

BANK JATIM & PT TASPEN ADAKAN PERJANJIAN KERJASAMA

M A J A L A H

bankjatim

EDISI 80 ■ TAHUN KE-VIII ■ JANUARI 2014



**DIRESMIKAN,
CABANG SYARIAH
KEDIRI
DAN 20 CAPEM BANK JATIM**



Bank Jatim siap menyambut asa dan harapan dengan senyuman dan optimisme

Jangan Terlenna dan Berpuas Diri

HADI SUKRianto, *Direktur Utama*

Apa yang sudah kita kerjakan di tahun 2013 dengan pencapaian-pencapaian yang membanggakan, hendaknya tidak membuat kita terlenna. Apalagi terus berpuas diri. Kedua “penyakit” ini (terlenna dan berpuas diri) hendaknya benar-benar kita hindari. Kita harus siap untuk bekerja lebih giat lagi, agar tahun

2014 menjadi *moment* yang semakin memberikan kita banyak inspirasi untuk berbuat konstruktif-positif.

Tidak saja bagi pertumbuhan ekonomi regional, juga ekonomi nasional yang kontribusinya diharapkan bisa memberi sumbangsih kesejahteraan yang lebih baik lagi bagi bangsa Indonesia.

Apa yang sudah digariskan dalam rencana bisnis perusahaan, bisa dijalankan dengan sebaik-baiknya sambil kita terus memantau, sejauh mana perkembangan perekonomian nasional dan dunia. Sebab, pertumbuhan perekonomian regional dan nasional, tak dapat dipisahkan dari gejolak pertumbuhan ekonomi global. Karena itu, keterkaitan

ini hendaknya terus “diwaspadai” agar kita bisa mengambil langkah-langkah strategis, agar “kapal kita” tak mudah oleng jika datang “ombak besar”.

Sebagaimana kita ketahui, saat ini kita masih menunggu proses audit laporan keuangan dari Kantor Akuntan Publik sampai Desember 2013 (data unaudit), kita memperoleh pertumbuhan laba bersih sebesar 27,82 persen bila dibandingkan dengan periode yang sama tahun tersebut. Dari persentase itu, Bank Jatim membukukan laba bersih senilai Rp 1,28 triliun. Pencapaian laba ini merupakan kontribusi dari pendapatan bunga bersih sebesar Rp 2,47 triliun dan pendapatan operasional selain bunga senilai Rp 431,99 miliar.

Dari sisi lain, pertumbuhan jumlah nasabah, misalnya, indikasinya jelas merupakan capaian prestasi yang luar biasa. Desember 2013 tercatat 4.199.855 orang, yang berarti ada kenaikan sebesar 98,71 persen dari periode yang sama di tahun sebelumnya yang mencatat 2.113.538 nasabah. Peningkatan signifikan ini, kontribusinya tertinggi diperoleh dari jenis tabungan yang naik 101,72 persen, atau ekuivalen naik sebanyak 2.081.041 nasabah.

Indikasi-indikasi di atas, sekadar menunjukkan betapa kemajuan Bank Jatim di tahun 2013 telah memberikan kita catatan-catatan yang menggembirakan. Tentu saja, sebagaimana disinggung di atas, ada “dua penyakit” yang harus kita hindari akibat pencapaian-pencapaian itu, yakni **terlenna** dan **berpuas diri**.

Jika dua hal tersebut senantiasa membelenggu, sulit bagi kita untuk menandai pencapaian langkah-langkah progresifitas kita.

Mari kita hadapi tahun 2014 dengan semangat.

Selamat bekerja ! Salam hangat !



FOTO: ALEX

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

Perluas Jaringan
Syariah

AWAL tahun ini, Bank Jatim mem-
perluas jaringan kantor cabang unit usaha
syariah serta 20 kantor cabang pembantu
(capem) konvensional. Peresmian kantor
cabang syariah yang dipusatkan di Kota
Kediri (17/1) ini, sesungguhnya untuk
memenuhi kebutuhan masyarakat terha-
dap layanan perbankan yang semakin
beragam. Dengan bertambahnya kantor
di Kediri, maka Unit Usaha Syariah Bank
Jatim kini memiliki dua kantor cabang,
satu berada di Surabaya. Sedang tiga
kantor capem syariah berada di Sampang,
Sidoarjo dan Gresik, serta 47 Kantor
Layanan Syariah/office channeling di
seluruh Jawa Timur. Tak lama lagi, juga
akan diresmikan satu kantor cabang di
Malang dan lima kantor cabang pembantu
di Surabaya, Jember dan Surabaya.

Gayung pun bersambut. Demi perkem-
bangan dan kenyamanan nasabah, kantor
Bank Jatim Capem Rungkut Surabaya
pun berbenah dengan pindah kantor. Pelayanan prima terhadap nasabah, perlu ditingkatkan.
Meningat, perkembangan kinerja Capem Rungkut semakin menggembirakan. Misal, kinerja
satu tahun sampai Desember 2013, total dana pihak ketiga (DPK) yang dihimpun sebesar
Rp 83,66 miliar. Capaian ini, meningkat bila dibanding tahun sebelumnya yang sebesar Rp
63,09 miliar. Kepindahan kantor baru ini tak begitu jauh, hanya berjarak sekitar 700 meter
dari kantor lama di Jl Kalirungkut 45-A Surabaya ke Jl Kali Rungkut 10 Surabaya.

Sebanyak 44 pelaku UMKM dari 11 kota/kabupaten di Jawa Timur, mendapat pelatihan
kewirausahaan dan manajemen bisnis dari PT Pelabuhan Indonesia (Pelindo) III di Hotel
Montana Dua, Malang. Pelatihan ini, diberikan kepada mereka sebelum menerima bantuan
kredit modal kerja (KMK). Untuk itu, PT Pelindo III menggandeng tim Pusat Kajian dan
Pengembangan Manajemen (PKPM) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya
Malang. Nantinya, pelaku UMKM mitra binaan Pelindo III, akan menerima bantuan KMK yang
disalurkan melalui Bank Jatim Cabang Perak, seperti tahun-tahun lalu. Tetapi uang tersebut
tidak diserahkan secara tunai. Melainkan, nasabah harus membuka rekening di Bank Jatim
terlebih dahulu.

Dalam pameran 20 pelukis wanita asal Jawa Timur di Museum BI Jl Raya Darmo Surabaya
pada 16-20 Januari 2014, tercantum nama Lerem Pundilaras, Pgs Corporate Secretary Bank
Jatim. Dia memamerkan dua lukisannya yang diberi nama *Kekayaan Negeriku* dan *Bunga
Mawar*. Pameran dengan tema "Persembahkan Karya Bunda" ini, digelar perkumpulan
Bunda Lestari yang menampilkan lukisan karya para pelukis wanita dari Sidoarjo, Surabaya,
Tulungagung, Malang, Lumajang, serta Madura. Pameran ini digelar masih terkait dengan
peringatan Hari Ibu dan sekaligus mempromosikan Museum Bank Indonesia kepada warga
Surabaya serta khalayak umum. Selama ini, Museum BI yang berada di depan Kebun Binatang
Surabaya itu sepi pengunjung, meski sudah dibuka untuk umum. Maka, dengan menggelar
pameran lukisan ini, diharapkan bisa menarik pengunjung datang ke museum sambil melihat
70 koleksi lukisan hasil goresan pelukis wanita Jawa Timur. Semoga! (*)





3 **SEKAPUR SIRIH**
Jangan
Terlena dan
Berpuas Diri

10 **KILAS BANK JATIM**
Firasat Lewat
Mimpi, Dapat All
New CR-V

28 **LAPORAN CABANG**
Capem Rungkut
Pindah, Nasabah
pun Makin
Nyaman

6 **LAPORAN UTAMA**
Diresmikan,
Cabang Syariah
dan 20 Capem di
Kediri

16 **ARTIKEL**
Mengatasi
Kredit
Bermasalah
tanpa Masalah

32 **KARYA SENI**
Karya Seni 20
Wanita Pelukis
Pameran di
Museum BI
Surabaya

9 **LAYANAN BARU**
Mobile App
SMS Banking
3366

24 **PROFIL UKM**
Menggemukkan
Sapi Cukup
dengan Jerami

38 **KULINER**
Dahsyatnya
Bebek Goreng
Harissa



FOTO ARY

GUNTING PITA • Bupati Kediri HJ. Haryanti Sutrisno didampingi Dirut Bank Jatim Hadi Sukrianto dan Walikota Kediri Syamsul Ashar (belakang) menggunting untaian melati sebagai tanda peresmian.

Diresmikan, Cabang Syariah Kediri dan 20 Capem Bank Jatim

PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur (Bank Jatim) Tbk, memperluas jaringan Kantor Cabang Unit Usaha Syariah, serta 20 Kantor Cabang Pembantu Konvensional di Jl Diponegoro 50 B, Kediri, Jumat (17/1).

PERESMIAN kantor Cabang Syariah di Kota Kediri itu, untuk memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap layanan perbankan yang semakin beragam, selain alasan pangsa pasar yang sangat potensial.

Menurut Direktur Utama Bank Jatim Hadi Sukrianto, Jawa Timur memiliki potensi yang cukup besar untuk pertumbuhan perbankan syariah. Melihat peluang yang sangat potensial, sejak tahun 2007, Bank Jatim mengembangkan layanan perbankan syariah. Tujuannya, untuk mengakomodasi harapan masyarakat terhadap layanan perbankan yang semakin beragam.

“Pertumbuhan industri perbankan syariah dewasa ini terus menunjukkan grafik yang positif karena tingginya animo masyarakat. Bank Jatim sebagai banknya masyarakat Jawa Timur, ingin terus ada dan dekat dengan masyarakat,” kata Hadi.

Dalam perkembangannya saat ini, Unit Usaha Syariah Bank Jatim telah memiliki dua Kantor Cabang di Surabaya dan Kediri. Tiga Kantor Cabang Pembantu Syariah di Sampang, Sidoarjo dan Gresik serta 47 Kantor layanan Syariah / *office channeling* di seluruh Jawa Timur. “Dalam waktu dekat, segera diresmikan satu kantor cabang di Malang dan lima kantor Cabang Pembantu di Surabaya, Jember dan Surabaya,” paparnya.

Perluasan jaringan tersebut, dimaksudkan untuk mempersiapkan Unit Usaha Syariah, menjadi Bank Umum Syariah. Secara bertahap, Bank Jatim akan terus meningkatkan layanan syariah, baik dari segi kualitas maupun kuantitas, sebagaimana telah dituangkan dalam *blueprint* dan *Roadmap Spin Off* di tahun 2017.

Hadirnya Bank Jatim Syariah di wilayah Kediri dan di daerah lain, merupakan wujud untuk terus memberikan layanan yang terbaik sesuai kebutuhan masyarakat. “Dan

untuk turut mendorong pertumbuhan roda perekonomian di daerah, saat ini juga diresmikan 20 Kantor Cabang Pembantu di seluruh Jawa Timur.

Menurutnya, untuk lebih lebih mengoptimalkan pelayanan kepada masyarakat, nasabah tidak perlu jauh-jauh untuk bertransaksi dengan Bank Jatim. Cabang Pembantu

merupakan ujung tombak karena menjangkau masyarakat di pedesaan.

Kantor Cabang Pembantu yang baru, merupakan peningkatan status dari Kantor Kas yang fungsinya hanya menerima setoran masyarakat. “Kini dengan ditingkatkannya menjadi Cabang Pembantu, sistem operasionalnya ►

FOTO ARY



TALI ASIH • Misbaul Iman Pemimpin BJS Cabang Kediri serahkan bantuan tali asih kepada anak-anak PA Al Ikhlas.

FOTO ARY



TARIAN SELAMAT DATANG • Walikota, Bupati Kediri serta para undangan disambut dengan salah satu tarian selamat datang yang dibawakan penari-penari Kediri.



FOTO ARY

LAYANI NASABAH • Meski masih dalam suasana peresmian layanan nasabah tetap berjalan seperti biasa.

lebih luas, sama dengan kantor cabang induknya. Antara lain mencari dan menghimpun dana masyarakat, menyalurkan kredit dengan berbagai skim, dan transaksi lainnya,” papar Hadi.

Walikota Kediri Syamsul Ashar dalam menyambut positif diresmikannya bank syariah di Kediri. Dia bercerita, Bank Syariah pertama kali didirikan di Mesir pada tahun 1963. Karena konsepnya bagus, maka terus berkembang.

“Negara non muslim pertama yang mendirikan bank syariah adalah Denmark. Bank itu bernama *The Islamic International Denmark* pada tahun 1983. Indonesia baru mendirikan tahun 1991,” paparnya.

Peresmian Kantor Bank Jatim Syariah (BJS) Kediri, dihadiri Walikota Kediri Syamsul Ashar, Bupati Kediri Haryanti Sutrisno, Deputy Direktur Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Regional 3, Djoko Kurniyanto, Kepala Bank Indonesia Kediri Mat Sisno, Kepala Perwakilan OJK Kediri Kuswandono, Komisaris Bank Jatim, Dewan Pengawas BJS, pemimpin cabang serta tamu undangan.

20 Kantor Cabang Pembantu yang baru tersebut adalah Cabang Utama Surabaya 2 Capem, Banyuwangi 2 Capem, Malang 2 Capem, Madiun 2 Capem, Bojonegoro 1 Capem, Kraksaan 1 Capem, Blitar 1 Capem, Tulungagung 1 Capem, Tuban 1 Capem, Ponorogo 1 Capem, Pacitan 2 Capem, Pasuruan 1 Capem, Bangkalan 1 Capem dan Bondowoso 2 Capem. Sedangkan BJS Cabang Kediri adalah cabang Syariah kedua di Jawa Timur. (ary)

KINERJA BANK JATIM SYARIAH PER 31 DESEMBER 2013 MENUNJUKKAN TREN KENAIKAN

(Dalam Miliar Rupiah)

KETERANGAN	DESEMBER 2012	DESEMBER 2013	YOY
Total Asset	367	407	10.90 %
Pembiayaan	278	318	14.39 %
Dana Pihak Ketiga	228	259	13.60%
Laba Sebelum Pajak	4,8	8,2 %	70.83%

Setelah mendapat ijin dari Bank Indonesia untuk menjalankan fitur SMS Banking dengan menggunakan **source code** baru yakni 3366, Bank Jatim kini dapat mengembangkan fitur tersebut secara mandiri sebab **source code** baru 3366 tersebut adalah milik Bank Jatim sendiri.

SELAIN fiturnya yang lebih lengkap dari versi sebelumnya (3388), SMS Banking Bank Jatim 3366 kini semakin menarik untuk digunakan karena telah hadir dalam versi *mobile application* yang disesuaikan dengan perkembangan IT / gaya hidup masyarakat saat ini yang telah melek teknologi salah satunya melalui penggunaan telepon genggam yang semakin canggih.

Dengan melihat hal tersebut, tentunya SMS Banking Bank Jatim 3366 semakin memudahkan nasabah dalam melakukan segala transaksi melalui telepon genggam mereka. SMS Banking Bank Jatim 3366 versi *mobile application* saat ini telah dapat di *download* secara gratis sesuai sistem operasi *handphone* nasabah.

Pemimpin Divisi Dana & Jasa Luar Negeri Revi Adiana Silawati mengatakan, untuk

Mobile App SMS Banking 3366

TAHAPAN AWAL INOVASI PRODUK & LAYANAN BANK JATIM MENUJU BRC

dapat menggunakan aplikasi SMS Banking 3366 ini nasabah Bank Jatim bisa *mendownload* langsung sesuai sistem operasi

handphone nasabah secara gratis.

“Aplikasi SMS Banking Bank Jatim saat ini dapat berjalan disemua sistem operasi telepon genggam nasabah, seperti pengguna Android dapat *mendownload* di Google Playstore, pengguna Windows Phone bisa mendapatkannya di windows store, Blackberry World untuk para pengguna Blackberry, Appstore bagi mereka yang memakai produk apple, dan di Java / J2ME bagi mereka yang masih menggunakan sistem operasi java,” terang Revi.

Upaya Bank Jatim dalam

mengembangkan produk menjadi lebih baik dan memberikan kenyamanan dan kemudahan bagi nasabah dalam bertransaksi terus ditingkatkan. Selain *SMS Banking* ditahun 2014 ini juga akan hadir kartu flazz Bank Jatim yaitu kartu prabayar yang khusus diterbitkan untuk nasabah dan/ atau non nasabah Bank Jatim yang dapat digunakan untuk transaksi pembayaran yang bekerjasama dengan Bank BCA. Selain itu juga akan hadir *Internet Banking* Bank Jatim, *Priority Banking*, Pengembangan fitur *fund transfer*, EDC, *Host to Host* dan lain sebagainya.

Dengan adanya inovasi-inovasi yang coba dilakukan Bank Jatim dalam memasuki tahun 2014 ini, menunjukkan bahwa keseriusan Bank Jatim dalam meningkatkan layanannya kepada nasabah maupun masyarakat tidak diragukan lagi. Seiring dengan misi yang diemban di tahun 2014 ini yaitu ingin menjadi BPD *Regional Champion*, diharapkan dengan adanya pengembangan produk dan inovasi yang lebih lanjut dari Bank Jatim semakin memberikan kenyamanan bagi nasabah maupun masyarakat secara umum dan menjadikan Bank Jatim sebagai Bank yang berkembang secara wajar, yang terpercaya, dan menjadi juara di wilayah sesuai misi yang diembannya itu. (cap)





L 39 AA (LEGAA) • Umbar Muharmadi (kiri) di depan kantor Bank Jatim Cabang RSUD dr Soetomo Surabaya dan hadiah mobilnya

Firasat Lewat Mimpi, Dapat All New CR-V

KETIKA disebut sebagai pemenang undian Grand Prize Simpeda Bank Jatim tingkat Regional di pengujung November 2013 lalu, Drs H Umbar Muharmadi MM tak berada di lokasi pengundian. Dialah peraih hadiah utama satu unit mobil Honda All New CR-V, dalam acara pengundian di kantor pusat Bank Jatim Jl Basuki Rachmad, Surabaya. Maka, secara simbolis kunci mobil diserahkan Gubernur Jatim Soekarwo bersama Dirut Bank Jatim Hadi Sukrianto kepada Pemimpin Bank Jatim Cabang RSUD dr Soetomo Surabaya, Didik Supriyanto.

Tak heran, teman-teman Umbar Muharmadi yang hadir mengikuti

undian di kantor pusat Bank Jatim bersamaan dengan digelarnya pemecahan rekor Muri udheng itu, langsung menghubungi, baik lewat sms maupun telepon langsung ke ponselnya. Dari sekian banyak rekan yang menghubungi, tak satu pun diangkat. Maklum, saat itu PNS di lingkungan RSUD dr Soetomo Surabaya ini, berada di rumah. Dia libur di hari Minggu dan kebetulan sedang berada di kamar mandi.

“Telepon terakhir yang masuk adalah dari dr Hendrian, dokter spesialis mata dari Graha Amerta RSUD dr Soetomo Surabaya dan langsung saya angkat. Beliau mengabarkan kalau saya mendapat hadiah mobil

dari Bank Jatim. Saat itu saya mengucap puji syukur, Alhamdulillah,” kata Umbar Muharmadi kepada majalah ini saat berada di kantor Bank Jatim Cabang RSUD dr Soetomo Surabaya, Senin (27/1).

Dia mengaku mulai menjadi nasabah Bank Jatim sejak tahun 1990 dan sampai saat ini jumlah tabungan Simpeda-nya sekitar Rp 200 juta. “Saya sendiri tidak tahu kalau di Bank Jatim ada undian berhadiah mobil. Tapi, yang sering saya dengar dari teman-teman, hadiahnya paling besar seperti sepeda motor, kulkas, kipas angin dan lain-lain. Terimakasih saya sampaikan kepada Bank Jatim,” ucap pria asal Tuban ini sekali lagi.

Ada firasat yang menyelimuti warga Kalijudan Taruna Surabaya ini, sebelum mendapat hadiah utama. Saat itu, dia pernah memakai kaos terbalik. Umbar baru merasa ada yang tidak beres pada pakaiannya setelah ditegur istrinya. "Apakah ini pertanda saya akan dapat rezeki?" tanya ayah tiga putri dan kakek satu cucu ini dalam hati. Putri pertamanya adalah seorang dokter dan sudah berkeluarga. Putri kedua, masih kuliah di Fakultas Kesehatan Masyarakat Unair. Sedangkan si bungsu masih kelas empat SD.

Pertanda mau dapat rezeki nomplok, juga dialami lewat mimpi. Sebelum pengundian grand prize Simpeda Bank Jatim tingkat regional, Umbar Muharmadi bermimpi lebih seram lagi, yaitu menggotong mayat. "Alhamdulillah, ternyata saya mendapat hadiah utama. Saya memuji Bank Jatim, disamping pelayanannya bagus, eh sekarang malah memberi hadiah mobil. Sekali lagi *maturnuwun*," tutur PNS golongan IV ini.

Sebagai kenang-kenangan, mobil hadiah dari Bank Jatim itu tidak akan dijual meski banyak orang yang mau membelinya dengan harga tinggi sekalipun. Bahkan, mobil kenang-kenangan itu dibuatkan nopol cantik: L 39 AA, yang bisa dibaca: LEGAA. Ya, barangkali si empunya nomor cantik mobil ini merasa lega mendapat hadiah utama dari Bank Jatim. (kar/mus)

FOTO: MUS



PROSES • Mulyani didampingi suami (baju batik) dan Andri Junigamawan (berkacamata), Pemimpin Bank Jatim Capem Tumpang, Malang, saat proses pembuatan sari buah belimbing.

Sari Buah Belimbing Mulyani Laris Manis

BUAH belimbing (*Averrhoa Carambola*) memang termasuk yang paling banyak dijumpai, mulai dari pasar tradisional sampai pasar swalayan yang mewah. Apa yang terlintas di benak kita kala melihat buah belimbing? Jawabannya pasti bisa dibikin rujakan atau jus. Namun tidak dengan Mulyani, warga Dusun Wangkal Kidul, Desa Argosuko, Kecamatan Poncokusumo, Kabupaten Malang, ini. Ia justru menjadikan buah mirip dengan bintang lima ini untuk sari buah belimbing sekaligus usaha bisnisnya.

Mulyani memulai memproduksi sari buah belimbing ini memang belum tergolong lama, tepatnya mulai Maret 2011. Tapi, ia mulai coba-coba membuat sari buah belimbing ini tahun 2010 setelah mendapat pembinaan dari pemerintah setempat. Awal memproduksi tidak banyak, hanya empat dos, satu dos berisi 36 buah kemasan sari buah belimbing. Hebatnya, sejak awal memproduksi, ia tak pernah promosi atau menawarkan ke toko-toko. Malah konsumen yang tahu sendiri produknya, maka ia pun membuat hanya berdasarkan pesanan pelanggan.

Dari sekitar 75 orang yang dibina membuat sari buah kala itu, dalam perkembangannya hanya dia sendiri yang berhasil. Sebagai keseriusannya, dia pun mendapat peralatan dari pemerintah untuk mengembangkan usahanya. Ternyata, begitu ia menghasilkan produk pertamanya, langsung disuka banyak orang karena rasanya. Orang menganggap memakan belimbing sekarang begitu mudah, tanpa harus dikunyah, langsung cukup diminum. Toko-toko di sekitarnya pun melirik sari buah belimbing hasil produknya.

Apalagi warga sekitar sudah menyadari tentang gizinya bahwa buah belimbing manis merupakan sumber vitamin dan mineral yang baik. Sebab, belimbing merupakan sumber vitamin C, karena dengan mengonsumsi 100 gram buah belimbing bermanfaat untuk memenuhi 57% kebutuhan tubuh akan vitamin C setiap harinya. Selain itu juga akan memenuhi 14% kebutuhan tubuh akan serat pangan, untuk menurunkan kadar kolesterol. Serat ini mempunyai kemampuan mengikat asam empedu, yaitu produk akhir dari metabolisme kolesterol yang selanjutnya akan lebih mudah terbuang pada proses BAB (buang air besar).

"Alhamdulillah setelah mendapat dana dari Bank Jatim saya bisa stok produksi. Terus terang, bagi saya Bank Jatim saya anggap sebagai dewa penolong dalam urusan dana produksi sari buah belimbing ini. Saat saya membutuhkan dana, eh datang petugas Bank Jatim yang menawarkan dana. Ibarat pepatah, pucuk dicinta ulam tiba," tutur Mulyani, ibu tiga orang anak ini.

Suntikan dana dari Bank Jatim digunakan untuk memacu produksinya. Alhasil pemesan pun semakin banyak. Musim panen baginya saat banyak orang punya hajat seperti pesta perkawinan atau sunatan bahkan musim haji dan Lebaran. "Produk sari buah belimbing saya dengan merek Mulyasari ini sudah banyak dikenal orang. Mudah-mudahan setelah tambah satu mesin lagi, produksi yang semula 12 dos sehari bisa digenjot menjadi 30 dos/hari," kata Mulyani yang sebelumnya menekuni jahit menjahit ini.

Buah belimbing sebagai bahan baku pembuatan sari buah, tak masalah baginya untuk memperolehnya. Sebab, kebutuhan produksinya bisa dicukupi dari kebun sendiri. Tapi ia pernah sampai kehabisan stok bahan baku, terpaksa membeli di pasar agar produksi sari buah tetap jalan. Kini, selain sari buah belimbing ia juga merambah produksi sari buah lain seperti sari buah apel, mangga, melon, jambu, nanas, papaya dan salak pondoh. (kar/mus)



FOTO: KAR

INVESTOR NEWS

DESEMBER 2013

Tahun 2013 ditutup dengan pencapaian kinerja BJTM dalam perolehan laba yang naik sebesar 27.82% YoY atau sebesar Rp1,279,999 Juta. Laba tersebut berhasil diperoleh dari :

- Pengumpulan Asset sebesar Rp33,222,191 Juta (naik 14.12% YoY);
- Penyaluran Kredit sebesar Rp22,066,735 Juta (naik 18.91% YoY);
- Pengumpulan DPK sebesar Rp25,987,822 Juta (naik 17.01% YoY);
- Pendapatan sebesar Rp3,760,241 Juta

Berikut terlampir neraca keuangan BJTM per Desember 2013

NERACA (UNAUDITED/ DALAM JUTAAN RUPIAH)

INFORMASI	DESEMBER 2012	DESEMBER 2013	YOY (%)
Total Asset	29,109,635	33,222,191	14.12
Pinjaman yang diberikan	18,556,329	22,066,735	18.91
CKPN	(255,666)	(358,079)	40.05
Dana Pihak Ketiga	22,209,673	25,987,822	17.01
Modal	5,487,107	5,811,195	5.90

Perolehan DPK sebesarRp25,987,822 Juta didapatkan dari kontribusi :

1. Simpanan Giro sebesar Rp9,968 Miliar, terdiri dari :
 - Giro Pemerintah sebesar Rp4,324 M (naik 1.97% YoY);
 - Giro Swasta sebesar Rp5,644 M (naik 4.11% YoY)
2. Tabungan sebesar Rp9,971 Miliar, terdiri dari :
 - Simpeda sebesar Rp8,242 M (12.91% YoY)
 - TabunganKu sebesar Rp1,230 M (194.69% YoY)
 - Siklus sebesar Rp186 M (2.64% YoY)
 - Haji sebesar Rp242 M (8.42% YoY)
 - Barokah Rp71 M (40.19% YoY)
3. Deposito sebesar Rp6,048 Juta atau tumbuh 38.28% (YoY)

Sedang pada angka nasabah, sebanyak 4,199,855 telah dilayani/ menjadi nasabah Dana Pihak Ketiga Bank Jatim di tahun 2013. Untuk jenis tabungan, sebanyak 4,126,826 nasabah, sedangkan pada jenis Giro, jumlah nasabah sebanyak 26,176 dan nasabah deposito sebanyak 46,853. Dengan perolehan Dana Pihak Ketiga yang didominasi oleh Giro dan Tabungan mengakibatkan CASA RATIO BJTM masih tetap terjaga dengan posisi Desember 2013 sebesar 76,8%

Jumlah penyaluran kredit per Desember 2013 sebesar Rp22,066,735 juta berasal dari kontribusi:

1. Penyaluran kredit konsumen sebanyak Rp14,026 M, terdiri dari :
 - Multiguna sebesar Rp12,457 M (naik 16.00% YoY);
 - KPR sebesar Rp1,025 M (56.96% YoY);
 - Lainnya sebesar Rp544 M (10.08% YoY)

2. Penyaluran kredit komersial sebanyak Rp4,209 M, terdiri dari :

- Standby Loan sebesar Rp984 M (naik 32.06% YoY);
- Keppres sebesar Rp635 M (naik 3.75% YoY);
- Rekening Koran sebesar Rp1,780 M (naik 50.21% YoY);
- Sindikasi sebesar Rp810 M (naik 16.40% YoY)

3. Penyaluran kredit UMKM sebanyak Rp3,830 M, terdiri dari :

- KUR sebesar Rp1,312 M (turun 25.58% YoY);
- Pundi Kencana sebesar Rp513 M (118.97% YoY)
- Laguna sebesar Rp75 M (turun 27.94% YoY)
- Lainnya sebesar Rp1,930 M (naik 45.12% YoY)

Untuk nasabah kredit BJTM, sebanyak 256,321 Nasabah merupakan Nasabah Kredit Konsumer yang telah dilayani oleh BJTM, sedangkan di kredit UMKM, Nasabah BJTM sebanyak 43,441 dan sisanya atau 6,173 Nasabah merupakan Nasabah Kredit Komersial BJTM ataupun total sebesar 305,935 Nasabah

LABA RUGI (DALAM JUTAAN/ UNAUDITED)

INFORMASI	DESEMBER 2012	DESEMBER 2013	YOY (%)
Pendapatan Bunga	2,814,463	3,328,245	18.25%
Beban Bunga	(852,363)	(859,861)	0.87%
Pendapatan Bunga Bersih	1,962,100	2,468,384	25.80%
Pendapatan Operasional Selain Bunga	357,357	431,996	20.88%
Beban Operasional Selain Bunga	(1,334,005)	(1,639,764)	22.92%
Kerugian penurunan nilai asset keuangan	(310,137)	(428,404)	38.13%
Pendapatan (Beban) Operasional Selain Bunga	(976,648)	(1,207,766)	23.66%
Laba Operasional	985,452	1,260,616	27.92%
Laba Non Operasional	15,889	19,382	21.98%
Laba Sebelum Pajak	1,001,342	1,279,999	27.82%

Dari sisi Laba Rugi, BJTM berhasil membukukan laba sebelum pajak sebesar **Rp1,279,999 juta** atau naik sebesar **27.82%**. Hal ini didapat dari :

- Pendapatan Bunga yang naik 18.25% atau ekuivalen Rp3,328,245 juta;
- Pendapatan Operasional Selain Bunga yang naik 20.88% atau ekuivalen Rp431,996 juta

Pencapaian laba tersebut berada diatas *forecast 2013 full year* dari Bahana Securities sebesar Rp1,242 juta, Mandiri Sekuritas Sebesar Rp 1,240 juta dan Ciptadana Securities sebesar Rp 1,175 juta.

RASIO KEUANGAN DESEMBER 2013

RASIO	DESEMBER 2012	DESEMBER 2013
ROA	3.34%	3.87%
ROE	18.96%	19.02%
CAR	26.56%	23.49%
LDR	83.55%	84.91%
NIM	6.48%	7.14%
BOPO	68.69%	66.48%
NPL Gross	2.95%	2.90%

INVESTOR NEWS

DESEMBER 2013

Menjelang tahun 2014, untuk meningkatkan pelayanan kepada Nasabah sekaligus sebagai penyedia solusi perbankan bagi masyarakat Jawa Timur, BJTM telah menyediakan dan mempersiapkan beberapa rencana seperti peluncuran produk, perluasan jaringan antara lain :

- Pengembangan fitur SMS Banking BJTM 3366;
- E-Payment Container Terminal Peti Kemas Surabaya
- E-money-Kartu Flazz Bank Jatim (bekerjasama dengan BCA);
- Penggunaan EDC Merchant & EDC Payment Point;
- Layanan Mikro BJTM;
- Internet Banking;
- Rencana pembukaan 109 jaringan kantor dan layanan Bank Jatim (Renbis 2013).

DAFTAR 10 BESAR PEMEGANG SAHAM BANK JATIM (DOMESTIK) PER 31 DESEMBER 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	33.235.500	1.11%
9	PT Mandiri Sekuritas	AN. PERORANGAN INDONESIA	31.633.000	1.06%
10	Saham Karyawan (ESA) Bank Jatim Tbk	AN. PERORANGAN INDONESIA	29.690.500	1%
TOTAL			825,566,500	27.64%

KETERANGAN :

PROSENTASE KEPEMILIKAN SELURUH SAHAM OLEH INVESTOR DOMESTIK SERI B (1,682,589,998) TERHADAP JUMLAH LEMBAR SAHAM PUBLIK (2.983.537.000) ADALAH 56,40%

DAFTAR 10 BESAR PEMEGANG SAHAM BANK JATIM (ASING)

PER 31 DESEMBER 2013

NO	NAMA	STATUS INVESTOR	JUMLAH LEMBAR SAHAM	% TERHADAP JUMLAH LEMBAR SAHAM PUBLIK
1	JPMCB - NORGES BANK – 2157804128	INSTITUTION – FOREIGN	428,526,100	14,36 %
2	CITIBANK LONDON S/A MUTUAL FUND EQ EMERGING DIVIDEND (UCITS)	INSTITUTION – FOREIGN	180.000.000	6.03%
3	RBC IST S/A CIM DIVIDEND INCOME FUND	INSTITUTION – FOREIGN	175.000.000	5.87%
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	90.592.500	3.04%
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	0.89%
8	MORGAN STANLEY AND CO. LLC-CLIENT ACCOUNT	INSTITUTION – FOREIGN	25.000.000	0.84%
9	SSB ZVY5 S/A SSGA ACT EMERG MRKT SMALL CAP SEC LNDNG QIB COMM TST FD – 2157564053	INSTITUTION - FOREIGN	21.325.500	0.71%
10	BNYM SA/NV AS CUST OF WISDTREE EMER MKTS EQ INC FD-2040084013	INSTITUTION - FOREIGN	18.914.500	0.63%
TOTAL			1,143.632.100	38.11%

KETERANGAN :

PROSENTASE KEPEMILIKAN SELURUH SAHAM OLEH INVESTOR ASING (1.300.947.002) TERHADAP JUMLAH LEMBAR SAHAM PUBLIK (2.983.537.000) ADALAH 43,60%

INFORMASI SAHAM

Pergerakan saham Bank Jatim di akhir tahun 2013 mengalami permintaan tertinggi diangka Rp375 dan terendah diangka Rp365 dengan harga rata-rata Rp369. Untuk volume terbesar transaksi perdagangan tertinggi sebesar Rp2,018 Juta pada tanggal 10 Desember 2013 dan terendah sebesar Rp703 Juta di tanggal 5 Desember 2013.

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

Mengatasi Kredit Bermasalah tanpa Masalah

By: Han's, Jember

TAHUN ini ekonomi kita diperkirakan masih *gonjang-ganjing*. Banyak ekonom dan analis melihat ekonomi Indonesia dalam kacamata pesimistis. Di tengah krisis utang dan gejolak financial, tren pertumbuhan ekonomi cenderung menurun dibanding tahun sebelumnya.

Dilihat BI-rate, misalnya, terus menunjukkan tren kenaikan. Akhir kuartal IV/2013 diprediksi berada di level 7,5%. Bandingkan dengan posisi kuartal III dan IV tahun sebelumnya yang masih berada di angka 5,75 %. Tingkat suku bunga acuan mengalami kenaikan cukup fantastis, naik sekitar 150 basis poin (bps).

Kondisi perekonomian global diprediksi masih belum menentu. Semakin kompleks dan saling terkait. Efek domino perlambatan ekonomi berdampak terhadap peningkatan kredit. Sebagaimana kita ketahui bersama terintegrasinya industri keuangan membuat gejolak di pasar modal bisa berimbas ke pasar perbankan. Modal perbankan diperkirakan akan ikut terkikis. Jika ini terjadi maka hanya ada dua pilihan tindakan.

Pertama, menyuntik modal segar atau melakukan delivering (penciptaan neraca). Ini berarti bank akan melakukan penarikan kredit. Dan yang kedua adalah mengerem laju pemberian kredit. Padahal awal mulanya, bank sentral menargetkan pertumbuhan kredit tahun depan di kisaran 20% hingga 23%. Namun melihat awan mendung masih menyelimuti perekonomian global dan sebagai bentuk mitigasi risiko tentunya bank tidak mau gegabah. Lebih memilih merevisi pertumbuhan kredit menjadi di level 15-16 %.

Ini sebagai dampak kenaikan *BI rate* yang dianggap kalangan sebagai kebijakan tidak populer dan tidak mengenakan bagi perbankan. Karena dikhawatirkan akan memicu kenaikan kredit macet atau *non performing loan* perbankan. Konsekuensi melandainya pasokan kredit tentu berdampak negatif terhadap kinerja kredit. Lalu merembet pada melambatnya investasi dan konsumsi. So pasti, bank akan kesulitan meningkatkan pertumbuhan kreditnya.

Ironis memang, menaikkan suku bunga BI-rate ibarat menginjak pedal rem laju pertumbuhan ekonomi. Kenaikannya disamping menjadi sinyal melambatkan ekonomi juga bisa menjadi pemicu peningkatan kredit bermasalah. Efek risiko makro ekonomi dapat meningkatkan risiko

kredit perbankan. Potensi kredit macet dipastikan akan meningkat. Rasio kredit macet diprediksi berada pada kisaran 2,8 % hingga 3,1 %.

Padahal rasio kredit bermasalah pada akhirnya merupakan ukuran kesehatan industri perbankan dan ekonomi. Rasio yang tinggi menunjukkan lebih banyak kredit bermasalah, begitu juga sebaliknya. Selama ini disinyalir ada tiga faktor yang memengaruhi terjadinya kredit bermasalah. Pertama, nasabah menyalahgunakan kredit yang diperolehnya. Kedua, nasabah kurang mampu mengelola usaha yang dibiayai dari hasil pinjaman bank. Dan yang ketiga, nasabah beritikad tidak baik.

Jika kredit berubah menjadi *non performing loan* (NPL) maka modal perbankan akan ikut tergerus.



Fenomena itu akan membuat bank kelimpungan. Berdasarkan hasil survei yang dilakukan *Office of the Comptroller of The Currency (OCC)* menunjukkan bahwa 98% penyebab bank mengalami keterpurukan disebabkan oleh NPL yang tinggi dan hanya 2 %-nya yang disebabkan oleh fraud.

Lembaga independen terkemuka Amerika Serikat yang berbasis di Washington DC yang mengawasi lebih dari 2.000 bank nasional itu juga mengemukakan bahwa apabila NPL besar maka bank akan mengalami dua risiko. Risiko yang pertama adalah *earning and equity risk*. Risiko ini terjadi dikarenakan bank harus membentuk cadangan penyisihan penghapusan yang besar sehingga akan menyedot laba bank. Dan risiko yang kedua adalah *liquidity risk*, tersendatnya likuiditas dana masuk. Jika bank tidak likuid maka dapat mengurangi kredibilitas bank. Hal ini menyangkut kepercayaan para pemilik dana yang menanamkan dananya pada bank.

Itulah salah satu alasan mengapa kredit yang sudah masuk kategori NPL harus dikelola dengan baik dan benar. Selama ini, penyelesaian kredit bermasalah umumnya dapat ditempuh dengan dua cara.

Pertama, adalah

dengan cara penyelamatan kredit. Strategi yang dilakukan bank secara umum dalam upaya penyelamatan adalah dengan 4 strategi. Atau biasa disebut dengan “four-r”, yaitu *rescheduling*, *reconditioning*, *restructuring* dan kombinasi 3R (*rescheduling*, *reconditioning* dan *restructuring*). Kemudian cara yang kedua adalah dengan penyelesaian kredit.

Dalam penyelesaian kredit dapat dilakukan dengan cara damai atau melalui saluran hukum. Penyelesaian kredit secara damai, dilakukan terhadap debitur yang beritikad baik untuk menyelesaikan kewajiban. Meliputi pemberian fasilitas keringanan bunga dan memberi kesempatan kepada debitur untuk menjual agunan di bawah tangan.

Kemudian cara yang terakhir adalah penyelesaian kredit bermasalah melalui saluran hukum. Cara ini dipakai apabila upaya penyelesaian secara damai sudah diupayakan secara maksimal. Akan tetapi debitur sendiri “*on will*”, tidak menunjukkan itikad baik dalam menyelesaikan kewajibannya. Maka selanjutnya diselesaikan secara yudisial melalui jalur BUPLN, Pengadilan Negeri, Lembaga Paksa Badan atau lembaga Arbitrase yaitu Badan Alternatif

Penyelesaian Sengketa.

Akan tetapi, apabila penyebab kredit

bermasalah disebabkan oleh *error omission* atau *error commusion* maka diperlukan suatu pendekatan “*term of reference*”.

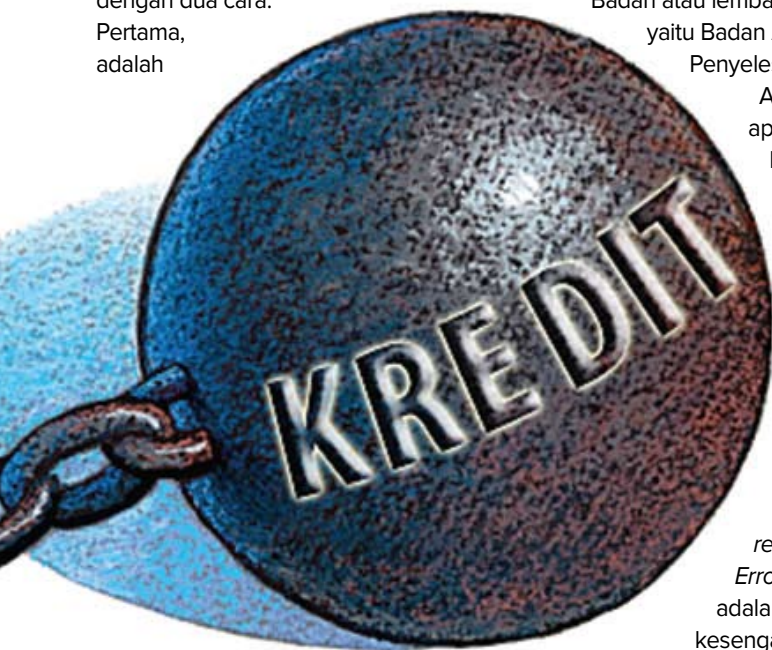
Error omission adalah adanya unsur kesengajaan untuk melanggar kebijakan dan prosedur

yang telah ditetapkan. Sedangkan *error commusion* terjadi karena memanfaatkan lemahnya peraturan atau ketentuan.

Pendekatan *term of reference* (TOR) dapat berfungsi sebagai alat bagi manajemen untuk melakukan pengendalian, menilai keputusan atau melakukan pemeriksaan portofolio kredit yang sudah direalisasi apakah sesuai dengan apa yang diharapkan oleh pihak manajemen. Pendekatan tersebut dianggap sebagai *role of model* dan dibutuhkan untuk mengetahui apakah kredit bermasalah yang berubah menjadi kredit macet karena *error omission* atau *error commission*.

Kalau kita menoleh ke belakang. Kesalahan bisa saja bukan pada dasar keputusannya, akan tetapi bisa juga karena masalah monitoring dan pembinaan bank terhadap nasabahnya. Esensinya menjadi jelas dan memudahkan menemukan siapa yang bertanggung jawab, bukan siapa yang dipersalahkan. “*Eksansi kredit yang berlebihan menyebabkan terjadinya credit bubbles yang pada akhirnya berubah menjadi sumber permasalahan baru*”, tulis Murray Newton Rothbard dalam bukunya *The Mistery of Banking* untuk menegaskan kemunculan tanggung jawab moral para petugas dalam tatanan praktik *good governance*.

Oleh karena itu, kalau kredit macet itu terbukti memang karena oknumnya maka segera saja proses secara hukum terhadap oknumnya. Sangat tidak tepat dan bijak bila perusahaan sampai mengalami kebangkrutan, di mana karyawan lain yang sama sekali tidak bersalah akan ikut menjadi korbannya. Harus diakui bahwa dibandingkan dengan komunitas lain, komunitas perbankan mempunyai sistem yang lebih jelas peraturan, pertanggungjawaban dan *enforcement*-nya. Kredibilitas korporasi harus dijaga sehingga tetap menjadi *benchmark*. Tentunya. (*)



Bergembira di Alam Agrowisata



BUAH RAKSASA • Di pintu gerbang ada 'durian' raksasa yang menjadi ikon Agrowisata Bhakti Alam.

AGROWISATA Bhakti Alam terletak di Desa Ngembal, Kecamatan Tukur (Nongkojajar), Kabupaten Pasuruan. Untuk menuju ke tempat wisata ini, tidaklah terlalu sulit lantaran berada di jalur Surabaya-Malang. Bila menggunakan kendaraan pribadi, begitu sampai di pertigaan Purwosari, ambil arah ke Probolinggo. Tak sampai satu kilometer, lintas belok kanan. Naik dan ikuti petunjuk jalan ke Agrowisata Bhakti Alam yang berjarak sekitar 10 kilometer. Sesampai di lokasi, pengunjung membeli tiket masuk. Harganya cukup terjangkau. Lalu, masuk melintasi jembatan gantung.

Di lokasi parkir, pengunjung sudah menunggu kereta kelinci yang ditarik dengan traktor yang mengajak berkeliling area wisata didampingi pemandu. Pengunjung akan memperoleh penjelasan aneka koleksi tanaman dalam paket tur keliling kebun. Fasilitas yang tersedia diantaranya; *guest house/*

cottage dan area bermain anak, serta *camping ground*. Jika ingin melihat suasana pedesaan, juga ada peternakan sapi perah sekaligus cara mengepakunya. Pengunjung tak hanya disugahi pemandangan asri nan indah alam pegunungan saja, tapi juga dimanjakan dengan aneka buah. Itu sebabnya, Bhakti Alam

disebut sebagai tempat wisata yang berbasis buah.

Di lahan sekitar 80 hektare ini, terdapat berbagai jenis buah. Di antaranya; durian (montong, bajul, kancil dan lokal), klengkeng pingpong, mangga, buah naga, golden melon, semangka, jeruk dan lain-lain. Agrowisata Bhakti

Alam disamping sebagai pusat wisata buah, juga sebagai pusat pembelajaran bagi para pengunjung untuk bisa belajar mengenali jenis-jenis buah yang ada. Sebab, di sini tidak saja tersedia buah lokal tapi juga buah dari luar negeri.

Durian menjadi andalan Agrowisata Bhakti Alam, bahkan dijadikan ikon tempat wisata. Ini terbukti dengan adanya monumen durian yang terletak di gerbang masuk Bhakti Alam yang berada pada ketinggian 450 sampai dengan 550 mdpl itu. Tak kalah menariknya, juga ada hasil bumi lain yang dipamerkan di pintu gerbang ini. Misal waluh 'rakasa'. Di dalam area agrowisata, pengunjung bisa memilih dan memetik sendiri durian yang masih bergelantungan di pohon, dan mencicipinya asal tidak dibawa keluar area wisata. Bahkan, di *counter* penjualan tiket, juga terpampang foto para tokoh yang sedang menikmati lezatnya buah durian. Salah satunya, artis Tya Ariestya yang pernah syuting di agrowisata ini.

Kawasan agrowisata Bhakti Alam di Pasuruan ini, merupakan tujuan wisata keluarga yang sangat tepat dikunjungi. Jaraknya cukup dekat dari Surabaya, murah meriah, keluarga pun jadi senang. Apalagi Wisata Bhakti Alam ini berada di kawasan pegunungan yang sejuk. Aneka macam bunga yang ditanam di sepanjang jalan masuk area wisata, menambah asri suasana. Ditambah jalan berliku-liku di lingkungan kebun. Semua ruas jalan dan tanah kosong, ditanami bunga aneka warna beraneka jenis dari berbagai negara.

Di area yang tidak begitu jauh, tampak gudang besar sebagai tempat pengolahan susu dan hasil kebun. Di gudang "rumah kaca" ini pengunjung juga diajak masuk. Di dalamnya, terdapat tanaman melon emas. Melon ini sangat menarik, karena tampak segar dan masih

menempel di pohonnya. Ukurannya tidak terlalu besar, berdiameter 15-20 cm. Tanaman ini tidak mengenal musim, bisa berbuah terus menerus sehingga tersedia sepanjang tahun. Bahkan, pengunjung bisa mencicipi melon ini di tempat yang telah disediakan, rasanya manis dan segar. Sebagai *integrated farm*, pengelola juga mengembangkan lahan pembibitan tanaman serta pengolahan hasil tanaman. Seperti kripik dari berbagai buah-buahan, serta minuman hasil kebun seperti jus jeruk, alpukat, melon dan jambu yang bisa dinikmati pengunjung sebagai tester.

Tanaman buah lainnya yang dikembangkan di taman ini, diantaranya klengkeng yang jumlahnya sekitar 1.000 pohon, serta jambu air yang jumlahnya sekitar 500 pohon. Nah, bila ada pengunjung yang tidak suka makan durian dan pusing karena baunya yang menyengat, bisa menikmati klengkeng atau buah lainnya. Itu pun kalau sedang musim. Kalau sudah puas, capek dan lapar, di tempat ini ada rumah makan dengan suasana pedesaan, semacam warung dengan bangunan kayu terbuka yang

siap melayani pengunjung dengan berbagai menu pilihan. Harganya pun sangat terjangkau.

Jika ingin menikmati pemandangan dan menginap, juga tersedia *cottage* untuk bermalam bersama keluarga. *Cottage* ini terdiri dari dua kamar tidur, dan ruang tamu serta ruang untuk nonton TV dengan pemandangan yang lepas, sehingga membuat waktu santai tidak terganggu hingar bingar kota. Juga, ada barak bagi yang ingin ber-*outbond* ramai-ramai. Ada empat barak yang masing-masing mampu menampung 55 orang, yang didukung 20 unit kamar mandi, sehingga kegiatan bersama rekan-rekan tidak akan terganggu, misal harus antre di kamar mandi.

Setelah berkeliling, memang terasa cukup melelahkan. Tapi, berwisata ke Bhakti Alam sungguh menikmati berbagai pemandangan tanaman eksotis dan menikmati permainan-permainan yang disediakan. Walau sedikit lelah bukan menjadi akhir, justru kita memperoleh pengalaman yang sangat menyenangkan. **(kar)**



FOTO: KAR

ASRI • Pemandangan alam yang asri, juga ada tiruan buah blimbing superjumbo.

BI: 2014 Pertumbuhan Ekonomi Jatim 6,8-7 %

Di tengah berbagai risiko ekonomi global, Bank Indonesia meyakini penguatan momentum nasional masih dapat dipertahankan dengan perekonomian nasional di tahun 2014 akan tumbuh pada kisaran 5,8 hingga 6,2 persen. Pencapaian pertumbuhan, akan menuju ke batas atas perkiraan, apabila terjadi perbaikan iklim ekonomi global.

SEMENTARA itu dari sisi regional, berbekal perkiraan stabilitas ekonomi dan dengan mempertimbangkan beberapa faktor risiko ke depan, Bank Indonesia Wilayah IV Jawa Timur memprediksi perekonomian Jawa Timur masih dapat tumbuh 6,8 persen hingga 7,0 persen di tahun 2014, dengan inflasi di kisaran 4,5±1 persen. Pertumbuhan tersebut dapat tercapai, apabila kita mampu mengelola risiko perekonomian dengan baik disertai dengan perbaikan perekonomian global.

Hal tersebut disampaikan Kepala Perwakilan Bank Indonesia Wilayah IV Jawa Timur, Dwi Pranoto, dalam pidato Pertemuan Akhir Tahun Perbankan Jawa Timur, yang bertempat di Gedung Bank Indonesia Surabaya, Kamis (12/12/2013) malam. Pidato yang bertema “Mengelola Stabilitas



FOTO: NAS

JEMPOLAN • Kepala Perwakilan BI Wilayah IV Jawa Timur, Dwi Pranoto dan Kepala Regional OJK Wilayah III, Adie Soesetyantoro dalam Pertemuan Akhir Tahun Perbankan Jawa Timur, di Gedung BI Surabaya Kamis (12/12/2013) .

serta Mendorong Transformasi untuk Pertumbuhan Ekonomi yang Berkesinambungan”, mengulas evaluasi perekonomian global dan nasional di tahun 2013, serta proyeksi ekonomi 2014. Pertemuan dihadiri oleh sekitar 300 undangan, baik dari kalangan Pemda, DPR, perbankan, forum komunikasi, akademisi, pelaku usaha, maupun media massa.

“Kita menyadari bahwa tahun 2014 bukan tahun yang mudah. Tantangan ekonomi global yang belum surut, permasalahan ekonomi domestik, akan dilaksanakannya Pemilihan Umum 2014, menjadi beberapa hal penting yang perlu kita cermati sebelum memasuki tahun

2014,” katanya.

“Malam ini, saya ingin mengajak kita semua yang hadir disini baik dari pemerintah, perbankan, pelaku ekonomi, akademisi dan media massa, untuk bersama-sama melakukan kilas balik tentang apa yang terjadi dan telah kita lakukan pada tahun ini, serta melihat tantangan ke depan. Saya yakin, kebersamaan, kerjasama, sinergi dan koordinasi, dari kita semua yang hadir di sini, akan menjadi kunci bagi kita dalam menghadapi masa depan.”

Menurut Dwi, penyelenggaraan pesta demokrasi di tahun 2014 turut berdampak pada ekonomi daerah melalui dampak langsung

dan tidak langsung. Dampak langsung berjalan melalui jalur konsumsi seiring meningkatnya perputaran uang domestik guna membiayai kegiatan ini baik yang bersumber dari Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) maupun belanja masyarakat.

“Dampak tidak langsung kegiatan Pemilu 2014 berasal dari jalur investasi. Elektabilitas Presiden RI yang sesuai dengan harapan investor dapat menarik masuk modal portofolio asing sehingga mendorong apresiasi rupiah dan meningkatkan daya saing produk domestik,” paparnya.

Di daerah, Dwi menjelaskan, kinerja Penanaman Modal Asing (PMA) dapat berangsur pulih, seiring tibanya kepastian stabilisasi politik dan ekonomi nasional. Bergeraknya sendi perekonomian selama pesta demokrasi pun turut mewarnai ekonomi daerah.

Dengan demikian, peningkatan kinerja kedua saluran ini diprakirakan mendorong pertumbuhan ekonomi Jatim di kisaran 0,2 persen sampai dengan 0,4 persen (yoy) dari basis proyeksi dasar Kantor Perwakilan BI Wilayah IV.

Guna mencapai sejumlah sasaran penting pada 2014, Bank Indonesia akan bertransformasi diri. “Kami telah mencanangkan visi hingga 2024 yakni menjadi lembaga bank sentral yang kredibel dan terbaik di regional. Oleh karenanya, nilai-nilai strategis baru yakni menjunjung tinggi kepercayaan dan integritas; mengedepankan profesionalisme; mengupayakan kesempurnaan kinerja; memprioritaskan kepentingan publik; serta memperkuat koordinasi dan kerjasama tim, akan kami terus perkuat sehingga dapat mendukung pencapaian visi tersebut,” paparnya.

Memasuki 2014, tambah Dwi, BI Jawa Timur juga akan berupaya meningkatkan komunikasi dengan media massa maupun masyarakat, dengan memperluas saluran-saluran komunikasi dengan publik, antara lain melalui saluran Twitter @BI_Surabaya dan kanal youtube dengan akun BISurabaya. Keberadaan dua saluran baru tersebut merupakan komitmen Bank Indonesia Wilayah IV Jatim untuk dapat berkomunikasi dua arah dengan masyarakat di Jawa Timur. (nas)



FOTO: NAS

Penghargaan Responden BI Jatim Terbaik

KANTOR Perwakilan Bank Indonesia Wilayah IV Jawa Timur, Senin Desember 2013 menyelenggarakan penganugerahan Penghargaan pada Responden Terbaik. “Penghargaan tersebut diberikan sebagai apresiasi kepada perusahaan responden survey, perusahaan pelapor data dan kontak mitra informasi (liaison) yang selama ini telah berkontribusi dan menjadi mitra Bank Indonesia,” kata Dwi Pranoto, Kepala Perwakilan Bank Indonesia Wilayah IV Jawa Timur.

Pemberian penghargaan yang baru pertama kalinya dilakukan ini, ditujukan kepada responden untuk Survei Penjualan Eceran (SPE), Survei Harga Properti Residensial (SHPR), Survei Kegiatan Dunia Usaha (SKDU), perusahaan pelapor laporan Lalu Lintas Devisa (LLD), laporan Devisa Hasil Ekspor (DHE) serta Bank pelapor laporan Remitansi TKI, yang secara total berjumlah lebih dari 500 responden.

Informasi dan data yang diperoleh dari kegiatan survey dan pelaporan data tersebut, merupakan salah satu sumber informasi bagi BI untuk mengetahui gambaran kinerja perekonomian terkini, guna menjadi salah satu dasar pengambilan kebijakan dalam rangka stabilitas moneter, makro prudensial maupun kebijakan perbankan. Di samping itu, informasi penting yang bersifat mikro, juga menjadi acuan untuk kebijakan mitigasi risiko dan crisis prevention yang dihasilkan oleh Bank Indonesia.

“Hingga saat ini, tingkat partisipasi responden di Jawa Timur sangat baik dan positif, yang tercermin dari peningkatan kualitas data yang semakin lengkap, akurat dan dapat diandalkan. Di sisi lain, cakupan data juga semakin lengkap sehingga memberikan ruang yang luas bagi Bank Indonesia dalam melakukan analisa dan merumuskan kebijakan moneter,” kata Dwi.

Dalam proses penentuan responden dan pelapor terbaik, BI Jawa Timur menetapkan beberapa kriteria dan pembobotan agar memberikan hasil penilaian yang fair. Adapun kriteria untuk Kontak liaison terbaik antara lain respond rate, kualitas informasi yang diberikan, dan kontribusi perusahaan dalam ekonomi Jawa Timur. Kriteria Pelapor Data Terbaik adalah ketepatan waktu pelaporan, tingkat kompleksitas laporan dan kualitas laporan yang diberikan. Kriteria Responden Survei Terbaik adalah ketepatan waktu pelaporan serta kelengkapan dan akurasi data survei yang dilaporkan, sedangkan Kriteria untuk Konsultan Keuangan Mitra Bank (KKMB) Terbaik adalah tingkat konsistensi dalam pembinaan UMKM serta raihan Achievement dalam pengembangan UMKM. (nas)

DAFTAR PENERIMA PENGHARGAAN

a. Mitra Informasi (Liaison) Terbaik 2013

1. PT. Aneka Coffee Industry
2. PT. Kelola Mina Laut
3. PT. Kurnia Anggun
4. PT. Semen Indonesia
5. PT. Maspion

b. Pelapor Data Terbaik 2013

1. PT. Mermaid Textile
2. PT. Gunawan Dianjaya Steel
3. PT. Filtrona Indonesia
4. PT. Ispat Indo
5. PT. Kingfurn International

c. Responden Survey Terbaik 2013

1. PT. Suparma Tbk
2. PT. Sura Indah Wood Industries
3. PT. Ecco Indonesia
4. PT. Bhirawa Steel
5. PT. Pangan Lestari

d. Konsultan Keuangan Mitra Bank Terbaik

- M. Tasrifin, BDS-KKMB CV.
Citra Insan Utama

Apapun Burungnya, Sangkar Shodiq Kurungannya



Wajah penuh harap kini bisa mudah dijumpai di Dusun Karang Asem, Kecamatan Balungpanggang, Gresik. Begitu memasuki jalan kampung yang sudah dipaving, bunyi suara desing penghalus langsung menyapa. Bersahutan dari rumah ke rumah. Di halaman, anak-anak muda dan orang tua bertelanjang dada tengah asyik ‘merangkai’ sangkar burung. “Kami kini lebih optimistis menatap masa depan,” terang Edy Santoso, Kepala Desa Karang Asem.

DUSUN Karang Asem memang dikenal sebagai sentra sangkar burung. Dari 140 kepala keluarga yang tinggal, sebanyak 90 KK berprofesi sebagai perajin sangkar burung. Menurut Edy, perajin sangkar burung kini memang menjadi profesi utama, mengalahkan pertanian yang telah jadi pekerjaan turun temurun.

Sejatinya, usaha sangkar burung sudah turun temurun di dusun ini. Hanya saja, saat itu masih bersifat sampingan. Sangkar yang dibuat pun bentuknya bulat dengan bahan dari rotan. Sangkar jenis ini, biasanya dipakai untuk burung jenis perkutut dan puter. Daerah edarnya pun terbatas. Bahkan, produksi baru dilakukan

setelah ada pesanan.

Adalah Shodiq Pribadi yang mengawali perubahan di daerah ini. Bapak dua anak ini bak raja midas. Sentuhan yang dilakukan membuat sangkar burung naik derajat; dari usaha sampingan menjadi home industri utama di daerah ini. Seperti halnya Semen Indonesia, Shodiq melakukan inovasi dalam gerakan perubahan yang dilakukan.

Dia berpikir out the box. Tampilan sangkar yang kaku dan bulat diubah. Shodiq lah yang memulai revolusi dengan mengenalkan sangkar bentuk kotak dan ramping. Bahan dasarnya pun diganti kayu jati. Agar lebih menarik, sangkar dipoles dengan cat warna-warni yang menyolok. Tidak saja membuat burung yang ada didalamnya betah, tapi juga asyik dipandang mata. "Saya coba mengikuti selera pasar. Ini barangkali yang membuat produk kami selalu diterima konsumen," terang suami dari Sutatik.

Sebagai pioner, Shodiq tak pelit berbagi ilmu dengan tetangga dengan warga desa. Sebagian besar perajin di daerah ini adalah bekas anak buahnya. Toh dia tak khawatir. Malah bersyukur dan mendorong siapapun untuk bisa mengikuti jejak suksesnya. "Yang saya jual kualitas," tukasnya dengan senyum simpul.

Ya, produk Shodiq memang dikenal karena kualitasnya. Maklum, ayah dari Agung Setyawan (20) dan Yahya Darmawan (15) ini, mengerjakan dan mengawasi langsung proses produksi. Mulai pemilihan bahan sampai finishing. Untuk bahan baku, Shodiq tak sembarangan ambil. Dia sengaja menjalin kerjasama dengan salah satu pabrik pengolahan kayu jati di Gresik. Limbah kayunya dimanfaatkan untuk bahan

pembuat sangkar. Ini bukan tanpa alasan. Menurut Shodiq, dari sisi umur dan kualitas kayu, sudah pasti terjamin. "Lain bila ambil di galangan. Bisa saja umurnya masih muda tapi kayu jatinya sudah dipotong," jelasnya.

Saat finishing, Shodiq pun memilih pakai cara manual. Meski makan waktu lama, namun hasil akhir terjamin. Ini yang membuat dia kewalahan, bahkan sampai menolak menerima order. "Kadang saya terpaksa menolak. Soalnya tenaganya tak sanggup," ujarnya.

Sejatinya, Shodiq tak kerja sendiri. Sehari-hari, dia dibantu 20 karyawan. Toh, ini masih belum mampu melayani semua permintaan yang membludak. Bahkan, sampai ada pelanggannya di Lumajang yang transfer lebih dulu agar bisa segera dibuatkan. "Biasanya memang seperti itu. Transfer lebih dulu baru sebulan berikutnya saya kirim," ceritanya.

Sangkar burung yang dijual Shodiq terbagi dalam tiga ukuran, yakni kecil dengan harga Rp 175 ribu, sedang Rp 275 ribu dan besar seharga Rp 400 ribu. Sangkar ini cocok untuk burung jenis Kacer, Cudet, Cucak Ijo, Anis Merah, Murai Batu dan Cucak Rowo. "Kalau ada yang pesan, tinggal saya tanya burungnya jenis apa, saya sudah tahu ukuran dan model sangkarnya seperti apa," jelasnya.

Sebulan, Shodiq bisa memproduksi sekitar 200 sangkar. Selain Surabaya dan Gresik, produksi Shodiq juga merambah ke Banyuwangi, Lumajang dan Bali. Menariknya, Shodiq tak perlu repot-repot mengirim barang ke sana. Pelanggannya yang ambil sendiri. "Kalau untuk Surabaya, Gresik dan sekitarnya saya yang kirim," ujarnya.

Dalam sebulan, Shodiq bisa meraup pendapatan berkisar Rp 30 hingga 35 juta. Atas apa yang diraihinya ini, Shodiq sangat

bersyukur. Pelan namun pasti, ekonomi keluarganya terangkat. Selain mampu membangun rumah, sebuah mobil Suzuki Picku Up juga terpakir di garasi rumahnya. "Alhamdulillah, ini berkat doa orang tua dan kerja keras selama ini," pungkasnya. (rs)

JALUR PINTAS KE SHODIQ SANGKAR

Dusun Karang Asem terletak sekitar 40 km dari selatan Kota Gresik. Keluar kota, menyusuri jalan Bunder melewati kecamatan Cerme dan Benjeng. Sampai di Pasar Balongpanggang, belok ke selatan, susuri jalan kampung. Jangan khawatir, kawasan ini sudah berpaving. Kendaraan roda empat bisa leluasa lalu lalang. Sekitar 10 menit, sampai di Karang Asem. (rs)

Shodiq Sangkar

Dusun Karang Asem RT V RW III
Desa Karang Semanding Kecamatan
Balongpanggang
Gresik Jawa Timur



Menggemukkan Sapi Cukup dengan Jerami



FOTO: KAR

SAPI GEMUK • Kusnan di peternakan sapinya.

KUSNAN, warga Desa Klepek, Kecamatan Sukosewu, Kabupaten Bojonegoro, adalah sosok sukses sebagai peternak sapi. Dia adalah nasabah Bank Jatim yang mendapat kucuran Kredit Ketahanan Pangan dan Energi (KKPE) sebesar Rp 350 juta. Saat dikunjungi Pemimpin Bank Jatim Cabang Bojonegoro, Wioga Adhiarma Aji, dia tengah memberikan makan ternaknya.

KISAH suksesnya, diawali ketika bapak dua anak ini merawat tiga ekor sapi milik orang lain, dan empat ekor kambing juga milik orang lain. Namun setelah lebih dari 15 tahun, Kusnan pun bisa memiliki satu ekor sapi yang ia dapat dari upah dari bagi hasil sapi yang ditenakannya. Sapi-sapi itu digemukkan dan berhasil memenangkan kontes lomba sapi unggulan yang pernah diadakan Dinas Peternakan Bojonegoro.

Sejak itulah, ia semakin rajin dan bisa membentuk kelompok tani Suka Mandiri yang bergerak di bidang peternakan. Kelompok ini dulunya ada 20 anggota, dengan pembagian hasil anak pertama dari sapi, menjadi hak pengelola kemudian anak kedua dan seterusnya adalah milik kelompok.

Kelompok tani yang ia kelola, semakin berkembang pesat. Bahkan sejak tahun 2009, banyak pejabat baik dari luar kota maupun dalam kota, menjadi langganan sapinya untuk kurban. Setiap tiga bulan sekali untuk satu ekor sapi, Kusnan memperoleh keuntungan cukup menggiurkan. Bahkan jika Hari Raya Qurban, keuntungannya menjadi berlipat karena permintaan sapi juga meningkat.

Tahun lalu, sapinya yang menjadi juara tiga dalam kontes sapi di Kabupaten Blitar, dibeli Gubernur Jawa Timur, Soekarwo. Pakde Karwo –sapaan akrab gubernur-- membeli sapi Kusnan jenis Simental dengan harga Rp 70 juta yang berbobot 1,3 ton. Sedangkan Wakil Gubernur Syaifullah Yusuf (Gus Ipul) membeli sapi jenis Limousin dengan harga Rp 40 juta dan berbobot 9 kuintal.

Menjadi juara kontes sapi, sering disabet. Mulai dari juara kereman, juara sapi *extreme*, hingga indukan. Meski demikian, pria kelahiran 53 tahun silam ini, tidak lantas silau akan uang dan komitmen tetap dipegang.

FOTO: KAR



SUKA MANDIRI • Kusnan (tengah) bersama Pemimpin Bank Jatim Cabang Bojonegoro, Wioga Adhiarma Aji, dengan latar belakang paguyuban peternak sapi.



SEHAT • Sap yang dikembangkan Kusnan. Cukup dengan makan jerami.

Termasuk, ketika ada orang suruhan dari Pusat yang sedang mencari sapi kurban menawarkan sapinya dengan harga Rp 80 juta, ia terpaksa menolak. Sebab, sapi tersebut sudah dipesan Pakde Karwo.

Bagi Kusnan untuk menjadi sukses, tidaklah didapatkan

dengan cara yang mudah dan singkat. Butuh proses yang cukup lama serta ketekunan agar usaha tersebut berkembang. Kini, dia menikmati buah ketekunannya. Ketika ditanya resep penggemukan sapi, ia pun menjawab singkat, “Cukup diberi makan jerami padi saja.” **(kar/mus)**



Bank Jatim & PT Taspen (Persero) Mengadakan Perjanjian Kerjasama

Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk dan PT Taspen (Persero) sepakat mengadakan Perjanjian Kerjasama (PKS) dalam hal Pembayaran Tabungan Hari Tua, Tabungan Hari Tua Multiguna, dan Pensiun yang diadakan di Ruang Bromo Lt. 4 Kantor Pusat Bank Jatim, Jl. Basuki Rahmat No. 98-104 Surabaya (15/1). Penandatanganan PKS kali ini merupakan perpanjangan PKS yang sebelumnya telah dilakukan kedua belah pihak sejak 1 Juli 2011.

DIREKTUR Bisnis Menengah dan Korporasi Bank Jatim Djoko Lesmono yang mewakili *Management* menyambut baik kerjasama yang dilakukan oleh Bank Jatim dengan PT Taspen tersebut.

“Dengan apa yang selama ini telah kita lakukan, Kami tentunya menyambut baik perjanjian kerjasama ini agar ke depan semakin memberikan kebaikan bagi kita,” kata Djoko.

Apa yang telah disampaikan oleh

Djoko Lesmono cukup beralasan, sebab sejak pertama kali dipercaya sebagai mitra dalam menjalankan program-program Taspen kepada Masyarakat Bank Jatim mencatat pertumbuhan penyerapan yang meningkat dari tahun ketahun. Dari 42 *payment point* se Jawa Timur Bank Jatim tercatat sebagai 4 Besar Mitra Bayar PT Taspen, hal inilah menjadi keyakinan Antara Bank Jatim dan PT Taspen bahwa kerjasama ini akan dapat memberikan manfaat yang lebih baik dimasa yang akan datang.

Adapun pada Perjanjian Kerjasama tersebut disepakati Bank Jatim selaku Mitra bayar melayani program-program PT Taspen kepada

CUSTOMER GATHERING

Bank Jatim Cabang Malang dengan Pemkot dan Pemkab

masyarakat diantaranya Tabungan Hari Tua (THT) yaitu Program Asuransi yang terdiri dari Asuransi Dwiguna yang dikaitkan dengan usia pensiun ditambah dengan Asuransi Kematian, Tabungan Hari Tua Multiguna (THT Multiguna) yaitu Program Asuransi yang manfaatnya dibayarkan secara berkala (bulanan), sekaligus atau nilai tunai kepada peserta yaitu PT Pelabuhan Indonesia (Persero) I, II, IV, PT Pos Indonesia (Persero), dan PD Pasir Putih, serta pembayaran berkala yang dibayarkan kepada penerima pensiun.

Djoko menambahkan ditunjuknya Bank Jatim sebagai mitra bayar dari PT Taspen, secara langsung dapat meningkatkan efektifitas bagi PT Taspen dalam menjalankan programnya dan dapat memberikan kemudahan bagi masyarakat sebagai pengguna jasa. "Sebagai mitra bayar PT Taspen, Bank Jatim merupakan kepanjangan tangan PT Taspen dalam menyelenggarakan pembayaran program Yang dikelola, dengan memanfaatkan jaringan kantor Bank Jatim sebagai *office channelling* yang bisa digunakan sebagai *Payment Point* maka secara tidak langsung dapat memudahkan masyarakat karena dapat memberikan alternatif tempat pembayaran pensiun sesuai pilihan penerima pensiun," terang Djoko.

Inilah kiranya yang menjadi acuan antara Bank Jatim dengan PT Taspen dalam melakukan Perjanjian Kerjasama. Dengan melihat beberapa pertimbangan diatas maka optimistis PKS yang telah disepakati tersebut kedepan dapat memberikan manfaat lebih dan keuntungan bagi kedua belah pihak rasanya tidaklah berlebihan. (cap)

EKSPANSI kredit yang disalurkan Cabang Malang telah memenuhi sasaran sehingga berhasil mencapai target 24 persen hingga akhir tahun 2013.. Pencapaian tersebut menjadi tolak ukur untuk lebih meningkat lagi ditahun mendatang.

Kredit yang disalurkan itu bervariasi sesuai kebutuhan masyarakat, meliputi usaha mikro kecil menengah (UMKM), kredit usaha Rakyat (KUR), Pundi Kencana, disektor pertanian dan peternakan KKPE, KUPS, dan resi gudang, kredit program, kredit modal kerja dsb.

Keberhasilan penyaluran kredit tersebut disampaikan Pemimpin Bank Jatim Cabang Malang Zainal Atief di acara "*Customer Gathering* Cabang Malang" dihadapan Bupati dan Walikota di Malang, yang dilaksanakan dua kali ditempat yang berbeda.

Gathering bersama Bupati Malang H Rendra Kresna dan seluruh jajaran SKPD, Bendahara serta kepala sekolah se Kabupaten Malang dilaksanakan 27 Desember di Harris Convention Hotel.

Sedangkan dengan Walikota Malang H Mohammad Anton beserta jajaran SKPD, Bendahara dan Kepala Sekolah se Kota Malang dilaksanakan di Atria Hotel, 7 Januari 2014.

Bank Jatim juga memberikan apresiasi kepada undangan yang hadir berupa hadiah keberuntungan dua sepeda motor sebagai hadiah utamanya. Hadiah sepeda motor tersebut masing-masing diundi oleh Bupati Malang H Rendra Kresna dan Walikota Malang Muhammad Anton.

Lebih lanjut Zainal Arief yang biasa dipanggil Bang Zain menjelaskan Bank Jatim memiliki program kredit yang bervariasi, sehingga nasabah bisa menyesuaikan keperluannya. "Plafon kreditnya mulai Rp 10 juta, misalnya kredit modal usaha (Pundi Kencana), bunganya 0,59 persen per bulan," jelasnya.

Melihat keberhasilan penyaluran kredit di tahun 2013 mantan penyiar radio di Surabaya ini optimis tahun 2014 pertumbuhan kreditnya bisa mencapai diatas 20 persen. Bahkan bisa mencapai 25-26 persen. "Tetapi semua itu masih menunggu rancangan dari kantor pusat," paparnya.

Pemimpin Cabang Malang Zainal Arief menginformasikan dari hasil Kaji Ulang Cawu III tahun 2013 yang berlangsung selama 3 hari mulai 23-25 Januari di Orchid Hotel, Kota Wisata Batu.

Sesuai renbis pencapaian target untuk penghimpunan dana pihak ketiga, Cabang Malang masuk dalam urutan 10 besar mencapai 102 persen. Tetapi secara nominal perolehan DPK Cabang Malang menduduki rangking 2 setelah Cabang Utama dengan total DPK Rp 1 triliun lebih.

Keberhasilan penyaluran kredit di tahun 2014 tentunya merupakan tantangan bagi Bank Jatim serta perbankan di Malang, "Semua itu juga tak lepas dari program pemerintah Kota dan Kabupaten Malang mendukung untuk meningkatkan perekonomian daerah khususnya masyarakat kecil," urainya.

Sementara itu Walikota Malang H Mohammad Anton, Bank Jatim selama ini telah menjadi mitra pemerintahan. Sebagai bukti nasabah dari Bank Jatim para pegawai pemerintahan.

"Tahun ini telah sepakat untuk memaksimalkan potensi daerah di Kota Malang dengan memberikan kemudahan terhadap fasilitas kredit bagi usaha kecil menengah bagi warga kota Malang," kata Abah Anton.

PENGHARGAAN UNTUK BANK JATIM

Bank Jatim Cabang Malang menerima penghargaan dari Walikota Malang atas keberhasilannya menyetorkan Pajak Bumi Dan Bangunan (PBB) kepada pemerintah Kota Malang tahun anggaran 2012-2013 sebesar Rp 41 miliar.

Bank Jatim Cabang Malang sebagai Bank Persepsi (bank penerima setoran) pajak dari 250-300 ribu warga di 5 Kecamatan sekota Malang sebagai Wajib Pajak (WP) serta sebagai Bank Operasional (BO)-3 yang penerima setoran pajak dari seluruh bank, telah menyetorkan semuanya kepada Dinas Pendapatan Daerah Kota Malang.

Dengan keberhasilan pencapaian target dari sektor pajak, pemerintah Kota Malang mengadakan acara "Jalan Sehat Sadar Pajak 2013, bersama 5000 warga.

Kegiatan ini merupakan agenda rutin dilakukan setiap akhir tahun oleh Dispenda. Even ini dilakukan untuk mengingatkan dan mengajak warga agar taat membayar pajak salah satu kewajiban setiap warga negara.

"Kami berterimakasih pada warga Kota Malang yang membayar pajak. Dan pajak ini akan kami kembalikan dalam bentuk pembangunan di kota ini," kata M Anton dalam sambutannya.

Ketaatan warga Kota Malang dalam membayar pajak terbukti melampaui target lebih dari 100 persen. Lalu Walikota menyerahkan hadiah kepada warga yang beruntung melalui penarikan kupon jalan sehat mulai Kambing sampai sepeda motor. Serta penghargaan kepada beberapa pengusaha, instansi yang taat membayar pajak. (ary)



TEMPAT BARU • Henny Susilowati bersama para kru Bank Jatim Capem Rungkut.

Capem Rungkut Pindah, Nasabah pun Makin Nyaman

Ada suasana baru di kantor Bank Jatim Cabang Pembantu (Capem) Rungkut Surabaya. Senin 20/1), Capem itu menempati kantor baru. Kepindahan kantor baru ini, sebenarnya hanya berjarak sekitar 700 meter dari kantor lama di Jalan Kali Rungkut 45-A Surabaya, ke Jalan Kali Rungkut 10 Surabaya.

ACARA pindah kantor ini ditandai dengan tasyakuran tumpeng yang dihadiri Pimsubdiv Dalko Bank Jatim M Nadjib, Pimsubdiv Perencanaan Bank Jatim Yunus, dan PBO (Pemimpin Bidang Operasional) Bank Jatim Cabang dr Soetomo Surabaya, Elly. Hadir juga ketua RT/RW Kelurahan Kali Rungkut Surabaya, beserta para tetangga dan beberapa nasabah.

Menurut Pincapem Bank Jatim

Rungkut, Henny Susilowati, keinginan pindah ini mengingat tuntutan pelayanan dan ingin memberi rasa nyaman kepada nasabah. "Di tempat lama, area parkirnya sangat sempit, sehingga nasabah kurang begitu nyaman. Tapi, kantor lama masih kami gunakan untuk penyimpanan arsip," tuturnya.

Perkembangan kinerja Bank Jatim Capem Rungkut yang berada di bawah Bank Jatim

Cabang dr Soetomo ini, sungguh menggembirakan. Dari kinerja setahun sampai Desember 2013, total dana pihak ketiga (DPK) yang dihimpun sebesar Rp 83,66 miliar. Capaian ini meningkat bila dibanding tahun sebelumnya yang sebesar Rp 63,09 miliar. Rinciannya, giro sebesar Rp 62,68 miliar, tabungan Rp 14,23 miliar dan deposito sebesar Rp 6,99 miliar.

Kantor baru ini, lanjut Henny

Susilowati, terbagi menjadi tiga lantai. Lantai dasar untuk pelayanan nasabah, lantai dua ruang kredit, dan lantai tiga untuk layanan kredit mikro. “Dengan jumlah 6.518 nasabah saat ini, kami berhasil menghimpun laba sebesar Rp 2,05 miliar. Dengan didukung 16 SDM, kami juga menguncurkan kredit sebesar Rp 64,27 miliar,” tutur ibu satu anak ini. Bahkan, nasabah Bank Jatim Capem Rungkut ini ada yang di tempat jauh, misal PT Pindad Bandung maupun PT Barata, yang berlokasi di Gresik.

Tak bisa dipungkuri, di wilayah Rungkut ini banyak tersebar industri. Untuk menarik mereka yang belum menjadi nasabah, Henny bersama jajarannya juga gencar melakukan promosi tentang produk yang dimiliki Bank Jatim, termasuk menawarkan pembiayaan usaha. “Ya, mudah-mudahan dengan kantor baru dan pelayanan maksimal nasabah kami semakin meningkat sekaligus bisa mengerek jumlah nasabah,” harapnya.

Untuk menjaring nasabah dari kalangan UKM yang banyak tersebar di wilayah Rungkut, Bank Jatim Capem Rungkut bekerjasama dengan pihak kecamatan. Bila pihak kecamatan mengadakan temu UKM, maka Bank Jatim Capem Rungkut pun selalu ikut serta. “Nah, setelah mengamati ada UKM yang potensi dan perlu diberi kucuran dana, kami mendatangi langsung ke tempat-tempat mereka. Jemput bola ini kami harapkan bisa bermanfaat dengan memberikan kucuran kredit pada UKM itu. Selanjutnya mereka tidak dilepas begitu saja, tetapi juga dibina dan dipantau, termasuk memberikan solusi jika ada kendala yang mereka hadapi,” ujar Henny Susilowati. **(kar/mus)**



FOTO: MUS

TASYUKURAN • Pimsubdiv Dalko Bank Jatim, M Nadjib, memimpin doa tasyakuran didampingi Pimsubdiv Perencanaan Yunus, PBO Cabang dr Soetomo Elly dan Pimcapem Rungkut Henny Susilowati.



BERBAGI • Revi Adiana Silawati (dua dari kiri), Direktur Agrobisnis dan Pengembangan Syariah, Tony Sujiaryanto (paling kanan) dalam acara perayaan Natal, Sabtu (4/1).

Karyawan Bank Jatim Rayakan Natal 2013

SELURUH Karyawan – karyawan Bank Jatim para pensiunan merayakan Natal 2013 bersama serta mengundang anak-anak dari Panti Asuhan (PA) Lidya, Benih Kasih, dan Sumber Kasih. Acaranya berlangsung di Ruang Bromo Lt 5 hari Sabtu (4/1). Tema Natal tahun ini adalah “Jadilah Pembawa Damai di Lingkungan Kerja” (Yesaya 9:5)

Peringatan kelahiran Yesus Kristus keluarga besar Bank Jatim ini dipandu Pdt. Nahason dan dihadiri direksi yang diwakili Direktur Agrobisnis dan Pengembangan Syariah Tony Sujiaryanto.

Rangkaian acara yang berlangsung khidmat dan sederhana tadi diawali dengan doa pembuka dilanjutkan dengan menyanyikan puji-pujian bersama Agnes Santoso sebagai bintang tamu.

Lalu penyalan lilin diiringi dengan menyanyikan lagu pujian Malam Kudus. Penyalan lilin diawali Pdt. Nahason, perwakilan pensiunan Bank Jatim, Parwoto, Nico, N Sutarto. Ketua Panitia Revi Adiana Silawati.

Pesan Natal disampaikan oleh Pdt. Nahason, kemudian sambutan dari direksi Bank Jatim Tony Sujiaryanto. Direksi dalam sambutan singkatnya hanya menyampaikan Selamat Merayakan Natal 2013 dan Tahun Baru 2014.

Susana Natal yang penuh kekeluargaan tersebut juga ditandai dengan pemberian bantuan tali asih kepada anak-anak dari PA Lidya, Benih Lasih dan Sumber Kasih dari Surabaya yang turut meramaikan peringatan Natal keluarga besar Bank Jatim. **(ary)**



Ketinggalan (Penggunaan) Teknologi Enam Bulan

INI kisah tentang masa lalu saat berkecimpung dalam dunia *art show*. Baru saja kami tiba dari Bandara Perth di penginapan sebuah rumah pribadi tipe-70 yang disewa oleh panitia Artrage Perth Festival di kawasan *sub urban* Melrose Vile, kira-kira 15 kilometer sebelah selatan Perth – kami para seniman dari Surabaya diajak dua orang panitia festival tersebut untuk belanja kebutuhan sehari-hari di sebuah super market di kawasan *sub urban* itu.

Di rumah tipe-70 yang lantainya terbuat dari hamparan kayu yang dipelitur mengkilap itu, kami akan tinggal sekitar tiga minggu. Oleh sebab itu, panitia sore itu mengajak kami berbelanja. Kami pun dibelikan beras, mie instan, teri asin, bawang bombai, sayur-sayuran, gula, garam, dan masih beberapa jenis belanjaan lainnya.

Beruntung kami punya sahabat pemain teater Meimura yang jago bikin bermacam masakan, dan yang bikin goyang lidah adalah masakan nasi gorengnya. Ketika saya tanya, bagaimana ceritanya kok sampai punya hobi memasak, Meimura (nama aslinya Meiono) menjawab disusul senyumnya: “Ini bukan hobi, Pak. Ini tuntutan pekerjaan. Saya dulu pernah jadi koki di sebuah kapal pelayaran dalam negeri”.

Dengan memasak sendiri, kami jadi mengirit uang bekal kami. (Saya baru tahu belakangan sebelum pulang ke Tanah Air, kalau belanjaan yang dibeli oleh panitia tersebut, ternyata uangnya kami ganti, yang dipotongkan dari dana produksi yang kami terima dari panitia itu).

Yang menarik dari bahan dan barang yang dijual di situ ada santan

yang dibungkus plastik, ada *waluh* (labu bundar yang bentuknya mirip blewah itu), ada ubi jalar, dan lain-lain, yang oleh Diaztiarni salah satu penari anggota rombongan kami, dikomentari, “Wah, bisa bikin kolak nih ...” Dan yang menarik lagi, selain buah-buahan yang kalau di sini disebut buah impor seperti apel, jeruk, kiwi, ada juga dijual buah kesemek (itu lho buah yang pada bagian kulitnya dilumuri semacam bubuk putih seperti bedak). Buah ini dulu semasa kecil sering saya jumpai di pasar-pasar tradisional di Surabaya. Sekarang jarang ada. Rasanya manis dan *nyes nyes*, mirip gabungan rasa apel dan tebu.

Ketika kami berderet di lajur kasir setelah belanja, saya perhatikan ada yang menarik. Kalau kasir di Surabaya (mungkin juga Jakarta) pada tahun

1996 cara menotal belanjaan pengunjung super market masih dengan mesin hitung yang ada tuts/kenopnya, yang jika sudah selesai menotal lantas kasir menarik *handle* dan kemudian keluar kertas hasil penjumlahan, maka super market itu sudah menggunakan alat pemindai yang bentuknya seperti ulekan yang mengeluarkan sinar laser warna merah. Alat pemindai ini tinggal “ditembakkan” di barang yang tertempel harga di barkode-nya. Maka ketika ditembakkan mengenai barkode itu, terdengar bunyi *tit tit* yang langsung terlihat angka harga berderet di layar monitor. Saya pun bergumam dalam hati, “Praktis juga. Coba kalau super market di Indonesia menggunakan teknologi seperti ini, *kan nggak* buang-buang waktu”.

Tapi soal ketinggalan teknologi di atas, ternyata tidak terlalu lama. Enam bulan kemudian, super market di Surabaya akhirnya menggunakannya, sampai sekarang.

Yang semacam itu juga saya jumpai setahun sebelumnya, pada 1995, ketika saya memasuki sebuah *art gallery* kontemporer yang dikelola swasta di Adelaide Terrace yang satu deret dengan hotel Perth Ambassador tempat kami menginap. Seingat saya *gallery* ini cuma dijaga oleh seorang wanita berusia sekitar 40 tahun. Saat saya memasuki ruang *gallery* yang pintunya terbuka itu, terdengar bunyi *ning nong*. Dengan demikian penjaga *gallery* bertingkat yang luas bangunannya sekitar 150 meter persegi itu, tahu kalau ada orang masuk. Maka ia tinggal mengawasi gerak-gerik tamu *gallery* yang tertarik dengan isi *gallery* yang siapa tahu berminat membeli. Saya tidak tahu apa di dekat meja penjaga *gallery* itu disediakan layar CCTV untuk melihat gerak-gerik tamu.

Yang jelas, sekarang ini, saya kalau lagi mengkopir dokumen-dokumen yang saya perlukan, saya datang ke paviliun tetangga saya di sebuah kompleks perumahan kawasan Rungkut, Surabaya, yang buka usaha foto kopi dan alat-alat tulis. Maka, ketika saya memasuki pintu yang terbuka di paviliun itu, terdengar suara *ning nong* persis suara *ning nong*-nya *art gallery* di Perth yang saya kunjungi 16 tahun lalu. Dan, pembantu rumah tangga tetangga saya yang sedang mencuci baju atau memasak, segera meninggalkan pekerjaannya untuk melayani saya memfotokopi dokumen-dokumen yang saya perbanyak.

Cerita macam di atas dalam versi lain juga pernah disinggung oleh wartawan sebuah koran harian Ibukota atas liputannya dari Taiwan sekitar 10 tahun lalu, bahwa para PKL di sana sudah menggunakan telpon genggam semua. Saya sempat terkesima membaca berita tadi. *Ee*, sekitar enam bulan kemudian penggunaan alat komunikasi tersebut demikian mewabah merata di seluruh strata sosial, tidak saja PKL penjual belanjaan yang keliling dengan motor atau sepeda di rumah-rumah penduduk siap dengan alat komunikasi itu menerima pesanan belanjaan Ibu-ibu rumah tangga. Bahkan sekarang – maaf – tukang becak dan PRT rata-rata sudah menggunakan telpon genggam.

Timbul pertanyaan, apakah negara yang lebih dulu menggunakan kemajuan teknologi lebih maju tingkat perekonomian penduduknya? Sepertinya butuh penelitian mendalam. Yang jelas ketika saya klik google untuk merujuk hal itu, Australia punya *in come per capita* 42.500 dollar AS, Taiwan 38.000, dan Indonesia 3.004. **adi**

WISDOM



Orang yang bijaksana tidak mengharapkan hidup yang pantas ia jalani. Ia menciptakan hidup yang ia jalani.

UNKNOWN

Selalu bersyukur atas apa yang Anda punyai pada saat ini. Jangan pernah mencari apa yang telah hilang.

ROBERT SCHULLER

Dengan talenta yang biasa-biasa saja dan daya tahan yang luar biasa, semua hal dapat dicapai.

SIR THOMAS BUXTON

20 Wanita Pelukis Pameran di Museum BI Surabaya



FOTO:ARY

PELUKIS WANITA • Para pelukis WANITA dan Ketua Panitia Pameran Sri Murniati (tiga dari kanan).

Sebanyak 20 orang wanita pelukis asal Jawa Timur mengikuti pameran di Museum Bank Indonesia (BI) Jl. Raya Darmo Surabaya selama 4 hari (16-20) Januari 2014.

PAMERAN dengan mengambil tema “Persembahkan Karya Bunda” digelar oleh Perkumpulan Bunda Lestari, sengaja menampilkan lukisan karya para wanita pelukis dari Sidoarjo, Surabaya, Tulungagung, Malang, Lumajang, serta Madura.

Sri Murniati selaku ketua penyelenggara mengatakan, pameran ini digelar dalam rangka memperingati Hari Ibu dan mempromosikan Museum Bank Indonesia kepada warga Surabaya serta khalayak umum.

Manajer Statistik dan Moneter Kantor Perwakilan BI Wilayah IV Jawa Timur mengatakan, selama ini Museum BI yang berada di depan Kebon Binatang Surabaya itu sepi pengunjung, meski sudah dibuka untuk umum.

Oleh karena itu dengan menggelar pameran lukisan, diharapkan bisa menarik pengunjung datang ke Museum sambil melihat 70 koleksi lukisan hasil goresan wanita pelukis Jawa Timur.

“Di museum ini ada perpustakaan yang mengoleksi buku-buku ilmu pengetahuan, juga koleksi lain dari BI yang dapat menjadi referensi untuk keperluan lain,” paparnya.

Pameran dibuka oleh Arini Kepala Dinas Perpustakaan Surabaya pada 16 Januari. Hadir pula Ketua Dewan Kesenian Surabaya Sabrot D Malioboro, Ketua Perbanas Daerah Jawa Timur Herman Halim, serta undangan dan para pelukis.

Semua koleksi lukisan yang dipamerkan di museum adalah hasil karya 20 wanita pelukis asal Jawa Timur. Antara lain karya Nunung Bahtiar, koleksi Batik Dewi Saraswati pemilik Batik Galeri, K Juwita, Lerem Pundilaras dari Bank Jatim yang juga turut mensupor pameran lukisan ini.

Lerem Pundilaras, Pgs Corporate Secretary Bank Jatim memamerkan dua buah lukisannya yang diberi judul Kekayaan Negeriku dan Bunga Mawar.

Para pengunjung yang datang melihat pameran di museum itu tidak hanya dimanjakan dengan melihat keindahan lukisan-lukisan, tetapi dipamerkan karya lukisan dengan media keramik, dan lukisan kain. Hari terakhir 20 Januari adalah lomba foto model.

Yang menarik dari lomba foto model tadi, panitia tidak mendatangkan model dari luar. Tetapi yang menjadi peraganya adalah ibu-ibu pelukis yang berpose di depan karyanya. (ary).



FOTO:ARY

JADI MODEL • Lerem Pundilaras selain memamerkan lukisannya berjudul “Kekayaan Negeriku” juga menjadi peserta lomba Foto Model.



FOTO:ARY

BERPOSE • Lerem Pundilaras Wiwin Noer Tjahja berpose sambil melukis dengan media kain.

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 JANUARI 2014



SRI HARTIANA

NIP: 0458
Tanggal Pensiun:
29 Januari 2014
Cabang:
CABANG
BANYUWANGI
Keterangan:
Pensiun



**TONY
HINDROSURYO**

NIP: 0235
Tanggal Pensiun:
18 Januari 2014
Cabang:
CABANG UTAMA
Keterangan:
Pensiun

Komunitas Tennis Bank Jatim Mengenang Basuki Dananto

Komunitas olahraga Tennis mengenang meninggalnya almarhum Basuki Dananto, mantan koordinator Cabang Tennis Bank Jatim di lapangan tennis Brawijaya.

MANTAN Pimsubdiv Cash Manajemen divisi Treasury ini mencintai olahraga tenis sudah melebihi kapasitas sehingga melupakan usianya yang sudah diatas kepala 50 an. Terlalu bersemangat sehingga memforsir tenaganya untuk berolahraga agar berkeringat.

Porsi latihan yang semula



seminggu dua kali Sabtu dan Minggu, ditambah lagi hari Kamis malam. Sebelum terjun ke lapangan untuk bermain dia selalu mengontak teman-teman melalui SMS. Isinya mengajak latihan. Semua itu dilakukan sebelum pensiun.

Tetapi berbeda dengan SMS yang diterima seluruh anggota Kamis malam (16/1). Sebuah berita duka yang diterima teman-teman dekat almarhum serta seluruh anggota komunitas cabang olah raga tennis.

Berita duka yang cepat menyebar itu mengabarkan bahwa Basuki Dananto meninggal dunia secara mendadak, setelah melakukan pemanasan sebelum bermain tenis di lapangan indoor milik Telkom di Ketintang sekitar jam 7 malam.

Menurut Antony Lukito, yang tahu



FOTO: ISTIMEWA

TIM TENIS • Anggota tenis karyawan Bank Jatim mengenang (Alm) Basuki Dananto dengan melakukan doa bersama sebelum latihan di Lapangan Tennis Brawiyaja Minggu (19/1).

peristiwanya itu Onggo karyawan Cabang Utama yang menemani Basuki Dananto saat latihan di dalam itu. “Awalnya mas Bas melakukan pemanasan di satu ruangan sebelum bermain, lalu keluar dari ruangan. Kejadian selanjutnya tidak ada yang tahu tiba-tiba drop dan lemas setelah keluar ruangan,” cerita Tony

Onggo berusaha menolong tetapi semuanya sudah terlambat, lalu menginformasikan kepada teman-teman yang lain tentang kondisi Basuki Dananto yang sudah kritis. Semua sudah terlambat. Sang Khaliq telah memanggil untuk menghadap ke aribaaNYA.

Basuki Dananto meninggalkan semua teman-teman sejawat, anggota paguyuban tenis serta dua orang anak serta seorang istri tercintanya. Almarhum dimakamkan di pemakaman umum dekat rumahnya di Gresik.

Dimata teman-teman satu ruangan kerjanya di Sub Divisi Treasury almarhum sebagai sosok yang mudah diajak bicara. “Dia itu selalu memberikan solusi masalah sehingga mudah dipecahkan. Semua teman di ruang ini bukan lagi karyawan meskipun dia menjabat sebagai pemimpin sub divisi. Semua adalah tim kerja,” kata Hardiman yang pernah menjadi teman sekerja.

Sementara itu Antony Lukito yang pernah menjadi teman sekerja dan



FOTO/ISTIMEWA

PERINTIS • Basuki Dananto (kanan) salah satu perintis Sistem Transfer Kredit Elektronik Bank Jatim.

sesama pensiunan menceritakan curhat almarhum kepadanya. Mulanya hanya kepingin berkeringat. Oleh Antony disarankan berolahraga. Mau tenis meja atau tenis lapangan.

“Mas Basuki memilih tenis lapangan. Mulai saat itu saya ajak berlatih di Lapangan tenis Brawijaya setiap Sabtu dan Minggu pagi,” kenang Tony.

Sejak mengenal tenis lanjut Tony, Basuki rajin berlatih dipandu seorang pelatih yang dikontrak Bank Jatim bernama Jiman. Hasratnya untuk latihan sangat menggebu dan tidak kenal lelah. Sampai akhirnya menghentikan kebiasaan merokok.

Karena posisi dan jabatannya sebagai pemimpin sub divisi Trisury akhirnya Basuki Dananto ditunjuk

sebagai koordinator tenis di Bank Jatim. Mulai saat itu olahraganya lebih bersemangat dan tidak mengenal lelah.

Sampai akhirnya kondisinya drop dan kecapekan, yang kejadiannya sama seperti yang kejadian yang kedua kali di lapangan indoor Ketintang. “Tetapi waktu itu masih bisa tertolong,” kenang Tony.

Padahal lanjut Tony, menurut dokter yang memeriksanya Mas Bas tidak memiliki riwayat jantung. Dan kejadian ini merupakan yang kedua. Semua itu akibat kelelahan.

Banyak kenangan manis yang ditinggalkan almarhum bersama anggota tenis Bank Jatim semasa kepemimpinannya. Sekarang estafet kepemimpinan dilanjutkan Basuki Budi Wuryanto, Pemimpin Divisi Kepatuhan.

Untuk mengenang almarhum seluruh anggota tenis Bank Jatim berkumpul di Lapangan Tenis Brawijaya (19/1) lalu sekaligus menyambut koordinator yang baru sebelum latihan.

Basuki BW menegaskan bahwa kegiatan olahraga tenis Bank Jatim bukan untuk menjadi juara tetapi untuk menjalin silaturahmi antar teman antar instansi serta lembaga lainnya.

“Sewaktu-waktu kita akan mengadakan sparing latihan bersama dengan eksternal dicabang-cabang seperti yang pernah dilakukan almarhum. Latihan bersama pejabat Pemkab dan Pemkot tetap kita lakukan agar lebih mengakrabkan hubungan kerjasama yang baik,” pesan Basuki BW. (ary).



FOTO: ISTIMEWA

Jatim Butuh 530.000 Rumah Sejahtera Tapak

KEBUTUHAN rumah terus meningkat. Saat ini, Jawa Timur masih membutuhkan lagi 530.000 unit Rumah Sejahtera Tapak (RST), khusus masyarakat menengah ke bawah. Rinciannya, sebanyak 212.000 unit di kawasan perkotaan, dan 318.000 unit lainnya di kawasan pedesaan dengan harga berkisar Rp 88 juta per unit.

“**JAWA** Timur masih membutuhkannya dan diupayakan segera terealisasi,” ujar Sekretaris Daerah Provinsi Jawa Timur, Akhmad Sukardi, mewakili Gubernur Soekarwo saat membuka Musda IV DPD Asosiasi Pengembang Perumahan dan Pemukiman se-Indonesia (Apersi), Rabu (22/1). Bertema “Bersatu Menyiapkan Rumah Rakyat”, musda ini juga dihadiri Asisten Deputi Pembiayaan Kemenpera.

Pemprov Jatim, lanjutnya, butuh banyak dukungan serta kelancaran dari semua pihak, utamanya masalah perizinan. Misal, PLN, PDAM maupun izin pembangunan rumah (IMB) dan kepengurusan tanah di BPN. Sedangkan masalah perizinan perumahan, ada di kabupaten/kota. Sehingga untuk masalah ini, yang harus berkiprah adalah bupati dan wali kota karena yang memiliki wilayah.

Itu sebabnya, melalui Musda IV Apersi Jatim ini, nantinya bupati dan wali kota di Jatim diminta mempermudah dalam memberikan perizinan, baik IMB maupun PLN dan PDAM serta BPN. Dijelaskan, pembangunan kebutuhan rumah di Jatim pada 2010 sebanyak 1.015 unit, tahun 2011 sebanyak 16.300 unit dari target 20.000 unit. Sementara tahun 2012 tercatat sebanyak 20.182 unit dari target 25.000 unit. Kemudian, pada 2013 sebanyak 21.000 unit dari target 28.000 unit. Selain rumah- rumah RST, Pemprov Jatim juga membangun rumah susun sewa serta diperuntukkan masyarakat kelas menengah ke bawah.

Kepada para pengembang, diingatkan bahwa setiap membuka lahan baru untuk perumahan, harus menyisipkan 10 persen dari luas tanah yang



FOTO: HUMAS JATIM

Sekdaprov Jatim Akhmad Sukardi memberikan sambutan pada acara Musda IV Apersi Jawa Timur di Ballroom Shangrilla Surabaya.

diperuntukkan pembangunan Rumah Sejahtera Tapak. Tujuannya agar seimbang, antara pembangunan perumahan mewah dan rumah sederhana, meski tidak sama persis jumlahnya.

Ketua Apersi Jatim, Nurhadi, mengatakan, rumah bersubsidi sangat dibutuhkan. Sebab hingga kini, angka kebutuhan (*backlog*) rumah di tanah air masih tinggi, bahkan terus bertambah. Sebagai regulator, sebetulnya banyak hal yang bisa dilakukan pemerintah, misalnya dengan mewajibkan setiap pengembang yang mengajukan izin proyek permukiman dengan luasan tertentu ke atas, diwajibkan menyediakan sekian persen lahan untuk rumah subsidi.

Ia menjelaskan, Pemda dipastikan mengetahui setiap rencana proyek oleh pengembang, karena perizinan terkait tata ruang kota wilayah dan sebagainya yang diajukan pengembang ke dinas terkait. Nah, ketika pengajuan izin ini, Pemda bisa mengajukan syarat, pengembang harus menyiapkan 10 persen dari total lahan yang dikembangkan untuk rumah subsidi, baik Rusunami atau rumah tapak. "Terseher lokasinya di bagian belakang atau di mana. Yang penting harus disertakan."

Musda ini berlangsung sehari yang diselenggarakan setiap empat tahun sekali. Tujuannya selain memilih calon ketua DPD Apersi periode 2014-2019, sebagai ajang konsolidasi dan sosialisasi rencana program Apersi ke depan. Pesertanya Musda kali ini antara lain Ketua Bappeda, BPN, kepala cabang bank-bank yang terkait dengan perumahan, kepala PLN, PDAM dan Kepala Perumnas kabupaten/kota se Jatim. Selain itu Munas juga dihadiri perwakilan dari sebelas provinsi di Indonesia. Diantaranya; Jatim sebagai tuan rumah, Jabar, Jateng, Sumbar, Sumut, Sulteng, Sulsel, Kalbar, Kalteng, Riau, Sultra dan Maluku Utara. (kar)



TIGA KALI • Soekarwo menyerahkan penghargaan pada Bupati Sidoarjo, Saiful Ilah.

Sidoarjo Tiga Kali Raih Investment Award

KABUPATEN Sidoarjo tiga kali berturut-turut meraih juara umum penghargaan Investment Award Provinsi Jawa Timur (IAPJT). Penghargaan bergengsi itu diterima Bupati Sidoarjo, Saiful Ilah, dari Gubernur Jawa Timur Soekarwo di Gedung Negara Grahadi Surabaya, Kamis (23/1).

Bupati Saiful Ilah mengatakan, diraihnya kembali penghargaan IAPJT tersebut sebagai pembuktian bahwa semburan lumpur Lapindo tidak menghalangi investor berinvestasi di Sidoarjo. "Memang pada awal-awal bencana lumpur terjadi, nilai investasi di Kabupaten Sidoarjo sempat merosot. Hal tersebut disebabkan informasi tentang bencana lumpur yang salah. Informasi di luar menganggap Kabupaten Sidoarjo tenggelam karena lumpur. Padahal area terdampak tidak sampai satu persen dari luasan Kabupaten Sidoarjo," katanya.

Sementara Gubernur Soekarwo mengatakan, secara umum kondisi iklim investasi di wilayahnya sangat kondusif dan berdaya saing. Ini dibuktikan dengan meningkatnya total nilai investasi dalam izin prinsip investasi 2013, yakni sebesar Rp 249,75 triliun atau tumbuh 226 persen dari nilai izin prinsip 2012 yang hanya Rp76,71 triliun.

Menurut dia, investasi yang ada digunakan untuk menggerakkan pertumbuhan ekonomi, perdagangan antarpulau yang tinggi. "Artinya, Jatim menjadi tujuan untuk investasi dan menjadi mesin penggerak perekonomian Indonesia. Ini perkembangan yang luar biasa. Selain itu, 40 persen bea dan cukai masuk di Jatim yang maknanya lalu lintas industri dan perdagangan sangat kuat," kata dia.

Berikut daftar pemenang : Pemerintah Kabupaten Sidoarjo sebagai penerima Investment Award Tingkat Utama. Sedangkan tingkat pemerintah kabupaten/kota dibagi menjadi 4 aspek yakni aspek kelembagaan, promosi investasi, pelayanan penanaman modal, dan kinerja investasi. Dalam aspek kelembagaan, juara I diraih Kabupaten Ngawi, juara II Kota Pasuruan, juara III Kabupaten Sampang. Dalam aspek promosi investasi, juara I diraih Kabupaten Banyuwangi, juara II Kota Surabaya, juara III Kota Probolinggo. Dalam aspek pelayanan penanaman modal, juara I diraih Kabupaten Lamongan, juara II Kabupaten Trenggalek, dan juara III Kabupaten Tulungagung. Sedangkan aspek kinerja investasi, juara I diraih Kabupaten Pasuruan, juara II Kabupaten Mojokerto, dan juara III Kabupaten Jombang.

Selain pemerintah kabupaten/kota, perusahaan PMA dan PMDN juga diberi penghargaan. Untuk PMA, juara I diraih PT Nestle Indonesia di Kabupaten Pasuruan, juara II PT Meiji Indonesia di Kabupaten Pasuruan, juara III PT Bisi International Tbk di Kabupaten Kediri. Sedangkan PMDN, juara I diraih PT Holcim Indonesia di Kabupaten Tuban, juara II CV Maju Mapan di Kabupaten Tulungagung, dan juara III PT Daya Sakti Unggul Corporation Tbk di Kabupaten Pacitan. (kar)

Dahsyatnya Bebek Goreng Harissa

PARA penikmat kuliner pasti kenal Soto Madura Wawan atau Tosoto yang sudah tersebar di mana-mana. Tapi, kebanyakan dari mereka mungkin belum ada yang tahu kalau orang di balik kuliner Jawa Timur ini adalah Wawan Sugianto, 41 tahun, sekaligus sebagai nasabah Bank Jatim. Pria asli Bojonegoro ini sekarang merambah hiruk pikuknya bisnis kuliner bebek goreng dengan nama Harissa yang berlokasi di Jl Soekarno-Hatta, tak jauh dari Jembatan MERR II-C Pandugo, Surabaya.



FOTO: MUS

BEBEK TALAM • Wawan Sugianto (nomor dua dari kiri) nasabah Bank Jatim dan Didik Supriyanto (nomor dua dari kanan) memperkenalkan menu baru, Bebek Talam.

KINI, Bebek Goreng Harissa yang berdiri pada Oktober 2010 menjadi tempat makan favorit. Tak heran jika resto ini selalu ramai menjadi jujukan pecinta bebek goreng, apalagi di jam makan siang, sehingga tempat parkirnya yang luas selalu penuh dengan deretan mobil. Banyaknya pengunjung ini karena menu yang ditawarkan sangat unik dan tidak ada duanya di tempat lain. Ada banyak

pilihan sajian dari bebek, ayam dan bandeng. Selain memiliki lahan parkir luas resto ini juga dilengkapi fasilitas toilet, musholla dan Wi-Fi. Kapasitas restonya menampung hingga 100 orang, juga tersedia VIP Room dengan daya tampung 40 orang.

Sajian yang ditawarkan Bebek Goreng Harissa, misal, ada bebek goreng biasa, bebek goreng sambal

hijau, bebek goreng sambal rica-rica, bebek goreng 7 dimensi, bebek Putri Madura, bebek Mas Bro, bebek korek, bebek talam, bebek cemburu atau ayam goreng pusing dan lain-lain. "Yang terbaru dari kami sekarang adalah menu bebek goreng talam," tutur Wawan Sugianto, nasabah Bank Jatim Cabang RSUD dr Soetomo Surabaya ini. Nama Harissa, menurutnya,

diambil dari anak pertamanya yang sekarang kuliah di perhotelan.

Khusus buat pecinta sambal, bisa memilih sambal sesuai selera, seperti sambal rica-rica, sambal mangga muda, sambal lombok ijo, sambal korek, sambal meja dan sambal Thailand. Resto ini juga menyajikan ayam dan bandeng. Bandeng rica-rica termasuk *best seller*. Ikan bandeng yang disajikan digoreng garing, lalu dilumuri bumbu rica-rica di atasnya. Jangan khawatir ada duri bandeng, sehingga bisa dinikmati tanpa khawatir, karena bandeng di Harissa bebas duri.

Ibarat perang, Wawan sebetulnya sudah menyiapkan peluru jauh-jauh hari. Artinya, menu untuk bebek goreng Harissa sudah dipersiapkan matang-matang. Bahkan, ia rela mengadakan studi banding ke seluruh pelosok nusantara untuk mencari yang terbaik. Misal, kalau di Banjarmasin ada bebek tenda yang terkenal itu, maka dia juga menciptakan bebek 7 dimensi. Rasanya tak sekadar persis, tapi mungkin lebih enak. Begitu juga dengan Bebek Sinjay di Bangkalan, ia juga membuat sama dengan julukan Bebek Mas Bro. Hebatnya, dalam satu hari pada hari-hari biasa ia bisa menghabiskan sekitar 800 ekor bebek. Bila hari Sabtu dan Minggu malah lebih, bisa menghabiskan sekitar 1.200 ekor bebek.

“Alhamdulillah begitu buka pertama kali sungguh luar biasa sambutan masyarakat Surabaya. Bahkan, pelanggan kami sudah sampai ke mana-mana. Pokoknya, hampir semua kota-kota besar di Indonesia kalau datang ke Surabaya jujukan makannya kebanyakan ke Harissa. Tak heran kalau sekarang muncul tren baru soal bebek goreng saat ini, kalau di Madura ada Bebek Sinjay maka di Surabaya ada Bebek Harissa,” ujar Wawan yang pernah menjadi koki di sebuah hotel bintang lima ini dan sekarang memiliki 42

FOTO: MUS



TOP • Wawan Sugianto (tengah) dan Didik Supriyanto (kiri) di ruang VIP Resto Bebek Harissa.

karyawan.

Menurutnya, bebek Harissa ke depan tidak akan dijadikan waralaba seperti halnya Tosoto. Ia lebih cenderung mengembangkannya sendiri, karena masih trauma dengan pengembangan waralaba Tosoto. Dia perlu membenahi dulu manajemen Bebek Harissa. “Termasuk di sini kami juga mempertahankan para pelanggan. Ketika pertama kali buka dan mengundang banyak pelanggan, Alhamdulillah sampai sekarang mereka tetap menjadi pelanggan setia. Ke depan, kita juga berencana ingin membuka cabang di Sidoarjo. Nah, mumpung ada Pak Didik dari Bank Jatim kami harapkan bisa menambah modal kami. Kalau sekarang rekening koran kami Rp 1,5 miliar, mungkin bisa ditambah menjadi Rp 5 miliar,” harap Wawan sampil menoleh ke Didik Supriyanto, Pemimpin Bank Jatim Cabang RSUD dr Soetomo Surabaya yang kebetulan bersilaturahmi ke nasabahnya, Wawan Sugianto.

Buka di Sidoarjo nanti, Wawan tak mau Bebek Harissa tampil ecek-

ecek. Tapi, dia punya konsep bahwa sebuah resto adalah bagian dari wisata yang terdapat makanan khas Indonesia dan sekaligus menjadi kebanggaan bangsa. “Keberadaan resto sekarang tak hanya kebutuhan perut semata, tapi sudah menjadi gaya hidup. Mereka datang ke resto untuk mentraktir rekanan, sanak-saudara atau teman. Itu sebabnya resto perlu dibangun modern, semoga Bank Jatim juga mau memberi support,” harap Wawan.

Sementara Pemimpin Bank Jatim Cabang RSUD dr Soetomo Surabaya, Didik Supriyanto, yang ikut hadir menyatakan kesiapannya, tapi terlebih dulu mengajukan persetujuan ke kantor pusat. “Pak Wawan ini kami nilai sebagai pekerja keras, inovatif dan tak kenal menyerah sehingga ke depan mempunyai prospek cerah. Bahkan kami juga dipercaya Pak Wawan mengelola keuangannya, misal gaji para karyawan Bebek Harissa mulai tahun lalu sudah dikelola Bank Jatim,” kata Didik Supriyanto. **(kar/mus)**

bankjatim



Mobile Application

	Transfer Transfer ke Bank Jatim dan bank lain
	Cek Saldo Cek ketersediaan dana
	Informasi Transaksi terakhir dan suku bunga
	Pembelian Voucher prabayar
	Pembayaran Tagihan Pasca Bayar
	Daftar Notifikasi SMS Pendaftaran notifikasi tagihan
	Administrasi Rek. Sumber, Ubah TIN, Ubah Password
	Input Konfirmasi Transaksi Input Kode Konfirmasi dan TIN untuk t...

LAYANAN DI GENGGMAN ANDA
Transaksi Di mana saja, Kapan Saja, Cepat & Aman

Menghemat waktu anda dalam bertransaksi.



TERSEDIA MOBILE APPS DALAM BANYAK PILIHAN OS

24 JAM LAYANAN
atm

