







PERTEMUAN INOVASI DAN PELAYANAN DARI HATI

DI TENGAH situasi perekonomian yang masih diselimuti banyak tantangan, semua pelaku usaha mutlak harus melakukan berbagai inovasi. Pemain-pemain baru berdatangan. Dalam suasana pasar yang sesak, pemenang ditentukan dari kemampuan berstrategi menghadirkan produk dan layanan yang paling relevan dengan kebutuhan pasar.

Kondisi serupa juga mewarnai wajah industri perbankan. Iklim persaingan di industri jasa keuangan ini semakin kompetitif. Maka tak ada pilihan bagi **bankjatim** untuk senantiasa menghadirkan pelayanan terbaik bagi seluruh pemangku kepentingan perusahaan.

Langkah terbaik dilakukan pararel dalam dua sisi. Pertama, terus menghadirkan inovasi produk agar bisa menjadi jawaban bagi kebutuhan keuangan masyarakat. Kedua, memperbaiki kualitas pelayanan agar bisa memenuhi ekspektasi masyarakat terhadap layanan jasa keuangan yang personal, mudah, dan menggembirakan.

Dua langkah itulah yang kami simpulkan sebagai pertemuan antara inovasi dan pelayanan dari hati. Inovasi berkaitan dengan beragam langkah bersifat hard infrastructure yang dilakukan **bankjatim** untuk memacu pelayanan. Pendekatan yang dilakukan tentu berbasis teknologi informasi (TI), sehingga produk-produk yang dilahirkan bisa semakin memudahkan nasabah.

Pendekatan teknologi adalah keniscayaan di era disrupsi ekonomi seperti yang terjadi dalam beberapa tahun terakhir. Teknologi informasi tak lagi sekadar tren, tapi sudah menjadi kebutuhan jika pelaku usaha ingin tetap eksis dan tumbuh di tengah ketatnya pasar.

Adapun pelayanan yang bersumber dari hati mencerminkan komitmen **bankjatim** untuk terus berbenah melayani nasabah dari hari ke hari. **bankjatim** terus meningkatkan standar pelayanan dengan

menjalankan secara konsisten prosedur operasional standar dan memberikan pelatihan secara berkelanjutan terhadap seluruh sumberdaya manusia untuk mewujudkan pelayanan prima.

Tentu untuk menjalankan semua peningkatan kualitas pelayanan tersebut tak semudah membalikkan telapak tangan. Kita semua di **bankjatim** menyadari bahwa hal itu hanya bisa dicapai dengan sinergi di antara seluruh kekuatan perusahaan. Kami di **bankjatim** menanamkan paradigma bahwa perusahaan ini tidak membutuhkan superman, tapi kita memerlukan superteam.

Pimpinan akan dehidrasi di tengah jalan jika tak melibatkan seluruh kekuatan perusahaan secara menyeluruh. Ini karena pekerjaan meningkatkan kualitas layanan harus dilakukan terus-menerus secara berkelanjutan, bahkan tiada henti. Ini bukan seperti lari sprint alias adu cepat, tapi lari marathon alias adu ketahanan. Sehingga membutuhkan kerja sama banyak pihak.

Dengan tekad peningkatan kualitas layanan itulah, dengan mempertemukan inovasi dan pelayanan yang bersumber dari hati, **bankjatim** terus berikhtiar memberikan nilai tambah bagi seluruh pemangku kepentingan. Ihwal peningkatan kualitas layanan itulah yang dikupas di majalah edisi ini.

Tentu menjadi harapan kita bersama bahwa tahun ini kondisi ekonomi semakin membaik, dan **bankjatim** sungguh berharap bisa menjadi teman bagi Anda untuk mengarungi berbagai tantangan perekonomian. Selamat membaca.

R. Soeroso

DIREKTUR UTAMA



■ FVFN1

Laba Bersih Tumbuh 12,76%, Kinerja Bank Jatim Membanggakan | **06**

BANK JATIM BEKERJASAMA DENGAN KSP NASARI

Tingkatkan Penyaluran Kredit untuk Pensiunan | 07

LAPORAN UTAMA

Genjot Inovasi Biar Tidak Ditinggal Pergi | 08

Tren perubahan layanan perbankan semakin terasa dalam beberapa tahun terakhir. Penetrasi teknologi informasi membuat konsep layanan berbasis digital menjadi pilihan utama. Layanan tambahan seperti weekend banking pun tak kalah penting. Bukan soal gaya, inovasi layanan itu adalah kebutuhan jika bank tak ingin ditinggal nasabahnya.

Karena Layanan Adalah Kunci | 10

R. SOEROSO | DIREKTUR UTAMA BANJATIM
Membantu Keuangan Daerah Menjadi
Lebih Rapi dan Akuntabel | 11



SYARIAH

Pembiayaan dengan Akad Musyarakah Mutanaqisah | 12

OPINI

Percayalah, Melayani Itu Baik | 14

■ BERITA EKONOMI



Gubernur Jatim Dorong Penerapan Ekonomi Digital | 16

Ini Skema Baru Penyaluran Kredit Usaha Rakyat 2018 | **16**

STRATEGI

Pilih-Pilih Asuransi, Sesuaikan dengan Kebutuhan 17

■ INVESTOR NEWS

Anda Punya Saham? Jangan Lupa Kewajiban Pelaporan SPT Tahunan | 18

■ LENSA BJTM | 20

■ SOCIAL RESPONSIBILITY

Konsistensi Berbuah Penghargaan di Awal Tahun | 22

BERITA CABANG

BANK JATIM KANTOR CABANG PERAK SURABAYA
 Bekerja Maksimal Layani Kebutuhan Perbankan
 di Pusat Maritim Indonesia Timur | 23



UMKM

Terus Berinovasi Kembangkan Produk | 24

■ IDE BISNIS

KEDAI KOPI: Usaha Kekinian yang Menjanjikan | 26



Minum kopi atau ngopi dalam beberapa tahun terakhir sudah menjadi gaya hidup. Ajakan 'ayo ngopi' juga semakin sering dilontarkan seseorang ketika ingin mengajak teman atau koleganya ngobrol sambil bersantai.

TEKNOLOGI

Menciptakan Internet Safety bagi Anak | 28

KESEHATAN

Saat Saraf Kejepit, Apa yang Harus Dilakukan? | 30



BUDAYA

Jejak-jejak Akulturasi Budaya Tionghoa di Jawa Timur | **31**

KULINER

Kue Keranjang: Kue Manis Khas Imlek yang Sarat Filosofi | 32

DESTINASI

Menjelajahi Kepingan Surga yang Jatuh ke Bumi | 34



BINTANG

Donor Darah: Membantu Sesama, Sehatkan Raga | 36

INSPIRASI

LULUT SRI YULIANI

Konsisten Jaga Kelestarian Mangrove Pamurbaya | 38



SEMANGAT MELAYANI

ARI masa ke masa, kompetisi di berbagai bidang kehidupan terasa semakin berat. Medan persaingan semakin terjal, termasuk di industri perbankan. Di tengah beragam tantangan tersebut, bankjatim tetap eksis, terus bertumbuh, dan semakin bersemangat dalam mencanangkan target-target baru di masa mendatang. Semuanya didedikasikan untuk seluruh masyarakat Jawa Timur, dan secara umum bagi seluruh pemangku kepentingan.

Salah satu syarat mutlak tetap eksis dan unggul dalam iklim kompetisi yang sedemikian kompetitif adalah peningkatan kualitas layanan. Bagi sektor jasa seperti industri keuangan, pelayanan ibarat kunci yang menentukan segalanya. Dari sanalah semua bermula: kepuasan nasabah, citra bank, hingga kinerja keuangan.

Majalah bankjatim dalam edisi Februari hadir untuk menyajikan berbagai inovasi layanan yang dilakukan oleh bank kebanggaan masyarakat Jawa Timur ini. Manajemen **bankjatim** tak pernah berhenti menelurkan inovasi baru untuk memberi pelayan-

Tema itulah yang kami angkat dalam Laporan Utama di edisi ini. Rincian inovasi pelavanan kami hadirkan, termasuk beragam program-program yang terintegrasi dengan upaya mengerek kualitas pelayanan **bankjatim.** Bagi **bankjatim**, tak ada pilihan lain untuk terus berinovasi meneguhkan posisi bank ini sebagai salah satu pemain terkemuka di industri perbankan nasional.

Seperti edisi sebelumnya, tentu saja tak lupa ada sejumlah rubrik lain yang informatif dan inspiratif yang disajikan di majalah ini. Rubrik Peluang Usaha menghadirkan kedai kopi yang dibedah prospek bisnisnya. Gambaran yang kami sajikan di rubrik ini diharapkan bisa memunculkan ide bisnis bagi para pembaca.

Rubrik-rubrik lain yang tak kalah informatif juga tersaji, seperti kesehatan, teknologi, hingga tokohtokoh inspiratif. Ada banyak pembahasan di dalamnya, dikupas secara informatif dan menarik, yang kami harapkan mampu memberi manfaat bagi para pembaca.

Selamat membaca.













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





Laba Bersih Tumbuh 12,76%, Kinerja Bank Jatim Membanggakan

Dalam rangka memberikan keterbukaan informasi, PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk (**bankjatim**) melaksanakan *analyst meeting* dan *press conference* untuk memaparkan kinerja keuangan tahun buku 2017 (*audited*) di Hotel Ritz Carlton Pasific Place, Jakarta (15/01).

KINERJA keuangan bankjatim tahun buku 2017 menunjukan performa yang bagus dan tumbuh bila dibandingkan dengan periode yang sama tahun sebelumnya (*Year on Year/YoY*). Berdasarkan laporan keuangan tahun buku 2017 (*audited*), aset bankjatim tercatat Rp. 51,52 triliun atau tumbuh 19,72% laba bersih bankjatim tercatat 1,15 triliun tumbuh 12,76% (*YoY*).

Selama tahun 2017 Dana Pihak Ketiga (DPK) **bankjatim** tumbuh luar biasa dengan mencatatkan pertumbuhan 21,48% (*YoY*) sebesar Rp. 39,84 triliun. Pertumbuhan dana pihak ketiga yang signifikan tersebut menunjukkan bahwa kepercayaan masyarakat kepada **bankjatim** meningkat. Selain itu pencapaian DPK tersebut diperkuat dengan CASA rasio **bankjatim** sebesar 69,89%, dimana selama lebih dari 14 tahun, CASA rasio **bankjatim** selalu menunjukkan

diatas 65%.

Di tengah-tengah kondisi perekonomian global yang masih belum stabil di 2017, **bankjatim** masih mampu mencatatkan pertumbuhan penyaluran kredit sebesar 31,75 triliun atau tumbuh 7,01% (*YoY*). Kredit di sektor konsumsi menjadi penyumbang tertinggi selama tahun 2017 yaitu sebesar 22,29 triliun atau tumbuh 12,42% (*YoY*).

Rasio keuangan **bankjatim** posisi Desember 2017 lebih baik dibandingkan tahun sebelumnya, diantaranya *Return on Equity (ROE)* sebesar 17,43%, *Net Interest Margin (NIM)* sebesar 6,68 %, *Return On Asset (ROA)* 3,12%, terjadi efisiensi pada Biaya Operasional dibanding Pendapatan Operasional (BOPO) dari 72,22% menjadi 68,63%.

Di masa kepemimpinan R. Soeroso, tren kenaikan harga saham **bankjatim** (BJTM) juga menjadi perhatian masyarakat, mengingat selama tahun 2017 pertumbuhan harga saham BJTM mencapai 17,60% yang ditutup pada level Rp. 710/ lembar saham di penghujung tahun 2017. Ditahun ini pula, BJTM membukukan harga saham tertinggi dalam sejarah sejak IPO di 2012 yaitu sebesar Rp. 840/ lembar saham di bulan April 2017.

Kinerja yang bagus di tahun 2017 juga tak luput dari strategi manajemen di tahun 2017 yang menambah 2 (dua) direktorat baru, yaitu: Direktur Keuangan dan Direktur Manajemen Risiko.

Dengan adanya penambahan 2 (dua) direksi tersebut, diharapkan pembagian kerja menjadi lebih fokus. Dan imbasnya, para karyawan **bankjatim** menjadi lebih optimal dalam pencapaian target, lebih profesional serta senantiasa memitigasi risiko dan patuh terhadap peraturan perbankan dan perundang-undangan.

Direktur Keuangan diduduki oleh Ferdian Timur Satyagraha, dan Direktur Manajemen Risiko dijabat oleh Rizyana Mirda. Perbaikan Sumber Daya Manusia yang lebih baik juga menjadi prioritas utama **bankjatim**, hal tersebut dilakukan dengan mengangkat Direktur Kepatuhan dan Human Capital baru, Hadi Santoso.

Sejarah juga tercipta di awal tahun 2017, untuk pertama kali **bankjatim** memperluas layanan di luar pulau Jawa dengan membuka cabang operasional tepatnya di pulau Batam. Batam menjadi destinasi pertama **bankjatim** untuk melayani kebutuhan perbankan dan keuangan masyarakat.

Batam dinilai mampu menjadi ladang **bankjatim** dalam memberikan pelayanan dan kepuasan bertransaksi khususnya bagi pengusaha dan pedagang yang memiliki perdagangan antar pulau khususnya dengan Jawa Timur.

Di tahun 2017, **bankjatim** juga terus melakukan inovasi produk guna meningkatkan pelayanan yang terbaik bagi nasabah. **bankjatim** menggandeng beberapa perusahaan asuransi di Indonesia dengan meluncurkan produk *bancassurance*. Salah satu alternatif produk untuk memfasilitasi kebutuhan akan investasi jangka panjang disertai dengan benefit proteksi jiwa

nasabah bankjatim.

Untuk mendukung Gerakan Nasional Non Tunai (GNNT) yang dicanangkan Bank Indonesia, **bankjatim** turut gencar mempromosikan *electronic money* (*emoney*) melalui Flazz **bankjatim**, hasil bundling product **bankjatim** dengan BCA.

HINGGA DESEMBER 2017, JUMLAH JARINGAN BANKJATIM TELAH MENCAPAI 1.608 TITIK LAYANAN TERDIRI DARI 1 KANTOR PUSAT, 48 KANTOR CABANG, 166 CABANG PEMBANTU, 199 KANTOR KAS, 191 KANTOR LAYANAN SYARIAH, 190 PAYMENT POINT, 88 KAS MOBIL, 723 ATM DAN 2 CDM.

Hingga Desember 2017, jumlah jaringan **bankjatim** telah mencapai 1.608 titik layanan terdiri dari 1 Kantor Pusat, 48 Kantor Cabang, 166 Cabang Pembantu, 199 Kantor Kas, 191 Kantor layanan Syariah, 190 *Payment Point*, 88 Kas Mobil, 723 ATM dan 2 CDM.

Secara garis besar, rencana bisnis

bankjatim di 2018, diantaranya:

Dari sisi kredit, **bankjatim** akan mempermudah pengajuan kredit dengan e-kredit. Layanan yang memberikan kemudahan informasi dan pelayanan kepada pelaku UMKM dan masyarakat Jawa Timur.

Melanjutkan program yang dicetus

oleh Gubernur Jawa Timur Soekarwo, **bankjatim** tetap menyalurkan kredit *Loan Agreement* Pemprov Jatim kepada UMKM sektor industri primer dan sekunder dengan bunga sangat kompetitif;

Peningkatan DPK juga menjadi hal yang sangat diprioritaskan oleh **bankjatim**, dengan program tabungan seperti Siklus Bunga

Plus dan giro plus diyakini masih dapat menjadi daya tarik masyarakat untuk menabung di **bankjatim**;

Peningkatan branchless banking juga menjadi concern bankjatim di tahun 2018, sampai dengan Desember 2017 terdapat 214 Agen Laku Pandai dan 2.117 nasabah yang berhasil dijaring.■

Gandeng KSP Nasari untuk Tingkatkan Fee Based Income

MENGINJAK awal tahun 2018, bertempat di Hotel Bumi Surabaya. PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk (bankjatim) kembali melakukan Penandatanganan Kerja Sama guna meningkatkan pelayanan kepada nasabah khususnya nasabah pensiunan yang ada di Jawa Timur. Bekerjasama dengan Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Nasari, bankjatim membidik fee based income dari kerjasama ini.

Seperti diketahui sebelumnya, KSP Nasari menyalurkan kredit kepada para pensiunan yang kreditnya sudah tidak tercover **bankjatim**, yaitu usia 75 tahun keatas. Dan **bankjatim** bertugas untuk mendebit angsuran kredit pensiunan KSP Nasari tersebut setiap bulannya.

Hadir langsung Direktur Utama bankjatim R. Soeroso dan Ketua KSP Nasari Sahala Panggabean dalam penandatanganan perjanjian kerjasama tersebut. "Dari kerjasama ini, bankjatim dapat meningkatkan fee based income



■ PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk (**bankjatim**) menjalin kerjasama dengan Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Nasari untuk berbagai layanan keuangan. Kerjasama ini adalah salah satu wujud komitmen **bankjatim** dalam mendorong pertumbuhan ekonomi skala kecil dan mikro.

dari fee pemotongan angsuran kredit para pensiunan". terang R. Soeroso

Dalam kesempatan yang sama, Ketua KSP Nasari Sahala Panggabean menyampaikan bahwa kerjasama ini merupakan suatu terobosan antara KSP Nasari dengan **bankjatim** untuk memaksimalkan potensi penyaluran kredit kepada pensiunan khususnya di Jawa Timur. R. Soeroso menambahkan kerjasama ini merupakan timbal balik dimana KSP Nasari dapat memanfaatkan electronic channel yang dimiliki oleh bankjatim.





INI RAHMAWATI konsentrasi menatap layar smartphone-nya. Sambil menikmati hazelnut signature chocolate di gerai kafe berjaringan internasional, Dini membuka layanan mobile banking bankjatim di layar sentuh ukuran 5,5 inchi smartphone-nya. Tak sampai dua menit, Dini menyelesaikan transaksinya.

"Sekarang sangat praktis. Bayar sekolah anak cukup beberapa kali klik. Beres," kata Dini, eksekutif perusahaan multinasional bidang ekspor-impor ini.

Lain lagi kisah Ricky Suwito. Pengusaha muda bidang konstruksi asal Surabaya ini sebelumnya kerap kebingungan saat membutuhkan layanan perbankan di akhir pekan. Maklum saja, dia terkadang harus mengeksekusi sejumlah transaksi

besar di akhir pekan untuk menjalankan bisnisnya. Jadi, ATM saja terkadang tidak cukup.

"Sekarang lega karena banyak bank buka layanan weekend banking, termasuk bankjatim. Jadi kalau akhir pekan butuh transaksi lumayan besar yang mendadak, ya tinggal meluncur ke kantornya," kata alumnus master administrasi bisnis dari universitas swasta terkenal di Jakarta



tersebut.

Seiring dengan kemajuan layanan perbankan, Dini dan para nasabah memang tak perlu lagi repot untuk ke cabang-cabang atau bahkan ke mesin ATM untuk bertransaksi. Sambil menyesap cokelat hangat, mencuri waktu saat menonton film di bioskop, atau sembari berjingkrak menikmati konser musik, nasabah tetap bisa bertransaksi meng-

gunakan layanan perbankan. Tren digital itulah yang bakal semakin kuat menghiasi lansekap layanan perbankan tahun ini dan tahun-tahun mendatang.

"Pertumbuhan perangkat mobile sudah sangat pesat, yang otomatis mengubah perilaku nasabah dalam bertransaksi. Situasi ini menuntut bank untuk terus terintegrasi dengan berbagai layanan berbasis mobile," kata ekonom Universitas Brawijaya, Dias Satria, PhD.

Doktor ekonomi lulusan Adelaide University, Australia, itu mengatakan,

digitalisasi telah mengubah tren di banyak sektor ekonomi. Saat ini, ada tak kurang dari 132,7 juta pengguna internet di Indonesia berdasarkan data We Are Social.

"Tak hanya mengubah dari sisi services, penetrasi digital juga mengharuskan perbankan menempuh jalan pemasaran baru berbasis mobile, termasuk lewat media sosial mengingat jumlah pengguna media sosial di Indonesia sudah mencapai 130 juta," kata Dias.

Bagi perbankan, tren digital sebenarnya juga membuat segalanya menjadi lebih efisien. Bukan hanya dari sisi produk dan layanan, pergeseran juga terjadi dari kantor cabang menjadi berbasis elektronik.

"Karena membuka kantor cabang pasti butuh investasi yang lebih mahal dibanding digital branch. Ini ke depan akan mengubah model bisnis perbankan, meski tak mudah karena ada persyaratan-persyaratan khusus yang ditetapkan Otoritas Jasa Keuangan (OJK)," kata Dias.

Data OJK sendiri menyebutkan, jumlah nasabah pengguna *e-banking* meningkat sebesar 270 persen dari 13,6 juta nasabah pada tahun 2012 menjadi 50,4 juta nasabah pada tahun 2016. Adapun frekuensi transaksi pengguna *e-bank*-

ing meningkat 169 persen dari 150,8 juta transaksi pada tahun 2012 menjadi 405,4 juta transaksi pada tahun 2016.

Untuk bisa survive dalam kompetisi saat ini, menurut Dias, industri perbankan harus rajin berinovasi. Berdasarkan tren keuangan digital, ke depan tren layanan teknologi finansial (fintech) yang menyediakan pembiayaan secara online berbasis peer to peer lending bakal semakin masif. Tentu saja hal itu menjadi tantangan bagi perbankan.

"Sekarang sudah banyak usaha kecil

yang mendapatkan kredit dari lembaga fintech. Perbankan harus waspada dengan mengubah model bisnisnya menjadi jauh lebih ringkas dengan penekanan digital yang semakin kuat," papar Dias.

Dias menggarisbawahi, seiring transformasi industri keuangan dari layanan konvensional ke ranah digital, ada beberapa tantangan yang harus dijawab industri perbankan. Di antaranya keamanan dan kedaulatan data. Sebab, ada potensi serangan peretas terhadap layanan industri jasa keuangan.

Demikian pula soal layanan inovatif seperti weekend banking. Nasabah tak perlu galau saat membutuhkan transaksi besar di akhir

pekan. ATM atau digital banking memang sangat membantu, tapi layanan weekend banking dibutuhkan untuk transaksitransaksi mendadak dalam skala besar yang tidak bisa dipenuhi ATM dan digital banking. Misalnya, menarik dana sampai ratusan juta.

"Itulah pentingnya perbankan berinovasi. Harus total football dalam melayani konsumen, karena eranya memang persaingan super ketat dengan berbagai perubahan perilaku nasabah yang wajib dicermati. Jika mengabaikan hal itu, bank akan ditinggal nasabahnya," kata Dias.



"TAK HANYA MENGUBAH

DARI SISI SERVICES.

PENETRASI DIGITAL

JUGA MENGHARUSKAN

PERBANKAN MENEMPUH

JALAN PEMASARAN

BARU BERBASIS MOBILE.

TERMASUK LEWAT MEDIA

SOSIAL MENGINGAT

JUMLAH PENGGUNA

MEDIA SOSIAL DI



Karena Layanan Adalah Kunci

Sebagai pemain di industri perbankan, layanan memang menjadi titik tekan yang tidak boleh sama sekali dikesampingkan. Ketika persaingan memberikan bunga murah bukan lagi menjadi pilihan, persaingan dalam memberikan layanan paling optimal adalah kunci memenangkan persaingan.

DIREKTUR Utama **bankjatim** R. Soeroso, mengatakan di tengah persaingan industri perbankan yang semakin ketat, konsistensi dalam memberikan layanan terbaik akan menentukan siapa yang sanggup bertahan di industri ini.

"Menjadi pemain di industri perbankan, layanan merupakan *pressure point* untuk memenangkan persaingan. Itulah mengapa kami ingin selalu memberikan layanan yang terbaik untuk nasabah kami," tegas R. Soeroso.

Kemampuan untuk beradaptasi terhadap kebutuhan nasabah menjadi pembeda bagi satu bank dengan bank lainnya. Seperti layaknya pemain lain di industri ini, **bankjatim** pun terus berbenah mengadaptasi kebutuhan nasabah masa kini yang menginginkan layanan yang lebih personal dan cepat.

Berbagai layanan pun dikembangkan untuk memenuhi kebutuhan nasabah tersebut. Beberapa layanan unggulan yang diberikan **bankjatim** untuk nasabahnya diantaranya adalah layanan prioritas. Layanan **bankjatim** Prioritas ini diberikan untuk nasabah simpanan dengan dana minimal Rp 250 juta dan debitur dengan nilai *outstanding* kredit minimal Rp 2 miliar. Nasabah Jatim Prioritas akan mendapatkan sejumlah fasilitas seperti layanan *personal banker* atau penasihat finansial. Para *personal banker* tersebut memiliki informasi dan pengetahuan memadai berkenaan dengan pengelo-

laan investasi dan harta kekayaan nasabah.

Layanan yang diluncurkan sejak Oktober 2015 tersebut juga memberikan berbagai fasilitas diluar perbankan seperti layanan executive lounge di bandara-bandara dalam negeri maupun luar negeri untuk nasabah yang ingin bepergian dengan pesawat, hingga diskon di berbagai merchant yang sudah bekerjasama.

Layanan ini sendiri disambut baik oleh masyarakat, terbukti hingga akhir Desember 2017 lalu jumlah nasabah **bankjatim** Prioritas mencapai 3.568 nasabah dengan dana dikelola mencapai Rp 2,4 triliun.

Selain layanan untuk nasabah prioritas, bankjatim juga terus berinovasi memberikan layanan bagi seluruh nasabah diantaranya dengan meluncurkan layanan berbasis digital, electronic channel (e-channel). Melalui layanan e-channel ini, nasabah tidak perlu mendatangi kantor cabang untuk melakukan transaksi.

Saat ini **bankjatim** mempunyai beragam layanan *e-channel* yang bisa diakses melalui berbagai perangkat seperti *Internet Banking, SMS Banking, Mobile Banking.* Ketiga layanan yang diluncurkan secara bertahap dalam beberapa tahun terakhir ini juga mengalami peningkatan pengguna setiap tahunnya. Terakhir, pada akhir Desember 2017, tercatat pengguna *SMS Banking* **bankjatim** mencapai 121.926 nasabah, *internet banking* 7.203 nasabah dan *Mobile Banking* 43.984 nasabah.

Selain layanan melalui ketiga kanal elektronik tersebut, **bankjatim** juga mempunyai layanan *Info* **bankjatim** 14044 yang memudahkan nasabah yang ingin mendapatkan berbagai informasi dan bantuan mengenai rekening mereka, produk, hingga layanan **bankjatim**.

"Selain itu kami juga mempunyai layanan weekend banking untuk melayani nasabah yang sibuk bekerja sehingga tidak mempunyai waktu pergi kentor cabang pada hari kerja. Kami membuka 3 kantor layanan weekend banking yang beroperasi pada hari Sabtu yakni di Kantor Cabang Pembantu Royal Plaza, Pasar Atum dan Pusat Grosir Surabaya (PGS), ketiganya di Kota Surabaya," kata R. Soeroso.

Disamping memberikan layanan bagi nasabah personal, **bankjatim** juga mempunyai layanan korporat khususnya bagi pemerintah daerah yang terangkum dalam layanan *electronic* Keuangan Daerah (e-KD). Melalui layanan ini, pemerintah daerah bisa mendigitalisasi transaksi keungan sehingga bisa mengurangi kebocoran anggaran dan meningkatkan akuntabilitas.

Beberapa daerah sudah mengembangkan layanan e-KD bersama dengan **bankjatim** seperti Kabupaten Sidoarjo, Banyuwangi dan banyak daerah lainnya. Layanan ini pun terus di-*upgrade* untuk memenuhi kebutuhan pemerintah daerah dalam mengelola keuangannya.

TETAP BUTUH SENTUHAN MANUSIA

Meski terus mengembangkan layanan berbasis digital dan teknologi informasi (TI), **bankjatim** juga berkomitmen tidak akan menghilangkan sentuhan layanan yang melibatkan manusia didalamnya. R. Soeroso mengatakan pihaknya tetap tidak meninggalkan akar layanan yang terangkum dalam *corporate culture* **bankjatim** yakni senantiasa ramah, berbudaya dan profesional.

"Karena teknologi tidak selamanya akan bisa mengerti *person*, ada saatnya *person* membutuhkan *human touch* dari *person* lainnya. Dan kami tidak ingin meninggalkan *culture* itu," kata R. Soeroso.

bankjatim pun terus memberikan layanan-layanan yang senantiasa bisa dirasakan manfaatnya bagi semua nasabah. Salah satu contohnya ketika awal bulan, di hampir semua Kantor Cabang, bankjatim senantiasa menyediakan layanan khusus bagi para pensiunan yang ingin mengambil uang pensiunan tiap bulan.

Para pensiunan yang rata-rata sudah lanjut usia ini kebanyakan datang sendiri ke kantor **bankjatim** di setiap awal bulan, alih-alih menggunakan layanan elektronik macam ATM yang sudah tersebar di seantero Jawa Timur.

"Para pensiunan ini lebih senang mengambil sendiri uang pensiun mereka tiap bulan di kantor-kantor cabang bankjatim. Dengan demikian mereka bisa bertemu rekan-rekan mereka sesama pensiunan dan bercengkerama. Kami pun menyiapkan tenda di luar kantor, lengkap dengan minuman dan makanan ringan serta

beberapa staf yang khusus memenuhi kebutuhan mereka. Ini adalah bentuk layanan kami yang menyentuh langsung orang per orang," imbuh Direktur Menengah dan Korporasi bankjatim, Su'udi.

Dengan layanan yang menyentuh semua lapisan nasabah ini, diharapkan keterikatan nasabah dengan **bankjatim** akan memberikan *feedback* bagi kemajuan bisnis perseroan.

DIREKTUR UTAMA BANJATIM, R. SOEROSO

Membantu Keuangan Daerah Menjadi Lebih Rapi dan Akuntabel

LAYANAN bagi industri perbankan ibarat kunci dalam memenangkan persaingan. Semua lapisan nasabah harus bisa terlayani agar tak lari ke lain hati. Komitmen inilah yang terus dibangun **bankjatim** dalam membenahi kualitas layanan.

Bagaimana Bank Jatim memandang persaingan di industri perbankan khususnya dalam bidang layanan?

Jawab: Menjadi pemain di industri perbankan, layanan merupakan *pressure point* untuk memenangkan persaingan. Konsistensi dalam layanan yang akan membuat siapapun di industri ini dapat tetap bertahan di tengah gempuran krisis ekonomi maupun perkembangan teknologi.

Dalam beberapa tahun ini layanan apa saja yang sudah dikembangkan Bank Jatim?

Jawab: Perkembangan layanan di Bank Jatim sangat luar biasa, kami ingin selalu memberikan layanan yang terbaik untuk nasabah kami. Layanan kami diantaranya: Layanan Jatim Prioritas; Layanan *electronic channel* (sms *banking*, *internet banking* dan *mobile banking*); Layanan *Branchless Banking*, Layanan *weekend Banking* juga layanan *electronic* Keuangan Daerah (e-KD).

Apakah ada layanan khusus yang diberikan kepada nasabah?

Jawab: Ada, kami memiliki layanan Jatim Prioritas. Sebuah layanan yang kami persembahkan untuk nasabah prioritas sebagai wujud apresiasi akan kebutuhan nasabah serta layanan perbankan yang lebih nyaman dan eksklusif. Selain itu kami juga memiliki layanan weekend banking, saat ini kami memiliki 3 (tiga) kantor cabang yang melayani transaksi weekend banking, ada Capem Royal Plaza, Capem Pasar Atum dan Capem PGS, kesemuanya masih di Surabaya, namun tidak menutup kemungkinan, layanan ini juga dapat kami kembangkan di kota-kota lainnya.

Bagaimana respon nasabah terhadap layanan yang sudah diberikan oleh Bank Jatim?

Jawab: Respon nasabah cukup baik dengan layanan yang kami berikan, terbukti per Desember 2017 Nasabah prioritas kami mencapai 3.568 nasabah dengan dana yang kami kelola mencapai Rp. 2,4 triliun Juga tren peningkatan untuk layanan *electronic channel*, per Desember 2017 pengguna sms *banking* **bankjatim** mencapai 121.926, *internet banking* 7.203 dan *mobile banking* 43.984, dimana pencapaian itu akan terus kami tingkatkan. Dalam sudut pandang keuangan daerah, dengan adanya e-KD, harapan kami, kami membantu keuangan daerah menjadi lebih rapi dan akuntabel.

Di Tahun 2018 ini layanan apa yang akan dikembangkan atau didorong oleh Bank Jatim?

Jawab: Tahun ini kami ingin terus mengembangkan layanan berbasis teknologi informasi, layanan *electronic channel* akan terus kami *upgrade* dan akan kami tambah layanan didalamnya, termasuk e-KD itu. Tidak ketinggalan *branchless banking*, karena kami ingin seluruh masyarakat di pelosok Jawa Timur dapat menikmati fasilitas perbankan yang mudah dan tidak jauh dari tempat tinggalnya.

Kini makin banyak pemain di industri perbankan yang mengembangkan layanan digital untuk nasabahnya. Bagaimana Bank Jatim memandang hal ini?

Jawab: Teknologi informasi beberapa waktu terakhir ini memang sangat luar biasa perkembangannya, dan siapapun harus ikut bermain dalam perkembangan yang berimbas pada perubahan gaya hidup masyarakat. Maksudnya disini, bankjatim akan terus mengembangkan layanan berbasis digitalnya, namun kami juga tidak akan meninggalkan root kami, corporate culture kami yang senantiasa ramah, berbudaya dan profesional akan terus kami pertahankan. Karena teknologi tidak selamanya akan bisa mengerti person, ada saatnya person membutuhkan human touch dari person lainnya. Dan kami tidak ingin meninggalkan culture itu.

Disamping pelaku industri perbankan, kini juga makin banyak pelaku industri sejenis seperti Financial Technology (Fintech) yang memberikan banyak kemudahan layanan bagi masyarakat yang membutuhkan akses keuangan. Bagaimana Bank Jatim memandang isu ini?

Jawab: Nothing endures but change, tidak ada yang tidak berubah kecuali perubahan itu sendiri. Tidak ada yang salah dari adanya perubahan, dengan semakin banyaknya pelaku industri Fintech tentunya akan membuat masyarakat lebih teredukasi akan keuangan dan teknologi. Dan dengan semakin maraknya hal itu, selain meng-upgrade layanan teknologi informasi kami yang sudah ada, tidak menutup kemungkinan bagi kami untuk bekerjasama dengan pelaku industri tersebut.■



Pembiayaan dengan Akad Musyarakah Mutanaqisah

■ OLEH: M PRAMUDYA ISKANDAR

APABILA ditanya mengenai akad perbankan syariah, 90% kita menjawab dengan akad murabahah atau jual beli. Ya... memang akad murabahah ini akad yang paling populer dan sangat gampang untuk masyarakat memahaminya.

Agar lebih variatif dan "menjual", akhir-akhir ini pelaku industri keuangan syariah di Indonesia telah banyak menggunakan Akad Musyarakah Mutanaqisah atau MMQ dalam transaksi pembiayaan dengan nasabahnya.

MMQ telah masuk dalam kodifikasi Produk Perbankan Syariah Direktorat Perbankan Syariah di tahun 2008 dan telah memperoleh fatwa DSN MUI di tahun yang sama.

Dalam fatwa DSN MUI No 73 Tahun 2008 tentang Musyarakah Mutanaqisah disebutkan, Musyarakah Mutanagisah adalah musyarakah (akad kerjasama) yang kepemilikan aset (barang) atau modal salah satu pihak berkurang disebabkan pembelian secara bertahap oleh pihak lainnya. Dengan demikian, di ujung akad ini satu pihak, yaitu nasabah akan memperoleh kepemilikan sempurna terhadap suatu aset atau modal. Dalam akad MMQ bank syariah wajib berjanji menjual aset yang disepakati secara bertahap dan nasabah wajib membelinya.

MMQ mengandung banyak akad (Hybrid), di antaranya adalah syirkah inan, ba'i, dan ijarah. Sejatinya dalam akad MMQ, nasabah hanya membayar angsuran pokok selama pengalihan kepemilikan. Namun, karena nasabah menggunakan aset tersebut maka ada akad ijarah di sana, di mana bank menyewakan bagian kepemilikannya kepada nasabah.

Dari akad ijarah itulah kemudian terdapat pendapatan sewa yang dibagi sesuai porsi kepemilikan. Porsi bank masuk sebagai pendapatan untuk bank, sedangkan bagian pendapatan sewa milik nasabah akan digunakan untuk membeli kepemilikan aset dari bank.

Sementara, aset MMQ ini juga bisa disewakan ke pihak ketiga atas kesepakatan pihak bank dan nasabah. Pendapatan sewa akan dibagi berdasar porsi kepemilikan aset. Di akad MMQ ini juga tidak terjadi double pricing, karena saat pengalihan kepemilikan aset tidak ada margin yang ditambahkan dalam aset.

MMQ REFINANCING



Pendapatan bank murni hanya dari *ujrah* (upah sewa) saja.

Dalam implementasinya akad MMQ bisa digunakan untuk berbagai kebutuhan baik modal kerja, investasi maupun konsumtif. Namun dari data menunjukkan bahwa akad MMQ ini lebih disukai oleh nasabah dalam rangka pembelian ulang atas aset yang dimiliki (refinancing), dimana hasil dari pembelian ulang/refinancing ini akan digunakan untuk berbagai macam kebutuhan nasabah, bisa untuk modal kerja, investasi maupun konsumsi.

Dengan kata lain, aset yang dimiliki nasabah menjadi produktif dalam mendukung aktifitas dan kebutuhan nasabah. Sedikit simulasi terkait akad MMQ ini yang digunakan untuk pembelian ulang/ Refinancing; Si Fulan seorang pegawai BUMN berkeinginan untuk menambah ruangan di rumah yang ditempatinya karena anak-nya yang semakin besar dan membutuhkan tambahan kamar. Datang ke Bank menyampaikan kebutuhannya. Si Fulan menjual kepemilikan rumah/ asetnya tersebut kepada Bank sehingga Rumah yang dimilikinya akan menjadi milik bersama dengan Bank, selanjutnya atas kesepakatan bersama (Fulan

dan Bank/Mitra Pemilik Rumah/ Sarikat) bersepakat untuk menyewakan rumah tersebut kepada Si Fulan dimana atas sewa ini Si Fulan harus membayar sejumlah uang sewa/ujroh kepada Mitra (Fulan dan Bank), selanjutnya uang sewa ini akan dibagi kepada Bank dan Si Fulan.

Bagian Bank merupakan pendapatan Bank dan bagian si Fulan akan dipakai untuk membeli/menebus porsi kepemilikan Bank atas rumah tersebut sampai jangka waktu yang disepakati dan pada akhirnya setelah porsi kepemilikan Bank atas rumah tersebut telah habis, maka rumah tersebut akan kembali menjadi

milik Si Fulan.

Secara sederhana dapat disampaikan bahwa pendapatan sewa sebagai bagian porsi Bank merupakan pendapatan Bank dan Porsi Pendatapan sewa untuk Si Fulan merupakan Angsuran Pokok.

Dengan akad MMQ ini Pembayaran angsuran akan menjadi flexible (karena sewa ditentukan bersama sesuai kesepakan para mitra (Bank dan Si Fulan), jangka waktu pembiayaan panjang, kepemilikan bersama suatu aset/barang menjadi Bank dan Nasabah sama-sama melakukan penjagaan akan barang tersebut.

Mari jadikan aset Anda produktif dengan Akad MMQ bersama **bankjatim** Syariah.■



NIKMATI BERBAGAI MACAM Produk Simpanan dari bank jatim syariah

TABUNGAN UMROH IB AMANAH

Produk tabungan Bank Jatim Syariah dengan prinsip Wadiah yang membantu Anda untuk mempersiapkan perjalanan Umroh impian Anda bersama keluarga.

TABUNGAN Haji amanah

Simpanan yang menggunakan prinsip bagi hasil (Mudharabah) tabungan kepercayaan umat untuk mewujudkan niat dan langkah menuju Baitullah dan insya Allah menjadi Haji yang mabrur.

DEPOSITO BAROKAH

Simpanan berjangka dalam bentuk Deposito dengan prinsip mudharabah mutlaqah dengan bagi hasil yang bersaing, aman, mententramkan dan Insya Allah barokah.



TABUNGAN SIMPEL IB

Tabungan yang diperuntukkan untuk siswa – siswi usia dibawah 17 tahun dan belum memiliki KTP.

TABUNGANKU 1B

Simpanan dengan menggunakan prinsip Wadiah Yad Adh Dhamanah dimana simpanan Anda diperlakukan sebagai titipan dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat.













Percayalah, Melayani Itu Baik

HARI ini, saya mengambil cuti untuk mengurus beberapa keperluan di beberapa bank yang sempat tertunda.

Perjalanan saya pertama berhenti pada salah satu bank di tengah kota. Memasuki banking hall Saya disambut hangat oleh security, diberi petunjuk dan diarahkan ke counter mana untuk transaksi yang harus saya lakukan. Tidak perlu menunggu lama, saya langsung dilayani oleh seorang petugas customer service.

Keperluan saya seakan dengan cepat dilayani, saya sih suka-suka saja dengan pelayanan yang cepat, menghemat waktu saya juga. Tapi 1 pertanyaan saya, hampir 10 menit saya dilayani, tidak ada pertanyaan, "Mohon Maaf, Ibu. Ibu memiliki hubungan apa dengan ibu A?". Saya menunggu pertanyaan itu, karena saya sedang meminta informasi syarat penutupan rekening untuk rekening uwak saya yang sudah meninggal.

Sampai akhirnya saya yang buka suara, saya sampaikan bahwa saya adalah keponakan dari ibu A. Dan petugas customer service hanya tersenyum dan tidak menggali informasi lebih jauh. Saya sengaja diam dan membiarkan customer service itu do everything what she want.

Tidak lama transaksi selesai, saya menegaskan bahwa saya tidak berhak melakukan transaksi penutupan rekening. Saya hanya meminta persyaratan dan berkas-berkas apa saja yang diperlukan untuk penutupan rekening uwak saya itu. Dan petugas customer service di depan saya hanya tersenyum.

Pelajaran yang dapat saya ambil dari pengalaman ini adalah, betapa pentingnya menggali informasi dan kebutuhan dari nasabah.

Menggali informasi dan kebutuhan merupakan salah satu tugas pelayanan terutama bagi perusahaan yang bergerak di bidang jasa. Seorang *customer service* adalah garda terdepan sebuah bank atau

OLEH: EVI SANTI
PENYELIA PUBLIC RELATION
CORPORATE SECRETARY

perusahaan jasa lainnya. *Customer service* paling tidak harus memiliki "indera keenam", harus bisa berfantasi tentang risiko, handal dalam *product knowldege*, tegas namun tidak kaku.

Sekarang coba dibayangkan. Saya yang notabene bukan ahli waris dari uwak saya, hampir saja bisa mentraksaksikan penutupan rekeningnya. Walaupun hal tersebut tidak terjadi, tetapi betapa berisikonya bank tersebut apabila customer service-nya mentransaksikan sebuah transaksi yang seharusnya tidak boleh dilakukan. Berapa kerugian bank tersebut bila petugasnya lalai dalam menjalankan tugas?. Hanya karena tidak konsisten dalam layanan, kerugian materiil sudah tampak di depan mata.

Perjalanan saya berlanjut ke bank yang ke 2. Sejak memasuki *Banking Hall,* pelayanan yang diberikan sudah sesuai standar layanan menurut saya. Sampai kemudian ada seorang nasabah, yang saya lihat bertransaksi *internet banking* di sudut *banking hall* kebingungan dan sedikit emosi.

Kalau saya tebak, kemungkinan nasabah tersebut mengalami kendala dalam transaksi internet bankingnya. Tidak lama seorang petugas bank menghampiri nasabah tersebut, mencoba membantu dan menyarankan nasabah tadi ke customer service untuk memproses kendala transaksi transaksi internet bankingnya.

Giliran saya dipanggil oleh customer service, kali ini customer service yang melayani saya cukup baik, dia memperkenalkan diri, menanyakan nama saya dan menggali kebutuhan saya, tidak lupa terus mem-brain wash saya dengan

produk dan layanan terbaru dari bank tersebut.

Sedang asyik membaca brosur dan menunggu transaksi saya diselesaikan oleh petugas di depan saya. Tiba-tiba saya dikejutkan oleh nasabah yang mengalami kendala transaksi internet banking tadi, sedang dilayani oleh petugas customer service disamping saya.

Seorang bapak, marah-marah sambil membentak-bentak *customer service* yang melayaninya. Usut punya usut, nasabah tersebut emosi karena dia salah transfer sejumlah dana dan tetap ngotot minta uangnya segera dikembalikan. Dari yang saya dengar (karena volume nasabah tersebut yang cukup luar biasa),



jumlah dana yang salah transaksi tersebut jumlahnya lumayan besar, pantas juga si bapak sampai emosi sekali.

Namun yang lebih luar biasa adalah petugas *customer service* yang sedang melayani nasabah tersebut. Walaupun dari raut wajahnya terlihat menahan

amarah, karena ucapan nasabah yang luar biasa kasar, petugas *customer service* tersebut masih tetap berusaha tersenyum dan meminta maaf atas ketidaknyamanan yang dialami si Bapak (ya walaupun yang salah ya nasabahnya sendiri), sambil terus menunggu emosi nasabah itu reda.

Dengan berusaha bersikap profesional, petugas customer service tersebut menjelaskan proses serta aturan yang harus dipahami nasabah tentang keluhannya tadi. Tidak ada yang dijanjikan lebih, dan mungkin karena lelah marahmarah, atau karena memang sudah

mengerti kesalahannya atau karena terpesona dengan layanan *customer service* di depannya. Nasabah tersebut melakukan apa yang diminta oleh petugas tersebut.

Dan transaksi saya pun selesai, saya ucapkan terima kasih dan segera menin-

SEORANG CUSTOMER SERVICE ADALAH GARDA TERDEPAN SEBUAH BANK ATAU PERUSAHAAN JASA LAINNYA. CUSTOMER SERVICE PALING TIDAK HARUS MEMILIKI "INDERA KEENAM", HARUS BISA BERFANTASI TENTANG RISIKO, HANDAL DALAM PRODUCT KNOWLDEGE, TEGAS NAMUN TIDAK KAKU

ggalkan bank tersebut.

Pelajaran kedua yang saya dapat, Saat ini dengan semakin ngehitsnya teknologi informasi yang juga melahirkan layanan digital banking. Disadari atau tidak, layanan "manusia" menunggu waktu untuk musnah dan digantikan hanya dengan seperangkat gawai untuk menyelesaikan seluruh permasalahan yang ada.

Namun, dengan layanan yang tetap konsisten, empati yang tinggi, pandai memitigasi risiko serta tetap berpedoman bahwa melayani merupakan suatu aset yang harus tetap dimiliki dan di-

> bina, terutama dalam bisnis yang menjual jasa. Teknologi informasi tetap hanya sebagai supporting bukan pemeran utama dalam bisnis ini.

Pendapat saya, Human touch masih dibutuhkan.

Bila teknologi ada kendala, larinya juga ke petugas/ma-

nusia lagi. Tapi manusia seperti apa yang dapat bertahan dalam serangan digital banking yang mulai menggerus dan mengambil alih fungsi manusia ini?.

Sudahkah kita sebagai bankir memikirkan hal tersebut?, ikuti perubahannya tapi jangan lupakan fundamental, bahwa melayani itu baik dan penting.







Gubernur Jatim Dorong Penerapan Ekonomi Digital

GUBERNUR Jawa Timur (Jatim) Soekarwo menyatakan, penerapan ekonomi digital sebagai solusi untuk meningkatkan daya saing nasional juga bisa diterapkan pada proses produksi, pembiayaan, dan pasar. Orang nomor satu di Jatim itu menilai, keberadaan ekonomi digital mempermudah dan mempercepat transaksi di sisi produsen dan konsumen.

Namun, proses pengawasan harus tetap dilakukan khususnya untuk produk agro, baik di sisi kualitas, rasa hingga pengemasan. Dalam mendukung ekonomi digital ini Otoritas Jasa Keuangan (OJK) juga telah mengeluarkan aturan tentang financial technology (fintech).

"Saat ini, semua proses industri sudah kita dorong ke sana, dan tentunya bukan hanya di bidang trader. Ekonomi digital ini penting karena prosesnya akan menjadi lebih efisien dan efektif," kata Soekarwo pada acara Pertemuan Tahunan Industri Jasa Keuangan 2018 di Hotel Bumi, Surabaya, Selasa (30/1/2018).

Pakde Karwo, sapaan akrab Gubernur Jatim ini juga memaparkan dua jenis inovasi pembiayaan yang diterapkan di Jatim, yakni fiscal engineering dan creative engineering. Inovasi ini sengaja diterapkan untuk mengatasi posisi APBN dan APBD yang stagnan dalam kurun waktu lima tahun terakhir. "Rekayasa pembiayaan perlu dilakukan melihat kondisi stagnasi anggaran yang ada," imbuhnya.

Sementara terkait inovasi pembiayaan fiscal engineering, terang Pakde Karwo, di antaranya diterapkan melalui loan agreement Bank Jatim dengan Pemprov Jatim, serta pendirian badan usaha yang bergerak di bidang Pedagang Besar Farmasi (PBF) dan Pedagang Besar Alat Kesehatan (PBAK).

Pembiayaan loan agreement antara lain untuk mendanai onfarm pada proses primer sekunder atau dinamakan Agro Maritim Financing. "Solusi pembiayaan ini diharapkan bisa menjadi solusi terhadap anomali inflasi di pedesaaan, serta menurunkan kemiskinan di pedesaan," tuturnya.

Untuk model pembiayaan creative engineering diterapkan pada pinjaman bank dan nonbank, obligasi daerah, dan memperbanyak model Public Private Partnership (PPP). Selain itu, Jatim juga mengusulkan corporate bond yang secara prinsip disetujui, namun prinsipnya masih dipelajari oleh OJK.

Pada pola corporate bond yang dijual adalah prospek proyeknya. "Misalnya, prospek Pelabuhan Probolinggo dengan pengelola PT Delta Artha Bahari Nusantara (DABN) Port Service, memiliki potensi 40% lebih efisien dibandingkan Tanjung Perak," kata dia.■

Ini Skema Baru Penyaluran Kredit Usaha Rakyat 2018

KEMENTERIAN Koperasi dan UKM menyebutkan, terdapat dua skema baru dalam penyaluran kredit usaha rakyat (KUR) di 2018. Skema pertama, yaitu kelompok usaha sebagai penerima KUR dimungkinkan sebagian anggota yang merupakan pengusaha pemula dengan menggunakan mekanisme pembayaran kredit berdasarkan sistem tanggung renteng.

Sementara skema kedua adalah skema KUR khusus yang diberikan kepada kelompok yang dikelola secara bersama dalam bentuk kluster dengan menggunakan mitra usaha untuk komoditas perkebunan rakyat, peternakan rakyat, dan perikanan rakyat termasuk pengadaan kapal nelayan.

Deputi Bidang Pembiayaan Kemenkop dan UKM Yuana Sutyowati mengatakan, untuk mendukung percepatan penyaluran KUR di tahun 2018 ini, pihaknya bekerjasama dengan Pemda melaksanakan kegiatan sosialisasi dan pendampingan kepada UMKM untuk mengakses KUR.

"Kegiatan sosialisasi KUR 2018 dilaksanakan di 20 provinsi dengan target 1000 usaha mikro kecil. Sedangkan untuk program pendampingan, kami akan merekrut 314 orang tenaga pendamping dengan target sebanyak 15 ribu usaha mikro kecil yang didampingi," kata Yuana.

Yuana mengatakan, alokasi dana KUR di tahun 2018 sebesar Rp120 triliun yang termasuk di dalamnya dialokasikan untuk dua koperasi penyalur KUR, yaitu Kospin Jasa (Pekalongan) sebesar Rp55 miliar dengan jenis KUR Mikro dan KSP Kopdit Obor Mas (NTT) sebesar Rp150 miliar dengan rincian Rp100 miliar KUR Mikro dan Rp50 miliar KUR kecil/khusus.

"Tahun ini juga ada penurunan besaran suku bunga KUR dari 9% menjadi 7% efektif pertahun," ujar Yuana.

Sebagai informasi, per Desember 2017, realisasi penyaluran KUR sebesar Rp96,71 triliun melalui 40 lembaga keuangan (34 bank dan 4 lembaga keuangan bukan bank, dan dua koperasi) dengan jumlah debitur lebih dari 4 juta orang. Penyaluran KUR tersebar diberikan pada lima sektor usaha, yaitu sektor perdagangan (58%), pertanian, perkebunan, dan kehutanan (24%), jasa (11%), industri pengolahan (5,5%), dan perikanan (1,5%).

Kementerian Koperasi dan UKM berkomitmen mendorong KSP untuk dapat menjadi penyalur kredit Ultra Mikro Indonesia (UMI). Menurut Yuana, untuk tahun ini koperasi yang telah mengusulkan untuk menjadi penyalur kredit UMi ke Pusat Investasi Pemerintah (PIP) sebanyak 22 koperasi yang terdiri dari Sembilan koperasi pola koperasi pala dan 12 koperasi pala suprish





Pilih-Pilih Asuransi, Sesuaikan dengan Kebutuhan

BAGI sebagian besar orang, khususnya mereka yang sudah berkeluarga, mempunyai produk asuransi khususnya asuransi jiwa sudah menjadi kewajiban yang harus terpenuhi. Selain memperkecil risiko yang harus ditanggung jika terjadi kejadian tidak diinginkan, produk asuransi jiwa juga bisa menjadi tabungan di hari tua.

Di tengah membanjirnya produk asuransi jiwa di pasaran, Anda harus cermat memilih produk yang tepat, sesuai dengan kebutuhan, agar asuransi yang Anda gunakan bisa dimanfaatkan secara tepat dan maksimal. Jangan terjebak dengan nama besar sebuah asuransi saja.

Nah, bagi yang ingin memiliki produk asuransi, berikut beberapa panduan untuk memilih asuransi yang tepat bagi Anda dan keluarga:

1. PASTIKAN PENJUAL PRODUK ASUR-ANSI ADALAH AGEN BERLISENSI AAJI

Hal ini penting untuk mengkonfirmasi apakah penjual asuransi adalah agen resmi yang telah terdaftar atau hanya sekedar broker saja. Jika seseorang menjadi agen resmi maka ia akan memiliki tanggung jawab besar terhadap produk asuransi yang dijualnya. Terlebih lagi bertanggung jawab terhadap klien atau peserta yang menjadi tanggungannya. Sebaliknya, mereka yang bukan agen resmi, apalagi yang tidak

memi-

liki

sertifikasi, maka motivasi dalam menjual produk asuransi hanyalah soal bagaimana mendapat fee dari penjualan polis asuransi tersebut. Ini tentunya menimbulkan risiko seperti kesulitan bila terjadi klaim.

Bagaimana cara kita memastikan bahwa agen asuransi tersebut adalah resmi? yaitu dengan cara menanyakan keanggotaan AAJI (Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia). Setiap agen resmi pasti telah terdaftar dan memiliki kartu AAJI baik itu yang bersifat sementara maupun yang telah berlisensi penuh.

2. KENALI KEBUTUHAN DAN KEMAM-PUAN

Seringkali Anda tidak mengetahui kebutuhan secara tepat dalam membeli produk asuransi. Produk asuransi termasuk produk yang intangible (tidak dapat dilihat, disentuh) membutuhkan pemahaman dan pertimbangan agar tidak malah menimbulkan kerugian.

Perlu diketahui bahwa asuransi jiwa mengandung unsur asuransi dasar yaitu asuransi kematian dan asuransi cacat tetap. Sehingga semua produk asuransi jiwa dapat dipastikan mempunyai klausul ini (atau lebih dikenal sebagai uang pertanggungan). Jika ada keuntungan lain yang ditawarkan dalam produk asuransi tersebut, bisa dipastikan keuntungan ini

adalah asuransi tambahan. Hakikatnya asuransi dasar maupun asuransi tambahan mempunyai biaya yang harus dibayarkan dalam jangka waktu yang telah ditentukan.

Biasanya biaya ini akan dikurangkan dari premi yang dibayarkan. Makin banyak asuransi tambahan, tentunya akan menambah beban biaya asuransi dan di sisi lain mengurangi nilai pertanggungan

> utama. Jika menginginkan nilai tunai dari asuransi lebih daripada

proteksi, maka jalan

alternatif yang baik membuang beberapa proteksi tambahan, memilih beberapa yang tepat, tidak memasukan keseluruhan anggota keluarga di dalam program asuransi tapi memilih yang benar-benar perlu untuk diasuransikan. Sehingga nantinya investasi yang telah dilakukan akan dirasakan secara maksimal.

3. KENALI PERUSAHAAN ASURANSI

Kredibilitas sebuah perusahaan asuransi sangat menentukan dalam memilih asuransi jiwa. Kredibilitas ini tentunya berkaitan dengan keamanan dana yang kita bayarkan untuk membeli polis. Beberapa hal yang patut diperhatikan dalam memilih perusahaan asuransi yang tepat diantaranya adalah umur perusahaan asuransi tersebut.

Umur perusahaan asuransi membuktikan eksistensi perusahaan yang dimaksud. Hanya saja dalam beberapa kasus umur perusahaan tidak berbanding lurus dengan pelayanan dan kualitas produk, karena ada yang sudah lama tapi terikat pada model manajemen yang lama sehingga pada akhirnya tidak berkembang, tetapi paling tidak inilah hal pertama yang perlu Anda pertanyakan.

Aspek lain dalam memilih perusahaan yang baik adalah dari sisi permodalan. Sudah banyak pengalaman yang menyebutkan perusahaan asuransi gulung tikar gara-gara permodalan yang tidak kuat dan hanya sebagai konglomerasi dari perusahaan yang ada.

4. BANDINGKAN PRODUK DENGAN ASURANSI LAIN

Anda harus meluangkan waktu untuk membandingkan produk yang ditawarkan satu asuransi dengna asuransi lain. Tidak perlu terburu dalam memilih, mintalah beberapa perusahaan asuransi membuatkan ilustrasi dan mulailah mempelajari produk asuransi tersebut. Tentu perbandingan yang dilakukan tidak terlepas dari pengetahuan tips sebelumnya, sehingga ketika mendapatkan produk asuransi yang paling tepat itu adalah hasil pertimbangan yang matang.



ANDA PUNYA SAHAM?

JANGAN LUPA KEWAJIBAN PELAPORAN SPT TAHUNAN

■ OLEH: LUKAS YUDHI

KITA sebagai pegawai perusahaan merupakan Wajib Pajak Orang Pribadi (WPOP), yang wajib melaporkan penghasilannya melalui SPT Tahunan dengan menggunakan sistem self-assessment.

SPT Tahunan adalah surat yang digunakan oleh wajib pajak untuk melaporkan perhitungan dan/atau pembayaran pajak, objek pajak dan/atau bukan objek pajak, dan/atau harta dan kewajiban sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan pajak dalam suatu tahun pajak atau bagian tahun pajak.

Sistem self-assessment adalah pemungutan pajak yang memberikan wewenang, kepercayaan, tanggung jawab kepada wajib pajak untuk menghitung, memperhitungkan, membayar dan melaporkan sendiri besarnya pajak yang harus dibayarkan.

Ada 3 macam SPT Tahunan:

- Formulir SPT 1770 (untuk wajib pajak dalam negeri dengan penghasilan dari kegiatan usaha dan melakukan pekerjaan bebas)
- Formulir SPT 1770-S (untuk wajib pajak dalam negeri yang bekerja dengan penghasilan per tahun di atas Rp 60 juta)
- Formulir SPT 1770-SS (untuk wajib pajak dalam negeri yang bekerja dengan penghasilan per tahun di bawah Rp 60 juta)

Pastikan mengisi formulir SPT yang benar sesuai dengan karakteristik masing-masing Wajib Pajak.

Sebagai Wajib Pajak yang memiliki rekening Saham, dipastikan bahwa pengisian formulir adalah menggunakan Formulir 1770 atau Formulir 1770 S, karena memiliki data penghasilan lebih dari satu dan melampirkan bukti potong dividen [jika ada], serta dalam Formulir 1770 SS tidak disediakan field pelaporan dividen, Penjualan Saham di Bursa Efek.

Bank Jatim merupakan perusahaan go-public dengan kode saham BJTM, sebagai pegawai Bank Jatim sudah selayaknya memiliki saham perusahaan sebagai tanda loyalitas terhadap perusahaan dan salah satu sarana investasi.

Pada saat pengisian SPT Tahunan, investasi pada surat berharga yang dimiliki merupakan harta yang wajib untuk dilaporkan. Berikut daftar investasi yang perlu dilaporkan dalam SPT Tahunan sebagai harta investasi:

Kode Daftar Harta Investasi:

- 031: saham yang dibeli untuk dijual kembali
- 032: saham
- 033: obligasi perusahaan
- 034: obligasi pemerintah Indonesia (Obligasi Ritel Indonesia atau ORI, surat berharga syariah negara, dll)
- 035: surat utang lainnya
- 036: reksadana
- 037: Instrumen derivatif (right, warran, kontrak berjangka, opsi, dll)
- 038: penyertaan modal dalam perusahaan lain yang tidak saham meliputi penyertaan atas

modal pada CV, Firma, dan

sejenisnya

■ 039:Investasi lainnya Saham sebagai Harta yang perlu dilaporkan dalam SPT Tahunan adalah saham pada posisi akhir tahun 2017, Perusahaan Sekuritas setiap awal bulan secara rutin akan mengirimkan laporan portofolio saham yang kita miliki beserta saldo uang tunai di Rekening Dana Investor (RDI) melalui email.

CONTOH FORMULIR PENGISIAN HARTA PADA SPT TAHUNAN KEWAJIBANIUTANG PADA AKHIR

> Apabila mempunyai portofolio saham yang cukup banyak, dapat dilaporkan total jumlah perolehan (pembelian) berdasarkan tahun perolehan (pembelian).

Data portofolio saham per Desember 2017 biasanya dikirim pada awal bulan Januari 2018, apabila tidak ditemukan dapat meminta kembali melalui email ke customer service sekuritas ataupun menghubungi sales sekuritas.

SEBAGAI INVESTOR SAHAM WAIIB MELAPORKAN

KODE HARTA	NAMA HARTA	TAHUN Perolehan	HARGA PEROLEHAN	
011	1 Uang Tunai 2017		(Jumlah Uang Tunai yang ada di RDI)	
032	Saham	2015	(Pembelian Saham Tahun 2015)	
032	Saham	2016	(Pembelian Saham Tahun 2016)	
032	Saham	2017	(Pembelian Saham Tahun 2017)	

INVESTOR NEWS DESEMBER 2017

Laporan Keuangan BJTM per Desember 2017

■ NERACA (dalam jutaan rupiah)

INFORMASI	DESEMBER 2016	DESEMBER 2017	YOY
Total Aset	43.032.950	51.518.681	19,72%
Penempatan BI, SBI, & Bank Lain	7.536.300	12.630.235	37,80%
Kredit Yang Diberikan	29.675.421	31.754.413	7,01%
Dana Pihak Ketiga	32.798.657	39.845.108	21,48%
- Giro	11.289.451	12.002.289	6,31%
- Tabungan	14.361.639	15.847.188	10,34%
- Deposito	7.147.568	11.995.630	67,83%
Modal	7.209.572	7.816.074	8,41%

■ LABA RUGI (dalam jutaan)

INFORMASI	DESEMBER 2016	DESEMBER 2017	YOY
Pendapatan Bunga	4.823.457	4.828.909	0,11%
Beban Bunga	(1.360.345)	(1.314.632)	-3,36%
Pendapatan Bunga Bersih	3.463.112	3.514.277	1,48%
Pendapatan Ops Selain Bunga	441.833	442.438	0,14%
Beban Ops Selain Bunga	(1.932.712)	(2.084.866)	7,87%
Beban CKPN	(509.699)	(217.128)	-57,40%
Pendapatan (Beban) Ops Selain Bunga	(2.000.578)	(1.859.556)	-7,05%
Laba Operasional	1.462.534	1.654.721	13,14%
Laba Non Operasional	(10.406)	(17.780)	70,87%
Laba Sebelum Pajak	1.452.128	1.636.941	12,73%
Pajak	(423.912)	(477.571)	12,66%
Laba Bersih	1.028.216	1.159.370	12,76%

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

■ DANA PIHAK KETIGA DESEMBER 2017 (dalam miliar)

INFORMASI	DESEMBER 2016	DESEMBER 2017	YOY
GIRO PEMDA	4.907	4.920	0,27%
GIRO UMUM	6.383	7.082	10,96%
SIMPEDA	11.016	11.836	7,45%
SIKLUS	1.772	2.039	15,07%
TAB HAJI	228	236	3,25%
TABUNGANKU/			
Simpel	1.212	1.545	27,51%
BAROKAH	134	191	42,53%
DEPOSITO	7.148	11.996	67,83%

■ KREDIT YANG DIBERIKAN DESEMBER 2017 (dalam miliar)

INFORMASI	DESEMBER 2016	DESEMBER 2017	YOY		
KREDIT KONSUMSI					
-MULTIGUNA	17.131	18.431	7,59%		
-KPR	1.589	1.777	11,83%		
-LAINNYA	1.105	2.080	88,23%		
	KREDIT KOMER	SIAL			
-STANDBY LOAN	531	472	-11,10%		
-KEPPRES	546	590	7,97%		
-PRK	2.986	2.928	-1,93%		
-SINDIKASI	1.255	992	-20,97%		
-UMUM	1.375 1.462		6,30%		
KREDIT UMKM					
-PUNDI	1.368.859	1.369	5,22%		
-LAGUNA	50.096	50	39,80%		
-BANKIT KKPA	251.803	252	-7,64%		
-SIUMI	34.953	35	31,78%		
-Jatim Mikro	637.832	638	13,42%		
-LAINNYA	422.942	679	-29,21%		

INFORMASI SAHAM

KOMPOSISI PEMILIKAN SAHAM PUBLIK BERDASARKAN NEGARA PER DESEMBER 2017

NO	NEGARA	%
1	INDONESIA	37,0583%
2	AMERIKA	31,6378%
3	FINLANDIA	7,8936%
4	IRLANDIA	7,8864%
5	LUKSEMBURG	2,9499%
6	NORWEGIA	2,8588%
7	KANADA	2,7035%
8	INGGRIS	1,8234%
9	AUSTRALIA	1,2073%
10	SAUDI ARABIA	0,8493%
11	SWITSERLAND	0,7668%
12	BELANDA	0,5465%
13	BERMUDA	0,3787%
14	JEPANG	0,3194%
15	SINGAPURA	0,3057%
16	CAYMAN ISLAND	0,2697%
17	THAILAND	0,1798%
18	JERMAN	0,1530%
19	KOREA SELATAN	0,0612%
20	CINA	0,0537%
21	MALAYSIA	0,0438%
22	FRANCE	0,0170%
23	BRUNEI DARUSSALAM	0,0140%
24	SWEDIA	0,0118%
25	FILIPINA	0,0104%
	TOTAL	100,00%

■ RASIO KEUANGAN DESEMBER 2017

RASIO	DESEMBER 2016	DESEMBER 2017
ROA	2,98%	3,12%
ROE	17,82%	17,43%
NIM	6,94%	6,68%
LDR	90,48%	79,69%
ВОРО	72,22%	68,63%
CAR	23,88%	24,65%
NPL	4,77%	4,59%



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

NO	NAMA	STATUS INVESTOR	JUMLAH LEMBAR SAHAM	PERSENTASE
1	MINNA PADI PASOPATI SAHAM	REKSADANA	125.597.000	4,13%
2	PT MNC SEKURITAS	AN. PERORANGAN INDONESIA	121.887.200	4,01%
3	DANPAC SEKURITAS, PT	AN. PERORANGAN INDONESIA	98.812.800	3,25%
4	RD PREMIER ETF INDO STATE- OWNED COMPANIES-889064000	REKSADANA	31.119.957	1,02%
5	PT PANIN SEKURITAS Tbk	BROKER	30.797.100	1,01%
6	BUMIPUTERA SEKURITAS, PT	AN. PERORANGAN INDONESIA	22.825.000	0,75%
7	PT Mirae Asset Sekuritas Indonesia	AN. PERORANGAN INDONESIA	19.950.000	0,66%
8	PT. SWANDANA WITANANTA SEJAHTERA	AN. PERSEROAN TERBATAS	19.000.000	0,62%
9	PT MITRA ANGGUN KELUARGA BERSAMA	AN. PERSEROAN TERBATAS	18.604.500	0,61%
10	SAMUEL SEKURITAS INDONESIA, PT	AN. PERORANGAN INDONESIA	17.200.000	0,57%
	TOTAL		505.793.557	16,64%

KETERANGAN: PROSENTASE KEPEMILIKAN SELURUH SAHAM OLEH INVESTOR DOMESTIK (1.126.735.118) TERHADAP JUMLAH LEMBAR SAHAM PUBLIK (3.040.443.400) ADALAH 37,06%

■ DAFTAR 10 BESAR PEMEGANG SAHAM BANK JATIM (ASING) PER DESEMBER 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	SSB 2Q1W S/A ISHARES EMERGING MARKETS DIVIDEND ETF-2144612823	INSTITUTION - FOREIGN	111.462.500	3,67%
3	SSB EGK9 S/A ISHARES V PUBLIC LIMITED COMPANY-2144612472	INSTITUTION - FOREIGN	107.725.600	3,54%
4	THE NT TST CO S/A CIM INVESTMENT FUND ICAV	INSTITUTION - FOREIGN	105.000.000	3,45%
_ 5	CITIBANK NEW YORK S/A GOVERNMENT OF NORWAY - 16	INSTITUTION - FOREIGN	86.921.200	2,86%
6	SSB LLOA S/A LEGATO CAPITAL MANAGEMENT INVSTM,LLC-2144615603	INSTITUTION - FOREIGN	86.448.080	2,84%
7	SSB IZQI S/A GMO EMERGING MARKETS FUND-2144617617	INSTITUTION - FOREIGN	80.073.700	2,63%
8	CITIBANK EUROPE PLC LUX BRANCH S/A PERINVEST LUX SICAV	INSTITUTION - FOREIGN	45.000.000	1,48%
9	CITIBANK NEW YORK S/A EMERGING MARKETS CORE EQUITY PORTFOLIO OF DFA INV DIMENSIONS GRP INC.	INSTITUTION - FOREIGN	43.989.000	1,45%
10	SSB CO21 ACF COLLEGE RETIREMENT EQUITIES FUND -2144607801	INSTITUTION - FOREIGN	42.918.500	1,41%
	TOTAL		949.538.580	31,23%

KETERANGAN: PROSENTASE KEPEMILIKAN SELURUH SAHAM OLEH INVESTOR ASING (1.913.708.282) TERHADAP JUMLAH LEMBAR SAHAM PUBLIK (3.040.443.400) ADALAH 62,94%.





■ ANALYST MEETING, dari kiri ke kanan: Umi Rodiyah (*Corporate Secretary*), Amirrudin (Pemimpin Divisi Anggaran dan Pengendalian Biaya), R. Soeroso (Dirut), Ferdian Timur (Dirkeu), Wawan Budi R. (Staf Ahli), Slamet Purwanto (PSD. *Investor Relation*), Lukas Yudhi (*Junior Analyst*).



■ SOSIALISASI BUILDING SALES CULTURE: 8-9 januari 2018, R Bromo bankjatim lantai lima Surabaya, diikuti oleh pemimpin cabang dan pemasaran cabang bankjatim, dihadiri oleh Jajaran Direksi bankjatim.





■ CSR AWARD: Direktur Keuangan (Ferdian Timur S.) menerima penghargaan CSR Award dari Sindo Weekly News.



■ EVENT BATIK CHIC: Kegiatan tahunan Batik Chic, Diselenggarakan di Hotel Bumi Surabaya (25 Januari 2018), dihadiri oleh istri Wakil Gubernur (Fatma Syaifullah Yusuf) dan PSD Priority Banking (Yetty Fitria). bankjatim melalui Jatim Prioritas berpatisipasi dalam acara tersebut.



■ PERAYAAN NATAL BANK JATIM: Diselenggarakan di R. Bromo, bankjatim It. 5 Surabaya, Dihadiri oleh Direktur Utama Bank Jatim (R. Soeroso).



■ PERESMIAN GEDUNG ASYIYAH UNIV. MUHAMMADIYAH, SURABAYA: Direktur Utama bersama pemimpin cabang dan pengurus PP Muhammadiyah serta Rektorat Universitas Muhammadiyah, Surabaya.



■ PEMBEKALAN: Dirut bankjatim, R. Soeroso (dua dari kanan) membuka acara Pembekalan Auditor & Audit Plan Tahun 2018 dihadiri oleh Kepala OJK (KR4), Heru Sucahyono di Kampus STIESIA Surabaya, tanggal 12-13 Februari 2018.



■ MEMORANDUM OF UNDERSTANDING (MOU) antara PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur, Tbk, Pemerintah Kota Batu dan Perwakilan Badan Pengawasan Keuangan Pembangunan Provinsi Jawa Timur, Tentang Pengembangan dan Penggunaan Aplikasi Koneksi Transaksi Antara Rekening Kas Umum Daerah Dengan Aplikasi SIMDA Keuangan Dalam Rangka Optimalisasi Pengelolaan Keuangan Daerah Pemerintah Kota Batu, tanggal 8 Februari 2018.





KONSISTENSI BERBUAH PENGHARGAAN DI AWAL TAHUN

"Definisi kesepian yang sebenarnya adalah hidup tanpa tanggung jawab sosial".

– Goenawan Mohamad –

KONSISTENSI bankjatim dalam menjalankan program Corporate Social Responsibility (CSR) selama tahun 2017 mendapatkan apresiasi dari berbagai pihak. Selain penerima manfaat CSR, penghargaan juga datang dari lembaga yang memantau kinerja penyaluran CSR perusahaan-perusahaan di indonesia.

Salah satu lembaga yang memberi-

kan apresiasi kepada bankjatim dalam hal penyaluran CSR adalah Majalah SINDO Weekly News. Media penerbitan milik MNC Group tersebut memberikan apresiasi kepada bankjatim dalam CSR Awards yang digelar awal tahun 2018 ini.

Oleh SINDO Weekly News, bankjatim dianugerahi penghargaan CSR Awards dalam kategori Pemberdayaan Ekonomi. Penghargaan bagi bankjatim, yang diserahkan dalam acara yang digelar di Ballroom Hotel Aryaduta Jakarta, 25 Januari 2018 lalu tersebut, merupakan sebuah apresiasi terhadap konsistensi perusahaan dalam tanggung jawab lingkungan dan sosial berkelanjutan.

Direktur Keuangan bankjatim, Ferdian Timur Satyagraha, mengatakan kerja keras **bankjatim** dalam memberdayakan ekonomi masyarakat

dan lingkungan sekitar perusahaan terbukti efektif serta mendapatkan apresiasi yang tinggi.

"Kami sangat gembira menerima penghargaan ini karena usaha keras kami dalam meningkatkan value dari masyarakat bisa diapresiasi oleh lembaga independen seperti SINDO Weekly News. Penghargaan ini diharapkan juga bisa

menjadi pelecut bagi kami untuk terus berbuat lebih baik dan berkontribusi bagi pengembangan masyarakat sekitar," ujar Ferdian usai menerima penerimaan penghargaan.

Malam apresiasi CSR Award SINDO Weekly News sendiri dihadiri oleh Menteri Desa Pembangunan Daerah Tertinggal dan Transmigrasi, Eko Putro Sandjojo dan Menteri Koperasi dan UMKM, AA Gede Ngurah Puspayoga serta chairman MNC Group, Hary Tanosoedibyo. Pada acara ini diberikan apresiasi CSR Award untuk 28 perusahaan yang dinilai kon-

> sisten menjalankan tanggung jawab sosial perusahaan pada 9 kategori yang berbeda.

Perlu untuk diingat, selama 2017, bankjatim menyalurkan dana Corporate Social Responsibility (CSR) sebesar Rp.12.133.694.779 dengan 91 program yang merata di seluruh Jawa Timur. Dana tersebut disalurkan untuk berbagai bidang seperti pemberdayaan ekonomi, pendidikan, sosial, hingga pendidikan.

Tahun ini, bankjatim menargetkan peningkatan penyaluran dana CSR menjadi lebih dari Rp 18 miliar. Melalui berbagai program andalan seperti bankjatim Peduli, hingga bankjatim UMKM awards, bankjatim bertekad menjadi perusahaan yang tidak hanya bertanggung jawab sosial namun juga mampu memberdayakan masyarakat menjadi lebih baik dan bermanfaat untuk lingkungan sekitarnya.■





BANK JATIM KANTOR CABANG PERAK SURABAYA

Bekerja Maksimal Layani Kebutuhan Perbankan di Pusat Maritim Indonesia Timur

"Tanjung Perak tepi laut... Siapa Suka boleh ikut..."

SUDAH sejak lama Pelabuhan Tanjung Perak menjadi salah satu pusat industri kemaritiman tersohor di Indonesia. Menjadi pintu gerbang utama perdagangan barang yang menghubungkan Indonesia bagian barat dan Indonesia bagian timur, tak pelak membuat kegiatan ekonomi bergerak dinamis di Tanjung Perak.

Berbagai pelaku industri seperti pelayaran, pengiriman barang, hingga jasa kepelabuhanan menjalankan bisnisnya di Tanjung Perak. Besarnya kapitalisasi bisnis di Pelabuhan Tanjung Perak tentunya memunculkan peluang bagi pelaku usaha jasa keuangan, salah satunya perbankan.

Sebagai salah satu bank yang berkantor pusat di Surabaya, tentunya **bankjatim** tidak mau ketinggalan dalam memberikan layanan keuangan bagi pelaku bisnis di Tanjung Perak. Melalui Kantor Cabang Perak, **bankjatim** berusaha semaksimal mungkin melayani kebutuhan pelaku usaha di wilayah Tanjung Perak.

Pemimpin Cabang **bankjatim** Perak, Sri Handayani Wilujeng, mengatakan sebagai salah satu pintu masuk arus manusia dan barang -baik dalam negeri maupun luar negeri- salah satu fokus layanan keuangan yang diberikan **bankjatim** Cabang Perak adalah transaksi devisa khususnya valuta asing (valas). Penukaran valas sendiri sangat penting bagi tamu asing di suatu negara untuk memudahkan transaksi di negara tersebut.

"Walaupun saat ini seluruh cabang bankjatim sudah menjadi cabang devisa, namun Cabang Perak memiliki transaksi devisa khususnya valas yang patut diperhitungkan, hal itu didukung oleh letak Kantor Cabang Perak ini yang berada di pusat transaksi perdagangan antar pulau maupun internasional," ujar Sri Handayani.

Salah satu langkah **bankjatim** Cabang Perak dalam mendongkrak transaksi valas adalah dengan menggandeng







Aktivitas Bank Jatim Kantor Cabang Perak Surabaya

BUMN operator jasa kepelabuhanan di Tanjung Perak yakni PT Pelabuhan Indonesia III (Persero).

Melalui Kantor Kas Pelindo, **bankjatim** Cabang Perak sejak 2005 menjadi salah satu bank yang konsisten memberikan layanan penukaran valuta asing bagi penumpang kapal pesiar yang bersandar di Terminal penumpang Gapura Surya yang berada di areal Pelabuhan Tanjung Perak.

Seiring peremajaan Terminal Gapura Surabaya yang diresmikan pada 2014, makin banyak kapal pesiar yang bersandar di Pelabuhan Tanjung Perak. Hal ini tentu saja meningkatkan jumlah wisatawan asing yang berkunjung ke Surabaya.

"Menjadi bank yang mempu memberikan pelayanan transaksi valas bagi penumpang kapal pesiar di Tanjung Perak tentunya menimbulkan kebanggaan tersendiri. Kebanggaan muncul karena karena kami bisa menjadi duta untuk memperkenalkan Indonesia khususnya Surabaya ke penumpang kapal-kapal

pesiar itu," ujar Handa, sapaan akrab Sri Handayani.

Dengan melayani transaksi valas, ada beberapa keuntungan yang didapatkan **bankjatim**. Selain peningkatan *corporate image*, **bankjatim** tentunya juga mendapatkan keuntungan selisih kurs dari hasil penjualan valas.

Disamping itu, pelayanan transaksi valas juga akan membuka peluang untuk mendapatkan mitra atau nasabah baru baik dalam negeri maupun luar negeri. Serta turut pula mendukung kegiatan Pemerintah Kota Surabaya dalam peningkatan pariwisata.

"Dalam melayani transaksi valas untuk penumpang kapal pesiar, kami melakukannya dengan semaksimal mungkin. Kami menurunkan banyak pegawai untuk membantu mempercepat penukaran valas bagi tamu-tamu asing tersebut. Kami tidak ingin waktu mereka di Surabaya tersita hanya karena harus antre menukarkan uang," pungkas Handa.



Dulu, Sodikun pernah merasakan bekerja di beberapa perusahaan pembuat brankas di Surabaya dan Jakarta. Siapa sangka sekarang ia sudah memiliki perusahaan sendiri di bidang yang sama serta bisa menciptakan lapangan pekerjaan untuk 48 orang karyawannya.

SAYA memang ingin menciptakan lapangan kerja," jawab Sodikun ketika ditanya mengapa ia memilih menciptakan

usaha yang dirintisnya sejak 15 tahun lalu tersebut. Dengan pengalaman selama lima tahun bekerja di perusahaan lain, Sodikun sudah memahami proses pembuatan brankas mulai dari nol hingga jadi. Apalagi, ia yakin bahwa usaha brankas memiliki potensi yang bagus.

Awal memulai usaha bersama dua orang rekan lainnya, Sodikun sendiri turun tangan di proses produksi. "Dulu awalnya tiga orang pemilik perusahaan ini juga ikut bekerja diproses produksi karena belum mampu merekrut banyak karyawan," ujar direktur CV Concealindo Mitra Utama. Untuk modal, ia merasa beruntung ada salah satu toko brankas di Surabaya yang

percaya padanya dengan memberikan pembayaran terlebih dahulu sehingga bisa digunakan untuk belanja bahan baku dan proses produksi.

"Ada toko yang baik. Saya dibayar di depan," ujarnya. Uang sebesar Rp 5 juta tersebut ia gunakan untuk menghasilkan empat buah brankas. Karena puas dengan hasil produksinya, toko tersebut kembali melakukan pesanan ulang. Pemesan brankas buatan Sodikun dan kawan-kawan pun akhirnya semakin banyak.

Pada awal produksi tersebut, Sodikun hanya membuat brankas sesuai dengan pesanan toko. Belum memiliki merk sendiri. Menyadari bahwa brankas berkaitan dengan faktor keamanan dan kepercayaan, pada 2009 Sodikun akhirnya memutuskan mulai mendirikan badan hukum dan membuat merk untuk brankas yang dibuatnya.

CV Concealindo Mitra Utama yang didirikan bersama dua orang mitra lainnya akhirnya memproduksi tiga merk yang masing-masing memiliki segmen pasar berbeda. Kelas paling bawah yaitu merk Cooler. "Ini biasanya untuk rumah tangga atau mereka yang baru awal punya brankas. Harganya mulai Rp 2,5 juta untuk ukuran kecil yaitu 40 x 35 cm," jelas ayah tiga anak ini.

Kemudian di kelas menengah adalah merk Ziegler. Dan untuk segmen instansi maupun perbankan, ia membuat merk Conceal yang ukuran terkecilnya dibandrol mulai harga Rp 6 juta.

la menyadari, produk yang dihasilkannya memiliki jangka waktu pakai cukup lama yaitu bisa mencapai 25 tahun. Karena itu inovasi harus terus dilakukan sambil jeli melihat peluang baru. Selain rumah tangga dan perbankan, pasar yang juga potensial saat ini adalah koperasi. Permintaan brankas dari koperasi terus meningkat. Mulai dari sekitar Jawa Timur hingga Jawa Tengah dan Yogyakarta hingga ke luar Jawa.

Selain itu, pasar baru yang sekarang

sedang digarap yaitu masjid. "Biasanya kotak amal kan mudah dicongkel. Dengan brankas, lebih aman. Meskipun bisnis, kami juga tetap memperhatikan sisi sosialnya karena ini tempat ibadah. Kami sudah mengirimkan brankas untuk masjid hingga ke Palangkaraya," tutur Sodikun.

Dalam satu bulan perusahaannya sanggup memproduksi 100 unit brankas dengan berbagai ukuran. Mulai dari yang terkecil ukuran sekitar 40 cm hingga 2,2 meter. Ia menargetkan di 2018 ini produksi bisa ditingkatkan hingga 125-150 unit brankas per bulan. Pemasaran brankas buatannya kini sudah merambah ke seluruh Indonesia. Mulai dari Aceh hingga Papua.

Untuk terus meningkatkan kapasitas produksinya, sekitar tiga tahun lalu perusahaannya mengajukan kredit ke **bankjatim.** Kredit awal sebesar Rp 400 juta digunakan untuk investasi modal kerja. Mulai dari belanja bahan baku hingga ke mesin dan alat produksi. Setelah kredit berhasil diselesaikan, ia saat ini mengajukan kredit dengan nilai lebih besar yaitu Rp 3 miliar untuk memenuhi permintaan yang terus meningkat.

"Sebenarnya permintaan besar. Tapi rasanya lahan kami ini kurang besar. Ada rencana juga untuk menambah luasan areal produksi," ucap Sodikun.

Pria asli Surabaya ini menuturkan, penjualan brankas juga mengenal musim. Menjelang Leba-



ran, permintaan brankas cenderung meningkat. Ini karena orang-orang maupun instansi bersiap memasuki masa liburan sehingga membutuhkan tempat penyimpanan saat mereka meninggalkan rumah atau kantornya. Namun, pada masa tahun ajaran baru, penjualan bisa turun sampai 30 persen.

Untuk menutupi penurunan pendapatan pada saat-saat tersebut, ia dan mitranya dituntut kreatif menciptakan produk baru. Ia memproduksi *mobile file*, semacam *filling cabinet* dengan ketinggian mencapai 2 meter dan bisa didorong atau dipindahpindah tempat.

Pemesannya diantaranya rumah sakit dan instansi pemerintahan. "Kami mengirimkan produk ini sampai ke Mataram. Produk lainnya adalah tabung pemadam kebakaran. Selama bahan bakunya sama dan bisa dikerjakan dengan mesin yang kami miliki, ya kami kerjakan. Intinya bagaimana ada penghasilan masuk," ujarnya.

Sebagai produsen brankas, ia tidak main-main dengan unsur keamanan. Produk dari pabrik yang berlokasi di Menganti, Gresik ini telah lolos uji bakar yang dilakukan di salah satu lembaga pemerintah. Sample brankas yang dikirimkan dibakar dalam tungku dengan suhu mendekati 1000 derajat celcius. Terbukti barang yang disimpan di dalam brankas miliknya tetap utuh, tidak mengalami kerusakan.

Meskipun untuk pengujian semacam ini butuh biaya besar, Sodikun tidak keberatan. "Ya ini salah satu kiat kami meraih kepercayaan konsumen," sebutnya.■





Minum kopi atau *ngopi* dalam beberapa tahun terakhir sudah menjadi gaya hidup. Ajakan 'ayo *ngopi*' juga semakin sering dilontarkan seseorang ketika ingin mengajak teman atau koleganya *ngobrol* sambil bersantai.

AGAIKAN wabah, tempat ngopi juga semakin menyebar di penjuru kota. Mulai dari warung kopi (warkop) yang menyajikan kopi sachet hingga coffee shop yang digarap dengan serius dan memiliki alat serta varian biji kopi yang lengkap.

Bagi mereka yang jeli, fenomena dianggap sebagai peluang yang menjanjikan untuk memulai usaha. "Awalnya memang ingin punya usaha. Dan waktu itu, 2016 sedang *booming* kopi. Akhirnya belajar dan memberanikan diri buka kedai kopi di kawasan Surabaya North Quay (SNQ)," ujar Arief Rachman, pemilik kedai kopi KopiLot.

Ia mengaku di awal membuka usaha, setidaknya ia membutuhkan modal kurang lebih Rp 20 juta. Dana tersebut digunakan untuk membuat properti seperti meja kursi dan booth, melengkapi alat mulai dari toples, grinder, alat V60, French press, flat bottom dan lain-lain. Selain itu juga untuk membeli 10 varian biji kopi dari berbagai daerah di Indonesia serta gaji karyawan.

Untuk mendapatkan biji kopi, Arief mengaku mendapatkannya dari pemasok di Sidoarjo. Di awal, ia menyediakan arabika gayo, arabika kalosi, arabika ijen, arabika papua dan arabika flores bajawa. Sedangkan untuk robusta berasal dari Bengkulu, dampit dan excelsa wonosalam. Ia juga menyediakan kopi luwak.

Secara umum, penyajian kopi di Kopi-Lot menggunakan French press. Menurut Arief, rasa kopi yang disajikan dengan alat ini lebih mudah diterima walaupun bagi mereka yang baru mengenal kopi. "Selain itu, dengan *French press* kalau difoto terus dimasukkan ke instagram juga lebih bagus," sambungnya.

Membuka kedai kopi di tempat hiburan seperti SNQ diakui
Arief memang menguntungkan karena banyak orang yang penasaran ingin merasakan pengalaman menyaksikan matahari terbenam di kawasan pelabuhan.











Namun, begitu berjalannya waktu tingkat kunjungan sempat mengalami penurunan.

"Di situ kami harus melakukan inovasi-inovasi," ujarnya. Selain rutin mengganti varian kopi yang disajikan setiap tiga bulan sekali, ia juga mulai menyediakan produk baru yaitu *ice coffee shake*. Selain itu, promo melalui media sosial juga tidak ditinggalkan.

Arief mengatakan, mereka yang datang ke tempatnya tidak semuanya penyuka kopi. Bahkan ia berani mengatakan hanya 20 persen dari total pengunjung mereka selama ini yang bisa dibilang coffee lover. Selebihnya adalah mereka

yang baru belajar untuk minum
kopi, barista atau
pemilik kedai
kopi lain
yang ingin
sharing serta
pengunjung dan turis
yang kebetulan berwisata di SNQ.
Berbeda dengan KopiLot yang
menyediakan kopi dari berbagai daerah
di Indonesia, Kroesel House of Coffee

mengambil spesialisasi hanya menyediakan kopi single origin dari Jawa Timur. Perubahan konsep ini dilakukan mulai 2017 sebagai pembeda dengan kedai kopi lainnya yang semakin banyak bermunculan. "Kenapa tidak mengangkat kopi Jawa Timur? Di Jawa Timur, 27 kabupatennya punya kopi. Kami rasa ini menarik untuk diangkat," ujar Dirganto, salah satu pemilik Kroesel House of Coffee.

Memulai usaha di 2016, ia mengeluarkan modal sekitar Rp 12,5 juta. Rp 5 juta untuk membuat meja kursi dan Rp 7,5 juta lainnya untuk membeli alat-alat sekaligus biji kopi. "Mesin kopi yang besar-besar itu tidak murah. Bisa sampai Rp 20 juta. Untuk itu kami menyiasatinya dengan membeli mesin yang skala rumahan jadi tidak terlalu mahal," jelasnya. Sedangkan untuk kopi, Gantok-sapaan akrab Dirganto- berhubungan langsung dengan petani sehingga bisa mendapatkan harga murah.

Karena kopi memiliki banyak varian, maka barista diminta mampu menggali selera konsumen. Apakah orang itu menyukai rasa kopi yang "nendang" atau *light* (ringan). Di Kroesel sendiri setidaknya 10 varian kopi yang tersedia.

Di kedai kopi yang berlokasi di Krukah tersebut, pemiliknya juga menyosialisasikan kepada pengunjung untuk minum kopi tanpa gula. Dalam satu hari, setidaknya Kroesel mampu menyuguhkan 40-50 *cup* kopi. Harga yang dipatok mulai Rp 10.000 untuk kopi single origin dan Rp 12.000 untuk cappuccino.

Dalam perkembangannya, Gantok menambahkan bahwa Kroesel tidak ingin berhenti hanya menjadi kedai kopi namun nantinya bisa menjadi collaboration, working space, coffee academy dan micro roaster. "Peluang yang lain, kami juga bekerjasama dengan kafe-kafe lain untuk menyuplai kopi ke tempat mereka karena kami mendapatkan kopi langsung dari petaninya. Selain itu yang sekarang juga mulai banyak peminatnya adalah persewaan mesin kopi untuk perkantoran," jelasnya.

Melihat perkembangan yang ada sekarang, keduanya yakin bahwa usaha ini akan berumur panjang. Terlebih saat ini sudah semakin banyak pecinta kopi yang teredukasi untuk menikmati kopi single origin seperti yang mereka sajikan.■



MODAL AWAL

Property (meja, kursi, display): Rp 5-7,5 juta Alat (mesin kopi dan lain-lain) dan kopi: Rp 7,5 – 9 juta

BIAYA BULANAN

Gaji karyawan (per orang/bulan): Rp 1,5 juta Listrik: Rp 1 juta Paket data internet: Rp 250 ribu

pembelian kopi umumnya dilakukan setiap 3-4 bulan sekali

ASUMSI PENDAPATAN

40-50 cup per hari # @Rp 10.000 untuk kopi single origin Rp 10.000 x 40 =Rp 400.000 / hari



Menciptakan Internet Aman bagi Anak



Bagi kita orang dewasa, internet merupakan sebuah kebutuhan yang tak bisa dihindari, demi menunjang pekerjaan. Namun bagi anak-anak, internet merupakan sumber permainan, informasi dan pengetahuan yang mengasikkan. Tapi jika tanpa arahan, internet juga bisa menjadi bahaya yang mengancam bagi anak, seperti *cyberbullying* (penindasan melalui internet), melihat hal yang belum pantas dilihat oleh anak dan bahaya dari pengguna internet lain yang mencari mangsa anak-anak. Dalam hal ini diperlukan upaya untuk menciptakan internet safety (keamanan berinternet) untuk anak.

NAH, untuk menciptakan internet safety bagi anak, dapat menggunakan software yang membantu menyelamatkan anak dari pengaruh buruk internet dengan parental controls (kontrol orangtua). Menggunakan parental controls berarti juga memudahkan orangtua untuk mengatur dan menjaga apa saja yang dapat dilihat dan diakses oleh anak.

Kita tidak bisa membentengi anak berinternet. Tak dapat dipungkiri, anakanak kecilpun sudah sering menghabiskan waktunya untuk bermain internet, yang kadang lebih lama daripada bersama dengan orangtua.

Lalu, bagaimana agar internet lebih aman untuk anak-anak? Ciptakanlah internet safety dan gunakan bantuan software parental control yang dapat diperoleh secara gratis dan dapat diunboleh diakses anak kita.

Berikut beberapa software parental control yang gratis:

gratis untuk mengontrol apa saja yang

1. NORTON FAMILY ONLINE

Norton merupakan parental control yang baik dan memiliki beberapa fitur yang sangat berguna untuk mengawasi kegiatan berinter-



anak-anak. Yang dapat dilakukan oleh Norton Family Online adalah:

- Memblok akses ke website dengan URL yang mengandung pornografi, judi, belanja dan masih banyak lagi.
- Memungkinkan orangtua mengatur waktu penggunaan internet untuk anak-anak
- Menyediakan laporan website apa saja yang telah dikunjungi dan pencarian yang dilakukan oleh anak-anak.
- Segera mengirimkan email atau pesan singkat segera jika ditemukan adanya masalah, seperti usaha untuk memasuksi akses URL yang telah dilarang (blocked)

Anda dapat mengatur program untuk anak yang berbeda usia.

2. WINDOWS LIVE FAMILY SAFETY

Parental control dari Microsoft ini merupakan bagian dari software gratis perlindungan terhadap virus dan Windows Live Essential. Yang dapat dilakukan oleh Windows Live Faily Safety adalah:

- Melacak penggunaan internet setiap anak di beberapa komputer, dan fitur ini tidak ditemukan di program parental control lain yang berbayar.
- Melacak percakapan online dan mengontrol dengan siapa saja anak Anda dapat mengobrol online.
- Membatasi game yang dapat dimainkan oleh anak dengan menyakinkan bahwa game yang dimainkan sesuai umur mereka berdasarkan ESRB ratings.
- Menawarkan remote management dengan laporan detail dan email pemberitahuan jika ada pelanggaran.

Software gratis yang tersedia sebagai parental control mungkin dapat membantu mengontrol anak mengakses situs dewasa dan menolong anakanak dari kejahatan dunia cyber, tapi yang terpenting adalah tetap menemani dan memberikan pengertian pada anak mengenai semua hal yang dilakukan di internet dan dampaknya bagi mereka.

Jadi tetaplah siap sedia untuk melindungi anak-anak ketika menggunakan komputer, karena parental controls software tidaklah dapat 100% menjaga anak-anak dari kejahatan dunia cyber. Anak-anak akan makin besar dan dapat mengakali keamanan yang telah diatur sedemikian rupa oleh orangtua.

Keamanan yang terbaik dalam berinternet untuk anak adalah dari diri anak-anak sendiri. Orangtua wajib membekali anak dengan keahlian merasakan dan mengenali bahaya dalam internet.

Memperkenalkan **(dan Mengajari**





DAMPINGI MEREKA PADA SAAT MEREKA SEDANG MENGAKSES INTERNET

Hal ini kemungkinan hanya berlaku untuk anak-anak yang berusia 3-9 tahun saja. Maka mulailah sejak dini untuk menanamkan hal-hal yang baik dalam menggunakan internet.

TANAMKAN PENGERTIAN MENGENAI BAIK DAN BURUKNYA INTERNET

Berikan pengertian mengenai dampak dari situs website yang tidak baik sehingga anak dapat berpikir jauh mengenai akibatnya.





AJARKAN KEWASPADAAN PADA ANAK-ANAK

Kewaspadaan perlu diajarkan agar anak dapat merasakan akan bahaya dari internet

KETERBUKAAN DALAM BERKOMUNIKASI

Biarkan anak bercerita mengenai segala sesuatu dan membahas segala sesuatu dengan orangtua. Orangtua harus bersikap terbuka dan tenang, serta menjawab dengan logis tanpa menakut-nakut dan marah. Dengan demikian anak-anak akan merasa nyaman berkomunikasi dengan orangtua.



Saraf memiliki peranan penting dalam tubuh. Melalui saraf, komunikasi antara tubuh dan otak berjalan lancar. Bagaimana jika saraf kejepit?

PINCHED nerve, atau dalam bahasa Indonesia dikenal dengan sebutan saraf kejepit, adalah suatu kondisi di mana saraf tertekan oleh bagian sekitarnya. Ketika Anda mengalami kondisi saraf terjepit, tubuh Anda akan mengirimkan sinyal berupa rasa nyeri. Tentu sebaiknya Anda tidak remehkan tanda-tanda saraf kejepit, sebab kerusakan saraf bisa jadi besar. Kita tidak tahu pasti jika belum diperiksa.

Mungkin Anda juga tidak dapat mengembalikan kerusakan saraf terjepit, namun Anda bisa mengurangi rasa sakitnya. Sebenarnya, apa sih penyebab saraf kejepit?

Saraf kejepit bisa dipicu ketika ada tekanan pada saraf. Tekanan bisa disebabkan oleh gerakan yang dilakukan berulangulang untuk jangka waktu lama, contohnya posisi siku ditekuk saat tidur. Tekanan saraf dapat terjadi ketika saraf tertekan antara jaringan dengan *ligamen*, *tendon*, atau tulang. Rapuh sekali ya, kedengarannya? Ya, saraf yang paling rapuh dalam tubuh kita yaitu ketika ditempatkan pada jaringan sempit di tubuh kita, tetapi jaringan lunak untuk melindungi saraf tersebut hanya sedikit.

Umumnya rasa nyeri pertama dirasakan pada punggung, tapi tidak menutup kemungkinan rasa nyeri dapat muncul di beberapa bagian tubuh. Contohnya, saat cakram hernia memberikan tekanan pada akar saraf Anda, rasa sakit pun akan terasa pada bagian belakang kaki Anda. Beberapa kondisi yang dapat menyebabkan jaringan menekan saraf adalah:

Pada beberapa kasus, salah satunya

carpal tunnel syndrome (suatu kondisi yang terjadi pada jari menyebabkan rasa kesemutan); beberapa jaringan berkontribusi dalam memberikan tekanan pada saraf seperti pembesaran tulang atau penebalan yang akhirnya menjepit saraf. Umumnya kasus carpal tunnel syndrome dialami oleh perempuan.

Ada beberapa dampak yang dapat terjadi ketika saraf terjepit dibiarkan, seperti jaringan lunak atau pelindung di sekitar saraf dapat pecah. Hal tersebut dapat membentuk cairan, yang dapat menyebabkan pembengkakan, tekanan ekstra, dan jaringan parut. Jika saraf kejepit terjadi pada waktu yang singkat, tentu tidak ada kerusakan permanen pada saraf. Namun, jika tekanan terjadi terus menerus tentu saja saraf bisa rusak secara permanen.

GEJALA SARAF KEJEPIT

Terkadang gejala dari saraf kejepit hanya berupa rasa sakit saja di beberapa bagian tubuh. Sudah pasti kita pun tidak terpikir sampai pada saraf kejepit. Ada beberapa gejala lainnya yang bisa Anda amati, seperti:

- Mati rasa, kebas, atau penurunan sensasi untuk 'merasa' di daerah yang banyak sarafnya. Misalnya nyeri di leher atau punggung bagian bawah.
- Adanya sensasi sakit atau nyeri seperti terbakar yang menjalar ke luar.
- Kesemutan.
- Lemahnya otot pada bagian yang diduga mengalami saraf kejepit.

Rasa seperti ditusuk-tusuk jarum. Terkadang gejala memburuk saat Anda berusaha untuk melakukan beberapa gerakan tertentu, seperti memutar kepala Anda atau menegangkan leher Anda.

CARA MENGATASI SARAF KEJEPIT

Pengobatan yang dilakukan berbedabeda tergantung pada seberapa berat rasa sakit, begitu juga dengan lamanya pengobatan yang dilakukan. Anda mungkin akan diminta untuk mengistirahatkan bagian yang cedera, dan menghindari aktivitas yang akan membuat gejala Anda memburuk

Anda perlu mengunjungi dokter saat gejala menetap dan sakit menjadi parah. Anda akan memerlukan satu atau lebih pengobatan untuk mengecilkan jaringan yang membengkak di sekitar saraf.

Obat yang bisa digunakan adalah:

- Aspirin, ibuprofen, dan naproxen untuk mengurangi pembengkakan.
- Kortikosteroid oral untuk mengurangi rasa nyeri dan bengkak.
- Injeksi steroid untuk mengurangi bengkak, tapi Anda akan mengalami peradangan sebelum akhirnya sembuh.

Pada kasus yang berat, saraf Anda mungkin memerlukan pemotongan beberapa material, yakni jaringan parut, mterial cakram, atau bahkan bagian tulang.

Yang juga perlu diperhatikan, biasanya kita cenderung pergi ke pengobatan alternatif untuk menyembuhkan syaraf terjepit. Namun sebelum mendatangi pengobatan alternatif, ada baiknya Anda mendatangi dokter terlebih dahulu, untuk mengetahui di bagian mana tepatnya ada saraf kejepit. Saraf yang rusak tidak bisa diperbaiki, jadi alangkah baiknya kita mempertimbangkan mana pengobatan yang tepat.■



Jejak-jejak Akulturasi Budaya Tionghoa di Jawa Timur

FE-BRUARI ini seakan menjadi bulan

yang spesial bagi masyarakat Tionghoa. Pasalnya, mereka menyambut tahun baru yang biasa disebut Imlek. Di sejumlah daerah di Tanah Air, perayaan Imlek dilakukan begitu meriah, bukan lagi hanya oleh masyarakat Tionghoa, namun seluruh lapisan masyarakat.

Pengakuan budaya Tionghoa sebagai bagian budaya nasional sudah semestinya dilakukan karena interaksi antar keduanya berlangsung cukup lama dan menghasilkan kebiasaan baru bagi keduanya. Dalam sejarah nasional, orangorang Tionghoa memberi kontribusi terhadap kemerdekaan dan pembangunan di Indonesia. Sehingga dikotomi warga keturunan dengan bangsa Indonesia sudah semestinya ditiadakan.

Gelombang besar kedatangan bangsa Tiongkok ke Pulau Jawa terjadi pada akhir tahun 1292, ketika angkatan perang Mongol yang konon berjumlah 1000 (seribu) kapal di kirim untuk menyerang Singosari. Angkatan perang tersebut mendarat di Pelabuhan Kambang Putih yang terletak diantara Rembang dan Tuban. Pasukan Mongol tidak mendapati kerajaan Singosari yang pada awalnya akan mereka serang, karena kerajaan Kediri telah menaklukan kerajaan Singosari terlebih dahulu. Raden Wijaya yang merupakan salah satu keluarga Raden Kertanegara (Bekas Raja Singosari yang terbunuh oleh Raja Kediri, Jayakatwang) mengajak pasukan Mogol bekerja sama untuk menyerang Kerajaan Kediri. Akhirnya Kerajaan Kediri berhasil ditaklukan dan Prabu Jayakatwang berhasil ditangkap.

Raden Wijaya lalu mendirikan pusat pemerintahan baru yang kemudian dinamakan kerajaan Majapahit. Dalam perkembangannya, Raden Wijaya melakukan serangan balik ke pasukan Mongol hingga memaksa pasukan Mongol melarikan diri ke luar tanah Jawa. Namun tidak semua pasukan Mongol berhasil melarikan diri, ada sebagian dari mereka yang tertinggal di Jawa hingga

akhirnya mereka memilih menetap di Jawa untuk selamanya.

Menurut catatan penjelajah Eropa, pada abad ke-14 jumlah keturunan Tionghoa yang ada di Jawa berkisar 100.000 jiwa, jumlah populasi sebesar itu berikut adat kebiasaan serta kebudayaan rohani yang dibawa dari tanah leluhurnya membawa pengaruh akulturasi dengan penduduk pribumi Jawa.

Interaksi orang-orang Tionghoa dengan masyarakat pribumi turut mempengaruhi budaya antar keduanya dan melahirkan kebudayaan baru yang menambah khasanah kebudayaan Indonesia.

Apa saja hasil-hasil kebudayaan baru sebagai proses akulturasi dua kebudayaan itu, khususnya di Jawa Timur?

1. ARSITEKTUR



Pengaruh arsitektur Tionghoa terlihat pada bentuk masjid-masjid di Jawa terutama di daerah-daerah pesisir bagian Utara. Arsitektur masjid paling terkenal dan paling kental dengan nuansa Tiongkok adalah Masjid Muhammad Cheng Hoo. Nama masjid ini diambil nama Laksamana Cheng Hoo, seorang bahariwan terbesar dalam sejarak bangsa Tiongkok.

2. BATIK



Pada awalnya penduduk keturunan Tionghoa memakai kain batik buatan penduduk pribumi Jawa. Namun sebagaimana catatan Tom Pires, sejak akhir abad ke-18 pedagang-pedangang keturunan Tionghoa dan Arab sudah memperdagangkan batik-batik buatan penduduk pribumi Jawa yang dikumpulkan dari kampung-kampung. Sejak tahun 1800, di kota-kota besar seperti Batavia, Surabaya dan Semarang sudah menjadi pusat perdagangan batik dan permintaan batik meningkat hingga ke Sumatera, Malaka, Kalimantan dan Sulawesi.

Sebagian wanita keturunan Tionghoa mengupah pembatik dari desa untuk membuat batik yang ragam hiasnya mereka tentukan. Ragam hias itu biasanya diambil dari motif sulaman sutra tiongkok atau motif pada porselin Tiongkok.

3. WAYANG



Pada pertengahan abad XIX, masyarakat Tionghoa sudah mengenal sisi lain dari budaya Jawa selain bahasa. Salah satunya adalah seni pertunjukan yang mengandung unsur hiburan, pendidikan, kritik sosial, dan sarat spiritual. Menurut Aquasi Boachi, pertengahan abad XIX, orang Tionghoa sangat menggemari pertunjukan majin (bahasa China: wayang dan topeng). Pada masanya dikenal dengan wayang Potehi (putai hsi), yaitu pertunjukan boneka dari daratan China.

Selain itu, ada wayang kulit China. Pertunjukan wayang Potehi menggunakan bahasa dan orkes pengiring China. Lakon wayang berasal dari China. Golongan Sin-ke menjadi dalang wayang Potehi.

KUE KERANJANG

KÜLINER

Kue Manis Khas Imlek yang Sarat Filosofi

ADA banyak hal yang menjadi ciri khas saat perayaan Imlek. Selain serba-serbi warna merah dan pertunjukan barongsai, ada satu makanan khas yang 'wajib ada' dan selalu menjadi incaran warga Tionghoa.

Kue Keranjang. Yup, kue berbentuk bulat ini sudah menghiasi supermarket, pasar, dan mall saat Tahun Baru Cina menjelang. Di balik 'penampilannya' yang sederhana, kue ini ternyata memiliki banyak mengandung nilai filosofi.

Kue keranjang (ada yang menyebutnya kue ranjang) merujuk dari wadah cetaknya

yang berbentuk keranjang. Kue ini disebut juga sebagai Nian Gao (年糕). Nian berarti tahun dan gao berarti kue. Dalam dialek Hokkian disebut Ti Kwe (甜棵) yang berarti 'kue manis', pelafalannya terdengar seperti kata 'tinggi' sehingga kue ini pun disusun tinggi atau bertingkattingkat. Penyusunan ke atas makin mengecil dan ini memilik makna peningkatan rejeki atau kemakmuran.

Sebagian orang lainnya ada juga yang menyebutnya dengan nama dodol Cina atau kue tahunan. Kue ini hanya dibuat satu tahun sekali menjelang perayaan Imlek. Kue keranjang ini mulai dipergunakan sebagai sesaji pada upacara sembahyang leluhur, tujuh hari menjelang tahun baru Imlek dan puncaknya pada malam menjelang tahun baru Imlek. Sebagai sesaji, kue ini biasanya tidak dimakan sampai Cap Go Meh (malam ke-15 setelah tahun baru Imlek).

Menurut kepercayaan, pada awalnya kue ini ditujukan sebagai hidangan untuk menyenangkan dewa Tungku (Cau Kun Kong) agar membawa laporan yang menyenangkan kepada raja Surga (Giok Hong

Siang Te). Selain itu, bentuknya yang bulat bermakna agar keluarga yang merayakan Imlek tersebut dapat terus bersatu, rukun dan bulat tekad dalam menghadapi tahun yang akan datang.

Kekhasan yang dimiliki kue ini tidak hanya dari bentuknya saja tetapi memang wajib

ada sebagai sajian dalam peribadatan, dibagikan kepada saudara, atau bahkan pada tetangga. Di Tiongkok sendiri ada semacam kebiasaan untuk menyantap kue keranjang terlebih dulu saat tahun baru untuk mendapatkan keberuntungan dalam pekerjaan. Setelah itu baru menyantap

nasi. Jadi jangan terbalik ya...

Lalu apa nilai filosifi lain tentang kue keranjang? Yang pertama adalah bahan pembuat kue. Kue keranjang dibuat dari tepung ketan yang punya sifat lengket. Ini punya makna persaudaraan yang begitu erat dan selalu menyatu. Rasanya yang manis dari gula dan terasa legit pun menggambarkan rasa suka cita, menikmati keberkatan, kegembiraan dan selalu berusaha memberikan yang terbaik dalam hidup.

Bentuk bulat dari kue keranjang tanpa sudut di semua sisi juga punya makna mengagumkan karena melambangkan pesan kekeluargaan tanpa melihat ada yang lebih penting dibandingkan lainnya dan akan selalu bersama tanpa batas akhir. Diharapkan keluarga juga bisa berkumpul minimal satu tahun sekali sehingga akan tercipta kerukunan dalam hidup dan siap untuk menghadapi hari-hari kedepan.

Jadi, pesan kekeluargaan begitu jelas terlihat disini, tidak hanya dengan keluarga saja, tetapi juga dengan komunitas, tetangga, klien, dan pelanggan usaha.

Tekstur dan daya tahan kue keranjang yang disantap saat Imlek pun punya arti filosofi. Kekenyalan yang terasa merupakan simbol dari sebuah kegigihan, keuletan, daya juang, dan perasaan pantang menye-



rah untuk meraih tujuan hidup. Karena itulah pesan untuk berjuang hingga akhir menjadi satu hal yang begitu tertanam bagi masyarakat Tionghoa saat menyantap kue keranjang.

Sedangkan daya tahannya yang begitu lama mempunyai arti hubungan yang abadi biarpun zaman telah berubah. Kesetiaan dan sikap saling menolong pun sangat penting untuk mewujudkan pesan ini sehingga diharapkan ketika waktu terus berjalan, rasa kekeluargaan akan selalu terjalin dengan baik.

Proses pembuatan kue keranjang juga punya makna. Karena waktu pengerjaan yang begitu lama yaitu sekitar 11 – 12 jam menuntut kesabaran, keteguhan hati, serta cita-cita untuk mendapatkan hasil maksimal. Usaha yang begitu keras untuk membuatnya pun harus dilakukan dengan pikiran bersih dan jernih, penuh kesopanan serta konsentrasi tinggi sambil membebaskan hati dari prasangka buruk sehingga kue keranjang yang dibuat punya bentuk, rasa, dan tekstur sempurna.

Jika norma-norma tersebut dilanggar, bisa jadi kue yang dihasilkan akan terlihat lembek dan pucat. Dengan kerumitan tersebut, tidak semua orang bisa melakukannya.■

PENYAJIAN KUE KERANJANG

KUE yang terbuat dari beras ketan dan gula ini dapat disimpan lama, bahkan dengan dijemur dapat menjadi keras seperti batu dan awet. Sebelum menjadi keras kue tersebut dapat disajikan langsung. Dapat pula dijadikan bubur dengan dikukus kemudian ditambahkan bumbu-bumbu kesukaan.

Bagaimana bila kue keranjang sudah keras? Jangan khawatir, rasanya akan tetap legit manis seperti ketika masih agak lembek, tentu saja dengan olahan yang pas.

Berikut ini, ada variasi olahan kue keranjang, terutama kue keranjang yang sudah keras :

- Potong-potong kue keranjang dalam bentuk kotak-kotak kecil, letakkan pada selembar daun pisang, guyur dengan santan kelapa yang sudah diberi sedikit garam dan sesobek daun pandan, kukus sebentar sampai kue keranjang lunak.
- 2. Potong-potong kue keranjang dalam bentuk kotak-kotak kecil, kemudian masukkan ke dalam kolak pisang atau ubi yang baru matang.
- 3. Parut kasar kue keranjang menggunakan parutan untuk membuat rujak buah. Kemudian parutan kue keranjang ini susun di atas selembar roti tawar, tutup dengan selembar roti tawar lagi, bakar setangkup roti tawar isi kue keranjang tadi di atas wajan datar dengan api kecil. Bolak balik hingga permukaan roti menjadi agak gosong seperti roti bakar. Sajikan bersama segelas teh hangat atau kopi.
- 4. Potong kue keranjang setebal 1 cm, kemudian jepit dengan potongan ubi jalar yang sudah dikupas dan diiris tipis sehingga menjadi setangkup ubi isi kue keranjang, celupkan ke dalam adonan cair tepung terigu, tepung beras dan garam. Masukkan ke dalam wajan berisi minyak panas. Angkat bila ubi sudah terlihat matang.
- 5. Potong panjang-panjang kue keranjang, kemudian bungkus dengan kulit lumpia yang banyak dijual di supermarket, goreng dalam minyak panas.
- 6. Potong kue keranjang, taburi cokelat meises, bungkus dengan kulit pastry, taruh di loyang, kemudian panggang dalam oven selama 20 menit.
- 7. Potong kotak kue keranjang, tusuk dengan irisan bambu atau tusukan satai, celupkan dalam cokelat panas cair.
- 8. Siapkan telur, garam, dan tepung terigu, kemudian campur dengan air secukupnya. Siapkan wajan panas, isi dengan minyak secukupnya. Potong-potong kue keranjang sesuai selera, kemudian celupkan dalam adonan tepung dan telur, selanjutnya goreng. Jika Anda lebih suka rasa yang gurih, tidak perlu menggunakan tepung terigu, cukup kocokan telur dan garam saja.







Menjelajahi Kepingan Surga yang Jatuh ke Bumi

Berkelana menyusuri pulau-pulau eksotik di Jawa Timur ibarat menikmati sekeping surga yang jatuh ke bumi. Keindahan bibir pantai yang tiada duanya berpadu dengan pesona biota laut yang begitu kaya.

TINGGI matahari masih sepundak. Sinarnya menerobos dedaunan. Angin sepoi-sepoi. Langit biru berpadu dengan lautan lepas. Sungguh nikmat Tuhan mana lagi yang hendak kita dustakan.

Pagi itu, di pertengahan Januari 2018, Pulau Gili Labak tak terlampau ramai. Keheningan menambah keindahan saat menikmati sisa-sisa *sunrise* di pulau yang terletak di Kabupaten Sumenep, Madura, itu. Rasa tak sabar membawa kaki ini melangkah ke bibir pantai. Air laut terasa segar di kaki. Dan basahlah sekujur tubuh dibasuh air laut.

Pulau Gili Labak adalah satu dari sekian banyak pulau indah di Jawa Timur. Untuk mencapai Gili Labak, kita butuh waktu sekitar empat jam dari Kota Surabaya. Kita akan sampai di Dermaga Kalianget, sebelum kemudian menyeberang ke Gili Labak. Waktu yang terbaik ke sana adalah pagi hari sesuai jadwal penyeberangan.

Perjuangan digoyang ombak akan terbayar lunas bila kita sudah sampai di pulau tersebut. Pasir putih dengan daratan yang tak terlampau luas membuat kita bersyukur atas besarnya anugerah Tuhan Yang Maha Kuasa.

Salah satu atraksi paling membuat candu di pulau ini adalah menikmati kekayaan bawah lautnya. Cobalah snor-keling untuk melihat sendiri betapa memukaunya pergerakan bintang laut, keindahan terumbu karang, dan beragam ikan berwarna-warni. Hmm... pesona keindahan yang sulit dijelaskan dengan kata-kata.

Satu lagi pulau wisata yang juga sangat indah adalah Pulau Tabuhan, Banyuwangi. Pulau ini kerap menjadi ajang beraksi para atlet selancar layang (kitesurfing) dan selancar angin (windsurfing) dari berbagai negara. Angin yang berembus dengan kencang sesekali membuat para kitesurfer (peselancar layang) dan windsurfer (peselancar angin) terangkat dari air dan melayang-layang di udara. Fantastis!

Pulau Tabuhan merupakan sebuah pulau kecil tidak berpenghuni yang

berada di wilayah utara Banyuwangi. Menuju ke Banyuwangi, wisatawan bisa menggunakan mobil, kereta api, maupun pesawat. Untuk mencapai Pulau Tabuhan, wisatawan hanya perlu menyeberang kurang lebih 15 menit dari Pantai Bangsring (20 menit dari pusat kota Banyuwangi) dengan menggunakan perahu.

Di sepanjang perjalanan menuju Pulau Tabuhan dengan pantai berpasir putih bersih ini wisatawan bisa menikmati pemandangan menawan gradasi warna laut mulai hijau, biru muda sampai biru tua. Kejernihan air juga bakal memanjakan wisatawan yang gemar berolahraga air seperti snorkeling.

Sekarang mari kita jelajahi Pulau Bawean, pulau indah yang terletak di Kabupaten Gresik. Sekarang akses ke Pulau Bawean semakin mudah seiring pengoperasian Bandara Harun Tohir yang bisa diakses dari Bandara Juanda Surabaya. Sebelum ada pesawat, untuk mencapai Bawean, butuh waktu 3 jam perjalanan laut, bahkan bisa sampai berjam-jam



Perut lapar saat menyusuri keindahan Bawean akan dijawab dengan beragam kuliner seafood segar.

ekor.

Memang sungguh eksotis menikmati kepingan surga yang turun di bumi Jawa Timur. Pasir putih yang halus, air laut yang jernih, dan biota lautnya yang menawan adalah janji yang tak pernah diingkari pulau-pulau wisata nan indah ini kepada para pengunjungnya.



H. YATIN SULISTYONO

DONOR DARAH Membantu Sesama, Sehatkan Raga

Membantu dan berbagi dengan sesama tidak selalu harus berupa harta atau materi. Dengan keikhlasan menyumbangkan darah, kita juga bisa menolong sesama.

"DONOR darah banyak manfaatnya.
Tidak cuma untuk diri sendiri tapi juga berguna bagi banyak orang," ujar H.
Yatin Sulistyono. Karyawan bankjatim dari Divisi Umum ini akhir tahun lalu baru saja menerima Satyalancana Kebaktian Sosial dari Presiden Joko Widodo berkat konsistensinya berdonor darah hingga 100 kali.

Dengan penuh kebanggaan ia menuturkan kebahagiaannya bisa menjadi satu diantara 857 penerima penghargaan yang disampaikan langsung oleh Presiden di Istana Bogor pada 17 Desember 2017 lalu. "Bangga sekali. Perasaannya luar biasa," kata pria Asli Cilacap ini mengingat saat penerimaan penghar-

gaan tersebut. Selain mendapatkan tanda kehormatan, piala dan piagam, ia juga menerima cincin emas.

Sebelumnya ia juga menerima penghargaan untuk mereka yang telah berdonor darah sebanyak 25 kali, 50 kali dan 75 kali. Piagam penghargaan yang ke 75 diberikan oleh Gubernur Jawa Timur.

Yatin mengenang, pertama kali ia berdonor darah karena ajakan sang kakak yang sudah lebih dulu rutin mendonorkan darahnya. Setelah sempat ditolak karena berat badannya kurang dari 50 Kg, baru pada 14 Juli 1990 pria kelahiran 1967 ini bisa berdonor.

Dari pengalaman pertama ini ia merasa tubuhnya lebih nyaman dan bugar.

"Malah kalau lupa belum donor, kepala rasanya pusing. Begitu sudah donor, pusingnya hilang," ujar pemilik golongan darah A ini. Setelah itu ia pun rutin donor darah setiap tiga bulan sekali.

Berkat donor pula Yatin mengaku lebih disiplin menerapkan pola hidup sehat. Setiap harinya ia berusaha untuk cukup tidur dan rajin berolahraga. Setidaknya setiap pagi ia berusaha untuk melakukan olahraga ringan seperti jalan pagi dan bersepada keliling kompleks. Sesekali ia juga futsal bersama rekanrekan.

Saat akan donor, ayah tiga anak ini berusaha untuk tidak tidur terlalu malam karena kurang tidur bisa menyebabkan tekanan darah dan Hb rendah sehingga tidak memenuhi syarat untuk berdonor. Selain itu, untuk bisa mendonorkan darah, ada juga ketentuan tidak boleh mengonsumsi obat tertentu selama tiga



hari terakhir sebelum donor. Hal ini juga mendorongnya untuk hidup lebih sehat agar tidak gampang sakit sehingga harus mengonsumsi obat.

Setelah merasakan manfaatnya, Yatin pun mulai menularkan kebiasaan ini ke anak-anaknya. Ia menuturkan, anak pertamanya yang sekarang berumur 23 tahun tersebut awalnya takut jarum. Ia pun menolak saat diajak sang ayah ke Palang Merah Indonesia (PMI).

"Tapi waktu itu di sekolah ada donor darah. Dia yang awalnya takut akhirnya mau donor darah setelah ada temennya perempuan berani. Akhirnya dia tertantang. Setelah itu dia juga merasakan manfaatnya dan sekarang rutin donor darah," tutur ayah tiga anak ini. Sedangkan anak keduanya yang sekarang berumur 19 tahun masih berusaha menambah berat badan sehingga bisa memenuhi ketentuan berdonor darah.

Se<mark>lain k</mark>epada keluarga, ia juga tidak segan mengajak rekan-rekannya untuk rutin berdonor darah. Menurutnya, kebahagiaan bisa memberikan manfaat untuk orang lain yang membutuhkan tidak bisa digambarkan dengan kata-kata. Apalagi ada bonus bahwa tubuh bisa lebih sehat setelah berdonor. "Mari mendonorkan darah secara sukarela demi kemanusiaan, kuncinya Ikhlas," ujarnya menegaskan.

Dengan penghargaan yang diterimanya, ia menyampaikan terimakasih kepada PMI Surabaya yang telah mendampingi saat penerimaan penghargaan. Tidak lupa ia juga menyampaikan terima

kasih kepada Direktur
Utama bankjatim
R. Soeroso serta pimpinan
dan rekan
kerjanya
di bankjatim
sehingga
semuanya
berjalan
lancar.

Nama:

H. Yatin Sulistyono

Tempat/tanggal lahir: Cilacap/ 28 April 1967

Istri: **Sulasih**

Anak:

Suhadaya Langgeng Kurniawan [23] Satriya Adiluhung Juniarizky [19]

Adistyasih Berkah Juniandari [15]





PERJALANAN Lulut menjadi seorang yang peduli lingkungan dimulai dari lingkungan terkecil, di sekitar rumahnya. Sekitar tahun 1996 setelah dia pindah rumah ke Wisma Kedung Asem, saat itu, Kecamatan Rungkut masih gersang sehingga sebagai permulaan ia melakukan menghijaukan rumah sendiri.

Penghijauan tersebut kemudian ditularkan ke tetangganya. Apalagi Lulut senang memberikan bibit tanaman ke tetangga jika diminta. Bermula dari kecintaanya terhadap lingkungan, akhirnya ia pun menjadi kader sekaligus Ketua Forum Peduli Lingkungan Kecamatan Rungkut. Kegiatan kader lingkungan ini menghasilkan bakteri antagonis composting yang bisa menjadi pupuk cair, mempercepat pengomposan, dan menghilangkan bau bangkai.

Baru pada sekitar 2007, ia mengetahui pembalakan liar hutan mangrove di kawasan Pamurbaya. Pembalakan itu bahkan sampai merusak sekitar 10 hektar hutan bakau di sepanjang bibir pantai dan muara Kali Saridamen, Kecamatan Mulyorejo, Kecamatan Wonorejo, serta di pesisir utara Surabaya. Bahkan, sekitar 100 ribu pohon yang berfungsi untuk menangkal abrasi air laut itu sudah dipotong berkeping-keping.

"Padahal hutan bakau berfungsi penting menjadi sabuk pelindung pesisir dan pemukiman masyarakat dari paparan ombak dan tsunami," ujarnya. Kerusakan mangrove itu membuatnya berpikir bagaimana menyelamatkan dan melestarikan kembali hutan mangrove yang dulu rimbun dan asri.

Lulut bersama masyarakat memulai gerakan penyelamatan mangrove dengan menanam kembali kawasan yang gundul dengan mangrove sejenis. Namun upayanya itu diakui tidak dapat secara langsung memperbaiki kerusakan yang sudah terjadi, serta menggerakkan masyarakat untuk terlibat aktif menyelamatkan lingkungan.

Masih banyaknya masyarakat yang memanfaatkan mangrove secara kurang tepat, menjadikan Lulut harus mencari cara lain untuk mengubah paradigma masyarakat yang keliru. Gerakan penyelamatan mangrove juga dilakukan dengan mengajak masyarakat menjaga aliran sungai yang terhubung dengan hutan mangrove.

Misalnya saja, ia mengedukasi masyarakat sekitar untuk tidak membuang sampah sembarangan ke sungai, mengurangi pemakaian sabun detergen dan menggantinya dengan sabun yang lebih ramah lingkungan, hingga pemberdayaan masyarakat di sekitar kawasan hutan mangrove untuk memperoleh keuntungan secara ekonomis tanpa harus merusak lingkungan atau ekosistem hutan mangrove.

"Tanpa mengubah pola pikir, mustahil untuk dapat menjaga hutan mangrove tidak dirusak kembali," kata perempuan kelahiran 24 Juli 1965 tersebut.

Lulut akhirnya menemukan solusi berupa pemanfaatan tanaman mangrove, tidak hanya daunnya, hampir semua bagian dari berbagai jenis mangrove yang tumbuh di sekitar Kedung Baruk dan Wonorejo, Kecamatan Rungkut, bisa dimanfaatkan.

Bahkan, buah bogem (Sonneratia caseolaris) yang patah sebelum matang bisa dibuat sirup. Sedangkan ampas buahnya yang sudah diolah menjadi sirup pun masih bisa diproses. Sisa buah mangrove itu kemudian dia ramu dengan bahan-bahan lain menjadi sabun cair

"Mangrove itu diolah menjadi beberapa produk makanan seperti roti kering, tepung, permen, krupuk, sirup dan lainnya," ujar alumnus IKIP Negeri Surabaya yang saat ini menjadi Universitas Negeri Surabaya (Unesa).

Lulut kemudian membentuk Koperasi Usaha Kecil Menengah (UKM) Griya Karya Tiara Kusuma yang bertujuan untuk mempromosikan dan mendistribusikan produk-produk mangrove yang dihasilkan oleh warga setempat. Hingga saat ini sudah ada sekitar 400 warga di Kecamatan Rungkut yang bergabung dalam UKM tersebut. "Manajemen yang diterapkan dalam UKM ini adalah mulai dari pembibitan, budidaya, pengelolaan dan penataan mangrove," katanya.

Selain membuat sabun dari bahan mangrove, tahun 2009 Lulut mendesain 44 motif batik mangrove Rungkut Surabaya. Semua mengambil bentuk beragam tanaman mangrove, mulai dari daun, bunga, sampai untaian buah, serta makhluk yang hidup di sekitarnya, seperti ikan, kepiting, dan udang.

Setiap motif dilengkapi nama jenis mangrove yang spesifik, baik dalam nama Latin maupun nama daerah dan motif tambahannya. Motif tanjang putih, misalnya, menggunakan bentuk mangrove jenis *Bruguiera cylinelrica* dengan komponen tambahan *Rhizophoraceae*.

Motif pohon lengkap, dari akar, daun, dan tunas yang menjulur, menjadi motif utama dikelilingi jajaran bunga. Motif *Bruguiera cylinelrica* ini berselang-seling dengan motif bunga *Rhizophoraceae*. Batik Seru sendiri menggunakan dua macam bahan, katun primisima kualitas 1 (KW1) dan sutra.

Berkat keteguhannya, kerja keras Lulut diapresiasi pemerintah memberinya penghargaan Kalpataru 2011 untuk kategori perintis lingkungan. Meski demikian, Lulut mengatakan kerja kerasnya belum usai. Ia tidak berpuas diri dan akan terus menjaga kelestarian hutan mangrove.

Weekend Banking

Anda ingin shopping atau rekreasi di Surabaya weekend ini, tapi tetap dapat bertransaksi perbankan? Why not? Setiap hari Sabtu, Anda tetap bisa melakukan transaksi perbankan melalui Kantor Cabang bankjatim di bawah ini:

> **Capem Pasar Atom** buka pukul: 10.00-15.00 WIB

Capem Royal Plaza buka pukul: 10.00-15.00 WIB

Capem Pusat Grosir Surabaya (PGS) buka pukul: 10.00-15.00 WIB

Happy weekend!























bankjatim-Pemprov Jatim

Kredit yang diberikan kepada usaha mikro dan kecil yang bergerak pada kegiatan pengelolaan tahap pertama hasil produksi sektor primer dan sekunder. Bunga 7%



Loan Agreement

FOTO: CAB. NGAWI



