

PROMO SPECIAL KARTU BANK JATIM FLAZZ

M A J A L A H

bankjatim

EDISI 84 ■ TAHUN KE-VIII ■ MEI 2014



TOWN HALL MEETING 2014



KEJAR REGIONAL CHAMPION
BANK JATIM GELAR
TOWN HALL MEETING



TARI REMO-SURABAYA

Bank Jatim berani bersaing secara bersih dan sehat menuju regional champion

Semangat Regional Champion Di Town Hall Meeting Bank Jatim 2014

Eko Antono, *Direktur Operasional*

DALAM beberapa tahun terakhir, ekonomi di Provinsi Jawa Timur tumbuh di atas rata-rata ekonomi nasional. Hal ini menjadikan Jawa Timur sebagai salah satu daerah tujuan investasi bagi investor. Mengutip pepatah ada gula ada semut, pertumbuhan itu menjadi magnet yang menarik banyak pihak, termasuk industri perbankan. Hal ini dibuktikan dengan hampir seluruh Bank Umum Nasional dan Asing membuka jaringan kantor di Surabaya, Ibukota Provinsi Jawa Timur. Banyaknya perbankan yang beroperasi pada satu sisi memberikan efek positif bagi perekonomian daerah. Bank Jatim sebagai bank daerah yang saham pengendalinya dimiliki Pemerintah Provinsi Jawa Timur merupakan salah satu bank yang menjadi lokomotif pertumbuhan ekonomi tersebut.

Seiring dengan visi dan misi untuk menjadi Bank terkemuka di wilayah atau BPD *Regional Champion* di tahun 2014, Bank Jatim telah mengadakan *Town Hall Meeting* yang diadakan di *Dyandra Convention Center* Surabaya beberapa waktu yang lalu untuk mengkomunikasikan program kerja oleh jajaran Direksi dan Pemimpin Divisi secara langsung kepada seluruh karyawan Bank Jatim. Ini juga sebagai momentum

mengapresiasi pencapaian Bank Jatim dan langkah kedepan yang bisa dilakukan untuk memajukan bisnis dan mencapai visi dan misi yang telah sama-sama ditetapkan.

Sebagai salah satu bank yang mengutamakan kepercayaan nasabah, peningkatan akan pelayanan adalah salah satu point penting. Mengingat bahwa untuk menjadi regional champion ada 3 pilar penting yang harus dimengerti, dipahami, dan diterapkan. Pilar tersebut adalah kemampuan sebagai *agent of regional development*, ketahanan kelembagaan, dan melayani kebutuhan masyarakat. Hal ini berarti Bank Jatim harus mampu menjadi tuan rumah di daerahnya sendiri. Area bisnis Bank Jatim yang fokus di Jawa Timur mengambil strategi untuk terus mengembangkan inovasi produk, perluasan jaringan kantor, penguatan infrastruktur Teknologi Informasi dan kualitas SDM.

Segala keyakinan tentu harus disertai dengan usaha kuat dan kesungguhan dari seluruh lini di Bank Jatim untuk dapat tercapai. Tetap jaga rasa optimis dan semangat menjadi *regional champion*.



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

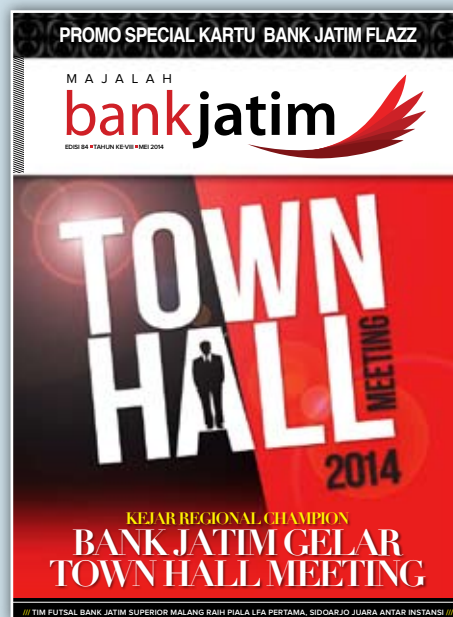
Komunikasi Manajemen

ADA yang menarik pada penyelenggaraan Town Hall Meeting di Dyandra Convention Center, Jl Basuki Rachmad, Surabaya (10/5). Acara yang dihadiri seluruh jajaran direksi, pemimpin divisi, pemimpin cabang serta seluruh karyawan/karyawati Bank Jatim itu dimaksudkan sebagai bentuk komunikasi manajemen dengan seluruh karyawan agar semua karyawan paham tentang arah kebijakan manajemen. Sebab, hampir 53 tahun Bank Jatim tumbuh dan berkembang bersama masyarakat, banyak pencapaian dan prestasi membanggakan. Ini harus terus ditingkatkan dengan melakukan motivasi dan mengatur strategi mengingat masih banyaknya potensi yang belum tersentuh perbankan.

Bank Jatim Cabang Sidoarjo menerapkan *one stop service tax*. Program ini merupakan salah satu inovasi layanan ala swalayan yang diterapkan di sebuah bank. Keunggulan teknologi informasi dan *electronic chanel* ini membuat jarak antara cabang induk dengan jajaran kantor layanan di pelosok desa semakin dekat. Sistem layanan ini sebagai penerapan layanan kepada nasabah yang sudah mencakup semuanya, termasuk menabung, transaksi tarik tunai, atau setor tunai, bayar pajak maupun jaringan kantor capem dan kantor kas.

Tahun 2014 adalah kejayaan cabang olahraga futsal Bank Jatim dengan memberikan kontribusi piala juara pertama di tiga turnamen berbeda. Di Malang mendapat gelar juara Wali Kota Cup, dan merupakan piala pertama Liga Futsal Amatir (LFA) di Malang. Tim Futsal Cabang Sidoarjo mempersembahkan piala juara pertama dalam ajang turnamen antarinstansi. Sementara itu di Surabaya Bank Jatim menjadi juara paro musim dalam kejuaraan LFA Divisi II Jatim V.

Bank Jatim Cabang Utama yang mengikuti parade budaya dan pawai bunga yang digelar Pemerintah Kota Surabaya memperingati Hari Jadi Kota Surabaya ke 721 meraih sukses. Dalam parade ini Bank Jatim mengusung tema wayang, dan mendapat penilaian terbaik pertama serta memperoleh hadiah uang Rp 10 juta. Selamat! (*)





3 **SEKAPUR SIRIH**
Semangat
Regional
Champion
Di Town Hall
Meeting Bank
Jatim 2014

12 **TIM FUTSAL BANK JATIM**
Malang Raih
Piala LFA
Pertama,
Sidoarjo Juara
Antar Instansi

26 **ARTIKEL**
Pentingnya
Perencanaan
Keuangan
Untuk
Kehidupan yang
Lebih Baik

8 **LAPORAN UTAMA**
Meriahnya
Town Hall
Meeting
Bank Jatim
2014

14 **KILAS BANK JATIM**
Kejutan Isi Ulang
Pulsa Telkomsel di
ATM & SMS Banking
Bank Jatim

32 **HOME INDUSTRY**
Cangkang
Kelapa pun
Disulap
Jadi Tas Cantik

11 **LAPORAN UTAMA**
Gelar
Kejuaraan Futsal,
Capem Kamal
Promosikan SMS
Banking

22 **ARTIKEL**
Knowledge
Management,
Investasi Kapital
Individu dan
Kultur Kolaboratif

34 **TIPS**
Tips Memilih
Sadel Sepeda



KOMPAK • Jajaran direksi dan pemimpin divisi.

KEJAR REGIONAL CHAMPION

Bank Jatim Gelar Town Hall Meeting

Seiring dengan visi dan misi menjadi bank terkemuka di wilayah atau BPD *Regional Champion* di tahun 2014, PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk (Bank Jatim) mengadakan pertemuan *Town Hall Meeting* yang diadakan di *Dyandra Convention Center*, Jalan Basuki Rachmad Surabaya, Sabtu (10/5).

Acara itu dihadiri seluruh jajaran Direksi, Pemimpin Divisi, Pemimpin Cabang serta seluruh karyawan dan karyawan Bank Jatim. Ini dimaksudkan sebagai momentum mengapresiasi pencapaian Bank Jatim dan langkah ke depan, yang

bisa dilakukan untuk memajukan bisnis dan mencapai visi misi yang telah ditetapkan.

Direktur Utama Bank Jatim Hadi Sukrianto mengatakan, hampir 53 tahun Bank Jatim berdiri dan melayani masyarakat. Selama periode

tersebut, telah banyak pencapaian yang berhasil diperoleh. "Hampir 53 tahun Bank Jatim tumbuh dan berkembang bersama masyarakat. Banyak pencapaian dan prestasi membanggakan telah dicatatkan. Hal ini harus terus ditingkatkan dengan



melakukan motivasi dan mengatur strategi. Mengingat, masih banyak potensi yang belum tersentuh oleh perbankan.”

Inilah salah satu tujuan Bank Jatim mengadakan *Town Hall Meeting* sebagai bentuk komunikasi manajemen dengan seluruh karyawan. Ini agar semua karyawan paham arah kebijakan manajemen, serta mengajak semua berkomitmen memberikan yang terbaik untuk mencapai target ke depan.

Upaya menggelar *Town Hall Meeting*, sejatinya berawal dari kejelian Bank Jatim dalam melihat beberapa peluang untuk dapat berbuat lebih. Diantaranya, kondisi perekonomian Jawa Timur yang menunjukkan perkembangan yang lebih baik dibandingkan daerah lainnya di Indonesia. Ini terlihat pada pertumbuhan PDRB Jawa Timur melebihi pertumbuhan nasional, serta kondisi internal Bank Jatim yang terus mengalami kemajuan dari waktu ke



FOTO: ALEX

ANTUSIAS • Lomba yel-yel antar cabang.

waktu dengan inovasi produk dan layanan unggulan yang diluncurkan.

“Begitu banyak potensi untuk menjadi lebih baik di rumah sendiri. Dari sinilah kami yakin bahwa kedepan Bank Jatim akan mampu tumbuh dan mencatatkan pencapaian-pencapaian yang lebih baik dengan memaksimalkan peluang yang masih besar,” tegas Direktur Bisnis Menengah & Korporasi Bank Jatim, Djoko Lesmono

Dengan kualitas SDM yang terus ditingkatkan, serta *compliance* yang diiringi integritas tinggi, lanjut Djoko, maka tujuan menjadi *regional champion* menjadi sesuatu yang sangat *achievable*.

Direktur Operasional Bank Jatim Eko Antono juga menyatakan, keyakinan menjadi *regional champion*, tentu juga disertai dengan usaha yang kuat dan kesungguhan yang tinggi dari

seluruh lini di Bank Jatim. “Perlu kiranya menyatukan pemikiran, visi dan juga misi dari setiap jajaran di Bank Jatim untuk mewujudkan hal tersebut tercapai dengan baik. Semoga dengan adanya *Town Hall Meeting* ini tekad untuk mencapai cita-cita yang terdekat yaitu menjadi *BPD Regional Champion* dapat kita capai bersama, antara lain ketahanan kelembagaan yang kuat, kemampuan sebagai *agent*

FOTO: ALEX



HADIAH 100 JUTA • Semua tidak menduga Grup Laguna Grup 6, Gabungan dari Cabang Lamongan, Gresik, Sampang, Bangkalan, Bawean, Sidoarjo, dan Jakarta meraih hadiah Rp 100 juta.

Meriahnya Town Hall Meeting Bank Jatim 2014

GRUP 6 LAGUNA REBUT RP 100 JUTA, GRUP 5 MULTIGUNA JUARA FAVORIT RAIH RP 50 JUTA

TOWN Hall Meeting yang digelar Bank Jatim di Dyandra Convention Center, Jalam Basuki Rachmad Surabaya, Sabtu (10/5), begitu meriah. Acaranya dikemas untuk memberi motivasi semangat kebersamaan, dengan instruktur dari Codass Indonesia. Salah satunya, *fun game* lomba yel-yel, dengan peserta seluruh Pemimpin Cabang dan karyawan.

of regional development dan kemampuan melayani kebutuhan masyarakat “ harap Eko.

Konsep acara ini unik dan menarik dengan menyanyikan lagu Indonesia Raya, *show* suara *robotic* oleh kelompok *beatbox*, pemutaran video motivasi Bank Jatim, tarian jejer gandrung yang menggambarkan keceriaan muda-mudi asal kota Banyuwangi-Jawa Timur, materi motivasi oleh Tim Codass Indonesia,

juga hiburan BaJa (Bank Jatim) *Band* yang personilnya adalah karyawan Bank Jatim yang punya talenta di bidang musik dan patut dibanggakan sebagai bagian dari *show* di acara *Town Hall Meeting* ini. Selain itu dalam acara ini juga diperkenalkan *spirit* Bank Jatim, yaitu “Yang Terbaik Untuk Anda” dan dimeriahkan dengan lomba foto, yel-yel dari seluruh kantor Cabang Bank Jatim serta *lucky draw*.

Hadi Sukrianto menyampaikan bahwa konsep acara ini dirancang sebagai sebuah cerminan dedikasi, komitmen dan kerja keras Bank Jatim. “Acara ini memang dibuat spesial dan dirancang sebagai sebuah *show* yang mencerminkan dedikasi, komitmen dan kerja keras Bank Jatim yang telah diraih selama ini. Untuk itu saya ucapkan, Selamat bertugas dan Selamat berkarya”. tegas Hadi. **(cap)**

SEBELUM lomba itu dimulai, panitia mengumumkan pemenang lomba foto ‘*candid*’ bertema layanan. Hasilnya, foto berjudul “Selamat Datang di Bank Jatim” dari Cabang Madiun adalah terbaik I. Foto terbaik II diraih Cabang Ponorogo. Sementara foto “Mencuci mobil” dari Cabang Kediri, memenangkan foto terbaik III.

Di lomba yel-yel meneriakkan jargon, diikuti seluruh cabang yang terbagi menjadi 6 grup. Masing-masing grup diberi nama produk dan fitur Bank Jatim. Grup 1 SMS Banking, grup 2 Tabungan Haji, grup 3 Pundi Kencana, grup 4 Siklus, grup 5 Multiguna, dan grup 6 Laguna.

Semua grup tampil heboh. Gayanya heroik penuh semangat. Lagunya mengubah syair sebuah lagu berjudul Garuda di Dadaku. Syairnya diubah menjadi “Bank Jatim didadaku, Bank Jatim Kebanggaanku... dan seterusnya. Lalu, mereka meneriakkan yel-yel.. Bank Jatim.. Yang Terbaik Untuk Anda...

Kesempatan ini dimanfaatkan oleh grup 6 Laguna. Dengan visi dan misi yang tepat dan intonasi jelas, mereka meneriakkan “Bank Jatim.... Yang Terbaik Untuk Anda.. Aku Bisa..

Pasti Bisa...Harus Bisa..”.

Ilustrasi gerakan tariannya, diselingi tarian etnik tradisional seperti tari Saman, tarian khas Aceh, dan tarian Jawa. Semua itu menjadi penekanan yang harus ditonjolkan oleh semua personil.

Meski dengan latihan yang teramat singkat, Cabang Gresik terus melakukan koordinasi dengan cabang Lamongan, Sampang, Sidoarjo, Bawean dan Jakarta. Heny dari cabang Gresik yang menjadi instruktur bersama Nurul dari penyelia umum Cabang Sampang, terus berkomunikasi dan mengirimkan video gerakan-gerakannya.

Pemimpin Cabang Gresik Rizyana Mirda memberi gambaran, Heny sampai membrowsing gerakan grup penyanyi JKT-48 melalui internet. Gerakan mereka yang ditiru, lalu videonya dikirim ke anggota cabangnya.

“Jumat malam mereka ketemu semua, dan latihan di lantai 5 gedung kantor pusat selama dua jam. Saat itu, saya minta jangan terlalu lama latihan, karena semua perlu istirahat,” cerita Rizyana Mirda yang terus memberikan semangat kepada timnya.

Yang juga seru, Cabang Sampang, harus membawa instruktur dan alat-alat musik tong-tong khas

gamelan Sampang yang diusung ke Gedung Dyandra. Hasilnya, Grup Laguna mendapat nilai terbaik I. Direktur Bisnis Menengah & Korporasi, Djoko Lesmono mengatakan berhak mendapatkan hadiah sebesar Rp 100 juta.

Dalam lomba ini, menurut Djoko Lesmono tidak ada juara 2, tetapi diputuskan hanya ada juara favorit. Karena ada yang tampil beda, yaitu grup 5 Multiguna (gabungan dari cabang Kediri, Pare, Tulungagung, Trenggalek, Jombang, Mojokerto dan Bojonegoro) dinyatakan sebagai grup favorit.

Di grup 5 Multiguna, Pemimpin Cabang Kediri Budi Santoso, tampil memimpin grupnya dengan mengenakan topi bulu-bulu khas suku Indian. Mereka melenggak lenggok menuju podium bersama instruktur yang mengenakan mahkota bulu-bulu. Budi Santoso CS dari grup Multiguna mendapat hadiah uang Rp 50 juta.

Tiga orang *leader* dari grup 1, grup 6 dan grup 2, mendapat hadiah dari direksi yang diserahkan oleh Djoko Lesmono kepada leader grup 1, Dino dari Cabang Madiun, Heny dari Cabang Gresik, dan Yohanes Koento dari Cabang Utama. **(ary)**



FOTO: ALEX

TARI GANDRUNG • Sebuah keceriaan muda-mudi Banyuwangi yang menarik tarian khas Gandrung sebagai pembuka acara.



FOTO: KOCO

UNSUR TARI • Grup Laguna yang mendapat predikat Terbaik I selain intonasinya bagus juga menyelipkan tarian khas Jawa, dan Saman.



MENGHIBUR • Baja band dari Cabang Jember ikut menyemarakkan Town Hall Meeting.



FOTO: ALEX



FOTO: KOCO

LOMBA FOTO LAYANAN • Direktur Operasional Eko Antono (depan) membacakan pemenang lomba foto 'candid' layanan Bank Jatim. Terbaik I Cabang Madiun, terbaik II Ponorogo dan terbaik III Kediri. Hadiahnya diserahkan kepada pemimpin Cabang.



FOTO: ALEX

LEADER • Para leader terbaik menerima hadiah dari Direktur BMK Djoko Lesmono. (dari kiri) Dino Cabang Madiun, Henny Cabang Gresik, dan J. Koento Cabang Utama



FOTO: ALEX

KUMPUL • Para peserta Town Hall Meeting seluruh Jawa Timur.

FOTO: KOCO



TAMPIL BEDA • Inilah penampilan Kepala Geng - Grup 5 Budi Santoso. Pemimpin Cabang Kediri ini berani tampil beda, menegankan topi khas suku Dayak yang akhirnya meraih predikat Favorit.



FOTO: KOCO



HEBOH • Grup 4 Siklus menonjolkan heroik supporter Arema. Sayang hanya hebohnya saja.

FOTO: IST



Rektor UTM, Prof. Dr. Ir. H. Arifin, MS., PR III Dr. Drs. Sjarif dan Pimcapem Kamal, Eddy Mardianto sebelum pembukaan lomba futsal.

Gelar Kejuaraan Futsal, Capem Kamal Promosikan SMS Banking

Bekerjasama dengan kelompok olahraga Fakultas Pertanian Universitas Trunojoyo Madura (UTM), Bank Jatim Cabang Pembantu (Capem) Kamal, mempromosikan SMS Banking 3366. Acara itu dikemas dengan penyelenggaraan kejuaraan Futsal Forgafta 2014 tingkat pelajar SMA/SMK se wilayah Madura.

Kejuaraan futsal yang diikuti 20 klub futsal pelajar se Madura, juga mengundang peserta dari Gresik dan Lamongan itu, berlangsung 7 – 10 Mei 2014.

Pimcapem Kamal, Eddy Mardianto menyatakan, Bank Jatim mensuport kejuaraan futsal tersebut, karena ingin lebih dekat dengan civitas akademika UTM, sekaligus mengenalkan produk SMS Banking 3366 kepada mahasiswa Universitas Trunojoyo Madura, maupun kalangan pelajar SMA/SMK yang tergabung dalam klub-klub futsal. "Dengan promosi dan pendekatan semacam ini, diharapkan para pelajar dan mahasiswa, lebih mengenal Bank Jatim. Terutama jasa dan produk-produk yang dimiliki Bank Jatim termasuk SMS Banking 3366," katanya.

Menurut Eddy, mahasiswa dan pelajar merupakan pasar yang potensial untuk memasarkan SMS Banking 3366 Bank Jatim. Mereka setiap hari sangat akrab dengan perangkat teknologi informasi, khususnya handphone (HP). Misalnya melakukan browsing, chatting maupun SMS.

Mereka lebih senang melakukan aktivitas yang bersifat *online*. Demikian juga dengan transaksi keuangan *online*. SMS Banking 3366 Bank Jatim merupakan produk yang mereka butuhkan. Sebab, dengan SMS Banking 3366, Bank Jatim akan memudahkan mahasiswa/pelajar untuk bertransaksi. Mulai dari pembayaran biaya pendidikan, ujian, KKN maupun transaksi lain yang mudah diakses melalui SMS Banking 3366 Bank Jatim.(kar)



GEMBIRA • Para pemain, official, Koordinator dan Manajer Tim Futsal bank jatim Cabang Malang Gembira setelah menjuarai Turnamen Walikota Cup dan masuk divisi I LFA. Inset: Pemimpin Cabang Cabang Malang Zainal Arief.

TIM FUTSAL BANK JATIM SUPERIOR

Malang Raih Piala LFA Pertama, Sidoarjo Juara Antar Instansi

Tahun 2014 sepertinya menjadi tahun kejayaan cabang olahraga (cabor) futsal Bank Jatim. Cabor sepakbola *indoor* ini, memberikan kontribusi piala juara I di tiga turnamen yang berbeda. Di Malang juara Walikota Cup, dan merupakan piala pertama Liga Futsal Amatir (LFA) di Malang.

TIM Futsal Cabang Sidoarjo, mempersembahkan piala juara I dalam ajang turnamen antar instansi. Sementara itu di Surabaya, pemain

utama Bank Jatim menjadi juara paruh musim dalam kejuaraan LFA divisi II Jatim V. Dari 13 laga yang dilakoni, tim Bank Jatim belum pernah kalah, dan

hanya *draw* dua kali.

Selanjutnya, tim Bank Jatim akan berlaga di sesi kedua melawan 13 dari 14 tim peserta LFA divisi II di

Gool Futsal, Jagir, Surabaya. Juara I dan *runner up* akan dipromosikan ke divisi I. Di liga futsal amatir 2014, target Bank Jatim adalah juara divisi II agar naik peringkat ke divisi I.

Menurut Anan Susanto, *official* futsal mewakili Sonny Sulaksono manajer tim futsal kantor pusat, materi pemain sementara ini masih 25 orang yang masuk *line up* gabungan pemain dari 8 cabang. “Di babak II nanti pasti akan lebih ketat. Karena semua lawan sudah mengetahui kelebihan dan kekurangan masing-masing tim,” jelas Anan.

Sementara itu di Malang, tim Bank Jatim berhasil meraih trophy Wali Kota Malang sekaligus memastikan diri masuk divisi I LFA tahun pertama di Malang. Trophy LFA pertama yang diraih klub futsal Bank Jatim itu, ditentukan melalui laga final melawan Cheri Belle dengan skor 2-0.

Turnamen LFA memperebutkan Wali Kota Cup Malang digelar di Champion Futsal, Jalan Tidar, Malang, berlangsung mulai 25-28 Mei diikuti 40 tim yang dibagi menjadi beberapa *pool*. Setelah semua tim bertanding, tersaring menjadi 16 besar. Delapan besar teratas masuk divisi I, dan delapan besar kedua masuk divisi II.

Delapan tim teratas divisi I, adalah Bank Jatim, Cheri Belle, BFC, BMFC, Kebab Turki, GDF, dan UMF. Divisi II adalah Infinity, Sakura, Jopu FC, Rodali, Exodus, PSK FC, KR-4 dan Jubile.

Jadwal pertandingan tim divisi I, menurut Fahrudin Koordinator Futsal Bank Jatim, akan ditentukan panitia nanti. Meski yang tampil para pemain *second line*, tim Bank Jatim gabungan para pemain dari 5 cabang yaitu Malang, Batu, Pare, Kediri dan Pasuruan, cukup tangguh. Anak buah pelatih Feri Yudiawan diprediksi keluar sebagai juara. Ini karena materi pemain Bank Jatim sangat prima. Terlebih, mereka juga sudah sering bertemu ketika memperkuat klub masing-masing.

Menurut Fahrudin, semua itu berkat kesabaran para pemain, yang sangat menentukan kemenangan. Mereka bermain sangat hati-hati, taktis dan bisa mengendalikan emosi, meski porsi latihan singkat dan minim.

“Yang jelas, kita bersyukur teman-teman bisa mengendalikan emosi dan bermain tenang. Mengingat, latihan kita singkat. Teman-teman mengikuti strategi yang diterapkan pelatih Feri Yudiawan,” kata Fahrudin yang didampingi M Rofiq Chambali dan Palti.

Pemimpin Cabang Malang Zainal Arief, juga berpesan agar para pemain mengedepankan *fair play*, demi menjaga nama besar Bank Jatim. “Meski materi pemainnya campuran, kalian semua adalah karyawan Bank Jatim. Jaga baik nama Bank Jatim,” pesan pemimpin cabang Malang Zainal Arief.

Sementara itu tim futsal Cabang Sidoarjo, berhasil mempertahankan piala untuk kedua kali pada turnamen futsal antar instansi se-Kota Sidoarjo di tahun 2014. Tahun 2013 lalu dalam kejuaraan yang sama, Cabang Sidoarjo juga menyabet juara. Penyelenggaraan dan arena pertandingannya, digelar di lapangan futsal Zipur, Raya Gedangan, Sidoarjo (17-18 Mei dan 24-25 Mei).

Turnamen futsal yang digelar oleh pemilik lapangan Zipur itu, diikuti 32 tim dari instansi pemerintah Kabupaten Sidoarjo serta perusahaan swasta. Tim Cabang Sidoarjo tetap superior, meski beberapa pemain intinya masuk di pemain *line up* kantor pusat.

Tono Budianto pelatih futsal Cabang Sidoarjo mengatakan, anak buahnya berhasil mempertahankan piala turnamen ini untuk yang kedua kali. “Tahun 2013 lalu kita juara, dan sekarang juara lagi,” papar karyawan Capem Waru Sidoarjo ini.

Di semi final dan final, tim Bank Jatim mendapat perlawanan yang cukup sengit. Saat melawan tim ECCO, sempat terjadi adu penalti, karena sampai babak akhir skor sama kuat 0-0. Akhirnya Bank Jatim

menang 3-0.

Di partai final, lanjut Tono panggilan akrab Tono Budianto, Bank Jatim melawan MBS. Jalannya pertandingan cukup seru. Namun anak buah Tri Ujiarti Pemimpin Cabang Sidoarjo ini, berhasil mengatasi kemelut pertandingan dan menang tipis 2-1. Cabang Sidoarjo juara dengan mendapat trophy dan uang pembinaan.

Kemenangan tim Futsal Bank Jatim di Cabang Malang dan Sidoarjo, membuat Koordinator Futsal Kantor Pusat Tri Swasono gembira. Ini artinya, pembinaan olahraga futsal berjalan sesuai program. Terbukti semua cabang Bank Jatim memiliki tim kuat.

Yang menggembirakan lagi, lanjut Tri Swasono, induk organisasi olahraga di Jawa Timur mengharapkan agar pemain futsal Bank Jatim bisa masuk dalam tim PON mendatang. “Kita masih mempertimbangkan. Ini suatu kehormatan bagi Bank Jatim,” kata Tri Swasono, Pimsubdiv SDM. “(ary)

PARA PEMAIN LFA KLUB BANK JATIM MALANG

PEMAIN

Yerri Yuliansyah, Yoko Uli Akbar, Ari (Cabang Malang)
Zoel, Yoga, Nanang S, Rizal (Cabang Batu), Wildan (Cabang Pare)
Dagmar, Shofyulloh, Syamsul, Taufik (Cabang Kediri), Ibnu Anggun, Nahnue Dwi Cahyo, Abdul Rahman Effendi, Ahmad Sugianto (Cabang Pasuruan)

PELATIH

Ferry Yudiawan

KOORDINATOR

Fahrudin

MANAJER

Palti, M Rofiq Chambali

Kejutan Isi Ulang Pulsa Telkomsel di ATM & SMS Banking Bank Jatim

Bank Jatim bersama Telkomsel, bekerjasama dalam memberikan program kejutan bagi pelanggan setia mereka. Bertajuk Kejutan Isi Ulang Telkomsel di ATM dan SMS Banking Bank Jatim, nasabah maupun pelanggan setia Bank Jatim dan Telkomsel, berkesempatan memenangkan hadiah bernilai puluhan juta rupiah.

PEMIMPIN Divisi Dana Jasa & Luar Negeri Bank Jatim Revi Adiana Silawati mengatakan, program kejutan isi ulang pulsa Telkomsel ini dikhususkan bagi nasabah Bank Jatim dan pelanggan setia Telkomsel.

“Promo Kejutan ini, khusus kami persembahkan bagi nasabah Bank Jatim dan pelanggan setia Telkomsel, khususnya Kartu As dan Simpati. Syaratnya sangat mudah; cukup melakukan pengisian pulsa melalui ATM ataupun SMS Banking Bank Jatim 3366, maka mereka berkesempatan memenangkan sejumlah hadiah yang menarik,” kata Revi.

Program kejutan isi ulang pulsa Telkomsel di ATM dan SMS Banking Bank Jatim, dimulai sejak 1 April hingga 31 Juli 2014. Dengan sistem *highest transaction* (Non Undian) yaitu dengan melakukan sebanyak mungkin transaksi isi ulang pulsa dengan denominasi mulai dari Rp 50.000 ampai Rp 1.000.000 pada periode program, nasabah / pelanggan setia Bank Jatim dan Telkomsel. Mereka yang memiliki poin tertinggi, dapat memenangkan berbagai hadiah bulanan menarik seperti *Gadget Iphone 5C*, *Blackberry Q10*, *Samsung Galaxy Ace 3*, dan *Grandprize* berupa satu unit sepeda motor Honda Vario dan Yamaha New Vixion.

ADAPUN PERHITUNGAN POIN YANG BERLAKU ADALAH SEBAGAI BERIKUT

Denominasi	Point
Rp. 50.000,-	1
Rp. 100.000,-	4
Rp. 150.000,-	6
Rp. 200.000,-	10
Rp. 300.000,-	15
Rp. 500.000	25
Rp. 1.000.000,-	45

Ayo kumpulkan poin sebanyak-banyaknya dengan terus melakukan isi ulang pulsa Telkomsel Anda melalui ATM dan SMS Banking Bank Jatim 3366. Selain proses yang cepat dan gampang, Anda berkesempatan membawa pulang hadiahnya. **(cap)**

KEJUTAN ISI ULANG PULSA TELKOMSEL

GRANDPRIZE

di ATM dan SMS Banking BANK JATIM



1 Yamaha New Vixion

HADIAH BULANAN



4 iPhone 5C



1 Honda Vario 125 cbs



40 Samsung Galaxy Ace 3



4 Blackberry Q10



Jadilah Peraih Poin Terbanyak dan Tercepat

Periode 1 April - 31 Juli 2014

Syarat dan ketentuan berlaku
Warna pada gambar hanya ilustrasi

INVESTOR NEWS

APRIL 2014

Pada bulan April 2014, BJTM menunjukkan performa yang bagus pada banyak aspek sehingga mampu membukukan kenaikan laba bersih sebelum pajak sebesar 24,84% YoY atau *equivalen* sebesar Rp 516.729 juta. Aspek yang mendukung kenaikan laba tersebut antara lain:

- Pengumpulan asset menjadi sebesar Rp 38.458.311 juta (naik 10,75% YoY)
- Penyaluran Kredit menjadi sebesar Rp 23.406.495 juta (naik 20,82% YoY)
- Pengumpulan DPK menjadi sebesar Rp 31.290.756 juta (naik 12,44% YoY)
- Pendapatan Bunga sebesar Rp 1.256.749 juta (naik 29,00% YoY).

Berikut terlampir Laporan Keuangan BJTM per April 2014

NERACA (UNAUDITED / DALAM JUTAAN RUPIAH)

Informasi	April 2013	April 2014	YoY
Total Aset	34,726,818	38,458,311	10.75%
Kredit Yang Diberikan	19,373,119	23,406,495	20.82%
CKPN	(248,721)	(619,850)	149.21%
DPK	27,827,937	31,290,756	12.44%
- Giro	12,725,457	13,414,791	5.42%
- Tabungan	7,256,859	8,642,404	19.09%
- Deposito	7,845,621	9,233,562	17.69%
Modal	5,190,414	5,468,722	5.36%

LABA RUGI (DALAM JUTAAN / UNAUDITED)

Informasi	April 2013	April 2014	YoY
Pendapatan Bunga	974,214	1,256,749	29.00%
Beban Bunga	(244,277)	(303,615)	24.29%
Pendapatan Bunga Bersih	729,937	953,134	30.58%
Pendapatan Ops. Selain Bunga	156,279	168,339	7.72%
Beban Ops. Selain Bunga	(476,152)	(612,727)	28.68%
Kerugian Penurunan Nilai Aset Keuangan	(114,636)	(161,858)	41.19%
Pendapatan (beban) Ops. Selain Bunga	(319,873)	(444,388)	38.93%
Laba Operasional	410,064	508,746	24.06%
Laba Non Operasional	1,115	7,984	616.03%
laba Sebelum Pajak	413,907	516,729	24.84%

RASIO KEUANGAN	APRIL 2014
RASIO	April 2014
ROA	4,32%
ROE	21,82%
CAR	21,26%
LDR	74,80%
NIM	7,54%
BOPO	64,30%

DANA PIHAK KETIGA APRIL 2014

Informasi	April 2013	April 2014	YoY
GIRO PEMDA	10,064,968	10,797,912	7.28%
GIRO UMUM	2,660,489	2,616,879	-1.64%
SIMPEDA	6,466,102	7,377,321	14.09%
SIKLUS	159,689	240,826	50.81%
TAB HAJI	180,306	194,648	7.95%
TABUNGANKU	394,699	760,564	92.69%
BAROKAH	56,063	69,045	23.16%
DEPOSITO	7,256,859	9,233,562	17.69%

KREDIT YANG DIBERIKAN APRIL 2014

Informasi	April 2013	April 2014	YoY
KREDIT KONSUMSI			
MULTIGUNA	11,348,726	13,290,396	17.11%
KPR	781,330	1,130,729	44.72%
LAINNYA	517,192	598,633	15.75%
KREDIT KOMERSIAL			
STANDBY LOAN	734,619	959,004	30.54%
KEPPRES	502,767	547,401	8.88%
OVERDRAFT	1,330,159	2,963,172	122.77%
SINDIKASI	774,191	818,941	5.78%
KREDIT UMKM			
KUR	1,591,207	1,231,768	-22.59%
PUNDI	300,003	635,895	111.96%
LAGUNA	96,290	68,821	-28.53%
LAINNYA	1,396,635	1,161,736	-16.82%

DAFTAR 10 BESAR PEMEGANG SAHAM BANK JATIM (DOMESTIK) PER APRIL 2014

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	5.30%
2	DANPAC SEKURITAS, PT	AN. PERORANGAN INDONESIA	135,209,000	4.53%
3	PT MNC SECURITIES	AN. PERORANGAN INDONESIA	141,100,000	4.73%
4	MANDIRI SEKURITAS, PT	AN. PERORANGAN INDONESIA	124,143,500	4.16%
5	PT Taspen (Persero) - THT	ASURANSI	104,027,900	3.49%
6	RD MANDIRI INVESTA EKUITAS DINAMIS - 831394000	REKSADANA	31,611,200	1.06%
7	MANDIRI SEKURITAS, PT	AN. PERORANGAN INDONESIA	31,721,500	1.06%
8	MANDIRI SEKURITAS, PT	AN. PERORANGAN INDONESIA	31,633,000	1.06%
9	Saham Karyawan (ESA) Bank Jatim Tbk	AN. PERSEROAN TERBATAS	29,363,000	0.98%
10	PT MITRA ANGGUN KELUARGA BERSAMA	AN. PERSEROAN TERBATAS	18,604,500	0.62%
TOTAL			805,413,600	27.00%

KETERANGAN:

PROSENTASE KEPEMILIKAN SELURUH SAHAM OLEH INVESTOR DOMESTIK (1,584,141,938) TERHADAP JUMLAH LEMBAR SAHAM PUBLIK (2.983.537.000) ADALAH 53,10%

DAFTAR 10 BESAR PEMEGANG SAHAM BANK JATIM (DOMESTIK) PER APRIL 2014

No.	NAMA	STATUS INVESTOR	JUMLAH LEMBAR SAHAM	% TERHADAP JUMLAH LEMBAR SAHAM PUBLIK
1	JPMCB - NORGES BANK - 2157804128	INSTITUTION – FOREIGN	401,558,000	13.46%
2	CITIBANK LONDON S/A MUTUAL FUND EQ EMERGING DIVIDEND (UCITS)	INSTITUTION – FOREIGN	192,906,400	6.47%
3	RBC IST S/A CIM DIVIDEND INCOME FUND	INSTITUTION – FOREIGN	175,900,000	5.90%
4	UBS AG LDN BRANCH A/C CLIENT-2157234000	INSTITUTION – FOREIGN	127,673,500	4.28%
5	SSB WTAU S/A WISDOMTREE EMERGING MRKTS SC DIV FUND-2144614648	INSTITUTION – FOREIGN	94,202,200	3.16%
6	CB INTL PLC (LUX BRANCH) S/A PERINVEST LUX SICAV	INSTITUTION – FOREIGN	50,000,000	1.68%
7	SEB PRIVATE BANK S.A S/A DUNROSS INVESTMENT LTD	INSTITUTION – FOREIGN	36,300,000	1.22%
8	HSBC-FUND SERVICES A/C HT ASIAN ALPHA AMOEBA FUND	INSTITUTION – FOREIGN	30,000,000	1.01%
9	BNYM SA/NV AS CUST OF EMPLOYEES PROVIDENT FUND-2039844119	INSTITUTION – FOREIGN	26,600,000	0.89%
10	SSB ZVY5 S/A SSGA ACT EMERG MRKT SMALL CAP SEC LNDNG QIB COMM TST FD - 2157564053	INSTITUTION – FOREIGN	21,325,500	0.71%
TOTAL			1,156,465,600	38.76%

KETERANGAN :

PROSENTASE KEPEMILIKAN SELURUH SAHAM OLEH INVESTOR ASING (1,399,395,062) TERHADAP JUMLAH LEMBAR SAHAM PUBLIK (2.983.537.000) ADALAH 46,90%.

INFORMASI DIVIDEN

PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk (Bank Jatim) akan membagikan dividen ke pemegang saham sebesar Rp 605,86 miliar atau 73,5% dari laba bersih tahun buku 2013. Dengan jumlah tersebut, setiap pemegang saham perseroan berhak memperoleh dividen sebesar Rp 40,61 per lembar saham.

Berikut jadwal pembagiandividen tunai yang akan dilakukan perseroan :

Cum Dividen:

Pasar reguler dan negosiasi pada 28 April 2014

Pasar tunai pada 2 Mei 2014

Ex Dividen:

Pasar reguler dan negosiasi pada 29 April 2014

Pasar tunai pada 5 Mei 2014

Tanggal daftar pemegang saham yang berhak dividen (recording date) pada 2 Mei 2014

Pembayaran dividen tunai dilakukan pada tanggal 14 Mei 2014 melalui rekening efek di Bahana Securities untuk diteruskan ke rekening Investor pada tanggal 16 Mei 2014.

INFORMASI SAHAM

Pergerakan saham BJTM di bulan April 2014 mengalami permintaan tertinggi diangka Rp 486 dan terendah diangka Rp 434 dengan kenaikan harga rata-rata yang bagus dari Rp 467 pada bulan Maret 2014 menjadi Rp 474 pada bulan April 2014. Angka terendah Rp 434 didapat pada akhir bulan April setelah pengumuman pembagian dividen, diperkirakan banyak investor trading yang menunggu untuk mendapatkan pembagian dividen dari Bank Jatim yang tergolong besar yaitu Rp 40,61 per lembar saham atau 9,44% dari nilai saham IPO.



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

RASIO KEUANGAN :

ROA : 4,32% ROE : 21,82%

CAR : 21,26% LDR : 74,80%

NIM : 7,54%

BOPO : 64,30%

Rp. 953 M (30,58%)
PENDAPATAN BUNGA BERSIH

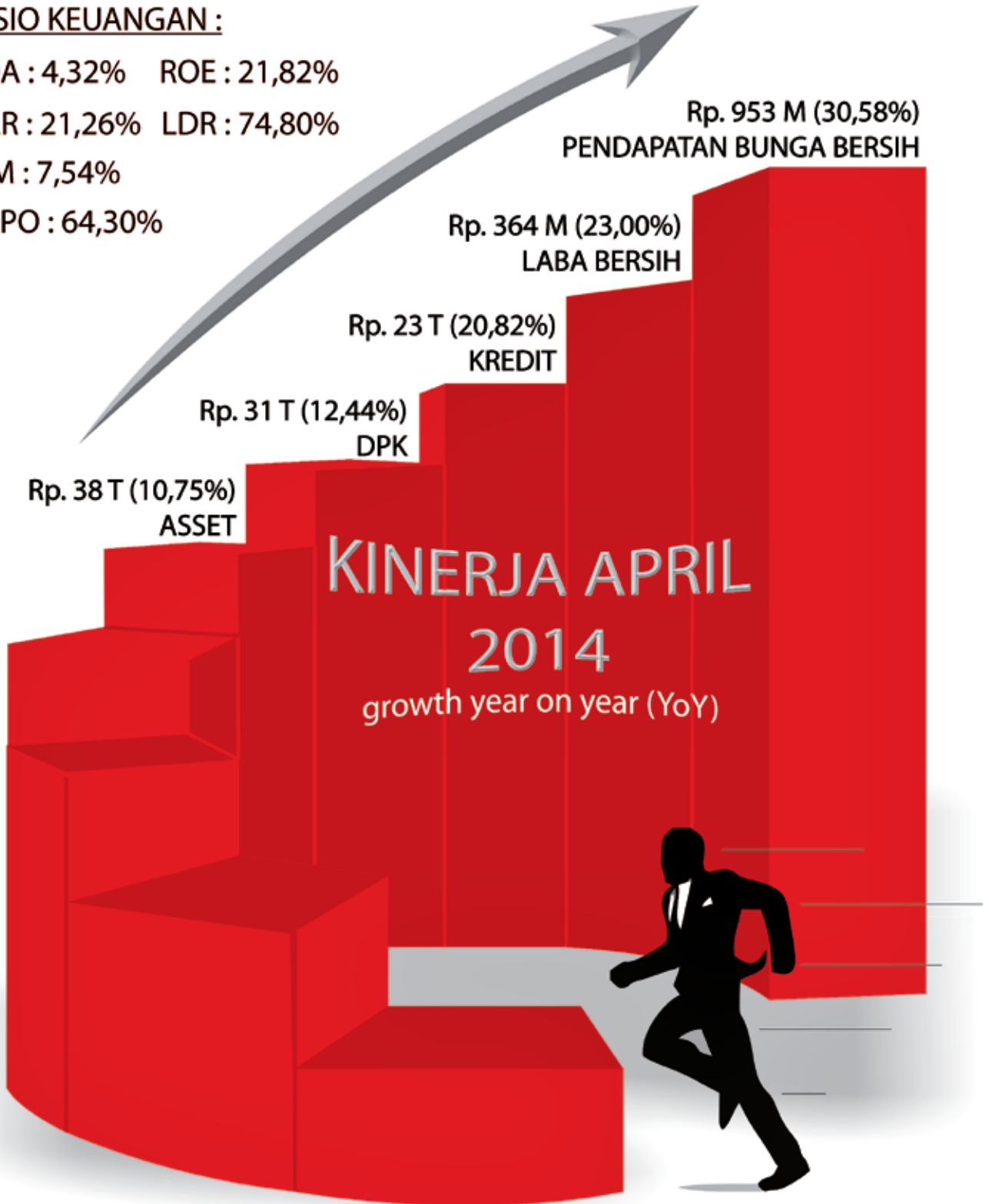
Rp. 364 M (23,00%)
LABA BERSIH

Rp. 23 T (20,82%)
KREDIT

Rp. 31 T (12,44%)
DPK

Rp. 38 T (10,75%)
ASSET

KINERJA APRIL
2014
growth year on year (YoY)



Promo Special Kartu Bank Jatim Flazz



SEIRING dengan tujuan meningkatkan transaksi di sektor *e-banking* dan dalam upaya meningkatkan *fee based income*, Bank Jatim terus menunjukkan langkah serius dalam meningkatkan layanan di sektor tersebut. Salah satunya, dengan meluncurkan produk *e-money* pada pertengahan April lalu.

Bekerjasama dengan Bank BCA selaku penerbit, produk yang diberi nama kartu Bank Jatim Flazz tersebut, bisa didapatkan nasabah atau masyarakat umum di Kantor Bank Jatim Cabang setempat, dengan harga cukup terjangkau Rp 25 ribu, dengan batas pengisian ulang/top up mulai dari Rp 50 ribu, hingga Rp. 1 juta.

Kartu yang berfungsi sebagai alat pembayaran yang sah ini, dapat digunakan di seluruh *merchant/outlet* yang menyediakan alat kartu Flazz. Dengan hanya menempelkan kartu pada alat tersebut, secara cepat dan mudah seperti slogannya "*Tap n Go*", maka transaksi berhasil dilakukan.

Mudahnya bertransaksi menggunakan Kartu Bank Jatim Flazz ini, sangat memberikan manfaat dan efektivitas bagi para penggunanya. Tak perlu repot membawa uang *cash* di dompet saat berbelanja ataupun untuk membayar berbagai kebutuhan lainnya.

Dalam melakukan program promo, Bank Jatim memberikan penawaran spesial bagi setiap pembelian Kartu Bank Jatim Flazz + Top Up untuk kelipatan sebanyak 2, 4, dan 6 kartu sekaligus. Dapatkan bolpoint cantik untuk pembelian dua kartu, gelas.mug untuk pembelian 4 kartu, dan flasdisk untuk membeli 6 kartu Bank Jatim Flazz, selama persediaan masih ada.

Ayo segera beli kartu Bank Jatim Flazz. Nikmati kemudahan transaksi dan bawa pulang hadiahnya. Info lebih lanjut hubungi beberapa Kantor Cabang Bank Jatim (Cabang Utama, Dr Soetomo, Perak, HR Muhammad, Gresik, Sidoarjo, Malang, Jakarta dan Syariah Surabaya). **(cap)**

SEBUAH STRATEGI FUNDAMENTAL (1)

Knowledge Management, Investasi Kapital Individu dan Kultur Kolaboratif



Oleh: **KEMAS ARIEF FAHMI**
Bank Jatim Capem Puspa Agro

Alam semesta memberikan wahana pembelajaran bagi umat manusia untuk kelangsungan hidupnya. Kultur perusahaan, juga berubah menyesuaikan era ekonomi yang semakin *turbulence*. Ini ditandai dengan kompetisi yang hanya menyisakan organisasi-organisasi adaptif, pembelajar, dan antisipatif terhadap perkembangan zaman.

Pada awalnya, manusia hidup di era batu. Dia hanya mengandalkan cara berfikir dan peralatan sederhana untuk mendukung kehidupannya sehari-hari. Peralatan utama yang dibutuhkan adalah batu, tombak dan panah. Sementara yang diperebutkan adalah hewan buruan atau makanan yang dikumpulkan itu sendiri. Untuk sukses di era ini, orang harus kuat dan cekatan. Perilakunya pun sangat individualis. Siapa yang membawa hasil buruan yang lebih bergensi, misalkan beruang atau macan-dibanding kelinci atau burung, akan lebih dihormati, tanpa memandang senioritas.

Kemudian manusia memasuki era pertanian. Peralatan yang digunakan adalah cangkul dan traktor sederhana yang ditarik kuda, sapi atau kerbau. Yang diperebutkan adalah lahan pertanian. Peradaban mulai tumbuh seiring manusia melakukan kegiatan pertukaran dan kerjasama dalam mengupayakan irigasi, mengusir hama, dan sebagainya. Karena orang yang lebih dahulu lahir mempunyai pengalaman dan ilmu yang lebih, maka di era ini mulai dikenal konsep senioritas atau tetua.

Setelah era pertanian berkembang, berlanjut ke era industri. Peralatan utama yang digunakan adalah mesin dan teknologi. Perebutan lahan berganti dengan perebutan modal dan teknologi. Saat itu, perekonomian ditandai dengan melonjaknya produktivitas. Jika di era pertanian sumber daya yang dominan adalah lahan dan tenaga fisik manusia, di era industri sumber daya yang menjadi pusat perhatian adalah *man* (manusia), *money* (uang), *machineries* (mesin-mesin), *material* (bahan baku), dan *methods* (metodologi, konsep, cara).

Di abad 21 ini, kita memasuki era ekonomi pengetahuan. Di era ini penguasaan atas kecepatan aliran pengetahuan dan informasi menjadi dominan dalam sebuah kesuksesan organisasi. Karakteristik era ekonomi pengetahuan antara lain: globalisasi pasar dan teknologi, demokratisasi informasi, arus bebas modal dan adanya pasar bebas pekerja berpengetahuan (*knowledge worker*) seperti yang diungkap Thomas L.

Friedman dalam bukunya *The World is Flat*. Jika kekayaan di era industri adalah peralatan produksi, maka di era ini, kekayaan organisasi adalah para *knowledge worker* dan produktivitas mereka. Maka yang diperebutkan adalah talenta individu yang memiliki pengetahuan dan informasi dengan perilaku yang mau berbagi (*sharing*), dan berkolaborasi dengan orang lain.

Pengetahuan dan pembelajaran

Kompetensi organisasi dibangun dari semua kompetensi semua individu di dalamnya. Suatu kompetensi individu diukur dari seberapa baik ia mengolah data yang tersedia, menjadi sebuah informasi yang kemudian diproses menghasilkan pengetahuan untuk dijadikan alat menghasilkan nilai dimana puncaknya adalah *wisdom*, - mengetahui secara tersirat bagaimana menciptakan, mengakses dan mengintegrasikan pengetahuan.

Pembelajaran adalah proses mengubah informasi menjadi pengetahuan, suatu tahap paling krusial dan menyita waktu. Krusial karena terkait dengan kemampuan mengambil tindakan. Individu tidak akan mencapai tingkat pengetahuan dan ketrampilan yang dibutuhkan dalam perannya, jika tidak pernah belajar. Di sisi organisasi, hal yang sama terjadi. Kompetensi organisasi hanya akan tumbuh jika ada pembelajaran. Salah satu penyakit organisasi adalah manakala dirinya menjadi lembam, malas belajar (tidak melakukan *benchmark*, menutup diri), visi yang tumpul dan gagal mengelola potensi *knowledge worker*.

Seperti saat ini, pemahaman pentingnya Knowledge Management (KM) bagi pemimpin, sebagai salah satu alat untuk menjadikan organisasi mereka lebih baik. Ada tiga isu strategis dalam pengelolaan KM; yaitu kompetensi karyawan, struktur internal dan struktur eksternal.

Kompetensi karyawan terdiri dari: pendidikan, pengalaman, ketrampilan, *attitude*, dan *passion*. Struktur internal

berupa: merek, sistem, proses, budaya organisasi, IT, dan manajemen. Sedangkan struktur eksternal terdiri dari: *company image*, *brand image*, nasabah, relasi dengan *vendor*, dan jaringan. Maka menurut Karl-Erik Sveiby, *Knowledge Management* adalah suatu upaya menghasilkan nilai tambah melalui aset *intangible*.

Investasi Kapital Individu dan Kultur Kolaboratif

Bagi setiap individu yang mempunyai visi ke depan, investasi kapital individu mempunyai arti yang sangat penting. Individu yang merupakan pembelajar adalah aset sesungguhnya bagi organisasi. Investasi kapital yang dimiliki oleh individu dapat berupa: referensi keilmuan/*knowledge*, pengalaman hidup, spiritual, dan pengenalan dengan budaya-budaya yang berbeda.

Organisasi yang memahami pentingnya investasi kapital individu, seharusnya memberikan kesempatan kepada individu untuk berkembang memaksimalkan potensinya dengan cara meningkatkan minat para individu, untuk menjadi pribadi yang sadar berkeinginan selalu menjadi lebih baik dari hari kemarin. Dengan menyediakan berbagai pelatihan-pelatihan, baik yang merupakan program organisasi maupun inisiatif individual.

Dalam manajemen moderen, tujuan lebih mudah tercapai jika terdapat kultur kolaboratif yang berporos pada jalinan kerjasama unsur-unsur/grup yang membentuk, dan membangun dalam suatu organisasi. Kultur yang memungkinkan tiap *knowledge worker* membagikan pengetahuannya, dihargai dan memiliki andil sama besar terlepas, dari peran mereka yang berbeda.

Keputusan yang dihasilkan, bukan dibentuk di atas dan diterapkan ke bawah. Bukan pula *top-down* yang kaku dan mengintimidasi. Kultur kolaboratif menghasilkan aura positif, para rekan kerja dan bawahan bekerja dengan ringan hati menjadi diri sendiri. Suatu grup bisa tumbuh, berkembang dan berhasil dalam jangka panjang.

(bersambung)

Lewat UKM, Jatim Siap Hadapi MEA 2015

**MENGHADAPI era ASEAN
Economy Community
(AEC) atau Masyarakat
Ekonomi ASEAN (MEA)
yang diberlakukan
pada tahun 2015, peran
Koperasi dan UMKM
tak bisa diremehkan.
Bahkan, peran itu sangat
memegang kunci dalam
menggerakkan ekonomi
di Jawa Timur maupun
Indonesia.**

“Kalau kita lihat, peranan Koperasi dan UMKM pada pergerakan ekonomi di Jatim maupun di Indonesia, sangat strategis. Sebab di Jatim saja, kalau kita lihat pertumbuhan ekonomi yang 6,68 persen tahun ini, Koperasi dan UMKM memberi kontribusi sekitar 54,48 persen,” kata Kepala Dinas Koperasi dan UMKM Jawa Timur, Fattah Jasin.

MEA 2015 nantinya akan bergerak di sepuluh negara ASEAN yang menyangkut barang, jasa, investasi, tenaga kerja dan modal yang akan menjadi satu kesatuan. “Bila dibanding dengan negara-negara seperti Laos, Vietnam dan Philipina, saya optimistis Indonesia berada di urutan tiga besar, dibawah Singapura dan Malaysia. Maklum, dua negara ini memang penduduknya sedikit,” terangnya.

Menurutnya, menghadapi MEA 2015 industri yang bahan bakunya



FATTAH JASIN,
Kepala Dinas Koperasi
dan UMKM Jatim

berasal dari agro, menjadi paling siap. Sebab, Jatim merupakan provinsi terkemuka untuk potensi bidang agro. “Selain itu kita juga bisa lihat UKM-UKM yang bergerak di bidang otomotif, karena dalam menghadapi MEA 2015, Jawa Timur diminta untuk memberikan kontribusi di ASEAN. Bukan berarti yang lain tidak berperan. Contoh bahan-bahan industri seperti kuningan, logam, mebel itu, juga punya peran yang signifikan,” kata orang nomor satu di Dinas Koperasi dan UMKM Jatim ini.

Kalau melihat tata ruang Jatim, lanjutnya, potensi-potensi agro itu berada di wilayah Malang Raya dan sekitarnya, antara lain Kota Malang, Kota Batu dan Kabupaten Malang. Bergeser sedikit ke Kediri, Tulungagung. Lantas ke timur, ada Jember, Lumajang, Bondowoso, Banyuwangi dan sebagian Situbondo. Untuk otomotif, bila melihat pergerakannya, berada di wilayah Surabaya, Sidoarjo, Pasuruan, Gresik yang merupakan pendukung ekonomi, khususnya untuk UKM.

“Di daerah-daerah itu, ada supporting komponen, baik ke Astra maupun ke perusahaan-perusahaan otomotif lain. Bahkan di Ngingas,

Waru, Sidoarjo, ada Aspilo (Asosiasi Pengusaha Logam). Jadi, UKM yang bergerak di bidang otomotif itu hulu-hilirnya sudah jelas. Ketika dia memproduksi, maka ada industri besar yang menampung untuk mendukung kegiatan-kegiatan otomotif,” terang mantan Kepala Disperindag Jatim ini.

Fattah Jasin optimistis, bila bicara target dalam MEA 2015 ini, karena bahan baku memang terbanyak ada di Jawa Timur. Misal, industri yang membutuhkan bahan baku dari holtikultura, sayur dan lain-lain, memang potensinya di Jawa Timur. “Demikian juga halnya bagi pengusaha-pengusaha logam. Pabrik-pabrik baja dan sebagainya, Jawa Timur memang kuat. Sehingga saya optimistis, target-target yang telah ditetapkan itu akan bisa terpenuhi, bahkan bisa melampaui rata-rata nasional,” ujar Fattah Jasin yang juga pernah menjabat sebagai Kepala Biro Adm Perekonomian Pemprov Jatim ini.

Sesuatu yang membanggakan, lanjut dia, bahwa Kementerian Negara Koperasi dan UKM, membidik Jawa Timur sebagai barometer pemberdayaan Koperasi dan UMKM. Sebab, Dinas Koperasi dan UMKM Jawa Timur memiliki klinik Koperasi dan UMKM. Malah, Klinik Bisnis dan UMKM Jawa Timur yang didirikan sejak tahun 2008, menjadi percontohan nasional. Klinik ini mempunyai sepuluh layanan antara lain informasi, bisnis, konsultasi bisnis, konsultasi masalah pembiayaan, konsultasi pemasaran, IT, intreprenur, *soft course* pustaka, mobile intreprenur (kendaraan yang melayani masyarakat soal pelatihan atau pendirian badan usaha), dan televisi dengan skala

terbatas.

Soal *soft course*, menurut Fattah Jasin, banyak diminati masyarakat, sekaligus sebagai salah satu strategi Dinas Koperasi dan UMKM untuk menumbuhkembangkan wirausaha. Ada 16 jenis pelatihan, seperti membatik, sulam pita, bordir, makanan, pelatihan membuat ayam kremes, gelas printing, pelatihan hantaran pengantin dan lain-lain. Instrukturnya, adalah pelaku-pelaku usaha yang sudah sukses, baik sudah ekspor maupun menguasai pasar nasional. Semua gedung klinik itu, ada di lingkungan Dinas Koperasi dan UMKM Jatim, di Jl Juanda, Sidoarjo.

Menyinggung pembiayaan, secara spesifik diakui memang ada beberapa kendala di dalam menumbuh-kembangkan UKM di Jawa Timur. Tidak hanya masalah pembiayaan, tetapi juga sumber daya manusia (SDM), pemasarannya, teknologinya, termasuk desain dan lain-lain. Memang, tiga tahun sebelumnya, banyak UKM-UKM yang tidak bisa mengakses ke perbankan. Tetapi setelah ada salah satu perusahaan daerah yaitu PT Jamkrida, maka hampir 20-30 persen sampai sekarang sudah bisa mengakses ke perbankan. Dengan adanya Jamkrida, maka UKM-UKM yang dulu tidak *bankable*, sekarang sudah bisa diatasi karena ada lembaga penjamin.

“Nah, kalau sekarang bicara soal kendala, Alhamdulillah, Dinas Koperasi dan UMKM bisa mengatasi dengan beberapa produk layanan perbankan. Tidak hanya dana bergulir dari provinsi yang melalui eksekutifnya, Bank Jatim dan Bank UMKM Jawa Timur, tetapi ada juga di Kementerian Koperasi dan UKM. Namanya, Lembaga Pengelola Dana Bergulir (LPDB) dengan bunga yang antara 6 hingga 9 persen.” Kemudian ada kredit usaha rakyat (KUR), ada yayasan yang kerjasama dengan perbankan yang juga bunganya rendah. Salah satu contoh, Prof Haryono Suyono yang membawa misi dari Yayasan Damandiri bisa diakses melalui Bank Jatim dan Bank UMKM Jawa Timur. (kar)



MTF Hasilkan Transaksi Rp 42 Miliar

UNTUK mempromosikan potensi wisata, Jawa Timur konsisten menyelenggarakan acara Majapahit Travel Fair (MTF). Melalui agenda kegiatan ini, diharapkan mampu memberikan dampak positif pariwisata, sehingga bisa meningkatkan kesejahteraan rakyat.

“Selama tahun 2013 jumlah wisatawan yang masuk ke Jawa Timur sebanyak 39 juta orang dan mengeluarkan uangnya untuk berwisata di Provinsi Jawa Timur,” kata Gubernur Jatim Soekarwo saat membuka MTF 2014 di Ballroom Grand City, Surabaya, Kamis (8/5) malam. Pameran yang terbuka untuk umum ini, penyelenggaraannya dilanjutkan di Grand City Surabaya tanpa dipungut biaya masuk, dibuka mulai pukul 10.00 s/d 21.00 wib.

Kepala Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Jawa Timur, Jarianto mengatakan, tahun ini merupakan penyelenggaraan MTF yang kelimabelas, dilaksanakan sebagai upaya untuk mempromosikan potensi dan daya tarik wisata serta budaya Jawa Timur. Kegiatan ini, sekaligus menjual produk paket wisata, produk hotel, daya tarik wisata, produk penerbangan dan produk UMKM.

Gubernur kembali menegaskan, sektor pariwisata dampaknya bisa langsung dirasakan masyarakat tanpa harus masuk ke kantong pemerintah terlebih dahulu. Salah satu dampak yang bisa dirasakan langsung masyarakat, yaitu konsumsi yang dilakukan pada sektor pariwisata, sehingga bisa menyejahterakan masyarakat.

Jawa Timur sendiri, masih memiliki peluang lebar untuk berinvestasi di sektor tersebut. Melalui acara ini,

diharapkan mampu menjadi promosi budaya yang tersebar di Jawa Timur.

Di acara itu, panitia juga menggelar seminar di Diamond Room Grand City Convex Surabaya dengan tema “Melalui Sport and Recreation, Kita Tingkatkan Peluang Pasar Pariwisata Jatim untuk menjadi Destinasi Pariwisata Dunia”. Pembicaranya, dari PT Ancol Jaya Jakarta dan Promotor Jakarta Marathon. Kegiatan seminar itu diikuti 100 peserta berasal dari instansi budpar kabupaten/kota di Jatim, pengelola DTW, lembaga pendidikan pariwisata, asosiasi pariwisata, pengelola hotel, event organizer, dan instansi terkait.

Pada kegiatan tahun ini, juga ada travel exchange (*travex*) di Hotel Bumi Surabaya sebagai upaya penjualan paket wisata dan hasil transaksi *travex*. Transaksi Majapahit Travel Fair (MTF) 2014 yang diperoleh dari *travex*, melebihi target yang dipatok Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Jawa Timur. Kegiatan mempertemukan *buyer* dan *seller* yang digelar di Hotel Bumi Surabaya itu, dibuka sejak Kamis pagi hingga malam jelang pembukaan MTF menghasilkan transaksi Rp 42 miliar atau meningkat dibandingkan tahun lalu yang mencapai Rp 38 miliar.

Travex dilaksanakan di dalam *booth* menggunakan *round robbin system* dengan format *buyer meet seller*. Konsep ini, tidak seperti tahun sebelumnya yang dilakukan di atas meja. Konsep baru ini, terbukti mampu meningkatkan hasil transaksi. Lokasi wisata yang menjadi favorit para *buyer*, masih didominasi Gunung Bromo disusul Ijen, Pantai Plengkung, wisata golf, kawasan Malang serta Batu. (kar)

Pentingnya Perencanaan Keuangan Untuk Kehidupan yang Lebih Baik



Seperti bentuk fisiknya uang selalu memiliki dua sisi, begitu pula dari segi pemanfaatan atau penggunaannya. Disatu sisi uang bisa menjadi penyelamat hidup kita, namun disisi yang lain uang bisa menjadi sumber masalah yang terbesar dalam hidup kita.

Adalah hal yang wajar jika uang bersifat penyelamat bagi hidup manusia, ini sesuai dengan harapan orang kebanyakan yaitu hidup pas-pasan, pas lagi butuh pas ada uang atau pas lagi kepingin pas ada uang.

Namun lain halnya jika arti kata “pas-pasan” tersebut secara nyata terjadi dalam hidup kita, maka disinilah uang bisa menjadi sumber masalah yang terbesar dalam hidup kita.

Permasalahan dengan uang adalah salah satu permasalahan yang klasik dan menjadi momok yang menakutkan bagi sebagian besar manusia dewasa ini. Begitu banyak kasus yang terjadi dilatar belakang oleh uang. Sebetulnya permasalahan ini tidak perlu terjadi jika kita mampu merencanakan keuangan dengan

baik.

Hampir sebagian besar orang yang memiliki permasalahan dengan uang dikarenakan mereka tidak mampu merencanakan keuangan dengan baik. Sebagian besar dari kita memandang uang hanya untuk memenuhi kebutuhan hidup saja yaitu sebatas sandang, pangan dan papan semata. Padahal lebih dari itu semua uang justru mempunyai manfaat yang jauh lebih baik disetiap sendi kehidupan kita jika kita mampu merencanakan keuangan dengan

baik terutama untuk kebutuhan dimasa yang akan datang yang memiliki sifat tak terduga.

Sebagian dari kita masih sering beranggapan bahwa penghasilan hari ini akan dimanfaatkan untuk membeli keperluan ini, mengganti itu, atau memperbaiki sesuatu lainnya, bukan berfikir untuk dimanfaatkan kepada sesuatu yang sifatnya bernilai investasi dan berguna dimasa yang akan datang. Bahkan tidak sedikit pula dari kita dikarenakan terlalu mengikuti gaya hidup, maka arus keuangan pun lebih besar pasak dari pada tiang, terjebak lingkaran hutang, tagihan, dan lain sebagainya yang justru memberikan masalah baru.

Disini letak pentingnya untuk merencanakan keuangan, untuk mewujudkan kehidupan yang bahagia secara batin dan tercukupi secara ekonomi tidak selalu diukur dengan uang yang banyak yang kita miliki disuatu waktu. Melainkan kebahagiaan dengan apa yang kita miliki saat ini disertai dengan kecukupan dan rasa aman akan keperluan masa datang, tanpa ada rasa khawatir dengan namanya hutang atau tagihan yang belum terselesaikan.

Untuk mewujudkan hal tersebut sebenarnya cukup mudah asalkan ada kemauan untuk berubah atau mencoba serta menahan keinginan berlebih untuk membeli sesuatu yang dapat menarik hati, meskipun itu sangat sulit dilakukan. Jika sudah mampu untuk menahan hasrat tersebut, maka perlahan kita dapat dengan mudah mengatur penghasilan berdasarkan post-post prioritas berikut ini.

Prioritas 1

Kas Rumah Tangga / Individu, merupakan prioritas utama yang perlu dan paling penting untuk diperhatikan. Bagi mereka yang sudah berumah tangga perlu kiranya untuk memberi porsi yang lebih untuk prioritas pertama ini dari penghasilan yang ia dapat baik itu berupa

sandang, pangan dan papan agar kesejahteraan keluarga dapat terjaga dengan baik. Begitupun halnya dengan mereka yang belum berumah tangga, tetap mengalokasikan porsi yang lebih pada prioritas pertama ini untuk kebutuhan jangka pendeknya seperti persiapan untuk menuju jenjang pernikahan, membeli rumah, investasi, tabungan pribadi, giro, deposito, dan sebagainya yang sifatnya jangka pendek dan bisa diambil sewaktu-waktu apabila dibutuhkan.

Pada prioritas pertama ini disarankan untuk mengalokasikan dana $\pm 50\%$ dari penghasilan yang didapat, hal ini dikarenakan prioritas pertama diasumsikan memiliki sifat yang sangat *urgent* dan mendesak untuk kepentingan yang tak terduga dan dapat terjadi sewaktu-waktu. Oleh karena itu porsi 50% dari penghasilan merupakan angka yang sesuai untuk dialokasikan pada prioritas pertama ini.

Prioritas 2

Tabungan Masa Depan,

merupakan hal yang perlu untuk mendapatkan perhatian lebih setelah kas keluarga/pribadi. Ini ditujukan untuk memberikan rasa aman dan nyaman dalam menyongsong masa depan khususnya bagi anda yang mencita-citakan sesuatu yang baik untuk keluarga. Tabungan Masa Depan ini pada umumnya bersifat panjang dengan angsuran yang tetap, tidak dapat diambil sewaktu-waktu karena sesuai namanya untuk masa depan maka hanya dapat digunakan untuk masa yang akan datang sesuai dengan waktu yang telah ditetapkan. Untuk itu perlu kiranya menganggarkan porsi yang cukup besar untuk prioritas ini jika anda ingin masa depan dan hari tua anda tidak menderita / memiliki permasalahan dengan uang.

Kurang lebih sebesar 30% dari penghasilan adalah angka yang cukup tepat untuk anda anggar pada prioritas 2 ini, bisa dialokasikan

pada Tabungan pendidikan anak, asuransi jiwa, tabungan hari tua, dan lain sebagainya.

Prioritas 3

Keperluan Pribadi,

setelah menetapkan 2 prioritas utama dalam mengatur / mengelola keuangan, barulah berfikir untuk menghibur diri / bersenang-senang dengan hasil jerih payah yang telah kita upayakan dalam satu bulan. Entah itu hanya untuk sekedar jalan-jalan/*refreshing*, nonton bioskop, makan-makan bersama keluarga, beli tas/sepatu baru, dan lain sebagainya. Untuk itu 20% dari penghasilan merupakan angka yang pas untuk mengakomodir keperluan pribadi ini yang sifatnya sebagai pelengkap ini.

Dengan merencanakan keuangan melalui cara membagi penghasilan kita kedalam post-post berdasarkan prioritas diatas, maka kehidupan yang bahagia dan sejahtera seharusnya adalah hal yang mudah untuk kita nikmati tanpa ada rasa resah dan khawatir yang menghampiri dan mengganggu pikiran setiap harinya memikirkan permasalahan dengan uang karena telah disesuaikan dengan post-post yang sudah ada dan ditetapkan sesuai kebutuhan kita.

Selain itu agar perencanaan keuangan yang telah ditetapkan ini berjalan dengan baik, penting juga kiranya untuk mengontrol agar pengeluaran kita tidak melebihi setiap anggaran yang telah ditetapkan di masing-masing post tersebut.

Kemudian yang terakhir dan yang tidak kalah penting untuk sama-sama kita lakukan dalam mengatur keuangan ini adalah selalu menyisihkan sebagian dari penghasilan kita untuk keperluan shodaqah, ataupun zakat kepada mereka yang membutuhkan bantuan kita, selain untuk berbagi dengan sesama, melalui shodaqah dan zakat yang kita berikan tersebut dapat membersihkan / mensucikan harta dan dapat memperoleh keberkahan dalam hidup kita baik di dunia ataupun akhirat kelak, InsyaAllah. (cap)

Koreksi Berita Umroh iB Maqbula

Majalah Bank Jatim EDISI 83 TAHUN KE-VIII APRIL 2014

Ada sedikit koreksi berita soal Umroh iB Maqbula yang dimuat di Majalah Bank Jatim edisi 83, Tahun ke VIII, April 2014 lalu. Beberapa koreksi itu antara lain;

KOREKSI 1

Tertulis :

... untuk memudahkan bagi karyawan swasta, PNS, wiraswasta, profesional, anggota TNI/Polri yang berusia minimal 21 tahun atau telah menikah.

Seharusnya :

..... untuk memudahkan bagi karyawan swasta, PNS, wiraswasta, profesional, anggota TNI/Polri yang berusia minimal 21 tahun atau telah menikah dan maksimal 65 tahun.

KOREKSI 2

Tertulis :

.... sudah menjadi pegawai tetap minimal 2 tahun berdasarkan Surat Keputusan dari Dinas/Instansi/Perusahaan. Pinjaman yang diberikan atau bisa disetujui Bank Jatim Syariah 80 persen dari total pinjaman. Syarat angsuran ...

Seharusnya :

.... sudah menjadi pegawai tetap minimal 2 tahun berdasarkan Surat Keputusan dari Dinas/Instansi/Perusahaan.

Pembiayaan ini bisa juga diberikan untuk nasabah yang ingin berangkat umroh bersama keluarganya atau bahkan orang lain yang menjadi tanggungan nasabah, sehingga tidak ada batasan untuk pemberian plafon.

Sedang jumlah pinjaman yang diberikan/disetujui Bank Jatim

Syariah yaitu 80 persen dari total biaya umroh. Syarat angsuran atau simulasinya

KOREKSI 3

Tertulis :

... biaya administrasi Rp 100 ribu, sehingga total Rp 1,6 juta. Berapapun besarnya pinjaman, imbal jasa untuk jangka waktu 12 bulan tetap Rp 1,6 juta. Imbal jasa ini hanya untuk satu kali

Seharusnya :

... biaya administrasi Rp 100 ribu, sehingga total Rp 1,6 juta. Imbal jasa ini hanya untuk satu kali

KOREKSI 4

Tertulis :

...Bagi calon jamaah umrah boleh memilih biro travel umrah lain, meski travel umrah tersebut belum bekerjasama dengan Bank Jatim Syariah, asal sudah terdaftar resmi di Departemen Agama Kota Surabaya. "Asal membawa keterangan asli keikutsertaan perjalanan umroh berikut perincian biayanya, " pungkas Mustain

Seharusnya :

... Bagi calon jamaah umrah boleh memilih biro travel umrah lain, meski biro travel umrah tersebut belum bekerjasama dengan Bank Jatim Syariah asalkan harus memenuhi ketentuan yang telah ditetapkan dan mengadakan Perjanjian Kerjasama (PKS) dengan Bank Jatim Syariah terlebih dahulu

Demikian, terimakasih.

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 MEI 2014



SUBAIDI

NIP: 0517
Tanggal Pensiun:
7 Mei 2014
Unit Kerja:
Cabang Kepanjen
Keterangan:
Pensiun



JHONY FAHAMSYAH

NIP: 1109
Tanggal Pensiun:
31 Mei 2014
Unit Kerja:
Cabang Sidoarjo
Keterangan:
Pensiun

DJUNARJO S IP MM, PENSIUNAN BANK JATIM

Pernah Berbisnis Sembako dan Sapi Perah, Kini Direktur Keuangan RSI Surabaya



MASA menjelang memasuki pensiun seringkali membuat seseorang berada di simpang jalan. Tapi tidak bagi yang sudah siap menghadapinya.

Bagi yang optimistis pensiun bukan berarti tidak memiliki pekerjaan, namun bagaimana mengisi hari-hari itu dengan kesibukan yang harus disesuaikan dengan kondisi tubuh, mengingat usia sudah tidak muda lagi tetapi masih produktif.

Bagi yang belum siap dan bisa menghadapi masa-masa itu, tentu ini berkaitan dengan bagaimana menyikapinya - terutama - yang menyangkut kondisi kejiwaan seseorang.

Tentu semuanya ada “perangkat” untuk menghadapi hal itu, selain menyiapkan *skill*, yang utama tentu

yang menyangkut kejiwaan dan sikap mental (*mindset*) seseorang. Yang menyangkut hal terakhir barangkali tidak terlalu berat bagi yang selalu dekat dan menghayati ajaran-ajaran agama. Tapi akan berbeda jika hal itu jauh dari sikap pasrah dan tawakal. Karena jika tak menghayati hal ini, saat memasuki masa pensiun

seringkali terjebak pada *post power syndrome*.

Sehubungan dengan hal-hal itulah, maka Djunarjo S. IP. MM. pensiunan Bank Jatim yang pada masa bakti terakhirnya menjabat Kepala Divisi Kredit Khusus ini mencoba menyadarinya dengan berbagai kesibukan, baik yang menyangkut

perihal kerohanian maupun yang menyangkut usaha-usaha perekonomian. Yang menyangkut rohani Pak Djun semakin rajin beribadah baik yang wajib maupun sunnah dengan berprinsip bagaimana kita berusaha untuk menjadi *waqolilum min ibadiyassyakur*/menjadi umat yang pandai bersyukur nikmat Allah, sedangkan yang menyangkut perekonomian, dia memulai usaha toko sembako di rumahnya kawasan Delta Sari dan membuka toko du dalam pasar Anusapati Sidoarjo, tak lama sesudah pensiun dari Bank Jatim tahun 2007.

“Hidup rasanya begitu bersemangat. Saya tidak menyangka bahwa pada saat pensiun bisa menikmati saat-saat yang penuh gairah. *Kulakan* dan melayani pembeli adalah kesibukan hari-hari awal saya memasuki masa pensiun. Dibantu seorang keponakan, dan tentu saja keluarga kami, usaha sembako ini berjalan lancar,” ujar Pak Djun yang lantas menambahkan, “Untuk menunjang usaha ini saya membeli kendaraan roda empat Espass, terutama saya gunakan untuk *kulakan*.”

Bagi Pak Djun membuka usaha saat memasuki masa pensiun yang utama bukan semata-mata mencari keuntungan. Yang lebih penting upaya ini lebih bersifat sosial, meski untuk sisi ekonominya harus diperhitungkan agar tidak merugi. Bersamaan dengan memasuki masa pensiun itu ia “dititipi” oleh salah satu familinya seorang keponakan agar bisa membantu Pak Djun bila membuka usaha untuk mengisi hari-hari pensiun. “Kira-kira kalau membuka usaha, apa yang cocok dengan *skill ponakan*?” tanya Pak Djun kepada familinya tersebut. Dijawab: “Barangkali usaha sembako. Buka toko di rumah dan di dalam pasar”. Maka diturutilah usul familinya itu. Artinya, usaha ini lebih dititikberatkan pada upaya membantu keponakannya. Lebih bersifat sosial.

Sapi perah

Memasuki masa pensiun

seringkali mengandung banyak pilihan untuk menggali peluang usaha, demikian juga Pak Djun. Melalui seorang kenalannya yang bekerja di perusahaan asuransi, Pak Djun disarankan untuk mengawali usaha sapi perah di kawasan Pujon, Malang. Setelah melalui beberapa kali survei, Pak Djun memutuskan juga membuka usaha sapi perah dengan cara dititipkan (digaduhkan) kepada 5 (lima) orang petani di sana dengan sistem bagi hasil, selain usaha sembako.

Dari sebagian uang pesangon yang diterima sebagai pensiunan Bank Jatim, sebanyak Rp 150 juta ia investasikan ke usaha sapi perah ini. Ia memiliki 20 ekor sapi, Sapi perah setelah melahirkan memiliki masa perah/produktif sampai dengan saat bunting berikutnya umur 7 bulan. Setelah 9 bulan melahirkan memasuki masa perah/produktif berikutnya. Dari setiap ekor sapi yang susunya diperah dan dijual ke koperasi setempat, rata-rata meraih untung Rp 1,8 juta, per bulan yang lantas dibagi dua dengan peternak penggaduh. Para peternak penggaduh yang dititipi dua ekor sapi akan memperoleh penghasilan Rp 1,8 juta per bulan. Saat itu UMR (upah minimum regional) akhir tahun 2007 Rp 1,2 juta.

Bagi para peternak penggaduh yang berprofesi sebagai petani, memelihara sapi perah tidak begitu sulit, bisa sejalan dengan pekerjaan lainnya. Selain tidak memakan tempat, juga gampang dipasarkan hasilnya.

Selain memelihara sapi perah untuk diambil susunya, Pak Djun juga berbisnis penggemukan sapi pedet. Kata Pak Djun, justru yang lebih menguntungkan dengan menjual pedet setelah digemukkan beberapa bulan.

Selain usaha sapi perah, usaha di bidang lain juga pernah dilakukan Pak Djun sesudah pensiun. Ia pernah menjadi petani tebu bekerjasama dengan para petani penggarap lainnya dengan menyewa lahan di kawasan Sidoarjo. “Hasilnya, lumayan,” ujar Pak Djun.

Sebagaimana disampaikan Pak Djun di atas, membuka usaha tersebut lebih bersifat sosial. Ada nilai sedekahnya. Selagi bisa bersedekah berapapun nilainya wajib dilaksanakan saat itu juga.

Bersedekah adalah cara untuk lebih bersyukur nikmat yang diberikan Allah SWT kepada kita, tambah Pak Djun. Bersedekah bisa dilakukan dalam bentuk sedekah harta, ilmu, tenaga dan perilaku (selalu menebar senyum); tidak harus menunggu kaya raya, sebagai ilmuwan yang bergelar, atau memiliki tenaga super kuat. Bersedekah seyogyanya dilakukan sejak awal mulai saat ini.

Membantu RSI

Pada suatu hari di tahun 2009, Pak Djun bertemu dengan Prof Dr Romdhoni SP.J. Direktur Utama RS Haji dan seorang kenalannya yang bertugas di RS Haji. Dari pembicaraan jumpa para sahabat yang kebetulan memiliki jabatan rangkap sebagai Pengurus Yayasan Rumah Sakit Islam Surabaya (Yarsis), Pak Djun ditawarkan untuk ikut membantu menangani manajemen keuangan di Rumah Sakit Islam (RSI) Surabaya. A. Yani. Singkat kata, Pak Djun akhirnya menerima uluran tangan tersebut. Lantas sejak itu Pak Djun menjadi deputy Direktur Umum & Keuangan RS Islam Surabaya A. Yani, yang tugasnya bersama anggota direksi RS itu menyusun rencana, menetapkan strategi operasional, dan melaksanakan program kerja. Selain itu juga menatalaksanakan operasional bidang tata usaha, umum dan keuangan, dengan mengawasi dan melakukan evaluasi kinerja.

Sejak saat itu Pak Djun mencurahkan tenaga dan pikirannya untuk membenahi manajemen keuangan RS tersebut. Ketekunan dan kepiawaian Pak Djun untuk ikut membantu menangani bidang keuangan itu membuahkan hasil, tahun 2010 hingga saat ini Pak Djun dipercaya sebagai Direktur Umum dan Keuangan RS Islam A. Yani Surabaya.

Karena kesibukan yang harus fokus, bisnis sembako dan sapi perah akhirnya dilepas. Tahun 2012 sapi perah yang digaduhkan Pak Djun akhirnya dijual.

Saat-saat pertama bertugas, manajemen keuangan RS tersebut masih belum tertata dengan baik. Memang, kata Pak Djun, “filosofi” RS lebih bersifat *social oriented* namun dalam perkembangan saat ini mulai bergeser ke arah *profit oriented*. Pengelolaan sistem keuangan diarahkan untuk mencapai *performance standard* yang ditentukan agar kinerja RS berjalan baik untuk dapat memenuhi semua kewajiban jangka pendek, menengah dan panjang dengan lancar. Investasi untuk peremajaan alkes (alat kesehatan) dan rehabilitasi fasilitas pelayanan dapat dilakukan dan *alhamdulillah* sampai akhir tahun 2013 investasi dalam peremajaan alkes, renovasi fasilitas pelayanan mulai gedung rawat inap, rawat jalan, farmasi, sistem Instalasi Pengolahan Air Limbah (IPAL) dan lain-lain telah mencapai lebih dari Rp 12 miliar. Pengeluaran dana investasi bersumber dari akumulasi keuntungan dan bantuan pinjaman Bank Jatim Sidoarjo sebesar Rp 2,2 miliar.

Supaya RS bisa berkembang dan lebih optimal untuk menangani

para pasien serta meningkatkan kesejahteraan karyawan, sebagai Ditrektur Umum dan Keuangan, Pak Djun dan jajarannya ditarget keuntungan. Tahun 2012 RS yang berdiri pada tahun 1975 sebagai RS type C ini meraih keuntungan Rp 1,4 miliar, tahun 2013 meraih Rp 2 miliar, dan tahun 2014 ditarget keuntungan sebesar Rp 3 miliar. Optimistis tercapai, Pak? “Ya harus optimistis,” ujarnya disusul senyum.

Sebagai orang keuangan, seluruh ilmu Pak Djun dicurahkan untuk menyehatkan sistem keuangan RS ini. Ia bikin pedoman pengelolaan aktiva tetap, pengelolaan utang piutang, pengelolaan persediaan, pedoman pelaporan keuangan, pedoman evaluasi kinerja keuangan, pedoman penyusunan Rencana Kerja Anggaran Tahunan (RKAT) dan pedoman audit (SPI) sekaligus implementasinya. Ia susun *performance standard* keuangan seperti batasan minimal ratio kas, waktu keterikatan piutang, rasio solvabilitas dan rasio lancar, juga perangkat strategi manajemen keuangan lainnya, agar hasil maksimal bisa dicapai.

Usaha Rumah Sakit berbeda dengan usaha jasa lainnya (seperti perbankan, asuransi, penerbangan, hotel dan restoran). Menurut Pak Djun Rumah Sakit merupakan usaha padat keahlian yang saling

menunjang dan tidak dapat saling menggantikan, karena itu menjadi padat karya, dan juga padat modal serta padat teknologi karena peralatan kedokteran yang canggih dengan harga yang mahal-mahal. Untuk itu dibutuhkan seni tersendiri

Bagi Pak Djun, bekerja dimana saja kuncinya harus fokus dan total, tidak boleh setengah-setengah. Selain itu harus bisa bekerja sama, baik dengan atasan maupun dengan bawahan. Saling hormat menghormati, tanpa mengabaikan pedoman kerja, tambahannya.

Jerih payahnya membantu menangani manajemen RSI Surabaya A. Yani, semakin berat di pundaknya, dengan dipercaya sebagai pimpro pembangunan Kamar Operasi 2 lantai yang telah selesai. Saat ini ditugasi kembali menjadi pimpro pembangunan RSI Medical Center menjadi 9 sembilan lantai dengan kapasitas 150 tempat tidur yang peletakan batu pertama dilakukan tanggal 24 Mei lalu oleh Mendikbud M. Nuh, dengan rencana biaya investasi sebesar Rp 35 miliar.

Ada kalimat yang tampaknya menarik dari Pak Djun yang sampai sekarang masih menjadi komisariss utama PT Ihtiyar Ridho ini: “Kalau mau bersedekah jangan menunggu kaya. Kalau mau menularkan ilmu jangan menunggu punya gelar”. (**had, adi**)

KARIER DJUNARJO S IP MM, DI BANK JATIM

- Honorer kasir bank keliling Cabang Banyuwangi
- Staf Kas/ Giro Cabang Banyuwangi
- Kasi Sekretariat Cabang Banyuwangi
- Wakil Pemimpin Cabang Bojonegoro
- Pemimpin Cabang Lumajang

1990

- Pemimpin Cabang Banyuwangi
- Kabag Hukum & Humas
- Bank Jatim Pusat
- Kabag Akuntansi Bank Jatim Pusat
- Pemimpin Bidang Operasional
- Cabang Utama Surabaya

1998

Pemimpin Cabang Tanjung Perak

1999

Pemimpin Divisi Akuntansi

2004

Pemimpin Divisi Pembinaan Cabang

2007

Pemimpin Divisi Kredit Khusus



Cangkang Kelapa pun Disulap Jadi Tas Cantik



BETAPA banyak orang mengabaikan serpihan tempurung kelapa yang dibiarkan berserakan jadi ongkongan sampah di pasar-pasar. Namun bila ingin sedikit kreatif, tempurung atau cangkang kelapa yang tergolong limbah ini, akan menghasilkan rupiah. Di tangan Ratih Fatmawati, cangkang atau bathok kelapa mempunyai nilai seni unik.

DIA memilih kerajinan tas batik tempurung kelapa lantaran bahan bakunya mudah didapat. Hasilnya, selain dijual di pasaran lokal daerah wisata seperti Jogjakarta, Jakarta dan Makassar, tas yang dominan warna coklat ini, juga pernah melayani pelanggan dari Meksiko, Australia serta Iran. Produk kerajinan ini, juga laris manis di pasar Jamaika, Afrika Selatan, yang pemasarannya lewat Bali. “Saya tak tahu pemesan dari luar negeri ini sudah lama tidak pernah kontak kami lagi,” tutur Ratih, ibu tiga anak yang beralamat di Gang Bugenfil/4 Kota Lamongan, sekaligus pemilik Ghandis Craft.

Disamping melayani pembelian tas di rumah dan keluar daerah atau luar pulau, dia juga membuka *show room* di depan stasiun kereta, Jl Jendral Sudirman Lamongan. Bahkan, dia juga diberi stan di lokasi rekreasi Wisata Bahari

PENGHARGAAN • Ratih dengan piagam penghargaan sebagai perajin kreatif.

FOTO: KAR



SENI UNIK • Tas kreasi dari tempurung kelapa.

FOTO: KAR

Lamongan (WBL). Kebanyakan pelanggan akan kembali membeli jika ada model yang terbaru. Dalam sebulan, Ratih bisa memproduksi 500 hingga 600 tas dengan berbagai motif. Meski terlihat mewah, sebenarnya harga tas yang eksotis ini tergolong murah. Satu tas, hanya dipatok dengan harga mulai dari Rp.10.000 hingga Rp 120.000.

Lihatlah tas hasil karya Ratih. Perpaduan cangkang kelapa yang dikombinasi dengan kain batik, ternyata punya daya eksotik. Pecahan tempurung kelapa itu, dibentuk lingkaran kecil-kecil sesuai kebutuhan. Dengan sebuah alat khusus, lalu bahan dasar ditempel lem yang telah dibentuk sesuai ukuran tas. Selanjutnya pembuatan setengah jadi ini, dijahit sedemikian rupa dengan tangan agar tempelan hiasan tempurung kelapa tak lepas. Usai dijahit, proses akhir adalah pemberian berbagai macam kain batik pada bagian tengah tas, sehingga tampak lebih menarik.

“Nama Ghandis Craft kami ambil dari nama anak kami yang pertama. Kami memulai usaha ini tahun 2002. Awalnya kami membuat kerajinan tas ini dari enceng gondok. Karena prospeknya kurang bagus, maka tahun 2003 kami beralih ke kerajinan cangkang kelapa. Kami menjadi perajin enceng gondok bertahan cuma satu tahun saja,” tuturnya.

Bahan-bahan tempurung kelapa yang sudah jadi, didatangkan dari Banyuwangi dan Jember. Di rumah Ratih, cangkang kelapa berukuran kecil dan sudah dalam bentuk ukiran, sehingga tinggal ditempel. “Beli bahan jadi lebih menguntungkan daripada harus bikin sendiri. Apalagi kami tidak bisa mengatasinya. Sebaiknya kita fokus pada model kerajinan yang akan kita bikin saja. Ide desain disamping kita mencari model yang bagus, kadang idenya datang dari pelanggan. Nah, untuk membuat kerajinan ini

kami dibantu 28 pekerja,” tutur istri Bambang Sudirawan yang PNS ini.

Bakat membuat kerajinan tas diperoleh, dari pamannya yang saat itu menekuni kerajinan tas dari enceng gondok. Sementara Ratih sebagian memasarkannya. Waktu pun terus berjalan, sampai akhirnya sang paman tidak mau membuat kerajinan tas enceng gondok. Alat-alatnya diberikan kepada Ratih. Sementara kendala yang dihadapinya sebetulnya pada masalah klise usaha *home industry*. “Pekerja saya yang kebanyakan ibu-ibu dan membawa barang garapannya pulang ke rumah. Kalau sudah sibuk urusan sawah, misal panen, maka pekerjaan menyulam tas ditinggal. Inilah kendala kami. Telanjur pesanan banyak, tapi pekerjaanya memilih ke sawah. Tapi, kalau mengambil pekerja yang baru, juga terbentur pada kualitas pekerjaannya yang tidak sebagus pekerja yang lama,” tuturnya. **(kar)**

Tips Memilih Sadel Sepeda



SADEL merupakan salah satu komponen penting dalam sepeda.

Akan tetapi sering kali luput dari perhatian para penggemar sepeda tingkat pemula. Material, bentuk ergonomi dan posisi pasang yang salah akan sangat berpengaruh pada kenyamanan dalam bersepeda. Mungkin pembaca sendiri pernah mengalami rasa kebas / mati rasa (Jawa: gringgigen), panas, atau nyeri pada selangkangan pada saat bersepeda. Hal tersebut akibat dari sadel. Daerah rawan ini, selayaknya mendapatkan perhatian khusus guna menghindari cedera lebih serius.

Secara tipikal, sadel sepeda akan menopang langsung di tiga bagian/ titik pada Pelvis (panggul) kita. Yaitu satu titik di bagian depan di daerah Perineum (jaringan lunak diantara kaki) dan dua titik dibagian belakang, di daerah Ischial Tuberosities (daerah tulang duduk). Tiga titik inilah yang

membentuk bidang kerja, sehingga menjadikan goesan stabil dan bertenaga untuk otot-otot bagian pinggul kebawah.

Lalu mengapa bisa terjadi rasa kebas (Jawa: gringgigen)? Ini disebabkan gangguan peredaran darah pada pembuluh darah dan saraf yang menuju area genital. Karena telah terjadi tekanan pada jaringan lunak dimana terdapat jalur pembuluh-pembuluh darah dan saraf-saraf halus, yang keberadaanya terjepit di antara Pubic Bone dan Perineum yang menekan pada bagian tengah sadel. Untuk menghindari hal tersebut diatas tentu saja harus memperhatikan sadel sepeda yang dipakai.

SADEL PAS, BOKONG NYAMAN. ITULAH RUMUS YANG SEMPURNA.



Posisi pasang.

Langkah pertama, tentu saja mengatur posisi sadel dengan penyesuaian postur pemakainya. Tiap manusia mempunyai bentuk ergonomic bokong yang berbeda beda. Karena itu, tiap orang bisa saja punya rumusan

husus yang hanya cocok buat dirinya. Aturlah sadel mulai dari ketinggian paling ideal, sehingga posisi kaki jatuhnya pas pada saat kaki tertekuk di posisi putaran atas, dan saat kaki lurus diputaran bawah (sedikit bengkok, jangan lurus).

Setelah ketinggian seat didapatkan ukuran yg cocok, baru mengatur posisi sadel (lihat foto disamping ini). Atur dengan baik di titik poros sadel agar “maju-mundur”, lalu atur pula “*tilting up-and down*”. Kesalahan di sini, bisa juga membuat selangkangan terasa nyeri dan tidak nyaman. Ambil beberapa kali setting-an, cobalah berputar hingga jarak tempuh sekian kilometer dan rasakan, mana yang paling enak.

Langkah kedua, jangan bosan mengatur posisi jatuhnya tulang bokong di titik yang paling pas di permukaan sadel dudukan. Masalahnya, ketika mengayuh sepeda sekian kilometer, posisi bokong bisa saja terus menerus berubah. Kadang kelewat maju, miring sana sini, dan kadang terlalu mundur ke bagian ujung luar sadel. Titik jatuhnya tulang bokong yang salah inilah yang membuat selangkangan nyeri.

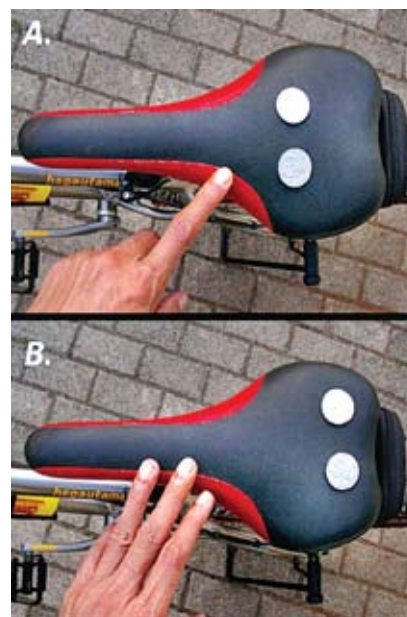


Foto di atas ini, terlihat sadel sepeda dengan koin uang. Jika koin uang diumpamakan sebagai ujung tulang bokong, maka di titik itulah tulang kita menekan permukaan sadel. Apabila titik tulang jatuhnya terlalu ke depan sadel yang runcing, maka hasilnya bisa jadi sakit.

Coba ubah posisi duduk, dengan memundurkan posisi bokong ke ujung luar sadel. Paskan titik jatuhnya tulang tersebut (lihat koin itu). Sehingga pantat mundur ke belakang. Posisi titik tulang bokong di bagian ujung luar sadel ini, biasanya bisa menghilangkan nyeri. Justru di bagian belakang sadel itulah busanya lebih kenyal dan mampat sehingga mampu menahan bobot tubuh pemakai. Sambal mengayuh menelusuri jalan, jangan berhenti untuk mengatur titik tumpuan bokong dengan maju mundur di atas permukaan sadel. Cari dan rasakan, mana yang paling pas dan enak.

TIPE SADEL.

Hal yang perlu diperhatikan sebelum membeli sadel baiknya memperhatikan beberapa hal berikut :

1. Bentuk Sadel

Bentuk sadel yang bermacam macam, tujuannya adalah untuk menopang berat badan saat bersepeda, sehingga pas dengan sit bone/tulang ekor/bokong. Sadel untuk perempuan didesain lebih lebar dibandingkan dengan sadel untuk pria.

2. Shell dan Design

Shell sadel biasanya dibuat dari campuran plastik agar tidak berat. Biasanya terbuat dari nylon, dan ada pula sadel premium yang dibuat dari 100 persen carbon, yang biasanya harganya mahal. Pabrikan sadel profesional berinovasi membuat sadel seringan mungkin tapi tetap sesuai dengan geometri tubuh serta mampu menahan berat badan pengendara saat bersepeda. Desain sadel yang baik, adalah sadel yang sesuai dengan geometri bokong pemakai sehingga tetap nyaman meski dipakai lebih dari 100 km, serta mampu menopang pergeseran sit bone saat bersepeda;

3. Padding/Busa Sadel

Padding/busanya pada sadel adalah bagian yang sangat vital untuk kenyamanan. Padding sadel biasanya menggunakan busa urethane yang dicampur dengan gel polymer. Sehingga pengendara dapat nyaman dalam bersepeda. Busa dan gel ini dicetak bersama-sama dengan shell, dengan kepadatan dan ketebalan yang bervariasi sesuai model. Bantalan sadel yang tebal dan empuk, tidak selamanya



membuat nyaman saat bersepeda. Jika bantalan sadel kita tidak sesuai dengan geometri / postur tubuh, maka bukan nyaman yang didapat, tapi sakit dan panas karena bantalan sadel didesain agar mampu fokus menopang sit-bone. Apabila terlalu tebal sangat memungkin area-area lain disekitar sit-bone terkena bantalan sadel yang menyebabkan sakit dan panas.

4. Dudukan sadel

Dudukan sadel adalah bagian bawah sadel yang ditempelkan pada seatpost. Dulu, dudukan sadel ini dibuat dari besi baja yang berat kemudian dilapisi dengan chrome. Saat ini dudukan sadel dibuat dari carbon yang dilapisi aluminium. Atau untuk sadel yang mahal, biasanya dibuat dari carbon fiber atau titatium, sehingga saddle menjadi lebih ringan dan kuat.

5. Cover sadel

Cover sadel yang baik adalah yang terbuat dari kulit asli. Namun tidak menutup kemungkinan untuk harga yang lebih murah, menggunakan kulit sintesis (lorica) atau terbuat dari campuran kain dan plastic. Cover sadel untuk race/balap, memiliki permikaan yang licin atau halus, sedangkan untuk sepeda off-road/mountain (MTB), sudutnya dibuat agak tebal untuk menahan pantulan saat turunan pada medan yang tidak rata.

Sadel meskipun kadang disepelekan, akan tetapi mempunyai peranan sangat vital pada kenyamanan dalam bersepeda. Seseorang yang mempunyai hobi serius dalam bersepeda selalu akan menaruh perhatian khusus pada sadel, bahkan rela merogoh kocek jutaan rupiah hanya untuk sebuah sadel. Seperti kata pepatah, "ada harga ada rupa". Semakin mahal sadel berbanding lurus dengan tingkat kenyamanan. Saran penulis jika Anda hendak membeli sadel mahal, jangan langsung membeli terlebih dahulu. Anda bisa mencoba punya teman Anda terlebih dahulu. Bila terasa cocok dan nyaman, baru Anda putuskan untuk membeli. Atau, Anda bisa pergi ke toko sepeda untuk mencoba tes sadel terlebih dahulu (beberapa toko besar menyediakan sadel untuk test yang bisa dibawa pulang gratis). Test sadel tersebut bisa Anda coba selama seminggu sebelum Anda memutuskan untuk membeli.

Berdasarkan pengalaman penulis, beberapa merk sadel yang pernah penulis pakai dan sangat nyaman adalah sbb:

MTB : Fizik Gobi, Selle Italia Flite, Fizik Nisense, WTB Silverado dan Fizik Tundra

Roadbike : Fizik Arione, San marco aspide superleggera, Selle italia SLR carbonio, Selle italia flite L1, San marco mantra dan Fizik Ardea.

Happy Goves!



Para Pengamen Perth

Di mana pun, mengamen adalah pekerjaan yang dilakukan untuk mengharap belas kasihan orang lain. Mereka berharap, agar orang lain melemparkan selebar dua lembar mata uangnya. Yang membedakan, mungkin sajian yang disampaikan dalam mengamen. Kalau di Indonesia mengamen kebanyakan dari rumah ke rumah, di dalam bus kota, atau masuk depot – mendatangi meja ke meja – memainkan alat musik gitar. Malahan dengan alat apapun, yang penting mendatangkan bunyi. Namun tidak demikian di Perth, ibu kota Negara bagian Australia Barat. Kota berpenduduk sekitar 1,2 juta jiwa itu, selama ini dikenal sebagai kota turis, kota seni, dan kota pelajar.

Pengamen-pengamen di Perth, melakukan pekerjaannya dengan berdiam di satu tempat. Umumnya di pusat-pusat keramaian, terutama banyak dijumpai di pusat pertokoan dan perkantoran seperti di

Hay St Mall dan Murray St Mall. Mereka tidak berkelana seperti di Surabaya, masuk di sebuah kompleks perumahan, mendatangi rumah demi rumah menenteng gitar, dan mendendangkan lagu demi lagu. Mereka berdiam di satu tempat beberapa jam dalam kawasan tersebut, dari sekitar pukul sembilan pagi, hingga matahari di atas ubun-ubun. Bahkan, sampai sore hari menjelang matahari terbenam. Mereka memanfaatkan keramaian lalu lalang orang berangkat dan pulang kerja, para turis, atau mereka yang sedang berbelanja di kawasan itu.

Sebenarnya, Hay St Mall dan Murray St Mall, lebih tepat disebut kawasan pejalan kaki, yang menghubungkan lokasi-lokasi penting di jantung kota Perth. Selain kedua lokasi tersebut, yang sering dijadikan mangkal para pengamen adalah Forrest Place, tepat di depan Kantor Pos Besar Perth. Jaraknya, tak jauh dari Hay St Mall dan Murray St Mall. Ribuan orang, setiap hari lalu lalang di kawasan ini. Meski orang-orang begitu berjubel, namun arus pejalan kaki lancar-lancar saja.

Di sepanjang jalan-jalan tersebut, tersedia bangku-bangku dan telepon-telepon umum (sekitar tahun 1990-an). Sulit menjumpai sampah berserakan di kawasan ini. Barangkali karena tempat-tempat sampah cukup tersedia, dan tingkat kedisiplinan masyarakat untuk

menjaga kebersihan sudah demikian tinggi. Sementara beberapa petugas, siap memungut sampah yang jatuh. Pemandangan yang bersih ini menjadi puitis, manakala burung-burung camar putih beterbangan melewati “lorong-lorong” orang berjalan kaki. Beberapa orang tampak memberi sisa makanannya pada burung-burung camar tersebut sambil duduk-duduk di bangku.

Kawasan ini memang strategis. Berada di dekat stasiun kereta api Perth, dan kompleks Pusat Kebudayaan Australia Barat dan Perpustakaan Kota. Sehingga lalu lalang orang di sekitar kawasan ini menawarkan banyak harapan bagi para pengamen Perth, yang umumnya berkulit putih. Ada memang orang Aborigin, namun tak sebanyak orang-orang kulit putih. Selama dua minggu di Perth, dan beberapa kali melewati kawasan ini, saya menjumpai para pengamen dengan beda atraksinya.

Pada suatu hari, dijumpai atraksi pemain egrang yang berpakaian badut ala sirkus. Celananya menutupi tinggi egrang sekitar dua meter, yang disambungkan dengan telapak kaki. Hanya yang membedakan dengan pemain sirkus, ujung hidungnya tak diberi bola merah. Pemain egrang tersebut benar-benar berakting, lari beberapa langkah, bersembunyi di sudut gang pertokoan, sehingga yang terlihat hanya kepalanya, seolah-olah bermain petak umpet.

Lantas berlari kecil, bagai dikejar seseorang. Lantas joongkok di sela-sela kerumunan. Sese kali penonton yang bergerombol di depan atraksi ini tertawa.

Di sudut yang lain, pemain saksofon memainkan musik-musik instrumentalia yang tak kalah dengan pemain-pemain musik profesional yang biasa bergabung dengan grup-grup band di Indonesia. Ada juga yang bermain gitar elektrik lengkap dengan *sound system* yang diletakkan di mobil pikap yang didukung pemain bas yang cukup andal, memainkan lagu-lagu rock dan blues. Lalu orang berjalan bagai mesin, acuh tak acuh. Sese kali ada yang melemparkan dollar logam Australia dengan tak acuh juga. Sementara pemain gitar dengan petikannya yang menimbulkan kekaguman saya, dengan acuh pula menerima lemparan dollar tadi. Meski mengamen pada saat yang bersamaan dan tempat yang relatif berdekatan, tampaknya mereka rukun-rukun saja.

Pada hari yang lain, saya menjumpai pengamen dengan sajian yang lain pula. Kali ini, seorang aktor pentomim. Berdiri pada sebuah tong di tengah keramaian lalu lalang. Seluruh tubuhnya diwarnai cat putih. Demikian pula dengan warna kain yang membalut sebagian tubuhnya. Mirip-mirip zombie. Beberapa menit diam bagai patung. Lantas bergerak pelan ritmis, pelan sekali. Sese kali bergerak memainkan seluruh tubuh.

Setelah beberapa kali melewati kawasan itu, saya mengambil kesimpulan, bahwa pengamen-pengamen yang tampil aneh, selalu dikerumuni penonton. Contohnya seperti pemain egrang dan pantomim tersebut. Namun yang konvensional, dilewati begitu saja, seperti pemain saksofon dan gitar elektrik. Artinya, yang disebut terakhir itu, juga berhasil mengumpulkan dollar demi dollar, namun bukan ditonton umum bergerombol membentuk lingkaran. Mereka dilewati begitu saja. Kalau ada yang merasa kasihan, melemparkan dollarnya ke kocek/kain/topi yang digelar di lantai.

Yang juga sempat menarik perhatian saya, pengamen laki-laki muda Aborigin. Anak muda berambut gimbal yang dikuncir-kuncir dan bagian-bagian rambutnya diberi berbagai hiasan kayu ini, memainkan tifa (kendang) dengan hentakan-hentakan yang ritmis di depan Art Gallery Western Australia. Sementara orang lalu lalang yang umumnya para mahasiswa, tak mempengaruhi keasyikannya memukul tifanya. Lembaran kain hitam yang dibeber di atas *paving block* itu acap kali kebanjiran dollar. Sering tifa Sang Muda Aborigin dibuat mainan oleh beberapa mahasiswa kenalannya yang sedang lewat di situ, seperti mengganti dia mengamen. Selanjutnya Sang Muda Aborigin ini tertawa terkekeh-kekeh seraya melirik kain hitamnya yang dibeber di jalan *paving block* dipenuhi dollar hasil kenalan-kenalannya mengamenkan alat tadi.

Tapi, jangan harap menjumpai pengamen-pengamen di perempatan jalan yang ada *traffic light*-nya – sebagaimana yang banyak dilakukan pengamen-pengamen Surabaya. Di sana, yang ada adalah satu-dua ABG (anak baru gede) yang membersihkan kaca-kaca mobil yang sedang menunggu lampu hijau menyala. Kata Michael kenalan saya, “Itu anak-anak yang sedang memanfaatkan liburan sekolah. Kalau pas tidak libur, jarang ada yang seperti itu.”

Ya, lain ladang lain belalang, lain negara lain pula pengamennya ... (adi).



Keberuntungan terjadi ketika persiapan bertemu dengan kesempatan

EARL NIGHTINGALE

Hanya terdapat tiga warna, sepuluh bilangan, dan tujuh not; hal yang terpenting adalah bagaimana kita memanfaatkannya

UNKNOWN

Tantangan membuat hidup ini menarik; menaklukkannya membuat hidup ini lebih berarti

JOSHUA J. MARINE



CERIA – Mang Yongki dibantu istri meracik menu ketoprak

Ketoprak Jakarta Ada di Tropodo

NAMA ketoprak bagi orang Jawa Timur dan Jawa Tengah, identik dengan sebuah seni pertunjukan sandiwara di atas panggung. Tapi bagi orang Jakarta, ketoprak itu adalah menu makanan. Ketoprak memang unik, karena bukan gado-gado, bukan rujak cingur, bukan pecel, dan bukan pula tahu *tek* (Lamongan). Cara meramunya juga beda, kalau ada pelanggan datang, bumbu kacang dan bawang putih (plus cabe kalau minta pedas) baru diulek di atas piring.

DI Raya Wisma Tropodo, Waru, Sidoarjo, awalnya menu makanan ini belum begitu akrab dengan lidah warga Tropodo. Tapi, berkat Mang Yongki, ketoprak kini semakin akrab dengan para pelanggannya. Coba lihat. Dengan cekatan, kedua tangan Mang Yongki dibantu

istrinya menyelesaikan tugasnya dalam meracik bumbu yang ada di depannya. Mulai tahu, ketupat hingga bihun yang siap ditaburi bumbu kacang untuk dihidangkan. Itulah kesibukan Mang Yongki dalam meracik kuliner ketoprak bagi para pelanggan yang antri menunggu

pesanannya. Satu porsi ketoprak, Mang Yongki mematok harga Rp 8.000.

Pagi menjelang siang, Mang Yongki sudah membuka dagangannya di Raya Wisma Tropodo, Waru, Sidoarjo. Ketoprak merupakan kuliner perpaduan antara tahu, bihun,

dan bisa juga memakai mentimun, taoge atau memakai telur rebus yang dilengkapi dengan saus kacang, kecap manis, dan taburan bawang goreng serta perasan jeruk limo sebagai penyedap alami. Dapat pula dihidangkan dengan tambahan kerupuk atau emping belinjo. Beberapa versi, ada pula yang menyertakan tempe sebagai komponennya. Alat yang digunakan untuk mengolah ketoprak tidaklah sulit. Hanya butuh ulekan dan pisau.

Di sela-sela pekerjaannya, Mang Yongki menceritakan pengalaman pertama kali berjualan ketoprak di Raya Wisma Tropodo, Waru, Sidoarjo tahun 2006. Saat itu orang jarang mengetahui menu ketoprak. "Orang Jawa kebanyakan tahu ketoprak itu pertunjukan semacam ludruk. Awal-awalnya mereka datang tanya apa itu ketoprak? Setelah saya layani, masih ada pertanyaan lain lagi. Mana lauknya? Nah, terpaksa kami memberi telur rebus sebagai lauknya dan irisan kentang rebus. Padahal ketoprak itu aslinya tak ada telur atau kentang," kata Yongki, yang asli Pucuk, Lamongan. Nama Mang di depan Yongki, sebenarnya untuk pemanis saja.

Tahun 2010 orang di sekitar tempat jualannya baru mengenal ketoprak hingga laris manis sampai sekarang. "Sebelum pindah ke Wisma Tropodo, tahun 2006 saya sempat berjualan di Depok, Jabar. Akhirnya saya memutuskan untuk pindah di Sidoarjo ini. Dan Alhamdulillah, sampai sekarang usaha ketoprak yang saya jalani bisa menghidupi saya dan keluarga," kata bapak satu anak ini.

Seporsi ketoprak berisi antara lain irisan ketupat, taoge, tahu, bihun, telur setengah iris dan kentang. Nah, bumbu kacangnya bukan disiram, tapi sudah ambil *spot* duluan di bagian dasar piring baru diberi kerupuk. "Sehari berjualan saya membuat ketupat berbahan baku beras sebanyak 3,5 kg. Beras sebanyak 3,5 kg itu bisa menghasilkan 50 ketupat.

Sebenarnya ketoprak itu lebih banyak menggunakan kacang tanah sebagai bumbunya. Perbandingannya, kalau 4 kg kacang tanah, berarti bisa digunakan untuk 2 kg beras bahan ketupat," katanya. (kar)



bankjatim
syariah



Umroh iB Maqbula

jalan Anda menuju Baitullah

Berkunjung ke **Baitullah** kini bukanlah impian semata. Kami membantu Anda dan keluarga dengan Pembiayaan ibadah Umroh, Angsuran **Ringan dan Tetap**

Kantor Pusat Bank Jatim
Jl. Basuki Rahmat No. 98-104 Surabaya
www.bankjatim.co.id

☎ 031 5310090-99

☎ 031 5310838

✉ infobankjatim14044@bankjatim.co.id





Solusi Transaksi Tercepat

Lebih Cepat & Praktis dengan Flazz

Dapatkan Kartu Bank Jatim Flazz di Kantor Cabang Bank Jatim,
Stand Penjualan Kartu Bank Jatim Flazz.

Isi Ulang Kartu Bank Jatim Flazz di Kantor Cabang Bank Jatim,
ATM BCA Non-Tunai, Kantor Cabang BCA, Alfamart, Indomaret,
Toko Buku Gramedia & Merchant Flazz lainnya.

Kantor Pusat Bank Jatim
Jl. Basuki Rahmat No. 98-104 Surabaya
www.bankjatim.co.id

☎ (031) 5310090-99
📠 (031) 5310838
✉ infobankjatim14044@bankjatim.co.id