

■ PENUHI KEBUTUHAN
PERLINDUNGAN JIWA NASABAH

Bankjatim Luncurkan Produk Bancassurance



Pacu Semangat Walau Ekonomi Melambat



**BANKJATIM
SIAP KELOLA
DANA HAJI
DIBAWAH BPKH**

TIPS

**BERINVESTASI
DI PASAR MODAL
JAMAN NOW**

■ KANTOR CABANG SIDOARJO

**WUJUDKAN KEUANGAN PEMERINTAH
DAERAH YANG TRANSPARAN
MELALUI LAYANAN PERBANKAN**



Layanan Perbankan Tiap Saat,
Dimana Saja dan Kapan Saja

bankjatim *internet banking*

Memudahkan Anda dalam bertransaksi:

- ✓ Pembayaran tagihan PLN, PDAM, PBB, PKB, Rumah Sakit, SPP, Tiket Kereta Api, Seluler, TV Kabel, Peti Kemas, TELKOM, dll
- ✓ Pembelian pulsa Seluler Prabayar untuk Listrik Prabayar
- ✓ Transfer antar Rekening bankjatim
- ✓ Transfer dari Rekening bankjatim ke Bank lain.

f Bank Jatim
t bank_jatim
i bankjatim
v Bank Jatim



Terdaftar & diawasi oleh:



24 JAM LAYANAN atm

3366 SAS BANKING

14044 RIFU BANK JATIM

bankjatim Internet Banking

bankjatim Mobile Banking

www.bankjatim.co.id

MELEWATI TANTANGAN, MENYAMBUT MASA DEPAN

TAHUN 2017 yang penuh tantangan akan segera berlalu. Tak ada ungkapan yang lebih tepat kecuali rasa syukur kepada Tuhan Yang Maha Kuasa karena kita semua bisa melewati 2017 dengan baik. Dan kini kita menatap masa depan, bersiap mengarungi 2018, dengan penuh optimisme.

Sebagai pelaku usaha, kami di **bankjatim** memahami betul bahwa 2017 adalah tahun yang tak mudah dilewati. Kondisi perekonomian belum sepenuhnya membaik. Kendati tetap tumbuh, laju perekonomian belum sekuat sebelumnya.

Namun, tak ada kata berpangku tangan. Tak ada rumus pasrah bagi kami seluruh keluarga besar **bankjatim**. Kami semua terus berinovasi, memetakan strategi, melakukan efisiensi, dan mengagresikan semua eksekusi program untuk mencapai hasil yang optimal. Tentu saja semua ikhtiar ini bukan semata-mata untuk meningkatkan kinerja **bankjatim**, tapi yang jauh lebih penting adalah memberi yang terbaik bagi semua dan mampu menggerakkan perekonomian masyarakat.

Dari berbagai indikator yang ada, **bankjatim** sepanjang tahun ini berhasil membukukan kinerja yang cukup menggembirakan. Penyaluran kredit bisa terus didorong untuk menggairahkan perekonomian. Efisiensi pun dilakukan demi terciptanya struktur keuangan yang semakin sehat, terindikasi dari rasio biaya terhadap pendapatan yang semakin menurun. Hasilnya, laba bersih perusahaan hingga Oktober 2017 mampu menembus angka Rp 1,13 triliun atau melonjak 26,07 persen dibanding periode yang sama tahun 2016.

Pada edisi ini, beragam ikhtiar **bankjatim** dalam melewati 2017 disajikan. Ikhtiar untuk meningkatkan kualitas layanan dan menempatkan Anda semua sebagai prioritas pertama dan utama.

Semoga penerbitan majalah ini berhasil menjadi jembatan yang efektif untuk terus memperkuat kebersamaan antara **bankjatim** dan seluruh pemangku kepentingan. Selamat membaca.

R. Soeroso

DIREKTUR UTAMA

■ EVENT

Serunya Puncak Gemerlap Hadiah
Undian Simpeda 2017 | 06

■ LAPORAN UTAMA

Pacu Semangat Walau Ekonomi Melambat | 08

Kondisi perekonomian global dan regional yang mengalami perlambatan mau tidak mau turut berimbas ke kinerja industri perbankan. Kinerja tidak bisa dipacu karena minimnya permintaan. Namun kerja keras -sekaligus cerdas- terbukti mampu membawa bankjatim keluar dari lubang kesulitan.

■ R. SOEROSO | DIREKTUR UTAMA BANKJATIM

"Berkat Kerja Keras, Bankjatim Tetap Bisa Bertumbuh di Tengah Perlambatan Ekonomi" | 11

■ SYARIAH

Bankjatim Siap Kelola Dana Haji Dibawah BPKH | 12

■ OPINI

Om... Ngangsur, Om... | 14

■ BERITA EKONOMI

BI Revisi Target Pertumbuhan Kredit Menjadi
Single Digit | 16

Awal 2018, Jalan Tol Solo-Ngawi
Siap Diresmikan | 16



■ STRATEGI

■ PENUHI KEBUTUHAN PERLINDUNGAN JIWA NASABAH

Bankjatim Luncurkan Produk Bancassurance | 17

■ INVESTOR NEWS

Tips Berinvestasi di Pasar Modal Jaman Now | 18

■ LENSEA BJTM | 20

■ SOCIAL RESPONSIBILITY

Peduli dunia pendidikan, Bank Jatim Serahkan Interactive
White Board | 22



■ BERITA CABANG

■ KANTOR CABANG SIDOARJO

Wujudkan Keuangan Pemerintah Daerah yang
Transparan Melalui Layanan Perbankan | 23

■ UMKM

Tingkatkan Nilai Kopi Bondowoso | 24

■ IDE BISNIS

Dulang Rezeki dari Bisnis Cuci Alas Kaki | 26



Alas kaki yang bersih dan kinclong dirasa mampu mengangkat rasa percaya diri seseorang. Namun urusan membersihkan ternyata bukan urusan mudah. Banyak orang yang enggan membersihkan sepatunya, baik dengan alasan tidak ada waktu atau memang malas.

■ MONEY

Mempersiapkan Dana Pendidikan Anak
Sedini Mungkin | 28



■ TEKNOLOGI

Keren! Lg Siapkan Drone Phone
Pertama di Dunia | 29

■ KESEHATAN

Demi Senyum Lebar, Veneer Gigi
Kian Dikejar | 30

■ BUDAYA

Aksi Kolosal Bertabur Kekaguman | 31

■ KULINER

Berkeringat Gara-gara Mie Pedas | 32

■ DESTINASI

Menikmati Keindahan Alam di Kota 1001 Goa | 34

■ BINTANG

■ WIBISONO - KOMISARIS INDEPENDEN BANK JATIM

Perubahan Drastis Dari Regulator ke Eksekutor | 36

■ INSPIRASI

Maulina dan Ety Ariaty Angkat Gengsi Produk Dalam
Negeri | 38

RASA SYUKUR DI UJUNG TAHUN

DI UJUNG tahun 2017 ini, kita semua bersyukur bisa melewati tantangan yang senantiasa mengiringi perjalanan dalam setahun terakhir. Tahun 2017 memang tahun yang penuh tantangan, terutama jika dilihat dari situasi perekonomian yang belum sepenuhnya melaju kencang.

Majalah **bankjatim** kini kembali hadir di hadapan para pembaca sekalian. Edisi pemungkas 2017 ini kembali mengangkat beragam informasi yang relevan dan bermanfaat bagi para pembaca semuanya. Redaksi terus berupaya menggali beragam alternatif tema dan konten yang bukan hanya layak baca, tapi juga mampu memberi inspirasi bagi para pembaca.

Semua upaya itu selaras dengan visi **bankjatim** yang ingin selalu memberikan yang terbaik bagi seluruh pihak. Untuk selalu memberi yang terbaik, tentu inovasi demi inovasi adalah sebuah keniscayaan, termasuk di majalah ini.

Untuk bahasan di *Laporan Utama*, edisi ini menyajikan kinerja **bankjatim** dalam melewati tahun 2017 yang penuh tantangan. Strategi juga dipaparkan untuk menunjukkan konsistensi **bankjatim** dalam mewujudkan kinerja unggul sekaligus memberi yang terbaik bagi para pemangku kepentingan, terutama dalam rangka menggerakkan perekonomian

masyarakat.

Sejumlah rubrik lain tentu tak lupa kami sajikan untuk Anda. Bagi para pembaca yang bertekad memulai bisnis baru tahun depan, usaha *laundry* sepatu layak dilirik. Edisi ini menyajikan seluk-beluk bisnis jasa cuci sepatu, termasuk tantangan, pasar, dan prospeknya.

Rubrik-rubrik informatif juga kami hadirkan, seperti pengelolaan biaya pendidikan bagi buah hati Anda di rubrik *Money*. Ada pula beragam konten penting lainnya, seperti mengulas mekanisme gadai emas di unit syariah **bankjatim**.

Selain itu, kami mengulas seluk-beluk produk terintegrasi bank dan asuransi (*bancassurance*), di mana **bankjatim** juga mempunyai produk tersebut. Dengan kemasan ringan, kami juga menghadirkan konten perawatan gigi kekinian di rubrik *Kesehatan*. Untuk destinasi, kali ini kami mengajak Anda untuk bertualang ke destinasi super-indah di Kabupaten Pacitan. Dan tentu masih banyak rubrik inspiratif lainnya.

Akhir kata, Majalah **bankjatim** mengucapkan terima kasih atas perhatian pembaca selama ini kepada majalah ini. Mari bersama tatap 2018 dengan penuh semangat dan optimisme.

Selamat membaca.

Redaksi

bankjatim 



www.bankjatim.co.id

 Bank Jatim

 bank_jatim

 bankjatim

 Bank Jatim

SUSUNAN REDAKSI

Pelindung: Direksi | **Ketua Dewan Redaksi:** Umi Rodiyah | **Pemimpin Redaksi:** Avan Dhinawan
| **Redaktur:** Evi Santi D | **Fotografer:** M. Iskandar | **Reporter:** Wisnu A - Mira Q - Kanda D

Alamat Redaksi: Jl. Basuki Rahmat 98 - 104, Surabaya 60271 | Telp. **031-5310090**
e-mail: corsec@bankjatim.co.id

Serunya Puncak Gemerlap Hadiah Undian Simpeda 2017

PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk (bankjatim) telah menggelar penutupan rangkaian program Gemerlap Hadiah Undian Simpeda 2017 di Surabaya. Pengundian di Surabaya yang digelar di Grand City Mal & Convex ini merupakan puncak dari rangkaian acara serupa yang sudah dilaksanakan di 5 kota sebelumnya yaitu Bondowoso, Bojonegoro, Pamekasan, Ponorogo, dan Blitar. Di Surabaya pula, diundi hadiah utama program ini berupa uang tunai Rp500 juta.

Rangkaian acara pengundian Gemerlap Hadiah Undian Simpeda 2017 di Surabaya diawali dengan gelaran Fun Run 2K yang diikuti sekitar 2.000 pelari yang terdiri dari karyawan dan nasabah **bankjatim**. Diberangkatkan oleh Direktur Utama **bankjatim**, R Soeroso, pelari mengambil rute mengelilingi pusat kota Surabaya. Para pelari antusias melahap track yang telah disiapkan panitia.

Usai gelaran Fun Run 2K, peserta dihibur penampilan penyanyi Virzha di lapangan Parkir Grand City Convex. Penyanyi berambut gondrong lulusan Indonesia Idol ini tampil enerjik membawakan lagu-lagu

barunya serta beberapa lagu aransemen ulang dari band terkenal seperti Dewa 19.

Acara dilanjutkan di Atrium Grand City Mal dengan pengundian Gemerlap Hadiah Undian Simpeda 2017. Pengundian diawali dengan memilih pemenang hadiah pertama dan hadiah kedua yang masing-masing berhak mendapat hadiah uang tunai Rp 100

pengundian dilanjutkan untuk menentukan pemenang hadiah Grand Prize berupa uang tunai Rp 500 juta. Dalam pengundian grand prize ini, semua nasabah Simpeda **bankjatim** dari seluruh kantor cabang mempunyai kesempatan menang.

Disaksikan langsung oleh Gubernur Jawa Timur Soekarwo, Kepala OJK Kantor

Regional 4 Jatim Heru Cahyono, Perwakilan Bank Indonesia, Jajaran Direksi dan Komisaris **bankjatim** serta tamu undangan dari karyawan serta nasabah **bankjatim**, terpilih nasabah dari Kantor Cabang Situbondo sebagai pemenang hadiah Grand Prize.

Rangkaian acara pengundian Gemerlap Hadiah Undian Sim-

peda 2017 di Surabaya ini lalu ditutup oleh penampilan penyanyi Bunga Citra Lestari atau yang akrab disapa BCL. Istri aktor asal Malaysia, Ashraf Sinclair, ini menghibur para tamu undangan dengan lagu-lagu hits andalannya seperti Aku Wanita, Karena Kucinta Kau, hingga single duetnya dengan Ari Lasso, Aku dan Dirimu.

Direktur Utama **bankjatim**, R. Soeroso, dalam sambutannya mengatakan, program



juta dan Rp 50 juta. Pengundian tahap awal ini dilakukan untuk nasabah di 6 Kantor Cabang Utama yakni Kantor Cabang Utama Surabaya, Kantor Cabang HR Muhammad Surabaya, Kantor Cabang Perak Surabaya, Kantor Cabang Dr Soetomo Surabaya, Kantor Cabang Jakarta dan Kantor Cabang Batam.

Setelah mendapat dua pemenang untuk masing-masing Kantor Cabang,



undian Gemerlap Hadiah Undian Simpeda 2017 ini merupakan bentuk apresiasi kepada nasabah tabungan Simpeda yang sudah menyimpan dananya di **bankjatim**.

"Kami secara rutin tiap tahun menggelar program undian untuk nasabah Simpeda sebagai salah satu bentuk apresiasi kami atas kepercayaan nasabah memilih **bankjatim**," kata R Soeroso.

Tabungan Simpeda sendiri merupakan produk tabungan yang dimiliki semua Bank Pembangunan Daerah (BPD) se-Indonesia. sementara program Gemerlap Hadiah Undian Simpeda 2017 ini merupakan bagian dari program nasional Undian Simpeda yang melibatkan nasabah BPD di seluruh Indonesia.

Tahun ini, **bankjatim** menyiapkan total hadiah Rp 12,65 miliar yang dibagi untuk undian Simpeda tingkat nasional sebesar Rp 6 miliar yang diundi dua kali dan Rp 6,65 miliar yang disiapkan sebagai hadiah untuk undian Simpeda Tingkat Regional. Pada undian Simpeda tingkat regional ini **bankjatim** menyiapkan hadiah pertama berupa uang tunai Rp 100 juta dan hadiah kedua berupa uang tunai Rp 50 juta masing-masing untuk 41 nasabah di 41 Kantor Cabang **bankjatim**, serta grand prize uang tunai sebesar Rp 500 juta untuk satu orang nasabah.

Gubernur Jawa Timur, Soekarwo, dalam kesempatan yang sama menyampaikan rasa bangga terhadap pertumbuhan kinerja **bankjatim**. Di tengah situasi ekonomi yang belum melaju kencang, **bankjatim** terbukti



■ Pemimpin **bankjatim** Kantor Cabang Situbondo mewakili nasabah menerima Grand Prize Gemerlap Hadiah Undian Simpeda 2017.

tetap mampu memberikan kontribusi kepada pertumbuhan perekonomian di Jawa Timur.

"Program undian seperti ini juga menjadi salah satu program sambung rasa untuk para nasabah yang sudah memercayakan dananya untuk disimpan di **bankjatim**. Simpanan nasabah inilah yang digunakan untuk memberikan pembiayaan kepada dunia usaha yang membutuhkan, khususnya kepada sektor UMKM yang menjadi tulang punggung perekonomian Jatim. Jadi bisa dibilang para nasabah yang menyimpan dananya di **bankjatim** juga sekaligus beramal jariyah untuk pertumbuhan ekonomi Jawa Timur," ujar Pakde Karwo, sapaan akrab Soekarwo.

Program undian Gemerlap Hadiah Undian Simpeda seperti ini diharapkan akan bisa mendorong penghimpunan dana pihak ketiga (DPK) **bankjatim**. Hingga akhir tahun 2017 ini, Bank Jatim menargetkan bisa menghimpun dana dari Tabungan Simpeda hingga Rp 16 triliun. Sedangkan penghimpunan DPK sendiri diharapkan mencapai Rp 35 triliun tahun ini.

Khusus untuk Tabungan Simpeda, hingga Oktober 2017, jumlah nasabah tabungan Simpeda **bankjatim** tercatat sebanyak 1,8 juta nasabah dengan total nilai tabungan Rp10,25 triliun. Jumlah nasabah dan nilai tabungan Simpeda **bankjatim** ini merupakan yang terbesar diantara BPD lain di Indonesia. ■

PEMENANG UNDIAN TABUNGAN SIMPEDA TINGKAT REGIONAL TAHUN 2017

CABANG	HADIAH	NAMA PEMENANG	NO. LOT
Hadiah Utama (Situbondo)		YULIANTIKA	000149370*
Utama	I	Toha	000204029*
	II	Koperasi "Arta Kiprah"	000659601*
Perak	I	Sri Harumi Mulyati RR	000087154*
	II	Supriyaningsih	000023623*
Dr. Soetomo	I	Dwi Sugartati, SS	000355606*
	II	Mujiyem	000247988*
Jakarta	I	Welas S & Win H (Welfare)	000000001*
	II	Herman	000002401*
Hr. Muhammad	I	GBI Jemaat Kasih Karunia	000007310*
	II	Nuraini	000001583*
Batam	I	Dian Purnamasari	000000093*
	II	Sulistiana	000000087*
Blitar	I	Anne Estherlitta	000072258*
	II	BDH SMAN 1 Srengat	000361388*
Kediri	I	Puji Astutik	000322252*
	II	M Sulaiman Drs	000363750*
Pare	I	Yayasan Canda Bhirawa	000003046*
	II	Sri Maryuni	000034472*
Batu	I	Susi Rohwati	000053922*
	II	Nur Sugianto	000087998*
Malang	I	Faridah Hayati	000229682*
	II	Teguh Sugianto	000231883*
Mojokerto	I	Umi Salamah Spd	000350572*
	II	Erlina Umma Hanih Bkn	000136815*
Kepanjen	I	Kas Desa Donomulyo	000120265*
	II	Minatun	000092047*
Ponorogo	I	Kas Desa Trisono	000127342*
	II	Siswondo	000305679*
Madiun	I	Endah Dewati Kartikasari	000007452*
	II	Suci Suriyati	000394349*
Ngawi	I	Tri Erna Sulistyowaty	000012862*
	II	Indah Alasta Dewi	000221017*
Magetan	I	FX Bambang Suyatna	000121705*
	II	SPP DAPM Takeran	000012871*
Treggalek	I	Tri Mudji Astuti	000025246*
	II	Sundari	000238198*
Pacitan	I	Retno Winarsih	000181314*
	II	Sanyoto	000188864*
Tulungagung	I	Amor Pratamawati	000060356*
	II	Mansur	000021077*
Pamekasan	I	Mohammad Razi	000031746*
	II	Rahmawati	000036551*
Sumenep	I	Supardi	000009427*
	II	Suci Rahmala Sari	000051767*
Sampang	I	Sudardi. H B. Sulaiman. H	000022681*
	II	MI Da'watut Tauhid (BOS)	000120496*
Bangkalan	I	KSU Perhiptani cq Suradji	000003717*
	II	Ira Dwi Agustiniingsih	000063964*
Kangean	I	Umrati	000089135*
	II	Monawi A.	000060170*
Sidoarjo	I	Yayuk Farichah	000192343*
	II	Indah Sunharini, Dra, Hj	000442663*
Pasuruan	I	DPC Partai Demokrat Kab	000089667*
	II	SMPN 1 Gempol	000197379*
Bojonegoro	I	Listiana	000101226*
	II	Endah Wijayanti	000271742*
Bawean	I	Masrurah	000044972*
	II	Marfu'ah	000010473*
Gresik	I	Sukirman	000305955*
	II	Wahyuni	000186873*
Tuban	I	KPRI Handayani Tuban	000044426*
	II	Sri Sujani	000217943*
Lamongan	I	Sutrisno	000220212*
	II	Gunawan Priyo Handoko	000052159*
Jombang	I	Samsini	000109429*
	II	LSM PPM	000021637*
Nganjuk	I	Etty Kusmartuti	000170673*
	II	Erlin Puji Astuti, Spd	000132464*
Bondowoso	I	Imam Wahyudi	000107896*
	II	Alfisahri Rahmah	000058938*
Probolinggo	I	Wahyu Tiningsih	000109615*
	II	KSP Tongas Medika	000117562*
Kraksaan	I	Yayuk Puji Rahayu	000112707*
	II	Nike Aprias Wulansari	000072525*
Lumajang	I	Riamin	000122272*
	II	Teguh Widjayono	000082793*
Jember	I	Kartono Arif	000086360*
	II	Harsono	000150411*
Situbondo	I	Kas Pemerintah DS	000050839*
	II	Ponpes Sukorejo / BM	000111733*
Banyuwangi	I	KOP UGT Sidogiri Unit BMT	000340084*
	II	Suyatno	000174018*

KETERANGAN : Hadiah ke-I senilai Rp 100.000.000,- | Hadiah ke-II senilai Rp 50.000.000,-



Pacu Semangat Walau Ekonomi Melambat

Kondisi perekonomian global dan regional yang mengalami perlambatan mau tidak mau turut berimbas ke kinerja industri perbankan. Kinerja tidak bisa dipacu karena minimnya permintaan. Namun kerja keras -sekaligus cerdas- terbukti mampu membawa **bankjatim** keluar dari lubang kesulitan.

DI TENGAH kondisi perekonomian yang belum sesuai ekspektasi, **bankjatim** terus berusaha sekuat tenaga untuk memberikan pelayanan terbaik bagi para nasabah setia. Direktur Utama **bankja-**

tim, R. Soeroso, mengatakan pengaruh perlambatan ekonomi memang bisa langsung dirasakan pelaku industri jasa keuangan termasuk **bankjatim**.

"Perlambatan ekonomi memang kami rasakan di industri perbankan, khususnya dalam penyaluran kredit.

Situasi perekonomian yang melambat membuat sebagian masyarakat memanfaatkan dan memaksimalkan modal yang sudah dimiliki," kata R. Soeroso.

Hingga akhir Oktober 2017 lalu, tercatat penyaluran kredit **bankjatim** masih mengalami pertumbuhan 4,67% secara year on year (YoY), dari Rp 29,708 triliun pada Oktober 2016 menjadi Rp 31,095 triliun pada Oktober 2017. Pertumbuhan kredit ini memang masih minim jika dibandingkan dengan penyaluran kredit perbankan di Jawa Timur secara keseluruhan dimana menurut catatan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) hingga akhir Triwu-

■ NERACA

TOTAL ASET	10M16	50.160.856	15,89%
	10M17	58.130.758	
KREDIT YANG DIBERIKAN	10M16	29.708.047	4,67%
	10M17	31.095.464	
DANA PIHAK KETIGA	10M16	41.133.070	16,72%
	10M17	48.012.320	
GIRO	10M16	16.883.877	11,81%
	10M17	18.878.266	
TABUNGAN	10M16	12.319.225	11,64%
	10M17	13.752.750	
DEPOSITO	10M16	11.929.968	28,93%
	10M17	15.381.304	

(DALAM JUTAAN RUPIAH)

lan III/2017 penyaluran kredit tercatat mencapai Rp 516,9 triliun, tumbuh 12,37% secara YoY.

Perlambatan penyaluran kredit di **bankjatim** ini lebih diakibatkan faktor eksternal dimana permintaan pasar terus menurun. Menurunnya permintaan pasar ini diamini oleh OJK. Direktur Pengawasan Lembaga Jasa Keuangan 1 OJK Regional 4 Jatim, Dani Surya Sinaga, mengatakan pihaknya melihat ada perlambatan yang cukup signifikan pada penyaluran kredit di Jawa Timur.

"Karenanya kami terus pantau. Setiap dua minggu sekali kami berdiskusi

dengan perbankan di Jatim untuk mencari tahu apa masalahnya dan bagaimana solusinya. Sementara ini penyebab perlambatan penyaluran kredit adalah menurunnya permintaan dari pasar. Beberapa bank bahkan ada yang sampai menurunkan bunga untuk *undisbursed loan* mereka tetapi tetap tidak diserap oleh debiturnya," kata Dani.

Meski demikian, Dani masih optimis penyaluran kredit di akhir tahun ini akan terakselerasi seiring gencarnya proyek-proyek infrastruktur pemerintah. Optimisme OJK ini turut menjalar ke **bankjatim**. Berbagai langkah disiapkan untuk menggenjot kucuran kredit ke masyarakat.

bankjatim kedepan juga akan terus mendukung arah kebijakan pemerintah untuk mempercepat proyek infrastruktur. Beberapa proyek infrastruktur sudah dibiayai, diantaranya Jalan Tol Surabaya-Mojokerto (Sumo), Jalan Tol Gempol-Pandaan, dan tol Cikopo-Palimanan (Cipali). "Kami lakukan sindikasi dengan bank lain untuk membiayai proyek-proyek tersebut. Selain itu kami juga terus menyalurkan kredit berbasis program pemerintah untuk mempercepat pertumbuhan perekonomian kerakyatan," imbuh Soeroso.

Selain sektor infrastruktur, **bankjatim** juga akan terus mendorong penyaluran kredit ke sektor usaha mikro kecil dan menengah (UMKM).

"Walaupun ada perlambatan dalam pertumbuhan kredit di beberapa skema kredit tapi penyaluran kredit kami di skema kredit untuk UMKM tetap mencatatkan hasil yang optimal. Selain itu kami juga terus menyalurkan kredit berbasis program pemerintah untuk mempercepat pertumbuhan perekonomian kerakyatan," kata Soeroso.

Gubernur Jatim, Soekarwo, pun sepakat penyaluran kredit ke sektor UMKM tidak boleh kendor. UMKM menurutnya sudah menjadi penopang ekonomi Jawa Timur yang harus selalu didorong tumbuh.

"Memang sekarang masih ada hambatan tentang lending kredit. Penyebabnya adalah karena perbankan terlalu berhati-hati. Ini tidak salah karena memang banyak usaha yang sedang turun. Kedepan kami ingin mendorong perbankan khususnya **bankjatim** agar terus mengucurkan kredit kepada sektor UMKM tetapi yang harus diperhatikan

adalah UMKM-nya harus yang baik, artinya yang NPL-nya rendah," ujar Pakde Karwo, sapaan akrab Soekarwo.

Pakde Karwo menambahkan, **bankjatim** memang harus terus memperluas pasar, meski kondisi perekonomian tidak bertumbuh kencang. Salah satu caranya adalah dengan mencari sumber pendanaan murah yang bisa disalurkan untuk kredit dengan bunga yang murah pula.

"Saya kira dengan skema pembiayaan yang lebih baik, salah satunya rencana **bankjatim** memberikan kredit dengan skim yang lebih murah dipastikan marketnya akan lebih luas. Sekarang bagaimana memelihara pasar yang sudah ada dan memperluas yang akan datang. Ini bagian kinerja baru," tutur Soekarwo.

Target untuk mencari sumber pendanaan murah juga terus dilakukan **bankjatim**. Tercatat, hingga Oktober 2017 penghimpunan Dana Pihak Ketiga **bankjatim** mencapai Rp 48,012 triliun, tumbuh 16,72% dibanding realisasi penghimpunan DPK pada Oktober 2016 dimana tercatat sebesar Rp 41,133 triliun. Bila ditilik dari komposisinya, komposisi CASA atau dana murah masih mendominasi penghimpunan DPK **bankjatim**. Tercatat giro dan tabungan yang berhasil dihimpun mencapai Rp 32,630 triliun atau 67,96% dari total DPK. Sedangkan sisanya merupakan dana mahal berupa deposito dengan jumlah mencapai Rp 15,381 triliun atau 32,04% dari total DPK.

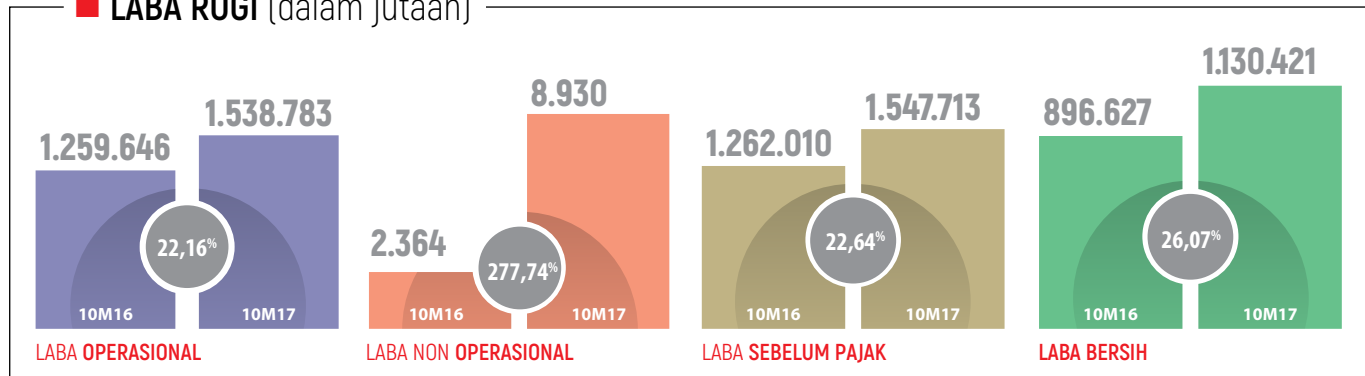
RASIO YANG MEMBAIK

Kerja keras **bankjatim** ditengah kondisi ekonomi yang tidak mendukung membuahkan hasil yang cukup positif selama 2017. Tercatat hingga akhir Oktober 2017 **bankjatim** mencatatkan laba bersih 1,130 triliun, tumbuh 26,07% dibandingkan periode yang sama tahun lalu dimana laba **bankjatim** tercatat Rp 896,627 miliar.

Hal ini membuktikan di tengah tantangan perekonomian, **bankjatim** masih bisa mencari langkah alternatif guna menumbuhkembangkan perusahaan. Segala macam efisiensi dilakukan untuk tetap menumbuhkan laba perusahaan.

Selain pencapaian laba yang cukup baik, **bankjatim** juga mencatatkan rasio-rasio kinerja yang positif sepanjang 2017. Tercatat Return on Asset (ROA) membaik dari 3,07% pada Oktober 2016 menjadi

■ LABA RUGI (dalam jutaan)



3,58% pada Oktober 2017. Sama halnya dengan Return on Equity (ROE) yang membaik dari 19,14% menjadi 20,50%. Rasio kecukupan modal atau Capital Adequacy Ratio (CAR) juga membaik dari 22,73% menjadi 23,13%. Dan yang paling penting adalah menurunnya rasio Biaya Operasional dibanding Pendapatan Operasional (BOPO) yang membaik dari 71,07% pada Oktober 2016 menjadi 64,78% pada Oktober 2017.

“Kondisi **bankjatim** sepanjang 2017 cukup stabil, efisiensi yang kami canangkan di awal tahun, sukses dilaksanakan di semua lini. Terbukti BOPO kita di posisi 64,78% YoY, bahkan CASA kita masih di angka 69,76% artinya tingkat kepercayaan masyarakat masih cukup baik. Yang pasti kedepannya **bankjatim** akan terus menjadi *agent of development* perekonomian Jawa Timur, berbagai langkah strategis pemerintah baik pusat maupun daerah akan kami akomodir untuk perekonomian Indonesia yang lebih baik,” kata R Soeroso.

Dari sisi penyaluran kredit, sikap *prudent* **bankjatim** juga berhasil mem-

perbaiki rasio *Non Performing Loan* (NPL) dari 4,93% pada Oktober 2016 menjadi 4,88% pada Oktober 2017. “Dari internal, dengan nilai NPL yang masih harus kami tekan, tentunya setiap pengajuan kredit yang kami terima harus lebih kami seleksi lagi, dan kami harus lebih berhati-hati untuk memutuskan penyaluran kredit tersebut,” kata Soeroso.

SIAP HADAPI TANTANGAN

Tantangan dan hambatan yang terjadi di industri perbankan, tentunya tidak menghalangi manajemen **bankjatim** untuk terus melaju. Berbagai inovasi baik produk maupun layanan terus diberikan guna memastikan nasabah tetap loyal.

“Kami menyiasati tantangan itu dengan tetap berinovasi baik untuk produk dan layanan, kami melakukan *bundling* dan bekerjasama dengan perusahaan-perusahaan baik swasta maupun BUMN yang *capable* di bidangnya untuk diversifikasi dan inovasi produk kami,” tutur Soeroso.

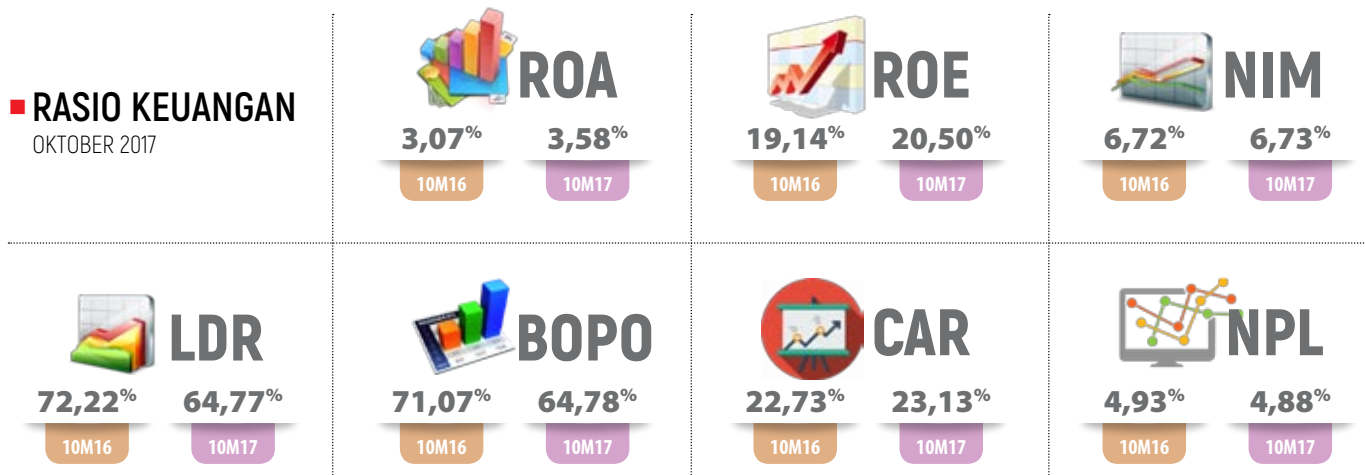
Salah satu contohnya adalah

diluncurkannya produk *bancassurance* beberapa waktu lalu, yang dapat menjadi opsi baru bagi nasabah dan masyarakat untuk berinvestasi sekaligus mendapat perlindungan diri. **Bankjatim** juga aktif terlibat dalam mendukung Gerakan Nasional Non Tunai (GNNT) melalui pemanfaatan uang elektronik (*e-money*) yang bekerjasama dengan salah satu bank swasta terbesar di Indonesia. “Kami harapkan layanan kami tidak terbatas di wilayah Jawa Timur saja. Jadi, tidak perlu khawatir cukup di **bankjatim** saja, semua kebutuhan transaksi perbankan Anda bisa dilayani,” paparnya.

Di bidang layanan, **bankjatim** juga terus mengoptimalkan teknologi informasi untuk keperluan *digital banking* yang disiapkan untuk menarik nasabah generasi milenial. Kedepannya, *anak Jaman Now* ini akan difasilitasi, dilayani kebutuhannya dalam mengembangkan kreatifitas yang mereka punya, agar generasi ini menjadi bagian dari pertumbuhan **bankjatim** dan perekonomian daerah. ■

■ RASIO KEUANGAN

OKTOBER 2017



R. SOEROSO | DIREKTUR UTAMA BANKJATIM

"Berkat Kerja Keras, Bankjatim Tetap Bisa Bertumbuh di Tengah Perlambatan Ekonomi"

Meski perekonomian belum melaju, **bankjatim** terus berusaha memberikan kinerja terbaiknya. Capaian-capaian positif berhasil dibukukan. Buah kerja keras manajemen dan seluruh karyawan. Dibalik keberhasilan **bankjatim** membukukan kinerja positif ada kiat-kiat jitu yang dijalankan. Berikut wawancara dengan Direktur Utama **bankjatim**, R. Soeroso mengenai capaian **bankjatim** sepanjang 2017 yang tetap bisa bertumbuh menghadapi tantangan bisnis yang kian kompleks.

Bagaimana Bapak memandang kinerja bankjatim sepanjang 2017?

Dapat saya sampaikan bahwa kinerja **bankjatim** di tahun ini Alhamdulillah tetap tumbuh dan kepercayaan masyarakat tetap baik terhadap produk dan layanan kami. Bisa dilihat dalam pencapaian kinerja kami per Oktober 2017. Laba year on year (YoY) tumbuh di posisi 26,07%, dana pihak ketiga (DPK) tumbuh 16,72% YoY, kredit kita walau kecil tapi tetap tumbuh di angka 4,67% dan aset kita 15,89% YoY. Walaupun ada perlambatan dalam pertumbuhan kredit di beberapa skema kredit tapi penyaluran kredit kami di skema kredit untuk UMKM tetap mencatatkan hasil yang optimal.

Kita tahu, kondisi perekonomian global yang sedang mengalami perlambatan mau tidak mau mempengaruhi perekonomian dalam segala sektor, termasuk perbankan. Dan **bankjatim** dengan tetap mampu mencetak kinerja baik di tahun ini, hal itu patut disyukuri bersama, meskipun di beberapa sektor kami masih harus lebih berhati-hati dan terus melakukan efisiensi.

Seluruh komponen **bankjatim**, mulai dari karyawan sampai direksi dan komisaris bekerja dengan baik dan akan terus bersemangat menghadapi 2018. Harapan saya untuk seluruh karyawan-karyawati **bankjatim**, jangan pernah patah semangat. Kita harus tetap berkarya dan memberikan pelayanan yang terbaik untuk nasabah dan masyarakat Jawa Timur.

Apa saja tantangan yang dihadapi bankjatim tahun ini?

Pertumbuhan makro ekonomi yang mengalami perlambatan, beberapa regulasi pemerintah serta teknologi informasi/*digital banking* yang masih harus kami maksimalkan.

Kami menyiasati tantangan itu dengan tetap berinovasi baik untuk produk dan layanan, kami melakukan *bundling* dan bekerjasama dengan perusahaan-perusahaan baik swasta maupun BUMN yang *capable* di bidangnya untuk diversifikasi dan inovasi produk kami.

Contohnya dengan diluncurkan *bancassurance* beberapa waktu lalu, hal itu dapat menjadi opsi baru bagi nasabah dan masyarakat untuk berinvestasi, saat gerakan nasional non tunai digalakkan oleh pemerintah, kami juga ambil bagian dalam hal itu, bekerjasama dengan salah satu bank swasta terbesar di Indonesia, kami harapkan layanan kami tidak terbatas di wilayah

Jawa Timur saja. Jadi, tidak perlu khawatir cukup di **bankjatim** saja, semua kebutuhan transaksi perbankan Anda bisa dilayani.

Khusus untuk teknologi informasi/*digital banking*, apa yang selama ini dimiliki oleh **bankjatim** akan terus kami maksimalkan dan kami *update* untuk merangkul generasi milenial, kedepannya *anak jaman Now* ini akan kami fasilitasi, kami layani kebutuhan dalam mengembangkan kreatifitas yang mereka punya, agar generasi ini menjadi bagian dari pertumbuhan **bankjatim** dan perekonomian daerah.

Dari sisi penyaluran kredit, nampaknya masih terdapat perlambatan, apa penyebabnya dan bagaimana bankjatim mengantisipasinya?

Berbicara mengenai penyaluran kredit di tahun ini, perlambatan yang terjadi selain dari internal **bankjatim** juga dari eksternal kami. Situasi perekonomian yang melambat membuat sebagian masyarakat memanfaatkan dan memaksimalkan modal yang sudah dimiliki, arah kebijakan pemerintah untuk mempercepat proyek infrastruktur juga kami dukung. Beberapa proyek infrastruktur kami biayai, contohnya tol Sumo, tol Gempol-Pandaan, dan tol Cipali. Kami lakukan sindikasi dengan bank lain untuk membiayai proyek-proyek tersebut. Selain itu kami juga terus menyalurkan kredit berbasis program pemerintah untuk mempercepat pertumbuhan perekonomian kerakyatan.

Dari internal, dengan nilai NPL yang masih harus kami tekan, tentunya setiap pengajuan kredit yang kami terima harus lebih kami seleksi lagi, dan kami harus lebih berhati-hati untuk memutuskan penyaluran kredit tersebut.

Bila ditilik dari rasio-rasio kinerja, bagaimana capaian bankjatim sepanjang 2017?

Kondisi **bankjatim** sepanjang 2017 cukup stabil, efisiensi yang kami canangkan di awal tahun, sukses dilaksanakan di semua lini. Terbukti BOPO kita di posisi 64,78% YoY, bahkan CASA kita masih di angka 69,76% artinya tingkat kepercayaan masyarakat masih cukup baik. Yang pasti kedepannya **bankjatim** akan terus menjadi *agent of development* perekonomian Jawa Timur, berbagai langkah strategis pemerintah baik pusat maupun daerah akan kami akomodir untuk perekonomian Indonesia yang lebih baik. ■



Bankjatim Siap Kelola Dana Haji Dibawah BPKH

DIBENTUKNYA Badan Pengelola Keuangan Haji (BPKH), lembaga baru yang akan mengelola dana haji mulai tahun 2018 mendatang, turut mengubah pola pengelolaan dana haji. Tujuannya tentu mulia, untuk memfasilitasi calon jamaah haji dengan lebih baik lagi. Namun kesiapan pihak-pihak terkait, termasuk perbankan penerima setoran dana haji, akan menjadi kunci membaiknya layanan ibadah haji.

BPKH yang dibentuk dibentuk berdasarkan Undang-Undang No. 34/2014 tentang Pengelolaan Keuangan Haji dan akan bertugas mengelola dana haji umat sekitar Rp90 triliun, yang kini masih dikelola Kementerian Agama. Dana sebesar ini adalah akumulasi dari dana-dana haji terdahulu yang kini berada di Kementerian Agama.

Salah satu tugas BPKH adalah menunjuk bank yang akan menjadi bank penerima setoran dana haji di tahun depan. BPKH mencatat, saat ini sudah ada 17 bank yang ditunjuk Kementerian Agama untuk menjadi bank penerima setoran dana haji tahun ini. Ke-17 bank tersebut tengah dalam proses seleksi untuk dapat menjadi bank penerima setoran dana haji di tahun depan.

PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk (Bank Jatim) yang sudah sejak lama ditunjuk menjadi bank penerima



■ Anggota Badan Pelaksana BPKH, Anggito Abimanyu (paling kanan) bersama Direktur Retail Konsumer dan Usaha Syariah Bank Jatim, Tony Sudjiaryanto (dua dari kiri) di sela acara Indonesia Syariah Economi Festival (ISEF) 2017.

setoran dana haji, siap menjadi bank penerima setoran dana haji tahun depan dibawah pengelolaan BPKH.

Syarat utama penunjukan bank penerima setoran dana haji adalah kesiapan infrastruktur IT salah satunya penyediaan layanan *virtual account*.

Direktur Retail Konsumer dan Usaha Syariah **bankjatim**, Tony Sudjiaryanto, menegaskan kesiapan **bankjatim** dalam mengelola setoran dana haji tahun depan.

"Kami sudah menyiapkan sistem dan infrastruktur salah satunya *virtual account* seperti yang disyaratkan BPKH," ujar Tony.

Virtual account adalah rekening virtual yang bisa digunakan untuk mengecek saldo simpanan dana haji para calon jamaah haji yang sudah menyetor dana awal pemberangkatan haji. *Virtual Account* bertujuan untuk memberikan transparansi kepada jamaah haji akan hasil investasi dari dana setoran awal yang



dikelola oleh BPKH.

"Jadi dengan *virtual account* ini nantinya calon jamaah bisa memantau saldo mereka sehingga ketika tiba saatnya berangkat ke tanah suci mereka bisa menyiapkan kekurangan dana setoran awal. Dengan *virtual account* ini, calon jamaah juga bisa melakukan top up untuk meringankan pelunasan," papar Tony.

Bankjatim sendiri telah menjadi bank penerima setoran dana haji sejak 2004 dengan menjadi Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji atau disebut BPS BPIH.

Selain menyiapkan *virtual account*, Bank Jatim melalui unit usaha Syariah juga akan membuka layanan satu atap di setiap kantor Kementerian Agama kabupaten/kota di seluruh Jawa Timur.

Total nasabah jamaah haji Bank Jatim Syariah dari tahun 2012 hingga tahun 2017 mencapai 47.496 jamaah dengan rincian 23.715 jamaah yang sudah berangkat ke tanah suci serta 23.781 jamaah *waiting list*.

Setiap tahun, jumlah CJH yang menyetur dananya lewat Bank Jatim terus bertambah. Pada tahun 2013, tercatat jumlahnya sebanyak 37.000. Pada 2014 naik tajam menjadi 60.602 CJH. Di 2015, kembali naik menjadi 71.757 CJH dan 2016 sebanyak 82.897 CJH. Untuk tahun 2017 ini sudah mencapai 89.711 CJH.

Sementara itu Anggota Badan Pelaksana BPKH, Anggito Abimanyu, mengapresiasi kesiapan Bank Jatim dalam menyiapkan program *virtual account*.

"Ini adalah salah satu program BPKH dalam pengelolaan dana ibadah haji yang lebih transparan. Kami berharap bisa segera menyelesaikan seleksi BUS dan UUS yang akan menjadi mitra BPKH. Saat ini mereka telah melakukan *self-assesment* kepada Bank Penerima Setoran (BPS) yang saat ini, dan calon BPS lainnya. Seluruh proses seleksi tersebut akan difinalisasi pada Desember 2017," tutur Anggito.

Selain itu, bank penerima setoran dana haji juga harus memiliki jamaah haji dan umroh dalam program di. Bank tersebut. Selain itu, Anggito juga menyampaikan, bahwa bank harus menunjukkan bukti bahwa dana haji yang disetor ke bank tersebut mendapat jaminan dari Lembaga Penjamin Simpanan (LPS). ■

KANTOR CABANG BANKJATIM SYARIAH

NO.	NAMA CABANG	ALAMAT
1	Cab. Syariah Surabaya	Jl. Raya Darmo No. 105-107 Surabaya
2	Cab. Syariah Sidoarjo	Ruko Sunandar Blok A-B Jl. Soenandar Priyo Soedarmo No. 138-148
3	Cab. Syariah Gresik	Ruko Panglima Sudirman Jl. Panglima Sudirman No. 11 Gresik
4	Cab. Syariah Sampang	Jl. Jaksa Agung Suprpto No. 65 Sampang
5	Cab. Syariah Kediri	Jl. Diponegoro No. 50B Kediri
6	Cab. Syariah Jember	Jl. Gajah Mada No.278 Jember
7	Cab. Syariah Madiun	Jl. HOS Cokroaminoto No. 128 Madiun
8	Cab. Syariah Malang	Ruko Grand Soekarno Hatta Kavling 13-14 Jl. Soekarno Hatta Malang
9	Cab. Syariah Probolinggo	Jl. Panglima Sudirman Ruko No.462-464 Probolinggo
10	Cab. Syariah Lamongan	Jl. Sunan Giri Ruko LTC Blok A-1 Lamongan
11	Cab. Syariah Sumenep	Jl. Trunojoyo No. 49 Sumenep
12	Cab. Syariah Blitar	Jl. Kalimantan Ruko Niaga Kav. 8-9 Blitar



Emas iB Barokah

Solusi Tepat Membawa Manfaat

Emas iB Barokah dari Bank Jatim Syariah memberikan solusi bagi Anda yang membutuhkan dana jangka pendek untuk keperluan yang mendesak, dengan proses cepat dan mudah. Dengan menyerahkan secara fisik barang berharga berupa emas (baik lantakan maupun perhiasan), Anda akan mendapat Surat Gadai sebagai jaminan pengembalian seluruh atau sebagian pinjaman.

Emas iB Barokah adalah solusi tepat sekaligus membawa manfaat. Selain proses yang cepat dan terjangkau, nilai pinjaman sampai dengan 100% dari nilai taksir. Pelunasan sebelum jatuh tempo pun tidak dikenakan pinalti. Anda juga dapat membayar biaya pemeliharaan saat penebusan.

PERSYARATAN:

- Mengisi Formulir Permohonan;
- Fotokopi KTP atau Identitas lainnya yang masih berlaku;
- Barang jaminan berupa emas lantakan atau perhiasan minimal 16 karat dengan berat minimal 5 (lima) gram.

Fasilitas Emas iB Barokah ini hanya bisa Anda dapatkan di Cabang Bank Jatim Syariah berikut:

- Cabang Surabaya : Jl. Raya Darmo 105-107 Surabaya
- Cabang Pembantu Sidoarjo : Ruko Plaza Jl. A. Yani No. 40 Sidoarjo
- Cabang Pembantu Sampang : Jl. Jaksa Agung Suprpto No. 65 Sampang

BIAYA ADMINISTRASI
TARIF : 25 gr = Rp. 10.000,00
 >25gr s/d 50 gr = Rp. 13.500,00
 >50gr s/d 100 gr = Rp. 20.000,00
 > 100 gr = Rp. 35.000,00






www.bankjatim.co.id

Om... Ngangsur, Om...

SEBENTAR lagi kita akan meninggalkan tahun 2017. Tahun penuh tantangan sekaligus menegangkan bagi dunia perbankan yang kinerjanya melambat. Penurunan laba oleh buruknya NPL telah terjadi tiga tahun berturut-turut, sebetulnya sudah disebut krisis. Disatu sisi, kondisi perbankan tidak hanya bergantung pada penurunan suku bunga sertifikat Bank Indonesia (SBI) dan BI-rate. Tapi juga sangat bergantung pada sektor riil yang masih lesu. Bagaimana melakukan ekspansi kredit jika daya beli masyarakat menurun. Selain mencermati kualitas kredit yang sudah ada, kredit baru sulit di lempar. Belum lagi harga dana relatif masih mahal.

Banyak kalangan menilai bahwa ruang pertumbuhan 2017 yang lebih besar dari tahun sebelumnya terlalu *pe-de*. Pemerintah mengasumsikan pertumbuhan ekonomi 5,3 persen dan Bank Indonesia memproyeksikan peningkatan kredit 10 – 12 persen. Padahal cuaca ekonomi global masih mendung kelabu. Jika pertumbuhan kredit terlalu masif akan mengakibatkan *over supply* sehingga utilitasnya rendah.

Melonjaknya tingkat kredit bermasalah menjadi alarm bagi industri perbankan. "Ada yang salah dalam industri perbankan selama 2015-2016" kata Joseph Pangaribuan, senior investmen analyst dari Samuel Asset Management. "Pertumbuhan kredit yang *double-digit* waktu itu terlalu agresif, jauh melampaui pertumbuhan ekonomi" lanjutnya dalam seminar bertema Meneropong Perbankan di 2017.

Memang tahun-tahun kemarin bank-bank sangat gencar dalam menyalurkan kredit. Hal itu terefleksi dari pencapaian rasio pertumbuhan kredit terhadap pertumbuhan dana yang *njomplang*. Ketika kredit sudah *kadung* tumbuh, terjadi perlambatan ekonomi global.



Ekspansi yang dilakukan bank-bank ternyata meningkatkan "*temperatur*" *non performing loans* tahun berikutnya. Posisi *outstanding* kredit terus menerus meroket bagai deret ukur. Sedangkan tekanan kredit macet terhadap kualitas aset perbankan cukup terasa merangkak bagai deret hitung. Tren menurunnya kualitas aset produktif terjadi sejak tiga tahun terakhir. Rasio *gross non performing loans* (NPL) naik dari 2,5 persen pada

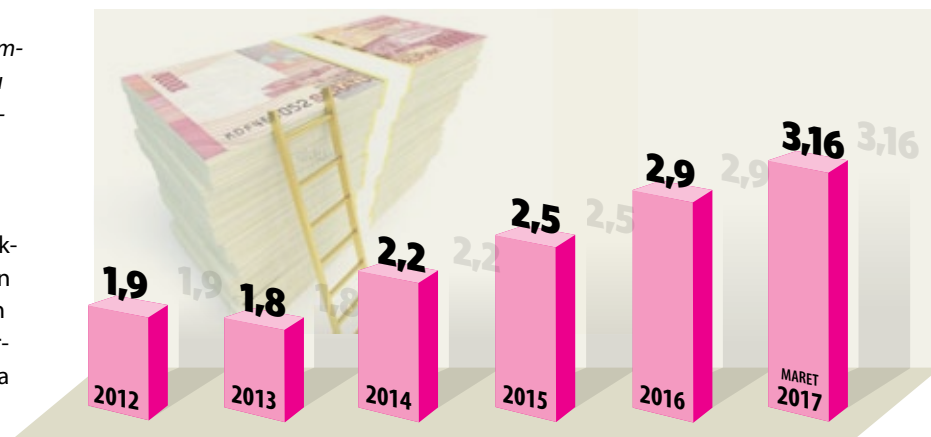
2015 menjadi 2,9 persen tahun 2016. Bahkan di-triwulan pertama 2017 angkanya naik menjadi 3,16 persen. (lihat grafis)

Dari hasil riset Bank Indonesia, faktor penyebab kredit macet antara lain. Penurunan kualitas kredit yang disebabkan oleh penurunan kondisi keuangan debitur (40 %), masalah pembayaran lain (17,5 %), keterlambatan pembayaran (15 %), buruknya prospek usaha debitur (7,5 %) dan efek penerapan peraturan Bank Indonesia (9 %). Tingginya utang yang berpotensi gagal bayar (*default*) memunculkan skenario penghapusan. Jika terjadi *write off* tentu akan menghilangkan kepercayaan pada sistem bank itu sendiri.

Dalam menghadapi situasi yang tidak mengenakan itu dan agar menjadi bank yang sehat. Maka diperlukan manajemen yang memiliki *team work* yang solid, disiplin, berkomitmen terhadap rencana kerja tahunan di semua jajaran organisasi dengan membentuk *team task force* yang bertugas menangani kredit macet. Monitoring yang ketat terhadap perkembangan usaha serta melakukan *action plan* serta *strategic plan* terhadap rencana yang belum tercapai.

Apapun situasinya bank dituntut

RASIO KREDIT BERMASALAH



Sumber: BI & OJK

untuk tetap tumbuh, tapi rasio keuangan harus tetap memadai. Untuk itu diperlukan langkah-langkah sebagai berikut. *Pertama*, jangan sekali-kali berspekulasi

dengan menggunakan aset produktif hanya bertujuan untuk menekan NPL. Menjaga keseimbangan antara modal sendiri dengan aset berisiko pada level 12 persen merupakan langkah paling tepat. *Kedua*, menjaga posisi NPL dibawah 5 persen dengan cara jangan

sembarangan melempar kredit demi menjaga LDR yang optimum. *Ketiga*, pemberian atau penambahan plafond kredit ke nasabah yang sudah lama teruji. Jangan memberikan kredit korporasi kepada debitur yang tidak jelas dan tidak punya reputasi. Dan yang *keempat*, jangan ragu-ragu melakukan restrukturisasi kredit macet agar kredit macet segera menjadi cash.

Namun semua langkah tersebut diatas tidaklah ringan. Intervensi

pihak luar kadang tidak kepalang besarnya. Bankir diawasi oleh pihak Kejaksaan, kepolisian dan Badan Pemeriksa Keuangan. Belum lagi pengawasan dari

SETIAP KEPUTUSAN YANG DIAMBIL BANKIR BERDASARKAN PERTIMBANGAN BISNIS. PRINSIP *BUSINESS JUDGEMENT RULE* SEBAGAI BAGIAN DARI TUGAS DAN TANGGUNG JAWAB SETIAP BANKIR. WALAUPUN KREDIT YANG DISALURKAN SUDAH MELALUI PROSEDUR DAN PRINSIP YANG BENAR. JIKA MELESET JANGAN SERTA MERTA DIANGGAP KEJAHATAN ATAU TINDAKAN PIDANA KORUPSI. TIDAK SEMUA KREDIT MACET DIKATEGORIKAN KORUPSI. JANGAN HANYA BANKIRNYA SAJA YANG SELALU DISALAHKAN.

badan pengawas perbankan yang sangat ketat.

Agar roda ekonomi bergerak, mestinya langkah penegak hukum harus lebih bijaksana dan tidak terburu-buru menjustifikasi sebuah pemberian kredit merupakan tindakan korupsi. Apalagi jika proses kreditnya sendiri sesuai prosedur dan tidak ada indikasi "*under table*". Karena kegiatan operasional perbankan sarat risiko. Memandang kredit harusnya dari sisi

bisnis. Bukan dari sisi korupsi.

Setiap keputusan yang diambil bankir berdasarkan pertimbangan bisnis. Prinsip *business judgement rule* sebagai bagian dari tugas dan tanggung jawab setiap bankir. Walaupun kredit yang disalurkan sudah melalui prosedur dan prinsip yang benar. Jika meleset jangan serta merta dianggap kejahatan atau tindakan pidana korupsi. Tidak se-

mua kredit macet dikategorikan korupsi. Jangan hanya bankirnya saja yang selalu disalahkan.

Selama ini seorang bankir kadang diperlakukan tidak *fair*. Banyak hal non teknis yang dihadapi perbankan. Ingat, debitur hitam pada umumnya adalah pengusaha besar yang punya *backing* politik. Dan bank plat merah utamanya, akan menghadapi sedikit kesulitan. Mestinya, bila debitur yang bandel aparat penegak hukum tidak perlu pandang bulu untuk menjadikannya tersangka.

"Uang tidak memiliki tanah air. Para pemodal tidak memiliki patriotisme dan tanpa sopan santun. Satu-satunya tujuan mereka adalah keuntungan", kata Napoleon Bonaparte. Sindiran panglima Perang Revolusioner begitu provokatif. Seandainya terbukti, tentu saja Sang Kaisar itu akan mengelus dada oleh sindirannya yang hiperbolis itu. Jadi ?. Kalau sampean masih cinta negeri ini, ayo ngangsur om. ■



BI Revisi Target Pertumbuhan Kredit Menjadi Single Digit

BANK Indonesia (BI) mengubah proyeksi pertumbuhan kredit akhir tahun ini menjadi *single digit* atau 8 persen dari kisaran sebelumnya yakni 8 sampai 10 persen. Hal ini sejalan dengan pertumbuhan kredit yang masih lambat hingga September 2017.

Gubernur BI Agus DW Martowardojo menyatakan, pertumbuhan kredit pada bulan September 2017 tercatat sebesar 7,86 persen (yoy), atau mengalami penurunan dibanding dengan bulan sebelumnya yakni 8,3 persen (yoy).

"Kita mengamati bahwa untuk kredit itu di bulan September tumbuh 7,86 persen (yoy), memang lebih rendah dibanding bulan Agustus. Tapi klo dibanding dengan bulan Juni itu tumbuhnya 7,55



■ **Agus DW Martowardojo**
GUBERNUR BI

persen. Jadi terlihat bahwa kalo dibanding Agustus itu ada sedikit penurunan," ujarnya

Dengan pertumbuhan kredit di bulan September yang tercatat 7,86 persen maka secara year to date (Januari – September 2017) pertumbuhan kredit tercatat sebesar 3,8 persen. Atas kondisi tersebut, maka Bank Sentral mengubah proyeksi pertumbuhan

kredit menjadi sebesar 8 persen.

"Kita melihat sampai akhir tahun bank akan berusaha untuk mencapai bisnis plan yang disampaikan, namun realisasinya akan ada di kisaran bawah dari target BI yang 8-10 persen, maka BI memperkirakan 8 persen tumbuhnya," ucap Agus.

Masih rendahnya pertumbuhan kredit tersebut sejalan dengan masih lemahnya

permintaan (demand) kredit. Selain itu, baik korporasi maupun banknya juga tengah melakukan konsolidasi, sehingga hal tersebut telah menghambat permintaan kredit diperbankan.

"Korporasi-korporasi pada umumnya baru menyelesaikan konsolidasi dengan melakukan pengendalian biaya-biaya, sehingga mereka mau meyakini neraca mereka lebih sehat dan sekarang ini mereka belum mau mengajukan permintaan," paparnya.

Namun demikian, kata dia, stabilitas sistem keuangan tetap terjaga di tengah intermediasi perbankan yang belum kuat. Terjaganya stabilitas sistem keuangan tercermin pada rasio kecukupan modal (Capital Adequacy Ratio/CAR) perbankan yang cukup tinggi pada level 23 persen dan rasio likuiditas pada level 22,6 persen di September 2017.

Sementara itu, pertumbuhan Dana Pihak Ketiga (DPK) pada September 2017 tercatat 11,7 persen (yoy), meningkat dibandingkan bulan sebelumnya 9,6 persen (yoy). Untuk keseluruhan tahun 2017, DPK diperkirakan tumbuh sekitar 10 persen. "Rasio kredit bermasalah (NPL) juga berada di level 2,9 persen (gross) atau 1,3 persen (net)," tutupnya. ■

AWAL 2018, JALAN TOL SOLO-NGAWI SIAP DIRESMIKAN

RUAS tol Solo-Ngawi dan Ngawi-Kertosono, yang merupakan bagian dari proyek jalan tol Trans Jawa, siap diresmikan pada Januari 2018.

"Progres pembangunan Tol Trans Jawa sudah Solo-Ngawi, Ngawi-Kertosono. Mudah-mudahan Januari 2018 bisa diresmikan," kata Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat, Basuki Hadimuljono.

Dia mengemukakan hal itu se usai menjadi pembicara dalam acara *talkshow* Pembekalan Calon Wisudawan Program Sarjana dan Diploma November 2017 di Universitas Gadjah Mada (UGM) Yogyakarta.

Menurut Basuki, ruas tol Solo-Ngawi yang memiliki panjang 90,17 km dan Ngawi-Kertosono sepanjang 87,02 km, pada 2018 juga akan tersambung dengan ruas tol Salatiga-Solo dengan panjang 32 km. "Salatiga-Solo sudah 40 persen jadi 2018 sudah nyambung."

Di sisi lain, lanjut Basuki, untuk proyek pembangunan ruas tol Mojokerto-Surabaya sepanjang 37 km tinggal menunggu jadwal peresmian oleh Presiden Joko



■ Gerbang tol Solo-Ngawi yang memiliki ruas jalan sepanjang 90,17 km

Widodo. Dengan demikian juga akan tersambung karena untuk tol Mojokerto-Kertosono telah beroperasi secara penuh terlebih dahulu.

"Yang Surabaya-Mojokerto ini menunggu Pak Presiden jadwalnya sudah siap diresmikan," ujarnya.

Pemerintah menargetkan jalan tol

Trans-Jawa dari Merak, Banten, hingga Kabupaten Probolinggo, Jawa Timur, akan tersambung pada 2019.

Pada 2018 pemerintah menargetkan penambahan 766,3 kilometer jalan tol baru. Dengan begitu, di akhir 2018, panjang tol yang sudah beroperasi mencapai 1.321,5 kilometer. ■



■ PENUHI KEBUTUHAN PERLINDUNGAN JIWA NASABAH

Bankjatim Luncurkan Produk Bancassurance

PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk (**bankjatim**) baru saja meluncurkan kerjasama *bancassurance*. Menandai era baru kerjasama dengan dunia asuransi.

MAKIN kompleksnya kebutuhan nasabah khususnya dalam perlindungan diri dan investasi membuat **bankjatim** mengambil langkah maju dengan meluncurkan kerjasama *bancassurance*. *Bancassurance* sendiri merupakan kerjasama antara Bank dan Perusahaan Asuransi dalam memasarkan produk asuransi melalui kanal distribusi Bank untuk meningkatkan *fee based bank*.

Penawaran produk ini membuat kepercayaan nasabah menjadi meningkat karena bank bisa menawarkan lebih banyak produk kepada nasabahnya. Di sisi lain, ini juga menjadi cara mempertahankan nasabah agar tidak berpindah ke bank yang lain untuk membeli produk serupa karena **bankjatim** sudah memiliki produk *bancassurance* tersebut.

Saat ini, **bankjatim** telah memiliki produk *bancassurance* dengan model bisnis referensi tidak dalam rangka produk bank yang baru *dilaunching* pada tanggal 25 dan 26 Oktober 2017. Menggandeng dua perusahaan asuransi terkemuka, PT Asuransi Jiwasraya (Persero) dan PT Asuransi Sinarmas MSIG, **bankjatim** kini mempunyai beberapa produk *bancassurance* yang diharapkan bisa memenuhi kebutuhan nasabah.

Bersama PT Asuransi Jiwasraya (persero) **bankjatim** meluncurkan produk JS Proteksi Plan. Produk ini merupakan Asuransi *Endowment* atau Dwiguna dimana pemegang polis akan diberikan jaminan pemberian jumlah dana pertanggungan pada saat tertanggung meninggal dunia ketika masih dalam masa periode tertentu. Di sisi lain, dana juga akan diberikan secara keseluruhan pada masa akhir kontrak pertanggungan walaupun tertanggung masih hidup dan sehat. Produk JS Proteksi Plan sendiri ditawarkan dengan premi mulai Rp 50 juta.

Direktur Utama **bankjatim**, R Soero, mengatakan melalui kerjasama ini, **bankjatim** ingin menangkap peluang dan kebutuhan masyarakat akan investasi jangka panjang yang disertai dengan proteksi jiwa.

"Melalui produk JS Proteksi Plan ini kami ingin memberikan pilihan lebih luas bagi nasabah untuk mendapatkan manfaat investasi sekaligus proteksi jiwa. Kerjasama ini juga merupakan salah satu bentuk sinergi positif antara BUMN dan BUMD guna memenuhi kebutuhan masyarakat khususnya nasabah," ujar R Soero di sela peluncuran produk *bancassurance* JS Proteksi Plan di Wyndham Hotel Surabaya, Rabu (25/10/2017).

Sementara bersama PT Asuransi Sinarmas MSIG, **bankjatim** meluncurkan dua produk yakni SMiLe Premium Link dan Jempol Link. Kedua produk ini merupakan asuransi *unitlink* yang memberikan perlindungan, pertanggungan jiwa sekaligus investasi.

SMiLe Premium Link sendiri merupakan produk *single* premi yang memberikan perlindungan tidak saja berupa pertanggungan jiwa, namun juga perencanaan masa depan melalui fitur investasi menguntungkan. Produk ini menerapkan premi minimal Rp 100 juta.

Sedangkan Jempol Link merupakan produk *unitlink* yang menyasar nasabah menengah kebawah dengan premi mulai Rp 300 ribu. Produk ini menawarkan pertanggungan jiwa sekaligus fitur investasi optimal untuk perencanaan masa depan seluruh anggota keluarga. Mem-

uang pertanggungan sebesar 100% dan nilai polis untuk pemegang polis yang meninggal dunia, dengan tambahan nilai polis bila tertanggung hidup di usia 100 tahun. Dilengkapi pertumbuhan investasi optimal dengan tambahan bonus ke dalam dana investasi Excellink Fixed Income hingga 50% dari premi pokok di tahun tertentu polis berjalan jika premi dibayar penuh dan tidak ada penarikan dana.

R. Soero menambahkan, dengan peluncuran produk-produk *bancassurance* ini **bankjatim** menargetkan bisa meningkatkan pendapatan non-bunga (*fee based income*).

"Melalui peluncuran produk-produk *bancassurance* ini kami juga berharap ada penambahan *fee based income* sehingga bisa meningkatkan proporsi *fee based income* kami menjadi 25% pada tahun depan dari posisi 19% saat ini," katanya.

Ia menambahkan, untuk tahun 2018 mendatang, **bankjatim** berencana bekerjasama dengan Perusahaan Asuransi lainnya sebagai perkembangan produk *bancassurance* sehingga terdapat berbagai pilihan bagi nasabah.

Selanjutnya akan dilakukan promosi semaksimal mungkin kepada nasabah mengingat *bancassurance* merupakan produk baru. Untuk ke depannya **bankjatim** akan berusaha untuk mengembangkan produk *bancassurance* dengan model bisnis distribusi maupun integrasi.

Meski baru diluncurkan, kedua produk ini nyatanya telah menarik minat nasabah **bankjatim**. Hal ini dibuktikan dari pembukuan transaksi yang hampir menembus angka Rp 2 Miliar. ■





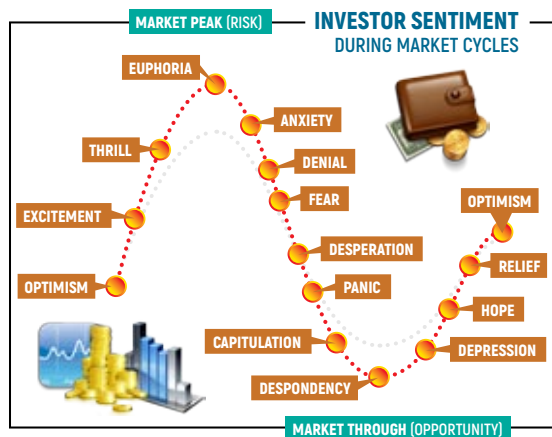
TIPS BERINVESTASI DI PASAR MODAL ZAMAN NOW

WARREN Buffet (WB) merupakan tokoh investor di Amerika yang sukses dalam berinvestasi di Pasar Modal dalam segala situasi global yang baik maupun buruk. Pengenalan berinvestasi yang dilakukan WB berdasarkan analisa fundamental dan tidak berdasarkan psikologi pasar yang mencari *capital gain* dalam jangka pendek dengan target fluktuasi dan biasa berujung pada kerugian dan depresi. Dana yang digunakan untuk investasi sebaiknya merupakan dana yang telah disisihkan dari keperluan sandang pangan untuk jangka waktu tertentu, karena ditujukan untuk investasi jangka panjang, meskipun penarikan dana yang diinvestasikan hanya membutuhkan waktu 3 hari bursa.

Investor yang berinvestasi dengan tujuan jangka pendek mencari *capital gain* dari fluktuasi pasar secara psikologi akan mengalami siklus sentimen investasi seperti diagram berikut.

14 SIKLUS TERSEBUT ADALAH:

- **Optimisme** - Pandangan positif mendorong kita kepada masa depan, mendorong kita membeli saham.
- **Kegembiraan** - Setelah melihat beberapa ide awal kita bekerja, kita mulai mempertimbangkan keberhasilan pasar kita yang memungkinkan kami untuk mencapainya.
- **Thrill** - Pada titik ini kita tidak bisa mempercayai kesuksesan kita dan mulai berkomentar seberapa pintar kita.
- **Euforia** - Ini menandai titik risiko finansial maksimum. Setelah melihat setiap keputusan menghasilkan keuntungan yang cepat dan mudah, kita mulai mengabaikan risiko dan mengharapkan setiap perdagangan menjadi menguntungkan.
- **Kecemasan** - Untuk pertama kalinya pasar bergerak melawan kita. Karena tidak pernah memandang kerugian yang belum direalisasi, kita mengatakan kepada diri sendiri bahwa kita adalah investor jangka panjang dan bahwa semua ide kita pada akhirnya akan berhasil.
- **Penyangkalan** - Ketika pasar belum pulih, dan kita tidak tahu bagaimana meresponsnya, kita mulai menyangkal bahwa kita membuat pilihan buruk atau hal itu tidak akan membaik dalam waktu dekat.
- **Takut** - Realitas pasar menjadi membingungkan. Kami yakin saham yang kita miliki tidak akan pernah menguntungkan kita.
- **Keputusan** - Tidak tahu bagaimana harus bertindak, kita memahaminya gagasan yang memungkinkan kita kembali ke titik impas.
- **Panik** - Setelah menghabiskan semua ide, kita bingung dengan apa yang harus dilakukan selanjutnya.
- **Kapitulasi** - Memutuskan bahwa portofolio kita tidak akan pernah meningkat lagi, kita menjual semua saham kita untuk menghindari kerugian di masa depan.
- **Kesedihan** - Setelah meninggalkan pasar kita tidak ingin membeli saham lagi. Hal ini sering menandai momen kesempatan finansial terbesar.
- **Depresi** - Tidak tahu bagaimana kita bisa begitu bodoh, kita dibiarkan mencoba memahami tindakan kita.
- **Harapan** - Akhirnya kita kembali menyadari bahwa pasar bergerak dalam siklus, dan kita mulai mencari kesempatan berikutnya.
- **Relief** - Setelah membeli saham yang menjadi menguntungkan, kita memperbarui keyakinan kita bahwa ada masa depan dalam berinvestasi.



Strategi berinvestasi Warren Buffet dapat diaplikasikan pada kondisi sekarang, di pasar modal Indonesia. Berikut 4 strategi utama yang dilakukan:

- ◆ Jangan mencari *timing* untuk berinvestasi di suatu saham. Investor seharusnya tidak menunggu *timing* yang tepat untuk membeli saham, akan ada banyak sekali fluktuasi naik turun harga. Investor lebih baik tetap berinvestasi pada dana yang tersedia dan berinvestasi secara jangka panjang.
- ◆ Jangan takut berinvestasi pada saat harga saham turun. Investor seharusnya melihat kondisi harga indeks turun sebagai peluang untuk masuk ke pasar, investor yang memiliki saham dengan harga turun sebaiknya menahan investasinya untuk jangka yang lebih panjang.
- ◆ Buat investasi menjadi sederhana. Investasi pada suatu saham cukup dengan melihat fundamental perusahaan tersebut dan keyakinan kita akan keberlanjutan perusahaan tersebut untuk berkembang.
- ◆ Berinvestasi sedini mungkin. Jangan pernah menunda keinginan berinvestasi.

Dalam memilih saham perusahaan yang dibeli ada beberapa kebijakan yang dilakukan oleh Warren Buffet, antara lain:

- Berinvestasi pada sektor usaha yang dimengerti dan bisa dianalisa. Pemahaman mengenai sektor usaha dan operasionalnya dapat digunakan untuk menganalisa proyeksi kinerja perusahaan di masa depan. Yang dilakukan pertama; adalah analisa perusahaan, kedua; melihat sejarah konsistensi kinerja, dan ketiga; gabungkan dengan kondisi ekonomi dan persaingan untuk memproyeksikan kinerja di masa depan.

- Mengevaluasi kualitas manajemen. Hal ini yang paling sulit untuk dilakukan, karena menilai rasionalitas manajemen perusahaan. Penilaian dapat dilihat dari

kebijakan manajemen dalam penggunaan laba bersih untuk dividen atau laba ditahan, dan hasil positif dari kebijakan strategi yang dilakukan terhadap kondisi perusahaan dalam menghadapi persaingan usaha.

- Menganalisa rasio keuangan. Ada banyak rasio keuangan perusahaan, namun Warren Buffet hanya fokus kepada ROE (Return on Equity). Dengan rasio ini diyakini kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari modal yang dimiliki dan bisa digunakan dalam proyeksi kinerja.
- Nilai intrinsik, dari proyeksi kinerja yang dilakukan dapat diproyeksikan nilai di masa depan dan dibandingkan dengan nilai sekarang.

Indek Harga Saham Gabungan merupakan cermin kinerja bursa saham dan perekonomian Indonesia, Bursa Efek Indonesia sendiri telah melakukan filter perusahaan yang baik seperti perusahaan yang termasuk dalam LQ45. LQ45 sendiri merupakan perusahaan yang memiliki kapitalisasi market yang baik dan transaksi perdagangan saham di bursa yang tinggi, namun tidak selalu memiliki kinerja yang positif. Selain itu masih ada Kompas 100, dimana saham BJTM termasuk di dalamnya. Tidak disarankan untuk membeli saham dengan pertimbangan psikologi atau sentimen pasar. Saham merupakan instrumen investasi jangka panjang. Karena perusahaan yang baik merupakan perusahaan dengan visi: menjadi perusahaan yang sehat dan berkembang secara wajar dan memiliki manajemen dan sumber daya manusia yang profesional. ■

INVESTOR NEWS OKTOBER 2017

Laporan Keuangan BJTM per Oktober 2017:

■ NERACA (dalam jutaan rupiah)

INFORMASI	OKTOBER 2016	OKTOBER 2017	YOY
Total Aset	50.160.856	58.130.758	15,89%
Penempatan BI, SBI, & Bank Lain	13.487.200	18.123.978	34,38%
Kredit Yang Diberikan	29.708.047	31.095.464	4,67%
Dana Pihak Ketiga	41.133.070	48.012.320	16,72%
- Giro	16.883.877	18.878.266	11,81%
- Tabungan	12.319.225	13.752.750	11,64%
- Deposito	11.929.968	15.381.304	28,93%
Modal	7.079.191	7.679.918	8,49%

■ LABA RUGI (dalam jutaan)

INFORMASI	OKTOBER 2016	OKTOBER 2017	YoY
Pendapatan Bunga	4.003.646	4.003.348	-0,01%
Beban Bunga	(1.172.657)	(1.080.032)	-7,90%
Pendapatan Bunga Bersih	2.830.989	2.923.316	3,26%
Pendapatan Ops Selain Bunga	349.729	365.451	4,50%
Beban Ops Selain Bunga	(1.529.194)	(1.593.799)	4,22%
Beban CKPN	(391.878)	(156.186)	-60,14%
Pendapatan (Beban) Ops Selain Bunga	(1.571.343)	(1.384.533)	-11,89%
Laba Operasional	1.259.646	1.538.783	22,16%
Laba Non Operasional	2.364	8.930	277,74%
Laba Sebelum Pajak	1.262.010	1.547.713	22,64%
Pajak	(365.383)	(417.292)	14,21%
Laba Bersih	896.627	1.130.421	26,07%

■ RASIO KEUANGAN OKTOBER 2017

RASIO	OKTOBER 2016	OKTOBER 2017
ROA	3,07%	3,58%
ROE	19,14%	20,50%
NIM	6,72%	6,73%
LDR	72,22%	64,77%
BOPO	71,07%	64,78%
CAR	22,73%	23,13%
NPL	4,93%	4,88%



■ DAFTAR 10 BESAR PEMEGANG SAHAM BANK JATIM (DOMESTIK) PER OKTOBER 2017

NO	NAMA	STATUS INVESTOR	JUMLAH LEMBAR SAHAM	PERSENTASE
1	PT MNC SEKURITAS	AN. PERORANGAN INDONESIA	121.887.200	4,01%
2	DANPAC SEKURITAS, PT	AN. PERORANGAN INDONESIA	98.812.800	3,25%
3	MINNA PADI PASOPATI SAHAM	REKSADANA	85.944.800	2,83%
4	PT PANIN SEKURITAS Tbk	AN. PERSEROAN TERBATAS	33.262.100	1,09%
5	MINNA PADI PROPERTY PLUS	REKSADANA	30.992.600	1,02%
6	BUMIPUTERA SEKURITAS, PT	AN. PERORANGAN INDONESIA	22.825.000	0,75%
7	PT Mirae Asset Sekuritas Indonesia	AN. PERORANGAN INDONESIA	19.521.000	0,64%
8	PT MITRA ANGGUN KELUARGA BERSAMA	AN. PERSEROAN TERBATAS	18.604.500	0,61%
9	PT. SWANDANA WITANANTA SEJAHTERA	AN. PERSEROAN TERBATAS	18.000.000	0,59%
10	SAMUEL SEKURITAS INDONESIA, PT	AN. PERORANGAN INDONESIA	17.200.000	0,57%
TOTAL			467.050.000	15,36%

KETERANGAN: PROSENTASE KEPEMILIKAN SELURUH SAHAM OLEH INVESTOR DOMESTIK (1.118.271.318) TERHADAP JUMLAH LEMBAR SAHAM PUBLIK (3.040.443.400) ADALAH 36,78%

■ DAFTAR 10 BESAR PEMEGANG SAHAM BANK JATIM (ASING) PER OKTOBER 2017

NO	NAMA	STATUS INVESTOR	JUMLAH LEMBAR SAHAM	PERSENTASE
1	CITIBANK LONDON S/A MUTUAL FUND EQ EMERGING DIVIDEND (UCITS)	INSTITUTION - FOREIGN	240.000.000	7,89%
2	CITIBANK NEW YORK S/A GOVERNMENT OF NORWAY - 16	INSTITUTION - FOREIGN	119.622.900	3,93%
3	SSB 2Q1W S/A ISHARES EMERGING MARKETS DIVIDEND ETF-2144612823	INSTITUTION - FOREIGN	112.986.000	3,72%
4	SSB EKG9 S/A ISHARES V PUBLIC LIMITED COMPANY-2144612472	INSTITUTION - FOREIGN	106.290.500	3,50%
5	THE NT TST CO S/A CIM INVESTMENT FUND ICAV	INSTITUTION - FOREIGN	105.000.000	3,45%
6	SSB LLOA S/A LEGATO CAPITAL MANAGEMENT INVSTM,LLC-2144615603	INSTITUTION - FOREIGN	99.103.840	3,26%
7	BBH BOSTON S/A GMO EMERGING MARKETS FUND	INSTITUTION - FOREIGN	77.702.000	2,56%
8	CITIBANK EUROPE PLC LUX BRANCH S/A PERINVEST LUX SICAV	INSTITUTION - FOREIGN	45.000.000	1,48%
9	SSB ZVYS S/A ST ST EMG MKT SML CAP AC N-L QIB CTF-2157564053	INSTITUTION - FOREIGN	44.291.800	1,46%
10	SSB C021 ACF COLLEGE RETIREMENT EQUITIES FUND -2144607801	INSTITUTION - FOREIGN	42.918.500	1,41%
TOTAL			992.915.540	32,66%

KETERANGAN: PROSENTASE KEPEMILIKAN SELURUH SAHAM OLEH INVESTOR ASING (1.922.172.082) TERHADAP JUMLAH LEMBAR SAHAM PUBLIK (3.040.443.400) ADALAH 63,22%.



INVESTOR RELATIONS BJTM

Corporate Secretary – Bank Jatim Kantor Pusat Lantai 4
Telp : (031) 5310090-99 Ext : 469 | Email : iru@bankjatim.co.id

INFORMASI SAHAM

KOMPOSISI PEMILIKAN SAHAM
PUBLIK BERDASARKAN NEGARA
PER OKTOBER 2017

NO	NEGARA	%
1	INDONESIA	36,7799%
2	AMERIKA	31,6125%
3	FINLANDIA	7,8936%
4	IRLANDIA	7,8213%
5	NORWEGIA	3,9344%
6	LUKSEMBURG	3,0255%
7	KANADA	2,5051%
8	INGGRIS	1,8029%
9	AUSTRALIA	0,8893%
10	SAUDI ARABIA	0,8493%
11	SWITZERLAND	0,7138%
12	BELANDA	0,5536%
13	BERMUDA	0,3517%
14	JEPANG	0,3382%
15	SINGAPURA	0,2805%
16	CAYMAN ISLAND	0,1622%
17	THAILAND	0,1614%
18	JERMAN	0,1563%
19	KOREA SELATAN	0,0622%
20	CINA	0,0544%
21	MALAYSIA	0,0238%
22	BRUNEI DARUSSALAM	0,0140%
23	SWEDIA	0,0118%
24	FILIPINA	0,0022%
TOTAL		100,00%



■ Acara Gemerlap Hadiah Undian Simpeda 2017 di Blitar



■ Bupati Ponorogo Ipong Muchlissoni bersama Direktur Menengah Korporasi Bank Jatim, Suudi sedang menaiki reog di gelaran acara Gemerlap Undian Simpeda 2017.



■ Penyegekan Kotak Undian Simpeda 2017



■ Dirut Bank Jatim, Soeroso melepas Fun Run 2K yang merupakan rangkaian Gemerlap Hadiah Undian Simpeda 2017 Bank Jatim, Minggu (19/11/2017)



■ Berpose bersama Bunga Citra Lestari dalam acara penutupan rangkaian Gemerlap Hadiah Undian Simpeda 2017 di Grand City Mal & Convex.

■ Bupati Banyuwangi, Abdullah Azwar Anas (atas tengah) bersama Ibu Sinta Nuriyah (berkerudung kuning) serta Direktur Manajemen Risiko Bank Jatim, Rizyana Mirda saat menyaksikan acara gelaran Gandrung Sewu, Bank Jatim ikut berpartisipasi dalam kegiatan tersebut.



■ Peserta penyuluhan antisipasi kebakaran oleh petugas pemadam kebakaran Kota Surabaya.



■ Direktur Utama Bank Jatim, R. Soeroso (dua dari kanan) Menyambut Bank Nagari untuk studi banding perihal Kepatuhan & Manajemen Risiko.



■ Sekda Kab. Banyuwangi, Slamet Karyono hadir sebagai pemateri workshop tentang Penyediaan Likuiditas Akhir Tahun 2017 BPD di Banyuwangi. Hadir Direktur Operasional Bank Jatim, Rudie Hardiono (kiri) dan Direktur Bisnis Menengah Korporasi Bank Jatim, Suudi.



■ Asisten Pemerintah Kab. Banyuwangi, Ustadi memberikan potongan tumpeng kepada Pemimpin Cabang Bank Jatim Banyuwangi, Arief Wicaksono (kiri) disela acara peresmian kantor baru Bank Jatim Rogojampi. Turut menyaksikan, Direktur Operasional Bank Jatim, Rudie Hardiono.



■ Direktur Operasional Bank Jatim, Rudie Hardiono (baju batik) menyerahkan bantuan Interactive White Board kepada Kepala Dinas Pendidikan Jatim, Saiful Rachman di Aula SMA Negeri 5 Surabaya, Jumat (10/11/2017).



PEDULI DUNIA PENDIDIKAN

Bank Jatim Serahkan Interactive White Board

PENINGKATAN kualitas dunia pendidikan menjadi salah satu faktor pendorong peningkatan kualitas sumber daya manusia. Tidak ingin ketinggalan, PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk (**bankjatim**) sebagai salah satu Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) Jawa Timur turut serta dalam meningkatkan kualitas pendidikan khususnya di Jawa Timur.

Melalui program

bankjatim peduli, Bank Jatim menyerahkan enam unit *interactive white board* 104 senilai Rp 356.564.340.

Keenam *interactive white board* tersebut akan didistribusikan kepada Dinas Pendidikan Jawa Timur, Sekolah Menengah Atas Negeri (SMAN) 1,2,5,9 Surabaya dan Sekolah Menengah Kejuruan Negeri (SMKN) 1 Surabaya. Penyerahan dilakukan oleh Direktur Operasional Bank Jatim, Rudie Hardiono Kepala Dinas Pendidikan Jawa Timur, Saiful Rachman di gedung serbaguna SMAN 5 Surabaya.

Sesuai dengan fungsinya, kecanggihan teknologi yang terdapat pada *interactive white board* akan memudahkan

para guru dan siswa dalam kegiatan belajar-mengajar dibandingkan menggunakan *white board* konvensional. Dengan adanya penyerahan CSR ini diharapkan menjadikan motivasi bagi guru dan siswa untuk dapat meningkatkan kualitas pendidikan saat ini.

Saiful Rahman mengatakan, seiring dengan perkembangan zaman,

MELALUI PROGRAM BANKJATIM PEDULI, BANK JATIM MENYERAHKAN ENAM UNIT INTERACTIVE WHITE BOARD 104 SENILAI RP 356.564.340. KEENAM INTERACTIVE WHITE BOARD TERSEBUT AKAN DIDISTRIBUSIKAN KEPADA DINAS PENDIDIKAN JAWA TIMUR, SEKOLAH MENENGAH ATAS NEGERI (SMAN) 1,2,5,9 SURABAYA DAN SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN NEGERI (SMKN) 1 SURABAYA.

kemajuan teknologi tidak bisa dielakkan. Dunia pendidikan pun dituntut mampu mengimbangi perubahan tersebut. "*Interactive white board* ini sebagai media pembelajaran untuk anak-anak di era sekarang sehingga bisa lebih cepat dan lebih bagus. Siswa sekarang tidak tertarik lagi kalau hanya menggunakan papan tulis. Dengan teknologi yang baru ini, semua bahan pelajaran akan lebih mudah disampaikan," ujar Saiful.

Dalam kesempatan tersebut ia juga berpesan agar kemajuan informasi dan teknologi bisa dimanfaatkan secara positif. Ketika berbagai informasi bisa didapat dengan mudah, pengguna teknologi dituntut lebih bijak agar bisa memanfaatkan teknologi untuk kegiatan yang positif.

Partisipasi Bank Jatim di dunia pendidikan sudah dilakukan jauh sebelum penyerahan CSR ini terjadi. **bankjatim** melalui beberapa produk tabungan seperti tabunganKu dan tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) gencar melakukan edukasi-edukasi kepada para pelajar mulai ditingkat Paud hingga Perguruan Tinggi tentang pentingnya menabung sejak dini melalui gerakan gemar menabung.

Rudie Hardiono menambahkan, ada empat bidang utama yang menjadi fokus penyaluran CSR Bank Jatim yaitu kesehatan, budaya, pendidikan dan sosial. "Kami tentu berharap dengan pemberian CSR

ini bisa memberikan manfaat kepada masyarakat," ujarnya.

Intan Indah S, Siswa SMA Negeri 5 kelas XII IPA 7 mengatakan keberadaan *interactive white board* ini sesuai dengan perkembangan teknologi. "Dengan ini akan sangat membantu. Misalnya untuk pelajaran menggambar, pola 2 dimensi dan 3 dimensi. Selain itu, yang dituliskan di *white board* bisa langsung disimpan siswa," ujarnya. ■

KANTOR CABANG SIDOARJO

Wujudkan Keuangan Pemerintah Daerah yang Transparan Melalui Layanan Perbankan

Kebutuhan suatu daerah untuk melayani warganya dengan cepat, efisien dan transparan coba diwujudkan Pemerintah Kabupaten Sidoarjo dengan program Smart City. Kantor Cabang **bankjatim** Sidoarjo sebagai mitra pemerintah daerah pun terus berinovasi untuk mendukung program tersebut dengan memberikan layanan berbasis teknologi.



■ Pemimpin **bankjatim** cabang Sidoarjo, Haryani menjelaskan produk layanan di sela acara Penandatanganan Perjanjian kerjasama pembayaran pajak daerah antara Kabupaten Sidoarjo dengan bank dan pos indonesia di halaman Pendopo Kabupaten Sidoarjo.

BERBAGAI layanan berbasis teknologi informasi terus dikembangkan Kantor Cabang Sidoarjo untuk memberikan kemudahan bagi nasabah sekaligus mendukung gerakan *Smart City* yang dicanangkan Pemerintah Kabupaten Sidoarjo.

Pemimpin Cabang **bankjatim** Sidoarjo, Haryani, mengatakan dalam beberapa tahun belakangan pihaknya terus berinovasi melahirkan layanan terkini.

"Kami bisa disebut salah satu pionir dalam memberikan layanan berbasis teknologi kepada masyarakat di Sidoarjo. Sejak 2010 kami sudah mengintegrasikan pembayaran tagihan PDAM kabupaten Sidoarjo dalam sistem kami. Lalu pada 2012 kami juga sudah bisa melayani pembayaran berbagai pajak daerah seperti BPHTB, PBB hingga pajak negara seperti PPN dan PPh. Langkah ini, baru-baru saja diikuti oleh bank-bank lain dan ini membuktikan jika **bankjatim** selangkah lebih maju dalam pelayanan nasabah," tutur Haryani.

Berbagai inovasi yang juga terus diluncurkan **bankjatim** Sidoarjo untuk mempermudah nasabah serta membantu Pemkab Sidoarjo, diantaranya adalah aplikasi e-NYANK Pasar. E-NYANK (elektronik Ndelok pelaYAnan Komplit) merupakan sebuah aplikasi yang memudahkan

pedagang pasar untuk membayar retribusi pasar serta memudahkan kontrol oleh Pemkab Sidoarjo.

Terobosan layanan berbasis teknologi ini diluncurkan oleh Pemkab Sidoarjo untuk 18 pasar di Kabupaten Sidoarjo bekerjasama dengan PT Telkomsel Area Jawa Bali melalui produk uang elektronik t-Cash. Dengan aplikasi e-NYANK ini, pedagang pasar di Sidoarjo kini sudah bisa melakukan pembayaran retribusi harian menggunakan uang elektronik t-Cash. Nantinya hasil dari retribusi pasar ini akan langsung terkredit ke rekening Pemkab Sidoarjo di **bankjatim**.

"Dengan aplikasi ini diharapkan tidak ada lagi pungutan liar untuk para pedagang pasar serta tidak ada lagi kebocoran pembayaran retribusi. Aplikasi E-nyank ini merupakan aplikasi untuk retribusi pasar pertama di Jawa Timur bahkan Indonesia, dan **bankjatim** dengan produk, fasilitas serta layanan yang dimiliki berkomitmen untuk terus mendukung layanan ini," imbuh Haryani.

Selain e-NYANK Pasar, **bankjatim** Sidoarjo kini juga menyiapkan layanan berbasis teknologi untuk pembayaran Surat

Perintah Pencairan Dana (SP2D) secara online. Berbeda dengan daerah lainnya yang sudah mempunyai aplikasi serupa, SP2D Online di Sidoarjo nantinya akan mengintegrasikan seluruh transaksi pengeluaran dan pemasukan Pemkab Sidoarjo dalam satu aplikasi.

"Semua transaksi bisa dilayani secara mendetail, baik itu transaksi besar maupun kecil, baik itu pemasukan maupun pengeluaran. Jadi bisa mengurangi arus uang tunai dalam pengelolaan dana Pemkab Sidoarjo," ujar Haryani.

Saat ini pengembangan integrasi pembayaran SP2D Online Pemkab Sidoarjo sudah berjalan sekitar 80 persen dan diharapkan bisa diluncurkan pada awal tahun 2018. Tahun depan pula, **bankjatim** Cabang Sidoarjo dan Pemkab Sidoarjo akan mengembangkan integrasi pembayaran perijinan dan Uji Kir Kendaraan secara online. "Cita-cita kami semua pendapatan dan pengeluaran Pemkab Sidoarjo bisa dilakukan lewat perbankan. Hal ini tentu saja untuk mencegah kebocoran dan mewujudkan *good corporate governance*," kas Haryani. ■



Haryani
PEMIMPIN CABANG BANKJATIM SIDOARJO

Tingkatkan Nilai Kopi Bondowoso

Sebagai anak petani kopi, Yusriadi tidak rela jika kopi Bondowoso terus-terusan dihargai murah oleh pembeli. Dengan memperbaiki metode pengolahan, kopi asli salah satu kabupaten yang terletak di wilayah tapal kuda ini akhirnya berhasil meningkat kualitasnya sehingga sesuai dengan standar *specialty coffee*.

MINUM kopi bersama sekarang ini memang sedang menjadi gaya hidup. Mereka yang bisa dibilang penikmat kopi sudah tidak mau lagi meminum kopi instan yang tinggal seduh dari *sachet*. Untuk *ngopi*, mereka akan mencari *coffee shop* yang menyediakan *specialty coffee* dari berbagai daerah di Indonesia yang memiliki kekhasan cita rasa beragam.

Ini pula yang menjadi bidikan Yusriadi. Ketika memulai usaha kopinya, ia melihat kedai kopi yang menyediakan *specialty coffee* banyak bermunculan di Jakarta. Kebetulan, Bondowoso juga merupakan salah satu daerah penghasil kopi.

"Tapi waktu itu pengolahan kopi di sini masih konvensional. Semua biji kopi diambil. Mulai yang merah, kuning, hijau dipetik. Padahal harusnya dipetik yang sudah matang saja, yang merah. Penger-ingannya juga sembarangan. Akhirnya harganya rendah. Setelah kenal dengan pemilik salah satu kedai kopi terkenal di Jakarta, saya belajar seperti apa *specialty coffee*. Ternyata mulai dari pemilihan biji yang dipetik hingga pemrosesannya semua berpengaruh pada cita rasa kopi," tutur Yusriadi, pendiri Java Raung Coffee. Ia menuturkan, karakter kopi arabika Java-Ijen Raung Bondowoso punya karakter cita rasa kacang-kacangan, coklat dan sedikit herbal.

Dengan memperbaiki metode pengolahannya, harga jual kopi pun bisa dikerek lebih tinggi. Ia ingat, pada tahun 2008 itu green bean grade 1 bisa dihargai Rp 45.000 per kg. Dua kali lipat lebih dibandingkan dengan harga kopi biasa yang masih dihargai Rp 18.000 per kg. Bahkan saat ini Bondowoso *specialty* bisa dihargai hingga Rp 85.000 per kg.

Kopi arabika Java Ijen Raung sudah mendapat sertifikat Indikasi Geografis (IG)



dari Kementerian Hukum dan HAM. IG adalah semacam hak paten komoditas di satu kawasan.

Pada 2011 saat Pemda Bondowoso menetapkan kopi sebagai salah satu komoditas unggulan, menggandeng Pusat Penelitian Kopi dan Kakao (Puslitkoka) dan beberapa pihak lainnya, pelatihan dan pendampingan kepada petani kopi di Bondowoso semakin intensif dijalankan. Yusriadi memanfaatkan tiap kesempatan yang ada agar usaha kopinya semakin baik.

Berbagai pelatihan yang diselenggarakan Puslitkoka ia ikuti, baik di Bondowoso ataupun di luar Bondowoso. Ia juga berinisiatif mengikuti pelatihan dan kursus yang diadakan lembaga yang bergerak di bidang kopi. Hasilnya sertifikat nasional dan internasional bidang citarasa dan penyangraian kopi berhasil ia raih.

Dengan pendampingan dari berbagai pihak, produksi kopi pria 37 tahun ini semakin tertata. Dari kebunnya yang

seluas 5 hektare (ha) sekarang sudah bisa menghasilkan 25 ton kopi. Selain Jakarta, biji kopi dari kebunnya yang berlokasi di Sukosari juga sudah dikirimkan ke kota-kota lain seperti Surabaya dan Makassar.

"Di Bondowoso sendiri sekarang sudah bermunculan produk hilirnya mulai dari kopi bubuk dan lain-lain," ujarnya. Kedai-kedai kopi pun semakin banyak bermunculan di kabupaten yang diapit oleh Gunung Raung, Ijen dan Argopuro tersebut.

Yus sendiri mendapat fasilitasi dari Bank Jatim untuk membuka *coffee corner* di kantor cabang **bankjatim** Bondowoso. Ia mengapresiasi langkah hal ini karena bisa sekaligus untuk semakin memperteguh eksistensi *specialty coffee* Bondowoso.

Kerja keras dan keuletan Yusriadi menggeluti usaha kopi diakui masyarakat luas. Saat ini selain mengelola usaha kopi, Yusriadi juga dipercaya menjabat sebagai Ketua DPD Asosiasi Petani Kopi Indonesia (Apeki) Kabupaten Bondowoso. ■



Dulang Rezeki dari Bisnis Cuci Alas Kaki

Alas kaki yang bersih dan *kinclong* dirasa mampu mengangkat rasa percaya diri seseorang. Namun urusan membersihkan ternyata bukan urusan mudah. Banyak orang yang enggan membersihkan sepatunya, baik dengan alasan tidak ada waktu atau memang malas.



SETELAH menabung sekian lama, Adhi akhirnya bisa membeli sepatu yang sudah lama diidamkan. Salah satu merek asing dengan lambang seekor hewan dari spesies kucing besar yang melompat. Sepatu baru berwarna biru yang belum lama ia pakai tersebut kotor karena tidak hati-hati saat melangkah sehingga terperosok selokan.

Kesal, Adhi pun memikirkan cara bagaimana membersihkan sepatunya yang tidak murah tersebut. Untuk membersihkan sendiri, ia khawatir tidak bisa menghilangkan bau selokan yang biasanya melekat kuat. Setelah mencari di media sosial, ia menemukan tempat cuci sepatu atau *shoes laundry* tidak jauh dari rumahnya.

Diakui Dan Dwi Jaya Erga S- salah satu pemilik Super Shoes Laundry-salah satu jasa cuci sepatu di Surabaya, *laundry* sepatu sudah menjadi kebutuhan di masa sekarang ini. "Orang-orang sibuk, *enggak* sempat merawat sendiri sepatunya. Jadi ya mereka milih untuk mencucikan sepatunya ke *laundry* sepatu daripada mencu-

ci sendiri," ujar laki-laki yang akrab disapa Sony ini. Memulai usahanya sejak awal tahun ini, Sony dan dua orang temannya yakin bahwa usaha yang mereka jalankan ini akan semakin berkembang.

Saat memulai usaha, modal yang ia keluarkan tidak terlalu besar. Hanya sekitar Rp 1.250.000 untuk membeli

formula yang tepat untuk membersihkan sepatu dari kotoran.

Selain pembersihan sepatu, *laundry* sepatu yang ia kelola bersama Ahmad Zulfianto dan Noris Ismayuanda tersebut juga melayani permintaan perubahan warna sepatu. Nah, khusus untuk cat sepatu ini ia beli dari Medan karena kualitasnya dinilai lebih baik dari yang ada di Surabaya.

Layanan yang ia berikan bermacam-macam, mulai dari hanya membersihkan bagian luar sepatu, pembersihan secara keseluruhan termasuk pembersihan sepatu kulit. Selain itu juga mengubah warna sepatu, pengeleman ulang dan reparasi sekaligus menghilangkan noda kuning yang biasanya muncul di sol sepatu warna putih.

Untuk pembersihan hanya di bagian luar sepatu, tarif yang dikenakan hanya sekitar Rp 25 ribu, deep clean sekitar Rp 35 ribu hingga yang paling mahal adalah penggantian warna untuk sepatu kulit yang dibandrol dengan harga RP 150.000. sedangkan

MODAL YANG IA KELUARKAN TIDAK TERLALU BESAR, HANYA SEKITAR RP 1.250.000 UNTUK MEMBELI BAHAN-BAHAN DAN ALAT PEMBERSIH SEPATU, RAK, SERTA MEDIA PROMOSI. UNTUK CAIRAN PEMBERSIH, IA MEMBELI BAHAN-BAHANNYA DARI TOKO KIMIA DI SURABAYA.



bahan-bahan dan alat pembersih sepatu, rak, serta media promosi. Untuk cairan pembersih, ia membeli bahan-bahannya dari toko kimia di Surabaya. Setelah beberapa kali melakukan percobaan, mereka pun akhirnya bisa menemukan

untuk pengeleman atau reparasi berkisar Rp 15.000 – Rp 80.000 tergantung dari tingkat kesulitannya.

Dalam satu minggu mereka bisa menerima 35-50 pasang sepatu untuk dibersihkan. "Awal-awalnya teman-teman dekat. Tapi melalui testimoni pelanggan yang puas kemudian mempostingnya di instagram, akhirnya pelanggan kami semakin meluas," ujarnya.

Di awal memulai usahanya, ketiga laki-laki ini tidak perlu mengeluarkan biaya untuk sewa tempat karena menggunakan rumah salah satu dari mereka. Namun melihat perkembangan yang ada sekarang, mereka berencana untuk menyewa satu lokasi lagi untuk dropship di daerah yang lebih strategis.

Harapannya tentu agar calon konsumen bisa lebih mudah menjangkau Super Shoe Clinic. Untuk memperkenalkan usahanya, selain melalui media sosial, beberapa kali ia juga mengikuti bazaar di beberapa kampus di Surabaya.

Mengenai semakin menjamurnya usaha sejenis, Noris menambahkan bahwa persaingan merupakan hal yang pasti. Selain memberikan layanan yang baik dan harga murah, pelanggan bisa minta penjemputan dan pengantaran sepatu. Tidak lupa garansi jika konsumen merasa masih kurang puas. "Di waktu-waktu tertentu kami juga membuat promo-promo tertentu yang bisa dimanfaatkan pelanggan," ujar Noris. ■



BEBERAPA JENIS LAYANAN LAUNDRY SEPATU

FAST CLEANING: Membersihkan sepatu secara cepat. Yang penting tampak segar dan bersih. Treatment ini fokus pada bagian midsole dan up material secara general. Pengerjaannya hanya membutuhkan waktu 15-20 menit saja.

DEEP CLEANING: Membersihkan sepatu secara keseluruhan hingga ke sudut sepatu terutama membersihkan noda membandel.

UNYELLOWING: Menghilangkan jamur yang menempel pada sole yang mengakibatkan warna menjadi kuning. Treatment ini mengembalikan warna sole menjadi putih kembali menggunakan bahan khusus.

LEATHER CARE: Perawatan ekstra untuk sepatu kulit

RE-COLOUR: Mengganti warna sepatu

REGULE OR REPAIR: Pengeleman ulang atau mereparasi sepatu yang mengalami kerusakan



MEMULAI BISNIS LAUNDRY SEPATU

- ➔ Mempersiapkan peralatan pembersih berupa aneka jenis sikat sepatu, lap micro fiber, pengering, shoestring, detergen dan cairan pembersih, pewangi, dan juga peralatan reparasi sepatu
- ➔ Menawarkan harga yang kompetitif
- ➔ Menjaga kualitas hasil cucian
- ➔ Memberikan fasilitas antara jemput dan bahkan juga melalui jasa ekspedisi
- ➔ Melakukan promosi di berbagai media sosial

ANALISA EKONOMI USAHA LAUNDRY SEPATU

Asumsi Bisnis Laundry Sepatu Skala Rumahan



MODAL AWAL

Peralatan	Rp 1.000.000
Rak dan Branding tools (banner, sticker, dll)	Rp 250.000

PEMASUKAN

Dalam satu minggu bisa mencuci minimal 30 pasang sepatu dengan jenis layanan deep clean yang dipatok **Rp 35.000**

OMZET JASA PENCUCIAN

Rp 35.000,00 x 30 pasang x 4 minggu = **Rp 4.200.000**

PENGELUARAN

Belanja pembersih, pengharum, dll	Rp 750.000
Biaya tenaga kerja	Rp 1.000.000
Biaya listrik	Rp 350.000
Total	Rp 2.100.000

Labar Bersih per bulan Rp 4.200.000 – Rp 2.100.000 = Rp 2.100.000

Mempersiapkan Dana Pendidikan Anak Sedini Mungkin

Saat buah hati kita lahir, para orang tua biasanya mulai sibuk untuk memikirkan menabung buat dana pendidikan anak. Ini dilakukan tentu agar para orang tua tidak terlalu sulit untuk merencanakan dan menyisihkan dana pendidikan buat anak. Bagaimana sebenarnya cara terbaik menabung untuk dana pendidikan anak kita? Mari simak tulisan berikut!

MEMANG, meski Anda tidak menyisihkan uang untuk dana kuliah, anak Anda dapat tetap kuliah, namun dia akan memiliki pilihan yang terbatas (kecuali jika anak Anda memiliki nilai yang sangat baik). Anda dapat memberikan banyak pilihan dengan kontribusi kecil untuk dana kuliah dari waktu ke waktu. Jika Anda ingin memastikan anak Anda dapat masuk ke setiap perguruan tinggi yang dia inginkan di dunia ini, persiapkanlah diri Anda.

Untuk setiap sepuluh juta rupiah yang Anda inginkan untuk membantu anak Anda membayar biaya kuliahnya pada ulang tahunnya yang ke-18, Anda akan perlu menabung kira-kira Rp29.000 per-bulan (dengan asumsi setiap 5% bunga yang akan kembali, di mana Anda dapat peroleh di banyak reksa dana yang berinvestasi pada media korporasi berjangka). Perlu diingat, bahwa inflasi dalam biaya kuliah telah berjalan jauh di tingkat inflasi yang lebih luas selama 2 generasi terakhir. Adalah hal yang cerdas jika berencana pada perubahan tersebut.

Adalah hal yang sulit untuk mengetahui berapa banyak uang yang Anda butuhkan, namun dekat di atas batas, adalah masuk akal jika Anda berharap atau berpikir untuk membayar sekitar 30 juta rupiah untuk biaya pendidikan kuliah ketika anak Anda berusia 18 tahun, berarti Anda diharuskan untuk menabung sekitar 30 X Rp29.000 atau sama dengan sekitar Rp870.000 / bulan.

Anda mungkin, sebaiknya berencana agar anak Anda tetap tinggal di rumah dan mengikuti pendidikan kuliah di perguruan tinggi di dekat rumah Anda dengan menghilangkan biaya kamar kos dan akomodasi lainnya maka Anda dapat mengurangi pengeluaran secara drastis. Tergantung pada sekolah dan lokasi

daerah rumah Anda, Anda mungkin dapat mengurangi biaya kuliah selama 4 tahun untuk biaya kuliah, buku, dan biaya-biaya lain sekitar 50 juta rupiah. Di mana membutuhkan Anda untuk menabung hanya 5 X Rp 29.000 = sekitar Rp145.000/bulan.

Jika Anda tidak dapat menabung sebanyak jumlah tersebut, menabunglah yang Anda bisa. Bahkan jika Anda hanya dapat menabung Rp58.000/bulan untuk jangka waktu 18 tahun ke depan akan menghasilkan tabungan sebanyak kurang lebih Rp125.000.000. Jika Anda menggabungkan dana tersebut dengan anak Anda yang akan tinggal di rumah, kebutuhan kuliah berdasarkan beasiswa, pekerjaan

paruh waktu, Anda dapat melihat bahwa Anda mungkin akan dapat untuk mendanai biaya kuliah anak Anda tanpa harus mengajukan pinjaman uang. Jangan jatuh ke dalam perangkap dengan asumsi bahwa Anda dapat dan akan meminjam dana apa pun untuk membiayai kuliah anak Anda ketika hari itu tiba. Bagaimanapun beban hutang dapat memberatkan siapa pun juga.

Jika Anda perlu untuk meminjam sedikit untuk menutupi kekurangan dana antara tabungan, atau sumber pendapatan lainnya (hibah, beasiswa, kerja paruh waktu dan pada waktu liburan) dengan biaya pengeluaran untuk kuliah, hal tersebut adalah wajar. Meminjam 10 sampai 20 persen dari seluruh biaya kuliah seharusnya tidak akan merusak dana pensiun atau kehidupan anak Anda. Berpikir tentang pinjaman dan kuliah sebagai alternatif terakhir jika tidak ada jalan lain. Jangan biarkan pinjaman kuliah menjadi cara untuk membayar kuliah Anda.

Dengan memulai rencana tabungan ketika masih kecil, Anda dapat memberikan anak Anda pilihan yang lebih baik untuk pendidikan perguruan tinggi ketika dia berusia 18 tahun. ■



Keren! LG Siapkan Drone Phone Pertama di Dunia

Di era modernisasi dan robot ini, teknologi ponsel sedang booming-boomingnya. Tak ayal teknologi ponsel telah membawa perubahan signifikan di planet ini. Salah satu inovasi yang dirancang vendor asal Korea Selatan, LG memamerkan Drone Phone.

Drone Phone merupakan gabungan teknologi drone dan Ponsel, perusahaan asal Korea Selatan ini menyebut perangkat ini sebagai proyek 505 BY LGU+. Drone Phone berteknologi baru ini bisa meluncur saat melakukan video call atau mengambil selfie di udara.



Tak hanya itu, smartphone besutan LG ini juga dirancang untuk mampu terbang 360 derajat. Pengguna dapat melakukan aktivitas apapun baik itu lompat tebing, berenang, paralayang, atau apapun tanpa meninggalkan smartphone-nya.

Fitur khusus lainnya yang ditambahkan pada ponsel ini adalah self-charging serta senter terbang berintensitas tinggi 5000cd, yang secara eksklusif diatur untuk mode malam hari.

Bukan hanya rancangan, prototipe dari drone phone ini pun telah dipamerkan. Sayangnya, LG belum mengungkapkan kapan perangkat canggihnya itu akan dirilis ke pasaran. Namun ponsel drone LG ini belum tahu kapan diluncurkan. So, kita tunggu saja kehadirannya.■

Tesla Kembangkan Powerbank untuk Android dan iOs

SAAT mendengar nama Tesla, pasti yang terbayang di pikiran kita adalah mobil listrik canggih yang dikembangkan perusahaan milik Elon Musk. Perusahaan ini memang berkonsentrasi pada pengembangan transportasi masa depan.

Namun siapa sangka perusahaan ini juga tertarik untuk berbisnis di segmen mobile, tepatnya menghadirkan aksesoris untuk smartphone.

Perusahaan yang berbasis di Palo Alto ini baru saja meluncurkan Tesla Powerbank, yang merupakan powerbank portable seperti pada umumnya.

Selain mengedepankan fungsionalitas, powerbank ini juga ditujukan sebagai barang koleksi karena bentuk desain dari Tesla Powerbank merupakan replika mungil dari "Supercharger Monument".

Bagi Anda yang bertanya-tanya apa itu Supercharger Monument, pada dasarnya itu adalah tempat untuk mengisi daya listrik mobil keluaran Tesla, dimana Supercharger Monument bisa ditemui



di beberapa kota yang memasarkan produk mobil buatan Tesla.

Dengan kata lain, Supercharger Monument bisa disebut juga sebagai stasiun pengisian bahan bakar khusus untuk mobil listrik Tesla. Sementara powerbank ini memiliki kapasitas baterai sebesar 18.650 mAh dan memiliki dua jenis port yang berbeda, yakni micro USB untuk perangkat Android dan port lightning untuk perangkat iOS.

Selain itu, ada juga indikator yang akan menampilkan status daya pada baterai. Untuk mendapatkan Tesla Powerbank, Anda hanya perlu merogoh kocek sebesar \$45 atau setara dengan Rp 608 ribuan.■



Demi Senyum Lebar, Veneer Gigi Kian Dikejar



MEMI-

LIKI gigi yang putih dan rapi menjadi dambaan semua orang. Pasalnya, gigi menjadi salah satu anggota tubuh manusia yang menjadi perhatian terutama saat kita bertemu atau berkomunikasi dengan orang.

Oleh karena itu, tidak heran jika banyak orang rela mengorbankan duit jutaan rupiah demi menyulap penampilan mulut dan giginya agar lebih menawan. Nah, saat ini, perawatan gigi yang kini banyak digandrungi masyarakat adalah *Veneer* dan *bunny teeth*.

Apa itu metode *Veneer*? Menurut Drg. Eva Yuli Andari, *veneer* sejatinya produk lama dan sudah ada sejak 20 tahun lalu. Meski secara teknik tidak banyak berubah, cara pengerjaannya tentu sudah berkembang. Namun mengapa *veneer* bisa menjadi sangat populer saat-saat ini? Drg. Eva berpendapat jika para selebriti lokal yang membuatnya kembali tenar.

"*Veneer* sekarang memang lagi booming karena banyak artis yang pakai. Kalau

di luar (negeri) udah *common banget*," katanya.

Namun meski ingin mengikuti senyum sempurna para selebriti, ternyata Anda tidak bisa meminta bentuk dan warna yang persis seperti salah satu dari mereka. Karena pemasangan *veneer* disesuaikan dengan berbagai fitur dalam wajah. Sesuai dengan persepsi kecantikan di dunia kedokteran, kesempurnaan wajah dilihat dari adanya keseimbangan proporsi antara sepertiga dahi sampai sepertiga dagu. Dengan kata lain, simetris dan seimbang menjadi kunci senyum ideal. Putihnya gigi juga ada takarannya.

"Gigi ideal itu bentuk proporsi ukurannya sama semua. Kalau untuk putih bagusnyanya seputih warna mata kita. Terus untuk garis senyum bagusnyanya sejajar dengan jarak ujung mata ke ujung hidung. Lalu garis tengah gigi baiknyanya sejajar dengan garis tengah hidung dan dagu," jelasnya.

BERBAGAI TUJUAN

Veneer gigi sebenarnya lapisan tipis material yang ditempel permanen di permukaan gigi. Analogi mudahnya seperti pemasangan kuku palsu tapi di gigi.

Beberapa alasan seseorang melakukan *veneer* gigi, diantaranya:

- Untuk menutupi warna gigi yang kuning

sehingga gigi jadi tampak putih bersinar

- Untuk menutup renggang antara 2 gigi
- Untuk memperbaiki gigi yang patah atau keropos
- Untuk meratakan posisi gigi yang sedikit ngga rapi
- Untuk memperbaiki bentuk gigi agar terlihat lebih baik.

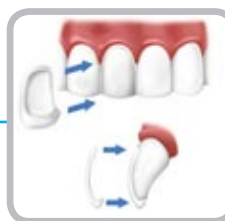
Veneer sendiri ada dua macam, yakni *Direct Vener (Composite Veneer)* dan *Indirect Veneer (Porcelain Veneer)*.

Direct Vener adalah yang langsung dikerjakan dan dibentuk di gigi dengan menggunakan bahan resin komposit. *Veneer* ini lebih ekonomis dan praktis karena dengan sekali kunjungan ke dokter gigi ahli estetis, *veneer* langsung terpasang hingga selesai. Kekurangannya adalah bahan *composite* mudah menyerap warna dan ketahanannya tidak selama yang *porcelain*.

Sementara *Indirect Veneer (Porcelain Veneer)* terbuat dari bahan *porcelain*. *Veneer* ini membutuhkan minimal 2x kunjungan ke dokter gigi. Yang pertama kali gigi dikecilkan dan dicetak. *Veneer* kemudian dibuat di Laboratorium minimal seminggu. Dan kunjungan keduanya, dipasang di gigi. *Porcelain veneer* lebih mahal dibandingkan *composite veneer* tapi ketahanannya lebih baik dan lebih stabil warnanya. ■

LANGKAH-LANGKAH LAKUKAN VENEER GIGI

1. Buat *appointment* dengan dokter gigi ahli estetis. Di Indonesia dokter yang berkompeten menangani adalah Dokter Gigi Spesialis Konservasi Gigi Dan Prosthodontia yang mendalami bidang estetis.
2. Kunjungan pertama ke dokter gigi : *Smile Analysis*. Biasanya di kunjungan ini Anda akan diajak berdiskusi oleh dokter kamu mengenai Konsep Senyum yang diinginkan, seperti: ingin putihkah? Ingin ratakah? Ingin bentuknya seperti gigi kelinci-kah? Derajat putih yang diharapkan? Berapa gigi yang perlu *diveneer*? Atau ada point yang Anda ingin ada di hasilnya. Nantinya, dokter akan memberi masukan-masukan untuk mewujudkan "smile" yang diinginkan. *Sometimes*, ada prosedur yang namanya *mock-up*. Prosedur ini dilakukan bila kamu ingin tau kira-kira hasil akhir bentuk gigi yang akan *diveneer*. So, dokter gigi akan membuatkan model bentuk *veneer* di gigi untuk Anda coba dan visualisasikan sebelum gigi dikecilkan sehingga bisa dapat gambaran hasil akhir yang akan diperoleh.
3. Jika Anda sudah sepakat dengan dokter mengenai tindakan yang akan dilaku-



kan, persiapan *veneer* bisa dimulai. Pertama, gigi Anda dikurangi ketebalannya sekitar 0.5 mm untuk tempat dipasangnya *veneer*.

Ini agar gigi tidak terlihat terlalu tebal atau maju setelah dipasang *veneernya* nanti.

4. Jika Anda memilih *direct veneer*, *veneer* akan langsung diaplikasikan di gigi Anda. Tapi jika Anda memilih *porcelain veneer*, gigi Anda akan dicetak dan dibuatkan *veneer* sementara. Minggu depannya baru kemudian *veneer* dipasang.
5. Pada kasus-kasus yang kompleks, ada kalanya perlu beberapa kali kunjungan dan trial sebelum *porcelain veneer* bisa dipasang.



Aksi Kolosal Bertabur Kekaguman

Festival Gandrung Sewu di Kabupaten Banyuwangi menyajikan aksi kolosal lebih dari seribu penari di bibir Pantai Boom dengan latar belakang Selat Bali. Menjadi atraksi wisata yang menarik perhatian sekaligus penguatan seni-budaya.

MINGGU, 8 Oktober 2017. Siang itu, cuaca di Banyuwangi cukup cerah seakan siap menyambut ribuan wisatawan yang bakal menyemut di kawasan Pantai Boom. Jalanan macet. Ribuan orang berarak menuju pantai yang kini juga sedang tahap renovasi untuk pengembangan dermaga kapal pesiar tersebut.

Hari itu Banyuwangi sedang punya *gawe* wisata besar, yaitu Festival Gandrung Sewu. Pergelaran kolosal ini adalah salah satu atraksi wisata di Banyuwangi yang paling ditunggu wisatawan.

Di hadapan ratusan ribu wisatawan baik lokal maupun mancanegara, ribuan penari Gandrung menari dengan latar belakang indahnya panorama Selat Bali. Sebanyak 1.286 penari Gandrung, tarian khas Banyuwangi yang telah ditetapkan sebagai Warisan Budaya Takbenda oleh Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, beraksi mengikuti irama gending *Kembang Pepe* yang menjadi tema Festival Gandrung Sewu tahun ini.

Pertunjukkan Gandrung Sewu kali ini dibumbui teatrikal perjuangan pahlawan Banyuwangi dalam melawan penjajah, yang kisahnya tersirat dalam gending *Kembang Pepe*. Fragmen itu mengisahkan para pahlawan menggunakan tipu muslihat dengan menggelar pertunjukan Barong dan Gandrung untuk menjebak penjajah. Sebagian penari Gandrung pun memakai topeng Barong dalam aksinya.

Perpaduan koreografi tari yang menawan, kostum Gandrung yang indah, aksi kebasan selendang berwarna merah,

dengan fragmen teatrikal, membuat pertunjukan ini penuh pesona.

Bupati Banyuwangi Abdullah Azwar Anas mengatakan, sejak digelar 2012 lalu, Festival Gandrung Sewu telah menjadi sarana bagi tumbuhnya rasa bangga rakyat terhadap seni-budayanya. Wisatawan pun merespons positif. Terbukti, ajang ini tiap tahunnya dijubeli ribuan wisatawan.

"Festival terbukti menjadi instrumen ampuh untuk memperkenalkan seni-budaya daerah ke publik global. Sekaligus ini menjadi bagian dari regenerasi pelaku seni. Kami bangga, sekarang semakin mudah mencari anak Banyuwangi yang jago menari, bahkan latihan-latihan digelar di balai desa untuk anak-anak siswa Taman Kanak-Kanak," ujar Anas.

Sehingga, sambung Anas, festival seni-budaya seperti Festival Gandrung Sewu bukan semata pertunjukan dan atraksi wisata saja, namun menjadi ajang konsolidasi budaya. "Dulu di tahun pertama, untuk mencari pelaku seninya atau penarinya, kita kebingungan. Tapi sekarang minat anak-anak muda membeludak. Ini menunjukkan betapa bangganya rakyat terhadap seni-budayanya," kata Anas.

Festival Gandrung Sewu sukses menyedot antusiasme yang luar biasa dari wisatawan. Ribuan orang yang menyaksikan pagelaran tersebut terlihat menikmati setiap aksi yang disajikan. Seperti yang dirasakan oleh Lionel Tournier, wisatawan asal Perancis. "Tariannya sangat indah, penarinya juga sangat cantik. Saya sampai terbawa perasaan saat ikut menari Gandrung," kata Lionel

yang saat itu diajak menari oleh salah satu penari sebagai bagian dari fragmen.

MENUMBUHKAN CINTA SENI-BUDAYA

Mendapatkan ribuan penari setiap tahunnya bukan hal sulit bagi Banyuwangi. Bahkan, tiap tahun Banyuwangi harus mengadakan seleksi penari di tingkat kecamatan. Rata-rata setiap tahun ada sekitar 3.000 calon penari.

Seperti yang dituturkan Mahkota Permata Ratri, penari muda yang ikut terlibat di Gandrung Sewu. Siswi kelas delapan SMPN 1 Cluring tersebut telah dua kali terlibat dalam tari kolosal Gandrung Sewu. Mahkota sangat bangga bisa terlibat pada pertunjukan tari ini.

"Saya sangat senang bisa terpilih dan tampil di hadapan ribuan wisatawan. Ini menambah pengalaman saya sekaligus membuat saya semakin mencintai seni-budaya Indonesia, khususnya Banyuwangi," kata Mahkota yang memang sangat suka menari itu.

Sementara itu, Deputi Bidang Pengembangan Pemasaran Wisata Nusantara Kementerian Pariwisata Esti Reko Astuti mengatakan atraksi yang dikembangkan dari tradisi lokal akan memiliki nilai lebih sebagai daya tarik wisatawan.

"Festival Gandrung Sewu ini menjadi ajang yang sangat menarik sebagai atraksi pariwisata. Even ini menjadi sebuah atraksi mempromosikan wisata untuk Banyuwangi. Tidak hanya di tingkat nasional tapi juga internasional," kata Esti Reko Astuti, yang turut menyaksikan Festival Gandrung Sewu. ■

BERKERINGAT GARA-GARA MIE PEDAS



KULINER dari Surabaya sudah dikenal akrab dengan yang namanya makanan bercita rasa pedas. Meskipun berhawa panas, orang Surabaya sangat menggemari makanan pedas. Mulai dari sego sambel, ceker pedas, nasi goreng pedas, serta yang semakin banyak digemari akhir-akhir ini yaitu mie pedas.

Di Surabaya ada beberapa tempat makan yang khusus menyajikan menu ini. Umumnya menggunakan nama-nama yang menyeramkan atau bahkan makian. Beberapa diantaranya adalah :

MIE BRENGSEK



Sehat dan Pedas, itulah tagline yang di usung oleh Mie Brengsek ini. Renald Widodo sebagai owner dari Mie Brengsek ini menjamin bahwa olahan mie yang di buatnya bebas dari bahan pengawet dan bebas dari MSG. Untuk membuktikan hal ini sang owner bersedia untuk mengajak pelanggan untuk membuktikannya sendiri pada waktu proses pembuatan mie-nya yang dia proses secara *home-made*.

Untuk masalah pedas-nya, Renald juga meng-klaim kalau mie yang dia olah ini adalah mie yang terpedas yang ada di Kota Surabaya. Karena rasa pedasnya, akhirnya tercipta nama Mie Brengsek Surabaya, yaitu Mie yang sangat Brengsek pedas-nya. Renald menjelaskan bahwa kata 'brengsek' disini untuk menggambarkan sesuatu yang luar biasa, dalam hal ini luar biasa pedasnya. Ungkapan inipun sejatinya sudah di perhalus dan kalimatnya mengena bagi semua kalangan.

Terdapat tiga level pedas dalam Mie Brengsek Surabaya ini, yaitu Level Cupu, Level Kapok Lombok dan Level Sikat Miring. Rasa pedas yang ada di Mie Brengsek ini berasal dari cabe rawit yang telah di keringkan tanpa campuran merica.

Mie Brengsek Level Cupu menjadi mie dengan level pedas paling bawah. Mie Brengsek Level Kapok Lombok adalah mie dengan tingkat kepedasan sedang. Terakhir Level Sikat Miring, mie dengan citarasa pedas yang paling tinggi.

Untuk level cupu cabai yang di gunakan adalah 20 biji, untuk level Kapok Lombok, cabai yang di campurkan sebanyak 20 sampai 50 cabai, sedangkan untuk level Sikat Miring menggunakan sebanyak 50 lebih cabai kering bubuk.

Untuk *topping* dari Mie brengsek Surabaya ini para pengunjung bisa memilih sesuai dengan selera masing-masing. *Topping* yang di sediakan antara lain berupa tambahan sosis, rumput laut maupun bakwan.

KOBER MIE SETAN



Kober Mie Setan merupakan tempat makan yang menyajikan menu mie pakai level-levelan. Nama menu makanan dan minuman di tempat ini cukup unik dan masih berhubungan setan. Yaitu mie setan, mie iblis, es pocong, es genderuwo, es tuyul, dan lain-lain.

Mie disajikan dengan patty, suiran ayam, siamay goreng, sayuran, dan keripik. Di sini mienya disajikan dalam dua macam cara pemasakan yaitu mie goreng dan Mie kuah. Mie Goreng diberi nama mie Iblis dan yang kuah adalah mie Setan. Tingkatan level ditempat ini juga berbeda dari tempat sebelumnya.

Kalau lihat dari pilihan levelnya sih memang cuma level 1 sampai level 5. Tapi tahu *gak*, kalau level 1 saja terdiri dari 12 cabai dan level 5 menggunakan 60 cabai. Ada dua varian mie pedas di sini, mie setan dan mie iblis. Mau iblis atau setan, dua-duanya dijamin bikin kepanasan!

Selain mie dan minuman, kamu juga bisa mencoba berbagai varian dimsum yang lezat. Selain tingkatan itu, kita juga bisa request kok kalo takut kepedasan. kita bisa *request* cabe dari 1-10 buah cabe.

Di Surabaya, Kober Mie Setan telah memiliki beberapa cabang. Harga semua menu di Kober Mie Setan nggak lebih dari Rp 20 ribu *kok*. Namun, siap-siap kesabaran yang cukup ya, karena antriannya di sini selalu panjang banget.

MIE AKHIRAT



Mie Akhirat punya dua macam mie yang menjadi sorotan. Pertama mie neraka berwarna hitam, dan surga berwarna putih. Pembeli bisa memesan mie dengan level kepedasan 0 – 10. Setiap tambahan level, berarti bertambah cabai sebanyak lima buah. Kalau kepedasan, bisa juga memesan menu tambahan lain di sini seperti dimsum dan lain-lain.

Nama menu mienya juga tak kalah unik lho, seperti mie surga, mie neraka, mie ramen, serta nasi goreng. Tak hanya itu, di sini kamu juga bisa menikmati dimsum dan memilih sajian mie goreng atau kuah. Mie akhirat goreng disajikan dengan siomay, sayuran, keripik pangsit, acar, nugget, dan bengkoang.

Harga makanan dan minuman di Mie Akhirat rata-rata di bawah Rp 20 ribu.

MIE RAMPOK



Awal masuk, pengunjung akan dianggap sebagai tawanan yang sesegera mungkin dimasukkan dalam sel. Bahkan tempat makannya persis sama yang dipakai narapidana. Oh iya menu paling pedas di sini adalah Mie Rampok Hukuman Mati yang menggunakan 100 cabai. Whooa, ini sih lebih mahal beli cabe-nya daripada biaya bikin mie, haha!

Sama seperti dua mie di atas, mie rampok juga memiliki tingkatan level pedas. Mie rampok disajikan dengan dimsum, acar, sayuran, dan pangsit.

Nama-nama menunya juga tak kalah nyeleneh. Seperti mie

rampok hukuman mati, seumur hidup, cambuk, tahanan murah, dan mie bebal (babak) gembong, kakap, teri, dan banyak lagi. Harganya untuk menu mie cukup murah yakni Rp 8 - 10 ribu saja.

MIE PECUN



Berbeda dari mie-mie sebelumnya yang merupakan mie yang diolah dan dijadikan sebuah hidangan yang enak. Mie Pecun ini merupakan mie pedas yang terbuat dari Mie Instan. Bukan Mie Instan biasa namun kalian akan menemukan mie instan lengkap dengan telur, kornet dan berbagai lauk lainnya,

Rasa dari mie ini sendiri ini ya... seperti mie instan pada umumnya namun kalian bisa menambahkan tingkat kepedasan sesuai dengan keinginan kalian sendiri kawan. Kalau kalian berminat mencicipi menu makanan ini kalian bisa mampir ke Jl. Anjasmoro Surabaya, Letaknya tepat di perempatan jalan jadi mudah untuk ditemukan.

MIE ABANG ADEK



Mie satu ini terhitung baru di Surabaya. Sama seperti Mie Pecun, Mie Abang Adek juga menggunakan mie instan yang bisa dipesan tingkat kepedasannya. Selain dari level-level yang tiap levelnya merupakan kelipatan dari 5 cabai, pengunjung juga bisa memesan cabai sesuai dengan 'daya tahannya' terhadap rasa pedas.

Selain mie goreng, tentunya juga ada beragam pilihan rasa mie rebus seperti kare ayam, soto atau kaldu ayam. Untuk toppingnya, ada berbagai pilihan mulai dari telur, kornet dan keju. Bahkan tahu dan tempe juga tersedia di sini.

Dan, seperti favorit orang Indonesia pada umumnya yaitu makan mie pakai nasi, di rumah makan ini juga menyediakan nasi bagi mereka yang menganut paham 'belum makan, kalau belum makan nasi'.

Bagi yang datang beramai-ramai dan ada yang tidak berminat untuk makan mie instan, juga disediakan menu roti dan pisang bakar. ■

Menikmati Keindahan Alam di **KOTA 1001 GOA**

PACITAN, adalah kota yang damai, ramah, dan mempesona. Kota yang di kelilingi oleh pegunungan ini, bagai surga tersembunyi yang memiliki keindahan yang sangat mengagumkan.

Kota yang berada di Jawa Timur ini, merupakan kota kelahiran mantan Presiden

RI, Susilo Bambang Yudhoyono. Sehingga, menjadi kebanggaan tersendiri bagi masyarakat kota Pacitan.

Pacitan dijuluki sebagai kota 1001 goa, hal itu dikarenakan di kota ini banyak sekali terdapat goa-goa yang indah. Misalnya Goa Gong, Goa Tabuhan, dan masih banyak lagi.

Kota Pesisir Selatan Jawa Timur ini juga mempunyai pantai yang tidak kalah indah dengan pantai yang ada di Bali. Pemandangan yang indah, cocok sebagai tempat untuk refreshing.

Nah, objek wisata apa saja yang bisa Anda kunjungi saat berada di Pacitan?

GOA GONG

Di Desa Bomo, Kecamatan Punung, ada sebuah goa dengan pemandangan stalagtit yang menakjubkan. Dengan kedalaman sekitar 700-800 meter, goa ini memiliki 7 ruangan besar yang memiliki keunikannya masing-masing. Di salah satu ruangan, kamu bisa menemukan Sendang Bidadari yang airnya jernih. Di ruang lain, ada batu unik yang jika ditabuh akan mengeluarkan bunyi seperti Gong. Keberadaan batu inilah yang konon menjadi dasar penamaan goa ini.

Jangan mengira kamu bakal menemukan goa yang gelap gulita. Untuk masuk ke dalamnya kamu bahkan gak membutuhkan senter karena di dalam goa sudah terpasang lampu temaram yang menciptakan warna-warni cantik di dinding goa. Jalan setapak juga sudah dibangun, lengkap dengan pagar pembatas, biar kamu gak sembarangan menginjak bagian goa.

GOA TABUHAN

Berkunjung ke Pacitan rasanya tidak lengkap tanpa mengunjungi Goa Tabuhan. Goa ini masih terletak di Kecamatan Punung, gak terlalu jauh dari Goa Gong. Kedalaman goa ini sekitar 100 meter dan memiliki dua ruangan. Awalnya goa ini bernama Goa Tapan, karena dulu sering dimanfaatkan orang untuk bertapa.

Yang menarik, di salah satu sudut goa ada kumpulan stalagtit yang bisa menghasilkan bunyi serupa gamelan. Oleh kelompok gamelan yang dibentuk dari warga setempat, bunyi-bunyian ini diubah menjadi orkestrasi nada yang ajaib. Makanya, goa ini berubah

nama menjadi Goa Tabuhan.

GOA LUWENG JARAN

Masih ingat film tentang petualangan ke perut bumi yang berjudul Journey to the Center of the Earth? Goa Luweng Jaran ini memang gak setenar Goa Gong dan Goa Tabuhan. Tapi, goa ini menawarkan sensai yang gak dimiliki goa-goa lainnya. Di sinilah Anda bisa menikmati petualangan menuju ke perut bumi seperti di film tersebut.

Goa Luweng Jaran ini punya lorong yang sangat panjang dan terhubung dengan goa lainnya. Konon, panjang lorong goa ini mencapai 48 kilometer. Sepanjang goa, Anda bisa menikmati pemandangan ornamen-ornamen unik yang terbentuk secara alami.

GOA SONG TERUS

Masih di Kecamatan Punung, tepatnya di Desa Mendolo Lor, ada sebuah goa yang diyakini menjadi tempat tinggal manusia purba, yaitu Goa Song Terus. Sejak ditemukannya kerangka manusia purba berusia 10 ribu tahun pada 1999, goa ini menjadi destinasi utama para arkeolog untuk meneliti sejarah manusia purba.

Tentu tidak ada yang tahu nama sebenarnya dari manusia purba ini. Namun, warga sekitar sepakat menamainya Mbah Sayem. Mbah Sayem sendiri adalah seorang laki-laki berusia sekitar 40-50 tahun. Ketika ditemukan, ia sedang menggenggam alat batu dan alat kerja dari tulang.

Tak begitu jauh dari Goa Song Terus, ada satu goa lain yang juga



menjadi tempat bersemayam para manusia purba: Goa Song Keplek. Di Goa Song Keplek inilah ditemukan berbagai testamen bahwa manusia sejak dulu bertahan karena kerja keras. Ada artefak seperti gurdi, lancipan, limas, serta alat-alat serpih lainnya yang terkubur dalam goa.

PANTAI SRAU

Tersembunyi dan masih alami, Pantai Srau bisa dibilang adalah salah satu pantai yang paling indah di Pulau Jawa. Letaknya di Desa Candi, Kecamatan Pringkuku, sekitar 25 km dari Pacitan. Saat berkunjung ke sini, Anda tidak hanya disuguhi satu, melainkan tiga pantai yang punya kekhasannya sendiri.

Di pantai pertama, pasir putih sehalus bedak berpadu dengan buih putih dari ombak besar khas pantai selatan. Pantai kedua, pasirnya lebih kasar dan dikelilingi jejeran batu karang sehingga Anda bisa bermain air dengan lebih aman. Pantai yang ketiga sedikit berbeda dengan dua pantai lainnya. Tanpa hamparan pasir, pantai ini berupa jejeran batu karang yang bisa dimanfaatkan untuk duduk sembari menikmati pemandangan. Tertarik?

PANTAI KLAYAR

Penasaran seperti apa seruling laut di Pantai Klayar? Datang saja langsung ke sini. Pantai ini terletak di Kecamatan Donorojo, sekitar 45 km dari kota Pacitan. Di sini Anda bisa menikmati seruling laut, keunikan Pantai Klayar yang nggak bakal bisa Anda temui di pantai-pantai lainnya.

Seruling laut ini berupa batu karang besar yang memiliki celah. Setiap kali ombak besar datang, celah karang itu memancarkan air ke atas dan menimbulkan bunyi siulan. Selain itu, ada karang raksasa yang berbentuk mirip Sphinx lho! Hanya saja, di sini Anda dilarang nyebur ke pantai karena ombaknya yang ganas.

PANTAI WATU KARUNG

Jika Banyuwangi punya Pantai Plengkung alias G-Land yang menjadi Hawaii-nya Indonesia, Pacitan juga punya pantai yang gak kalah keren. Terletak di daerah Pringkukung, pantai ini memang agak tersembunyi dan sulit dijangkau. Namun jangan khawatir, segala jerih payah Anda untuk mencapainya akan terbayar dengan pemandangan pulau karang, air laut yang kehijauan, serta pantai yang bersih dengan pasir putih yang lembut.

Sambil menikmati pemandangan surga, Anda bisa menyantap ikan segar hasil tangkapan nelayan di pantai ini. Yang lebih penting, pantai ini punya ombak kelas dunia yang sangat menantang bagi penggemar selancar. Para surfer bisa dengan leluasa membelai ombak bertipe barrel dan reef break yang memicu adrenalin.

PANTAI BANYU TIBO

Banyu tibo mempunyai makna 'air jatuh'. Ya, pantai berpasir putih ini dinamai demikian karena keberadaan air terjun mungil yang terletak tepat di bibir pantai. makanya, meski di pantai, Anda tetap bisa menikmati segarnya air tawar yang tumpah dari air terjun. Ya, puas-puaskan bermain di pantai dan sebelum pulang ke rumah, basuh rasa lengket di tubuh Anda dengan air terjun itu. Tak ingin berenang atau basah-basahan? Anda cukup duduk di atas batu-batu karang di sekitar pantai sembari menikmati pemandangan.

Pantai Banyu Tibo terletak di Desa Widoro, Kecamatan Donorojo, masih segaris dengan Pantai Klayar. Jika mau menikmati pantai ini,

datanglah saat surut pada pagi atau sore hari. Jika pasang tiba, tempat ini tak akan bisa dinikmati karena pantainya tergolong sempit.

SUNGAI MARON

Gak cuma Jawa Barat yang punya Green Canyon, Pacitan juga punya. Lokasinya berada di Desa Dersono, Pringkuku, 45 menit dari pusat kota Pacitan.

Sungai Maron menawarkan pemandangan hijau di kiri-kanannya, dengan rimbun pohon jambu dan pohon kelapa. Seru banget mendayung perahu menyusuri sungai ini, tidak kalah dengan sungai Cigenter di TN Ujung Kulon. Minus ular dan buaya, tentunya.

Sungai Maron adalah sungai yang vital bagi Desa Dersono dan Desa Sendang. Makanya, sungai ini terlihat bersih dan asri karena menjadi sumber air dan habitat alami ikan air tawar yang bisa dimanfaatkan warga desa. Yang menarik, di sungai ini sering diadakan lomba dayung setiap tahunnya.

MONUMEN JENDRAL SUDIRMAN

Pacitan memang punya segudang pesona alam yang mengagumkan. Tapi, jangan sampai Anda terlewatkan untuk mampir ke obyek wisata sejarah yang dimiliki Pacitan: Ya, Monumen Jenderal Sudirman.

Monumen ini berdiri megah di Pakis Baru, Kecamatan Nawangan. Di tempat inilah dulu Jenderal Sudirman mendirikan markas dan menentukan strategi gerilya. Jangan dibayangkan monumen yang kuno dengan arsitektur ala Orde Baru! Anda bisa menikmati diorama yang diukir dengan apresiasi tinggi terhadap seni; menaiki tangga-tangganya yang berjumlah 70 buah ($17 + 8 + 45 = 70$); atau sekadar santai-santai bersama teman di halamannya yang lapang.

Anda juga bisa mengunjungi bedek (rumah bambu) persembunyian Jenderal Soedirman, yang masih terawat dengan baik dan terletak tak jauh dari lokasi monumen.



PEMANDIAN BANYU ANGET

Mengeksplorasi obyek wisata di Pacitan memang seru, tapi bikin pegal juga. Nah, agar capek anda hilang, tak salah jika berendam di Pemandian Tirto Husodo yang mempunyai sumber air panas dari perbukitan kapur.

Terletak di Desa Karangrejo, Kecamatan Arjosari, tempat ini bisa ditempuh sejauh 15 km ke utara kota Pacitan.

Air panas dari Pemandian Tirto Husodo mengalir langsung dari sumber alaminya. Agar bisa dinikmati pengunjung, air mendidih yang terkumpul di kolam utama akan dicampur dengan air dingin di tiga kolam lainnya.

PUSAT KERAJINAN BATU MULIA

Berkunjung ke suatu daerah seakan kurang lengkap tanpa membawa oleh-oleh khas. Nah, Pacitan dikenal sebagai salah satu pusat kerajinan batu mulia alias batu akik di Tanah Air. Pusat kerajinan batu akik Pacitan berada di Desa Gendaran, Donorojo. Di sini, hampir setiap warga di Desa Gendaran membuat industri rumahan sendiri untuk menjual batu akik Pacitan.

Gendaran yang merupakan salah satu Desa di Kecamatan Donorojo ini memang memiliki keunggulan potensi, yakni potensi batu akik atau batu mulia yang tidak dimiliki desa-desa lain di Pacitan. Sejak dahulu batu akik Gendaran yang menjadi trade mark Batu Akik Pacitan banyak dikenal di Indonesia, dan bahkan pemasarannya sudah sampai ke luar negeri.■

PERUBAHAN DRASTIS Dari Regulator ke Eksekutor

Menghabiskan sepanjang karirnya di Bank Indonesia (BI), Wibisono harus mengubah paradigmanya ketika menerima tawaran menjadi Komisaris **bankjatim**. Perubahan yang cukup radikal, dari regulator menjadi eksekutor di lapangan. Banyak *adjustment* dilakukan, namun diharapkan bisa membawa perubahan positif.

WIBISONO, atau beberapa menyapanya dengan Sony, adalah *arek Suroboyo* yang numpang lahir di Mataram. Ia menghabiskan masa kecilnya di Kota Pahlawan. Semua jenjang sekolah mulai dasar hingga tinggi diselesaikannya di Surabaya.

Mengawali pendidikan dasar di SDN Ambengan I, Wibisono melanjutkan studinya ke sekolah-sekolah yang cukup terpadang di Surabaya. Mulai SMP Negeri 1, berlanjut ke SMA Negeri 2 dan kemudian berhasil diterima di Jurusan Ekonomi Umum -kini dikenal sebagai Jurusan Ekonomi Pembangunan- Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga (Unair) membuktikan Wibisono bukanlah pelajar *ecek-ecek*.

Selepas menyelesaikan kuliahnya di Unair pada 1981, Wibisono muda langsung diterima menjadi pegawai di Bank Indonesia (BI) dengan status ikatan dinas. Pada tahun 1983, bapak dua anak ini kemudian diangkat menjadi pegawai BI dengan posisi staf di Departemen Neraca Pembayaran. Di bank sentral ini, Wibisono memulai karirnya hingga berakhir ketika memasuki masa pensiun pada 2011. Total, ia menjalani karir di BI selama 28 tahun.

Di Bank Indonesia, karir Wibisono lekat dengan bidang pengelolaan moneter. Karirnya terus melonjak hingga menduduki beberapa jabatan penting diantaranya Kepala Seksi Neraca Pembayaran, Deputy Kepala Bagian DPP dan Devisa, Peneliti Ekonomi di Perwakilan BI London, Kepala Bagian Studi Pasar Keuangan BI, Kepala Bagian Biro Hubungan Internasional hingga ia menuntaskan karirnya di BI sebagai Deputy Pemimpin di Kantor Perwakilan BI Surabaya.

Lepas menunaikan tugas panjangnya di Bank Indonesia, Wibisono ditawarkan oleh Kepala Perwakilan BI

Surabaya ketika itu untuk bertugas menjadi Komisaris di **bankjatim**, tentunya atas persetujuan Gubernur yang menjadi pemegang saham mayoritas **bankjatim**.

Bertugas menjadi komisaris di bank ibarat memasuki dunia yang betul-betul baru baginya. Memang hubungan BI sangat dekat dengan perbankan. Sebelum ada Otoritas Jasa Keuangan (OJK), BI-lah yang menjadi regulator, bertugas mengatur dan mengawasi perbankan. Meski demikian, karir panjang Wibisono di BI bukanlah di Divisi Pengawasan Perbankan, namun lebih ke urusan makro ekonomi. Mengurusi kebijakan moneter.

Meskipun pernah berhubungan dengan perbankan namun tidak terlalu dekat karena memang tugasnya sebatas hal-hal yang tidak terlalu urgent seperti mengawal Konsultan Keuangan Mitra bank (KKMB).

Perubahan tugas ini menuntut Wibisono harus belajar lagi tentang banyak hal. Jika

selama di BI, hubungan yang dijalin adalah antara lembaga. Kalaupun berhubungan secara personal, hanya sebatas pada pimpinan di masing-masing lembaga tersebut.

"Di **bankjatim** ini saya kemudian belajar banyak hal. Salah satunya adalah harus bertemu banyak orang dari level pimpinan hingga staf atau pegawai paling bawah. Ini untuk memastikan bisnis bank ini berjalan dengan baik," ujarnya.

Ia mencontohkan, untuk menyalurkan kredit ke suatu perusahaan, maka pihak bank harus melakukan kunjungan ke lapangan secara mendetail, bukan hanya menyetujui berdasarkan cerita para



pimpinan perusahaannya saja. Di **bankjatim** inilah ia mengenal istilah *on the spot* dan *call report*.

"Misalkan ada perusahaan transportasi mau mengajukan kredit, kita tidak bisa percaya begitu saja omongan direktornya. Harus kita datang sendiri kantornya, kita tengok garasinya, bahkan jika perlu kita ngobrol dengan sopirnya. Kita harus detail melihatnya. Kata orang barat, *The Devils is in the details*. Jadi detail itu penting untuk diperhatikan," tegasnya. Fraud akibat kredit fiktif, lanjut Wibisono, kebanyakan terjadi akibat tidak dilaksanakannya mekanisme cek dan ricek seperti ini.

Karenanya ia menegaskan kepada seluruh pegawai **bankjatim** untuk selalu menegakkan integritas dalam menjalankan tugasnya. Khususnya dalam menyalurkan pembiayaan ke masyarakat.

Integritas ini pula yang menurutnya harus menjadi pedoman hidup seluruh umat manusia, terlebih mereka yang berkarir di perbankan. Integritas ini pula yang bisa menjadi penyelamat perbankan menghadapi masa-masa sulit.

"Di dunia ini banyak terjadi kejahatan perbankan. Mayoritas, fraud itu terjadi bukan terjadi karena ketidaktahuan pengurusnya. Tapi lebih karena kurangnya integritas. Karena tidak ada kejahatan perbankan di dunia ini yang dilakukan oleh orang-orang bodoh," kata Wibisono.

Untuk menegakkan integritas ini pula, ia selalu berpesan kepada jajaran manajemen khususnya di Divisi SDM untuk menerapkan *reward and punishment* dengan tepat dan tegas. Lemahnya integritas, yang berakibat pada *fraud*, bisa disebabkan karena tidak adanya sistem *reward and punishment* yang tegas.

"Ketika ada seseorang melanggar aturan namun tidak ditindak itu akan jadi masalah serius. Karyawan lain akan melihat, oh itu melanggar tidak apa-apa. Maka mereka akan cenderung berani melakukan pelanggaran karena tidak adanya *reward and punishment* tadi," katanya.

Setelah integritas, hal kedua yang patut dimiliki seorang pegawai perbankan jika ingin sukses adalah kompetensi yang harus terus dijaga dan diasah. Kompetensi ini pulalah yang bisa menjadikan seseorang pantas terkabul doa-doanya.

"Bagaimana cara kita memantaskan diri untuk menerima apapun yang kita minta kepada Tuhan YME harus selalu diasah dan ditingkatkan. Kita percaya, rejeki, karir hingga kesehatan akan bisa

kita raih jika kita sudah memantaskan diri dihadapan-Nya. Memantaskan diri itu bisa lewat kerja keras, integritas tinggi, serta kompetensi yang terus ditingkatkan," papar pria kelahiran 1953 ini.

Dalam kaitannya dengan karir di dunia perbankan, Wibisono menegaskan pentingnya memantaskan diri. Banyak pegawai yang karirnya melesat karena

mereka berhasil memantaskan dirinya, membuat dirinya lebih hebat dari kantor tempatnya bekerja.

"Jika ada satu pegawai yang merasa berada di posisinya terlalu lama dan ingin pindah atau meningkat karirnya, maka ia harus memantaskan dirinya. Buat prestasi anda lebih besar dari kantor anda. Itu saja kuncinya," tandas Wibisono. ■



VOLKSWAGEN atau biasa disebut VW merupakan mobil produksi Jerman yang sangat ikonik. Volkswagen yang dalam bahasa Jerman berarti "mobil rakyat" membuat Wibisono jatuh cinta sejak muda, sesuai moto perusahaan ini pada 2003-2007 yakni "*Aus Liebe zum Automobil*" (artinya : Kecintaan pada Mobil).

Saat muda, dikala teman-temannya sedang gandrung mobil produksi Jepang, pilihan Wibisono sudah tidak bisa digoyahkan dari VW. "Saat muda dulu teman-teman saya banyak yang pakai Honda atau Toyota, tapi saya lebih pilih VW Scirocco. Mungkin karena saya tahunya merek mobil ini dan sejak kecil mobil keluarga saya ya VW ini," katanya.

Kini, kakek empat cucu tersebut mengoleksi 4 VW di garasinya, 2 buah VW Kombi, satu VW Beetle (atau sering disebut VW Kodok) dan satu VW Touran. Mobil-mobil tersebut yang 3 diantaranya merupakan lansiran tahun 1970'an masih terawat dengan sangat baik. Bahkan 2 VW Kombi miliknya pernah memenangi kompetisi restorasi VW tingkat nasional.

Tidak hanya mengoleksi, Wibisono pun masih aktif menyetir sendiri VW-nya untuk perjalanan jauh. Menyetir memang baginya sudah menjadi hobi utama. Bahkan ketika muda, cita-citanya adalah mejadi Sopir Bis Malam! Saat masih menjabat di BI-pun ia nyetir sendiri VW-nya ke kantor tiap hari. Ketika bertugas di luar negeri pun, Wibisono memilih untuk menyetir sendiri mobilnya.

"Di Amerika, di Eropa saya nyetir sendiri. Nah ketika jadi Komisaris di bankjatim ini saya merasa kalah karena protokoler mengharuskan saya naik sedan warna hitam dan duduk di kursi belakang," ujarnya berkelakar. ■

WIBISONO

KOMISARIS INDEPENDEN BANK JATIM

- SDN Ambengan 1 (1961-1966)
- SMP Negeri 1 Surabaya (1967-1969)
- SMA Negeri 2 Surabaya (1970-1972)
- Universitas Airlangga, Fakultas Ekonomi Jurusan Ekonomi Umum 1973-1981
- S2 Jurusan Development Economics di Williams College, Massachusetts USA tahun 1988

- Kepala Seksi Neraca Pembayaran Bank Indonesia
- Deputi Kepala Bagian DPP dan Devisa Bank Indonesia
- Peneliti Ekonomi Bank Indonesia London
- Kepala Bagian Studi Pasar Keuangan Bank Indonesia
- Kepala Bagian Biro Hubungan Internasional Bank Indonesia
- Deputi Pemimpin Bank Indonesia Surabaya
- Komisaris Independen Bank Jatim

MAULINA DAN ETTY ARIATY

Angkat Gengsi Produk Dalam Negeri



Tidak hanya berwirausaha. Namun memiliki visi dan misi untuk mengangkat motif asli Indonesia dalam produk fashion berkualitas tinggi agar bisa diterima warga dunia.

SAMA-sama anak kolong (anak dari tentara) dan menyukai dunia kreatif membuat Maulina dan Ety Ariaty Soraya memiliki visi khusus dalam berwirausaha. Untuk produk tas yang mereka produksi dengan merek Kalyana Indonesia, keduanya tidak ingin sekedar menciptakan produk yang digemari pasar namun juga memiliki identitas ke-Indonesia-an yang kuat.

"Mungkin karena bapak kami sama-sama tentara, jadi rasa nasionalismenya lebih kuat," ujar *Marketing Director* Kalyana Indonesia, Ety Ariaty. Cita rasa Indonesia memang kental di produk-produk Kalyana Indonesia. Motif batik seperti Kawung, parang dan grompol tercetak di atas kulit sapi asli berkualitas tinggi. Sebelumnya Kalyana juga sempat mengeluarkan produk dengan motif dari Toraja.

Selain menciptakan produk yang lekat dengan ciri khas Indonesia, keduanya juga sepakat untuk memberikan penghargaan yang layak pada 30 perajin dan pekerja di Kalyana Indonesia. "Untuk membuat tas yang halus dan rapi tentu butuh kerja keras dan ketelitian. Semuanya handmade. Kami sangat menghargai itu. Kami ingin agar mereka mendapatkan penghasilan yang layak atas karya yang mereka buat. Mungkin karena itu pula kami jarang memberikan diskon," tutur Ety.

Melirik kembali ke belakang, ketika 'melahirkan' Kalyana Indonesia pada 2010, Maulina-yang akrab disapa Molly ini sempat mengalami jatuh bangun. "Awalnya ikut pameran UMKM di sini cuma dipegang aja. Waktu itu produk yang kami jual dengan harga Rp 700 ribu dianggap terlalu mahal. Padahal orang-orang kita kalau beli tas bermerek dari luar negeri, harga berapa aja pasti dibeli.

Tapi kalau produk lokal kok kayanya susah," ujarnya. Hingga akhirnya Kalyana Indonesia berkesempatan masuk ke ajang Tokyo Fashion Week tahun 2011 dan laku hingga 90 persen dari total produk yang dibawa.

Kemudian pada 2012 saat show di Las Vegas, ia mulai menerima banyak saran. "Waktu di Las Vegas sebenarnya banyak yang suka. Tapi karena di sana negara empat musim, mereka kurang menyukai tas yang berbahan kain," kata perempuan kelahiran 17 Januari 1981 ini.

Setelah melakukan serangkaian uji coba, akhirnya pada 2014 ia menciptakan motif Indonesia yang

gai model sesuai dengan seri yang dikeluarkan. Seri baru biasanya dikeluarkan setiap enam bulan sekali. Hampir setengahnya langsung dikirimkan untuk salah satu toko fashion di Los Angeles, Amerika Serikat.

Setelah diterima di pasar luar negeri dan dipasarkan melalui beberapa distributor di sejumlah negara seperti Australia, Amerika Serikat serta Moskow, barulah keduanya mulai serius menggarap pasar di dalam negeri. Untuk pasar dalam negeri, keduanya lebih banyak membidik komunitas dan ekspatriat. "Kami membuka gerai di salah satu pusat perbelanjaan di Jakarta serta showroom di Surabaya sebagai *brand awareness*," ujar Ety menambahkan.

MINATI INDUSTRI KREATIF

Ety dan Molly-panggilan akrab Maulina mulai saling mengenal ketika sama-sama bersekolah di SMA Negeri 2 Surabaya. "Kami berteman tapi bukan BFF (*Best Friend Forever*/sahabat dekat). Kami punya teman main sendiri-sendiri tapi ternyata kami cocok untuk bekerjasama," ujar Ety yang merupakan mantan humas salah satu hotel bintang lima di Surabaya ini.

Molly sejak awal memang bercita-cita menjadi *entrepreneur* dan *hobby* mengoleksi tas. Ini yang mendasarinya untuk memiliki usaha yang berkaitan dengan kegemarannya. Sedangkan Ety memiliki *background* pendidikan komunikasi dan industri kreatif serta sempat bekerja di bidang *public marketing* dan marketing. Dengan perbedaan tersebut, keduanya bisa saling melengkapi dan berkolaborasi dengan baik.

Ke depan keduanya berharap Kalyana Indonesia bisa semakin diterima pasar di dalam negeri.

Orang-orang Indonesia sendiri bisa menghargai karya anak bangsa dan tidak lagi terlalu membanggakan produk dari luar negeri. "Bahkan kami ingin Kalyana Indonesia ini bisa menjadi salah satu produk unggulan Jawa Timur," pungkasnya. ■



■ Maulina dan Ety Ariaty

digrafir di atas kulit dan diterima pasar. Selain itu, untuk pasar luar negeri, konsumennya meminta tas harus ada resletingnya.

Dalam satu bulan, Kalyana Indonesia memproduksi sekitar 600 buah tas berba-

NIKMATI FASILITAS E-CHANNEL DAN TABUNGAN BANK JATIM!

SIKLUS VALAS

Nikmati kenyamanan dan kemudahan bertransaksi dengan mata uang asing

- Suku bunga kompetitif
- Bebas biaya saldo minimum
- Syarat ringan dan mudah
- Dapat dijadikan coverage pembukaan LC

MOBILE BANKING

Kemudahan bertransaksi perbankan dalam genggaman

- Pembayaran tagihan telepon rumah, PDAM, PBB, SPP, dll
- Pemberian Pulsa Seluler Prabayar, tiket kereta api
- Transfer antar rekening Bank Jatim dan bank lain;
- Informasi produk serta rekening yang lebih lengkap



Terdaftar & diawasi oleh:



www.bankjatim.co.id

SIKLUS Valas



Tabungan Siklus Valas

Nikmati kenyamanan dan kemudahan bertransaksi dengan mata uang asing

- ✓ Suku bunga kompetitif
- ✓ Bebas biaya saldo minimum
- ✓ Syarat ringan dan mudah
- ✓ Dapat dijadikan coverage pembukaan LC

Terdaftar & diawasi oleh :



24 JAM LAYANAN atm

3366 SMS BANKING

14044 RING BANGKALAN

bankjatim internet banking

bankjatim mobile banking

www.bankjatim.co.id