

# SCOOP

an open window to Kobelco and the world

Edisi 16 / 2015



IT'S 2015  
TIME TO REACH THE STAR



# CONTENT

## BRANCH

- 4 Samarinda:  
New Location

## SWING IT

- 6 SK210 LC Long  
Reach Attachment
- 8 Future Plan  
Expansion and  
Reinforcement  
of Kobelco Used  
Equipment Center

## HAPPENING

- 10 Sales Program Trip  
to Japan
- 12 Open House Used  
Equipment Center  
Part IV & V
- 14 Mini Gathering:  
Pangkal Pinang,  
Banjarmasin,  
Cilegon, Padang
- 15 Kobelco Crane Trip

## SNAP

- 16 Sales Program  
Trip to Japan •  
Open House Used  
Equipment Center  
Part IV & V • Mini  
Gathering: Pangkal  
Pinang, Banjarmasin,  
Cilegon, Padang •  
Kobelco Crane Trip

## TRACK & TRAIL

- 18 Banten

## PROFILE

- 20 Hasanuddin (PT Bina  
Makmur Nusantara)

## WHO?

- 21 Ir. H. Joko Widodo  
(New President RI)

## BUSINESS INFO

- 22 City Co-Branding  
Strategy

## ECONOMY OUTLOOK

- 24 Bank Capital

## ADVERTISEMENT

- 25 Advertisement from  
Bank Capital

## PRODUCT SUPPORT

- 26 Reinforcement  
Kobelco Product  
Support

## KOBELCO WORLD NEWS

28. The 12<sup>th</sup> KOBELCO  
SERVICE TECHNICAL  
CONTEST

## DID YOU KNOW

- 29 PT Daya Kobelco CMI  
New Grease

## COVER STORY

- 30 It's 2015 Time To  
Reach The Star

## OUR LOCATION

Penasehat: SEIJI DRIMOTO

Penanggung Jawab, Pimpinan Redaksi: KATSUKI MASAO

Wakil Pemimpin Redaksi: YUSHI SANDIDARMA - BUDIOWO WIBOWO

Sekretaris Redaksi: ENITA SARI | Bendahara: CHANDRA WICAKSONO

Distribusi & Sirkulasi: IVAN RIZALBI GANI

Hubungan Internasional: TSUGAWA GEN

Sales & Marketing: LYDIA FRANZISKA

Product Support: MATSUMOTO MASAO

Koordinator Artikel Cabang: HENCKY HARDIANSYAH

Teknologi Informasi: RUDYANSYAH

Bisnis dan Hukum: BELLY WIJAYA

Desain & Produksi:

OWL&FOXES, JL. ERLANGGA IV NO. 10, KEBAYORAN BARU, JAKARTA SELATAN



## KATSUKI MASAO

Halo para pembaca SCOOP!

Segenap staf dan manajemen PT Daya Kobelco CMI mengucapkan Selamat Natal dan Tahun Baru 2015. Semoga pada tahun ini kita bisa menjadi lebih baik lagi dari tahun sebelumnya, tentunya dengan pencapaian yang lebih baik lagi.

Pada edisi ke-16 ini, SCOOP akan membahas mengenai salah satu produk dari PT Daya Kobelco CMI yaitu SK210 LC dan perkembangan dari program PT Daya Kobelco CMI, yaitu Kobelco Used Equipment Center. Tidak ketinggalan juga *event international* tahunan yang diselenggarakan oleh Kobelco, yaitu Kobelco International Mechanic Contest 2014. Selain itu, SCOOP juga akan memberikan beberapa informasi menarik lainnya mengenai PT Daya Kobelco CMI. Salah satunya adalah *branch office* PT Daya Kobelco CMI yang terletak di Samarinda, selain itu dilengkapi juga dengan rangkuman dari beberapa kegiatan yang diselenggarakan oleh PT Daya Kobelco CMI di beberapa cabang, yaitu di Pangkal Pinang, Banjarmasin, Padang, dan Cilegon pada akhir tahun 2014 yang lalu.

Dan pada SCOOP edisi tahun baru ini juga membahas mengenai Presiden baru Republik Indonesia, Ir. Joko Widodo yang akrab disapa dengan panggilan Jokowi, seorang pria ramah dan santun yang akan memimpin Republik Indonesia dalam 5 tahun kedepan.

Selamat membaca!



new location

# SAMARINDA BRANCH

Jl. Jakarta No. 2, Kelurahan Loa Bakung Kecamatan Sei Kunjang,  
Telp: 0541-6275597, Fax: 0541-272788

Pada edisi ke 16 ini, SCOOP akan membahas salah satu branch PT Daya Kobelco yang terletak di Pulau Kalimantan, tepatnya di Samarinda, Kalimantan Timur. Provinsi Kalimantan Timur sendiri merupakan salah satu lokasi yang memiliki sumber daya alam yang begitu melimpah dan menjadi salah satu penghasil devisa utama bagi Indonesia.

Secara administratif, Provinsi ini memiliki batas wilayah yang berbatasan dengan Negara Bagian Sabah Malaysia Timur pada bagian utara, berbatasan dengan sebagian Selat Makassar dan Laut Sulawesi pada bagian timur, berbatasan dengan Provinsi Kalimantan Selatan pada bagian selatan, dan juga berbatasan dengan Provinsi Kalimantan Tengah, Provinsi Kalimantan Barat, serta Negara Bagian Serawak Malaysia Timur pada bagian barat.

### Latar belakang berdirinya Branch Samarinda

Branch Samarinda ini merupakan salah satu kantor cabang yang memiliki wilayah *coverage* yang cukup luas yang meliputi 6 titik, mulai dari Kabupaten Kutai Barat, Kabupaten Kutai Timur, Kabupaten Kutai Kartanegara, Kabupaten Mahakam Ulu, Kota Bontang, dan juga Kota Samarinda.

Secara keseluruhan, wilayah-wilayah diatas sangat membutuhkan tenaga dari alat berat layaknya excavator untuk mempermudah pekerjaan mereka, dimana wilayah-wilayah tersebut merupakan penghasil oli, gas, batu bara, hutan tanaman industri, tidak ketinggalan juga sektor konstruksi, sektor perkebunan, sektor perhutanan, sektor pertambangan, dan lain sebagainya. Sayangnya, masih banyak potensi-potensi alam lokal lainnya yang belum bisa dimanfaatkan secara optimal oleh pemerintah dan masyarakat setempat.

Menanggapi kebutuhan tersebut, PT Daya Kobelco CMI membuka kantor cabangnya di Samarinda yang terletak di Jl. Bung Tomo No. 4 & 6, Sei Keledang, Samarinda pada awal 2009 lalu. Perkembangan branch Samarinda ini pun terhitung cepat, dimana dalam kurun waktu 5 tahun branch Samarinda sudah memiliki populasi excavator Kobelco sebanyak lebih dari 500 unit.

Didasari dengan membesarnya populasi unit Kobelco dan juga meningkatnya kebutuhan akan dukungan purna jual yang baik serta kualitas *service unit* yang terpercaya, akhirnya manajemen PT Daya Kobelco CMI memutuskan untuk memindahkan branch Samarinda ke lokasi baru yang terletak di Jl. Jakarta No. 2, Loa Bakung, Samarinda. Lokasi kantor baru branch Samarinda ini berukuran lebih besar dan juga lebih strategis. Selain bangunan kantor, lokasi ini juga dilengkapi dengan *warehouse*, ruang servis, dan juga lokasi *workshop* yang terdiri dari 3 bay. Dengan luas tanah keseluruhan mencapai 4800 m2, lokasi baru ini juga bisa menampung unit excavator Kobelco hingga 50 unit.

### Target Penjualan Branch Samarinda

Ditengah krisis ekonomi yang masih melanda Indonesia pada khususnya dan juga dunia pada umumnya, branch Samarinda masih optimis untuk melakukan penjualan lebih banyak unit pada tahun 2015 yang ditargetkan lebih dari 100 unit. Hal ini nantinya akan di fokuskan pada sektor non tambang, khususnya sektor perkebunan, HTI dan juga konstruksi yang semakin berkembang di wilayah Samarinda.

Sementara pada sektor tambang batu bara akan tetap menjadi perhatian utama dari branch Samarinda, khususnya pada kontraktor tambang yang masih bertahan sampai sekarang dan yang nantinya akan melakukan peremajaan alat. Ini bukan hal yang mudah untuk sektor tambang, mengingat hampir semua perusahaan pembiayaan termasuk bank tidak melayani pembiayaan di sektor tambang. Sementara untuk divisi *product support* cabang Samarinda pada tahun 2014 kemarin berhasil melampaui target. Dan untuk tahun 2015, divisi *product support* optimis untuk meningkatkan target penjualan *product support* diatas 50 Miliar Rupiah.



**Rudi Mardin**  
Branch Manager  
081254509285

"Excavator Kobelco merupakan produk yang handal, dengan layanan purna jual yang baik. Produk ini juga menjadi produk yang efisien dalam hal konsumsi bahan bakar, sehingga bisa memberikan keuntungan lebih dengan biaya operasional yang rendah."



**Michael Setiawan**  
Area Project Manager Kalimantan  
081219666333

"Di tahun 2015 ini, saya harap penjualan Kobelco Samarinda akan lebih baik dari tahun kemarin. Secara personal, saya juga berharap agar tim semakin jeli dalam memahami keinginan dan juga kebutuhan *customer* untuk menghasilkan hasil akhir yang lebih baik."



**Zainal Muttaqin**  
Parts Supervisor  
08115428925

"Peningkatan layanan purna jual merupakan prioritas kerja saya dalam rangka untuk mencapai kepuasan *customer*. Karena kepuasan dan kepercayaan *customer* adalah yang hal yang paling utama dalam pekerjaan yang menyangkut perihal jasa."



**Sulthonik Faturrahman**  
Sales Unit  
081348324986

"Dengan pelayanan yang baik, saya optimis bisa memenuhi target penjualan branch Samarinda. Ditambah dengan masih banyaknya sektor-sektor industri yang membutuhkan tenaga dari alat berat berkualitas seperti Kobelco."

SWING IT

ACERA  
GEOSPEC

# SK210LC

**REACHES FURTHER AND DEEPER  
WITH SMOOTH, STABLE POWER**

- Ideally suited to dredging, leveling, and other long reach operations.
- Extra-long crawlers ensure stability.
- Fuel-efficient diesel engine provides plenty of digging power.
- Amazing productivity with a 20% decrease in fuel consumption.
- High-tensile strength steel components assure reliable, durable services.

# KOBELCO HYDRAULIC EXCAVATOR SK210LC-8 LONG REACH ATTACHMENT

Kobelco Hydraulic Excavator SK210LC merupakan jenis excavator dengan belalai panjang (*long reach attachment*). Excavator ini memiliki kapasitas *bucket* sebesar 0.45 m<sup>3</sup>, dengan daya tahan mesin yang kuat dan tangguh. *Operating weight* Kobelco Hydraulic Excavator SK210LC sendiri merupakan yang paling ringan dikelasnya, yaitu 23.000 Kg yang cocok untuk pekerjaan di rawa atau sungai. Kobelco Hydraulic Excavator SK210LC juga memiliki *ground pressure* yang rendah, yaitu 36 (0.36) kPa (kgf/cm<sup>2</sup>), sehingga tidak mudah terpuruk dalam area rawa atau sungai yang banyak mengandung air.

Selain itu, Kobelco Hydraulic Excavator SK210LC juga dilengkapi dengan mode kerja Auto "A" yang membuat pemakaian bahan bakar jauh lebih hemat dan *safety operation* untuk *arm speed*. Mesin diesel yang hemat bahan bakar dan efisien menyediakan banyak tenaga untuk menggali pastinya akan meningkatkan produktivitas yang luar biasa, ditambah dengan penurunan konsumsi bahan bakar sebanyak 20%.

*Long reach attachment* yang dimiliki oleh Kobelco Hydraulic Excavator SK210LC juga memiliki jangkauan yang lebih jauh dan lebih dalam dikelasnya, tentunya dengan daya kerja yang stabil untuk *long reach* hingga 15 m dan *super long reach* hingga 18 m. Ditopang dengan *extra-long crawlers* (9 pcs *track roller* di setiap sisi *track*) yang memastikan stabilitas dari Kobelco Hydraulic Excavator SK210LC sendiri.

Aplikasi unit SK210 biasanya digunakan untuk daerah kerja yang membutuhkan jangkauan lebih panjang yang tidak bisa dijangkau oleh SK200 standar. Dengan kata lain, Kobelco Hydraulic Excavator SK210LC sangat cocok untuk mengeruk, meratakan, dan juga berbagai operasi *long reach* lainnya. Sebagai contoh, pengaplikasiannya cocok untuk digunakan di daerah pinggir sungai atau rawa, untuk membersihkan dasar sungai yang memang membutuhkan jangkauan lebih panjang. Kobelco Hydraulic Excavator SK210LC pun menggunakan KOMEXS (Kobelco Monitoring Excavator System) yang biasa digunakan untuk mesin konstruksi.

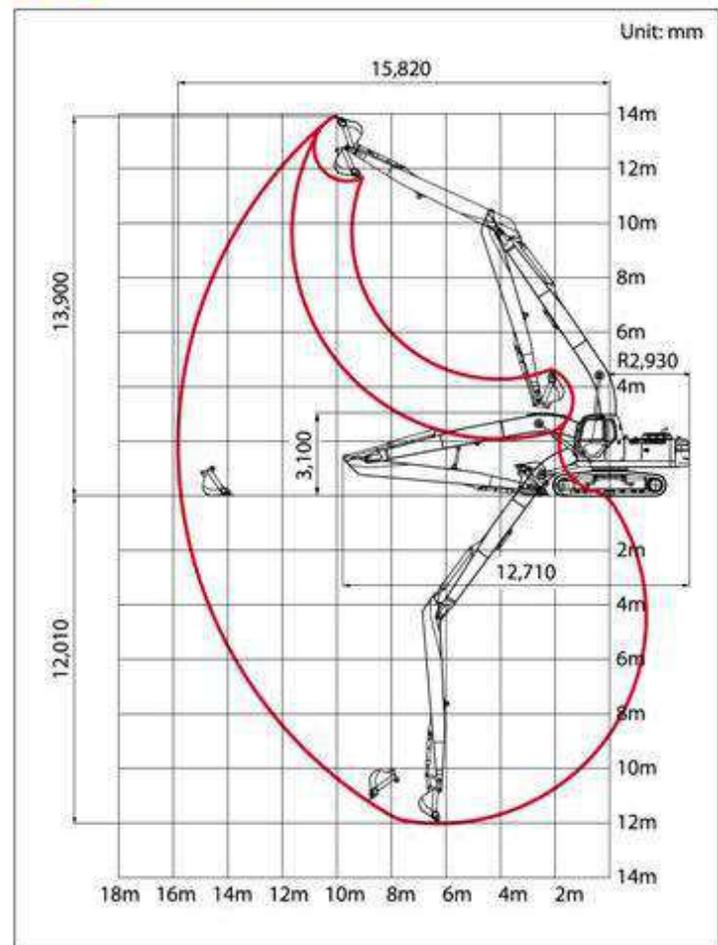


## Main Specification

Model	ACERA GEOSPEC SUPER SK210L	
Type	SK210LC-8	
Long reach attachment	m'	50 ft (15.1 m = 8.75 m Boom + 6.35 m Arm)
Bucket capacity ISO heaped	m <sup>3</sup>	0.45
Operating weight	kg	23,000
Ground pressure	kPa (kgf/cm <sup>2</sup> )	36 (0.36)
Swing speed	min' (rpm)	12.5 (12.5)
Travel speed	km/h	6.0 / 3.6
Gradeability	% (°)	70 (35)
Boom length	mm	8,750
Arm length	mm	6,350
Max. digging reach	mm	15,820
Max. digging height	mm	13,900
Max. digging depth	mm	12,010
Shoe width	mm	800
Overall height	mm	3,100
Overall length	mm	12,710



## Working Ranges



# FUTURE PLAN EXPANSION AND REINFORCEMENT OF KOBELCO USED EQUIPMENT CENTRE

Kobelco Used Equipment Centre merupakan pusat perdagangan *used* Kobelco Excavator yang berlokasi di Kawasan Pergudangan Kamal Indah I Blok F No. 89, Jalan Kamal Benda Raya Jakarta. Pusat perdagangan ini yang berdiri sejak 1 Februari 2011. Setiap *Used Equipment* Kobelco yang di *display* telah menjalani serangkaian *quality control* yang dilakukan oleh teknisi handal dan profesional.

Tidak perlu merasa khawatir atau takut jika membeli *used equipment* dari Kobelco Used Equipment Centre, karena seperti yang sudah dijelaskan diatas, setiap unit *used equipment* Kobelco telah melewati berbagai tahap penting, sehingga kinerja dari unit *used equipment* ini sendiri benar-benar bertenaga layaknya unit baru.

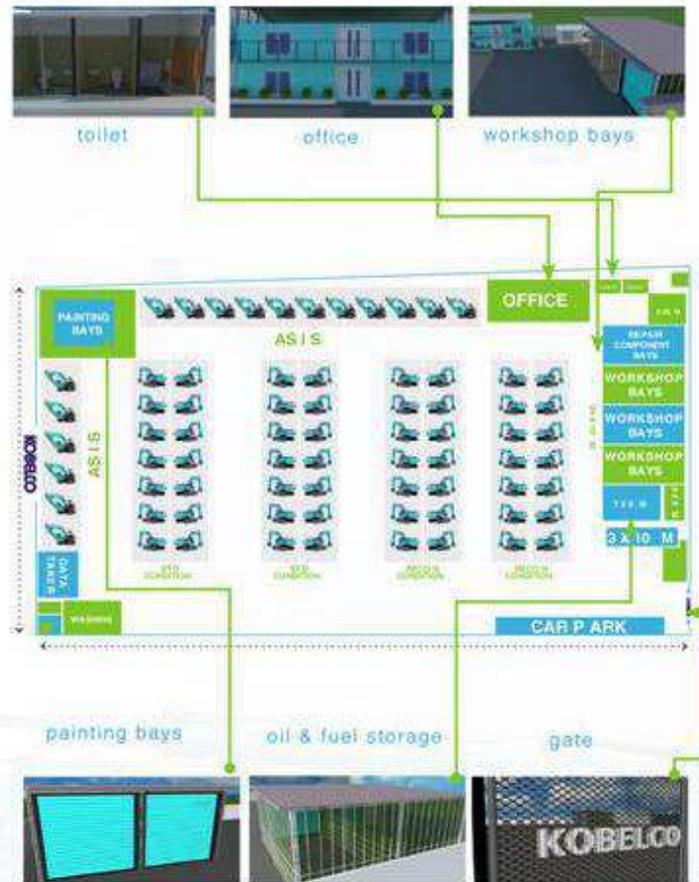
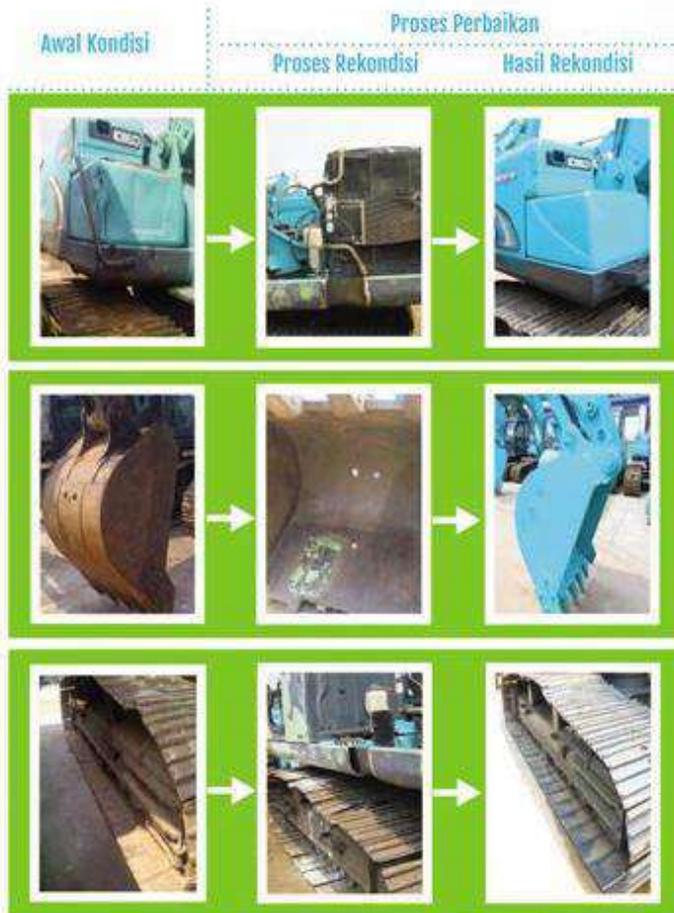
Used Equipment Centre merupakan divisi baru yang memiliki marketing tersendiri. Kobelco Used Equipment Centre menyadari kebutuhan untuk membangun *brand image* yang sama seperti mesin atau unit baru, karenanya Kobelco Used Equipment Centre memperlakukan semua *customer* sama pentingnya dan dengan penuh dedikasi.

Bermula dari komitmen yang kuat untuk mengembangkan Kobelco Used Equipment Centre dan dengan motivasi untuk memberikan layanan terbaik bagi semua pelanggan, mulai tahun 2015 ini, Kobelco Used Equipment Centre akan memulai ekspansi dan *reinforcement* untuk jangka panjang. Berbagai perubahan sengaja dilakukan untuk mewujudkan visi kami "**to be the No. 1 supplier of excavator in Indonesia**", diantaranya adalah:

## 1. Layout dan perbaikan fasilitas Used Equipment Centre.

Kobelco Used Equipment Centre nantinya akan mendapatkan berbagai sentuhan baru dalam beberapa tahun kedepan. Berbagai pengembangan pun akan dilakukan dari berbagai aspek, mulai dari perbesaran *yard parking*, penambahan area *office*, *workshop*, dan juga *warehouse* yang akan memiliki daya tampung yang lebih besar dan lebih lengkap. Nantinya juga akan dibangun *Tools Room* dan juga *Mechanic Room* untuk menambah fasilitas dari Kobelco Used Equipment Centre. Implementasi program "5S" / "5R" juga turut dilakukan untuk meningkatkan *service excellent*, yang berujung dengan sebuah hasil yaitu kepuasan *customer*.

Selain itu, termasuk juga standarisasi perbaikan *used unit*, mulai dari proses rekondisi awal hingga proses akhir dimana unit sudah siap untuk dijual kepada *customer*.



## 2. Service Repair Component

Service Repair Component merupakan pusat lokasi untuk *repair center* yang menangani berbagai *component exchange* yang bertokasi di Kamal. *Repair Center* ini akan bertugas untuk merekondisi komponen-komponen excavator Kobelco yang perlu diganti atau mengalami kerusakan, dan *Repair Center* juga bertugas untuk mengirim komponen-komponen yang telah di rekondisi ke masing-masing *hub area*, yang mencakup Sumatera, Jawa, Kalimantan bagian Barat, Kalimantan bagian Timur, dan Indonesia Timur untuk mempercepat proses penyediaan kebutuhan komponen Assy.



# SALES PROGRAM TRIP TO JAPAN

5-10 NOVEMBER 2014



Pada SCOOP edisi sebelumnya, kami telah membahas mengenai Kobelco Japan Trip Sales Program yang berlangsung sejak 14 April 2014 hingga 30 September 2014 untuk pembelian unit Kobelco Excavator dan New Holland sesuai syarat dan ketentuan yang berlaku. Dan dari program tersebut, telah dipilih beberapa *customer* yang beruntung untuk mendapatkan kesempatan ke Jepang bersama PT Daya Kobelco CMI.

Kegiatan ini diikuti oleh 36 peserta, dimana diantaranya adalah para *customer* setia Kobelco yang memenangkan "Kobelco Japan Trip Sales Program", juga didampingi oleh beberapa perwakilan dari PT Daya Kobelco CMI.

Kegiatan ini berlangsung selama 6 hari, mulai 5 November hingga 10 November 2014. Pada tanggal 5 November 2014, para peserta Japan Trip berkumpul di Bandara Internasional Soekarno Hatta pada pukul 18:30, dan berangkat menuju Haneda Airport, Jepang pada pukul 21:35 dan tiba sekitar pukul 07:00 keesokan harinya.

Sesampainya di Haneda Airport, para peserta langsung melanjutkan penerbangan domestik menuju Hiroshima. Tujuan pertama dari *trip* ini adalah kunjungan Atomic Bomb Museum yang terkenal itu, karena seperti yang kita ketahui, Hiroshima dan Nagasaki adalah kota-kota yang dijatuhi bom atom oleh Amerika Serikat pada Perang Dunia kedua yang berlangsung pada Agustus 1945. Setelah itu, para peserta juga berkesempatan untuk mengunjungi Peace Park dan juga berbelanja di

Hondori Street sebelum rangkaian makan malam dilangsungkan pada pukul 18:00 waktu setempat.

Pada hari berikutnya, tepatnya pada tanggal 7 November 2014, para peserta mendapat kesempatan untuk mengunjungi Pulau Miyajima yang terletak di barat laut pelabuhan Hiroshima. Pulau ini merupakan pulau yang indah, yang dikelilingi dengan nuansa alam yang masih sangat asli. Tetapi tidak hanya itu, Pulau Miyajima juga terkenal karena di pulau ini terdapat sebuah kuil tua yang bernama kuil Itsukushima yang didirikan sejak tahun 593. Kegiatan ini dilanjutkan dengan prosesi makan siang, dan setelah itu para peserta berkesempatan untuk mengunjungi Pabrik Itsukaichi Kobelco yang merupakan destinasi utama dari "Kobelco Japan Trip Sales Program" untuk melihat-lihat kompleks manufaktur termegah dan tercanggih yang menjadi kebanggaan Kobelco. Para peserta juga dapat melihat bagaimana modern nya teknologi dalam pembuatan serta perakitan excavator Kobelco dan juga berbagai fasilitas berkelas yang semakin meyakinkan para *customer* akan kualitas dari produk-

produk Kobelco. Menjelang sore, peserta melanjutkan perjalanan ke Osaka dengan kereta Shinkansen untuk melangsungkan makan malam dalam rangka merayakan ulang tahun Kobelco yang bertepatan pada tanggal 7 November.

Hari keempat diisi dengan kunjungan ke Kyoto, tepatnya ke Nijo Castle. Kastil ini dibangun pada tahun 1603, yang dulunya merupakan kediaman dari Shogun Tokugawa, yang dibangun sebagai demonstrasi kekuatan dari Shogun. Setelah melihat sejarah Kyoto yang tersimpan dalam Nijo Castle, perjalanan dilanjutkan ke Toei Studio Park dimana para peserta bisa merasakan atmosfer kehidupan jaman Edo di Jepang, bahkan para peserta juga bisa mencoba kostum samurai ataupun geisha. Setelah itu, kegiatan kembali berlanjut untuk melihat-lihat wilayah Arashiyama dan juga makan siang, yang dilanjutkan dengan free time untuk berbelanja di Shinsaibashi sebelum peserta melanjutkan perjalanan menuju lokasi makan malam dan juga kembali beristirahat ke hotel. Tanggal 9 November 2014 menjadi hari jalan-jalan terakhir di Jepang. Para

peserta memulai perjalanan dengan kembali terbang ke Haneda Airport, Tokyo. Pada hari terakhir ini, para peserta berkesempatan untuk mengunjungi Kuil Asakusa Kannon yang merupakan kuil tertua di Jepang, bahkan di dunia dimana kuil ini dibangun pada tahun 645 dan menyimpan banyak sekali sejarah. Kegiatan kembali dilanjutkan dengan berbelanja di Ginza dan Akihabara yang merupakan wilayah berbelanja terbaik di Tokyo.

Pada hari terakhir, para peserta sejak pagi sudah meninggalkan hotel untuk menuju Haneda Airport untuk kembali ke Jakarta, yang memakan waktu sekitar 6 jam. Tidak terasa, *trip* ini sudah selesai. Kebersamaan selama 5 hari pastinya mempererat hubungan antara tim PT Daya Kobelco CMI dengan para *customer*. Dengan adanya kegiatan seperti ini, PT Daya Kobelco CMI berharap hubungan erat ini akan terus terjalin dengan baik.

Maju terus Kobelco!



# HAPPENNING



## KOBELCO OPEN HOUSE USED EQUIPMENT CENTRE PART IV & V



Open House Kobelco Used Equipment Center sudah mulai dilaksanakan sejak 1 Februari 2011, dan pada 22 Agustus 2014 lalu PT Daya Kobelco CMI kembali mengadakan acara Open House Used Equipment Center yang keempat kalinya, dilanjutkan dengan tanggal 12 Desember 2014 sebagai kegiatan kelima, dimana kedua acara tersebut terbuka bebas bagi masyarakat umum yang ingin mengunjungi acara ini.

Pada kedua acara ini, puluhan unit excavator bekas Kobelco berjejer rapi di lokasi Kobelco Used Equipment Center yang terletak di Kawasan Pergudangan Kamal Indah I Blok F No. 89, Jl. Kamal Benda Raya, Jakarta. Puluhan unit excavator bekas yang sudah disulap layaknya excavator baru siap beraksi pada saat demonstrasi alat dilangsungkan, yang dioperasikan oleh para operator handal dari PT Daya Kobelco CMI dengan *safety procedure demonstration*. Selain dapat melihat demonstrasi dari excavator-excavator Kobelco, para tamu undangan juga mendapatkan kesempatan untuk melakukan *free inspection* dan juga *unit tests* terhadap excavator bekas Kobelco yang ingin mereka beli.

Tidak tanggung-tanggung, selain masyarakat umum, ratusan tamu undangan dari Jakarta maupun luar Jakarta yang hadir nampak begitu antusias dengan kegiatan yang satu ini. PT Daya Kobelco CMI juga turut serta mengundang beberapa bank, *leasing* serta beberapa *dealer* yang dimaksudkan untuk menambah *networking*, dan juga menjalin kerjasama yang baik. Turut terlihat juga beberapa wartawan dari berbagai media nasional yang datang untuk meliput acara ini dan juga mendapatkan kesempatan untuk melakukan wawancara dengan para *Board of Directors* dari PT Daya Kobelco yaitu Mr. Yushi Sandidarma (*West Territory Director*) dan Mr. Budiono Wibowo (*East*

*Territory Director*), dan juga bersama dengan Mr. Hengky Hardinsyah (*Sales Project Senior Manager*), dan Mr. Tutuk Hascarya (*Branch Manager Used Equipment Center*).

Tidak hanya unit excavator bekas Kobelco saja yang ikut ditawarkan dalam acara ini, tetapi turut hadir juga galeri display sparepart Kobelco yang dilengkapi dengan berbagai program penawaran menarik. Beberapa produk lainnya juga ikut ditawarkan dalam acara ini, seperti *Superhouse* dari Nagawa, *Breaker* dari Daemo dan juga Genset dari Iwafuji.

Dan dalam kedua Open House Kobelco Used Equipment Center ini, PT Daya Kobelco juga menampilkan *Mini Booth Kobelco Shop*, dimana para tamu yang menghadiri acara ini dapat membeli *official merchandise* dari Kobelco. Hal ini merupakan jawaban dari pertanyaan para

*customer* yang kerap kali menanyakan dimana mereka bisa mendapatkan *souvenir* dari Kobelco yang tergolong unik dan jarang ada di pasaran. Dan tidak ketinggalan *display robot maskot Kobelco*, Super X yang menambah suasana meriah dalam acara Open House ini.

Dengan adanya acara rutin seperti ini, diharapkan kedepannya akan menjadi salah satu acara yang ditunggu-tunggu oleh para *customer*. Selain itu, diharapkan acara ini dapat semakin mendekatkan hubungan antara PT Daya Kobelco CMI dengan para *customemya*.

Tunggu acara Kobeco Open House Used Equipment Center selanjutnya di tahun 2015!

PT Daya Kobelco CMI kembali menggelar *event* rutin yang diadakan setiap 3-4 bulan sekali yang bernama Open House Used Equipment Center. Seperti yang sudah pernah dibahas di SCOOP edisi-edisi sebelumnya, Used Equipment Center merupakan sebuah ajang penjualan unit excavator bekas Kobelco yang sudah direkondisi, tentunya dengan kualitas yang terjamin dengan banderol harga yang kompetitif.



# MINI

# GATHERING

PANGKAL PINANG

BANJARMASIN

CILEGON

PADANG



Acara rutin "Mini Gathering With Kobelco" atau yang kerap juga disebut dengan nama "Dinner With Kobelco" kembali digelar di penghujung tahun 2014, tepatnya pada bulan September hingga November. Kegiatan ini digelar secara rutin oleh PT Daya Kobelco CMI untuk membangun sebuah hubungan yang baik dengan para *customer* setia Kobelco, dan menjadi wadah untuk bertukar informasi dan berbagi pengetahuan mengenai Kobelco.

Mewakili PT Daya Kobelco CMI, pada edisi ini SCOOP ingin berterimakasih atas partisipasi para *customer* yang ikut menghadiri acara "Mini Gathering Kobelco" yang berlangsung sukses sepanjang tahun 2014. Setelah Manado dan Samarinda, "Mini Gathering Kobelco" menyambangi 4 kota berikutnya sepanjang akhir 2014, tepatnya bulan September hingga November. Dan dalam kurun waktu tersebut, kota-kota yang disinggahi oleh "Mini Gathering Kobelco" adalah Pangkal Pinang, Banjarmasin, Cilegon, dan juga Padang.

"Mini Gathering Kobelco" Pangkal Pinang berlangsung di Hotel Novotel Bangka Golf & Convention Center, pada 19 September 2014. Yang juga dilanjutkan dengan rangkaian acara di Banjarmasin, tepatnya di Hotel Mercure Banjarmasin, pada 10 Oktober 2014. Tidak hanya berhenti disitu saja, pada bulan November, "Mini Gathering Kobelco" kembali digelar di 2 tempat sekaligus, yaitu di Cilegon yang bertempat di The Royale Krakatau Hotel Convention & Golf pada 19 November 2014 dan di Padang pada 28 November 2014 yang dilangsungkan di Hotel Mercure Padang.

Tidak berbeda jauh dengan *event-event* sebelumnya, acara yang dihadiri oleh kurang lebih 50 *customer* yang diundang langsung oleh PT Daya Kobelco CMI ini dimulai pada pukul 18:00. Para *customer* undangan ini merupakan perwakilan dari berbagai perusahaan yang bekerjasama dengan Kobelco, dan pastinya menggunakan produk-produk Kobelco dalam kelangsungan bisnisnya. Turut hadir juga

para perwakilan dari perusahaan *leasing* dan bank yang juga bekerja sama dengan PT Daya Kobelco CMI.

Sambutan dari branch manager setempat menjadi tanda dibukanya acara "Mini Gathering Kobelco" di empat kota tersebut. Sambutan tersebut dilanjutkan dengan pemutaran *video profile* dan juga presentasi produk yang dijelaskan langsung oleh Bapak Budiono Wibowo selaku Direktur PT Daya Kobelco CMI.

Kegiatan ini memang menjadi wadah yang tepat untuk saling bertukar pikiran antara produsen dan juga konsumen. Tidak hanya para *customer* undangan saja yang merasakan manfaat dari kegiatan ini, tetapi juga perwakilan dari PT Daya Kobelco CMI sendiri yang bisa mendengar langsung pendapat para *customer* setianya mengenai kualitas produk dan juga pelayanan mereka selama ini.

Setelah kegiatan presentasi selesai, para tamu undangan dipersilakan untuk menyantap hidangan yang telah disediakan khusus untuk kegiatan "Mini Gathering Kobelco". Di tengah prosesi makan malam yang sedang berlangsung, *President Director* PT Daya Kobelco CMI, Mr. Seiji Orimoto turut memberikan kesan dan pesan singkat mengenai acara yang tengah berlangsung, dilanjutkan dengan pembagian *doorprize* eksklusif dari PT Daya Kobelco CMI.

Kebersamaan ini pun resmi ditutup pada pukul 22:00 sesuai sesi *closing speech* yang dihaturkan oleh perwakilan PT Daya Kobelco CMI setempat, yang juga menutup rangkaian acara "Mini Gathering Kobelco" yang berlangsung selama tahun 2014. Kegiatan positif ini akan kembali kami lanjutkan pada tahun 2015, untuk kembali merajut tali silaturahmi dengan para *customer* setia Kobelco yang tersebar di seluruh penjuru Indonesia.

Tunggu rangkaian "Mini Gathering Kobelco" selanjutnya di kota Anda!

# KOBELCO CRANE TRIP

(25-30 SEPTEMBER 2014)



Sebelum Kobelco Japan Trip Sales Program berlangsung, PT Daya Kobelco CMI juga menggelar kegiatan jalan-jalan ke Jepang bernama Kobelco Crane Trip yang berlangsung pada tanggal 25 September 2014 hingga 30 September 2014. Kegiatan ini merupakan yang kedua kalinya diadakan secara khusus oleh PT Daya Kobelco CMI untuk para customer crane, sekaligus mengajak para customer untuk mengenal lebih jauh mengenai Kobelco Crane.

Kegiatan ini diikuti oleh 24 peserta, yang terdiri dari para customer crane dan perwakilan dari PT Daya Kobelco CMI yang dijadwalkan terbang pada tanggal 25 September 2014 pukul 21:55 dan tiba di Narita Airport pada pukul 07:25.

Seperi trip Kobelco lainnya, para customer diajak untuk berkeliling Jepang dan mengunjungi berbagai kota besar seperti Tokyo, Osaka, Kyoto, dan Kobe untuk mengunjungi berbagai lokasi menarik dan bersejarah yang ada disana mulai dari Tokyo Sky Tree yang merupakan menara tertinggi di dunia, Osaka Castle yang merupakan lokasi bersejarah Pemerintahan Jepang pada masa Edo, Toei Studio Park yang terkenal sebagai salah *theme park* ternama di Jepang, Golden Pavillion yang merupakan salah satu kuil Buddha Zen, Kiyomizu Temple yang merupakan kuil terkenal yang konon katanya terbuat tanpa menggunakan paku, dan Kobe Sake Brewery yang merupakan tempat pembuatan sake dari zaman dahulu hingga sekarang.

Perjalanan ini terasa belum lengkap jika tidak mampir ke pusat perbelanjaan. Para customer crane pun berkesempatan untuk mengunjungi berbagai pusat perbelanjaan ikonik di Jepang, seperti Ginza yang terkenal layaknya "Orchard Road" dari Tokyo, Akihabara yang terkenal sebagai pusat elektronik di Tokyo, dan Shinsaibashi yang merupakan *shopping street* terlengkap di Osaka.

Pada hari terakhir, para peserta juga berkesempatan untuk mengunjungi Kobelco Crane Factory yang bertempat di kota Kobe untuk melihat bagaimana proses pembuatan crane dan mendapatkan berbagai pengetahuan dari perwakilan pabrik Kobelco Crane, sehingga para customer crane dapat menambah pengetahuan dan semakin mempercayai teknologi yang dimiliki oleh Kobelco. Lalu dilanjutkan dengan kunjungan ke Kobelco Crane Trading yang merupakan pusat penjualan *used crane* Kobelco dan dapat melakukan transaksi langsung jika ada *used crane* yang diminati.

Tanpa terasa perjalanan pun berakhir. Pada 30 September 2014 di pagi hari, para peserta crane trip sudah meninggalkan hotel untuk menuju ke Itami Airport, Osaka dan transit ke Narita Airport, Tokyo, yang dilanjutkan dengan perjalanan kembali ke Jakarta.

Kebersamaan ini akan terus berlanjut, karena PT Daya Kobelco CMI akan kembali melanjutkan kegiatan ini pada tahun-tahun berikutnya. Jadi nantikan trip Kobelco berikutnya!





# SNAP

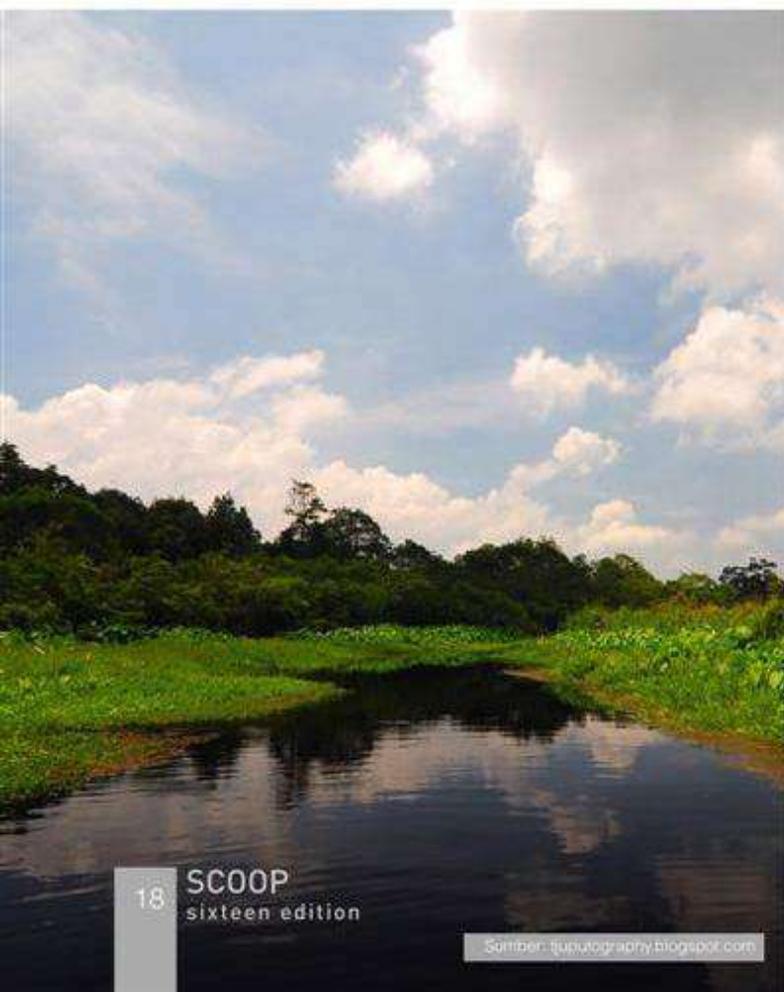
- Sales Program Trip to Japan •
- Kobelco Crane Trip •
- Open House U.E.C Part IV & V •
- Mini Gathering •

(Pangkal Pinang, Banjarmasin, Cilegon, Padang)

# TRACK & TRAIL



Sumber: worldwideweb



Sumber: tuputography.blogspot.com



Sumber: pa.orario.com

# BANTEN

"Ketika Sejarah dan Keindahan Alam berpadu di Selatan Pulau Jawa"

*Banten merupakan salah satu provinsi yang mengandung banyak sekali sejarah, dan juga dipadati oleh lokasi wisata yang sangat menarik untuk dikunjungi. Pada edisi ini, SCOOP akan mengajak Anda semua untuk mengenal lebih jauh mengenai Banten yang pastinya menarik dan menambah pengetahuan Anda.*

Banten adalah sebuah provinsi di Pulau Jawa, Indonesia. Provinsi ini dulunya merupakan bagian dari Provinsi Jawa Barat, namun dipisahkan sejak tahun 2000, tepatnya dengan keputusan Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2000. Meninjau dari segi geografis, Provinsi Banten memiliki posisi yang strategis karena menjadi penghubung antara pulau Jawa dan pulau Sumatera, selain juga bertetangga dengan Ibukota Negara (Jakarta) dan Provinsi Jawa Barat yang merupakan pasar potensial bagi produk-produk dari Banten. Dari segi industri, Banten juga terkenal sebagai salah satu wilayah di Indonesia yang menjadi pusat perindustrian yang bersaing ketat dengan wilayah Bekasi dan Karawang yang selama ini dikenal sebagai lokasi primadona untuk mendirikan pabrik-pabrik industri.

Banyak sekali aspek yang bisa kita pelajari dari wilayah Banten, yang memang menyimpan banyak cerita. Dulunya, Banten merupakan salah satu kota pelabuhan yang sangat ramai dengan masyarakatnya yang terbuka dan makmur. Pada abad ke-5, Banten adalah salah satu bagian dari Kerajaan Tarumanagara. Selama masa pemerintahan Sultan Agung (1651-1683), Banten mengalami masa keemasannya. Sayangnya setelahnya Banten mengalami kemunduran dan kemudian Belanda mengambil alih.

Hingga saat ini, Banten merupakan salah satu provinsi di Indonesia yang banyak menyimpan tempat bersejarah yang terkenal, dan juga lokasi wisata yang begitu indah. Mulai dari pantai, pulau-pulau kecil, hingga reruntuhan kerjaan Islam yang dulu pernah berkuasa di Banten, mengingat Banten juga merupakan salah satu titik penyebaran agama Islam di Pulau Jawa.

Dari segi seni dan budaya, Banten juga memiliki keunikan tersendiri, yang pastinya beda dengan daerah-daerah lainnya. Berikut SCOOP berikan lima poin penting yang dimiliki oleh Banten:

## Suku Baduy

Suku Baduy adalah suku asli yang terdapat di wilayah Banten, yang merupakan masyarakat beradat Sunda dari wilayah Kabupaten Lebak, Banten. Sebutan "Baduy" merupakan sebutan yang diberikan oleh penduduk luar kepada kelompok masyarakat tersebut, yang berasal dari sebutan para peneliti Belanda yang menganggap mereka mirip dengan kelompok Arab Badawi. Hal tersebut dikarenakan Suku Baduy memiliki keunikan, yaitu mereka sering berpindah-pindah tempat tinggal (nomaden) layaknya manusia purba. Kemungkinan lain adalah karena adanya Sungai Baduy dan Gunung Baduy yang ada di bagian utara dari wilayah tersebut.

Salah satu obyek wisata yang menarik perhatian adalah perkampungan suku asli Baduy yang sudah bertahun-tahun tinggal di Banten. Perkampungan Suku Baduy ini sering kali menjadi tempat wisata bagi para turis. Suku baduy memang dikenal masih sangat menjaga adat istiadat dan kebudayaannya. Kemurnian budaya dan adat istiadat ini menjadi sesuatu yang unik, yang juga menarik minat para wisatawan untuk mengunjungi kampung mereka yang terletak di wilayah Pandeglang.

## Ujung Kulon

Taman Nasional Ujung Kulon memang sangat familiar, apalagi saat kita berada di bangku sekolah dulu. Taman Nasional yang satu ini merupakan salah satu taman nasional dan lokasi konservasi alam di Indonesia yang dapat Anda kunjungi di Banten. Di lokasi ini, Anda dapat melihat keindahan hutan tropis, dan pastinya hewan langka yang hidup di taman ini yaitu badak bercula satu (Rhinoceros sondaicus). Hewan yang nyaris punah ini dapat dikategorikan sebagai hewan yang pemalu, karena itu, kita hanya bisa melacak kegiatannya pada malam hari. Sayangnya, hingga saat ini, si badak Jawa hanya tersisa sekitar 60 ekor.

Selain badak bercula satu, Anda juga bisa melihat 700 spesies tanaman dengan 57 kategori yang termasuk spesies langka di taman ini. Selain itu, terdapat juga berbagai keindahan alam Banten lainnya seperti sungai, air terjun, pantai pasir putih, sumber air panas, serta taman laut yang berada di kompleks Taman Nasional Ujung Kulon ini.

## Rawa Dano

Cagar alam Rawa Danau atau yang biasa disebut dengan nama Rawa Dano ini terletak di Kabupaten Serang, dengan jarak sekitar 100 KM dari Jakarta. Rawa Dano adalah salah satu tempat wisata di Banten yang menawarkan keindahan alam. Rawa Dano sesuai dengan namanya, adalah kawasan yang memiliki danau, rawa-rawa, dan hutan. Di tempat seluas kurang lebih 2.500 hektar ini, banyak hidup berbagai jenis reptil seperti ular dan kadal.

Menurut cerita, dulunya Rawa Dano adalah sebuah gunung berapi yang sudah tidak aktif lalu berubah menjadi sebuah danau yang di atasnya terdapat rawa-rawa. Sekarang ini Rawa Dano menjadi salah satu wisata alam terbaik di Banten mengingat keaslian alamnya yang masih benar-benar terjaga.

## Masjid Agung Banten

Masjid Agung Banten merupakan salah satu masjid tertua di Indonesia dengan nilai sejarah yang sangat tinggi. Masjid Agung Banten dibangun oleh Sultan Maulana Hasanuddin, yang merupakan sultan pertama Kasultanan Demak dan putra pertama Sunan Gunung Jati. Masjid ini selain sebagai pusat pengembangan Islam di Banten, juga untuk melengkapi bangunan kesultanan yang ada. Masjid Agung Banten berada di kompleks bangunan masjid di Desa Banten Lama, sekitar 10 km sebelah utara kota Serang.

Sejak dulu, Banten dikenal dengan kehidupan agamanya yang harmonis dan toleran. Buktinya, Anda dapat menemukan kuil Cina yang dibangun pada masa-masa awal kesultanan Banten, letaknya sekitar 50 meter dari Benteng Speelwijk. Kuil ini juga merupakan salah satu kuil tertua di Indonesia.

Sumber: wikipedia.com

# Hasanuddin

PT Bina Makmur Nusantara



"Kita sudah memasuki tahun yang baru, yang harus dijalani dengan semangat yang baru. Di tahun 2015 ini, Saya yakin persaingan dalam bidang usaha apapun akan semakin ketat, tidak terkecuali di bidang konstruksi. Maka dari itu, kita harus meningkatkan pelayanan dan juga fasilitas agar tetap menjadi yang terdepan".

Dalam SCOOP edisi ke-16 ini, kita akan kembali bertemu dengan salah satu *customer* setia Kobelco dari Jambi, yaitu Bapak Hasanuddin yang bergelut di bidang perdagangan besar dan kontraktor alat berat. Pria kelahiran Lubuk Pakam, 29 September 1969 ini memulai perusahaannya yang bernama PT Bina Makmur Nusantara dengan hanya memiliki satu unit excavator saja. Pak Hasan mulai mengenal produk dari Kobelco pada tahun 2004 dan memulai kerjasama hingga saat ini. Seiring berjalannya waktu, usaha yang digeluti oleh Pak Hasan ini semakin maju dan berkembang,

Pak Hasan memiliki cita-cita untuk menjadikan PT Bina Makmur Nusantara ini sebagai penyedia jasa kontraktor terbesar di Indonesia di bidang alat berat, dan akhirnya Pak Hasan menyadari bahwa kerjasamanya bersama Kobelco memberikan begitu banyak kontribusi yang positif, mulai dari segi penyediaan alat, hingga dalam pekerjaan operasionalnya di lapangan. Berbagai fasilitas dan pelayanan yang mendukung juga menjadi salah satu alasan Pak Hasan untuk tetap bekerjasama dengan Kobelco. Ditambah lagi

dengan produk-produk Kobelco yang merupakan produk *build up* yang kualitasnya begitu terjaga.

Di Jambi, Pak Hasan mendapatkan dukungan penuh dari Kepala *Branch* Kobelco Jambi dan juga Tim Manajemen Kobelco Jambi yang menurut Pak Hasan sangatlah proaktif. Untuk produk dari Kobelco sendiri, Pak Hasan sangat mempercayai excavator Acera Geospec SK200-8, karena menurut Pak Hasan memiliki tenaga yang besar dan juga lebih irit dibandingkan tipe lainnya. Berdasarkan itu, Pak Hasan hingga saat ini memiliki excavator Acera Geospec SK200-8 sebanyak 30 unit untuk memenuhi kebutuhan usahanya.

Pak Hasan mengakui dirinya sangat puas dengan pelayanan dari Kobelco, tetapi Pak Hasan pun berpesan agar Kobelco terus meningkatkan pelayanannya dalam berbagai sisi, termasuk dalam penyediaan spare parts dan juga meningkatkan kecepatan dalam delivery barang. Yang pasti, Kobelco juga harus terus menjaga kepercayaan para *customer* dengan terus memberikan produk-produk dengan kualitas yang terjamin. Terimakasih atas saran dan dukungan yang diberikan oleh Pak Hasan, PT Daya Kobelco akan selalu berusaha meningkatkan usaha untuk memperbaiki segala kekurangan yang ada agar selalu menjadi yang terbaik.

Maju bersama Kobelco!

# Ir. H. Joko Widodo



Mendengar istilah "blusukan", tentu Anda pasti ingat teringat dengan pria yang satu ini. Ya, itu adalah ciri khas dari pria yang menjabat sebagai Presiden Republik Indonesia saat ini, Ir. H. Joko Widodo atau yang akrab dengan panggilan Jokowi. Pria kelahiran Solo, 21 Juni 1961 ini memang begitu fenomenal. Dengan penampilan yang sederhana, tersimpan berbagai potensi yang bisa membuatnya sukses hingga saat ini.

Nama Jokowi mulai dikenal sebagai seorang pengusaha mebel ternama asal Solo. Tidak tanggung-tanggung, usaha mebelnya tidak hanya didistribusikan di wilayah Indonesia saja, melainkan juga di ekspor hingga ke Amerika dan Eropa. Sebuah pencapaian yang terbilang fantastis. Lalu nama Jokowi semakin melesat ketika dirinya menjadi Walikota Surakarta (Solo) pada tahun 2005. Pria lulusan Fakultas Kehutanan Universitas Gajah Mada (UGM) ini memiliki banyak sekali prestasi yang selama dirinya memimpin kota Solo, dan dirinya diakui berhasil mengemban tugasnya sebagai Walikota Solo dengan sangat baik, bahkan dirinya masuk dalam "World's 50 Greatest Leaders" versi Majalah Fortune.

Dengan prestasinya yang gemilang di Solo, pada tahun 2012 Jokowi dicalonkan menjadi Gubernur DKI Jakarta dan berpasangan dengan Basuki Tjahaja Purnama yang akrab disapa Ahok. Keduanya pun berhasil menjadi pemimpin DKI Jakarta dan membuat berbagai perubahan di Ibukota tercinta. Istilah "blusukan" pun semakin terdengar, dimana Jokowi memang acap kali terlihat ikut turun ke lapangan dan melihat kondisi yang ada sebenarnya disana. Inifah

yang membuat Jokowi semakin dikagumi oleh warga Jakarta, dimana ada seorang pemimpin yang mau datang dan melihat langsung berbagai kejadian yang ada di lapangan.

Memasuki tahun 2014, nama Jokowi semakin bersinar. Dirinya dicalonkan sebagai Calon Presiden dari partai tempatnya bernaung, PDI Perjuangan (PDI-P). Dan dengan dukungan dari masyarakat, akhirnya pasangan Joko Widodo dan Jusuf Kalla berhasil memenangkan Pemilu 2014 mengalahkan pasangan Prabowo Subianto dan Hatta Rajasa. Sebuah lembaran baru bagi Jokowi untuk memimpin sebuah negeri yang amat sangat besar ini.

Tanggal 20 Oktober 2014, sosok "wong cilik" yang dikenal dengan gaya blusukannya ini secara resmi dilantik menjadi Presiden Republik Indonesia ke-7. Hari yang begitu bersejarah untuk bangsa Indonesia dimana banyaknya masyarakat yang ikut merayakan pengangkatan Presiden Republik Indonesia yang ketujuh ini. Jokowi pun mengaku lega, dan dirinya menyadari bahwa ia memiliki banyak sekali pekerjaan rumah yang harus diselesaikan, demi membangun Indonesia kearah yang lebih positif.

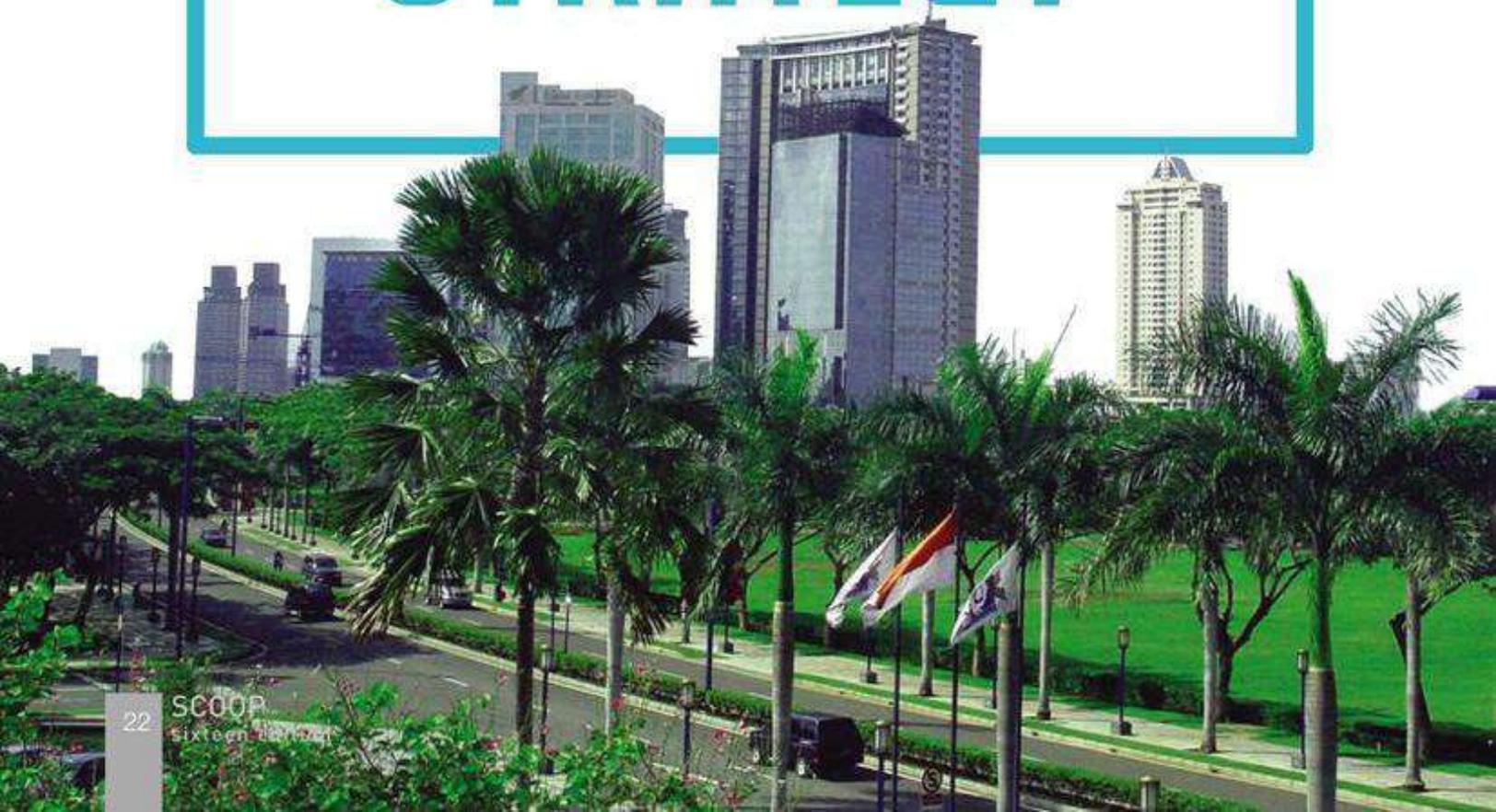
Tetap semangat, Bapak Presiden RI!

Sumber: wikipedia.com



**Daniel Wong**  
Faculty Member Accounting  
Prasetya Mulya School of Business  
& Economics

# CITY CO-BRANDING STRATEGY



Dua tahun belakangan, Indonesia dikejutkan oleh duet maut Jokowi - Ahok, dalam memimpin Jakarta. Menarik apa yang dikerjakan kedua pemimpin bukan hanya sekedar memperbaiki, tetapi merombak habis tatanan yang sudah ada. Membangun atau menghancurkan?

Kota yang berhasil sebenarnya adalah sebuah produk yang sama dengan jasa ataupun produk-produk industri lainnya, hanya saja lebih kompleks. Banyak pemain, banyak keinginan dan banyak hujatan. Bukankah itu juga yang dihadapi sebuah produk?

Membangun kota berarti juga memerlukan sebuah konsep dan desain atas kota. Jika kita menganalogikan kota sebagai mesin, maka mesin tersebut dapat kita kelompokkan menjadi banyak jenis, seperti mesin pra-produksi, mesin produksi, mesin pengepakan dan jenis lainnya. Demikian juga kota yang berhasil seharusnya memiliki tujuan pembentukannya, apa yang menjadi fokus dari kota tersebut.

Tanpa adanya tujuan dasar, setiap kota tidak dapat dikembangkan untuk memiliki *value proposition* yang dapat menjadi arah pembangunan dan memiliki nilai jual yang maksimal. Sebuah kota yang sangat besar seperti Jakarta, bahkan dapat di desain menjadi beberapa *cluster* perkotaan dengan masing-masing cluster memiliki *value proposition* sendiri, sehingga bisa menarik minat target market dari cluster tersebut. Contohnya New York dengan 11 cluster "vacation region", mulai dari situs bersejarah, keindahan alam, surga belanja hingga kehidupan malam. Tanpa itu pembangunan perkotaan hanya akan menjadi terbatas dan tidak akan menimbulkan kesan adanya perbedaan ataupun efek "WOW".

Apa yang dilakukan oleh Jokowi dan Ahok waktu itu sebenarnya adalah mencoba membuat *value proposition* untuk beberapa daerah secara cepat, sebagai contoh "*cluster* kawasan kota tua" diposisikan sebagai bentuk heritage. Jika sebuah *cluster* yang sudah ada ternyata tidak sesuai dengan *value proposition* yang ingin dibangun, maka perombakan atau bahkan penghancuran perlu dilakukan. Perombakan tentunya tidak hanya sekedar secara fisik, namun juga secara non fisik seperti proses administratif, pola interaksi, hingga ke "alam" dunia maya.

Kebanyakan kota memiliki "*brand*" yang terbentuk secara alami, contoh yang paling terkenal mungkin adalah Paris dengan romantismenya. Namun beberapa kota memiliki "*brand*" yang sengaja dibentuk, seperti Singapura, yang dengan sengaja menciptakan kisah "*Yours Singapore*" untuk memperkenalkan setiap *cluster* dari kotanya. Keragaman budaya dan ras yang ada dimanfaatkan untuk memperkuat *image* Singapura sebagai *Asian Megacity*. Dan untuk melengkapi *brand* tersebut, perombakan tata kota dilakukan dan beberapa cluster kota baru dibangun dengan karakteristik baru, contohnya Marina Bay dengan Gardens by the Bay.

"*City Branding*" mirip dengan "*Product Branding*", kita dapat mendisainnya, melakukan re-branding, hingga co-branding. Singapore sebagai contohnya melakukan evolusi atas brand "Uniquely Singapore" yang dipergunakan sejak 2004-2009 menjadi "Your Singapore" mulai 5 Maret 2010. Perubahan ini mungkin untuk sebagian orang berpikir sebagai bentuk re-branding, namun sebenarnya sejak 2010 ini yang dilakukan Singapore adalah sebuah co-branding. Mengapa bisa begitu?

*Co-branding* secara sederhana dapat dijelaskan sebagai kerjasama antara lebih dari 1 *partner* untuk secara bersama menciptakan sinergi pemasaran, yang dapat meliputi mulai dari pembentukan produk bersama, aktivitas pemasaran bersama hingga kepada strategi global untuk menggabungkan beberapa *brand*. Dalam kasus *city co-branding*, kerjasama dapat dilakukan oleh: pemerintah - perusahaan swasta, pemerintah - masyarakat, perusahaan swasta - perusahaan swasta hingga perusahaan swasta - masyarakat; ataupun kombinasi dari semuanya.

Anda mungkin tidak sadar, bahwa jika anda pergi ke kota ini, semua seolah-olah terintegrasi, terdapat banyak map dengan destinasi baik itu makanan, tempat belanja, tujuan wisata. Terdapat banyak paket dengan "*discount*" yang melibatkan banyak perusahaan untuk industri yang mungkin sama ataupun kalau berbeda masih satu grup perusahaan. Terdapat banyak *attraction* yang sifatnya gratis, mulai dari di jalanan, mall, hingga di tempat rekreasi. Pergi ke satu tempat seolah tidak cukup, karena sudah ada penawaran berikutnya untuk tempat lain yang di-"attach" dalam paket yang sesuai dengan kebutuhan anda, apakah untuk wisata kuliner, shopping, hingga untuk urusan kesehatan. Inilah hebatnya yang bisa dilakukan melalui *city co-branding* seperti yang dilakukan oleh Singapura, sesuai dengan *branding*-nya, "*Yours Singapore*".

Namun marketing bukanlah sebuah aktivitas sederhana yang hanya menggunakan kata-kata untuk mendeskripsikan sebuah produk. Terdapat serangkaian aktivitas marketing yang juga ditunjang oleh berbagai aktivitas lain seperti *production* hingga *finance-accounting* yang mungkin tidak disadari oleh banyak orang terlibat dalam sebuah kalimat *branding*.

Kawasan "Garden by the Bay" mungkin hanya akan jadi taman biasa jika tidak sejak awal mereka yang merupakan aktor *production* dan *finance-accounting* atau fungsi lain tidak terlibat dalam mendisain taman tersebut. Pertunjukan dan fasilitas yang ada, kemungkinan pendapatan yang dapat diperoleh untuk mendanai taman, hingga kepada pembangunan berikutnya sangat mungkin ditentukan bersama-sama.

Untuk dapat membuat kerjasama yang memberikan diskon dan pertunjukan gratis diperlukan perencanaan produksi bersama, pembiayaan bersama, pembagian keuntungan bersama, dan marketing bersama yang pastinya tidak dapat dilakukan sendirian. Langkah yang dilakukan oleh Jokowi untuk Indonesia ataupun Ahok untuk Jakarta hanya akan terhenti hingga tahapan *branding* saja, jika perusahaan-perusahaan swasta dan masyarakat tidak ikut terlibat dalam melakukan *co-branding*.

Sebuah produk hanya terbatas pada ide pembuatnya. Alangkah bagusnya jika banyak pemilik ide berkolaborasi untuk menciptakan *City of Jakarta*, kota-kota lainnya di Indonesia sehingga memiliki *value-proposition* yang menarik dan dapat bersaing di kancah global. Membangun kota bukan sekedar membangun untuk pariwisata, tetapi juga untuk roda perekonomian dan kehidupan sehari-hari. Bukankah kota dan negara ini milik kita bersama? Enak tidaknya tinggal di kota tidak lagi bergantung kepada siapa pemerintahnya, ini juga bergantung kepada siapa yang mau terlibat. *Enjoy Jakarta* - *enjoy* ikut dalam *city co-branding*, kota lain jangan hanya jadi penonton, mumpung Presiden-nya Jokowi.

# OUTLOOK 2015

Pembukaan awal tahun 2015 ini mata uang Dolar Amerika mengalami penguatan terhadap mata uang global dan menjadi tantangan terbesar yang dihadapi Rupiah. Faktor eksternal yang dipicu oleh kemungkinan kenaikan suku bunga Dolar dan sebaliknya adanya potensi tambahan stimulus moneter di Zona-Euro akan terus menekan nilai tukar Rupiah terhadap Dolar.

Tingkat inflasi Indonesia pada bulan Desember 2014 berada pada angka 8,36% *year-on-year*, paling tinggi sejak Oktober 2013. Inflasi yang tinggi ini utamanya disebabkan oleh kenaikan harga bahan bakar subsidi yang menyebabkan lonjakan kenaikan harga bahan makanan dan makanan jadi sehingga inflasi bulanan naik sebesar 2,46% *month-to-month*.

Neraca perdagangan Indonesia periode bulan November mengalami defisit USD 426 juta, dan paling buruk dalam tujuh bulan terakhir. Defisit perdagangan yang besar disebabkan oleh ekspor non-migas yang merosot 10,64% dibandingkan bulan Oktober. Turunnya ekspor lebih disebabkan oleh turunnya harga barang komoditas ekspor non-migas Indonesia sebesar minus 16,62% dibandingkan bulan sebelumnya.

Jepang kini dalam fase resesi akibat krisis utang yang hampir mencapai 200% produk domestik bruto (PDB). Bahkan, Moodys telah menurunkan peringkat kredit Jepang ke level Aa3 dari A1 dan merupakan pertama kali sejak 2011. Di kawasan Eropa, pemulihan juga masih relatif stagnan sehingga Bank Sentral Eropa (ECB) terus mempertahankan stimulus dan suku bunga murah. Pertumbuhan sektor manufaktur dan jasa juga belum menunjukkan perbaikan signifikan di kawasan Eropa.

Sementara itu, ekonomi Tiongkok (China) sebagai kekuatan ekonomi terbesar kedua di dunia dan kekuatan ekonomi terbesar di Asia juga masih mengalami tekanan serius. Kebijakan rebalancing yang dilakukan Tiongkok saat ini belum mampu mendorong perbaikan ekonomi negara itu. Bahkan, ekonomi Tiongkok periode Juli-September 2014 hanya mampu tumbuh 7,3% dan merupakan pertumbuhan terlambat sejak 2009. Kinerja sektor manufaktur Tiongkok juga menunjukkan pelemahan sepanjang 2014 diikuti oleh stagnannya konsumsi domestik.

Adanya pemulihan ekonomi global sekaligus juga menjadi ancaman, khususnya bagi negara-negara berkembang mengingat rencana kenaikan suku bunga The Fed di tahun 2015. Dari kondisi ekonomi global seperti yang digambarkan sebelumnya, perekonomian nasional tahun 2015 akan dihadapkan pada sejumlah tantangan yaitu, adanya proyeksi kenaikan suku bunga The Fed pada

pertengahan 2015 sehingga mendorong potensi aliran modal keluar dari Indonesia. Pada tahun 2015, Bank Sentral Indonesia di proyeksikan akan menaikkan suku bunga acuannya pada level 8,0-8,25% sebagai antisipasi kenaikan suku bunga The Fed.

Pemulihan ekonomi Amerika dan rencana kenaikan suku bunga The Fed di tahun 2015 akan mendorong para investor global untuk merelokasi modalnya ke Amerika. Pada kondisi ini, ekonomi nasional dihadapkan pada pilihan kenaikan suku bunga acuan dan sejumlah insentif stimulus fiskal untuk menahan potensi aliran modal keluar.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yakin industri keuangan nonbank (IKNB) mampu mencatatkan pertumbuhan aset hingga 20% tahun depan. Sektor asuransi dan pembiayaan akan menjadi penggerak utama pertumbuhan.

Hingga kuartal tiga tahun 2014, sektor asuransi mencatatkan aset sebesar Rp 733,9 triliun atau tumbuh 18,09%. Sementara dana pensiun sebesar Rp 180,22 triliun atau tumbuh 9,97%. Lembaga pembiayaan mencatatkan aset sebesar Rp 439,81 triliun atau tumbuh 19,44%. Lembaga jasa keuangan lain sebesar Rp 110,36 triliun. Industri jasa penunjang Industri Keuangan Non Bank (IKNB) sebesar Rp 4,94 triliun.

Sehingga posisi total aset IKNB menyumbang sebesar Rp 1.469,24 triliun per kuartal ketiga 2014. Masih kecil dibandingkan bank Rp 4.811,75 triliun atau pasar modal sebesar Rp 5.701,41 triliun. Kepala Eksekutif Pengawas IKNB OJK Firdaus Djaelani mengatakan tahun depan akan terjadi pertumbuhan di industri asuransi dan pembiayaan.

Walaupun tren lesu terjadi di tahun ini namun diharapkan ke depannya jadi penggerak pertumbuhan di tahun depan. Diharapkan pertumbuhan aset mencapai 15-20% di tahun depan.

Lini bisnis pembiayaan alat berat menjadi beban terberat pelaku industri. "Untuk pembiayaan memang melambat kemungkinan karena penurunan permintaan kredit kendaraan bermotor akibat aturan LTV. Sementara dana pensiun harus bersaing dengan BPJS Tenaga kerja dan menunggu revisi regulasi soal pungutannya," ujarnya.

kelonggaran dalam menggarap produk yang lebih variatif. Mulai dari penyaluran modal kerja hingga produk keuangan seperti reksa dana. Perbankan juga membutuhkan pembiayaan untuk bekerja sama dalam menyalurkan kredit. Sehingga diharapkan bank bisa mengembangkan *branchless banking*.

Dalam hal produk sudah lebih variatif. Tantangannya ada di permodalan. Sebaiknya mereka bisa kombinasikan sumber kredit perbankan dan obligasi. Saat ini memang mereka masih andalkan kredit luar negeri karena lebih murah. Hal itu tidak menjadi masalah asalkan sudah dilakukan lindung nilai.

Industri keuangan non-bank menghadapi tahun yang berat di sepanjang tahun ini, terutama bagi industri pembiayaan dan asuransi yang umumnya dominan menggerakkan pertumbuhan hal ini dikarenakan di industri pembiayaan terganjal dengan perlambatan permintaan pembiayaan otomotif dan produksi otomotif. Belum lagi aturan pembatasan uang muka atau LTV.

Padahal lini usaha pembiayaan otomotif yang dikategorikan sebagai pembiayaan konsumen mendominasi bisnis industri pembiayaan sekitar 65%. Menurut dia, regulator akan memperbolehkan industri *multifinance* menyalurkan pembiayaan multiguna kepada debitur sebagai bagian memperluas kegiatan usaha.

Contoh pembiayaan multiguna tersebut antara lain pembiayaan untuk sekolah atau keperluan ibadah haji. Pengaturan mengenai pembiayaan multiguna tersebut disiapkan dalam peraturan baru yang merupakan revisi dari PMK No. 84/2006 tentang Perusahaan Pembiayaan.



[www.bankcapital.co.id](http://www.bankcapital.co.id)

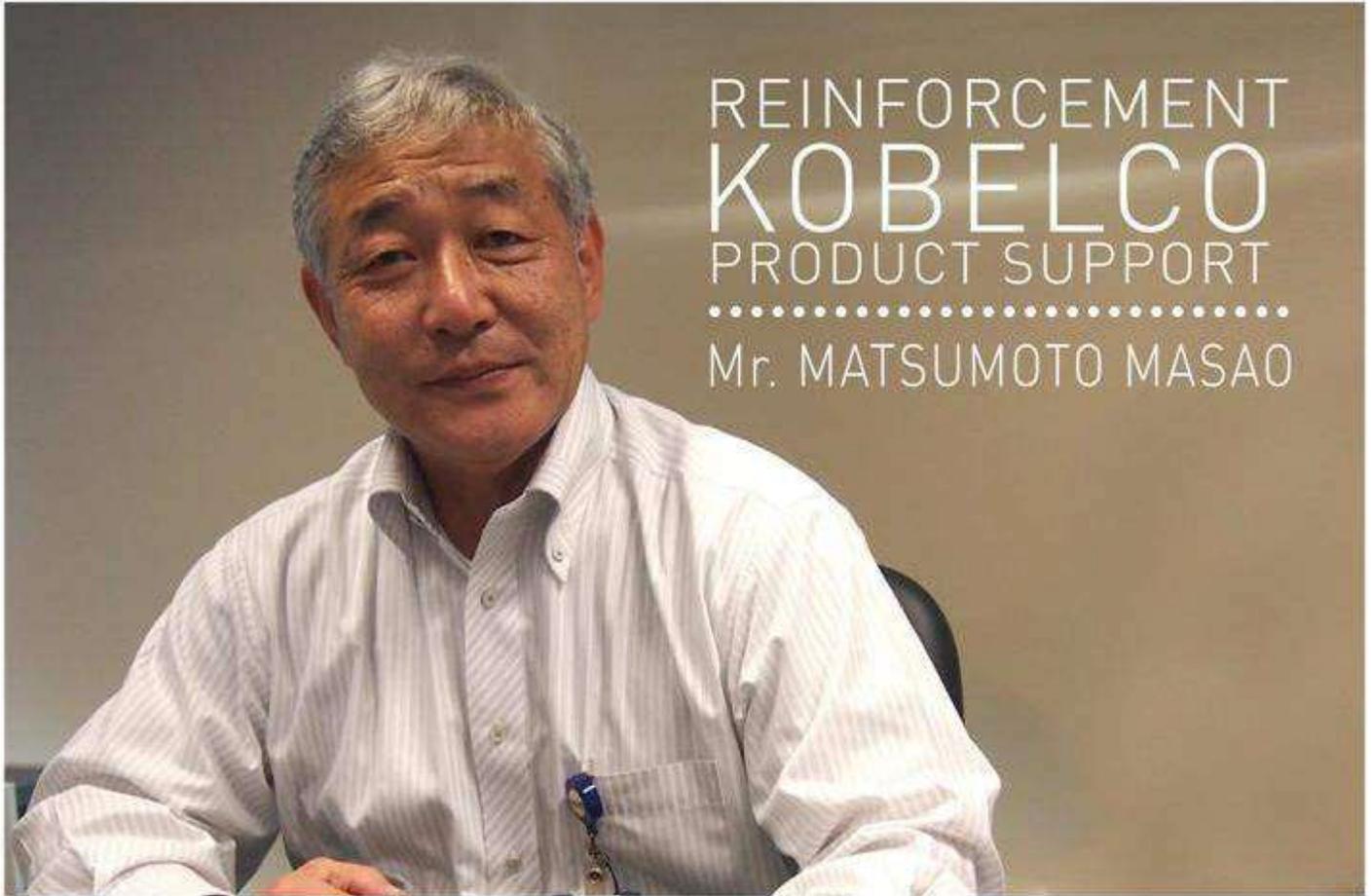


# BankCapital

where your **capital** grow

**Kantor Pusat**

Sona Topas Tower Lt. 12  
Jl. Jend Sudirman Kav. 26  
Jakarta 12920  
T. 021 250-6768  
F. 021 250-6769



Pada edisi ini, SCOOP akan sedikit menceritakan mengenai latar belakang dari Mr. Matsumoto Masao yang menjabat sebagai *Product Support Director* baru di PT Daya Kobelco CMI. Mr. Matsumoto Masao lahir pada November 1957 di Kushiro Hokkaido, Jepang.

Dirinya memang merupakan sosok yang tidak asing bagi Kobelco Jepang, dimana dirinya bergabung dengan Kobelco sejak tahun 1988. Bahkan sebelum bergabung dengan Kobelco, Mr. Matsumoto Masao pernah bekerja di perusahaan lain sebagai mekanik servis

selama 12 tahun lamanya, dan dirinya sudah akrab dengan berbagai mesin excavator, khususnya merek Kobelco.

Saat Mr. Matsumoto Masao bergabung dengan Kobelco pada tahun 1988, dirinya bekerja sebagai mekanik servis untuk crane Kobelco selama 6 tahun. Dengan pencapaian kerja yang baik, ia diangkat ke bagian manajemen Kobelco, tepatnya sebagai *branch manager* di wilayah Hokkaido. Mr. Matsumoto Masao memang dikenal sebagai sosok yang suka mempelajari hal-hal baru, contohnya adalah



Battery Checker



Oil Analysis

mempelajari berbagai ilmu di bidang pemasaran dan juga di bidang *spare parts* Kobelco.

Setelah mempelajari banyak hal di Hokkaido, Mr. Matsumoto Masao pindah ke Sendai dan Tokyo sebagai *area manager*. Dia bepergian ke seluruh penjuru Jepang untuk mengunjungi kantor cabang Kobelco di seluruh Jepang. Kesuksesan dan pencapaian Mr. Matsumoto Masao mengundang ketertarikan tersendiri bagi PT Daya Kobelco CMI. Dirinya pun datang ke Indonesia untuk berbagi pengalaman dan pengetahuannya mengenai *Product Support*. Dan akhirnya pada 1 Agustus 2014, dirinya resmi menjadi bagian penting dari PT Daya Kobelco CMI sebagai *Product Support Director*.

Di PT Daya Kobelco CMI, Mr. Matsumoto Masao membagi ilmu dan pengetahuannya di bidang *product support* demi kemajuan PT Daya Kobelco CMI, agar dapat mencapai tujuan sebagai yang nomor satu di Indonesia. Mr. Matsumoto Masao juga berharap nantinya kerjasama antar karyawan PT Daya Kobelco CMI akan semakin membaik, dimana kerjasama internal yang baik pastinya akan menghasilkan berbagai hal baik juga untuk kebutuhan eksternal, demi meningkatkan kepuasan *customer* dengan *product support aftersales service* dan juga *spare parts*.

Salah satu *improvement* dari Mr. Matsumoto Masao adalah Customer Support (CS) Program, yang merupakan *Free Machine Inspection* untuk inspeksi unit Kobelco secara gratis. Pekerjaan *preventive inspection* sendiri meliputi *proposal maintenance report, machine touch report, battery checker, oil analysis, performance test*, dan juga *device check*.

CS Program ini sendiri bertujuan untuk meningkatkan kecepatan dan kualitas kerja dari Tim *Service* untuk menghasilkan kepuasan dari *customer (Preventive and Predictive Damage Parts)*.

**KOBELCO**

Date of issue :

## Maintenance Proposal Report

Customer name

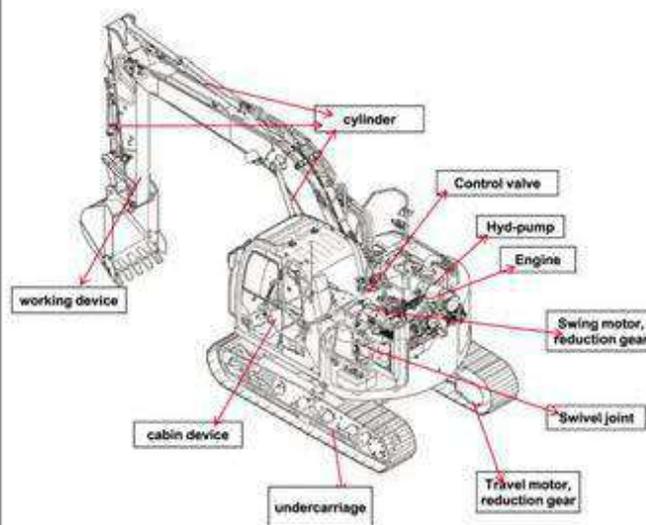
PT. Test

Distributor

DKCMI - Pekanbaru

Model	SK200-8	Date of inspection	21-Nov-14
Serial Number	YN11-___	Customer	Syahrial
Hours	14.199	Reported by	Agus Purnomo

The machine was thoroughly inspected and reported the areas which require proper remedies. Please review and contact us for any question and / or remedies.



The Problem area is shown in the figure. Please refer to the next page for detail.

## マシンタッチレポート MACHINE TOUCH REPORT

Photo



1

2



3

4

Test Result

Need Repair (Urgent)  Need Adjustment  Cleaning Required  
 Need Repair (Soon)  Need Supply  Finished

1. terjadi kerusakan pada seal kit handle pilot (YN30V000BS216) yang mengakibatkan kebocoran, dan perlu di ganti agar tidak bocor.

2. terjadi kerusakan pada seal kit handle travel yang mengakibatkan kebocoran, dan perlu di ganti agar tidak bocor.

Need Repair (Urgent)  Need Adjustment  Cleaning Required  
 Need Repair (Soon)  Need Supply  Finished

3. terjadi kerusakan pada seal kit control valve (YN30V00054R999) yang mengakibatkan kebocoran, dan perlu di ganti agar tidak bocor.

4. terjadi kerusakan pada seal kit bucket (YN01V00153R300-DK) yang mengakibatkan kebocoran, dan perlu di ganti agar tidak bocor.

# KOBELCO WORLD NEWS



## The 12<sup>th</sup> KOBELCO SERVICE TECHNICAL CONTEST

*"Never stop evolution! Ever make an impression on customer!"*

Kobelco kembali melaksanakan kegiatan internal mereka yang dikhususkan untuk mengapresiasi pencapaian dan kualitas para teknisi Kobelco dari berbagai penjuru dunia, yaitu Kobelco Service Technical Contest yang ke-12. Kegiatan ini berlangsung pada 15 November 2014 kemarin di Kobelco Itsukaichi Plant di Hiroshima, Jepang.

Acara ini diikuti oleh 8 tim dengan total 40 personif dari 10 negara, yakni Jepang, India, Tiongkok (China), Australia, Selandia Baru, Thailand, Malaysia, Singapura, Vietnam, dan pastinya Indonesia. Tim-tim tersebut adalah Kobelco East Japan, Kobelco West Japan, Toyosugiuie Co., Ltd.

(Jepang), Kobelco Rental Group (Jepang), CKCMG (Tiongkok), KCEI (India), KCMA (Australia), dan juga KISCO yang merupakan tim gabungan dari Daya Kobelco Indonesia, Kobelco Vietnam, Kobelco Malaysia, serta Ricon (Singapura).

Kompetisi tahunan ini mengalami berbagai perkembangan dari tahun ke tahun, salah satunya adalah ikut berpartisipasinya Kobelco Construction Machinery Australia Pty Ltd (KCMA) untuk pertama kali. Selain itu, ada juga Toyosugiuie Co., Ltd. yang berasal dari Kagawa, Jepang yang ikut berpartisipasi secara individual dari tim Kobelco Rental Group Jepang.

Dari berbagai jenis kejuaraan di bidang *mechanical* yang dilangsungkan, baik secara tim maupun individu, semuanya berpartisipasi dengan sangat baik dan penuh dengan totalitas. Dan dedikasi tersebut akhirnya membuahkan hasil yang memuaskan bagi tim KISCO. Walaupun tidak memenangkan kejuaraan dalam format tim, salah satu wakil KISCO, Rizky Allan Nuari dari PT Daya Kobelco CMI *branch* Pontianak berhasil menjadi juara pertama di *reporting competition* yang diikuti oleh Masashi Mogie dari tim Toyosugiuie di peringkat kedua dan Yuki Tagawa dari tim Kobelco West Japan di peringkat ketiga.

Terus berkarya bersama Kobelco!

### 1. Team Award

Champion	CKCMG
2 <sup>nd</sup>	Kobelco West Japan
3 <sup>rd</sup>	Kobelco East Japan

### 2. Team Play Competition

Champion	Toyosugiuie
2 <sup>nd</sup>	CKCMG
3 <sup>rd</sup>	Kobelco East Japan

### 3. Individual Award

#### a. Reporting Competition

Champion	Rizky Allan Nuari KISCO (Daya Kobelco Indonesia)
2 <sup>nd</sup>	Masashi Mogi (Toyosugiuie)
3 <sup>rd</sup>	Yuki Tagawa (West Japan-Hiroshima Branch)

#### b. Maintenance Proposal Competition

Champion	Liu Jianhong (CKCMG)
2 <sup>nd</sup>	Masahiko Ochi (West Japan)
3 <sup>rd</sup>	Kastushige Nagano (Rental Group)

#### c. Electrical Competition

Champion	Masaki Takahashi (Rental Group)
2 <sup>nd</sup>	Liu Wei (CKCMG)
3 <sup>rd</sup>	Nackl Koga (West Japan-Oita Branch)

#### d. Hydraulic Competition

Champion	Wang Chao (CKCMG)
2 <sup>nd</sup>	uji Hagiya, East (East Japan-Mito Branch)
3 <sup>rd</sup>	Steve Greaney (KCMA)

#### e. Welding Competition

Champion	Akihito Mori (West Japan-Gifu Branch)
2 <sup>nd</sup>	Toshihiro Iijima (East Japan-Nagano Branch)
3 <sup>rd</sup>	Rowan Hume (KOMA)

# PT DAYA KOBELCO CMI NEW GREASE

Type of Thickening	Cost	Heat Stability	Water Resistance	Anti Wear	Anti Flaking	Oxidation Stability	
EXPONEX SR	●	○	○	○	○	○	<b>KOBELCO</b>
Urea Type	×	○	▲	▲	●	×	
Lithium	●	●	●	▲	▲	●	
Calcium	○	×	●	×	●	▲	
Sodium	●	●	×	●	×	▲	

○ Sangat Baik  
 ● Baik  
 ▲ Biasa  
 × Tidak Baik

Pada edisi ke-14 yang lalu, SCOOP pernah membahas mengenai "Maintenance of Slew Bearing". Yang menjelaskan bahwa betapa pentingnya penggunaan *grease* yang cocok sesuai rekomendasi dari Pabrik Kobelco agar *durability* dari *parts* pada mesin Kobelco sendiri menjadi lebih awet, sehingga *maintenance cost* yang Anda keluarkan pun menjadi lebih efisien.

*Grease* yang dipakai untuk excavator Kobelco hanyalah "Extreme Pressure Multipurpose Grease – EPONEX SR", dan per bulan Februari 2015, PT Daya Kobelco CMI akan memperkenalkan generasi baru dari *grease* sebagai bentuk penyempurnaan, baik dari sisi kualitas maupun ukuran *cartridge* menjadi lebih banyak (sekitar 400gram) dengan *part number* baru "DKLGREASE-SR". Pada tabel perbandingan dari beberapa jenis *grease* diatas ini, SCOOP ingin menjelaskan bahwa *grease* yang diproduksi oleh Kobelco memiliki beberapa keunggulan dari beberapa aspek yang berbeda, yaitu dari segi *cost*, *heat stability*, *water resistance*, *anti wear*, *anti flakin* dan juga *oxidation stability*.

Fitur-fitur yang terdapat dalam *grease* generasi baru Kobelco adalah:

- Jenis bahan dasar yang bisa digunakan adalah *multipurpose*. Tahan panas dan abrasi yang terbaik dikelasnya
- Pelumas yang sangat baik dan tahan panas.

Terdapat kemungkinan bahwa *grease* akan berkurang pada suhu 200 derajat celsius, tetapi dengan penggantian *grease* secara rutin dapat membuat *grease* menjadi stabil dalam pengerjaannya.

- *Grease* generasi baru ini merupakan *grease* yang cocok untuk pelumasan terpusat (central). Pompa pada mesin discharge rendah, akan mempengaruhi tekanan oli yang akan semakin sedikit.



Perbandingan antara *Grease* lama (A dan B) dengan *Grease* baru EPONEX SR (C).

Dari proses pengujian dari kondisi dingin ke panas, *Grease* B sudah mencair, diikuti juga dengan *Grease* A. Sedangkan *Grease* baru EPONEX SR (C) tidak meleleh sedikitpun.

## IT'S 2015 TIME TO REACH THE STAR



Sege nap tim SCOOP mengucapkan Selamat Natal dan Tahun Baru 2015! Semoga di tahun ini, keinginan kita bisa tercapai, dan segala keberuntungan berpihak pada kita semua.

Pada halaman cover story ini, kami sege nap Tim SCOOP akan sedikit menjelaskan mengenai gambar yang terpampang di bagian cover SCOOP edisi ke-16. Cover SCOOP kali ini bertemakan "It's 2015, time to reach the star", yang merupakan sebuah ilustrasi rasi bintang yang berbentuk excavator. Merupakan sebuah gambaran dimana setiap bergantinya tahun, kita juga akan membuka lembaran yang baru, tentunya lembaran baru yang berisikan mimpi, harapan, dan cita-cita yang indah.

Nantinya kita akan menjalani 365 hari yang baru. Sebuah bilangan waktu yang begitu panjang untuk diarungi. Maka dari itu, kita harus bersiap untuk menjadi yang lebih baik dari sebelumnya. Begitu juga yang akan dilakukan oleh PT Daya Kobelco CMI, dimana PT Daya Kobelco CMI akan terus berusaha untuk menjadi lebih baik lagi dari sebelumnya.

Persaingan di berbagai macam jenis usaha akan semakin ketat di tahun yang baru ini, tanpa terkecuali di dunia alat berat. Oleh karena itu, PT Daya Kobelco CMI akan terus berintrospeksi agar dapat memperbaiki kekurangan ataupun kesalahan yang pernah ada. PT Daya Kobelco CMI juga akan terus berinovasi agar produk-produk Kobelco semakin melekat di sisi *customer* yang selama ini setia mendukung dan terus memberikan *support* kepada PT Daya Kobelco CMI. Terimakasih atas dukungan dan semangat yang terus Anda berikan kepada kami. Kami siap untuk menjalani tahun ini dengan semangat yang baru, dan terus berjuang untuk menjadi yang terbaik di Indonesia!

Viva Kobelco!

# OUR LOCATION

## 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

Cilandak commercial estate 208 S1 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  
Fax : 0717-431635  
Email : pangkalpinang@dayakobelco.co.id

### 3. LAMPUNG

Jl. Raya Hajimeria 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  
Sudarso) 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 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. 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 (New Location)

Jl. Jakarta No. 2, Kelurahan Loa Bakung  
Kecamatan Sei Kunjang, Samarinda  
Telp : 0541-6275597  
Fax : 0541-272788  
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 Anyer 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  
Email : merauke@dayakobelco.co.id

## 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. ACEH (2015)

### 7. CILEGON (2015)

## SERVICE STATION

### 1. KOLAKA

### 2. BENGKULU

**KOBELCO**

**PT. DAYA KOBELCO CONSTRUCTION MACHINERY INDONESIA**