

BANK JATIM SALURKAN BSM LEBIH 2 JUTA SISWA

M A J A L A H

bankjatim

EDISI 78 ■ TAHUN KE-VII ■ NOVEMBER 2013

TREASURI
TERBAIK
TINGKAT DIVISI,
BANGKALAN
JUARA ANTAR
CABANG



INVESTOR SUMMIT &
CAPITAL MARKET EXPO 2013

**BANK JATIM RAIH
BEST EXHIBITOR AWARD**

TIM VOLI SURABAYA BANK JATIM JUARA NASIONAL LIVOLI 2013 /// GOES TO MALL TAWARKAN KREDIT UKM ///

bankjatim

bersama kami, berkembang pasti

Bank Jatim Melayani Secara Profesional
dan Selalu Meningkatkan Mutu Pelayanan

www.bankjatim.co.id

Hendaknya Semakin Lebih Meningkat

HADI SUKRianto, *Direktur Utama*

KEMAJUAN demi kemajuan telah kita capai. Sebagai bank regional nama Bank Jatim cukup membanggakan kita semua. Dengan kinerja yang moncer, Bank Jatim telah mencatatkan namanya sebagai salah satu bank regional yang terus membukukan prestasi demi prestasi. Salah satunya adalah sebagai *The Best Performance Banking 2013* untuk kategori Bank Buku 2 BPD yang diselenggarakan oleh Tempo Media Group dan Centre of Risk Management Studies Indonesia.

Tentu capaian ini jangan meninabobokkan kita, membuat kita terlena, sehingga kita lupa untuk apa kita bekerja di perusahaan ini -- yang salah satunya adalah demi memajukan perekonomian nasional kita.

Dari daerah untuk nasional, itulah tahapan kita untuk membuktikan diri sebagai sebuah perusahaan daerah yang sumbangsuhnya ditunggu oleh banyak orang di negeri ini, tidak saja demi kemajuan perekonomian daerah, juga perekonomian nasional kita, sebagaimana disinggung di atas.

Apa yang diperoleh Bank Jatim dengan berbagai penghargaan itu hendaknya bisa dijadikan titik tolak untuk lebih mempersiapkan kinerja yang lebih baik, selain untuk bisa lebih memberi motivasi bagi seluruh

karyawan. Dengan demikian harapan menjadi Bank BPD *Regional Champion* pada tahun 2014 bisa menjadi kenyataan.

Seperti kita ketahui, di tengah lesunya geliat perekonomian domestik, Bank Jatim justru melejit. Pada kuartal III/2013 laba perusahaan kita menembus Rp 948,5 miliar. Jumlah ini naik 34,69 persen dibanding laba sebelum pajak pada kuartal yang sama tahun 2012 yakni sebesar Rp 704,2 miliar. Pencapaian laba ini didukung pendapatan bunga bersih yang meningkat 21,61 persen (YoY).

Pencapaian ini terutama diperoleh dari pendapatan bunga dari kredit yang merupakan kontributor terbesar. Pendapatan bunga dan kredit ini naik 11,36 persen atau ekuivalen Rp 208,7 miliar.

Indikasi di atas menunjukkan bahwa kerja keras kita selama ini tidaklah sia-sia. Namun, sekali lagi, kita tidak boleh terminabobo, jangan terlena. Prestasi yang telah kita capai hendaknya semakin lebih meningkat dari tahun ke tahun. (*)



SUSUNAN
REDAKSI

Pelindung
Direksi Bank Jatim
Diterbitkan Oleh
Bank Jatim
Berdasarkan
Sk Direksi

Ketua Dewan Redaksi
Rudie Hardiono
Pemimpin Umum/Redaksi
Zulkifli A. Gani
Redaktur Eksekutif
Ida Martiningsih

Redaktur Pelaksana
Amang Mawardi
Staf Redaksi
Ahad Sudjono, Karyanto
(news editor) Arya Pramudya,
Sarinastiti

Iklan
Mushadi

Alamat Redaksi
Jl Basuki Rahmad 98-104

Telepon
031-5310090 pes. 365.

e-mail:
terpercaya.majalah@yahoo.com
humas@bankjatim.co.id
majalahbankjatim@bankjatim.co.id

Persaingan Global
2014

BUMD Expo 2013 dibuka Menko Perekonomian Hatta Radjasa di JX International, Kamis (28/11). Kegiatan expo BUMD pertama dan sekaligus menjadi arena *business gathering* para pelaku BUMD se Indonesia itu berlangsung hingga Minggu (1/12). Dalam kesempatan itu Hatta menjelaskan tentang visi ekonomi Indonesia dalam menghadapi persaingan global 2014. Pemerintah tahun 2014 akan berupaya menempatkan Indonesia sebagai basis produsen dengan mengurangi ekspor bahan baku atau bahan baku penolong ke luar negeri. Dalam meningkatkan daya saing pada arena global, pihaknya meminta pemerintah daerah berperan aktif dalam meningkatkan nilai investasi dengan memberikan pelayanan satu pintu, kepada investor.

Jalan sehat memperingati HUT ke 75 RSUD Dr Soetomo Surabaya yang diikuti seluruh karyawannya bertabur hadiah, Jumat (1/11). Bank Jatim menyumbang dua hadiah utama berupa paket umroh sementara Gubernur Soekarwo secara spontanitas juga menambah hadiah satu sepeda motor lagi sehingga total menjadi empat sepeda motor yang diperebutkan. Gubernur Jawa Timur Soekarwo menyatakan dukungannya pada RSUD dr Soetomo Surabaya untuk menjadi rumah sakit bertaraf internasional. Menurut orang nomor satu di Jawa Timur itu keinginan tersebut dapat diimplementasikan dengan meningkatkan kinerja untuk mencapai akreditasi rumah sakit internasional.

Salah satu cara Bank Jatim Cabang Malang mendekati diri dengan nasabah adalah dengan melebarkan jaringan kantornya di pusat perbelanjaan di tahun 2014 nanti. Rencana itu mulai dimatangkan dengan melakukan event pameran yang diberi tema "*Bank Jatim Goes to Mall*" di *Malang Town Square* (Matos) 2-5 November.

Pameran dilakukan untuk tes pasar guna memperkenalkan berbagai produk perbankan yang dimiliki Bank Jatim. Ke depan, Bank Jatim Cabang Malang tidak hanya sekadar membuat even di pusat perbelanjaan tetapi juga mencari peluang untuk membuka kantor layanan di pusat perbelanjaan, seperti bank-bank lain.

Jalan-jalan kali ini kita diajak mengunjungi Museum Bank Indonesia (BI) di Kota Tua, Jakarta. Museum BI ini menempati bangunan yang berusia tua dan memiliki sejarah panjang dalam dunia perbankan di Indonesia. Museum ini dulunya merupakan sebuah rumah sakit Binnen Hospital, kemudian digunakan oleh De Javasche Bank (DJB) pada tahun 1828. Diresmikan Presiden SBY 21 Juli 2009, Museum BI tersebut merupakan salah satu bagian dari cagar budaya Kota Tua. Ornamen bangunan, interior dan furniture museum ini masih asli seperti ketika didirikan. (*)





32

TIM VOLI SURABAYA
BANK JATIM

Juara Nasional
Livoli 2013

FOTO: ISTIMEWA

3

SEKAPUR SIRIH
Hendaknya Semakin
Lebih Meningkatkan

14

KILAS BANK JATIM
Dibuka Hatta Radjasa
Bank Jatim Hadir di
BUMD Expo 2013

22

RAGAM BANK JATIM
2 Hadiah Umroh
Bank Jatim Meriahkan
Jalan Sehat

6

LAPORAN UTAMA
Bank Jatim Raih
Best Exhibitor Award

16

KILAS BANK JATIM
Treasury Terbaik Tingkat
Divisi, Bangkalan
Juara antar Cabang

26

IDUL ADHA
Baitusy Syakur Bank Jatim
Bagikan 1.450 Kantong
Daging Kurban

10

INVESTOR NEWS
Bulan Oktober

18

JALAN-JALAN
Museum
Bank Indonesia
Riwayatmu Dulu

38

LAPORAN CABANG
Financial Attitude
dengan *Touch*
Screen yang
Menyentuh Hati

INVESTOR SUMMIT & CAPITAL MARKET EXPO 2013

Bank Jatim Raih Penghargaan Best Exhibitor

DENGAN persiapan matang, Bank Jatim berhasil meraih “*Best Exhibitor*” dalam acara *Investor Summit & Capital Market Expo 2013* yang diselenggarakan Bursa Efek Indonesia (BEI), Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Kliring Penjaminan Efek Indonesia (KPEI), dan Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI). Investor Summit kali ini lebih semarak dengan beragam kegiatan acara yang terdiri dari kegiatan pameran (*expo*), presentasi emiten, dan *talkshow* dari *Self Regulatory Organizations (SRO)*, pemerintah, pakar, dan praktisi pasar modal.



“INI penghargaan yang sangat membanggakan. Sebagai emiten yang dianggap baru, Bank Jatim berhasil mengalahkan perusahaan besar lainnya seperti Jasa Marga, Panin Asset Management, RHB OSK Securities, CIMB Securities, Pembangunan Jaya Ancol, Sucorinvest Central Gani, Bank Mestika Dharma, dan beberapa perusahaan terbuka (Tbk) lainnya. Ini menunjukkan semangat *Investor Relation Unit* Bank Jatim yang saya ketahui mereka *concern* dalam menjalankan tugasnya dalam mempersiapkan sesuatu.



FOTO: IRU

PRESTASI • Investor Relation dan perwakilan Cabang Utama BJTM menerima penghargaan “Best Exhibitor Investor Summit & Capital Market 2013” dari Frederica Widayarsi Dewi, Direktur Pengembangan Bursa Efek Indonesia.



FOTO:IRU

INVESTOR SUMMIT • Direktur Kepatuhan Rudie Hardiono, Pemimpin Divisi Dana/Jasa & Luar Negeri Revi Adiana Silawati, Pgs Corporate Secretary Lerem Pundilaras, Pemimpin Cabang Utama Hadi Santoso, dan Tim Penjaga Pameran.

Harapan kami, ini dapat terus dipertahankan,” ujar Direktur Utama Bank Jatim, Hadi Sukrianto.

Kategori yang lengkap, telah dipenuhi Bank Jatim untuk memperoleh penghargaan *Best Exhibitor 2013* dalam *Investor Summit & Capital Market 2013*, sesuai kriteria Bursa Efek Indonesia. Antara lain; interaksi yang baik antara petugas dan pengunjung, desain *booth* yang menarik dan sesuai tema, penjaga *booth* yang *helpfull* dan informatif, serta jumlah pengunjung terbanyak.

Sesuai dengan tema, konsep pameran tersebut berkonsep pesawat. Para *tenant* dan pengunjung akan dibawa ke suasana seolah-olah berada di dalam pesawat. “Kami bersyukur dan berterima kasih. Penghargaan ini berhasil diraih juga atas petunjuk dan arahan dari Direksi serta dukungan dari Divisi lain serta Cabang Utama Bank Jatim,” ujar Pgs *Corporate Secretary*, Lerem Pundilaras.

Dalam acara yang digelar di Surabaya itu, Kamis (31/10), Bank Jatim juga memaparkan kinerja keuangan melalui presentasi oleh seluruh jajaran direksi. Kinerja keuangan Bank Jatim periode September 2013, mengalami perkembangan yang sangat menggembirakan dibandingkan dengan posisi September 2012. Untuk mengikuti presentasi itu,

peserta diwajibkan mendaftar secara *online* sesuai ketentuan panitia penyelenggara. Sebab panitia memberikan *doorprizes* untuk setiap pengunjung presentasi.

Selama dua hari mulai Rabu (30/10) sampai Kamis (31/10), Bank Jatim di acara itu membuka stan pameran dari pukul 08.00 sampai dengan pukul 20.00. Produk-produk unggulan Bank Jatim dipersembahkan di stan

juara 2 Rp 500 ribu dan juara 3 Rp 250 ribu. Pengumuman tebak koin tersebut telah diumumkan pada *session* terakhir tanggal 31 Oktober 2013, karena Bank Jatim juga mengadakan sesi promosi dalam acara tersebut dengan durasi 30 menit setiap *session*nya.

Tak hanya itu, melalui MC, juga diberikan kuis kepada pengunjung untuk naik ke *public stage* dan diberikan pertanyaan seputar Bank

ADAPUN KATEGORI YANG LENGKAP TELAH DIPENUHI BANK JATIM UNTUK MEMPEROLEH PENGHARGAAN BEST EXHIBITOR 2013 INVESTOR SUMMIT & CAPITAL MARKET 2013 SESUAI KRITERIA BURSA EFEK INDONESIA, YAITU :

- Interaksi yang bagus antara petugas dan pengunjung;
- Design *booth* yang menarik dan sesuai tema;
- Penjaga *booth* yang *helpfull* dan informatif.
- Jumlah pengunjung terbanyak

itu. Tabungan Simpeda misalnya, memberikan fasilitas kartu ATM gratis tarik tunai di seluruh ATM Bank Jatim, ATM Bersama dan ATM Prima serta dapat digunakan di debit prima BCA, serta manfaat lainnya. Selain itu, dipromosikan produk KPR Bank Jatim serta skim kredit yang lain serta informasi tentang saham Bank Jatim dengan kode BJTM. Pada stand pameran tersebut, juga diadakan tebak koin dalam *fish bowl*. Setiap pengunjung diberikan kesempatan dengan syarat, hanya mengisi buku tamu untuk menebak jumlah koin tersebut dengan hadiah juara 1 Rp 750 ribu,

Jatim (perusahaan, produk, jasa). Mereka yang berhasil menjawab, diberikan *gimmick merchandise*.

Penyelia *Investor Relation Unit* Ferdian Timur Satyagraha memberi gambaran, dalam waktu dua hari, Bank Jatim mendapatkan 14 nasabah baru yang langsung membuka rekening Bank Jatim dengan total saldo Rp 37,9 juta. “Kami juga mencatat, pengunjung stan Bank Jatim lebih dari 400 orang. Ini sebagai referensi baru sebagai target nasabah yang bisa dihubungi melalui buku tamu di stand pameran Bank Jatim.” (iru)



JEMPOL • Direksi Bank Jatim dalam presentasi kinerja didampingi moderator Kepala Unit Sekretaris Perusahaan PT KPEI (Razif Yunus).

INVESTOR SUMMIT 2013

Kinerja Moncer September Jadi Paparan Direksi



KINERJA moncer Bank Jatim periode September 2013, menjadi bahan presentasi direksi dalam *Investor Summit & Capital Market Expo 2013*, Rabu - Kamis (30-31/10) di *Grand City Mall & Convex*, Surabaya. Laba sebelum pajak Rp 704,2 miliar di September 2012, naik menjadi Rp 948,5 miliar pada September 2013. Angka itu, naik 34,69 persen. Rasio keuangan Bank Jatim September 2013, juga mengalami peningkatan yang signifikan, terutama terkait *profitable ratio* yaitu ROA September 2013 sebesar 3,82 persen, meningkat 0,65 persen dari posisi September 2012. ROE September 2013

sebesar 19,66 persen, meningkat 0,8 persen dari posisi September 2012. NIM September 2013 sebesar 6,92 persen meningkat 0,35 persen dari periode yang sama tahun lalu.

Selain itu, efisiensi perusahaan juga mengalami peningkatan dengan penurunan BOPO sebesar 6,7 persen sejak September 2012, ke September 2013 menjadi 65,62 persen. NPL Gross per September 2013, mengalami penurunan menjadi 3,13 persen dari posisi Juni 2013 pada 3,29 persen.

Beberapa poin itulah yang dipresentasikan Dirut Bank Jatim

Hadi Sukrianto. Selain kinerja, Hadi Sukrianto juga mempresentasikan produk dana, kredit, jasa dan layanan prospek dan rencana bisnis Bank Jatim.

Selain beberapa perusahaan lain, Bank Jatim berperan serta dalam acara yang diselenggarakan oleh Bursa Efek Indonesia (BEI), Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Kliring Penjaminan Efek Indonesia (KPEI), dan Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI). Acara ini pun, untuk kedua kalinya diikuti Bank Jatim, setelah sahamnya listing 12 Juli 2012. Selain di Surabaya, *Investor summit* juga diselenggarakan di *The*

Ritz Carlton Jakarta, Pacific Place Jakarta pada 27 dan 28 November 2013.

Salah satu latar belakang diselenggarakan acara ini, adalah adanya Keputusan Direksi PT Bursa Efek Jakarta Nomor Kep-306/BEJ/07-2004: Peraturan Nomor IE tentang Kewajiban Penyampaian Informasi. Dalam ketentuan itu, setiap emiten/perusahaan tercatat wajib menyelenggarakan *public expose* sekurang-kurangnya 1 (satu) kali dalam satu tahun. *Public expose* adalah suatu pemaparan umum kepada publik untuk menjelaskan kinerja perusahaan tercatat dengan tujuan agar informasi mengenai kinerja perusahaan tersebut tersebar secara merata.

BEI menyadari, untuk menyelenggarakan *public expose*, emiten akan mengeluarkan biaya yang cukup besar dalam pelaksanaannya. Sehingga BEI mencoba memfasilitasi emiten untuk mengadakan *public expose* dengan mendaftar dan mengikuti acara ini.

Public expose yang dimaksudkan dalam investor summit adalah mengikuti rangkaian yang telah ditentukan Bursa Efek Indonesia, yaitu memberikan pemaparan/presentasi kinerja kepada masyarakat umum serta press conference kepada wartawan. Berikut daftar emiten yang mengikuti Investor summit 2013 :

- PT Gudang Garam Tbk
- PT AKR Corporindo Tbk
- PT Bukit Asam (Persero) Tbk
- PT BW Plantation Tbk
- PT Erajaya Swasembada Tbk
- PT Tower Bersama Infrastructure Tbk
- PT Semen Indonesia (Persero) Tbk
- PT Pembangunan Jaya Ancol Tbk
- PT Jasa Marga (Persero) Tbk
- PT Indospring Tbk
- PT Dyandra Media Internasional
- PT Gozco Plantations Tbk
- **PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk**
- PT Kalbe Farma Tbk
- PT Indofood Sukses Makmur Tbk
- PT Unilever Indonesia Tbk

INVESTOR summit 2013 dengan registrasi kurang lebih 2000 peserta per hari, diawali dengan sambutan selamat datang oleh Direktur Utama PT BEI (Ito Warsito) dilanjutkan sambutan oleh Kepala Eksekutif Pengawas Pasar Modal Otoritas Jasa Keuangan (Nurhaida) kemudian *Keynote Speech* Asisten 2 Bidang ekonomi (Hadi Prasetyo) mewakili Gubernur Jawa Timur (Soekarwo). Setelah itu dilakukan seremoni peresmian dan peninjauan *capital market*, seminar dan presentasi serta hiburan.

Hadi Sukrianto menjelaskan, salah satu tujuan Bank Jatim mengikuti *Investor summit* adalah, agar pemegang saham dan masyarakat yang memiliki akses terbatas dapat memiliki informasi yang cukup, dan selanjutnya dapat menentukan arah investasi dari pemegang saham dan masyarakat. Dengan kinerja Bank Jatim yang menggembirakan periode September 2013, bisa menjadi promosi kepada investor untuk membeli atau menambah saham Bank Jatim. “Dengan kinerja keuangan sangat baik pertumbuhannya dan potensi pengembangan kredit mikro sebagai acuan, terus menambah semangat Bank Jatim dalam rangka mencapai BPD *Regional Champion* pada akhir 2014.”

Direktur Kepatuhan Bank Jatim, Rudie Hardiono menambahkan bahwa dalam melaksanakan *investor summit* ini Bank Jatim juga telah melaksanakan kewajiban lain yang mengikuti, antara lain; menyampaikan informasi mengenai rencana penyelenggaraan *public expose* kepada Bursa selambat-lambatnya 10 (sepuluh) Hari Bursa sebelum penyelenggaraan *public expose*, menyampaikan materi *public expose* kepada Bursa selambat-lambatnya tiga hari Bursa sebelum tanggal penyelenggaraan *public expose*, menyampaikan kepada Bursa laporan pelaksanaan *public expose* selambat-lambatnya tiga hari Bursa setelah pelaksanaan *public expose*. (iru)

Tujuan Bursa Efek Indonesia mengadakan acara ini antara lain

1. Memantapkan posisi dan peran pasar modal Indonesia sebagai representasi komitmen Pemerintah, *Self Regulatory Organizations (SRO)* dan masyarakat bisnis dalam meningkatkan investasi di Indonesia untuk mendorong pertumbuhan ekonomi nasional;
2. Mewujudkan sinergi strategis di kalangan masyarakat pasar modal (regulator dan pelaku) dalam memanfaatkan peluang bisnis/investasi yang tersedia;
3. Meningkatkan sosialisasi dan edukasi yang lebih terpadu bagi masyarakat tentang potensi, peluang dan nilai tambah dalam berinvestasi di pasar modal;
4. Menyediakan sarana yang efektif untuk sesi komunikasi, konsultasi dan promosi;
5. Menjaring calon investor retail baru pasar modal Indonesia.
6. Meningkatkan hubungan SRO dengan emiten-emiten sudah lama maupun baru masuk pasar modal (*listing*)
7. Menjadi wadah bagi emiten memberikan update informasi kinerja emiten posisi terakhir sehingga wujud keterbukaan informasi.

INVESTOR NEWS

OKTOBER 2013

KINERJA BJTM dibulan Oktober 2013 berhasil membukukan asset sebesar Rp34,78 Triliun atau tumbuh 7.34% dari tahun sebelumnya. Sedangkan dari penyaluran kredit, BJTM telah menyalurkan kredit Rp22,06 Triliun atau naik 17.10% YoY. Dari sisi Dana Pihak Ketiga, berhasil dikumpulkan sebesar Rp27,8 T , yang tumbuh sebesar 7.94%. Berikut ikhtisar neraca keuangan BJTM periode Oktober 2013 :

NERACA (UNAUDITED/ DALAM JUTAAN RUPIAH)

INFORMASI	OKTOBER 2012	OKTOBER 2013	YOY (%)
Total Asset	32,392,491	34,771,169	7.34
Pinjaman yang diberikan	18.837.846	22.060.400	17.10
CKPN	(294.048)	(385.386)	31.06
Dana Pihak Ketiga	25,773,082	27,821,004	7.94
Modal	5,367,400	5,668,055	5.6

Perolehan DPK sebesar Rp27,821,004 juta. Angka ini tumbuh 7.94% (YoY). Adapun kontribusi terbesar pada perolehan DPK ini disumbang oleh jenis :

1. Simpanan Giro sebesar Rp10,834,378 juta, tumbuh 5.53% (YoY) :
Dengan Kontribusi terbesar dari Giro Pemerintah sebesar Rp8,160,028 juta.
2. Tabungan sebesar Rp8,306,832 juta atau tumbuh 15,76% (YoY) :
Dengan kontribusi terbesar dari Simpeda sebesar Rp7,330,246 juta, kemudian diikuti oleh:
 - Tabungan Simpeda sebesar Rp563,241 juta;
 - Tabungan Haji sebesar Rp166,402 juta.

Sedang pada angka nasabah, sebanyak 2,606,206 telah menjadi nasabah tabungan BJTM, Sedangkan pada jenis Giro, jumlah nasabah sebanyak 45,313 dan nasabah deposito sebanyak 25,438.

Jumlah penyaluran kredit per Oktober 2013 sebesar Rp22,060,400 juta berasal dari kontribusi :

1. Penyaluran kredit Konsumer sebanyak Rp13,7 T
2. Penyaluran kredit Komersial sebanyak Rp4,7 T
3. Penyaluran kredit UMKM sebanyak Rp3,6 T



LABA RUGI (DALAM JUTAAN/ UNAUDITED)

INFORMASI	OKTOBER 2012	OKTOBER 2013	YOY (%)
Pendapatan Bunga	2,323,246	2,702,555	16.32%
Beban Bunga	(705,908)	(704,125)	-0.26%
Pendapatan Bunga Bersih	1,617,338	1,998,429	23.56%
Pendapatan Operasional Selain Bunga	289,995	360,517	24.31%
Beban Operasional Selain Bunga	(1,109,577)	(1,295,361)	16.74%
Kerugian penurunan nilai asset keuangan	(329,363)	(346,028)	5.05%
Pendapatan (Beban) Operasional Selain Bunga	(819,582)	(934,844)	14.06%
Laba Operasional	797,757	1,063,586	33.32%
Laba Non Operasional	3,698	12,259	231.5%
Laba Sebelum Pajak	801,455	1,075,845	34.23%
Pajak	(200.364)	(302.142)	50.79%
Laba bersih	601.091	773.703	28,71%

RASIO KEUANGAN OKTOBER 2013

RASIO	OKTOBER 2013
ROA	3.88%
ROE	20.07%
CAR	22.31%
LDR	79.29%
NIM	7.00%
BOPO	65.28%
NPL Gross	3.17%

Dari sisi Laba Rugi, BJTM berhasil membukukan laba bersih sebesar Rp 773,703 juta atau naik sebesar 28.71%.

Hal ini didapat dari :

- Pendapatan Bunga yang naik 16.32% atau ekuivalen Rp2,702,555 juta;
- Pendapatan Operasional Selain Bunga yang naik 24.31% atau ekuivalen Rp360,517 juta

**DAFTAR 10 BESAR PEMEGANG SAHAM BANK JATIM (DOMESTIK)
PER 31 OKTOBER 2013**

No	NAMA	STATUS INVESTOR	JUMLAH LEMBAR SAHAM	% TERHADAP JUMLAH LEMBAR SAHAM PUBLIK
1	REKSA DANA PENYERTAAN TERBATAS SYAILENDRA MULTI STRATEGY FUND I	REKSADANA	158.000.000	5.29%
2	PT Danpac Sekuritas	AN. PERORANGAN INDONESIA	135.909.000	4.55%
3	PT Mandiri Sekuritas	AN. PERORANGAN INDONESIA	124.143.500	4.16%
4	PT MNC Securities	AN. PERORANGAN INDONESIA	118,713,500	3.97%
5	PT Taspen - THT	ASURANSI	110,000,000	3.68%
6	PT Bahana Securities	AN. PERSEROAN TERBATAS	49.600.000	1.66%
7	PT Mandiri Sekuritas	AN. PERORANGAN INDONESIA	34.641.500	1.16%
8	PT Panin Sekuritas	AN. PERORANGAN INDONESIA	32.841.000	1.10%
9	Saham Karyawan (ESA) Bank Jatim Tbk	AN. PERORANGAN INDONESIA	29.763.500	0.09%
10	PT Mandiri Sekuritas	AN. PERORANGAN INDONESIA	28.522.500	0.009%
TOTAL			822.134.500	

KETERANGAN : PROSENTASE KEPEMILIKAN SELURUH SAHAM OLEH INVESTOR DOMESTIK (13.629.481.480) TERHADAP JUMLAH LEMBAR SAHAM PUBLIK (2.983.537.000) ADALAH 56,82%

**DAFTAR 10 BESAR PEMEGANG SAHAM BANK JATIM (ASING)
PER 31 OKTOBER 2013**

NO	NAMA	STATUS INVESTOR	JUMLAH LEMBAR SAHAM	% TERHADAP JUMLAH LEMBAR SAHAM PUBLIK
1	JPMCB - NORGE BANK - 2157804128	INSTITUTION - FOREIGN	419.844.000	14.07%
2	SKANDINAVISKA ENSKILDA BANKEN MUTUAL FUND EQ EMERGING MARKETS DIVIDEND	INSTITUTION - FOREIGN	180.000.000	6.03%
2	RBC IST S/A CIM DIVIDEND INCOME FUND	INSTITUTION - FOREIGN	170.000.000	5.69%
4	UBS AG LONDON BRANCH A/C IPB CLIENT SEGREGATED 215723-4000	INSTITUTION - FOREIGN	127.673.500	4.27%
5	BNY S/A WISDOMTREE EMERG MARKETS SMALL CAP DIV FD-2040084001	INSTITUTION - FOREIGN	88.918.000	2.98%
6	CB INTL PLC (LUX BRANCH) S/A PERINVEST LUX SICAV	INSTITUTION - FOREIGN	44.000.000	1.47%
7	BNYM SA/NV AS CUST OF EMPLOYEES PROVIDENT FUND-2039844119	INSTITUTION - FOREIGN	26.600.000	0.08%
8	MORGAN STANLEY AND CO. LLC-CLIENT ACCOUNT	INSTITUTION - FOREIGN	25.000.000	0.08%
9	SSB ZVY5 S/A SSGA ACT EMERG MRKT SMALL CAP SEC LNDNG QIB COMM TST FD - 2157564053	INSTITUTION - FOREIGN	21.325.500	0.07%
10	BNYM SA/NV AS CUST OF WISDTREE EMER MKTS EQ INC FD-2040084013	INSTITUTION - FOREIGN	20.165.000	0.06%
TOTAL			1.123.526.000	

KETERANGAN : PROSENTASE KEPEMILIKAN SELURUH SAHAM OLEH INVESTOR ASING (1.288.203.502) TERHADAP JUMLAH LEMBAR SAHAM PUBLIK (2.983.537.000) ADALAH 43,17%

Pergerakan saham Bank Jatim bulan Oktober mengalami permintaan tertinggi diangka Rp400 dan terendah diangka Rp355. Untuk volume terbesar transaksi perdagangan tertinggi sebesar 19,171 Juta dengan jumlah transaksi sebesar Rp7,133 Milyar.



Pertanyaan dan masukan, dapat menghubungi :
**INVESTOR
 RELATION UNIT
 BJTM**

**Corporate Secretary
 Bank Jatim Kantor Pusat Lantai 4**

Telp : (031) 5310090-99
 Ext : 472,469,468
 Email : iru@bankjatim.co.id

Dibuka Hatta Radjasa

Bank Jatim Hadir di BUMD Expo 2013



BUKA BUMD EXPO • Hatta Radjasa saat memberi sambutan saat pembukaan BUMD Expo 2013.

BANK Jatim tampil di pameran unggulan BUMD Expo 2013 yang dibuka Menko Perekonomian Hatta Radjasa di JX International, Kamis (28/11). Kegiatan Expo BUMD pertama itu, sekaligus menjadi arena *business gathering* para pelaku BUMD se Indonesia itu berlangsung hingga Minggu (1/12).

Pembukaan BUMD Expo itu, juga dihadiri Gubernur Jawa Timur Soekarwo beserta pejabat Pemprov Jatim, Ketua Forbamide R Soeroso, Penasihat Badan Kerjasama BUMD Seluruh Indonesia Eros Jarot, dan Kepala Bank Indonesia Perwakilan IV Jawa Timur Dwi Pranoto.

BUMD yang diselenggarakan Badan Kerjasama BUMD seluruh

Indonesia (BKS BUMD SI), melibatkan para pelaku perusahaan daerah. Baik pemprov maupun pemkab, atau pemkot se Indonesia. Dalam kesempatan itu, Menko Hatta Radjasa menjelaskan visi ekonomi Indonesia menghadapi persaingan global 2014.

Menurutnya, tahun 2014 pemerintah akan berupaya menempatkan Indonesia sebagai basis produsen dengan mengurangi ekspor bahan baku atau bahan baku penolong ke luar negeri. "Kita akan berusaha menjadi aktor pemenang dalam kancan ekonomi global. Kuncinya adalah meningkatkan daya saing," ujarnya.

la menambahkan, dalam meningkatkan daya saing pada

arena global, pihaknya meminta pemerintah daerah berperan aktif dalam meningkatkan nilai investasi dengan memberikan pelayanan satu pintu, kepada investor. "Orang nanti tidak menuju pusat, dan langsung ke daerah. Karena itu, pelayanan satu pintu sangat penting," ujarnya.

Dalam mewujudkan visi ekonomi tahun 2014 tersebut, Hatta juga meminta BUMD menjadi motor penggerak ekonomi di daerah. Untuk itu, pihaknya meminta BUMD terus melakukan kerjasama dan bersinergi antar-BUMD. Sebab, jika BUMD melakukan sinergi, maka akan menjadi salah satu kekuatan ekonomi di daerah. "Saya yakin BUMD akan mampu menjadi motor penggerak

ekonomi di daerah,” ujarnya.

Sementara Gubernur Jawa Timur Soekarwo menyampaikan tentang visi dan kinerja perekonomian Jawa Timur. Ia mengatakan, dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi dengan terus mengendalikan laju pertumbuhan penduduk. “Pertumbuhan ekonomi adalah penting. Tapi yang lebih penting adalah, bagaimana mengendalikan pertumbuhan penduduk, sehingga pertumbuhan ekonomi tidak digerus oleh pertumbuhan penduduk,” ujarnya. **(kar)**



STAN BANK JATIM • Pemimpin Bank Jatim Cabang Utama Hadi Santoso dan Suharto dari DJL Bank Jatim (duduk nomor tiga dan empat dari kanan).

BANK JATIM CABANG MALANG

Goes to Mall Tawarkan Kredit UKM

SALAH satu cara Bank Jatim Cabang Malang mendekati diri dengan nasabah, adalah melebarkan jaringan kantornya di pusat perbelanjaan di tahun 2014 nanti. Rencana itu mulai dimatangkan dengan melakukan event pameran yang diberi tema “*Bank Jatim Goes to Mall*” di Malang Town Square (Matos) 2-5 Nopember.

Pameran dilakukan untuk tes pasar guna memperkenalkan berbagai produk perbankan yang dimiliki Bank Jatim. Produk yang ditawarkan antara lain kredit investasi, Kredit Usaha Rakyat (KUR), Kredit Ketahanan Pangan dan Ekspor (KKPE), Kredit Kepemilikan Rumah (KPR), kredit agribisnis dan ritel serta pembukaan rekening tabungan.

Pemimpin Cabang Malang Zainal Arief mengatakan, Bank Jatim tidak hanya sekadar membuat event di pusat perbelanjaan tetapi juga mencari peluang untuk membuka kantor layanan di pusat perbelanjaan, seperti bank-bank lain. “Itu mungkin bisa terlaksana tahun 2014,” kata mantan pemimpin

Cabang Kediri yang dihubungi di kantor Cabang Malang.

Yang jelas, menurut Zainal Arief, pusat perbelanjaan bisa jadi pasar yang strategis bagi Bank Jatim. Dia melihat arus perputaran uang di pusat perbelanjaan cukup kencang. Apalagi di pusat perbelanjaan tempat berkumpulnya para pengusaha, terutama sektor UKM.

“Para pemilik stan di mal-mal, menjadi satu pasar potensial penyaluran kredit perbankan. Tidak hanya itu, membuka kantor layanan di pusat perbelanjaan bisa mendongkrak citra perbankan,” paparnya.

Berkaitan dengan penyaluran kredit, dari rekapitulasi hingga 31 Agustus, Cabang Malang telah menyalurkan Rp 711 miliar kepada 11.895 nasabah. Penyaluran kredit itu dari 21 skim kredit. Seperti KUR, Kredit Usaha Pembibitan sapi (KUPS), kredit modal kerja: dengan pola kepres, maupun *linkage* program dengan Bank Perkreditan Rakyat di Malang.

Selama *goes to mall*, Yunita Faradini selaku penanggung jawab pameran mengatakan,

tim marketing juga melayani pembukaan rekening tabungan, namun prioritas utamanya adalah menawarkan kredit perbankan. Karena selama membuka pameran dipatok target Rp 5 miliar.

Target tersebut, menurut Yunita Faradini, optimistis bisa tercapai. Karena pengunjung yang datang ke stan pameran memang butuh kredit perbankan untuk mengembangkan usahanya, dan langsung menandatangani formulir kredit investasi untuk membangun toko atau ruko.

Selama ini masyarakat mengetahui bahwa Bank Jatim lebih dekat dengan UMKM. Bidikannya adalah KUR yang plafon kreditnya Rp 500 juta dengan bunga 12 persen efektif per tahun, atau setara 0,54 persen *flat* per bulan dengan jangka waktu 5 tahun.

“Pengunjung tadi ada yang mengajukan kredit untuk mengembang usaha brambang goreng kemasan, membangun kos-kosan karena rumahnya dekat dengan kampus, serta usaha swalayan kecil dan ragam usaha lainnya,” jelasnya. **(ary)**

LOMBA LAYANAN KATEGORI HANDLING TELEPHONE

Treasuri Terbaik Tingkat Divisi, Bangkalan Juara antar Cabang



SUB Divisi *Service Excellence Corporate Secretary* Bank Jatim, menggelar lomba layanan. Lomba ini bertujuan menciptakan *teamwork service culture* yang solid, serta membangun persaingan kompetitif antar unit kerja/divisi dan cabang. Kategori yang dilombakan antara lain; *handling telephone* untuk seluruh cabang, cabang pembantu (capem) wilayah Surabaya-Sidoarjo-Gresik, antar divisi dan lomba kebersihan ruangan, serta standar penampilan antar divisi.

SETELAH melalui tahap penyeleksian ketat pada kategori *handling telephone* divisi, maka posisi puncak diraih Divisi Treasuri dengan skor 70.00. Sedangkan *Corporate*

TELEPON • Dirut Hadi Sukrianto memberikan penghargaan kategori *handling telephone*.

FOTO: ALEX

Secretary, bertengger pada posisi kedua setelah mengumpulkan nilai 67.50. Kemudian disusul Divisi Kepatuhan pada posisi ketiga dengan skor 65.00.

Pada kategori kebersihan dan standar penampilan divisi, *Corporate Secretary* berada pada rangking pertama dengan total nilai 91.25. Disusul Divisi Kepatuhan menduduki rangking kedua dengan skor 90.00. Sementara Divisi Treasuri pada posisi ketiga dengan nilai 87.94.

Di tingkat cabang, juara pertama diraih Cabang Bangkalan dalam kategori *handling telephone* dengan nilai 85.00. Sedangkan posisi kedua, diraih Cabang Sampang dengan skor 80.00. Posisi ketiga diraih Cabang Probolinggo nilai 78.75.

Masih dalam kategori *handling telephone*, tingkat capem rangking pertama diraih Capem Klampis (81.25). Rangking kedua diduduki Capem Rungkut (80.00), dan

rangking ketiga Capem Krian (71.25).

Dalam penilaian *handling telephone*, juga mengacu pada standar penerimaan telepon yang merupakan tanggung jawab bagi seluruh pegawai Bank Jatim. Mulai dari penjaga malam, sampai pemimpin cabang. Dalam persamaan gerak, bagian atau unit yang menerima telepon, harus standar dan seragam cara penerimaannya. Itu sebabnya dalam kategori penilaian *handling telephone*, disebutkan antara lain jumlah nada sambung sebelum diangkat, *greeting* awal dan *greeting* akhir, penyebutan nama diri dan nama nasabah, proses transfer kepada petugas yang dituju, dan menanyakan keperluan serta nomor telepon nasabah apabila petugas yang dituju tidak ada di tempat. Sedangkan hasil dari *mystery call* disimpan menggunakan fasilitas alat perekam. Hasilnya, direkap dan diinput dalam *form*

penilaian sesuai dengan bobot skor yang telah ditentukan.

Untuk penilaian kebersihan dan kenyamanan ruangan, meliputi kebersihan lantai ruangan, kebersihan meja kerja, fungsi AC dalam ruangan, kondisi penerangan ruangan, keberadaan tempat sampah, file teratur dan tertata rapi dan kabel-kabel rapi. Kategori penilaian standar penampilan personal, antara lain menyangkut tata rias rambut/jilbab, tata rias wajah, kebersihan dan kesopanan berbusana, dasi bagi pegawai pria pemegang jabatan, dan sepatu sesuai standard (fantovel, hak 3 cm – 7 cm).

Penyerahan penghargaan dilaksanakan pada penutupan Kaji Ulang Cawu II 26 September lalu. Sementara bagi pemenang dengan kategori terburuk (*the worst*) pada setiap kategori, juga mendapat piala bergilir sebagai motivasi untuk meningkatkan standar layanan di cabang. **(gede dt/kar)**



FOTO: ALEX

KEBERSIHAN • Direktur Operasional Eko Antono memberikan penghargaan pada kategori kebersihan dan penampilan divisi.



Museum Bank Indonesia Riwayatmu Dulu

BERSEJARAH
Gedung
Museum Bank
Indonesia

MENJANGKAU Museum Bank Indonesia (BI) di Kota Tua, Jakarta, tak begitu sulit. Apalagi perjalanan menuju kota tua ini, diawali dari pusat kota, depan gedung Sarinah di Jalan Thamrin, dengan naik *bus way*. Turun dari pemberhentian terakhir *bus way*, perjalanan dilanjutkan menyeberang lewat terowongan bawah jalan raya. Begitu keluar dari terowongan dan naik lewat tangga, dari jarak sekitar 300 meter terlihat gedung tua yang kokoh. Itulah letak Museum BI. Tepatnya, berada di Jalan Pintu Besar Utara 3, Jakarta Barat (depan Stasiun Kota Jakarta). Tak jauh dari

lokasi Museum BI, juga ada Museum Sejarah Jakarta, yang lebih terkenal dengan Museum Fatahillah.

Sama dengan Museum Fatahillah, Museum BI juga menempati bangunan yang berusia tua, dan memiliki sejarah panjang dalam dunia perbankan di Indonesia. Museum BI, dulunya sebuah rumah sakit Binnen Hospitaal, kemudian digunakan oleh De Javasche Bank (DJB) pada tahun 1828. Pada tahun 1953, bank ini dinasionalisasikan menjadi Bank Sentral Indonesia atau Bank Indonesia. Penggunaan gedung ini sebagai kantor Bank Indonesia, tidak

berlangsung lama. Sebab pada tahun 1962, BI pindah ke gedung yang baru. Sejak saat itu, gedung tersebut praktis kosong dan tidak digunakan lagi. Padahal, gedung tersebut merupakan gedung bernilai sejarah tinggi yang terancam kerusakan, apabila tidak dimanfaatkan dan dilestarikan.

Museum BI terdiri dari dua lantai. Lantai pertama terdiri dari pintu masuk utama, pintu masuk belakang, ruang emas atau koleksi bank, ruang pengeluaran dan pengedaran uang, perpustakaan, serta kafe museum. Sementara lantai dua, terdiri dari lobi, ruang penitipan barang, ruang

pelayanan pengunjung, ruang lokakarya, teater, ruang pengantar sejarah, pra-BI, serta ruang pameran tetap. Saat masuk ruangan, pengunjung langsung naik tangga menuju lantai dua. Di lantai dua, yang asalnya tempat nasabah menyimpan atau menarik uang, terdapat dua pintu, ke kiri dan ke kanan. Museum BI menempati area bekas gedung Bank Indonesia Kota, yang merupakan cagar budaya.

Diresmikan Presiden SBY 21 Juli 2009, Museum BI merupakan salah satu bagian dari cagar budaya Kota Tua. Ornamen bangunan, interior dan furniture museum ini, masih asli seperti ketika didirikan. Tiang-tiang menjulang, lengkungan jendela dipadu teralis besi yang kokoh, semakin menunjukkan keunikannya.

Pengunjung akan banyak memperoleh informasi tentang peran BI dalam perjalanan sejarah bangsa, yang dimulai sejak sebelum kedatangan bangsa Barat di Nusantara, hingga terbentuknya Bank Indonesia pada 1953.

Museum Bank Indonesia buka setiap hari, kecuali Senin dan hari libur nasional. Tidak dipungut biaya alias gratis. Di dalam gedung tua ini, pengunjung juga merasa nyaman dalam menikmati penyajian museum yang dikemas dengan memanfaatkan teknologi modern dan multimedia. Seperti *display* elektronik, panel statik, televisi plasma, dan diorama. Sebagai museum, di gedung ini terdapat koleksi



FOTO: ISTIMEWA

MOZAIK • Kumpulan uang kuno dari tahun ke tahun.

perlengkapan operasional bank tempo dulu yang sangat unik. Antara lain, peti uang, mesin hitung uang mekanik, kalkulator, mesin pembukuan, mesin cetak, alat pres bendel, *seal press*, *safe deposit box*, maupun aneka surat berharga seperti bilyet deposito, sertifikat deposito, cek, obligasi, dan saham.

Di ruang teater, pengunjung bisa menikmati pemutaran film. Ada beberapa pilihan film yang mengisahkan tentang sejarah dari kebijakan yang dikeluarkan BI. Pilihan film yang diputar, disesuaikan dengan kebutuhan pengunjung. Tak jauh dari ruang teater, terdapat

ruang sejarah berdirinya BI yang keberadaannya sejalan dengan sejarah panjang perjalanan bangsa Indonesia. Penataan ruang, disusun dengan konsep periodisasi dengan dilengkapi teknologi informasi terkini, sehingga pengunjung serasa diajak pada suasana masa lalu.

Begitu masuk, pengunjung tampak antusias melihat aneka koleksi uang kuno yang dipamerkan di ruang numismatik. Koleksi uang yang dipamerkan mulai zaman Kerajaan Hindu-Budha, Kerajaan Islam, uang kolonial, hingga uang pasca kemerdekaan dan uang mancanegara. Bahkan, ada uang di masa kerajaan Majapahit, Aceh, Banten, Kediri, Madura dalam berbagai bentuk, dengan beragam bahan, mulai dari timah. Uang-uang kuno yang dihadirkan di museum itu, adalah produk sejarah yang perlu diketahui generasi sekarang.

Nah, ketika memasuki ruang emas moneter, pastinya pengunjung betah berlama-lama di sini. Gemerlap replika emas batangan yang dipamerkan 13 kilogram, tangan-tangan pengunjung pun berebut menyentuh emas tersebut melalui dua lubang di kotak kaca. Dalam perjalanan sejarah, emas batangan ini pernah berfungsi sebagai penjamin uang beredar. Rasanya rugi bila sudah berada di Jakarta tidak mengunjungi Museum BI ini. "Ayo ke Museum Bank Indonesia," begitu bunyi stiker yang dikeluarkan Bank Indonesia. **(kar)**



FOTO: ISTIMEWA



SEMANGAT • Sekolah Menengah Kejuruan KAL-2 Surabaya binaan Bank Jatim foto dengan direksi.

KAMPANYE GERAKAN INDONESIA MENABUNG DI JAWA TIMUR

Bank Jatim Salurkan BSM Lebih 2 Juta Siswa

Bank Jatim mendapat kepercayaan menyalurkan biaya pendidikan bagi siswa yang tidak mampu, melalui Bantuan Siswa Miskin (BSM). Bantuan itu, diperuntukkan bagi siswa SD, SLTP, SLTA dan SMK se- Jawa Timur.

KEPALA Grup Pengembangan Keuangan Inklusif Departemen Pengembangan Akses Keuangan dan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Bank Indonesia (BI) Pungky Purnomo Wibowo mengatakan, untuk menyalurkan BSM, lembaga itu harus bekerjasama dengan Asosiasi Bank Pembangunan Daerah (Asbanda), lantaran memiliki jaringan yang kuat di daerah.

“Untuk wilayah Jawa Timur, dipercayakan kepada Bank Jatim. Ini karena Bank Jatim memiliki jaringan sampai di pedesaan, dan mudah dijangkau masyarakat,” jelasnya sesuai mengikuti jalan sehat dalam kampanye Gerakan Indonesia Menabung (GIM). Minggu (27/10) di Kantor BI Wilayah IV Jawa Tiimur.

Deputi Kepala Kantor Perwakilan BI Wilayah IV, Hamid Ponco Wibowo mengatakan, BI memang bekerjasama dengan Badan Musyawarah Per-



FOTO: KOCO

BERUNTUNG • Penerima grand peize dan door prize foto dengan para pemimpin bank jatim.

bankan Daerah Jawa Timur (BMPD) dengan empat bank pokja, yakni Bank Jatim, Bank BNI, Bank BCA dan Bank Mandiri.

Panitia di acara itu, mengundang 1.000 pelajar dari berbagai sekolah di Surabaya yang tak lain binaan bank pokja tersebut. Para siswa tersebut turut meramaikan GIM yang diawali dengan jalan sehat serta hiburan dari

sekolah masing-masing. Ada Cheerleader dari SMAN 1 Surabaya, Paduan Suara SMPN 6 Surabaya, Joget Poco Poco dari SMK KAL (Angkatan Laut), flashmob Joget Caesar, aksi Komunitas Cosplay Surabaya, ditutup dengan bintang tamu Ska Band - Heavy Monster.

Jumlah Penabung TabungKu di empat bank itu cukup besar. Menurut

Pungky Purnomo, sampai posisi bulan Agustus 2013, jumlah rekening TabunganKu se-Indonesia mencapai 5.201.856 rekening dengan nilai tabungan sebesar Rp 11,7 triliun. Posisi itu, meningkat 1.556.237 rekening dibanding posisi akhir tahun 2012, atau naik 43 persen.

Meski ada peningkatan, secara keseluruhan jumlah Warga Negara Indonesia (WNI) yang memiliki rekening di perbankan masih kecil, yakni 19,6 persen. Jauh lebih rendah persentasenya jika dibanding dengan Malaysia yang sudah mencapai 70 persen.

Direktur Operasional Bank Jatim, Eko Antono mengatakan, Bank Jatim mendapat pelimpahan untuk penyaluran BSM seluruh Jawa Timur sebanyak 2, 857 juta siswa. Hingga akhir Agustus, rekening TabunganKu di Bank Jatim mencapai 1,7 juta penabung dengan nilai tabungan sekitar Rp 462.683 juta.

Sampai akhir tahun diharapkan masih ada tambahan 1,5 juta penabung baru. Ini kebanyakan dari kalangan pelajar yang menerima dana BSM. "Rekening TabunganKu tumbuh 40,83 persen," kata Eko Antono.

Untuk itu, jelas Eko Antono, Bank Jatim telah menjalin kerjasama dengan beberapa sekolah di Jatim. Sekolah itu dilayani oleh mobil layanan keliling Bank Jatim.

Pemimpin Wilayah (Pimwil) Surabaya Bank BNI, Dasuki Amsir mengatakan, rekening TabunganKu di Bank BNI Wilayah Surabaya sampai akhir Agustus mencapai 46.161 penabung dengan nilai tabungan Rp 162,5 miliar. Jumlah itu akan terus bertambah karena makin banyak sekolah yang diajak kerjasama. (ary)

Layanan Bank Jatim Sama di Semua Kantor

Bertekad Semakin Dekat ke Masyarakat

UNTUK memberikan kepuasan kepada nasabahnya, PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk (Bank Jatim) telah menetapkan standar layanan yang sama di semua kantornya, baik di pusat maupun cabang-cabang di daerah. Seluruh Sumber Daya Manusia (SDM) Bank Jatim telah dibekali dengan buku pedoman panduan standar layanan dan pelatihan karyawan. Karena itu, semua karyawan wajib memiliki dan memahami buku itu.

Meski sudah ada buku panduan, terhadap seluruh karyawan masih diberikan pelatihan dengan menghadirkan para pakar di bidang *public service*. Misalnya, sikap *front liner* ketika melayani nasabah, apa yang harus dilakukan bagian teller dan satpam ketika ada nasabah datang, dan lainnya.

"Karena telah ada buku panduan, layanan di semua kantor Bank Jatim sama," kata Lerem Pundilaras, Pgs. *Corporate Secretary* Bank Jatim.

Lerem memberikan contoh, petugas *front liner* harus simpatik ketika bertemu nasabah atau siapa saja yang datang. Petugas teller harus akurat dalam bekerja selain penampilannya harus simpatik. Sedangkan Satpam harus sigap.

"Peningkatan SDM menjadi perhatian utama dan setiap bagian memiliki standar layanan tersendiri. Sedangkan untuk mengetahui tingkat keberhasilan layanan ada lembaga independen yang melakukan *survey*," kata Lerem.

Selain meningkatkan layanan pada nasabah, ia mengatakan, manajemen Bank Jatim juga bertekad untuk menjadi semakin dekat ke masyarakat, dengan menambah jaringan infrastruktur layanan. Seperti membuka kantor baru, menambah mesin ATM, mobil kas keliling, payment point, dan kantor kas.

Direktur Utama Bank Jatim Hadi Sukrianto mengatakan, sesuai dengan rencana bisnis (Renbis) untuk tahun 2013 akan ditambah 287 jaringan layanan. Dari jumlah itu, sudah terealisasi 92 unit layanan, yaitu penambahan 55 unit mesin ATM dari rencana 130 unit mesin ATM. Pembukaan 14 cabang pembantu (Capem), tujuh kantor kas, dan 15 payment point.

"Total jaringan kantor sampai akhir September ada 985 unit," kata Hadi. Penambahan jaringan kantor itu, lanjut Hadi, juga diikuti dengan penambahan SDM. Rekrutmen telah dilakukan dengan melibatkan lembaga profesional untuk melakukan seleksi. Dengan cara ini karyawan yang diterima adalah yang memenuhi standar dan paham akan pekerjaannya sebagai pelayan nasabah.

Menurut Hadi, manajemen telah menetapkan Bank Jatim sebagai bank terbesar di Jatim. Untuk mencapai itu perlu pembenahan secara terpadu, termasuk dalam penambahan jaringan kantor agar masyarakat lebih mudah mengakses layanan Bank Jatim.

Sedangkan untuk nasabah layanan, ia mengatakan, juga ditambah. Misalnya, dengan internet banking dengan jaringan teknologi informasi (TI) tercanggih telah disiapkan. (ary)



FOTO: KOCO

AYO • Jalan sehat mengawali Kampanye GIM.

75 TAHUN RSUD Dr SOETOMO

2 Hadiah Umroh Bank Jatim Meriahkan Jalan Sehat

Bank Jatim tak mau ketinggalan berpartisipasi dalam acara Jalan Sehat memperingati HUT ke 75 RSUD dr Soetomo Surabaya, Jumat (1/11). Dua hadiah utama berupa paket umroh, diberikan Bank Jatim dalam acara itu. Sementara Gubernur Soekarwo, secara spontan menambah hadiah satu sepeda motor di acara itu. Dengan tambahan itu, total ada empat hadiah sepeda motor dalam acara jalan sehat yang diikuti seluruh karyawan RSUD dr Soetomo.



FOTO: MUSHADI

PAKET UMROH • Dirut Bank Jatim Hadi Sukrianto memberikan hadiah paket umroh disaksikan Gubernur Soekarwo

HADIAH umroh pertama yang diundi Gubernur Soekarwo, secara simbolis diberikan Dirut Bank Jatim Hadi Sukrianto kepada peserta jalan sehat yang nomor pesertanya menjadi pemenang umroh. Sementara Sekdaprov Jatim, Rasiyo, setelah mengundi paket umroh

kedua, juga langsung memberikan kepada karyawan RSUD dr Soetomo yang beruntung.

Dalam peringatan 75 tahun RSUD Dr Soetomo Surabaya itu, gubernur juga meresmikan dan menandatangani prasasti Unit Transfusi Darah (UTD RSUD Dr

Soetomo), guna mencukupi kebutuhan darah pasien. Selama ini, PMI hanya bisa memenuhi sebanyak 79 persen dari jumlah kebutuhan. Selain itu, juga diresmikan Ruang Kemoterapi Sukardja, Instansi Rawat Inap Bedah dengan kapasitas 22 tempat tidur, dan dibuka Poli Pre Eklamsia untuk

menangani ibu hamil dan pasca melahirkan yang tidak dapat tertangani di Puskesmas. Langkah itu dilakukan untuk menekan angka kematian ibu.

Sebelum penarikan hadiah bagi peserta jalan sehat, Gubernur Jawa Timur Soekarwo menyatakan dukungannya pada RSUD Dr Soetomo Surabaya untuk menjadi rumah sakit bertaraf internasional. Menurut orang nomor satu di Jawa Timur itu, keinginan tersebut dapat diimplementasikan dengan meningkatkan kinerja untuk mencapai akreditasi rumah sakit internasional. "Ini pasti bisa dicapai karena RSUD Dr Soetomo sebagai Badan Layanan Umum (BLU), mempunyai ruang gerak yang luas untuk mengembangkannya," katanya.

Menurut dia, sebagai BLU mempunyai otonomi untuk mengelola manajemen sesuai dengan kebutuhan. Sehingga, tidak ada campur tangan dari gubernur dan tidak ada lagi tradisi menunggu petunjuk atasan dalam melakukan kegiatan. Ia juga menekankan, untuk meningkatkan kerjasama seluruh komponen yang ada, baik dari Fakultas Kedokteran, dosen, gurubesar, dokter, paramedis, dengan meningkatkan pelayanan kepada penderita. "Harus ada kekompakan antara pemimpin dan yang mengurus rumah sakit agar akreditasi dalam meletakkannya sebagai rumah sakit internasional, dapat tercapai," ujarnya.

Sementara Direktur Utama RSUD Dr Soetomo, Dr Dodo Anondo MPH mengatakan, target untuk dapat mencapai akreditasi rumah sakit JCI (*Joint Commission International*) yaitu akreditasi rumah sakit didasarkan pada pelayanan berfokus pada pasien. Penilaian itu, didasarkan pada pelayanan yang diberikan pada pasien secara nyata, tidak hanya berdasarkan laporan secara tertulis. **(kar/mus)**

HADIAH UTAMA • Paket umroh kedua dari Bank Jatim diberikan Sekdaprov Rasiyo.



FOTO: MUSHADI

PNS Setdaprov Jatim Ketiban Rejeki Nomplok

Ketemu Nenek Bertongkat, Dapat Hadiah Utama Simpeda

ALHAMDULILLAH. Hanya kata itu yang terucap dari bibir Wiyono ketika mendapat kabar bahwa nomor rekening tabungan Simpedanya, meraih hadiah utama nasional, Rp 500 juta yang diselenggarakan Asosiasi Bank Pembangunan Daerah (Asbanda) di Pontianak, Kalimantan Barat. Selebihnya, tentu saja dia merasa haru dan bangga, karena tak disangka mendapat rezeki *nomplok*.

Penyerahan hadiah Rp 500 juta bagi warga Dukuh Kupang Timur Surabaya ini, secara simbolis diberikan Direktur Bisnis Menengah dan Korporasi Bank Jatim, Djoko Lesmono, bertepatan dengan acara Grand Prize Gemerlap Simpeda Rp 12 Miliar Bank Jatim di Surabaya (24/11). Djoko Lesmono juga menerima secara simbolis hadiah utama tabungan Simpeda dari Gubernur Kalbar, Cornelis, 3 Oktober lalu di Pontianak.

Banyak pertanyaan yang tertuju pada Pak Wi, panggilan akrab Wiyono terutama tentang firasat dan mimpi sebelum ketiban rezeki ini. "Sebelumnya saya tidak pernah mimpi apa-apa. Tapi, ini adalah kisah nyata yang saya alami sendiri. Sehari sebelum saya mendapat info menjadi pemenang utama hadiah Simpeda yang diundi di Pontianak, Kalimantan Barat, saya bertemu seorang nenek di jalan," katanya.

PNS di Biro Administrasi Perekonomian Setdaprov Jatim itu, lantas meneruskan ceritanya. Hari Minggu, bertepatan dengan penarikan undian Simpeda tingkat nasional di Pontianak, ia mengendarai mobil siang hari lewat jalan yang sepi di kawasan Dukuh Kupang Timur, Surabaya. "Di tengah terik matahari, dari dalam mobil, saya melihat ada seorang nenek bertongkat menyeberang jalan. Begitu sampai di tengah jalan mendekati si nenek, saya pun berhenti untuk memberi kesempatan si nenek menyeberang sambil memberi sedekah berupa uang," kisahnya.

Esok harinya, dia mendapat kabar gembira dari Bank Jatim. "Pertemuan saya dengan si nenek, mungkin ada barokah tersendiri. Sebab, sehari setelah peristiwa itu, hari Senin, saya ditelepon Bu Bondan dari Bank Jatim yang menginformasikan kabar gembira itu. Nomor rekening tabungan Simpeda saya keluar sebagai juara utama nasional. Alhamdulillah," kata lulusan S-2 STIE ABI Surabaya ini.

Mendapat rezeki *nomplok*, barangkali sudah menjadi 'langganan' keluarga Pak Wi. Sebab, sekitar tahun 1992 ibu Pak Wi juga pernah mendapat hadiah mobil Suzuki Katana, juga dari undian tabungan bank lain. Karena masih kuliah, mobil hadiah saat itu dipakai ke kampus. "Lulus dari S-1 Ubaya, tahun 1996 saya diterima menjadi PNS di Pemprov Jatim, dan saat itu pula saya menjadi nasabah Bank Jatim," jelas bapak satu putri ini.

Keinginan Pak Wi setelah mendapat hadiah utama berupa uang tunai itu diharapkan bisa memberi manfaat dan barokah bagi diri dan keluarganya. "Uang dari hadiah itu, akan saya gunakan untuk umroh dengan istri dan anak. Selebihnya untuk tabungan biaya pendidikan anak kelak. Kebetulan anak saya saat ini masih duduk di bangku SMP," jelas Pak Wi.

Soal layanan Bank Jatim saat ini, menurutnya, sudah semakin bagus. Tapi dia juga berharap di masa depan lebih semakin bagus lagi. "Misal, sebisa mungkin nasabah merasa semakin nyaman saat antre untuk transaksi," saran arek Surabaya asli ini. **(kar/mus)**



Call Center

DEFINITION OF CALL CENTER (3 HABIS)

Technical operation management call center

STRATEGIC Alignment, yaitu proses pertama yang bekerja sebagai *driver* dan berperan sebagai kompas dari sebuah *contact center*. Kemampuan *profesional contact center* adalah menerjemahkan arahan organisasi menjadi pedoman, baik berupa visi dan misi dari *contact center* maupun bentuk lain. Pedoman inilah yang menentukan arah dari strategi *contact center* untuk memberikan kontribusi bagi organisasi.

Contact Center Operational Performance, adalah alat bagi semua item yang menghubungkan semua arahan atau direksi yang diterjemahkan ke dalam tataran operasional. Biasanya proses ini disebut akses strategi.

Resource Management, hal ini berguna untuk menyiapkan perencanaan yang berkesinambungan terkait dengan semua aspek sumber daya, yaitu SDM, infrastruktur, luasan tempat, jumlah meja dan komputer. Di sini dijelaskan berapa banyak penambahan dan waktunya, termasuk di dalamnya adalah lisensi aplikasi. Komputer tanpa lisensi dapat menyebabkan staf *call center* lumpuh, sehingga akhirnya tidak bisa melayani penelepon.

People Management and Development, ini adalah bagian terpenting dan jantung keseharian dari

call center. Komponen ini terdiri atas :

- Proses rekrut dan seleksi staf, untuk memilih siapa saja yang layak menempati posisi sebagai staf *call center*.
- Membuat uraian pekerjaan atau *job desc staf call center* dan pihak-pihak terkait.
- Pelatihan dan pengembangan kemampuan yang dimiliki para staf.
- Pembinaan staf tentang cara memberikan umpan balik yang tepat.
- Adanya pengembangan jenjang karir untuk menstimulasi daya kompetisi para staf untuk dipromosikan.
- Manajemen stres agar dapat mengelola stres dengan baik, sehingga tidak berakibat negatif pada kinerjanya sebagai staf *call center*.
- Motivasi untuk membantu menjaga stamina dan emosi para staf agar bisa memberikan pelayanan prima

Forecasting Staffing Scheduling Management, ini adalah proses memprediksi jumlah beban kerja dalam setahun. Beban kerja adalah hasil perkalian antara jumlah telepon dan lamanya setiap interaksi. Jika beban kerja tersebut sudah dihitung, maka diterjemahkan ke dalam perkiraan bulanan, bahkan bisa dihitung dan dipersempit

sampai periode waktu perkiraan interval 15 menit atau 30 menit. Dari perhitungan beban kerja inilah kita dapat menghitung kebutuhan jumlah tenaga kerja dalam *staffing agent*. Selanjutnya diterjemahkan lagi ke dalam bentuk *shift schedule* staf. Jadi, sistem shifting yang berlaku di sebuah organisasi itu ditentukan berdasarkan pola telepon masuk pada *call center* itu sendiri.

Quality Monitoring, proses pengawasan kualitas sudah sangat dikenal di semua *call center*. Semua paham bahwa interaksi harus dipantau dan diberikan umpan balik yang tepat bagi staf. Mengenai jumlah yang harus dievaluasi, tipe telepon yang harus dievaluasi, dan lain sebagainya di bahas dalam proses *quality monitoring* ini.

Daily Managing Contact Center, proses ini dilakukan dalam keseharian beroperasinya *call center*. Mulai dari monitoring *calls* per interval dan apa tindakan keseharian serta jalur komunikasi antara staf-penyelia-manajer, masuk dalam cakupan proses topik *daily managing contact center*.

“Cek Nadi” Para Pemegang Saham Call Center, proses ini dilakukan oleh para pemegang saham yang pelaksanaannya dilakukan dengan *customer management* dan *employee management survey* sebagai

pelengkap dan pemberian umpan balik untuk operasional *contact center*.

Melihat berbagai potensi kontribusi *call center* terhadap perusahaan, sudah saatnya seluruh pihak yang terkait dengan bidang ini, mengubah pemikiran lama menuju kondisi yang lebih positif. Setiap orang di *call center* harus bangga sebagai profesional *call center* saat ini.

Perkembangan dan peningkatan kerja *contact center*

Integritas layanan yang baik, keberhasilan layanan diukur melalui respon cepat dan ketepatan waktu penanganan informasi dan permintaan nasabah, memonitor kualitas para staf setiap hari dan membandingkan dengan standar yang sudah ada, akses sebagai saluran informasi layanan terintegrasi melalui via SMS, *customer service* dan lain-lain.

Kualitas diukur melalui mystery call dan survey, layanan yang diberikan terbagi menjadi dua, yakni *inbound call* mulai dari permintaan informasi, penawaran, penjualan, sampai dengan *emergency service*. Sementara layanan *outbound call* dimanfaatkan untuk *reminder service*.

Sukses menekan *abandoned call* dan *service level*, *abandoned calls* adalah telepon yang sudah terputus sebelum sempat dijawab oleh staf *call center*. Menentukan target *abandon calls* cukup sulit karena mengikuti teori tentang psikologi manusia yang normatif. Oleh karena itu fokusnya adalah pada *service level*.

ENGAGEMENT CALL

Di masa hiruk pikuk dengan

sales call, sentuhan engagement call mampu membedakan sebuah bisnis dari pesaingnya. Teknologi yang semakin tinggi, pelanggan yang makin mandiri, tidak jarang mengakibatkan 'kering'nya hubungan antara sebuah bisnis dan pelanggannya. Kejelian melihat peluang menciptakan engagement dengan menggunakan basis *customer data* yang semakin canggih dan akurat, niscaya mengantarkan sebuah bisnis tidak hanya menjadi '*top of mind*' tetapi juga '*preference of heart*'

AKSES

Kemudahan konsumen untuk berhubungan dengan perusahaan yang dimaksud harus mudah dan tidak bertele-tele. Konsumen harus diberikan akses mudah untuk mendapat informasi dan menghubungi perusahaan. Caranya, bisa lewat karyawannya, *call centre*, kantor perusahaan, *website*, cara pembayaran, dan informasi-informasi lain.

KOMPETENSI

Di mata pelanggan, kemampuan dan pengetahuan karyawan akan memengaruhi layanan yang akan ia dapatkan. Ketika karyawan tidak dapat menjawab atau memberikan informasi yang ia butuhkan saat bertanya kepada karyawan, konsumen akan berpikiran bahwa pelayanannya tak akan memuaskan karena si karyawan tidak kompeten. Karyawan baru perlu masa orientasi sebagai pembekalan pengetahuan tentang produk atau jasa, adaptasi lingkungan kerja, pembelajaran, sekaligus *empowerment* dirinya.

COURTESY

Keramahtamahan dan kemampuan berkomunikasi para penyedia layanan menjadi hal yang penting bagi konsumen. Konsumen adalah manusia yang memiliki perasaan, yang sering menjadi penentu saat mengambil keputusan dan melakukan

penilaian.

RELIABILITY

Bisa diandalkan di segala kesempatan juga akan menjadi penilaian seorang pelanggan terhadap sebuah jasa. Karenanya, amat penting untuk sebuah perusahaan bisa memberikan harapan dan spesifikasi yang telah dijanjikan. Kualitas produk, ketersediaan produk, kehandalan karyawan di jajaran depan, *support* teknis, dan bagian lainnya adalah hal-hal yang akan menjadi bahan penilaian pelanggan terhadap kehandalan perusahaan.

RESPONSIVENESS

Pelanggan butuh kenyamanan dan jaminan bahwa perusahaan Anda bisa merespon ketika terjadi masalah pada pelayanan.

SPEED

Saat ini persaingan bisnis makin tinggi, kecepatan menjadi sebuah hal yang mewah. Pelanggan akan memilih pelayanan prima yang bisa dihantar dengan kecepatan tinggi pula. Kecepatan informasi, penanganan masalah yang cepat, proses kerja tak bertele-tele, proses pembayaran yang ringkas, dan lainnya harus diperhatikan.

SECURITY

Keamanan tak hanya berupa benda tapi juga keamanan akan data dan informasi pelanggan yang terdapat di dalam perusahaan sering menjadi ukuran keamanan menggunakan sebuah perusahaan. Pastikan rasa aman saat menggunakan produk, juga atas layanan, dan hal lainnya dalam pelaksanaan servis terus terjaga. Menangkan hati pelanggan, dengan begitu Anda akan menciptakan pelanggan. Berikan servis yang terbaik, dan Anda akan menciptakan pelanggan yang loyal. Dengan begitu, ia akan memberitakan tentang perusahaan Anda kepada orang lain, yang pada akhirnya menciptakan pelanggan baru yang lebih banyak.

(*Kompas.com)

Baitusy Syakur Bank Jatim

Bagikan 1.450 Kantong Daging Kurban

Takmir Masjid Baitusy Syakur (TMBS) bekerjasama dengan Divisi Sumber Daya Manusia (SDM) serta Divisi Umum Bank Jatim, melaksanakan serangkaian peringatan Hari Raya Idul Adha 1434 H, Selasa (15/10), di parkir utara kantor Bank Jatim, Surabaya.



FOTO: KOCO

KURBAN • Dirut Hadi Sukrianto (kiri) menyerahkan seekor sapi kepada pengurus Yayasan BMH Surabaya.

DIAWALI Sholat Idul Adha berjamaah bersama warga sekitar kantor, dilanjutkan khutbah Idul Adha bersama Ustadz Drs Imam Gozali. Ustadz asal Surabaya ini, meriwayatkan kisah perjalanan Nabi Ibrahim AS yang mendapat perintah dari Allah SWT, bahwa umat manusia harus patuh, taat dan ikhlas dalam menjalankan perintahNYA.

Meski Senin (14/10) libur bersama, jamaah yang melaksanakan sholat

Idul Adha di halaman Bank Jatim diikuti sekitar 500 jamaah. Dirut Bank Jatim Hadi Sukrianto, Direktur Operasional Eko Antono, Direktur Kepatuhan (Dirkep) Rudie Hardiono, Direktur Agribisnis dan Usaha Syariah Tony Sudjiarianto beserta isteri masing-masing juga berjamaah di Bank Jatim.

Selanjutnya panitai kurban mempersiapkan 8 ekor sapi, serta prosesi penyerahan dari para donatur

kepada Takmir Masjid. Salah satu dari sapi itu, diserahkan Dirut Bank Jatim Hadi Sukrianto kepada pengurus Yayasan Baitul Maal Hidayatullah (BMI) Surabaya.

Sedangkan 7 ekor lainnya, disembelih panitia yang selanjutnya dicacah menjadi 1.450 kantong daging untuk dibagikan kepada warga sekitar kantor Jalan Basuki Rahmad, serta yayasan sosial.

Ketua Takmir H Bambang



Pemimpin Cabang Utama Hadi Santoso menyerahkan seekor sapi kepada pengurus TMBS.



Kesibukan petugas ada yang mencacah daging, menimbang, lalu memasukan ke kantong plastik yang siap dibagikan



Para jamaah melaksanakan Sholat Idul Adha dipimpin imam drs. Abdul Rochim.



Ketua Takmir Bambang Rushadi secara simbolis menyerahkan dua kantong daging kepada warga Karangbulak.



Setelah menyerahkan kupon dan menerima kantong daging semua disetempel

Rushadi menjelaskan, selain sapi ada, juga ada sumbangan tiga ekor kambing. "Kambing tersebut tidak disembelih di sini tetapi langsung disumbangkan ke Panti Asuhan," jelasnya.

Proses pembagian daging kurban, berjalan sangat tertib. Karena sebelum pelaksanaan panitia telah memberikan kupon kepada warga sekitar kantor yang berhak menerima melalui RT/RW setempat. Sehingga pada hari H, tidak terjadi antrean membludak. "Petugas sudah mengantisipasi. Mereka yang boleh masuk ke halaman Bank Jatim hanya warga yang membawa kupon. (ary).

FOTO: KOCO



*Hidup adalah tantangan..... hadapilah
Hidup adalah anugerah..... terimalah
Hidup adalah tugas..... selesaikanlah
Hidup adalah cita-cita..... capailah
Hidup adalah misteri..... singkaplah
Hidup adalah kesempatan..... ambillah
Hidup adalah lagu..... nyanyikanlah
Hidup adalah janji..... penuhilah
Hidup adalah keindahan syukurilah
Hidup adalah teka-teki pecahkanlah*

*Satu hal yang buat kita bahagia adalah cinta
Satu hal yang buat kita tambah dewasa adalah masalah
Satu hal yang buat kita hancur adalah putus asa
Satu hal yang buat kita maju adalah usaha
Satu hal yang buat kita kuat adalah DOA*

Sebuah untaian kata-kata indah yang membangkitkan optimisme tersebut saya peroleh dari kiriman sms seorang kawan yang tinggal di Jakarta. Sms yang berisi kata-kata bijak itu diberinya judul seperti judul tulisan ini: *Life is So Beautiful*. Ia seorang kawan sesama alumni STM Khusus Kimia Industri dimana kami dipertemukan kembali 30 tahun selepas lulus. Sungguh tak dinyana, kawan ini ketika bertemu di Jakarta sembilan tahun lalu sudah menjadi pejabat eselon II di jajaran instansi Pemprov DKI.

SAYA tidak membayangkan ia akan sesukses seperti saat itu (dan sekarang ini) mengingat saat sekolah dulu prestasi akademisnya tidak termasuk siswa yang tergolong brilian. Namun satu hal yang menonjol adalah kerendah hatiannya, pandai bergaul, serta tampak selalu ceria. Rasanya kalau dekat ia akan terus tersenyum dan tertawa. Dan, satu lagi, semangat belajarnya yang tak pernah padam. Teman saya yang satu ini tidak saja tergabung dalam satu kelompok belajar bersama, melainkan juga dengan kelompok belajar lainnya di satu sekolah. Jadi ia menimba ilmu sebanyak-banyaknya dengan kelompok belajar mana saja.

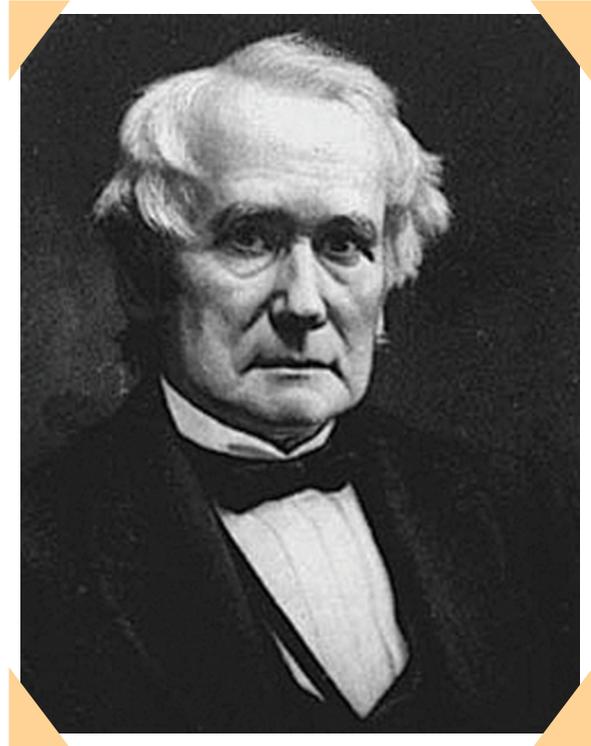
Seperti pepatah, apa yang diperoleh saat ini adalah apa yang dilakukan di masa lalu. Demikian juga, apa yang dilakukan hari ini adalah apa yang di dapat di masa mendatang.

Sebetulnya saya bertemu dengannya tidak langsung seketika. Setelah melakukan pekerjaan seperti layaknya seorang detektif, mencari ke sana kemari (maklum sekolah kami tidak punya buku induk jadi tidak bisa mencari *sisik milik*-nya, karena sejak tahun 1976 dikonversi ke jurusan Kimia Industri di STM Pembangunan) baru saya menemukan kantornya. Setelah ketemu kantornya, saya tidak menemukan orangnya: sedang tugas keluar negeri. Ketika disodori alamat di Buku Agenda Kerja Pemprpov DKI untuk saya catat telpon rumahnya oleh anak buahnya, di situ tertera nama dan jabatannya Yang mengherankan saya ada tiga gelar yang menempel di namanya itu. Satu gelar S-1 dan dua gelar S-2. Di kemudian hari setelah bertemu langsung dengannya, saya mendapat keterangan bahwa dua gelar S-2 itu diperolehnya dari IPB dan UI.

Setelah peremuan pertama kali pada sembilan tahun lalu itu, kami sering berkontak langsung lewat HP atau *sms*. Namun yang tidak bisa dihilangkan dari teman saya yang dulu tinggal di kampung Kedung Sroko Surabaya ini adalah tidak saja *say hello* dengan bahasa sehari-hari, kadang diselingi dengan kriman kata-kata bijak sebagaimana yang tertulis pada awal tulisan ini. Tentu saya tidak mempersoalkan darimana kata-kata bijak itu diperoleh, ditulisnya sendiri atau mengambil dari internet. Tapi yang jelas kata-kata yang senantasa dikirimkannya itu selalu membangkitkan optimisme saya di saat-saat saya sedang berada di posisi "antiklimaks" alias gundah gulana. Ia sepertinya tahu saat saya sedang mengalami "posisi di bawah". Dan kiriman *sms* yang berisi kata-kata bijak itu seperti layaknya siraman air sejuk di tengah panas gurun.

Ya, *Life is So Beautiful*, hidup begitu indah, sebagaimana kiriman kata-kata bijak sahabat saya itu. Oleh sebab itu jangan sia-siakan hidup yang indah ini. Mari kita hadapi dengan penuh optimisme. Kembangkanlah senyum setiap hari. Hidup memiliki banyak harapan. Tentu tergantung sikap dan tindakan kita, seperti bunyi kata-kata bijak tersebut. ... (adi)

WISDOM



Ketika seorang ragu karena merasa kurang pantas, orang lain sedang sibuk melakukan kesalahan dan menjadi pemenang.

HENRY C. LINK

Orang sukses dan tidak sukses tidak terlalu berbeda dari kemampuannya. Mereka berbeda dari keinginan mereka untuk mencapai potensi mereka.

JOHN MAXWELL

Disiplin adalah jembatan menghubungkan antara tujuan dan pencapaiannya.

JIM ROHN

Jago IT, Hafiz Sabet Asean Honoree 2013



KEBANGGAAN • Hafiz (kanan) menerima penghargaan dari Patrick J Mc Govern di Ho Chimin City, Vietnam.

BANGGA campur haru menyelimuti Azhar Hafiz Nasution. Pemimpin Divisi TI Bank Jatim ini, baru saja menerima penghargaan Asean Honoree 2013 yang diselenggarakan CIO (*Chief Information Officersin*) di Vietnam. “Alhamdulillah, saya bangga mendapat penghargaan itu karena sekaligus membawa nama Bank Jatim di tingkat Asean. Kebanggaan lain secara pribadi ada pengakuan, karena jurinya yang independen dan tingkat internasional,” kata Pak Hafiz, panggilan akrabnya.

PENGHARGAAN bergengsi itu diserahkan Patrick J Mc Govern, sebagai *Founder & Chairman* International Data Group di Ho Chimin City, pada 25 September 2013 lalu. “Mereka yang bisa diikuti dalam seleksi ini, secara pribadi minimum sudah delapan tahun menjadi IT Head (kepala TI). Dari sekitar 500 anggota CIO se Asean yang diwawancarai tanggal 13 September 2013, tersaring sekitar 40 orang termasuk saya. Sedangkan CIO dibentuk untuk saling tukar pikiran atau pengalaman di antara para anggota,” jelas lulusan Computer Science Universitas Budi Luhur Jakarta ini.

Dalam wawancara terakhir dengan dewan juri—ada sekitar 11 juri—menggunakan *teleconference*. Juri menilai tentang *performance* setiap individu, misal terobosan-terobosan yang pernah dilakukan. “Para juri melihat kinerja saya tidak hanya di Bank Jatim saja, tapi kinerja saya sebelumnya. Misal di ABN Amro Bank Belanda, maupun di Bank BTPN sebagai akumulasi. Belum tentu mereka yang bekerja di bank besar walau menjadi anggota CIO kalau tidak ada terobosan-terobosan, dan sekedar meneruskan teknologi yang sudah ada, pasti tidak ada nilainya. Bahkan, selain wawancara, saya juga tampil presentasi,” kata dia.

Selama di Bank Jatim, karya Hafiz yang kemudian menjadi pionir di antara bank-bank lain, adalah pembayaran pajak

FOTO: ISTIMEWA

PRESTASI

daerah (*host to host*) pertama di Indonesia, *e-payment container* juga pertama di Indonesia serta Apex Bank. “Dalam bekerja, sebetulnya saya suka tantangan dan suka sesuatu yang baru. Sedangkan soal penghasilan, itu nomor dua. Bagi saya, yang penting tantangan dan kenyamanan kerja. Nah, kalau orang merasa nyaman, bekerjanya pun terasa enak. Dan, saya dalam bekerja termasuk bukan orang yang *ngebosi*, yang suka suruh sana, suruh sini. Kalau ada perlu dengan anak buah, saya yang mendatangi mereka. Jangan dipanggil saat bekerja. Bisa dibayangkan kalau orang yang bekerja di TI tiba-tiba dipanggil, *wah* konsentrasinya akan hilang. Saya sangat memahami situasi di lapangan seperti ini, dan saya tahu betul,” jelas kolektor miniatur pesawat terbang ini.

Soal program Hafiz untuk IT Bank Jatim ke depan, memang diarahkan pada *delivery channels*, yaitu pelayanan dan kenyamanan nasabah. Semua transaksi yang bersifat *non-chash* dalam jumlah besar, nasabah tidak perlu datang ke bank untuk melakukan sesuatu, kecuali datang untuk menandatangani sesuatu. “Prinsipnya, kami memberi rasa aman dan nyaman pada nasabah. Misal, nasabah yang tinggal di Rungkut ingin bertransaksi, tidak perlu harus datang ke Bank Jatim di Jl Basuki Rahmad untuk setor uang. Bisa dibayangkan, dari rumah mereka naik mobil, kena macet di jalan, stres dan di bank harus antri. Kesulitan-kesulitan inilah yang kita antisipasi dengan memberi kemudahan, setor cukup dari rumah saja,” harap Hafiz yang juga menggemari dunia fotografi ini.

Selain mendalami teknik komputer di bangku kuliah, Hafiz juga banyak ditunjang pengalaman soal komputer di luar, seperti seringnya mengikuti kursus. Bahkan, dia pernah belajar di Boston selama 1,5 bulan dan di tempat-tempat kursus lain. “Selama bekerja, saya sudah mulai pegang IT. Pertama kali bekerja di Djakarta Lloyd. Tapi cuma sekitar tiga bulan. Kemudian pindah ke Bank Exim selamat tujuh tahun, pindah lagi ke BII selama enam tahun, lalu pindah lagi ke Bank Bahari tiga bulan. Dari sini pindah lagi ke Amroe Bank dan Bank BTPN. Nah, di Bank Jatim ini saya sudah masuk tahun keempat,” ujar Hafiz yang mengaku menggemari IT sejak mulai kecil. Dia juga mengaku tidak akan berhenti mengeluarkan ide-ide yang kreatif meski sudah mendapat penghargaan. **(kar/mus)**



PRESENTASI • Hafiz (nomor dua dari kanan) saat presentasi di depan dewan juri dan *audience*.

FOTO: ISTIMEWA

PENSIUN

DIREKSI, STAF DAN SELURUH KARYAWAN BANK JATIM

Mengucapkan terima kasih atas dedikasi dan karyanya selama mengabdikan sebagai Karyawan Bank Jatim. Semoga Tuhan Yang Maha Esa memberi kekuatan, kesejahteraan dan kebahagiaan. Amin

BULAN NOVEMBER 2013



IMRON ROSYIDI

NIP: 1294
Tanggal Pensiun:
25 November 2013
Cabang:
CABANG
BANYUWANGI
Keterangan:
Pensiun



PONTJO WIBOWO

NIP: 0858
Tanggal Pensiun:
17 November 2013
Cabang:
DIV KRED RETAIL
Keterangan:
Pensiun



SUSILO YONO

NIP: 0621
Tanggal Pensiun:
11 November 2013
Cabang:
CABANG NGAWI
Keterangan:
Pensiun



ENDANG PURWANINGSIH

NIP: 0847
Tanggal Pensiun:
9 November 2013
Cabang:
CABANG SIDOARJO
Keterangan:
Pensiun



FOTO: ISTMEDIA

TIM VOLI SURABAYA BANK JATIM

Juara Nasional Livoli 2013

Tim voli putri Surabaya Bank Jatim sukses mempertahankan gelar juara Livoli 2013. Pada partai final, Rianita Panirwan dkk mengandaskan tim voli putri Gresik Petrokimia, dengan skor 3-1 (25-19, 25-16, 18-25 dan 25-23).

PERTANDINGAN yang berlangsung di GOR Bahurekso, Kendal, Jawa Tengah pada Minggu (20/10/13) sore, sejatinya ulangan final PGN Livoli 2012. Dimana ketika itu, Surabaya Bank Jatim juga berhasil unggul dari Gresik Petrokimia dengan skor 3-1 (25-21, 23-25, 25-15, 25-14).

Sekilas jalannya pertandingan partai final Livoli 2013, tim Surabaya

Bank Jatim bermain baik pada set pertama dan kedua. Tanpa ampun mereka menang dua set dengan skor 25-19 dan 25-16. Sedangkan permainan Petro sendiri nampak tak berkembang.

Permainan Bank Jatim justru merosot di set ketiga. Bahkan sempat tertinggal 2-7, 3-9, 8-12 dan 13-19. Bank Jatim akhirnya menyerah 18-

25. Pada set keempat, Bank Jatim berhasil bangkit dan menang dengan skor tipis 25-23. Hasil ini sekaligus memastikan Surabaya Bank Jatim sebagai juara Livoli 2013.

Selain memperoleh piala tetap dan bergilir Livoli 2013 yang diserahkan Wakil Bupati Kendal dr Widya Kandi Susanti MM kepada Manajer Tim Bank Jatim Gatot Widodo juga menerima hadiah uang pembinaan Rp 35 Juta. Dan pemain putri Bank Jatim Maya Kurnia Indri meraih hadiah Rp1,5 juta, karena terpilih sebagai pemian harapan terbaik.

“Patut disyukuri, meski agak kendor, perjuangan mereka cukup heroik. Set ketiga mereka drop. Mereka seperti dehidrasi. Untungnya

masalah harga diri memompa mereka mengungguli Petro, akhirnya mental juara muncul,” kata manajer Surabaya Bank Jatim Gatot Widodo yang ditemui secara terpisah.

Kekalahan tim putri Bank Jatim di set ketiga menurut asisten manajer Yohanes Koento disebabkan karena anak-buahnya mengalami dehidrasi, akibat cuaca panas di stadion. “Setelah menyadari kesalahan di set ketiga anak-anak mulai bangkit diset keempat dan berhasil meraih juara,” jelasnya.

Setelah berhasil mempertahankan juara Livoli 2 kali (2012, 2013), tim voli putri Bank Jatim, segera masuk pemusatan latihan kembali guna mengikuti Kejuaraan Pornas Korpri Ke XIII di Manado akhir bulan ini.

“Di event ini seluruh pemain voli putra-putri Bank Jatim akan digabung dengan pemain PDAM Sidoarjo dan Dispora Jawa Timur sebagai wakil dari kontingen Jawa Timur,” jelas Gatot Widodo.

Pemain senior putri karyawan

Bank Jatim adalah Jenifer, Kiki Maria, Cintya, Ratih, Rianita, serta Dini, Faisca, Sari dan Dita ditambah satu lagi pemain Dispora. Empat orang pemain putri Bank Jatim yang tidak boleh bermain di kejuaraan ini adalah Meiga, Siska, Amalia dan Asih, karena mereka harus kembali ke Pelatnas Sea Games di Jakarta.

Sedangkan pemain putranya Hadi Esmanto, Mawan Sutrisno, Johny, Abdul Choliq, Susilo Hadi Wibowo. Kelima orang pemain mantan pemain nasional tahun 2006 berhasil menyumbangkan medali emas Pornas Korpri di Palembang. Atlet voli putra-putri Jawa Timur juga berhasil mengawinkan trofi juara I.

Harapan Gatot Widodo tim voli putra putri Bank Jatim yang menjadi duta kontingen asal Jawa Timur dalam Pornas Korpri XIII tahun 2013 di Manado, berhasil mengulang sukses dan mengawinkan gelar juara I khusus Cabang Bola Voli seperti tahun 2006. (ary)

“

Patut disyukuri, meski agak kendor, perjuangan mereka cukup heroik. Set ketiga mereka drop. Mereka seperti dehidrasi. Untungnya masalah harga diri memompa mereka mengungguli Petro, akhirnya mental juara muncul

GATOT WIDODO

Manajer Surabaya Bank Jatim

Susunan Pengurus dan Pemain Livoli 2013

PEMAIN PUTRI

Dini Indah Sari, (open), Rianita Panirwan (Kapten/Quiker), Ratih Puspita R (open), Kiki Maria (Toser), Faisca Dwi PR (All Round), Avi Bisa Meigasari (Open), Berlina Wanda M (Toser), Maya Kurnia Indri (Quiker), Siska Rosaningrum (Open), Imaya Napalina (Defenter) Asih Titi Pangestuti (Quiker), Amalia Fajrina Nabila (open).

MANAGER

GATOT WIDODO

ASISTEN MANAGER

YOHANES KOENTO

PELATIH

MASHUDI

ASSISTEN PELATIH

SUGENG MULYONO

TRAINER

LABIB



GAME POINT • Smes Amalia ke Gresik Petro Kimia menutup set ke 4 dengan skor 25-18, sekaligus penentuan Bank Jatim juara.

FOTO: ISTIMEWA

TIM VOLI PUTRI JUNIOR BANK JATIM

Juara I Piala KONI Surabaya



FOTO: ISTIMEWA

Termotivasi dengan pemin senior yang menjadi juara nasional Liga Bola Voli (Livoli) 2013, tim voli putri junior Bank Jatim juga meraih juara I dalam ajang kejuaraan perebutan Piala KONI Surabaya 2013

Kejuaraan kelompok junior antarklub bola voli anggota Pengkot Persatuan Bola Voli Seluruh Indonesia (PBVSI) Surabaya, diikuti 10 klub. Pertandingannya berlangsung di GOR PLN Jl. Ngagel Surabaya, mulai 27 Oktober sampai 2 Nopember 2013.

Anak-anak asuhan Handoko Suyitno dan Aristiono mengalahkan lawan-lawannya sejak babak penyisihan hingga partai final. Di partai pemuncak, Irda, Fernanda dan kawan-kawan berhasil mengalahkan Tunas Muda dari Unesa Surabaya dengan skor 3-2. Tim junior Bank Jatim juara I dan Tunas Muda juara II.

Prestasi yang diraih oleh Irda dan kawan-kawannya sangat menggembirakan bagi pelatih maupun pengurus bola voli di Bank Jatim. Dua belas pemain junior tersebut sudah menunjukkan prestasi yang lumayan di level regional.

Amunisi muda belia yang direkrut Bank Jatim mulai SD, SMP dan SMA dari berbagai daerah di Jawa Timur itu memiliki talenta bermain voli yang bagus. Mereka terpilih melalui seleksi, salah satunya



FOTO: ISTIMEWA

adalah postur tubuhnya. “Rata-rata tingginya di atas 165 cm,” kata Handoko.

Gatot Widodo manajer olahraga cabang bola voli Bank Jatim menyambut gembira atas prestasi yang diraih tim junior. Program pembinaan cabang voli di Bank Jatim berjalan dengan baik. Banyak stok pemain putri yang berbakat dan masuk ke program pembinaan kelompok senior.

“Seluruh pemain putri Bank Jatim menjadi incaran dari klub lain. Bahkan sering dipinjam untuk memperkuat tim dari luar daerah. Seperti Pro Liga kemarin. Pemain kita dibon Bank Papua dan klub lain,” paparnya.

Yang lebih membanggakan lagi empat pemain putri Bank Jatim kini masuk ke Pelatnas untuk memperkuat tim merah putih di SEA Games 2014 nanti. “Mereka adalah Amalia, Mega, Siska dan Asih,” jelas Pemimpin

Divisi Umum Bank Jatim ini.

Kekuatan tim putri memang sudah tidak diragukan lagi, bahkan berhasil meningkatkan pamor Bank Jatim di tingkat nasional sebagai jawara bola voli. Namun di kelompok putra hanya ada stok lama yang sudah mulai menurun staminanya.

Ada wacana akan mengorbitkan tim pria. Gatot Widodo melihat bahwa cabang-cabang sekarang ini memiliki potensi pemain berbakat. Terbukti dengan digelarnya turnamen bola voli pada 17 Agustus lalu. “Cabang Kediri sudah menunjukkan kekuatannya dengan mengalahkan kantor pusat 3-2,” ulasnya.

Nanti akan kita usulkan untuk mengikuti kejuaraan Livoli Divisi II terlebih dahulu. “Pemainnya tetap akan kita seleksi dari berbagai cabang melalui pertandingan intern antar karyawan seperti Agustusan atau turnamen yang lain” pungkasnya. **(ary).**

PEMAIN

- Irda (open spiker),
- Merry Setter, Adien (all round)
- Meliza (open spiker)
- Baika (quiker)
- Reza (quiker)
- Fernanda (setter)
- Delila (open spiker)
- Dhifa (open spiker)
- Dinda (libero)
- Isti (defenter)
- Lilis open spiker)

▪ MANAJER
GATOT WIDODO

▪ KOORDINATOR
HANDOKO SUYITNO

▪ PENASIHAT TEKNIK
SUGENG MULYONO

▪ PELATIH
SUSENO

▪ ASISTEN PELATIH
ARISTIONO

▪ TRAINER
SYAFIQ

WIOGA ADHIARMA AJI

Geliat Cabang Bojonegoro Dongkrak Posisi DPK



FOTO: DOKUMEN CABANG

BOJONEGORO ingin mewujudkan mimpi menjadi lumbung energi dan lumbung pangan yang fokus pada pengembangan sektor migas dan pertanian. Bahkan, Kota Anglingdharma ini juga berupaya meningkatkan produksi minyaknya hingga lebih dari dua kali lipat pada 2015 mendatang. Di sektor pangan, juga berupaya memaksimalkan produksi padi untuk menjadikan Bojonegoro sebagai lumbung padi nasional. Targetnya, produksi beras bisa digenjut hingga 1,7 ton gabah pertahun.

Potensi inilah, terutama sistem bagi hasil migas yang masuk ke Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kabupaten Bojonegoro yang jumlahnya cukup besar, hendak ditangkap Bank Jatim Cabang Bojonegoro untuk mendongkrak posisi Dana Pihak Ketiga (DPK). “Sebagai imbas dari proyek migas, kini akan didirikan pabrik-pabrik baru seperti pabrik tiner, pengolahan gas, pabrik lilin bahkan pabrik pupuk. Semua ini akan menjadi target kita ke depan sebagai langkah ekspansi ke sektor baru tersebut,” tutur Pemimpin Bank Jatim Cabang Bojonegoro, Wioga

Adhiarma Aji, saat wawancara dengan Majalah Bank Jatim.

Tak cuma sektor migas dan pertanian, Bojonegoro yang sedang bergeliat menuju kemakmuran dan kesejahteraan, juga mulai melirik sektor perdagangan. Bahkan, menurut Wioga Adhiarma Aji, potensinya sangat tinggi. Munculnya potensi sektor perdagangan ini ditandai dengan kehadiran orang-orang perminyakan yang secara langsung akan menambah roda pergerakan perekonomian di Bojonegoro.

“Terobosan lain, nantinya perdagangan menjadi unggulan ketiga setelah pertanian dan migas di Bojonegoro. Perdagangan nantinya tetap menjadi sasaran kita. Karena di sektor perdagangan perputaran sangat cepat sehingga untuk bisnis bank sangat pas. Disamping kita mendapat dana simpanan yang relatif banyak di tabungan, deposito dan giro maka kalau kita lempar dalam bentuk kredit, akan lebih menguntungkan di sisi perdagangan,” tuturnya.

Potensi produk Multiguna di Bojonegoro, juga sangat besar

karena daerah penghasil jati terbaik ini mempunyai 24 kecamatan.

“Jumlah terbesar nasabah Multiguna didominasi para guru, menyusul PNS yang lain. Jumlahnya hampir *fifty-fifty*, berbanding sekitar 7000 : 6000. Bagi kami produk multiguna paling aman karena pengembaliannya sudah pasti mengingat penggajiannya melalui kita, Bank Jatim,” katanya menjelaskan.

Agresivitas Bojonegoro dalam pembangunan saat ini, menurut Wioga, sungguh sangat terasa dahsyat karena masih dalam taraf pengembangan yang sangat besar. Itu terjadi karena APBD-nya sangat tinggi yang diperoleh dari dana bagi hasil migas tadi. “Saat ini Bojonegoro sedang gencar-gencarnya menggarap proyek pavingisasi jalan. Proyek paving tak hanya di kota-kota saja, tetapi memasuki jalan-jalan di pelosok desa. Proyek paving jalan ini akan terus berkelanjutan,” ujar dia.

Dampak proyek pavingisasi besar-besaran, praktis mengundang berdirinya industri baru seperti pabrik-pabrik paving. Sudah ada

sekitar 10 pabrik paving berdiri di Bojonegoro sampai saat ini, dan sebagian sudah menjadi nasabah Bank Jatim. “Ketika proyek paving diturunkan melalui dana APBD, akhirnya lari pada kredit konstruksi. Posisi tertinggi kredit konstruksi pada bulan Oktober kami mencapai sekitar Rp 90 miliar. Ini bisa memberikan subsidi bunga cukup besar di cabang Bojonegoro. Bahkan, di bulan November juga ada beberapa proyek seperti pembangunan infrastruktur, pembangunan gedung-gedung SMA, pembangunan irigasi yang perlu didanai, otomatis akan ada tambahan untuk kredit konstruksi ini,” terangnya.

Kredit Pundi Kencana, kata Wioga, akan dikebut lagi. Mengingat peluangnya masih besar sekali apalagi ditunjang kondisi Kabupten Bojonegoro yang sedang berkembang. “Di Bojonegoro kini sudah mulai berdiri hotel-hotel besar berbintang tiga, dan nanti menyusul berdiri hotel bintang tiga ke atas. Munculnya hotel-hotel ini terkait dengan proyek Exxon yang menggarap migas dan akan berakhir 30 tahun ke depan sehingga banyak kru yang membutuhkan tempat menginap. Untuk membiayai pembangunan hotel kami masih perlu studi kelayakan sehingga ke depan bisa bekerjasama dengan dinas perizinan,” harapnya.

Bank Jatim Cabang Bojonegoro saat ini didukung sekitar 117 personel. “Tapi jujur saja jumlah itu dibidang masih kurang, karena banyak posisi yang masih kosong. Bagi kami ini adalah tantangan yang harus kita lalui bersama dengan baik. Bahkan, saya sering memberi motivasi pada teman-teman jangan dianggap sebagai beban tapi justru sebagai kesempatan bagi kita semua untuk belajar.”

(kar/mus)

PARTISIPSI BANK JATIM MERIAHKAN HUT KOTA BATU

Turunkan Bunga Kredit, Pamerkan Mobil Hias

HARI Jadi Kota Wisata Batu (KWB) ke 12 pada 17 Oktober lalu menjadi momentum istimewa. Untuk ukuran sebuah kota, Batu memang masih kecil. Namun sektor pariwisatanya, KWB berkembang pesat. Dalam beberapa tahun terakhir, KWB sudah masuk tiga besar daerah wisata paling banyak dikunjungi di Indonesia, setelah Bali dan Yogyakarta. “Wisatawan yang berkunjung ke Batu, rata-rata sampai empat juta orang per tahun,” ujar Kepala Dinas Pariwisata Batu, Mistin. Perkembangan itulah yang menjadikan warga semakin sejahtera.

Bertolak dari itu, Walikota Wisata Batu Eddy Rumpoko yang akrab disapa ER, menghendaki hari jadi ke 12 kali ini, benar-benar lain dari perayaan-perayaan HUT sebelumnya. Dia ingin memanjakan masyarakat KWB dengan berbagai kegiatan dan hiburan yang berlangsung hampir dua bulan penuh, mulai 1 Oktober hingga 23 Nopember 2013. Puncaknya, ditutup dengan konser Spetakuler NOAH Band di Amarta Hill yang berada di lereng Gunung Panderman.

Agenda HUT Batu ke 12, diawali dengan acara ‘Bulan Berkunjung ke Batu’. Di acara itu, ada Batu *Shopping Sale*, diskon masuk tempat wisata, termasuk hotel dan restoran di seluruh tempat wisata, dan restoran di Batu.

Bank Jatim Batu juga tak ketinggalan berpartisipasi dengan menurunkan bunga Kredit Multiguna. Programnya, pengajuan kredit mulai bulan Oktober-Desember 2013, bunganya hanya 0,5 persen untuk jangka waktu 6-7 tahun, dan 0,75 persen untuk jangka waktu 8-10 tahun.

Dalam seluruh rangkaian acara, Bank Jatim Batu juga selalu hadir dan berpartisipasi. Mulai pertandingan Futsal Putri dan Pertandingan Bola Voli Plastik Putri antar SKPD, acara live JTV “Cangkruan” bersama Walikota Batu, pementasan wayang kulit, Pawai dan gelar pameran alat utama senjata TNI (Alutsista), Gebyar Karya Generasi Muda, sampai Pawai Batu Flora Festival (BFF).

Acara BFF sendiri, selalu ditunggu-tunggu masyarakat. Hari jadi yang ke 12 ini, mengambil tema ‘Taniku Wisataku’. Keikutsertaan Bank Jatim dalam event ini, menurut Widyayati, Pimpinan Bank Jatim Cabang Batu, selain salah satu bentuk partisipasi, juga menjadi ajang promosi.

Tema itu sangat bersinergi dengan kondisi nasabah Debitur Bank Jatim Batu yang 75 persen adalah nasabah UMKM. Mereka adalah petani buah, sayur, dan tanaman hias. Karena itu, mobil hias Bank Jatim Batu dalam pawai BFF berhias buah apel, strawberi, sayur-mayur, dan tanaman hias. “Ini merupakan hasil petani binaan Bank Jatim Batu sendiri, “ imbu Anna, panggilan Pimcab Bank Jatim yang baru empat bulan menjabat di Batu. (*)



FOTO: DOKUMEN CABANG

Mobil hias Bank Jatim Batu ikut tampil dalam acara Batu Flora Festival (BFF) yang dihiasi dengan buah, sayur dan tanaman hias hasil Petani Binaan Bank Jatim cabang Batu.

Financial Attitude dengan Touch Screen yang Menyentuh Hati

UDARA Pelabuhan Gresik sudah mulai memancarkan panasnya. Sementara *Bahari Express*, kapal yang mengangkut kami menuju Bawean, belum ada tanda-tanda bergerak, entah apa yang ditunggu. Di tengah kegerahan dan kegaduhan penumpang, tiba-tiba perhatian saya tertuju pada lembaran koran yang sudah mulai lusuh tercampak ditendang kaki-kaki yang hilir-mudik. Saya ambil *ceceran* koran itu, dan mencoba membacanya untuk sekadar mengalihkan kegalauan dan kebosanan yang mulai merasuk.

Dari beberapa artikel di koran itu, ada satu ulasan yang menurut saya sangat menarik, yaitu bertajuk “*Kreativitas dan Inovasi*” oleh Rheinald Kasali (pasti tahu *kan?*). Dalam tulisan itu, Rheinald Kasali mengutip pernyataan Menteri BUMN, Dahlan Iskan (dalam tulisan itu diterangkan, bahwa beliau bertindak sebagai *keynot speaker* pada acara salah satu bank ternama tanah air) yang menyatakan sebagai berikut : “...apabila disodori dua orang calon direktur keuangan yang secara kualitas dua-duanya adalah *financial expert*, maka untuk menentukan siapa yang dipilih adalah siapa di antara keduanya yang mempunyai *financial attitude*.” Lho? Ya, beliau berpendapat bahwa orang yang mempunyai *financial attitude* memiliki nilai plus dibandingkan dengan *financial expert*. *Financial*



FOTO: DOKUMEN CABANG

Oleh: **A SASTRIONO**
Pemimpin Bank Jatim Bawean

attitude tidak semata-mata melihat *result* kinerja keuangan sebagai tujuan akhir, namun lebih mampu mendorong terciptanya sebuah inovasi dan merangsang munculnya ide – ide baru yang lebih kreatif dalam rangka mencapai kinerjanya. Tak peduli apakah ide / kreativitas itu sifatnya kompleks dan rumit sampai yang sederhana sekalipun,

kenyataannya terbukti bahwa saat ini ada beberapa BUMN --menurut beliau-- yang berjalan dengan *financial attitude* yang kuat mampu berlari sangat kencang.

Memang dalam tulisan di atas tidak dijelaskan secara rinci apa dan bagaimanakah *financial attitude* dimaksud. Namun yang jelas *financial attitude* merupakan suatu sikap positif yang patut kita coba pahami dan kembangkan untuk terus berproses mencari berbagai ide kreatif dan inovatif, khususnya untuk semua hal yang berhubungan dengan aktivitas pelayanan perbankan, guna menciptakan/ memberikan kepuasan, kenyamanan pelayanan kepada *customer/* pelanggan/nasabah. Pada akhirnya, sangat diharapkan berpengaruh pada *result* kinerja.

Berbicara soal *financial attitude*, membuat saya teringat dengan sebuah artikel lain yang pernah saya baca dengan judul “*Touch screen yang menyentuh hati*” (Hermawan Kertajaya). Diilustrasikan, seorang Steve Jobs, adalah sosok yang memperkenalkan *Touch Screen* pertama kali dalam produk Apple iPhone-nya, di saat orang masih menggunakan *mouse*, ataupun *scroller*. Yang dilakukan Steve Jobs adalah, sebuah inovasi besar sebagai upaya membentuk kualitas hubungan antara *brand* yang humanis dengan *customernya* di mana pada akhirnya ide ini menentukan *result* kinerja luar

ATTITUDE • Para karyawan Cabang Bawean mencoba memberikan touch (pada level yang paling sederhana yang bisa kita lakukan) sebagai upaya belajar membangun financial attitude.

biasa pada saat itu. Kejelian Steve Jobs adalah kepekaannya dalam menangkap peluang atau sesuatu yang tidak pernah dibahas orang.

Meski artikel di atas (*financial attitude dan touch screen*) ditulis oleh orang dan di waktu yang berbeda, namun ada benang merah yang bisa kita beri garis tebal di antara keduanya. Untuk mencapai suatu hasil, memang kita tidak hanya *expert* semata, namun lebih dibutuhkan lagi sentuhan kreatif guna melengkapinya. Dan, apa yang dilakukan oleh Steve Jobs, adalah contoh nyata kalau dia mempunyai *financial attitude* yang kuat.

Meski nampak sederhana, tapi ulasan soal *financial attitude dan touch screen* di atas bisa kita jadikan sebagai bahan renungan sebagai upaya untuk membangun potensi diri. Kita memang bukanlah Rheinald Kasali, bukan juga Dahlan Iskan, juga bukan Hermawan Kertajaya, apalagi Steve Jobs. Namun ilustrasi tersebut, seakan menyadarkan kita bahwa



FOTO: DOKUMEN CABANG

mestinya kita pun bisa memiliki sisi *financial attitude* dan *touch screen* atau paling tidak, mulai belajar untuk *meng-upgrade* diri untuk menjadi individu yang mempunyai *financial attitude*. Bukankah kita bebas berkreasi? Bukankah kita mempunyai ruang yang luas untuk mencoba hal baru, meski dalam bentuk yang sederhana (bahkan mungkin sangat dan sangat sederhana) ide itu bisa kita ciptakan di lingkungan kerja kita masing-masing.

Kita harus yakin dan berharap bahwa dengan *financial attitude* yang kuat disertai dengan *touch screen*

yang humanis (sekali lagi tidak peduli sesederhana apa bentuknya), suatu saat nanti, mampu memberikan kontribusi positif buat perkembangan Bank Jatim tercinta ini. Andai satu cabang mempunyai satu ide kreatif di setiap tahunnya, maka minimal kita akan mempunyai 40 ide kreatif. Bagaimana kalau setiap semester, cawu? Bahkan, bagaimana kalau setiap kantor jaringan, atau setiap karyawan kita telah terjangkit virus mental *financial attitude* yang kuat. Bisa dibayangkan betapa dahsyatnya Bank Jatim nantinya.

Selamat mencoba...! Salam sukses. (*)



FOTO: DOKUMEN CABANG

UNIK • Dengan atribut yang berbeda dari kebiasaan (menggunakan baju adat Bawean) di saat memberikan pelayanan kepada nasabah pada moment-moment special, berharap sentuhan human sprit ini mampu menciptakan nuansa keakbrapan,kekeluargaan yang berdampak pada result kinerja.



bankjatim
syariah



KLE iB BAROKAH

Solusi Cerdas Investasi Emas

Memiliki Emas lantikan kini bukanlah impian semata.
Dengan pembiayaan Kepemilikan Logam Emas iB Barokah
(KLE iB Barokah) dari Bank Jatim Syariah akan membantu
mewujudkan impian anda.

