin bersemangat dengan menyanyikan lagu *theme* Kobelco dan beberapa lagu hits nya yang sangat menghibur. Lalu acarapun ditutup pada pukul 22:00 dengan meriah, ditambah dengan hasil penjualan unit yang cukup sukses mencapai lebih dari 100 unit.



OPEN HOUSE



KOBELCO USED EQUIPMENT CENTER PART III

PT DAYA KOBELCO CMI KEMBALI MENGADAKAN SEBUAH ACARA RUTIN YANG BERNAMA "OPEN HOUSE KOBELCO USED EQUIPMENT CENTER" UNTUK KALI KETIGA. ACARA YANG DILAKSANAKAN MINIMAL DUA KALI DALAM SETAHUN INI KEMBALI MEMIKAT BANYAK CUSTOMER, YANG SEKALIGUS MENJADI SEBUAH AJANG UNTUK MENJALIN HUBUNGAN YANG LEBIH BAIK DENGAN PARA CUSTOMER.

Seperti yang sudah pernah dijelaskan oleh SCOOP di edisi ke-13, PT Daya Kobelco CMI kembali mengadakan acara serupa yaitu "Open House Kobelco Used Equipment Center" untuk yang ketiga kalinya dimana sebelumnya acara serupa telah sukses dilangsungkan pada bulan Juni 2013 silam. Acara kembali dilangsungkan di tempat yang sama, yaitu di *Kobelco Used Equipment Center*, Kawasan Pergudangan Kamal Indah 1 Blok F No. 89, Jl. Kamal Benda Raya, Jakarta.

Kobelco Used Equipment Center sendiri telah didirikan sejak 1 Februari 2011, dimana *Kobelco Used Equipment Center* menjadi salah satu cabang bisnis dari PT Daya Kobelco CMI yang berfokus kepada penjualan unit excavator bekas Kobelco, tentunya dengan kualitas yang terjamin dan harga spesial yang diperuntukkan kepada para *customer* tercinta PT Daya Kobelco CMI.

KEGIATAN OPEN HOUSE

Acara *open house* ini pastinya juga menjadi acara yang ditunggu-tunggu oleh pada *customer* setia Kobelco, dimana berbagai jenis unit dan *spare parts* bisa mereka peroleh dengan mudah disini. Konsep acara yang diangkat juga tidak kalah menarik, dimana pada acara ketiga ini PT Daya Kobelco CMI memiliki konsep yang hampir serupa dengan acara *open house* yang pertama kali digelar. Pada acara ini terdapat penampilan terbaik lebih dari 50 unit excavator bekas Kobelco mulai dari kelas 10 ton, 20 ton, dan 30 ton.

Tidak hanya itu, calon *customer* juga dapat melihat langsung unit-unit yang mereka kehendaki serta melakukan *performance test* pada unit excavator tersebut. Terdapat juga beberapa produk lain yang juga dipromosikan oleh PT Daya Kobelco CMI dalam

event ini, seperti Nagawa Superhouse, HPG Generator, dan juga Daemo Alicon Breaker. Tidak hanya unit, tetapi terdapat juga *spare part display* yang ikut ditawarkan dengan berbagai promosi menarik kepada lebih dari 200 tamu undangan yang datang, yang terdiri dari *customer* dari Jakarta dan juga luar Jakarta. Tidak hanya tamu undangan saja yang ikut meramaikan acara ini, karena acara ini juga dibuka untuk umum untuk pengunjung lainnya.

PT Daya Kobelco CMI juga turut mengundang beberapa rekan wartawan dari media cetak untuk melakukan prosesi peliputan *event*, ditambah dengan *interview* secara khusus dengan tim BOD PT Daya Kobelco CMI.

USED EQUIPMENT CENTER OPEN HOUSE FOR PUBLIC

22 AGUSTUS 2014

AT KAWASAN PERGUDANGAN KAMAL INDAH 1 BLOK F NO. 89
JL. KAMAL BENDA RAYA, JAKARTA

READY UNIT FOR SALE :
SK125 | SK200 | SK330 | AND MANY MORE
FREE INSPECTION | FREE UNIT TRIAL | SPECIAL PROMOTION

FOR MORE INFO :

& 0821 225 68599 | & 021 5595 0669





DINNER WITH KOBELCO SAMARINDA & MANADO

ACARA RUTIN "DINNER WITH KOBELCO" KEMBALI DIGELAR PADA TAHUN 2014. KEGIATAN POSITIF INI TERUS DILAKUKAN SECARA RUTIN OLEH PT DAYA KOBELCO CMI UNTUK MENJALIN HUBUNGAN BAIK DENGAN PARA CUSTOMER SETIA KOBELCO, YANG SEKALIGUS MENJADI MEDIA UNTUK BERTUKAR INFORMASI DAN BERBAGI PENGETAHUAN MENGENAI PERKEMBANGAN BISNIS DAN JUGA PRODUK DARI KOBELCO.

SCOOP yang mewakili PT Daya Kobelco CMI kembali ingin mengucapkan banyak terimakasih atas dukungan dan partisipasi para customer yang ikut meramaikan rangkaian acara "Dinner With Kobelco". Seperti yang kita ketahui, pada edisi ke-14, SCOOP sudah membahas mengenai beberapa acara makan malam bersama Kobelco yang diadakan di beberapa tempat di penghujung tahun 2013 dan juga awal tahun 2014. Kali ini giliran Manado dan Samarinda yang menjadi tuan rumah dari "Dinner With Kobelco" di kuartal awal tahun 2014 ini.

Acara "Dinner With Kobelco" dilangsungkan di Samarinda pada 21 Maret 2014, yang bertempat di Queen Marry Room, Aston Hotel. Dan dilanjutkan dengan makan malam di Manado pada 4 April 2014 yang bertempat di Paris & Sydney Room, Novotel Manado Golf & Resort Convention Center. Masih sama seperti rangkaian event

sebelumnya, acara yang dimulai pada pukul 18:00 ini langsung saja dipadati oleh para tamu undangan yang merupakan para *project leader* yang mewakili berbagai perusahaan yang menggunakan produk-produk Kobelco dan juga para perwakilan dari perusahaan *leasing* dan bank yang juga bekerja sama dengan PT Daya Kobelco CMI.

Acara dimulai dengan kata sambutan dari *branch manager* selaku perwakilan dari PT Daya Kobelco CMI, yang juga dilanjutkan dengan pemutaran *video company profile* dan produk, yang diikuti dengan sesi presentasi produk beserta penjelasannya oleh Bapak Budiono Wibowo selaku *Direktur Product Support* PT Daya Kobelco CMI.

Setelah itu, para tamu undangan dipersilakan untuk menyantap hidangan yang telah disediakan sambil diiringi

dengan penampilan *live music*. Di sela-sela acara makan malam, Mr. Seiji Orimoto selaku Presiden Director PT Daya Kobelco CMI juga ikut memberikan *speech* singkat yang diikuti dengan pembagian *doorprize* yang dipersembahkan oleh PT Daya Kobelco CMI.

Lalu acara pun ditutup dengan *closing speech* dari beberapa perwakilan PT Daya Kobelco CMI. Sebuah kebersamaan yang begitu hangat, namun terasa begitu singkat. Acara pun resmi ditutup pada pukul 22:00, yang pastinya menyisakan senyum di wajah para tamu undangan yang terhormat. Kegiatan menarik ini tidak akan berhenti sampai disini saja. Karena setelah ini masih ada lokasi-lokasi lain yang akan menjadi tempat persinggahan event "Dinner With Kobelco" selanjutnya, diantaranya adalah Banjarmasin dan beberapa kota lainnya.

Tunggu acara "Dinner with Kobelco" selanjutnya di kota Anda!





KOBELCO BACK TO EUROPE



KOBELCO CONSTRUCTION MACHINERY MENEGASKAN KOMITMENNYA UNTUK EUROPA

Kobelco Construction Machinery Europe B.V. (KCME) telah membuktikan komitmen pabrikannya ke wilayah Eropa. Kemarin juga terjadi prosesi pembukaan resmi markas baru mereka, yaitu di Almere Headquarters di Belanda yang diikuti oleh konferensi dealer KCME pertama sejak kembalinya Kobelco di tanah Eropa.

Acara ini membuktikan bahwa Kobelco akan melanjutkan fokusnya pada pengembangan mitra kerja produktif dengan dealer-dealer pilihan dan mempermudah proses kerja dan komunikasi antara satu dengan yang lain, yang diantaranya adalah Jerman, Perancis, Inggris, Norwegia, Swedia, Finlandia, Swiss, Austria, Belanda, Belgia dan negara-negara di wilayah Baltik.

Unsur utama dari konferensi ini adalah meluncurkan markas baru di Eropa, yang akan memberikan layanan secara langsung, efisien dan responsif untuk para customer di Eropa, yang juga akan memastikan after sales support secara keseluruhan. Hal ini dikombinasikan dengan penunjukan in-market business manager yang nantinya akan mengontrol pertumbuhan jaringan antara dealer satu dengan dealer yang lain.

Komitmen Kobelco Construction Machinery (KCM) di Eropa semakin jelas dengan hadirnya tiga pemimpin bisnis utama pada acara tersebut, yaitu Mr. Jun Fujioka (Presiden dan CEO), Mr. Yuzuru Ieki (Direktur dan Wakil Presiden Eksekutif) dan Mr. Takeshi Miki (Direktur dan Executive Officer). Nantinya mereka akan didukung oleh tim Kobelco di Eropa yang memiliki banyak pengalaman dengan produsen terkemuka lainnya dalam industri konstruksi.

Managing Director dari KCME, Mr. Makoto Kato berkomentar: "Acara ini merupakan tonggak utama untuk KCME. Sejak mengumumkan secara resmi kembalinya Kobelco di Eropa, kami telah bekerja keras untuk membangun kembali sebuah pondasi bisnis yang kuat dan sukses. Kami di sini untuk tinggal dan fokus untuk meningkatkan pangsa pasar Kobelco di Eropa. Brand image serta penawaran produk yang kuat akan menjadi modal yang sempurna, dilengkapi dengan hubungan kerjasama yang produktif dengan dealer-dealer. Dengan ketiga elemen tersebut, kami yakin dapat menyediakan produk yang kuat dan after sales support untuk mitra dealer kami serta para customer-nya."

Sumber: Kobelco-Europe.com







OLIMPIADE TOKYO 2020

TOKYO SUKSES MENJADI TUAN RUMAH DARI OLIMPIADE UNTUK KEDUA KALINYA. KEPUTUSAN INI DISAMBUK HANGAT OLEH SELURUH WARGA TOKYO DAN JUGA DARI PIHAK PEMERINTAHAN, DIMANA MEREKA MENYATAKAN AMAT SANGAT SIAP UNTUK MENYUKSESKAN OLYMPIADE KEDUA MEREKA YANG AKAN DILANGSUNGKAN PADA TAHUN 2020 MENDATANG.



SUMBER: SPORTEL.CO.NZ



Tanggal 7 September 2013 lalu menjadi hari yang sangat membahagiakan bagi seluruh warga Tokyo, dimana mereka terpilih kembali sebagai tuan rumah dari sebuah perhelatan bergengsi yaitu Olimpiade Musim Panas 2020 mendatang. Para anggota delegasi Tokyo yang hadir di rapat Komite Olimpiade Internasional di Buenos Aires, Argentina spontan berteriak kegirangan menyusul terpilih kembalinya Tokyo pada tahun 2020 mendatang.

Seperti yang kita ketahui, ini adalah kali kedua Tokyo menjadi tuan rumah Olimpiade setelah tahun 1964. Tokyo pun sempat gagal dalam pencalonan sebanyak dua kali, yaitu pada tahun 1960 dan juga 2016. Tetapi 2020 akan menjadi milik Tokyo sepenuhnya setelah sukses memenangkan persaingan dengan kota-kota besar lainnya, seperti Madrid dan juga Istanbul, dengan pertimbangan berat mengenai masalah keamanan. Tokyo dinilai jauh lebih aman dari berbagai kasus huru-hara, cukup berbanding terbalik dengan Istanbul yang beberapa kali pernah terjadi gejala yang pastinya akan mengurangi kesan aman dan nyaman.

Tokyo sendiri juga memiliki sebuah Stadion Olimpiade yang bernama *National Olympic Stadium*, yang didirikan pada 1958. Stadion ini pertama kali digunakan saat perhelatan Asian Games 1958, dilanjutkan dengan perhelatan besar lainnya yaitu Olimpiade 1964, dan masih banyak lagi. Lalu akhirnya para pencinta olahraga di Tokyo dengan berat hati harus mengucapkan "sayonara" kepada stadion besar ini, yang akan segera di renovasi berdasarkan keputusan pihak pengelola pada November 2012 silam, dan akhirnya ditutup pada 31 Mei 2014 lalu.

"Lebih dari setengah abad terakhir, *National Stadium* telah benar-benar menjadi tempat yang sakral bagi dunia olahraga Jepang. Dimana stadion ini juga telah menyelenggarakan berbagai pertandingan dan kompetisi yang tidak terlupakan, dan pastinya akan memiliki tempat yang spesial di hati seluruh rakyat Jepang." Ungkap Yoshiro Mori selaku Presiden Olimpiade TOKYO 2020, yang juga memberikan sambutan pada acara yang digelar untuk menghormati *National Stadium*.

Sebuah perubahan besar akan dilakukan terhadap stadion ini, dimana

stadion ini akan dirubuhkan dan kembali dibangun pada tahun 2015 mendatang. Dengan anggaran yang sangat besar, stadion yang akan dibangun selanjutnya akan berdiri dengan megah dan kokoh sekitar tahun 2019, dengan kata lain, stadion baru ini siap untuk berbagai perhelatan besar yang akan digelar, termasuk Rugby World Cup 2019 dan Olimpiade TOKYO 2020 yang sudah sangat dinantikan oleh seluruh warga Jepang, terutama Tokyo.

Sumber: tokyo2020.jp



TOKYO 2020



SUDARMAN HASAN

PT. GRANT SURYA MULTI SARANA



Pengalaman adalah guru yang paling baik dalam kehidupan ini, begitulah yang dirasakan Bapak Sudarmawan Hasan, pemilik dari PT. Grant Surya Multi Sarana. Pria yang lahir di Medan, 12 Januari 1960 ini sudah giat dalam menggeluti dunia usaha sebagai kontraktor sejak tahun 1978, tepatnya saat dirinya masih berumur 18 tahun.

Jam terbang tinggi yang dimiliki pria 54 tahun ini dimulai dari ketertarikannya dalam membantu usaha keluarganya yang juga bergerak di bidang jasa konstruksi agar terus berkembang. Berbekal modal pengalaman yang lebih dari cukup, pria yang akrab disapa Pak An ini mulai mencoba untuk mengembangkan usahanya sendiri di bidang jasa konstruksi, yang bernama PT. Grant Surya Multi Sarana yang terus berkembang, dilengkapi dengan kualitas SDM yang baik, sehingga PT. Grant Surya Multi Sarana sendiri semakin dipercaya oleh para customer.

Tujuan utama Pak An juga tidak muluk-muluk, ia menginginkan perusahaannya dapat mencakup segala kebutuhan seluruh penjuru nusantara dalam bidang konstruksi, khususnya dalam *selling, rental, piling contractor, dan bore pile*. Karena itu, sejak 5 tahun yang lalu dirinya memutuskan untuk

bekerja sama dengan PT Daya Kobelco CMI untuk membantu dalam melancarkan usahanya.

Pak An mengakui bahwa perusahaannya memiliki lebih dari 120 unit crane dan excavator Kobelco yang terus beroperasi, mulai dari yang berukuran kecil hingga yang berukuran besar. Bahkan mulai dari yang digunakan untuk proses produksi hingga ke proses *finishing*. Ada juga unit-unit yang memang disewakan atau juga dijual, dimana memang PT. Grant Surya Multi Sarana juga bergerak dalam bidang *selling dan rental*.

Pak An merasakan kontribusi yang cukup besar dari Kobelco, yang pastinya menjadi salah satu poin penting dalam tumbuh kembang dari PT. Grant Surya Multi Sarana. Oleh karena itu, Pak An juga mengharapkan Kobelco untuk terus berkembang, baik dari segi kualitas unit hingga kualitas pelayanan, agar semakin menunjang kebutuhan Pak An dan juga customer lainnya.

Tidak hanya itu saja, Pak An juga berharap besar pada kerjasama yang telah terjalin apik selama kurang lebih 5 tahun bersama Kobelco. Dan terus berharap untuk kerjasama yang lebih baik di tahun ini maupun tahun-tahun mendatang bersama Kobelco.

Terima kasih banyak atas saran dan dukungan yang telah diberikan oleh Pak An dari PT. Grant Surya Multi Sarana kepada tim Kobelco, yang pastinya akan mendorong kami untuk berubah menjadi lebih baik dari saat ini.

Berjaya bersama Kobelco!



Google™



LARRY PAGE & SERGEY BRIN

WHO

FOUNDER GOOGLE INC.

NAMA GOOGLE PASTINYA SUDAH SANGAT AKRAB DI KEHIDUPAN KITA. MULAI DARI FASILITAS SEARCH ENGINE, HINGGA E-MAIL DAN BERBAGAI FASILITAS DUNIA MAYA LAINNYA YANG BEGITU DEKAT DENGAN KEGIATAN KITA SEHARI-HARI. KALI INI, SCOOP AKAN SEDIKIT MEMBAHAS MENGENAI PENEMU DARI GOOGLE INC. YAITU LARRY PAGE DAN SERGEY BRIN, YANG SUKSES MEMBAWA GOOGLE MENJADI PERUSAHAAN RAKSASA DENGAN BERBAGAI UNIT BISNIS YANG TERSEBAR LUAS DI SELURUH PENJURU DUNIA.

NAMA LARRY PAGE DAN SERGEY BRIN MUNGKIN TIDAK TERLALU FAMILIAR DI TELINGA KITA. TETAPI BEGITU ANDA MENGETAHUI APA YANG MEREKA BERDUA KERJAKAN SELAMA INI, PASTINYA AKAN MENGUNDANG DECAK KAGUM ATAS PENCAPAIANNYA DALAM MEMBANGUN GOOGLE. SEKARANG INI GOOGLE BUKAN HANYA SEKEDAR MESIN PENCAIRI SAJA, GOOGLE BERKEMBANG DAN BEREKSPANSI KE BERBAGAI JENIS BISNIS DI DUNIA INTERNET, SEPERTI LAYANAN EMAIL (GMAIL), INTERNET BROWSER (GOOGLE CHROME), DAN LAIN-LAIN.

ASAL MULA BERDIRINYA GOOGLE

Page dan Brin memiliki ketertarikan di bidang yang sama, yaitu di bidang ilmu komputer. Kedua pria ini bertemu saat mereka berdua sama-sama melanjutkan studinya di Universitas Stanford, California, Amerika Serikat pada tahun 1995. Awal mulanya mereka berdua saling tidak menyukai dan berbeda cara berpikir, hingga akhirnya mereka tertarik untuk mencari dan menemukan informasi-informasi akurat dari sekumpulan data dalam skala yang besar. Hasil jerih payah mereka sukses menjadi sebuah tugas akhir berjudul "*The Anatomy of a Large-Scale Hypertextual Web Search Engine*", yang juga menjadi cikal bakal karir mereka.

September 1998, Page dan Brin mendirikan Google Inc di Menlo Park, California. Sebuah perusahaan kecil yang berkembang dengan begitu pesat. Di lokasi baru ini, Google Inc semakin berkembang dan

mencatatkan pendapatan sebesar 806 juta Dollar Amerika pada tahun 2004. Sebuah pendapatan yang fantastis untuk sebuah perusahaan yang baru berjalan selama 6 tahun. Dengan bertambahnya besarnya Google Inc dan berkembangnya jumlah karyawan dan juga unit bisnis, mereka memutuskan untuk pindah ke kantor yang lebih besar, yaitu di Mountain View, California yang menjadi markas Google hingga saat ini.

Kesuksesan ini juga pastinya tidak jauh dari hasil jerih payah sang *founder*, karena pada tahun 2005 Larry Page diperkirakan memiliki kekayaan sebesar 12 miliar USD, sedangkan Sergey Brin diperkirakan memiliki kekayaan sebesar 18,7 miliar USD.

PERKEMBANGAN PRODUK YANG SEMAKIN PESAT

Google Inc juga terkenal dengan produk-produknya yang sangat ternama. Berbagai unit bisnis mereka kuasai, dan mereka juga

sukses menunjukkan konsistensinya. Sebut saja Gmail, Google Drive, Google Maps, Google+, Google Translate, YouTube, hingga sistem operasi *smartphone* terbaik saat ini, Android. Tidak hanya *software*, Google juga mengeluarkan beberapa hardware, seperti Google TV, beberapa unit handphone dan tablet dengan nama Nexus, kacamata masa depan bernama Google Glass, hingga mobil tanpa pengemudi bernama Google Driverless Car yang tengah dalam masa pengujian.

Semua yang SCOOP sebutkan diatas hanyalah sedikit contoh dari produk Google yang ada disekitar kita hingga saat ini. Sebuah pencapaian besar yang merupakan hasil jerih payah Larry Page dan Sergey Brin dalam mewujudkan impian dan fantasi mereka di dunia nyata, yang pastinya akan terus bertambah seiring berkembangnya waktu dan teknologi.

Sumber: wikipedia.org



SUMBER: WIKIPEDIA.ORG

"Google adalah tempat untuk mendapatkan informasi yang tepat, dan orang-orang bisa mendapatkannya dengan cepat, mudah, murah, bahkan gratis. Kami melayani kebutuhan seluruh dunia, seluruh negara, hingga tersedia dalam 100 bahasa yang berbeda. Sebuah layanan yang kuat, yang mungkin tidak pernah terpikirkan sejak 20 tahun yang lalu."
-Sergey Brin



QUO VADIS PEREKONOMIAN INDONESIA ?

Pada masa kampanye pemilihan presiden yang telah berlangsung pada 9 Juli 2014 yang lalu, kedua pasang calon presiden-wakil presiden, baik pasangan nomor urut 1 (Prabowo-Hatta) maupun 2 (Joko Widodo-Jusuf Kalla) sama-sama mengusung ide kemandirian nasional dan peningkatan kesejahteraan rakyat Indonesia. Tantangan apa yang dihadapi oleh kedua pasang calon presiden-wapres di dalam mewujudkan hal tersebut?



Sandy Harianto
Head of Accounting Program
Prasetya Mulya School of Business & Economics

Pada Mei 2014, Bank Dunia (World Bank) menerbitkan laporan tentang prospek Indonesia selama dua puluh tahun ke depan dengan judul Indonesia : *Avoiding The Trap*. Di dalam laporan ini Bank Dunia menyampaikan empat faktor yang dapat menjadi motor pertumbuhan bagi Indonesia, yaitu faktor demografi, tren urbanisasi, harga komoditas global dan perkembangan Cina/Tiongkok. Namun, Bank Dunia juga mengingatkan adanya dua faktor resiko utama yang menyertai, yaitu perlambatan pertumbuhan dan tidak meratanya peningkatan pendapatan di kalangan masyarakat.

Salah satu faktor yang disoroti oleh laporan Bank Dunia tersebut adalah perlu adanya kebijakan menghapuskan subsidi BBM secara bertahap. Penulis cenderung setuju dengan laporan Bank Dunia terkait hal ini. Presiden Indonesia yang terpilih untuk periode 2014-2019 haruslah memiliki ketegasan dan keberanian untuk tidak populer di masyarakat demi melakukan hal yang benar. Salah satu keputusan tidak populer yang harus diambil adalah terkait beban subsidi bahan bakar minyak (BBM) yang bernilai sebesar 285 triliun pada APBN-P 2014 atau 15% dari total belanja negara tahun 2014.

Kebijakan subsidi BBM sudah jelas tidak tepat sasaran karena sebagian besar dana subsidi ini dinikmati oleh para pemilik kendaraan pribadi yang notabenehnya adalah golongan menengah yang sanggup membayar BBM non-subsidi. Selain itu, pertumbuhan jumlah kendaraan dengan pertumbuhan jalan juga sangat tidak berimbang yang menyebabkan sebagian besar dana subsidi BBM itu lalu dihabiskan secara tidak produktif dengan bermacam ria di jalanan, terutama di wilayah Jabodetabekser setiap harinya.

Besarnya angka subsidi BBM juga menjadi ironis karena pada saat bersamaan dengan peningkatan pos subsidi BBM dalam APBN-P 2014 dari 210 triliun menjadi 285 triliun, pemerintah memotong subsidi PSO penumpang kereta api

sebesar 352 milyar dari 1,2 triliun menjadi 850 milyar. Pemotongan PSO ini menyebabkan PT KAI harus menaikkan tarif 20 rute kereta api jarak jauh sebesar lebih dari 100%. Dalam pengambilan keputusan inipun manajemen KAI terlihat masih memiliki keberpihakan pada masyarakat karena tidak menaikkan tarif KRL Commuter Line yang dipergunakan sebagai alat transportasi sehari-hari sebagian masyarakat. Hanya dengan besaran angka subsidi sebesar 0.3% dari subsidi BBM sudah memungkinkan manajemen KAI menurunkan tarif KRL Commuter Line sebesar 50%. Bagaimana dengan dampak inflasi yang diakibatkan oleh kenaikan harga apabila harga BBM dibuat tanpa subsidi? Pada saat pemerintah hendak menaikkan harga BBM bersubsidi beberapa tahun lalu, harga barang-barang lantah melonjak sebelum kenaikan terjadi, lantah, saat kenaikan BBM itu batal terjadi, harga barang-barang toh tidak turun ke level sebelumnya. Lagi pula, dampak peningkatan harga BBM terhadap penurunan daya beli masyarakat dapat dikurangi dengan membuat kebijakan subsidi yang lebih tepat sasaran, misalnya seperti pemberian subsidi bagi pengusaha angkutan umum via pembebasan/keringanan pajak untuk pembelian kendaraan, penggantian suku cadang dan sebagainya.

Pembangunan infrastruktur dan pengembangan industri manufaktur juga menjadi salah satu faktor penting yang disoroti di dalam laporan bank dunia. Dana subsidi sebesar 285 triliun dapat dialihkan kepada sektor-sektor yang lebih produktif, misalnya pembangunan infrastruktur dan pemberian insentif guna mendukung dunia usaha, utamanya guna mendukung pembangunan industri manufaktur.

Salah satu infrastruktur penting yang harus dikembangkan adalah jalur kereta api. Pada Juni 2014 ini jalur ganda kereta api Jakarta-Surabaya sudah dapat beroperasi penuh. Ke depannya, perlu dibuat jalur kereta api yang menghubungkan bandara, pelabuhan dan jalur kereta api yang sudah ada menjadi satu kesatuan.

Integrasi ini, ditambah dengan subsidi bahan bakar untuk perjalanan kereta api akan membuat pelaku usaha lebih memilih kereta api sebagai mode transportasi logistik dan sekaligus mengurangi beban kepadatan dan mengurangi tingkat kerusakan jalan akibat kelebihan muatan.

Faktor 'bonus demografi' dengan jumlah penduduk usia produktif yang mencapai 174 juta di tahun 2013 dan menjadi 189 juta di tahun 2020 dapat menjadi 'bencana demografi' apabila tidak tersedia lapangan kerja yang mencukupi. Untuk memenuhi hal ini, dunia usaha di Indonesia, terutama industri manufaktur, harus dikembangkan agar memiliki daya saing di dunia internasional.

Masalah peningkatan upah yang mendera Indonesia selama beberapa tahun terakhir akan bisa diatasi dengan baik apabila peningkatan upah itu disertai dengan produktivitas tenaga kerja. Peningkatan produktivitas tenaga kerja dapat dilakukan dengan proses pendidikan dan pelatihan yang baik guna menyiapkan tenaga kerja yang handal, terampil dan bermartabat. Peningkatan produktivitas yang diikuti oleh peningkatan pendapatan kaum pekerja juga akan menjadi saran yang ampuh guna mengurangi kesenjangan peningkatan pendapatan antara golongan atas, menengah dan bawah. Apabila berbagai tantangan krusial ini dapat dihadapi dengan baik oleh pemimpin baru Indonesia, maka rakyat Indonesia dapat menatap masa depan yang cerah.

Kondisi ekonomi dan moneter Indonesia di tahun 2013 diwarnai dengan banyak dinamika yang signifikan, khususnya terkait dengan kenaikan harga Bahan Bakar Minyak (BBM), pengetatan kondisi moneter dan perlambatan pertumbuhan ekonomi. Setelah sempat gagal mendapat persetujuan DPR pada bulan April tahun 2012, akhirnya Pemerintah berhasil memangkas subsidi Bahan Bakar Minyak (BBM) pada tanggal 21 Juni 2013, dengan menaikkan harga minyak premium dan solar bersubsidi sebesar Rp 1.000 per liter, dari harga sebelumnya Rp. 4.500 menjadi masing-masing Rp. 6.500 dan Rp. 5.500. Pengurangan subsidi BBM tersebut untuk mengurangi pembengkakan angka subsidi BBM akibat tetap tingginya harga rata-rata minyak dunia yang relatif stabil bertahan di atas level USD 100 per barel sepanjang tahun 2012 dan 2013, sehingga berakibat pemborosan pengeluaran devisa dan eskalasi defisit transaksi berjalan Pemerintah.

Menanggapi kebijakan pemerintah Amerika Serikat melalui *The Federal Reserve* yang melakukan pengurangan stimulus "*Quantitative Easing*" (pelonggaran likuiditas moneter) yang dikenal sebagai "*Fed Tapering*", Bank Indonesia segera menerapkan kebijakan pengetatan moneter dengan menaikkan suku bunga BI Rate sebesar total 175 basis point ke level 7,5% dalam kurun waktu 5 bulan sejak Juni 2013. Ini dilakukan untuk mencegah eksodus modal asing meninggalkan Indonesia. Kendati demikian, dampak kebijakan *Fed Tapering* masih cukup sulit terbendung, di mana tingkat inflasi tahunan meroket ke level 8,38% pada akhir tahun (hampir dua kali lipat dibanding tahun 2012 sebesar 4,30%), dan nilai tukar Rupiah terdepresiasi sebesar 26% dari Rp. 9.670 menjadi Rp 12.189 per US Dollar.

Di sisi lain, pemulihan tingkat pertumbuhan perekonomian global (khususnya di antara negara ekonomi berkembang) terhadap oleh tantangan perekonomian negara Tiongkok yang mencatat perlambatan pertumbuhan ekonomi selama tiga tahun berturut-turut di tahun 2013. Kondisi demikian mempengaruhi harga komoditas dunia, harga rata-rata tahunan sebagian

besar komoditas dunia (kecuali minyak bumi dan gas alam) sepanjang tahun 2013 masih melanjutkan tren penurunan. Sebagai ilustrasi, harga rata-rata tahunan batu bara, minyak kelapa sawit dan nikel masing-masing telah anjlok di kisaran 12% - 14%, sementara harga emas dan karet menyusut lebih dalam di kisaran 16% - 20%.

Untuk industri Pulp terdapat pengecualian dimana harga rata-rata tahunan pulp justru menguat sekitar 8%. Fenomena ini diperkirakan terkait dengan terbitnya Instruksi Presiden No. 6 tahun 2013 pada bulan Mei 2013 yang memperpanjang jangka waktu moratorium pemberian ijin baru atas konversi hutan alam primer dan lahan gambut selama 2 tahun. Di tengah kondisi perlambatan ekonomi global dan melemahnya kinerja ekspor Indonesia, tak ayal lagi perlambatan pertumbuhan ekonomi nasional tidak dapat dihindarkan, tercatat menyusut dari 6,23% di tahun 2012 menjadi 5,78% di tahun 2013.

Di tengah ketidakpastian dunia usaha yang menyelimuti situasi ekonomi Indonesia di tahun 2013 tersebut, Manajemen Buana Finance berkeyakinan secara prinsip perlu sikap yang lebih berhati-hati dalam mengeksekusi strategi ekspansi pembiayaan baru yang diberikan. Secara umum, fungsi manajemen risiko, khususnya yang terkait analisa dan mitigasi risiko kredit lebih diberdayakan, untuk memastikan kualitas pemenuhan persyaratan-persyaratan kepatuhan peraturan, terutama yang terkait dengan prinsip pengenalan nasabah ("*Know Your Customer*"). Peningkatan yang cukup signifikan atas kinerja Perusahaan selama tiga tahun terakhir ternyata membuahkan apresiasi yang positif dari lembaga pemeringkat Pefindo yang meningkatkan rating Perseroan menjadi "A-" dengan *outlook* stabil.

Jajaran Direksi Buana Finance yakin aspek tata kelola perusahaan yang baik akan semakin perlu diprioritaskan mengingat telah bertugasnya Otoritas Jasa Keuangan (OJK) selaku regulator tunggal yang baru untuk seluruh industri jasa keuangan Indonesia sejak awal tahun 2014. Dapat dipastikan OJK akan secara bertahap

mengeluarkan peraturan-peraturan baru yang ditujukan untuk meningkatkan integritas dan tatanan pengawasan sektor jasa keuangan yang lebih komprehensif, sebagaimana dapat dinilai dari terbitnya POJK Nomor 1/POJK.07/2013 tentang Perlindungan Konsumen Sektor Jasa Keuangan yang akan berlaku mulai 6 Agustus 2014.

Prospek usaha Perusahaan di tahun 2014 diyakini akan sangat dipengaruhi oleh perkembangan kondisi makro Indonesia, antara lain sejauh mana Pemerintah dapat berhasil menjaga momentum pertumbuhan ekonomi yang berkesinambungan, di tengah prospek dipertahankannya siklus kebijakan pengetatan moneter oleh BI yang antara lain dikarenakan urgensi untuk menjaga kestabilan nilai tukar Rupiah dan imperatif menurunkan kembali tingkat inflasi ke sasaran yang lebih sustainable di rentang 4,5% + 1%. Di sisi lain, berkaitan dengan prosesi pelaksanaan Pemilihan Umum (Pemilu) untuk Anggota Legislatif dan Presiden, secara umum para pelaku bisnis mengharapkan konklusi Pemilu yang cepat dan tertib, sehingga arah kebijakan pemerintah yang baru dapat segera digariskan.

Dalam menyikapi kebutuhan pembiayaan barang modal (*leasing*) di tahun 2014 ini Manajemen Buana Finance tetap memiliki pandangan yang optimis atas prospek jangka panjang dari perekonomian Indonesia pada umumnya dan potensi pertumbuhan industri jasa pembiayaan pada khususnya. Sejalan dengan ini, Buana Finance akan melanjutkan segala usaha yang diperlukan untuk (i) terus meningkatkan kompetensi sumber daya manusia Perusahaan demi memperkuat kapasitas Perusahaan untuk melanjutkan pertumbuhan usaha yang berkesinambungan di masa depan dan (ii) mempererat forum komunikasi dengan pelanggan utama dan mitra supplier untuk mendapatkan masukan atas peluang pengembangan produk pembiayaan baru, maupun penajakan bentuk kerjasama khusus untuk merespon perubahan permintaan pasar.



"PT Buana Finance Tbk. berawal dari pendirian PT BBL Leasing Indonesia pada tanggal 7 Juni 1982 dengan sejarah operasional selama 31 tahun. Perseroan telah berkembang dari sebuah lembaga keuangan swasta campuran dengan modal awal Rp 1,8 milyar dan 2 kantor cabang menjadi perusahaan publik dengan modal lebih dari Rp 1 triliun, total aset sebesar Rp 3,8 triliun dan 21 kantor cabang."

Perseroan memperoleh izin operasi di bidang sewa guna usaha dan pada tahun itu mengubah nama menjadi PT BBL Dharmala Leasing. Tahun 1989, Perseroan berubah menjadi PT BBL Dharmala Finance sehubungan dengan ekspansi usaha menjadi perusahaan pembiayaan dengan izin operasi di bidang sewa guna usaha, modal ventura, anjak piutang, kartu kredit, dan pembiayaan konsumen. Di tahun yang sama, Perseroan menerbitkan obligasi pertamanya senilai Rp 10 milyar.

Perseroan melakukan penawaran umum perdana saham pada tahun 1990, menggalang modal segar sebesar Rp 15,6 milyar melalui Bursa Efek Jakarta dan Surabaya. Selama tahun 1989-1997, Perseroan telah melakukan lima kali emisi di pasar modal, terdiri dari tiga emisi obligasi,

satu penawaran umum saham, dan satu penawaran umum terbatas saham, senilai total Rp 218,63 milyar. Di samping itu, Perseroan juga mendapat kepercayaan berupa fasilitas pinjaman modal kerja dari beragam institusi keuangan multinasional melalui beberapa perjanjian kerjasama pendanaan. Dalam periode tahun 2001-2003, telah terjadi dua kali perubahan kepemilikan saham inti sehingga Perseroan mengubah nama menjadi PT BBL Danatama Finance Tbk., lalu menjadi PT Bina Danatama Finance Tbk. pada tahun 2003.

Pada bulan Februari 2005, PT Sari Dasa Karsa (SDK) pemegang saham pendiri PT Bank Buana Indonesia Tbk., mengambil alih 60% saham dan sebagian besar waran Perseroan. Setelah proses penawaran tender kepada pemegang saham publik dan konversi waran, kepemilikan SDK meningkat menjadi 67,5% pada akhir tahun 2005 dan selanjutnya menjadi 67,6% setelah melakukan pembelian saham melalui Bursa Efek Indonesia pada tanggal 3 Juli 2007. Perseroan berubah nama menjadi PT Buana Finance Tbk., terhitung sejak tanggal 3 Oktober 2005 dan memfokuskan usahanya di bidang sewa guna usaha dan pembiayaan konsumen.

PENGHARGAAN DAN PEMERINGKATAN PERSEROAN

Penghargaan yang diterima

Pada bulan Agustus 2013, Perseroan menerima penghargaan Multifinance Award 2013 dari Majalah InfoBank dengan kategori "Kinerja Keuangan 2012 Sangat Bagus" untuk kategori perusahaan dengan aset lebih dari Rp 1 triliun. Penghargaan ini merupakan penghargaan dengan kategori "Sangat Bagus" yang ke-8 kalinya yang diterima Perseroan dalam 9 tahun

Pemeringkatan Perseroan

Pada bulan Oktober 2013, Perseroan memperoleh hasil pemeringkatan dari PT Pemeringkat Efek Indonesia (Pefindo) yaitu "id A -" (single A minus) untuk periode 2 Oktober 2013 sampai 1 Oktober 2014.

Jakarta 1*	(021)	5208066
Jakarta 2*	(021)	7247266
Medan*	(061)	4558260
Pekanbaru*	(0761)	8417088
Balikpapan*	(0542)	7206868
Palembang*	(0711)	360800
Samarinda	(0541)	7272903
Jambi*	(0741)	20975
Banjarmasin*	(0511)	3272626
Lampung*	(0721)	264141
Pontianak*	(0561)	766812
Semarang*	(024)	3511327
Palangkaraya	(0536)	3238619
Surabaya*	(031)	5651958
Makasar*	(0411)	3625651
Denpasar*	(0361)	426111
Manado*	(0431)	8890055
Solo	(0271)	625262

* Cabang yang memiliki divisi Leasing



SPARE PARTS IMPROVEMENT PROJECT



SEPERTI YANG SUDAH PERNAH KITA BAHAS DI SCOOP EDISI KE-11, PT DAYA KOBELCO CMI MEMANG MEMILIKI BEBERAPA DEPARTEMEN YANG DIKHUSUKAN UNTUK FOKUS KEPADA BEBERAPA POIN, BAIK DARI SEGI PERKEMBANGAN PRODUK, UNIT, MAUPUN SECARA SERVIS. HAL ITU SENGAJA DIKEMBANGKAN UNTUK MEMENUHI KEBUTUHAN PARA CUSTOMER DAN SERTA MERTA UNTUK MEMBERIKAN YANG TERBAIK DARI BERBAGAI ASPEK DEMI KEMAJUAN PT DAYA KOBELCO CMI SENDIRI.

SELURUH DEPARTEMEN TERUS MENERUS BERKEMBANG HINGGA SAAT INI, DIMANA SALAH SATUNYA ADALAH DEPARTEMEN PART BUSINESS YANG MENCAKUP PART SALES, PART INVENTORY, HINGGA PART CENTER/DISTRIBUTION. PERUBAHAN TERUS DILAKUKAN OLEH DEPARTEMEN INI, DAN SALAH SATUNYA DALAH DENGAN DIADAKANNYA PROYEK BERNAMA "GAJAH 95" YANG SUDAH DIRESMIKAN BEBERAPA BULAN YANG LALU.

TUJUAN UTAMA DARI PROYEK "GAJAH 95"

Apa yang menjadi tujuan serta prioritas utama dari proyek bernama "GAJAH 95" ini? Proyek ini dibuat dengan tujuan untuk meningkatkan pelayanan dalam hal penjualan *spare parts* Kobelco kepada para *customer* setia.

Kebutuhan dengan jumlah yang banyak dari *customer* terkadang berbenturan dengan berbagai hal, baik dalam segi jarak maupun waktu. Proyek ini pun berdiri untuk meminimalisir kemungkinan terburuk dengan harapan tetap bisa memberikan yang terbaik untuk para *customer* dengan mengerahkan seluruh tenaga yang profesional dan berpengalaman.

TOLAK UKUR PENILAIAN KINERJA PROYEK "GAJAH 95"

Penilaian dan hasil akhir adalah hal yang saling berhubungan, dimana sebuah prediksi ataupun penilaian bisa menentukan hasil akhir, begitu pula sebaliknya. Dua hal diatas memang merupakan hal yang paling penting dan dibutuhkan dalam berjalannya suatu proyek.

Berdasarkan hal tersebut, PT Daya Kobelco CMI juga memiliki standar tersendiri yang menjadi tolak ukur dalam memberikan penilaian atas

proses kerja proyek "GAJAH 95" ini. Beberapa poin yang di titik beratkan pada program ini adalah sebagai berikut:

1. High Quality of Parts

Berbicara mengenai *spare parts*, kualitas *spare parts* Kobelco pastinya tidak perlu diragukan lagi, dimana semua *spare parts* terjamin dengan kualitas Kobelco.

2. Competitive Parts Price

Poin ini dikhususkan untuk menjaga harga *spare parts* Kobelco, agar tetap stabil. Dalam proses berjalannya, tim melakukan beberapa observasi lebih lanjut, yaitu dengan cara *monitoring* dan juga kunjungan langsung ke *customer* secara berkala.

Dengan berbagai masukan dari *customer*, pastinya tim departemen *spare parts* dapat menerapkan harga *spare parts* yang lebih kompetitif, tidak lupa untuk menyiapkan berbagai program yang diantaranya adalah PMC (*Presentive Maintenance Contracts*), *Component Exchanges*, hingga *Remanufacturing* sesuai kebutuhan *customer*.

3. Parts Availability

Ketersediaan *parts* sangatlah penting, tetapi menjaga *parts* tersebut tersedia cukup sulit untuk

dilakukan. PT Daya Kobelco CMI menjalankan program *stock planning system* secara *online* menggunakan proyek MRP (*Material Requirements Planning*), yang bisa diakses oleh seluruh kantor cabang. Dengan analisa *forecasting* yang tepat, pastinya akan sangat membantu dalam mencapai target ketersediaan *parts* hingga 95%.

4. On Time Delivery

Melihat sisi geografis dan demografis negara Indonesia yang terbentang antar pulau, dan juga kondisi medan yang beraneka ragam, menjadi sebuah tantangan tersendiri bagi Kobelco untuk selalu mengirimkan *spare parts* tepat waktu sesuai dengan sistem *shipping schedule* yang termonitor dengan baik, sehingga target *delivery* dapat semakin ditingkatkan.

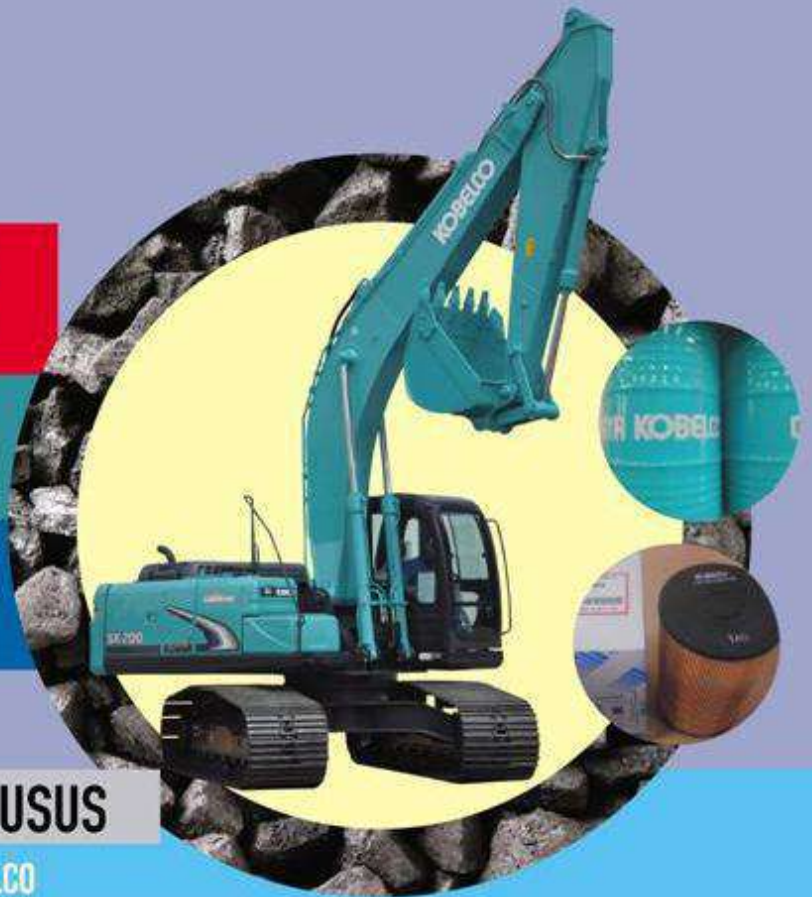
Dengan dukungan poin-poin diatas, yang juga didukung dengan perbaikan sistem internal, serta memperkuat tim ataupun personil dari *Parts Sales Warehouse* dan Administrasi, diharapkan dapat membuat program ini berjalan dengan sukses. Tidak hanya untuk kepuasan perusahaan, tetapi juga untuk memberikan kepuasan kepada *customer* (*customer satisfaction*).

KOBELCO

SPARE PARTS

PROMO

2014



DAPATKAN DISKON HARGA KHUSUS

BERLAKU UNTUK SETIAP PEMBELIAN OLI KOBELCO

DAPATKAN GARANSI TAMBAHAN 1000 JAM UNTUK PEMBELIAN FILTER DAN OLI

BERLAKU UNTUK PEMBELIAN FILTER DAN OLI PADA SAAT PEMBELIAN UNIT BARU KOBELCO
CUSTOMER MELAKUKAN PENGAJUAN PADA SAAT PEMBELIAN UNIT (PERSYARATAN KONTRAK BERLAKU)

DAPATKAN POIN UNTUK SETIAP PEMBELIAN POIN DAPAT DITUKAR DENGAN PART VOUCHER / TRIP REWARD

1 POIN : SENILAI PEMBELIAN RP 50.000.000

5 POIN : SENILAI PEMBELIAN RP 250.000.000 -> PARTS VOUCHER RP 3.000.000

10 POIN : SENILAI PEMBELIAN RP 500.000.000 -> TRIP TO CHINA 13 HARI / 2 MALAM BERLAKU UNTUK 1 ORANG

PART VOUCHER BERLAKU UNTUK PEMBELIAN BERIKUTNYA

PART VOUCHER ATAU TRIP REWARD TIDAK DAPAT DIJANGKAN

1 CUSTOMER HANYA BISA MENDAPATKAN 1 TRIP REWARD

JIKA CUSTOMER MEMPUNYAI LEBIH DARI 10 POIN, SISA POIN DAPAT DITUKARKAN DENGAN PARTS VOUCHER-UNTUK MINIMAL 5 POIN DAN KELIPATANNYA

Syarat dan ketentuan promo program :

Berlaku untuk semua customer Kobelco dan semua tipe unit excavator

Pembelian spare part yang termasuk adalah: Filer, Oil, Roller, Track link, Idler, Sprocket, Shoe, Tooth, Side Cutter, dan Adapter

Tidak ada tambahan parts discount

Berlaku termasuk PMC (Preventive Maintenance Contract) program Kobelco

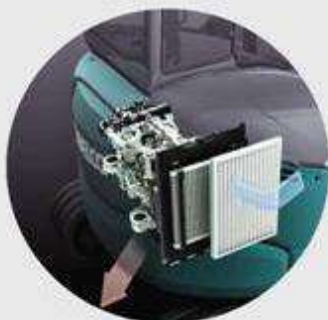
Sesuai dengan TOP (Terms of Payment) customer

Periode promo program: Mei - Oktober 2014

INFORMASI LEBIH LANJUT, HUBUNGI TIM SALES KOBELCO DI KOTA ANDA !

JAKARTA: 021-7827001 | PANGKAL PINANG:0717-431989 | LAMPUNG: 0721-788320 | SURABAYA: 031-8492001 | SEMARANG:
024-70555017 | MEDAN: 061-77574999 | PEKANBARU: 0761-64999 | JAMBI: 0741-7021999 | PALEMBANG: 0711-413273 | PADANG:
0751-484930 | PONTIANAK: 0561-7036999 | SAMPIT: 0531-6705788 | BALIKPAPAN: 0542-761638 | SAMARINDA: 0541-262202 |
BANJARMASIN: 0511-4221196 | TARAKAN: 0551-23356 | MAKASSAR: 0411-551020 | MANADO: 0431-814233 | SORONG: 0951-333996 |
MERAUKE: 0971-322712

PT. DAYA KOBELCO CONSTRUCTION MACHINERY INDONESIA

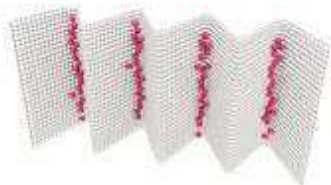


MAINTENANCE FOR NEW INDR SYSTEM

SETIAP SISTEM MEMILIKI CARA BEKERJA YANG BERBEDA-BEDA, BEGITU PULA DENGAN CARA PENANGANANNYA. SALAH SATU SISTEM TERBARU KOBELCO, YAITU INDR SYSTEM JUGA MEMILIKI CARA TERSENDIRI UNTUK URUSAN PENANGANANNYA.

iNDR system sendiri diciptakan untuk mengurangi banyaknya volume debu yang masuk ke dalam komponen pendingin dan mengurangi suara berisik dari mesin, yang nantinya dapat menyebabkan kerusakan. Teknologi iNDR system ini sudah digunakan oleh Acera Geospec MIDI-SR Excavator Series. Sekarang teknologi ini juga diterapkan di Mini Excavator Kobelco, termasuk SK50P-6, yang baru saja dirilis pada 9 Mei 2014 yang lalu.

Sistem ini tidak lepas dari adanya iNDR filter yang terdiri dari 30 lapisan seperti jaring yang terpasang di bagian depan komponen pendingin. Tugasnya adalah menahan butiran debu yang terbawa udara yang masuk kedalam pendingin.



30-mesh means that there are 30 wires in horizontal and vertical in every square inch of filter.

Anda juga bisa membersihkan filter iNDR sendiri, karena filter ini mudah untuk dilepas dan tidak sulit untuk dibersihkan.

1. BERSIHKAN FILTER DENGAN MESIN POMPA ANGIN ATAU AIR

- Dengan mesin pompa angin: Tekanan harus dibawah 0.2 MPa



- Dengan air: Hindari pemakaian mesin air bertekanan tinggi



2. IKUTI PETUNJUK ARAH UNTUK MEMBERSIHKAN

Semprotkan air atau angin secara berlawanan dengan arah panah yang tertera di bagian atas iNDR filter.



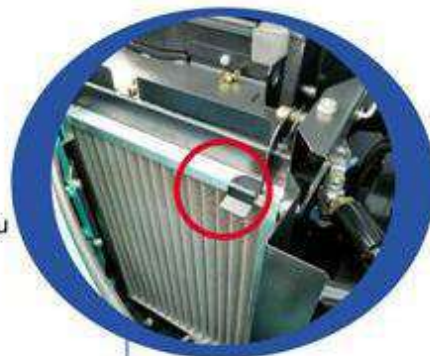
3. IKUTI PETUNJUK INSTALASI/ PEMASANGAN

Pasang kembali iNDR filter dengan mengikuti arah panah yang tertera. Periksa kembali filter tersebut setelah proses pemasangan, karena jika filter tersebut terbalik saat proses pemasangan, debu yang terdapat pada filter justru akan menempel pada mesin pendingin dan bisa berakibat kerusakan.



4. PASTIKAN TUAS PENGUNCI TERPASANG

Pastikan untuk mengunci filter iNDR dengan tuas pengunci. Jika filter tidak terkunci dengan baik, debu dapat masuk kedalam mesin pendingin melalui sela-sela yang terbuka.





SEGENAP STAF & MANAJEMEN PT. DAYA KOBELCO CMI
MENGUCAPKAN

Selamat Idul Fitri 1435 H

Mohon Maaf Lahir Batin

KOBELCO

PT. DAYA KOBELCO CONSTRUCTION MACHINERY INDONESIA

THE MIGHTY MINI



SAMURAI KIDS & MINI EXCAVATOR

Seperti yang kita ketahui, selama ini Kobelco identik dengan *icon Super-X* yang tampak begitu gagah, yang selalu tampil di seluruh perhelatan yang di adakan oleh Kobelco. Tetapi pada edisi ke-15 ini, SCOOP menjadikan icon baru PT Daya Kobelco CMI sebagai poin utama dalam komposisi cover, yaitu "Samurai Kids". Tiga samurai kecil ini merupakan wujud gambaran dari produk Mini Excavator milik Kobelco, yang merupakan sosok yang kuat dan gesit ditambah dengan bentuknya yang relatif kecil. Wujud dari dua unit Mini Excavator juga ikut muncul pada bagian cover, yaitu SK50P-6 di kelas 5 ton dan SK75 di kelas 7 ton.

Kobelco dikenal sebagai *pioneer* dari mini excavator di Indonesia. SK50P-6 dan SK75 memang bukan Mini Excavator pertama yang dirilis oleh Kobelco, dimana sebelumnya sudah ada beberapa nama yang terlahir lebih dahulu seperti SK40SR.

Tetapi berbeda dengan SK50P-6 dan SK75, dimana dua unit Mini Excavator ini merupakan sebuah revolusi terbaru dari Kobelco yang merupakan penyempurnaan dari unit-unit sebelumnya. Dengan *body* yang lebih *compact*, sehingga bisa mencapai lokasi atau area sempit dan memaksimalkan pekerjaan sebaik mungkin.

Mini Excavator dari Kobelco menguasai puncak *market share* di Indonesia, dimana penjualan SK50P pada 2 tahun berturut-turut yaitu pada tahun 2012 dan 2013 mencapai hampir 70%. Dari pencapaian ini, kita bisa melihat bahwa kebutuhan akan Mini Excavator semakin besar, menyusul semakin berkembangnya *urban construction* dan perkebunan di Indonesia.

Dengan hadirnya Mini Excavator dari Kobelco dan icon baru "Samurai Kids", PT Daya Kobelco CMI tetap terus

berharap bisa memberikan semua yang terbaik bagi para *customer* tercinta. Didukung dengan bantuan dari 31 kantor cabang termasuk *service office* dan *station*, PT Daya Kobelco CMI juga berharap bisa melayani para *customer* sebaik mungkin, dan terus berusaha untuk mewujudkan visi untuk menjadi distributor excavator no. 1 di Indonesia.

Terus maju bersama Kobelco!

HEAD OFFICE

Pondok Indah Office Tower Suite 1500 dan
1602, Jl. Sultan Iskandar Muda Kav. V-TA,
Pondok Indah, Jakarta 12310

Telp : 021-7592 2828 (Hunting)
Fax : 021-7592 2880 (Marketing)
021-7592 2822(Product Support)
021-7592 2823 (Finance)
021-7592 3101 (Operation)
Email : info@dayakobelco.co.id

FACTORY

Kawasan Industri MM2100, Jl. Halmahera Blok DD-
10, Desa Danau Indah, Cikarang Barat
Bekasi 17520

Telp : 021-8998 3339 / 40
Fax : 021-8998 3342 / 43

PART CENTER

Jababeka Industrial Estate Phase 2, Jalan Industri
Selatan 1B - Blok KK 5 H, Cikarang Bekasi 17550

Telp : 021-89845579, 021-82563496,
021-82563497
Fax : 021-82562675

USED EQUIPMENT CENTER

Kawasan Pergudangan Kamal Indah I Blok F No. 89
Jl. Kamal Benda Raya Jakarta 11810

Telp : 021-5595 0669, 021-8637 6071
Fax : 021-8637 6073
Email : kamal@dayakobelco.co.id

BRANCH**1. JAKARTA MAIN BRANCH**

Cilandak commercial estate 208 S1 Jl.Cilandak KKO
Jakarta 12560

Telp : 021-782 7001
Fax : 021-780 0929
Email : jakarta@dayakobelco.co.id

2. PANGKALAN PINANG

Jl. Jend Sudirman No.48, Selindung Baru Pangkal
Pinang - Bangka Belitung 33117

Telp : 0717-431989
Fax : 0717-431635
Email : pangkalpinang@dayakobelco.co.id

3. LAMPUNG

Jl. Raya Hajimeza KM 14 No. 108 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 Jl. Marina (Arteri Yos
Sudarmo) no. 21 Semarang 50144

Telp : 024-70555017, 024-70555018
Fax : 024-7613205
Email : semarang@dayakobelco.co.id

6. MEDAN

Komplek Krakatau Multi Centre Jl. Gunung Krakatau
No.R-26, Medan 20241

Telp : 061-77574999, 061-6626463,
061-69991566
Fax : 061-6626218
Email : medan@dayakobelco.co.id

7. PEKANBARU

Jl. Arifin Ahmad No. 111 Pekanbaru Riau 28294

Telp : 0761-64999(Hunting)
Fax : 0761-65845
Email : pekanbaru@dayakobelco.co.id

8. JAMBI

Jl. Lingkar Barat I No. 61 Kenal 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. Soekarno Hatta (Arteri Supadio)

KM 17,8 No. 8 Kubu Raya - Pontianak 78391
Telp : 0561-7036999,
0561-6726907 (Warehouse)
Fax : 0561-6726906
Email : pontianak@dayakobelco.co.id

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 Sepinggan Balikpapan
76115

Telp : 0542-761638/39/40 (Hunting)
Fax : 0542-770670
Email : balikpapan@dayakobelco.co.id

14. SAMARINDA

Jl. Bung Tomo No. 4 & 6, Sei Keledang,
Samarinda Seberang, Samarinda 75055

Telp : 0541-262202
Fax : 0541-262488
Email : samarinda@dayakobelco.co.id

15. BANJARMASIN

Jl. Ahmad Yani No. 6 KM. 11, Mekar Raya,
Kertak Hanyar - Banjarmasin 70654

Telp : 0511-4221196/97/98,
Fax : 0511-4220197
Email : banjarmasin@dayakobelco.co.id

16. TARAKAN

Jl. Mulawarman No. 11 Karang Anyar Pantai,
Tarakan Barat, Kalimantan timur 77111

Telp : 0551-23356/57
Fax : 0551-23360
Email : tarakan@dayakobelco.co.id

17. MAKASSAR

Jl. Perintis Kemerdekaan KM 17 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, Malangkedi, Sorong
Utara, Kota Sorong - Papua 98415

Telp : 0951-333996
Fax : 0951-325790
Email : sorong@dayakobelco.co.id

20. MERAUKE

Jl. Brawijaya No. 165, Merauke - Papua
Telp : 0971-322712

21. JAYAPURA (2014)**SERVICE OFFICE****1. TANJUNG ENIM**

Desa Lingga Dusun Lingga II No. 1881, Tanjung
Enim - Sumatera Selatan 31712

Telp : 0734-452597
Fax : 0734-452597
Email : tanjungenim@dayakobelco.co.id

2. KETAPANG

Komplek Rukan Permata Asri Blok B No 4 Jl. KH
Mansyur, Ketapang - Kalimantan Barat 78812

Telp : 0534-3037189
Fax : 0534-3037190
Email : ketapang@dayakobelco.co.id

3. PANGKALAN BUN

Jl. Iskandar Ruko Tiga Saudara
Pangkalan Bun - Kalimantan Tengah

Telp : 0532-25441
Fax : 0532-25441

4. KENDARI

Jl. Y Wayong, Kendari - Sulawesi Tenggara

Telp : 0401-3139237
Fax : 0401-3139238

5. YOGYAKARTA

Ruko Sawit Sari, Jl. Ring Road Utara No. 27
Condongcatur, Yogyakarta

Telp : 0274-6691745
Fax : 0274-889022

6. BELITUNG (2014)**7. ACEH (2014)****SERVICE STATION****1. P. OBI HALMAHERA****2. KOLAKA****3. BENGKULU**

KOBELCO

PT. DAYA KOBELCO CONSTRUCTION MACHINERY INDONESIA