

GEMERLAP UNDIAN SIMPEDA DAN LAUNCHING TAGLINE BANK JATIM

**bankjatim**

EDISI 90 ■ TAHUN KE 8 ■ NOVEMBER 2014



**BANK JATIM  
JAZZ TRAFFIC  
FESTIVAL 2014**



TARI JARAN KENCAK-LUMAJANG

Bank Jatim Pacu laju kinerja keuangan  
demi meningkatkan daya saing

# Memberdayakan Perbankan Syariah dalam Upaya Meningkatkan Sektor Agrobisnis



**TONY SUDJIARYANTO**, DIREKTUR AGROBISNIS DAN USAHA SYARIAH

**PROPINSI** Jawa Timur telah ditunjuk menjadi Pusat Ekonomi Syariah Nasional yang ditandai dengan penyelenggaraan Indonesia Shari'a Economic Festival (ISEF) 2014 di Surabaya tanggal 3-9 November 2014. Sejalan dengan itu pembangunan ekonomi dan keuangan Syariah di Jawa Timur perlu ditingkatkan antara lain melalui peran perbankan Syariah.

Sehubungan dengan itu, Bank Jatim kini sedang fokus mengembangkan Unit Usaha Syariah di mana posisi aset yang per 30 November 2014 sebesar Rp 1,2 triliun, pada 2016 diproyeksikan menjadi Rp 2 triliun dan direncanakan akan *Spin Off*. Untuk melakukan upaya *Spin Off* tersebut, telah dibuka beberapa jaringan kantor cabang Syariah.

Saat ini Bank Jatim mempunyai

tiga kantor cabang Syariah di Surabaya, Kediri, dan Malang. Di samping itu, terdapat lima kantor cabang pembantu Syariah di Sidoarjo, Gresik, Madiun, Sampang, Jember serta 47 kantor layanan Syariah di berbagai daerah Jawa Timur. Dalam waktu dekat, akan dilakukan peningkatan status dari cabang pembantu menjadi cabang, yaitu cabang pembantu Gresik, Madiun, dan Jember. Selain itu, akan dibuka beberapa kantor cabang pembantu di Surabaya, Blitar, Jombang, Mojokerto, Banyuwangi, Probolinggo, dan Lamongan.

Upaya-upaya tersebut dengan hasil yang terpancang demikian, tentu tidak membuat kita berpuas diri yang lantas membuat lena. Padahal masih banyak yang harus direncanakan dan disegerakan *move on* mengingat potensi provinsi

Jawa Timur yang demikian besar dengan luas wilayah 47.988 kilometer persegi, dan jumlah Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) sebanyak 6,8 juta didominasi ( $\pm 60\%$ ) oleh sektor Agrobisnis. Potensi ini harus kita garap serius dengan demikian diharapkan dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi Jawa Timur.

Sektor Agrobisnis dapat diandalkan sebagai penghasil sekaligus penghemat devisa. Sektor Agrobisnis merupakan basis pertumbuhan ekonomi pedesaan yang sangat strategis dalam meningkatkan pendapatan masyarakat dan mengurangi kemiskinan. Potensi tersebut merupakan salah satu yang dapat dikembangkan melalui Perbankan Syariah.

## SUSUNAN REDAKSI

### Pelindung

Direksi Bank Jatim

### Diterbitkan Oleh

Bank Jatim  
 Berdasarkan  
 Sk Direksi

### Ketua Dewan Redaksi

-

### Pemimpin Umum/Redaksi

Bambang Rushadi

### Redaktur Eksekutif

Ida Martiningsih

### Redaktur Pelaksana

Amang Mawardi

### Staf Redaksi

Ahad Sudjono,  
 Karyanto, Arya Pramudya,  
 Sarinastiti

### Iklan

Mushadi

### Alamat Redaksi

Jl Basuki Rahmad 98-104

### Telepon

031-5310090 pes. 477.

### e-mail:

majalahbankjatim@bankjatim.co.id

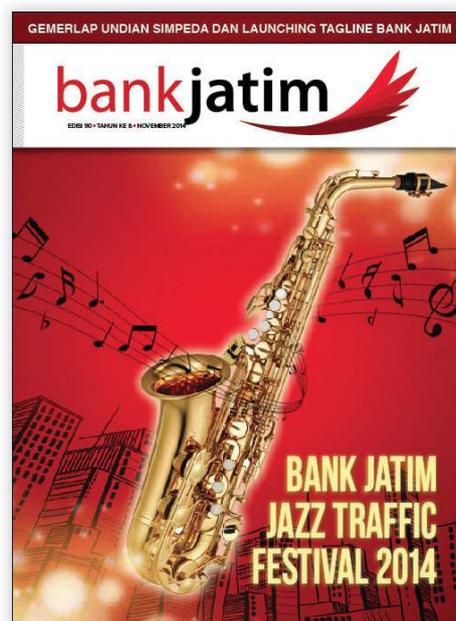
## Kualitas Performance Pembiayaan

PENYANYI berparas cantik, Raisa, kehadirannya tak hanya ditunggu para penggemarnya, tapi juga para nasabah Bank Jatim. Sebab, sebelum melantunkan suara emasnya dalam Bank Jatim Jazz Traffic, dia didaulat menekan tombol undian Grand Prize Gemerlap Tabungan Simpeda tingkat regional tahun 2014 di Grand City, Minggu (24/11). Hadiah utama berupa 1 unit Toyota Fortuner menjadi milik nasabah Bank Jatim Cabang Utama Surabaya, Anton Sugiat Direktur Utama Bank Jatim, Hadi Sukrianto, berharap kerjasama penjaminan antara Bank Jatim dengan Askrido Syariah untuk beberapa produk akan mendorong pertumbuhan pembiayaan syariah dengan baik dan menjaga kualitas *performance* pembiayaan, Selasa (4/11). Potensi pembiayaan syariah di Jawa Timur didominasi oleh pembiayaan mikro, multiguna, modal kerja, *project financing* dan lain-lain.

Banyak manfaat yang bakal diperoleh bila menjadi peserta BPJS (Badan Penyelenggara Jaminan Sosial) Kesehatan, karena dengan hanya membayar iuran ringan akan mendapat berbagai fasilitas layanan medis. Berdasarkan kenyataan itu, maka seluruh pensiunan Bank Jatim yang tergabung dalam Paguyuban Sinoman Bank Jatim didaftarkan program BPJS Kesehatan ini. Sosialisasi BPJS Kesehatan digelar Rabu (12/11), di gedung serbaguna lantai lima Bank Jatim, Jl Basuki Rachmat Surabaya.

Penataan ruang nyaman dan apik akhirnya mengantarkan stand Bank Jatim menjadi pemenang pertama sebagai stand design terbaik dalam Expo Koperasi dan UMKM 2014. Piagam penghargaan diberikan Kepala Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Timur, A Mudjib Afan. Expo Koperasi dan UMKM 2014 di Ballroom Grand City Surabaya, itu berlangsung tanggal 26 – 30 November 2014 dibuka oleh Wagub Saifullah Yusuf.

Tim voli putri Bank Jatim kembali mengukir prestasi kelima di kejuaraan Liga Bola Voli (Livoli) Divisi Utama 2014 di GOR Mastrip Probolinggo (23/11). Sementara di sektor putra, Surabaya Samator juga meraih juara I. Dengan demikian, Livoli 2014 menjadi milik Jawa Timur setelah kedua tim berhasil mengawinkan gelar juara dalam kejuaraan Livoli Divisi Utama tahun 2014. Rianita Panirwan dkk dari Bank Jatim, memupuskan asa lawannya dari tim TNI AU setelah di partai final menang dengan skor skor 3-1.





6

**LAPORAN UTAMA**  
Bank Jatim Jazz Traffic Festival 2014, sungguh hiburan tak terlupakan.

3

**SEKAPUR SIRIH**  
Memberdayakan Agrobisnis Melalui Perbankan Syariah

24

**CHAMPION FRONTLINER**  
Makan Siangnya Diiringi Tarian, Puas Berbelanja

32

**TRAVELING**  
Jeddah Kota Modern di Saudi Arabia, Pengantin dari Laut Merah

12

**LAPORAN UTAMA**  
Kediri Dimeriahkan Reog dan Barongsai, Tuban Datangkan Band Seventeen

26

**LAPORAN CABANG**  
Cabang Situbondo Memanjakan Nasabah dengan Layanan Nyaman

34

**ARTIKEL**  
Sambut Middle Class, Siapkah?

16

**KILAS BANK JATIM**  
Bank Jatim Perluas Jaringan Operasional

28

**LAPORAN CABANG**  
Gebyar PAUD 2014 Kampanye Gerakan Indonesia Menabung di Nganjuk

36

**KISAH**  
Pelajaran dari Anak Muda

18

**JATIM FAIR**  
Pensiunan Bank Jatim Masuk BPJS Kesehatan

30

**INSPIRASI**  
Gatotkaca Gugur

38

**UMKM**  
Ikan Kerapu Eko untuk Konsumsi Restoran

**Luar Biasa,  
Bank Jatim  
Jazz Traffic**

# Raisa Didaulat Tarik Undian Simpeda



AKSI panggung penyanyi Raisa rupanya tak hanya ditunggu para penggemarnya di Kota Surabaya, tapi juga dinanti para nasabah Bank Jatim. Bukan tanpa sebab. Penyanyi cantik ini sebelum melantunkan suara emasnya dalam Bank Jatim Jazz Traffic, terlebih dulu didaulat melakukan pengundian Grand Prize Gemerlap Tabungan Simpeda tingkat regional tahun 2014.



FOTO : CAP

Raisa menekan tombol undian Grand Prize Tabungan Simpeda regional di Grand City Surabaya.

Alhasil, lewat tangan lembut Raisa, hadiah utama berupa 1 unit Toyota Fortuner jadi milik nasabah Bank Jatim Cabang Utama Surabaya, Anton Sugiati, di Grand City Surabaya, Minggu (24/11).

Sebelum Raisa menekan tombol undian, Direktur Utama Bank Jatim Hadi Sukrianto bersama Komisaris Utama Bank Jatim Muljanto memotong tali pengikat untaian balon-balon. Begitu terlepas, untaian balon-balon itu langsung mengudara, dan pengunjung yang membawa balon juga melepasnya secara bersamaan. Dalam sekejap balon-balon itu mengakasa memenuhi udara halaman parkir Grand City Surabaya. Bersamaan dengan lepasnya balon induk, maka *tagline* Bank Jatim yang selama ini digunakan yaitu *Bersama Kami Berkembang Pasti*, juga berubah menjadi : *Yang Terbaik untuk Anda*. Perubahan *tagline* ini menguatkan komitmen Bank Jatim untuk memaksimalkan potensi terbaiknya mulai dari pelayanan hingga penyediaan produk-produk yang terus dikembangkan dan diciptakan dengan berbasis teknologi.

Hadi Sukrianto juga berharap, dengan *tagline* baru ini agar Bank Jatim dapat terus menjadi bank yang berdaya saing tinggi serta senantiasa menjadi bank yang berkarya dan memberikan yang terbaik. *Tagline* baru ini juga diharapkan bisa membawa semangat baru di seluruh jajaran manajemen serta keluarga besar Bank Jatim supaya mampu memberi kinerja terbaiknya sehingga terus berdaya saing. Disamping itu, juga mampu memberikan hasil yang terbaik untuk semua.

"Bank Jatim Jazz Traffic yang bekerjasama dengan Radio SS ini luar biasa. Momen ini kita anggap penting, karena selama ini Bank Jatim dikenal sebagai banknya pemerintah daerah. Saya ingin mengubah *mindset* bahwa Bank Jatim adalah milik kita semuanya. Ke depan, diharapkan Bank Jatim adalah milik semua lapisan masyarakat. Itu sebabnya melalui *event* Jazz Traffic



FOTO: MUS

**Hadi Sukrianto (tiga dari kiri) dan Errol Jonathans (empat dari kiri) bersama direksi Bank Jatim lain.**

ini Bank Jatim ingin merangkul semua pihak termasuk di antaranya para pelaku di bidang industri kreatif yang saat ini sedang didorong pemerintah semakin berkembang dan lebih eksis," kata Hadi Sukrianto kepada para wartawan.

Ditambahkan, Tabungan Simpeda ini tidak saja produk Bank Jatim, tapi juga produk BPD seluruh Indonesia. Setiap penabung Simpeda yang memenuhi syarat, diikuti dalam undian tabungan Simpeda dengan hadiah sangat menarik, Rp 12 miliar. Tabungan Simpeda diundi sebanyak tiga kali dalam satu tahun, dua kali tingkat nasional dan satu kali tingkat regional. Secara nasional, undian Simpeda pertama tahun ini dilakukan pada bulan April di Lampung dengan hadiah utama Rp 500 juta yang diraih nasabah BPD Bali.

Sedang undian kedua Simpeda secara nasional, dilakukan Oktober di Papua, juga dengan hadiah utama Rp 500 juta diraih nasabah Bank Papua.

Undian Simpeda tingkat regional di Bank Jatim, sebelum undian *grandprize* sebuah mobil Toyota Fortuner, juga dilakukan undian di beberapa daerah seperti di Sampang, Madiun, Malang, Banyuwangi dan terakhir di Tuban. Hadiah utama masing-masing daerah adalah uang tunai sebesar Rp 100 juta.

Total saldo tabungan Simpeda Bank Jatim sampai 20 November 2014 tercatat Rp 8,4 triliun. Sedangkan total nasabah yang diundi untuk grand prize tahun ini 194.384 nasabah dengan jumlah undian sebanyak 10.925.140 nomor. "Selain undian grand prize, juga ada pengundian 40 hadiah pertama masing-masing sebesar Rp 100 juta dan 40 hadiah kedua masing-masing sebesar Rp 50 juta," tuturnya.

Hadi Sukrianto juga menyebutkan, kinerja keuangan Bank Jatim secara keseluruhan hingga posisi Oktober 2014 mengalami kenaikan signifikan. Ini terlihat pada indikator keuangan seperti total aset sebesar Rp 43,5 triliun atau naik 25,03% (YoY), pengumpulan DPK sebesar Rp 36,3 triliun atau naik 30,51% (YoY), pendapatan bunga sebesar Rp 3,3 triliun atau naik 22,29% (YoY), laba sebelum pajak sebesar Rp 1,2 triliun atau naik 9,08% (YoY) dan laba bersih Rp 832,5 miliar atau naik 7,60% (YoY).

Dalam kesempatan yang sama, Errol Jonathans, CEO Radio Suara Surabaya (SS) berterimakasih kepada Bank Jatim. "Sebab, Bank Jatim sudah bisa *out of the box*, keluar dari kotak yang selama ini posisinya sudah sangat jelas, tetapi sekarang sudah merambah di dunia jazz," kata Errol

kepada para wartawan kemudian disambut antusias Hadi Sukrianto.

Menjawab sebuah pertanyaan, Errol menyebut bahwa musik jazz itu ternyata tidak elit. Di Indonesia, musik jazz sudah memasyarakat, bahkan kabarnya festival jazz justru terbanyak di Indonesia. Banyak pemerintah daerah yang membuat festival jazz. Makanya dia berani menjamin bahwa festival jazz di dunia itu pusatnya ada di Indonesia. "Jadi sangat tepat bila Bank Jatim masuk ke wilayah ini, karena hanya perlu waktu saja bagi kami. Kita lihat sekarang bahwa musik jazz sudah banyak dimiliki anak muda. Itu sebabnya, ini adalah sebuah terobosan menarik dari Bank Jatim yang bisa melakukan ini di Kota Surabaya. Mudah-mudahan ke depan bisa berkembang lebih hebat lagi,

sebab barometer musik jazz untuk Indonesia Timur memang ada di kota Surabaya. Itu mengikuti sejarah perkembangan jazz yang bermula dari Surabaya, masuknya dari Pelabuhan Tanjung Perak kemudian berkembang ke wilayah barat. Apalagi tahun ini ada dua daerah yang berpartisipasi mengadakan festival jazz, satu kelompok dari Lampung dan satu kelompok lagi dari Balikpapan," kata Errol yang pernah menjadi wartawan di *Harian Pos Kota* ini.

Errol juga merasa bangga karena mendapat tamu istimewa, seorang jazzer dari Amerika yang ingin melihat pementasan Bank Jatim Jazz Traffic. Dia juga berharap, ke depan jazz traffic ini akan menjadi sebuah festival jazz traffic internasional. "Dan, Bank Jatim di luar kelompok

yang pertama kali mendampingi festival jazz traffic," katanya.

Sementara Hadi Sukrianto lagi-lagi menyambut antusias paparan Errol Jonathans. "Terus terang tanpa Radio SS, kita tidak bisa menyelenggarakan festival jazz traffic ini," jelasnya.

Jazz traffic adalah sebuah program siaran di Radio SS yang mengudara sejak tahun 1983. Seorang Bubi Chen, musisi jazz internasional dari Kota Surabaya pernah ikut mengasuh dan memberi warna siaran jazz traffic sejak tahun 1985 di Radio SS. Siaran jazz traffic kini tidak hanya memperdengarkan komposisi-komposisi jazz, tapi juga mengapresiasi musisi dan mengenalkan subgenre jazz dan membentuk komunitas-komunitas jazz yang solid, tidak hanya di kota Surabaya tetapi juga kota-kota lain di Indonesia.

Bank Jatim Jazz Traffic menampilkan 42 artis. Disamping Raisa, juga tampil Krakatau dan Three Song, Gugun Blues Sheelter, Tulus, Yovie n Nuno, Indra Lesmana, Afgan and His Big Band, BLP, Ita Purnamasari, Dewa Budjana, dan lain-lain. Tampil pertama adalah penyanyi cantik Raisa. Dia membawakan 13 lagu, di antaranya lagu-lagu *mellow* yang dibawakan seperti Mantan Terindah, Bye Bye, Firasat, dan lainnya. **(kar/mus/cap)**



## NAMA PEMENANG UNDIAN SIMPEDA

### WILAYAH SURABAYA

| NO. LOT   | CABANG      | NAMA                          | HADIAH          |
|-----------|-------------|-------------------------------|-----------------|
| D00104815 | UTAMA       | ANTON SUGIAT                  | TOYOTA FORTUNER |
| D06571587 | UTAMA       | RUDY NOVYANTO RIDWAN          | 100 juta        |
| D02816694 | UTAMA       | PUTU ATMAJA                   | 50 juta         |
| D02801268 | DR SUTOMO   | SUZAN SOMANG                  | 100 juta        |
| D02259409 | DR SUTOMO   | FRANSISCA HENIARTI ARMANDARI  | 50 juta         |
| D01309903 | PERAK       | ABDUL KHOLIQ                  | 100 juta        |
| D00110558 | PERAK       | SUPANI                        | 50 juta         |
| D00006212 | HR MUHAMMAD | JAJOEK DWI RUSIAWATY          | 100 juta        |
| D00011553 | HR MUHAMMAD | SARLINA, PT QQ WILATRI WIDARI | 50 juta         |



Perwakilan pemenang undian Simpeda wilayah Malang berfoto bersama dengan Direktur Operasional Bank Jatim, Rudie Hartono.



Walikota Malang Muhammad Anton melepas peserta jalan sehat di acara undian Simpeda wilayah Malang.



Sam Ongis, maskot undian Simpeda wilayah Malang.



Perwakilan pemenang undian Simpeda wilayah Tuban berfoto bersama.



Dirut Bank Jatim menekan tombol undian Simpeda wilayah Banyuwangi.



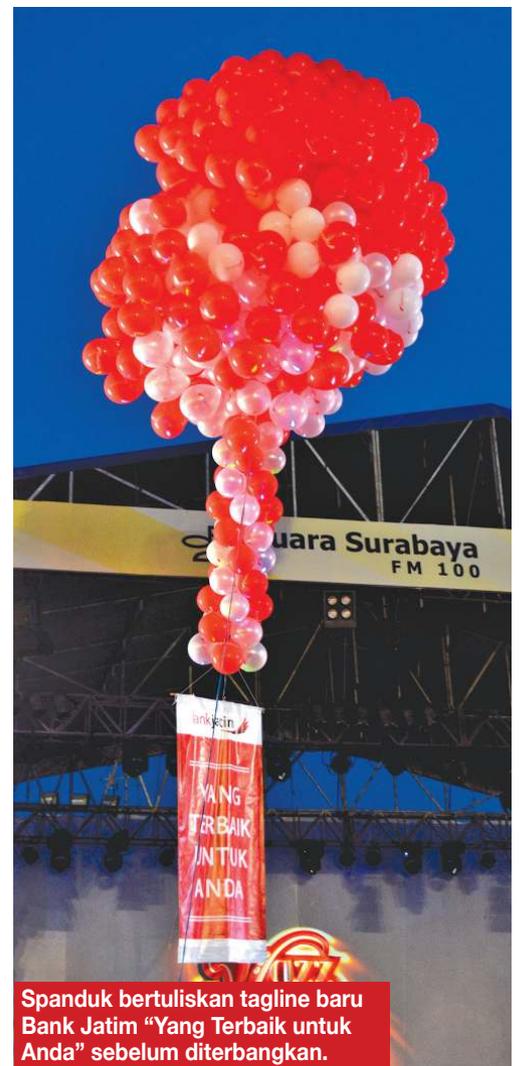
Aksi panggung Grup Band Seventeen di acara undian Simpeda Bank Jatim di Tuban.



Tari Jejer Gandrung ikut memeriahkan acara undian Simpeda wilayah Banyuwangi.



**MENEGANGKAN:** Suasana setelah Raisa menekan tombol undian untuk hadiah grandprize Gemerlap Tabungan Simpeda Bank Jatim.



Spanduk bertuliskan tagline baru Bank Jatim "Yang Terbaik untuk Anda" sebelum diterbangkan.



Pemimpin Bank Jatim cabang utama Tri Ujianti selaku perwakilan pemenang, secara simbolis menerima hadiah utama Gemerlap Tabungan Simpeda dari Dirut Bank Jatim Hadi Sukrianto.



Raisa in action



Ratusan balon menghiasi langit saat Dirut Bank Jatim resmi me-launching tagline baru "Yang Terbaik untuk Anda".



Afgan saat perform.



Tulus membawakan lagu-lagu andalannya di Bank Jatim Jazz Traffic 2014.



Gugun Blues Shelter mampu memberikan wacana baru di Bank Jatim Jazz Traffic Festival 2014.



Pemimpin cabang Bank Jatim berfoto bersama Dirut Hadi Sukrianto di acara Simpeda wilayah Banyuwangi.

## Maraknya Undian Simpeda Bank Jatim

# Kediri Dimeriahkan Reog dan Barongsai, Tuban Datangkan Band Seventeen

Undian Simpeda Bank Jatim tingkat regional, tak hanya dilakukan di Surabaya, bertepatan dengan penyelenggaraan acara Jazz Traffic. Ada empat rangkaian undian yang dilakukan Bank Jatim, mulai dari cabang Banyuwangi, Kediri, dan Malang yang dilaksanakan pada Minggu (2/11), serta cabang Tuban yang dilaksanakan Minggu, (9/11).

**PELAKSANAAN** penarikan undian Simpeda di Bank Jatim Cabang Kediri, misalnya berlangsung meriah. Sekitar 5000 warga serta karyawan Bank Jatim Cabang Kediri, Nganjuk, Tulungagung, Trenggalek dan Pare, berkumpul di lapangan Water Park Gumul, Kabupaten Kediri, Minggu (9/11).

Usai senam bersama, acara inti diawali dengan sambutan dari Direktur Kepatuhan Eko Antono, Wakil Bupati Kediri. Panggung utama diisi dengan hiburan musik dangdut dan diselingi penarikan *door prize*.

Wakil Walikota Kediri Lilik Muhibah yang menekan tombol penarikan undian Simpeda hadiah ke-1 uang tunai sebesar Rp 100 juta dan hadiah ke-2 Rp 50 juta bagi Cabang Kediri.

Orang nomor dua di Kota Kediri itu lalu menyerahkannya secara simbolis berupa plakat Rp 100 juta dan Rp 50 juta kepada Pemimpin Cabang Kediri Tonny Prasetyo dan Wakilnya Sumadi.

Pemenang hadiah Tabungan Simpeda Cabang Nganjuk, Trenggalek, Tulungagung dan Pare dengan nilai

yang sama, untuk pemenang ke 1 dan 2 diserahkan Eko Antono kepada pemimpin cabang masing-masing.

Yang menarik, Bank Jatim Cabang Kediri selaku koordinator tempat penarikan undian, mendatangkan Reog Ponorogo dan Barongsai. Kedua kesenian tradisional yang sudah *go national* ini menghibur penonton dengan atraksi akrobatik yang menegangkan.

Sedangkan Barongsai milik Tridarma Tjoe Hwe Kiong tampil dengan atraksi menawan. Kelompok kesenian etnis Tionghwa ini



menampilkan formasi gerakan Naga Terbang, Pagoda, Kupu-kupu Tidur untuk penampilan Liang-liangnya.

Sedangkan kedua singa muda atau Barongsai tampil atraktif mempesona. Empat anak-anak yang memainkan singa itu sangat menghibur penonton yang diselipi berbagai atraksi lucu.

#### Seventeen Bintang Tamu

Tak kalah meriahnya, di Tuban. Acara pengundian Simpeda yang digelar di alun-alun Kota Tuban itu, Bank Jatim juga mendatangkangrup band seventeen sebagai bintang tamu.

Total hadiah yang diberikan Bank Jatim dalam Gemerlap Undian Tabungan Simpeda tingkat Regional ini secara keseluruhan Rp 6,4 miliar. Rinciannya, 40 hadiah pertama berupa uang tunai Rp 100 juta, dan 40 hadiah kedua berupa uang tunai Rp 50 juta, serta Grand Prize 1 unit mobil New Toyota Fortuner.

Selain undian tingkat regional, nasabah Tabungan Simpeda Bank Jatim juga berkesempatan mengikuti Undian Tabungan Simpeda tingkat Nasional yang diundi dua kali dalam setahun dengan total hadiah Rp 6 miliar. (ary/cap)

## DAFTAR PEMENANG UNDIAN SIMPEDA WILAYAH BANYUWANGI, KEDIRI, MALANG, & TUBAN

| NO | PEMENANG | CABANG      | NAMA                          |
|----|----------|-------------|-------------------------------|
| 1  | I        | Banyuwangi  | HARIYANTO                     |
|    | II       |             | SITI AIMAH                    |
| 2  | I        | Probolinggo | SUTARTO                       |
|    | II       |             | ENDANG SUNAR SUPRIHATIN       |
| 3  | I        | Kraksaan    | KHAIRIYATUR ROSYIDAH          |
|    | II       |             | UNTUNG SUDIBYO DRS MM KA KPRI |
| 4  | I        | Bondowoso   | I DEWA GDE ALIT ARTHANA       |
|    | II       |             | MUHLAS HUMAIDI                |
| 5  | I        | Situbondo   | ASTUTIK                       |
|    | II       |             | A FATHEY BASRAWIE/BENDAHARA   |
| 6  | I        | Jember      | NURAINI BR GINTING            |
|    | II       |             | PPS AL BAROKAH (WUSTHO)       |
| 7  | I        | Kediri      | IIS ISTIKOMAH                 |
|    | II       |             | DIANI WIJAYANTI               |
| 8  | I        | TulungAgung | ASYHARI HUSIN, H              |
|    | II       |             | DWI WIDAYANTI                 |
| 9  | I        | Trenggalek  | SULASMI                       |
|    | II       |             | SUHARYANTO                    |
| 10 | I        | Pare        | NILA PERTIWI IR               |
|    | II       |             | PURBOBUSONO DRS               |
| 11 | I        | Nganjuk     | HARIADI                       |
|    | II       |             | LKM HARAPAN KITA              |
| 12 | I        | Malang      | SUMARYONO                     |
|    | II       |             | SOEKADJI DRS PENS             |
| 13 | I        | Lumajang    | TOTOK SUDJARWO                |
|    | II       |             | YULIATI                       |
| 14 | I        | Blitar      | HERU DWI CAHYONO              |
|    | II       |             | SRI RAHAYU SULISTYOEWATI      |
| 15 | I        | Batu        | ZULAIKHAH                     |
|    | II       |             | TAUFIK FIANTOKO               |
| 16 | I        | Kepanjen    | SUBANDI                       |
|    | II       |             | UEP KEPANJEN                  |
| 17 | I        | Tuban       | SUTIADI                       |
|    | II       |             | MOCH IMAM ASHARI              |
| 18 | I        | Lamongan    | NOVIDA CHOIRIYAH              |
|    | II       |             | MACHDUMAH                     |
| 19 | I        | Bojonegoro  | PALUPI HADI RATIH DEWANTI     |
|    | II       |             | KASINAH                       |
| 20 | I        | Bawean      | NURUL IHSAN                   |
|    | II       |             | RIFAE/RUAIDAH                 |
| 21 | I        | Gresik      | YANDONO IRWANTO               |
|    | II       |             | KASROH                        |



Bupati Kediri Haryanti Sutrisno didampingi Dirut Bank Jatim Hadi Sukrianto dalam prosesi gunting pita peresmian gedung baru Bank Jatim Cabang Kediri.

## PACU LAJU PERTUMBUHAN KINERJA

# Bank Jatim Perluas Jaringan Operasional

Perluasan jaringan kantor serta layanan yang prima terus dipacu oleh Bank Jatim seiring keseriusan menjadi BPD Regional Champion di penghujung tahun 2014.

**SEBAGAI** salah satu dari tiga pilar sebagai BPD Regional Champion, Bank Jatim terus memperluas jaringan operasionalnya di Jawa Timur. Bertempat di kantor Cabang Kediri di Jl Pahlawan Kusuma Bangsa 122, Kamis, (27/11) Dirut Bank Jatim Hadi Sukrianto meresmikan beberapa kantor cabang secara sekaligus. Diantaranya; gedung perkantoran baru Bank Jatim Cabang Kediri, Kantor Bank Jatim Cabang Syariah Malang, serta peresmian 12 Kantor Cabang Pembantu Bank Jatim di beberapa wilayah di Jawa Timur seperti Surabaya, Jember, Ngawi, Probolinggo, Nganjuk, Gresik, Bangkalan, Batu dan Kepanjen.

"Perluasan jaringan kantor Bank Jatim terus ditingkatkan guna memperkuat akses perbankan di seluruh lapisan masyarakat melalui produk dan layanan Bank Jatim yang sudah sangat beragam. Hal ini diharapkan juga mampu

| No | KCP            | Cabang Induk | Keterangan         |
|----|----------------|--------------|--------------------|
| 1  | KH.Mas Mansyur | Utama        | KCP Baru           |
| 2  | Pandugo        | Utama        | KCP Baru           |
| 3  | Karah          | Utama        | KCP Baru           |
| 4  | Lidah Kulon    | Utama        | KCP Baru           |
| 5  | Ambulu         | Jember       | Peningkatan Status |
| 6  | Geneng         | Ngawi        | Peningkatan Status |
| 7  | Tongas         | Probolinggo  | Peningkatan Status |
| 8  | Rejoso         | Nganjuk      | Peningkatan Status |
| 9  | Kwanyar        | Bangkalan    | Peningkatan Status |
| 10 | Menganti       | Gresik       | Peningkatan Status |
| 11 | Bumiaji        | Batu         | Peningkatan Status |
| 12 | Sumber Pucung  | Kepanjen     | Peningkatan Status |

membawa Bank Jatim mencapai misi menjadi BPD Regional Champion di tahun 2014 ini" ujar Hadi Sukrianto.

Dengan diresmikannya sejumlah jaringan kantor baru, maka secara keseluruhan sampai dengan 31 Oktober 2014 jumlah jaringan operasional bankjatim menjadi 1.179

titik layanan.

Ekspansi bisnis Bank Jatim yang dilakukan dalam bentuk perluasan jaringan kantor ini, juga diimbangi dengan pencapaian kinerja keuangan yang tumbuh cukup signifikan dari waktu ke waktu. Hingga 31 Oktober 2014, Bank Jatim

meraih Dana Pihak Ketiga sebesar Rp 36,30 T atau naik 30,51% (YoY), Penyaluran Kredit sebesar Rp26,48 T naik 20,04%, Total asset Rp43,47 T naik 25,03% (YoY), dan laba sebelum

pajak sebesar Rp1,17 T naik sebesar 9,08% (YoY).

“Harapan kami dengan terus dilakukannya perluasan jaringan ini, dapat memberikan dampak

yang positif bagi perkembangan bisnis Bank Jatim, nasabah, serta masyarakat maupun perkembangan perekonomian daerah Jawa Timur,” harap Hadi. (cap)

## Kantor Kas Bumiaji Naik Kelas

**BANK** Jatim Cabang Batu melakukan ekspansi dengan membuka jaringan Kantor Cabang Pembantu (KCP) di Bumiaji, Jumat (14/11). Peresmian dilakukan Wakil Walikota Batu Ir Punjul Santoso yang ditandai pengguntingan pita melati, didampingi Pemimpin Cabang Batu, Widyanyati. Dengan diresmikannya KCP Bumiaji, menjadi salah satu penetrasi untuk meningkatkan pelayanan kepada nasabah menjadi lebih cepat, efisien nyaman dan aman. Menurut Ana panggilan akrab Widyanyati, KCP Bumiaji merupakan peningkatan status dari Kantor Kas (KK) menjadi KCP. Dengan peningkatan status tersebut, KCP Bumiaji bisa melayani transaksi penyaluran kredit modal kerja serta kredit lainnya.

“Saat masih menjadi KK, operasionalnya hanya terbatas menerima setoran, pembukaan rekening dan pembayaran. Setelah menjadi KCP, masyarakat Bumiaji tidak perlu lagi ke kantor induk,” jelasnya.

KCP yang pertama bagi Cabang Batu ini, diharapkan akan menjadi ujung tombak cabang induk yang gencar melakukan ekspansi menghimpun dana pihak ketiga serta ekspansi kredit khususnya di Bumiaji dan masyarakat Kota Wisata Batu.

Dikatakan Ana, pertumbuhan penyaluran kredit di kawasan Kota Wisata Batu (KWB) dinilai cukup bagus. “Hingga Oktober lalu mencapai Rp 300 miliar atau meningkat 25 persen dari sebelumnya.



Wakil Walikota Batu Ir Punjul Santoso didampingi Pemimpin Cabang Batu Widyanyati menggunting pita, saat meresmikan KCP Bumiaji, Jumat (14/11).



Pemimpin Cabang Batu Widyanyati dan Pemimpin KCP Bumiaji Bambang Suriyadi.

Dana pihak ketiga (DPK) sebesar Rp 426 miliar atau tumbuh 29 persen dengan jumlah nasabah sebanyak 29.750 orang,” urainya.

Kecamatan Bumiaji, merupakan sentra pengusaha pertanian dan petani bunga. Selain itu, daerah ini juga menjadi tujuan wisata karena memiliki obyek wisata legendaris Selecta. Juga salah satu penghasil pertanian seperti kentang, wortel, sayur mayur dan lainnya serta penghasil beraneka macam bunga untuk konsumsi lokal

maupun ekspor.

KCP Bumiaji dipimpin oleh Bambang Supriyadi, sudah bertekad untuk memiliki strategi yang tepat bagi masyarakat Bumiaji. Ditunjang, dia juga putra asli Batu yang sudah tahu karakter nasabah maupun masyarakat setempat “Kami akan memberikan kemudahan kepada nasabah dengan menjemput bola terjun ke pelaku usaha yang belum tersentuh lembaga perbankan,” pungkasnya (ary).



FOTO: ALEX

Jabat tangan akrab antara Hadi Sukrianto (tiga dari kiri) dan Pribadi usai penandatanganan kerjasama.

## KERJASAMA BANK JATIM - ASKRINDO

# Dorong Pertumbuhan Pembiayaan Syariah

Terjalin sudah, kerjasama antara Bank Jatim dan PT Jaminan Pembiayaan Askrindo, setelah keduanya menandatangani di kantor Bank Jatim Pusat, Jl Basuki Rachmat Surabaya, Selasa (4/11).

Dirut Bank Jatim Hadi Sukrianto, berharap dengan kerjasama penjaminan antara Bank Jatim dengan Askrindo Syariah untuk beberapa produk, akan mendorong pertumbuhan pembiayaan syariah dengan baik dan menjaga kualitas performance pembiayaan.

**MENURUTNYA**, potensi pembiayaan syariah di Jawa Timur didominasi oleh pembiayaan mikro, multiguna, modal kerja, *project financing* dan lain-lain. Posisi realisasi *outstanding* kredit Bank Jatim sebesar Rp 26 triliun. Saat ini Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Jatim sudah mempunyai tiga cabang di Surabaya, Malang dan Kediri. Selain itu, juga ada lima cabang pembantu (*capem*) di Sampang, Sidoarjo, Gresik, Madiun dan Jember. Menyusul tahun 2015, akan dibuka *capem* di Lamongan, Mojokerto, Banyuwangi, Probolinggo dan Sumenep.

Direktur Utama PT Jaminan Pembiayaan Askrindo, Pribadi, mengatakan, pembiayaan di Jawa Timur tumbuh signifikan dari waktu ke waktu. Visi Askrindo Syariah adalah, turut berkontribusi dalam pengembangan perekonomian syariah pada umumnya, dan sektor riil UMKM khususnya. "Kami memberikan dukungan penuh terhadap

Bank Jatim Unit Usaha Syariah dalam memberikan pembiayaan bagi para nasabahnya," ujarnya.

Dengan kerjasama ini, diharapkan portofolio penjaminan pembiayaan syariah dapat meningkat secara signifikan dari total portofolio penjaminan pembiayaan Bank Jatim – UUS di Askrindo Syariah.

Menurut Pribadi, berbagai produk penjaminan berbasis *kafalah bil ujah* telah ditawarkan Askrindo Syariah seperti penjaminan (*kafalah*) pembiayaan mikro, kecil dan menengah, penjaminan (*kafalah*) bank garansi dan penjaminan (*kafalah*) transaksi perdagangan. Saat ini Askrindo Syariah telah hadir di 15 kantor di wilayah Jabodetabek, Bandung, Semarang, Jogjakarta, Surabaya, Malang, Denpasar, Medan, Palembang, Pontianak, Banjarmasin dan Makassar. Diharapkan kehadiran Askrindo Syariah sebagai satu-satunya perusahaan penjaminan pembiayaan syariah yang telah *full fledge* ini dapat memberikan support dan pelayanan

penjaminan pembiayaan syariah terbaik terhadap perbankan syariah di Indonesia.

"Keunggulan penjaminan pembiayaan syariah yang ditawarkan Askrindo Syariah dibandingkan lainnya adalah, Askrindo Syariah memberikan perlindungan langsung bagi lembaga keuangan syariah terhadap nasabah bank yang mengalami gagal bayar dengan *coverage* yang lebih luas. Umumnya asuransi hanya mengcover kerugian akibat hilang/rusaknya aset nasabah bank atau karena nasabah meninggal dunia," terang Pribadi.

*Pricing* atau yang biasa disebut *ujroh*, lanjut Pribadi, dalam penjaminan pembiayaan syariah yang ditawarkan pun relatif kompetitif dengan mencakup berbagai proteksi risiko. "Kami juga sudah menerapkan sistem teknologi informasi yang mendukung terhadap kemudahan ases dan monitoring oleh perbankan syariah maupun lembaga syariah lainnya yang bermitra dengan kami melalui mekanisme *online system* dan *e-policy*," jelas Pribadi. **(kar/mus)**

## EXPO KOPERASI DAN UMKM 2014

# Bank Jatim Pemenang | Stand Design Terbaik

PENATAAN ruang yang nyaman dan tampil apik, mengantarkan stand Bank Jatim sebagai pemenang pertama, sebagai stand design terbaik dalam Expo Koperasi dan UMKM 2014. Piagam penghargaan diberikan Kepala Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Timur, A Mudjib Afan.

Expo Koperasi dan UMKM 2014 di Ballroom Grand City Surabaya, itu berlangsung tanggal 26 – 30 November 2014 dibuka oleh Wagub Saifullah Yusuf. Pada kesempatan itu, juga diberikan penghargaan KSP berkinerja baik tahun 2014. Sebagai kategori skala Provinsi Jatim, diterima Koperasi Jasa Keuangan Syariah Baitul Mal Wa Tamwil Amanah Ummah Surabaya. Sedangkan skala kabupaten/kota diterima KSP Yala Bina Usaha Kabupaten Sidoarjo.

Wagub Saifullah Yusuf menegaskan, usaha mikro merupakan salah satu tulang punggung perekonomian Jatim. Berkat UMKM dan koperasi, Jatim bisa maju. Oleh sebab itu, rahasia agar bisa bersaing di Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) 2015, UMKM dan koperasi harus diperkuat pengembangannya.

“Ke depan, perlu lebih memperkuat sektor UMKM dan koperasi. Pemerintah pusat maupun daerah, harus memberikan dukungan agar para pelaku UMKM dan koperasi terus meningkatkan kualitasnya agar bisa bersaing dengan produk dari negara lain. Apalagi, MEA akan berlaku sebentar lagi, akan membawa perubahan dalam iklim perdagangan di Jatim. Bukan hanya Jatim dan Indonesia saja, negara lain di kawasan ASEAN juga memberlakukan hal tersebut. Arus barang, sumber daya manusia, modal dan investasi serta jasa lebih leluasa peredarannya dibandingkan saat ini,” kata Gus Ipul, sapaan akrabnya.

Oleh sebab itu, lanjut Gus Ipul, syarat utama agar mampu bisa bersaing pada MEA 2015 adalah harus memperkuat pasar dalam negeri. Salah satunya mendorong UMKM dan koperasi. Hal itu, seiring dengan tema Jatim yang selalu mendorong UMKM dan koperasi untuk memperkuat pasar dalam negeri dan selanjutnya melakukan ekspansi di negara lain.



Para penerima penghargaan Expo Koperasi UMKM 2014.

Bukan hanya di Indonesia, akan tetapi harus memperkuat pasar di luar negeri juga.

Dia juga memuji dengan seringnya diadakan expo yang memasarkan hasil produksi UMKM dan koperasi. Sebab, expo merupakan langkah efektif sebagai sarana promosi UMKM agar bisa menembus pasar nasional maupun ekspor. “Ke depan harus dicari inovasi baru dalam penyelenggaraan expo UMKM dan koperasi. Bukan hanya menampilkan produk-produk yang dipamerkan, tetapi expo bisa dikemas dengan metode lain, misal seperti karnaval. Jadi tidak hanya pameran statis saja, tetapi juga dinamis dengan mencari bahan inovasi baru,” tambahnya.

Wagub juga memberi contoh, di beberapa negara yang berkembang, telah dibentuk sebuah institusi khusus, yang di dalamnya ada unsur pemerintah dan UMKM. Tugas institusi tersebut adalah melakukan pendampingan pelaku UMKM dan koperasi. Juga membantu mencarikan bahan baku, mendampingi proses produksi serta pemasaran. “Bahkan, juga mendorong produk hasil UMKM tersebut untuk disertifikasi sehingga

bisa melakukan ekspor. Hebatnya, institusi tersebut juga membantu mencari inovasi baru bagi UMKM,” ucapnya.

Sementara itu, Kepala Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Timur, A Mudjib Afan, mengatakan, Expo Koperasi dan UMKM 2014 baru dua kali diselenggarakan. Tujuannya menyediakan media promosi bagi produk koperasi dan UMKM untuk meningkatkan akses pasar, dan juga sebagai media pembelajaran untuk pelaku usaha agar lebih mengembangkan inovasinya.

Mudjib Afan menjelaskan, expo ini, diharapkan meningkatkan kesadaran para pelaku usaha koperasi dan UMKM untuk semakin meningkatkan dan memfokuskan produksi serta daya saingnya, melalui produk yang beredar di pasar. Expo diselenggarakan selama lima hari diikuti sekitar 186 stand. Namun melihat antusias para pelaku usaha maka ditambah 100 stand. Pada expo kali ini, menampilkan produk hasil pertanian, peternakan, perkebunan dan olahan makanan dan minuman dari produk yang kreatif, berteknologi tinggi, dan kemasan yang bagus serta beroorientasi ekspor. (mus/kar)



Direktur Kepatuhan Eko Antono (tengah) dan Ketua Paguyuban Sinoman Askan (dua dari kanan)

# Pensiunan Bank Jatim Masuk BPJS Kesehatan

BANYAK manfaat yang bakal diperoleh bila menjadi peserta BPJS (Badan Penyelenggara Jaminan Sosial) Kesehatan. Dengan hanya membayar iuran ringan, peserta akan mendapat berbagai fasilitas layanan medis. Berdasarkan kenyataan itu, seluruh pensiunan Bank Jatim yang tergabung dalam Paguyuban Sinoman Bank Jatim, didaftarkan program BPJS Kesehatan.

Sosialisasi BPJS Kesehatan, digelar di gedung serbaguna lantai lima Bank Jatim, Jl Basuki Rachmat Surabaya, Rabu (12/11). Acara ini dihadiri Direktur Kepatuhan Eko Antono, dan Direktur Agrobisnis dan Usaha Syariah Tony Sudjiaryanto. Secara teknis, sosialisasi BPJS Kesehatan disampaikan Tri Swasono Irianto, Pemimpin Sub Divisi Kepegawaian Divisi Sumber Daya Manusia Bank Jatim.

Direktur Kepatuhan Bank Jatim, Eko Antono, yang juga sebagai Pembina Sinoman Bank Jatim

mengatakan, dalam RUPS Bank Jatim tahun 2011 disihkan dana 1 persen dari laba untuk para pensiunan. Akhirnya, dari laba itu terkumpul dana Rp 8,7 miliar. Sekarang ini, pemegang saham Bank Jatim bukan hanya Pemprov Jatim, tetapi juga ada pemegang saham publik yang 20 persen itu.

“Dengan dana awal Rp 8,7 miliar, saat itu kita langsung membentuk Paguyuban Sinoman dengan ketua Pak Askan. Awal-awalnya paguyuban sinoman ini hanya memberikan bantuan untuk yang meninggal dan

rawat inap bagi para pensiunan. Dana yang diberikan mulai dari terendah Rp 15 juta – Rp 50 juta per tahun untuk rawat inap. Kenapa opname saja, karena teman-teman juga punya poliklinik dan bekerjasama dengan dokter di seluruh cabang yang *handle* biaya rawat jalan itu tadi,” kata Eko Antono.

Dalam RUPS 2013, lanjut Eko Antono, juga mendapat suntikan dana sekitar Rp 8,2 miliar. “Dana ini sifatnya tidak terus menerus. Karena digunakan terus menerus maka akan habis juga. Itu sebabnya, maka

teman-teman paguyuban sinoman mengusulkan kepada direksi untuk lebih mengefektifkan biaya ini. Mudah-mudahan setiap RUPS kita bisa mendapatkan tambahan dana. Tentu, kita tidak bisa terlalu banyak berharap, namun harapan kita dana itu tetap digunakan seefektif mungkin,” jelasnya. Ditambahkan, peserta paguyuban sinoman adalah juga pegawai tetap Bank Jatim yang berjumlah sekitar 3.500 karyawan, ditambah dengan pensiun 458 orang.

Sementara Ketua Sinoman Bank Jatim, Askan mengatakan, dari pengalaman beberapa teman ada yang menyedihkan. Plafon yang diterima Rp 20 juta/tahun dari sinoman, setelah opname menghabiskan Rp 23 juta, sehingga harus *nombok* Rp 3 juta. “Ini adalah ilustrasi dan kendala di lapangan. Ada juga teman di Pasuruan, karena kehabisan plafon pada tahun yang sama karena harus masuk ke rumah sakit, maka tidak bisa dibantu lagi karena plafonnya sudah habis,” urainya.

Berdasarkan kejadian tersebut, lanjut Askan, akhirnya pengurus paguyuban sinoman maju ke pembina pensiunan. “Alhamdulillah kami diizinkan untuk mengubah bantuan dari sinoman ke dalam program BPJS Kesehatan yang kebetulan juga program wajib pemerintah. Dulu, program sinoman ini terbatas untuk keluarga yaitu suami, istri dan anak yang masih berumur di bawah 25 tahun dan masih sekolah dengan plafon terbatas. Namun dengan BPJS Kesehatan, plafonnya tidak terbatas. Artinya, dengan iuran bulanan yang akan ditangani sinoman, pengobatan BPJS Kesehatan itu bisa berlanjut sampai tuntas,” jelas Askan.

Diceritakan lagi, ada beberapa teman yang harus cuci darah. Belum sampai tiga kali, plafon sudah habis. Nah, kalau dengan fasilitas BPJS Kesehatan beberapa kali pun cuci darah akan tetap ditanggung BPJS Kesehatan. “Paling tidak, hati kita menjadi besar, karena kalau sakit ada yang menanggung. Ini adalah salah

satu upaya kami agar para pensiunan Bank Jatim mendapat sesuatu yang lebih baik,” harapnya.

Sampai saat ini, paguyuban sinoman sudah mengeluarkan khusus untuk rawat inap mencapai Rp 1,83 miliar sejak program sinoman berdiri tahun 2011. Jadi, rata-rata sinoman mengeluarkan dana Rp 450 juta per tahun. “Kita ikut BPJS Kesehatan dengan jumlah pensiun Bank Jatim 458 orang. Kalau dikalikan dua untuk suami-istri, jadi pukul rata total jumlahnya 900 orang. Nantinya, semua para pensiun dimasukkan BPJS Kesehatan kelas satu, dengan iuran Rp 59.500/bulan. Dalam sebulan, pengeluarannya berarti  $59.500 \times 900 = 53.550.000$ /bulan. Untuk satu

tahun, tinggal mengalikan, ketemu angka Rp 642.600.000. Jadi akan lebih mahal kalau ditangani program sinoman sendiri,” ujar dia.

Ke depan, Askan memohon kepada direksi Bank Jatim agar masih diberikan dana dari laba RUPS. Dengan bantuan ini eksistensi bantuan akan bisa terjaga, karena data menunjukkan penambahan pensiun ibarat deret ukur. Jadi, jumlah yang pensiun tetap menanjak. “Kami sampaikan juga bahwa bantuan ini bukan merupakan suatu hak penuh dari para pensiunan. Karena sifatnya bantuan, mudah-mudahan pengurus Bank Jatim masih berkenan memberikan bantuan untuk kesejahteraan pensiunan,” harap Askan lagi. (kar)



**Sosialisasi BPJS Kesehatan untuk para Pensiunan Bank Jatim wilayah Surabaya, Sidoarjo dan Gresik, Rabu (12/11)**



**Tony Sudjiaryanto, direktur agrobisnis dan usaha syariah Askan, ketua sinoman bank jatim, Suyitno, ketua dana pensiun pegawai bank jatim**

# INVESTOR NEWS

**OKTOBER 2014**

Pada bulan Oktober 2014, Bank Jatim menunjukkan performa yang cukup bagus, dengan kenaikan laba bersih sebesar 7,60% YoY atau ekuivalen sebesar Rp 832.513 juta. Aspek yang mendukung kenaikan laba tersebut antara lain:

- Pengumpulan asset menjadi sebesar Rp 43.475.828 juta ( naik 25,03% YoY)
- Penyaluran Kredit menjadi sebesar Rp 26.481.114 juta (naik 20,04% YoY)
- Pengumpulan DPK menjadi sebesar Rp 36.309.564 juta (naik 30,51% YoY)
- Pendapatan Bunga sebesar Rp 3.304.869 juta (naik 22,29% YoY).

Berikut terlampir Laporan Keuangan BJTM per Oktober 2014:

## NERACA ( UNAUDITED / DALAM JUTAAN RUPIAH )

| INFORMASI             | OKTOBER 2013 | OKTOBER 2014 | YOY     |
|-----------------------|--------------|--------------|---------|
| Total Aset            | 34.771.169   | 43.475.828   | 25,03%  |
| Penempatan BI & SBI   | 2.233.631    | 5.686.979    | 154,61% |
| Penempatan Bank Lain  | 5.577.687    | 5.992.874    | 7,44%   |
| Kredit Yang Diberikan | 22.060.400   | 26.481.114   | 20,04%  |
| Dana Pihak Ketiga     | 27.821.004   | 36.309.564   | 30,51%  |
| - Giro                | 10.834.378   | 16.228.623   | 49,79%  |
| - Tabungan            | 8.306.832    | 9.581.230    | 15,34%  |
| - Deposito            | 8.679.794    | 10.499.711   | 20,97%  |
| Modal                 | 5.668.055    | 5.937.202    | 4,75%   |

## LABA RUGI (DALAM JUTAAN / UNAUDITED)

| INFORMASI                           | OKTOBER 2013 | OKTOBER 2014 | YOY    |
|-------------------------------------|--------------|--------------|--------|
| Pendapatan Bunga                    | 2.702.555    | 3.304.869    | 22,29% |
| Beban Bunga                         | (704.125)    | (927.572)    | 31,73% |
| Pendapatan Bunga Bersih             | 1.998.430    | 2.377.297    | 18,96% |
| Pendapatan Ops Selain Bunga         | 360.517      | 357.911      | -0,72% |
| Beban Ops Selain Bunga              | (1.295.361)  | (1.578.370)  | 21,85% |
| Pendapatan (Beban) Ops Selain Bunga | (934.844)    | (1.220.459)  | 30,55% |
| Laba Operasional                    | 1.063.586    | 1.156.838    | 8,77%  |
| Laba Non Operasional                | 12.259       | 16.744       | 36,58% |
| Laba Sebelum Pajak                  | 1.075.845    | 1.173.582    | 9,08%  |
| Pajak                               | (302.142)    | (341.069)    | 12,88% |
| Laba Bersih                         | 773.703      | 832.513      | 7,60%  |

**PENDAPATAN DAN BIAYA LAIN  
(DALAM JUTAAN / UNAUDITED)**

| INFORMASI                    | OKTOBER 2013 | OKTOBER 2014 | YOY    |
|------------------------------|--------------|--------------|--------|
| Penempatan BI dan Bank lain  | 263.272      | 330.067      | 25,37% |
| Surat-surat Berharga         | 109.971      | 197.397      | 79,50% |
| Fee & Komisi                 | 147.872      | 160.765      | 8,72%  |
| Beban Giro                   | (207.944)    | (239.954)    | 15,39% |
| Beban Tabungan               | (117.413)    | (114.363)    | -2,60% |
| Beban Deposito               | (357.225)    | (547.652)    | 53,31% |
| Beban Gaji                   | (442.180)    | (545.881)    | 23,45% |
| Biaya Pendidikan & Pelatihan | (12.070)     | (16.611)     | 37,62% |
| Biaya Sewa                   | (84.209)     | (100.085)    | 18,85% |

**RASIO KEUANGAN OKTOBER 2014**

| Rasio | Oktober 2014 |
|-------|--------------|
| ROA   | 3,64%        |
| ROE   | 20,26%       |
| NIM   | 7,06%        |
| LDR   | 72,93%       |
| BOPO  | 68,42%       |
| CAR   | 20,66%       |

**DANA PIHAK KETIGA OKTOBER 2014 (DALAM MILIAR)**

| INFORMASI  | OKTOBER 2013 | OKTOBER 2014 | YOY    |
|------------|--------------|--------------|--------|
| GIRO PEMDA | 8.160        | 12.547       | 53,76% |
| GIRO UMUM  | 2.674        | 3.682        | 37,68% |
| SIMPEDA    | 7.330        | 8.271        | 12,84% |
| SIKLUS     | 166          | 329          | 98,30% |
| TAB HAJI   | 175          | 200          | 14,00% |
| TABUNGANKU | 566          | 707          | 24,88% |
| BAROKAH    | 69           | 75           | 8,57%  |
| DEPOSITO   | 8.680        | 10.500       | 20,96% |

**KREDIT YANG DIBERIKAN OKTOBER 2014 (DALAM MILIAR)**

| INFORMASI               | OKTOBER 2013 | OKTOBER 2014 | YOY     |
|-------------------------|--------------|--------------|---------|
| <b>KREDIT KONSUMSI</b>  |              |              |         |
| -MULTIGUNA              | 12.206       | 14.639       | 19,93%  |
| -KPR                    | 959          | 1.251        | 30,44%  |
| -LAINNYA                | 544          | 575          | 5,79%   |
| <b>KREDIT KOMERSIAL</b> |              |              |         |
| -STANDBY LOAN           | 1.237        | 1.347        | 8,89%   |
| -KEPPRES                | 1.043        | 1.177        | 12,87%  |
| -OVERDRAFT              | 1.676        | 2.299        | 37,19%  |
| -SINDIKASI              | 781          | 942          | 20,62%  |
| <b>KREDIT UMKM</b>      |              |              |         |
| -KUR                    | 1.356        | 1.108        | -18,29% |
| -PUNDI                  | 460          | 762          | 65,71%  |
| -LAGUNA                 | 82           | 39           | -52,76% |
| -LAINNYA                | 1.717        | 2.342        | 36,38%  |

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

| NO           | NAMA  | STATUS INVESTOR          | JUMLAH LEMBAR SAHAM | % THD JUMLAH LEMBAR SAHAM PUBLIK |
|--------------|---|--------------------------|---------------------|----------------------------------|
| 1            | REKSA DANA PENYERTAAN TERBATAS SYAILENDRA MULTI STRATEGY FUND I | REKSADANA                | 158.000.000         | 5,30%                            |
| 2            | PT MNC SECURITIES   | AN. PERORANGAN INDONESIA | 157.362.200         | 5,27%                            |
| 3            | DANPAC SEKURITAS, PT  | AN. PERORANGAN INDONESIA | 130.372.200         | 4,37%                            |
| 4            | PT Taspen (Persero) - THT                                       | ASURANSI                 | 90.504.900          | 3,03%                            |
| 5            | MANDIRI SEKURITAS, PT   | AN. PERORANGAN INDONESIA | 85.723.300          | 2,87%                            |
| 6            | PANIN SEKURITAS Tbk, PT   | AN. PERORANGAN INDONESIA | 40.585.500          | 1,36%                            |
| 7            | MANDIRI SEKURITAS, PT   | AN. PERORANGAN INDONESIA | 31.633.000          | 1,06%                            |
| 8            | MANDIRI SEKURITAS, PT   | AN. PERORANGAN INDONESIA | 31.331.500          | 1,05%                            |
| 9            | RD MANDIRI INVESTA EKUITAS DINAMIS - 831394000                  | REKASADANA               | 25.056.000          | 0,84%                            |
| 10           | PT. INDOASIA ASET MANAJEMEN                                     | AN. PERSEROAN TERBATAS   | 22.169.900          | 0,74%                            |
| <b>TOTAL</b> |   |                          | <b>772.738.500</b>  | <b>25,90%</b>                    |

**KETERANGAN:** PROSENTASE KEPEMILIKAN SELURUH SAHAM OLEH INVESTOR DOMESTIK (1.473.786.843) TERHADAP JUMLAH LEMBAR SAHAM PUBLIK (2.983.537.000) ADALAH 49,40%

### DAFTAR 10 BESAR PEMEGANG SAHAM BANK JATIM (ASING) PER OKTOBER 2014

| NO           | NAMA  | STATUS INVESTOR       | JUMLAH LEMBAR SAHAM  | % THD JUMLAH LEMBAR SAHAM PUBLIK |
|--------------|---|-----------------------|----------------------|----------------------------------|
| 1            | JPMCB - NORGE 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            | THE NT TST CO S/A CIM DIVIDEND INCOME FUND LIMITED              | INSTITUTION - FOREIGN | 164.680.000          | 5,52%                            |
| 4            | BBH BOSTON S/A SANLAM UNIVERSAL FUNDS PUBLIC LTD COMPANY        | INSTITUTION - FOREIGN | 111.350.400          | 3,73%                            |
| 5            | SSB WTAU S/A WISDOMTREE EMERGING MRKTS SC DIV FUND-2144614648   | INSTITUTION - FOREIGN | 84.169.795           | 2,82%                            |
| 6            | CB INTL PLC (LUX BRANCH) S/A PERINVEST LUX SICAV                | INSTITUTION - FOREIGN | 75.000.000           | 2,51%                            |
| 7            | SEB PRIVATE BANK S.A S/A DUNROSS INVESTMENT LTD                 | INSTITUTION - FOREIGN | 57.500.000           | 1,93%                            |
| 8            | BNYM SA/NV AS CUST OF CONSILIUM EMG MKT SMALL CAP FD-2039845596 | INSTITUTION - FOREIGN | 40.005.132           | 1,34%                            |
| 9            | UOB KAY HIAN PTE A/C REFERRAL CLIENT - 138A                     | INSTITUTION - FOREIGN | 27.611.300           | 0,93%                            |
| 10           | BNYM SA/NV AS CUST OF EMPLOYEES PROVIDENT FUND-2039844119       | INSTITUTION - FOREIGN | 26.600.000           | 0,89%                            |
| <b>TOTAL</b> |   |                       | <b>1.181.381.027</b> | <b>39,60%</b>                    |

**KETERANGAN :** PROSENTASE KEPEMILIKAN SELURUH SAHAM OLEH INVESTOR ASING (1.509.750.157) TERHADAP JUMLAH LEMBAR SAHAM PUBLIK (2.983.537.000) ADALAH 50,60%.

## INFORMASI SAHAM



Pergerakan saham BJTM di bulan Oktober 2014 mengalami permintaan tertinggi diangka Rp 441 dan terendah diangka Rp 428 dengan harga rata-rata Rp 436.

Kinerja finansial Bank Jatim yang bagus menimbulkan banyaknya permintaan *one on one meeting* dan *site visit* oleh investor asing untuk lebih mengenal Bank Jatim, menunjukkan tingginya minat investor asing terhadap saham BJTM yang terbukti dari tingkat kepemilikan saham beredar yang lebih banyak dimiliki oleh asing.

Pertanyaan dan masukan, dapat menghubungi :

**INVESTOR RELATION UNIT BJTM**

Corporate Secretary Bank Jatim Kantor Pusat Lantai 4

Telp : (031) 5310090-99

Ext : 468,469,472

Email : iru@bankjatim.co.id



LIBURAN KE BALI PERAIH THE 2ND CHAMPION FRONTLINER  
BANK JATIM AWARD 2014

# Makan Siangnya Diiringi Tarian, Puas Berbelanja



Peserta wisata Bali Bank Jatim *The 2<sup>nd</sup> Champion Frontliner Award 2014*.

**BERILIBUR** ke Bali selama tiga hari. Itulah yang dinikmati peraih *The 2<sup>nd</sup> Champion Frontliner Bank Jatim Award 2014*. Mereka, didampingi oleh Direktur Agrobisnis & Usaha Syariah Tony Sudjarianto. Para peserta yang terdiri dari PBO Cabang Utama (Sigit Mustiar Budi), Pemimpin Cabang Jember (Suhariyono), PBO Cabang Magetan (Budi Sumarno), Pemimpin Cabang Kepanjen (Suci Issumiyarti), Pemenang II Kategori Penyelia (Ruly Santiasih N),

Pemenang II Kategori SA (Dinar Yudo Kusuma Asih), Pemenang II Kategori Teller (lin Wulandari), Pemenang II Kategori Satuan Pengamanan (Roy Hermawan). Berangkat dari Bandara Juanda Surabaya dengan no penerbangan GA 338 pukul 07.25 WIB, tiba di Bandara Ngurah Rai 10.25 WITA.

Usai sholat jumat, mereka menuju Krisna Bali untuk belanja *souvenir* khas Bali, serta makan siang di kawasan Garuda Wisnu Kencana, dengan diiringi oleh tari-

tarian khas Bali.

Menjelang sore, peserta meluncur ke pantai Padang-Padang yang terkenal dengan pemandangan tebing yang menawan. Malam harinya, mereka mengisi perut di *restaurant* Jimbaran. Lokasinya tepat berada di tepi pantai dengan menu *seafood*. Perjalanan wisata hari pertama diakhiri menuju Hotel Kuta Planaya untuk beristirahat.

Hari kedua, mereka memuaskan diri berbelanja di Bali Agung dan Bali Hawaii. Di tempat tersebut banyak menjajakan *souvenir* dan oleh-oleh khas Bali. Menjelang siang, mereka mencicipi salah satu makanan khas Bali yaitu bebek Bengil yang terkenal dengan masakan aneka bebeknya yang lezat. Setelah itu, mereka dibawa ke kawasan wisata Ubud dan dilanjutkan dengan mengunjungi salah satu gerai pia Bali yang terkenal, Pia Legong.

Hari ketiga di Bali diawali dengan sarapan di hotel. Suasana menjadi sangat akrab dan nyaman ketika mereka melakukan aktivitas sambil menikmati suasana pagi di Pantai Kuta yang lokasinya tidak jauh dengan hotel menginap. (\*)



## WISATA KE BANDUNG THE 3RD CHAMPION FRONTLINER BANK JATIM AWARD 2014

# Terkesan Trans Studio, Enjoy di Ciater

**BERANGKAT** dari Bandara Juanda pukul 11.00, Oktober lalu, para juara ketiga *The best Frontliner Award 2014* berkesempatan wisata ke Bandung selama tiga hari. Merka antara lain; Nur Qomariah dari Penyelia, Arnita Fatma dari *Service Assistant*, Popy dari *Teller* dan Eko Budi Chelsiyanto (Satpam). Mereka didampingi Eko Antono, Budi Suwarno serta Ririn ( Penyelia PN Cabang Batu ) yang mewakili Pimpinan Cabang Batu.

Tiba di Bandara Husein Sastranegara Bandung pukul 12.45 WIB dengan pesawat Garuda Indonesia DA 360, rombongan menuju Rumah makan Bumbu Desa untuk makan siang. Perjalanan dilanjutkan ke *factory outlet* rumah *mode*, tempat berbelanja pakaian

dan aksesoris. Masih kurang puas berbelanja, mereka melanjutkan perjalanan ke Cihampelas yang terkenal dengan produksi sepatunya yang berbahan asli kulit.

Malam harinya, mereka ke Kampung Daun di Jalan Sersan Bajuri untuk makan malam. Keindahan alam serta suasana yang menenangkan di tempat tersebut menambah nikmat acara makan malam. Selesai mengisi perut, mereka segera *chek in* di Hotel Santika Bandung. Hari Kedua, mereka ke Tempat Wisata Tangkuban Perahu.

Air Hangat Sari Ater atau dikenal dengan Ciater menjadi tempat tujuan mereka selanjutnya. Di tempat tersebut juga disediakan permainan

menembak jitu. Budi Suwarno, Kepala Cabang Bank Jatim Tuban, langsung mencoba kemampuan menembaknya. Terlebih, olahraga menembak adalah kegemarannya.

Tak hanya itu. Di sana, mereka juga berkesempatan ke Trans Studio Bandung. Di sana, ada wahana *magic world*, wahana *action* yang menampilkan atraksi para *stunman*, serta simulasi studio yang menampilkan trik kameraman. Salah satunya pembuatan siaran langsung investigasi.

Menjelang malam, mereka menuju *Prae Seafood Restaurant* dan dilanjutkan berbelanja ke *factory outlet*, sebelum kembali ke penginapan Hotel Santika Bandung. Sayonara Kota Bandung yang indah dan luar biasa!



Peserta wisata Bandung Bank Jatim *The 3rd Champion Frontliner Award 2014*.

## CABANG SITUBONDO

# Memanjakan Nasabah dengan Layanan Nyaman

SEIRING geliat Kabupaten Situbondo menuju daerah kerapu yang ditandai dengan pesatnya perkembangan Keramba Jaring Apung (KJA), Bank Jatim Cabang Situbondo bertekad memanjakan nasabah dengan memberikan pelayanan terbaik. Calon maupun nasabah yang datang, akan merasa terlayani dengan nyaman tatkala berada di sebuah kantor bank.



Kantor Bank Jatim Cabang Situbondo di Jl Madura 136 Situbondo

**SETIDAKNYA** itulah yang diterapkan pemimpin Bank Jatim Cabang Situbondo, Suwoto, yang baru menjabat delapan bulan. Bahkan Kabupaten Situbondo, saat ini tak hanya bakal menjadi daerah kerapu, tapi juga akan mengulang sukses budidaya udang yang pernah *booming* beberapa tahun lalu. “Mudah-mudahan rencana renovasi kantor cabang tahun 2015 bisa terealisasi, sehingga nasabah akan semakin nyaman bila berkunjung ke sini,” harapnya.

Menurut Suwoto, para petani tambak udang di Situbondo sekarang punya inovasi. Pernah gagal budidaya udang karena penyakit, kini mereka menyasati dengan pembuatan petak

tambaknya. Kalau dulu budidaya udang secara alami sehingga banyak diserang penyakit, kini mereka punya cara jitu, yaitu dengan membeton petak tambak. Hasilnya pun, lumayan besar karena terhindar dari hama penyakit. Untuk membuat tambak modern seperti ini, memang butuh dana besar. Misalnya, setiap 3.000 m<sup>2</sup> petak tambak, dibutuhkan sekitar Rp 300 juta. Pembuatan tambak dengan modal besar itu sebenarnya untuk selamanya, tapi hasilnya lebih besar. Awal panen kembali modal, panen selanjutnya itu adalah keuntungan besar,” tutur Suwoto.

Walau dari segi *performance* bangunan kantor kurang menarik, namun Suwoto tetap bertekad



Suwoto, Pemimpin Bank Jatim Cabang Situbondo

mengutamakan pemberian pelayanan yang menarik dan terbaik bagi nasabahnya. “Jangan sampai kita mengabaikan pelayanan hanya karena faktor *performance* bangunan saja. Kami tetap mengutamakan pelayanan prima. Apalagi kalau didukung penampilan yang lebih menarik dari luar, nasabah akan semakin nyaman terlayani berada di dalam sebuah kantor bank,” tuturnya. Tak hanya Suwoto, karyawan Bank Jatim Cabang Situbondo yang lain juga mengharapkan pelayanan nyaman bagi nasabahnya.

Saat ini, menurut Suwoto, Bank Jatim Cabang Situbondo didukung sekitar 90 SDM. Disamping kantor cabang yang bemarkas di Jl Madura 136 Situbondo, masih didukung dua kantor cabang pembantu (*capem*), empat kantor kas dan delapan ATM. “Alhamdulillah kita punya satu ATM di Ponpes Sukorejo yang menjadi jujugan para santri. Kita di ponpes ini hanya satu-satunya ATM, padahal di Ponpes Salafiyah ini jumlah santrinya ada sekitar 13 ribu. Hanya ATM Bank Jatim yang boleh masuk. Inilah sebetulnya yang membanggakan kami. Ke depan, rencananya kita akan menambah satu ATM lagi,” kata Suwoto.

Selama memimpin Bank Jatim Cabang Situbondo, Suwoto menilai hubungannya dengan pemkab setempat berjalan lancar dan baik, termasuk dukungan terhadap semua kegiatan. “Dalam mengadakan kegiatan, pemkab selalu minta dukungan kepada kita. Misalnya, ketika menjelang renungan suci pada peringatan kemerdekaan RI lalu, semua pejabat mulai dari Pak Bupati, Pak Dandim, Pak Kapolres dan lain-lain semuanya berkumpul di kantor Bank Jatim sini,” ujar dia. **(kar)**

## CABANG JEMBER

# Pegang Teguh Disiplin, Membuahkan Penghargaan

**MEMBORONG** dua predikat sekaligus, sebagai juara pertama *Service Exelence* dan juara dua *Customer Satisfaction Branch Service Champion Award 2014* Bank Jatim saat kaji ulang di Bali beberapa waktu lalu, tak bisa lepas dari peran seorang pemimpin.

“Kepada teman-teman, pertama yang selalu saya terapkan adalah disiplin. Saya juga memberi contoh kepada teman-teman supaya tepat waktu, dan menghargai waktu sehingga tidak ada istilah datang terlambat. Selama saya di Bank Jatim Cabang Jember, teman-teman tidak boleh terlambat walau itu cuma satu menit. Kalau hari-hari biasa, pukul 06.00 WIB saya sudah berada di kantor. Jam kerja dimulai pukul 07.00 karena capemnya jauh-jauh,” kata Pemimpin Bank Jatim Cabang Jember, Suhariyono.

Bagi Suhariyono, kedisiplinan adalah paling utama, apalagi dia membawahi sekitar 200 SDM termasuk personel di mikro. Mereka bekerja disamping di kantor cabang, selebihnya tersebar di enam kantor cabang pembantu (*capem*) dan empat kantor kas, dua *payment point*. “Karena memegang teguh kedisiplinan inilah, ketika menjadi pemimpin cabang di Cabang Batu, saya juga pernah mendapat beberapa penghargaan,” kata Suhariyono, yang mendapat julukan spesialis juara ini.

Dilihat dari kinerja sampai 31 Oktober 2014 Bank Jatim Cabang Jember memang *moncer*. Misalnya, dana pinjaman yang diberikan sebesar 100,17%, DPK 100,43%, laba 102,89%.

“Alhamdulillah, semuanya sudah mencapai bahkan melebihi target. Sebagai contoh, pinjaman yang diberikan ditarget Rp 1.047.527,712 tercapai Rp 1.049.537.667. DPK targetnya Rp 1.130.853.665 realisasinya Rp 1.135.703.284. Untuk laba targetnya Rp 58.134.00 realisasinya Rp 59.812.810,” jelas Suhariyono.

Menurutnya, kunci keberhasilan dalam memimpin adalah menganggap karyawan bukan sebagai bawahan, tapi mereka adalah mitra kerja. “Mereka adalah sahabat bekerja untuk mencapai sebuah tujuan. Jadi tidak ada istilah bawahan maupun atasan. Saya dan teman-teman adalah sama saja. Kalau mereka bekerja, saya juga bekerja. Mereka sakit, saya juga sakit. Mereka senang, saya juga senang,” ujar dia lagi.

Ke depan dia berharap, penghargaan pelayanan maupun kepuasan nasabah yang sudah diterima, bisa dipertahankan bersama teman-teman sampai beberapa tahun ke depan. “Jangan sampai hari ini juara, tahun depan tidak juara lagi,” harapnya. **(kar)**

**Suhariyono, Pemimpin Bank Jatim Cabang Jember**



**Gebyar PAUD 2014**

# Kampanye Gerakan Indonesia Menabung di Nganjuk

FOTO: ISTIMEWA



**Bupati Taufiqurrahman dan istri Hj. Tri Wibawati menari Tari Ayam dalam rangka Pembukaan Gebyar PAUD 2014 bersama 4000 anak PAUD se-Kabupaten Nganjuk di Alun-alun, Minggu (16/11).**

Bupati Nganjuk Taufiqurrahman dan istrinya Hj Tri Wibawati, mampu memberi semangat anak-anak usia dini. Keduanya, ikut menari dalam tarian kolosal *Chicken Dance* bersama 4.000 anak Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD), TK se-Kabupaten Nganjuk, di alun-alun, Minggu (16/11).

Ya, hari itu Bank Jatim Cabang Nganjuk memprakarsai acara Gebyar PAUD 2014 dan Kampanye Gerakan Indonesia Menabung (GIM). Dan, kehadiran bupati bersama istri di alun-alun itu menjadi magnet bagi anak-anak yang mengenakan kostum lucu dari sekolah masing-masing. Selesai menari anak-anak mendadak berpencar lalu minta foto bersama bupati Taufiqurrahman dan istrinya, Ita Tribawati.

Taufiqurrahman dalam sambutannya menegaskan, ada tiga aspek penting yang perlu diperoleh untuk mendukung perkembangan anak-anak usia dini. Yaitu layanan pendidikan, kesehatan dan gizi, serta perlindungan.

Ketiga hal tersebut harus diberikan seoptimal mungkin agar upaya menyiapkan



**Karyawan Bank Jatim Cabang Nganjuk foto bersama setelah acara Gebyar PAUD 2014 di Alun-alun Kabupaten Nganjuk.**

generasi bangsa ke depan yang lebih baik dapat tercapai. "Ini harus kita kerjakan bersama-sama. Kalau hanya mengandalkan pemerintah, tidak mungkin kami dapat melayani dengan baik anak usia dini untuk mendapat pendidikan yang baik," tutur Taufiqurrahman.

Lebih lanjut orang nomor satu di Kabupaten Nganjuk mengatakan, layanan pendidikan yang perlu diberikan kepada anak usia dini difokuskan pada pendidikan karakter. Karena karakter tidak dapat dibangun hanya dalam waktu satu atau dua tahun, namun secara berkelanjutan. "Karakter akan dibawa hingga dewasa. Itulah mengapa pendidikan karakter sejak usia dini sangat penting," ujarnya.

Sedangkan untuk memberikan layanan kesehatan, anak-anak harus diberi asupan gizi semaksimal mungkin. Kesehatan dan gizi yang memadai akan meningkatkan kemampuan psikomotorik anak.

Bupati Taufiqurrahman menegaskan, yang tidak boleh diabaikan adalah perlindungan. Diminta agar seluruh pihak dapat berperan dalam memberikan perlindungan seoptimal mungkin kepada anak-anak dari tindak kekerasan. "Jika ketiga hal itu terpenuhi dengan baik, kita bisa menyiapkan generasi bangsa menjadi lebih baik," tegasnya.

Bunda PAUD Ita Triwibawati di acara gebyar PAUD memberi apresiasi kepada anak-anak untuk berkreasi mulai sejak dini. Menurut Ita Triwibawati, menumbuhkan jiwa kreatif sangat diperlukan sejak usia dini. Untuk itu, Pemda Nganjuk memberikan ruang kepada anak-anak untuk berkreasi.

"Untuk membantu pertumbuhan dan perkembangan jasmani maupun rohani agar anak-anak pada usia emas (*golden age*) mendapatkan rangsangan pendidikan sehingga memiliki kesiapan dalam memasuki pendidikan lebih lanjut," jelas Ita Triwibawati.

Selama kegiatan Gebyar PAUD berlangsung, tim dari Bank Jatim Nganjuk melakukan kampanye gerakan menabung dengan memperkenalkan produk TabunganKu.

Menurut Yety Fitria, Pemimpin Cabang Nganjuk, TabunganKu fokusnya adalah para orang tua PAUD, tujuannya agar mengajarkan kepada anak untuk belajar menabung sejak usia dini. Hal ini sesuai dengan slogan "Tanamkan Kebiasaan Menabung Sejak Anak Usia Dini"

Dengan slogan itu diharapkan menjadi perhatian orang tua, guru, birokrasi dan seluruh elemen masyarakat demi terwujudnya generasi sehat, cerdas dan berbudi luhur.

"Antusiasme para orangtua dan anak-anak terlihat sekali. Mereka langsung mendatangi booth Bank Jatim yang didesain menarik. Kami juga memberikan souvenir kesenangan anak-anak untuk menambah daya tarik pembukaan rekening," kata Yety. (ary).



## Tim Voli Putri Bank Jatim Juara Livoli 2014

**TIM** voli putri Bank Jatim kembali mengukir prestasi ke-5 di kejuaraan Liga Bola Voli (Livoli) Divisi Utama 2014 di GOR Mastrip Probolinggo (23/11). Sementara di sektor putra, Surabaya Samator meraih gelar juara I. Dengan demikian, Livoli 2014 menjadi milik Jawa Timur setelah kedua tim berhasil mengawinkan gelar juara dalam kejuaraan Livoli Divisi Utama tahun 2014.

Rianita Panirwan dkk dari Bank Jatim, memupuskan asa lawannya dari tim TNI AU setelah di partai final menang dengan skor skor 3-1. (25-21, 20-25, 27-25, 27-25). Di pertandingan sebelumnya kedua tim ini sama-sama superior dengan mengalahkan lawan-lawannya dan belum pernah kalah. Namun tim Bank Jatim memiliki jam terbang lebih tinggi dibandingkan TNI AU.

Tim putri Bank Jatim yang dibesut pelatih M Anshori terus menekan sejak awal pertandingan. Kelelahan fisik yang dialami TNI AU sangat menguntungkan Bank Jatim. Umpan-umpan matang dari *toser* muda Berlina Mahardika, mampu dimanfaatkan dengan baik oleh pasangan dua *open spike* Bank Jatim Amelia Fajrina dan Maya Kurnia Indri.

Kekalahan tim TNI AU, menurut pelatih Walfridus Wahyu, terforsir di babak semifinal saat melawan tim Badak Bontang yang dengan susah payah menang 3-2. "Selain itu faktor pengalaman kami memenangi babak semifinal tadi meski dengan skor yang tipis,"ujarnya. (ary)

# GATOTKACA GUGUR

Oleh: SU'UDI ACHMAD, Bank Jatim Pusat

**Dan milik Allah-lah apa yang ada di langit dan apa yang ada di bumi. (Dengan demikian) Dia akan memberi balasan kepada orang-orang yang berbuat jahat sesuai dengan apa yang telah mereka kerjakan, dan dia akan memberi balasan kepada orang - orang yang berbuat baik dengan pahala yang lebih baik dengan (Surga). ( An Najm 53:31).**



Malam yang seharusnya tenang dan gelap gulita, harus terbangun menjadi riuh rendah dan terang benderang obor dan kilatan cahaya beradunya senjata para prajurit dan senopati perang di ladang Kurusetra. Perang Baratayudha harus berkecamuk pada malam itu. Prajurit dua belah pihak saling hantam gada, sabet pedang, lempar tombak, dan kelebat kelewang. Hujan panah pun sangat deras mengucur bagaikan air tumpah di musim hujan.

Dalam gulita terlihat bayangan sosok perkasa nan *trennginas* terbang ke angkasa, layaknya burung nazar mengincar mangsa. Sesekali berkelebat menukik merendah menyambar buruannya. Sedetik kemudian, sekali sambar puluhan prajurit Hastina menggelepar disertai terpisahnya kepala mereka dari jasadnya. Sudah tak terhitung jumlah para punggawa Hastina tewas mengenaskan di tangannya. Sedangkan yang masih hidup merasa gentar gemetar untuk menghadapinya. Sosok senopati perang yang gagah berani dari Pandawa pada saat itu, tak lain adalah Raden Gatotokaca putra Bimasena.

Sebagai senopati perang, Gatotkaca adalah orang sakti *mandraguna*. Segala perlengkapan perang yang dimilikinya seperti *Caping Basunanda*, penutup kepala gaib, yang menyebabkan dia tidak akan kehujanan dan tidak pula kepanasan. *Kutang Antakusuma* sebagai pelindung tubuh yang mampu menahan segala serangan senjata. *Terompah Padakacarma* yang jika digunakan menendang, musuhnya akan mati. Dan *Ajian Narantaka* digunakan untuk menumpas musuhnya. Kekuatan fisiknya dilukiskan seperti memiliki *otot kawat balung wesi ora tedas papak paluning pande*. Ini artinya, badan dan ototnya keras, senjata apapun tidak akan mampu melukai tubuhnya. Dia juga bisa terbang mengangkasa dan memiliki ketajaman penglihatan seperti mata elang, namun mampu menembus gelapnya malam.

Sejak lahir Gatotkaca memang sudah menunjukkan tanda-tanda kesaktiannya. Tali pusar yang menghubungkan badan dengan ari-arinya berminggu-minggu tidak bisa diputus dengan senjata tajam apapun. Kuku *Pancanaka* Bimasena tak mempan. Keris *Pulanggeni* milik Arjuna tiada arti. Semua senjata Amarta sudah pula dicoba, namun tali pusar sang jabang bayi tidak bisa diputus. Para pinisepuh Amarta termasuk Sri Kresna

pun kehabisan rekadaya bagaimana menolong sang jabang bayi anak Dewi Arimbi.

Para prajurit Hastina menjadi runtuh nyalinya, tiada daya sama sekali untuk melakukan perlawanan dalam perang malam itu, kecuali rasa putus asa dan pasrah. Namun tiba-tiba mata elang Gatotkaca melihat sekelebat Adipati Karno maju di medan laga. Pusaka *Kunta Wijayandanu* yang menjadi andalannyapun, digenggamnya untuk menumpas musuhnya. Seketika Gatotkaca menjadi gemetar gentar dan semakin ciut nyalinya. Dia menyadari akan kelemahannya bahwa sekuat apapun tubuhnya, tidak akan mungkin dapat menahan pusaka yang dibawa pamannya sendiri Adipati Karno. Karena bila pusaka tersebut dilepaskan, akan mencari *warongko* yang bersemayam di tubuhnya.

"Aku harus menghindari bertemu dan berperang dengan pamanku Adipati Karno," gumannya. Seketika dengan sekuat tenaga, Gatotkaca melesat cepat terbang tinggi ke angkasa bersembunyi di balik awan. Itulah satu-satunya cara untuk menghindari kematiannya. Sesaat satria muda itu berhenti menyerang sambil mengamati jalannya pertempuran dari angkasa.

Adipati Karno tidak tinggal diam. Dengan *kewaskitaannya*, dia melepaskan pusaka andalannya untuk mengakhiri perang pada malam itu. "Gatotkaca harus tewas di tanganku sebagai dharma baktiku kepada negara Hastina, meskipun aku harus rela membunuh keponakanku sendiri. Ya, aku sadar bahwa kesempatan ini hanya sekali, karena setelah pusakaku masuk ke dalam tubuh Gatotkaca, aku juga akan tewas dalam perang ini, karena aku sudah tidak memiliki pusaka yang dapat kuandalkan lagi. Maafkan pamanmu anakku, karena kita memang ditakdirkan untuk membela negara yang berbeda," suara lirihnya hanya didengar oleh dirinya sendiri. Pusaka *Kunta Wijayandanu* dilepaskan dengan sekuat tenaga ke arah Gatotkaca bersembunyi di balik awan.

Gatotkaca, mata elangnya sangat tajam melihat gerak-gerik seekor tikus yang baru keluar dari sarangnya. Pun meski dia melihatnya dari jarak ribuan tombak di atas liang tikus itu. Begitu pula, dia tahu apa yang sedang dilakukan Sang Adipati Karno. Dia tahu riwayatnya, bahwa *warangka* senjata Kunta ada di tubuhnya dan menyokong kekuatannya selama ini. Dicobanya mengulur takdir. Dia terbang di antara awan-awan yang gelap menggantung nun di atas sana. Dicobanya menyembunyikan tubuhnya di antara gelapnya awan yang berarak-arak di birunya langit.

Namun takdir kematian sama sekali bukan di tangan makhluk fana seperti dia. Takdir itu sejengkal pun tidak mungkin dipercepat atau ditunda. Sudah waktunya Gatotkaca, sampai di sini pengabdian sebagai kesatria. *Kunta Wijayandanu* dilepaskan dari busurnya oleh Adipati Karno. Pusaka itu melesat secepat kilat ke angkasa dari kereta perang Adipati Karno seolah keluar komet bercahaya putih menyilaukan secepat kilat melesat. Di angkasa arwah Kalabendono yang sudah siaga menunggu, dengan sigap sekuat tenaga meneruskan dan mengawal senjata Kunta untuk menuju sasarannya, tubuh Gatotkaca. Senjata kunta dan Kalabendono, menghujam ke dada Gatotkaca, membelah jantung Sang Satria Pringgandani.

Seketika tubuh Gatotkaca oleng disertai suara keras menggelegar dari mulutnya dan meluncur cepat menghujam ke tanah

tak bergerak, sang ksatria tewas seketika.

Marilah sejenak kita kembali ke belakang mengapa arwah Kalabendono sekonyong-konyong muncul dan terlibat dalam kematian Gatotkaca. Sebenarnya, Kalabendono adalah paman Gatotkaca sendiri, karena ia adalah adik Dewi Arimbi ibunda Gatotkaca. Kalabendono adalah raksasa cilik (*cebol*) yang tidak bisa berbohong dan cenderung membela kebenaran. Sebagai paman, ia sangat menyayangi Gatotkaca. Tetapi Kalabendono memiliki akhir hidup yang tragis karena kejujurannya.

■ BERSAMBUNG



## JEDDAH KOTA MODERN DI SAUDI ARABIA

# Pengantin dari Laut Merah

JEDDAH adalah Laut Merah. Jeddah adalah kota modern. Jeddah adalah bandara tempat jemaah haji bertolak ke Tanah Air dari melaksanakan ibadah Haji atau Umrah, setelah melalui antrean berjam-jam dari proses imigrasi hingga pemeriksaan barang-barang bawaan via X-Ray. Begitulah setidaknya gambaran yang ada di benak saya – dulu – setelah mendengar dari kenalan atau keluarga, yang pernah melakukan ibadah tersebut.

Dan, dalam bayangan saya, Laut Merah adalah laut yang airnya berwarna merah. Sebagai kota modern yang konon – seperti cerita orang-orang yang pernah ke kota dengan penduduk berjumlah 1,5 juta jiwa ini – para warganya, khususnya perempuan muda, diceritakan banyak yang memakai jeans berpakaian bebas lalu-lalang. Barangkali lantaran Jeddah tidak termasuk tanah harom itu, terbuka bebas, sehingga menjadi pusat bisnis di kawasan Timur Tengah.

Gambaran di atas ternyata tidak sepenuhnya benar. Ternyata Laut Merah yang memiliki garis pantai 80 kilometer itu, airnya berwarna kehijau-hijauan. Yang jelas saat rombongan KBIH (Kelompok Bimbingan Ibadah Haji) kami melakukan tamasya di Kota Jeddah di sela kami melaksanakan rangkaian ritual ibadah haji. Menginjak sore hari ketika kami tiba di sana dan menikmati *sun set* pantulan warna merah lembayung itulah yang mewarnai permukaan laut yang ditimpa sinar matahari senja. Merah disertai sedikit keemasan. Begitu indah.

Ada juga pendapat, mengapa bagian permukaan bumi ini disebut Laut Merah, tidak lain karena di dalamnya banyak dijumpai ganggang-ganggang berwarna merah.

Sebagai catatan, laut ini menyimpan sejarah terkenal ketika Nabi Musa As dikejar-kejar Fir'aun dan bala pasukannya. Maka dengan tongkatnya, Nabi Musa memukulkan ke permukaan laut tersebut sehingga laut terbelah, dan Nabi Musa bisa menyeberang dengan aman menghindari dari kejaran tentara Fir'aun.

Bicara Laut Merah di salah satu tepinya di Kota Jeddah, tak bisa dilepaskan dari Masjid Terapung.



(FOTO: ISTIMEWA)

Berpose berlatarbelakang Masjid Terapung di tepi Laut Merah, Jeddah

Tapi ketika kami ke sana, sebagian air laut sedang surut. Maka masjid yang bernama Masjid Ar Rahman yang tanahnya merupakan wakaf dari seorang janda ini, tidak menampilkan bentuk yang sedang mengapung di tepi laut. Di bawah masjid yang ukurannya 20 x 30 meter itu – terutama yang ada di sekitar teras – tampak tiang-tiang beton kokoh menyangga masjid itu. Di bawahnya menghampar pasir putih.

Bagaimana tentang sebutan kota modern yang indikasinya antara lain para wanitanya mengenakan celana jeans dan baju kasual tanpa berhijab? Sebagaimana kota dengan arsitektur dan sistem transportasi yang modern, okelah – paralel dengan sebutan tersebut. Gedung-gedung pencakar

langit menjulang tinggi. Rumah-rumah flat bercokol di seantero kota yang luasnya sekitar 300 kilometer persegi sedikit, di bawah Kota Surabaya yang 326 kilometer persegi itu. Kesan saya, kota ini begitu kaya. Tak ada saya jumpai kawasan kumuh. Lalu-lintasnya teratur (meski ada juga sedikit macet di beberapa bagian kota). Jalan-jalannya lebar dan mulus dipenuhi mobil-mobil keluaran mutakhir buatan Jepang, Korea, Amerika, Eropa, juga China. (Seringkali saya melihat Toyota Innova berlalu-lalang di jalan-jalan raya).

Nah, soal para wanitanya yang berpakaian sebagaimana tersebut di atas, itu tidak pernah saya jumpai. Apa karena tamasya rombongan KBIH kami dengan tiga bus yang berjumlah 116

orang itu hanya sekitar 5 jam di kota ini sehingga terbatas sekali daya jelajah kami?

Di sepanjang jalan yang kami lewati – dari dalam bus kami melihat monumen (patung) sepeda raksasa, monumen bola raksasa, monumen pesawat Terbang, monumen mobil (peringatan hati-hati berkendara), dan sejumlah monument/patung lain yang bentuknya dekoratif artistik tiga dimensi. Juga Makam Ibu Hawa. Berbeda dengan di Jakarta atau Surabaya, jangan harap akan bisa menjumpai monumen/patung yang obyeknya orang.

Karena banyaknya monumen-monumen ini, layak juga jika Jeddah disebut sebagai kota seni, selain sebutan lainnya seperti *The Bride from Red Sea* (Pengantin dari Laut Merah) lantaran indah dan anggunnya kota ini.

Kembali pada tidak saya jumpai para wanita yang berpakaian bebas, ini mungkin juga lantaran pada sesi belanja di salah satu pusat perbelanjaan terbesar di Jeddah, saya (dan seorang anggota rombongan yaitu Pak Suseno) cuma tinggal di bus. Saya malas turun karena warna merah memenuhi bola mata dan banyak keluar cairan yang bikin lengket katup mata saya, sehingga saya tak bisa menjumpai sebagaimana gambaran di atas. (Singkatnya, saya sedang sakit mata yang sebelumnya didahului batuk pilek!)

Beberapa teman satu rombongan yang mengikuti sesi belanja ketika saya tanya soal itu saat memasuki bus yang diparkir di lahan yang demikian luas penuh dengan bus-bus dan mini bus mirip mobil Bison itu, tidak menjumpai satu wanita pun yang mengenakan pakaian bebas. “Banyak yang mengenakan jilbab,” kata salah satu dari mereka. Saya lantas ingat informasi Pak Molik ketua KBIH Nurul Hayat (institusi dimana rombongan kami bergabung), bahwa para pramuniaga dan sejumlah karyawan toko di pusat perbelanjaan terbesar di kawasan Timur Tengah itu, sebetulnya banyak yang berceles jeans dan berbaju kasual persis sebagaimana dijumpai di kota-kota modern di dunia, tapi pakaian-pakaian itu mereka “diselimuti” dengan pakaian muslimah. Sesungguhnya di baliknya menempel jeans atau pakaian modern lainnya. Kebanyakan dari mereka adalah pekerja



migran dari Philipina dan Thailand. Banyak juga yang dari Indonesia.

#### Dimana-mana Orang Indonesia

Kesan saya ketika memasuki sejumlah kawasan wisata di kota ini, di mana-mana orang-orang (jemaah) Indonesia. Di tepi Laut Merah, di Masjid Terapung, di Masjid Qisot (pada hari tertentu dilaksanakan hukum potong tangan bagi pencuri), dan di pusat perbelanjaan Balad/Cornes – orang-orang Indonesia memenuhi lokasi-lokasi wisata itu. Belum lagi para migran yang berjualan nasi kuning, nasi campur, kopi/minuman dalam *sachet* termos *tenteng*, banyak dilakukan saudara-saudara kita dari Madura, Kalimantan Selatan, Jawa Barat, dan kawasan lain di Tanah Air.

Tentang Bandara King Abdul Aziz, Jeddah, sebagaimana saya gambarkan pada alinea pertama tulisan ini, benar adanya. Setidaknya ini terjadi di Terminal Internasional Haji. Saat kami beranjak pulang ke Tanah Air beberapa hari setelah acara tamasya di Kota Jeddah, suasana sebagaimana sering diceritakan para kerabat memang ya seperti itu. Padat. Berjubel. Kalau untuk pemeriksaan imigrasi dan *boarding pass* relatif cepat. Tapi untuk pemeriksaan terakhir, yaitu cek barang bawaan,

itu yang bikin kaki gemeteran saking lamanya berdiri. Antreannya mengular saking panjangnya. Saya sampai meninggalkan antrean untuk *nggelethak*. Untung ada yang menunggu tas saya sebagai ganti diri saya dalam proses mengantre itu. (Terima kasih mas Faruq!).

Sedikit menyimpang dari kisah perjalanan ke Jeddah, saya ilustrasikan tentang proses di Bandara King Abu Azis, Jeddah, dalam konteks kepadatan penumpang dan proses antrean yang berjam-jam itu, sebagaimana saya singgung pada alinea pertama tulisan ini. Pada saat proses pulang ke Tanah Air itu, dengan bus dari Mekkah, kami tiba di Bandara King Abdul Aziz pukul 01.00 – mengantre di luar/teras bandara, pemeriksaan imigrasi dan *boarding pass* dalam bandara, pemeriksaan barang bawaan, hingga masuk ke dalam pesawat Saudi Arabian Airlines – butuh waktu 6,5 jam. Pesawat *take off* pukul 07.30.

Di King Abdul Aziz, ada lima bagian terminal. Selain Terminal Internasional Haji, ada Terminal Kerajaan (untuk keluarga raja), Terminal Internasional Umum, Terminal Internasional untuk warga Arab Saudi, dan Terminal Lokal untuk warga Arab Saudi.

Kembali ke cerita tentang saat kami tamasya ke Jeddah beberapa hari sebelum pulang ke Tanah Air, ketika bus-bus kami melaju sekitar pukul 21.00 WAS (Waktu Arab Saudi) dari Jeddah menuju ke hotel/maktab (Mekkah), masih di seputar pelabuhan, dari kejauhan kami melihat air mancur yang legendaris setinggi 150 meter meliak-liuk menari-nari dengan indahnya. Luar biasa!

Berapa jarak Jeddah dari Mekkah? Saya tidak tahu pasti. Yang saya ketahui, dengan bus yang kami tumpangi dari Mekkah menuju kota pelabuhan itu dan sebaliknya, perlu waktu sekitar 2 jam. Jika Surabaya-Malang yang jaraknya 89 kilometer bisa ditempuh sekitar 2 jam (jika jalan tidak macet), mungkin Mekkah-Jeddah jaraknya lebih dari itu, mengingat jalan raya menuju Jeddah begitu lebar dan mulus sehingga bus bisa berkecepatan relatif tinggi. Perkiraan saya mungkin 125 kilometer. Ketika saya *googling* internet, tercatat 200 kilometer. (Amang Mawardi).

# Sambut Middle Class, Siapkah?

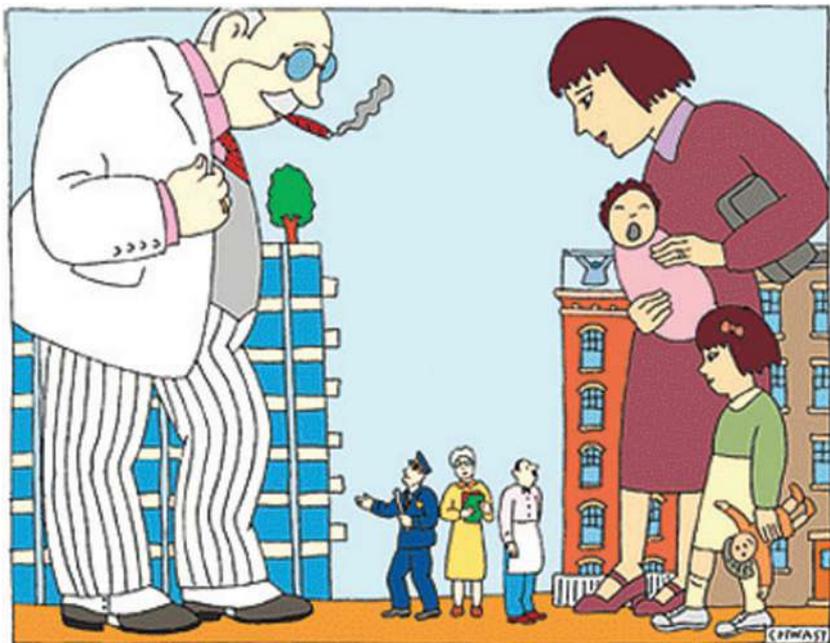
OLEH : Erlang Nala Yudha\*

BPD yang selama ini dikenal sangat perkasa di captive marketnya, kini mencoba menyasar di market yang lebih premium. Hal ini bukan tanpa sebab, beberapa lembaga survei menyebutkan, terjadi peningkatan kelas menengah di Indonesia. Lalu bagaimana Bank Jatim menyikapinya ?

**KLAIM** pemerintah yang menyebutkan terjadi kenaikan proporsi kelas menengah sebesar 56,5% pada 2013, cukup mengejutkan. Apa yang disampaikan pemerintah ini, sebenarnya bukan hal yang baru. Sebelumnya, *World Bank* juga pernah memprediksi bahwa akan terjadi peningkatan kelas menengah di Indonesia sebesar 7 juta penduduk per tahunnya. Di sektor perbankan sendiri, sudah banyak bank swasta atau *Non-BPD* yang sudah berlomba-lomba memberikan pelayanan serta produk yang mampu meng-*customize* nasabah.

Nah, justru yang ditunggu sepek terjangnya adalah BPD. Sebab mereka juga tidak ingin kehilangan *market* yang boleh dibilang sangat potensial ini. Memang tanpa bermain di kelas menengah pun, BPD juga bisa eksis. Dengan mengandalkan kredit usaha rakyat, kredit PNS, serta proyek dari Pemda setempat, kemudian menyimpan dananya dalam surat berharga, saya kira BPD masih bisa hidup dan tumbuh.

Namun sekali lagi, BPD tidak bisa terus-menerus berjalan seperti itu. Diperlukan terobosan serta upaya untuk sejajar dengan bank-bank lain dan jika perlu bersaing secara nasional. Lalu bagaimana dengan Bank Jatim? Saya sendiri cukup antusias menyambut terobosan yang dilakukan oleh perusahaan ini. Setelah melaunching *SMS banking* yang kemudian disusul dengan produk siklus bunga plus, ini menunjukkan bahwa perusahaan tidak ingin ketinggalan dengan bank lain dalam memenuhi keinginan nasabah.



Khusus layanan yang berbasis informasi teknologi, Bank Jatim memang sedang gencar-gencarnya mengembangkan. Tak hanya SMS banking, layanan seperti *internet banking*, *priority banking*, *mobile banking*, *dealing room* dan layanan *host to host*, juga sudah dalam tahap perluasan. Paling tidak dengan mengembangkan di sektor ini, perusahaan sedang memenuhi keinginan konsumen di kelas menengah.

Memang karakteristik kelas menengah tidak bisa dilepaskan dengan keinginannya yang serba praktis dan cepat. *knowledgeable*, *mobile*, *cashless* adalah salah satu ciri dari kelompok ini. Maka dari itu, fasilitas perbankan yang ditopang oleh kemajuan teknologi menjadi jawaban mutlak untuk menggaet kelas ini.

Pernyataan pakar marketing Yuswohady, dalam artikelnya

yang berjudul *Cashless & Mobile*, mengatakan, kelas menengah semakin tak tertarik bertransaksi perbankan di kantor cabang. Sebagai gantinya, konsumen kelas menengah mulai intensif menggunakan cara bertransaksi elektronik seperti menggunakan kartu kredit, kartu debit, dan sebagainya.

Alasannya macam-macam. Tapi yang utama adalah malas antri. Memang mereka tidak bisa serta merta meninggalkan kantor cabang begitu saja, sebab mereka juga masih perlu mencetak buku tabungan atau menyetorkan dana. Namun paling tidak, dengan *tren* seperti ini, menjadi indikasi bahwa kelas menengah Indonesia siap menyongsong era *branchless banking*.

Lalu bagaimana dengan produk? Dalam artikel yang sama, Yuswohady mengatakan, karakteristik konsumen

kelas menengah *vocal pointnya* adalah "Konsumtif dan Ngutang". 50 persen lebih konsumen kelas menengah, lebih banyak menghabiskan uangnya untuk kegiatan konsumsi. Hanya seperempatnya saja untuk menabung dan investasi. Artinya apa? Pola hidup konsumtif dan ngutang ini, menjadi *tren* seiring dengan gencarnya terjangkit iklan yang menggiurkan baik di TV, papan reklame, bahkan di sosial media sekalipun. Beli mobil ngutang, beli rumah ngutang, bahkan beli handphone pun bisa jadi ngutang. Cara belinya pun sudah semakin *techy* (melek teknologi). Terkadang melalui *online*, yang kesemuanya itu memerlukan produk yang melek teknologi seperti kartu debit maupun kartu kredit.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa produk kredit yang bisa menasar di segmen itulah yang bisa dimakan oleh konsumen kelas menengah ini. Memang, di Bank Jatim belum ada kredit pembiayaan mobil atau kartu kredit yang nantinya digunakan untuk kegiatan konsumtif seperti itu. Namun paling tidak, ini menjadi gambaran bahwa *market* sudah berubah, nasabah sudah semakin *customize*. Maka dari itu, produk perbankan juga harus semakin *customize*.

Selain produk dan fasilitas IT, yang tak kalah pentingnya adalah layanan. Saat ini, *frontliner* sudah tidak jamannya lagi bersikap standard dalam melayani nasabah. Artinya SOP jangan dimaknai terlalu *rigid*, namun fleksibel. Fleksibel dalam artian, *frontliner* bisa *improve* kemampuannya untuk membuat nasabah semakin nyaman. Caranya pun macam-

macam dan saya pikir *frontliner* bisa melakukan sesuai kondisi dan tergantung siapa yang dihadapi.

Karena menurut saya, sekarang jamannya sudah tidak bisa *standardized service* lagi, namun harus *personalized service*. Dalam keinginan nasabah, gali apa maunya, dan bersikap seolah-olah apa yang diinginkan oleh nasabah kita mengerti. Memang, sebagai bank daerah yang memiliki *captive market*, layanan kita akhirnya terbawa. Di beberapa daerah, saya mengamati bagaimana karakteristik nasabah kita masih didominasi oleh golongan petani, pengusaha lokal, dan tentunya PNS. Artinya, kita masih belum punya tantangan, untuk *handle* nasabah yang kelas premium. Kalaupun ada, itu hanya beberapa.

*Nah*, tantangan ke depannya adalah, bagaimana kita mencari nasabah premium. Semisal menggarap nasabah premium dari kalangan pengusaha setempat. Sebab saya meyakini, pasti ada satu atau dua pengusaha kakap di suatu daerah. Hanya saja tantangannya, kita siap atau tidak jika bersaing dengan bank-bank lainnya. Kedua, Bank Jatim bisa mengejar nasabah *prime* dari kalangan pejabat Pemda. Dan yang ketiga, adalah melakukan pendekatan ke kalangan profesional untuk dijadikan nasabah *prime*, seperti dokter, pengacara, akuntan publik, dan sebagainya. Jika persoalan ini bisa dirumuskan, saya pikir kita bisa menggaet kelas menengah dan menjadi penantang utama bank-bank swasta yang sudah terlebih dahulu menggarap segmen ini.

\*Penulis adalah Analis Kredit Kantor Cabang Lumajang

## 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

#### NOVEMBER 2014



**ACHMAD HIDAYAT S.**

NIP: 0303  
Jabatan: Pjs. Penyelia  
Pembiayaan  
Unit Kerja: Cabang  
Syariah  
Tanggal Pensiun:  
10 November 2014  
Keterangan:  
Pensiun



**SIDIK BAMBANG SRIYONO**

NIP: 0405  
Jabatan: Staf PN Teller  
Unit Kerja:  
Cabang Ngawi  
Tanggal Pensiun:  
12 November 2014  
Keterangan:  
Pensiun



**SUCI HARTANTI**

NIP: 0406  
Jabatan: Penyelia Dana Jasa  
Unit Kerja: Div Unit Usaha  
Syariah  
Tanggal Pensiun:  
8 November 2014  
Keterangan:  
Pensiun



**MOCH. TAUFIK**

NIP: 0659  
Jabatan: Pengemudi  
Unit Kerja:  
Cabang Utama  
Tanggal Pensiun:  
15 November 2014  
Keterangan:  
Pensiun

# Pelajaran dari Anak Muda



**ANAK MUDA?** Apa yang Anda pikirkan tentang anak muda? Mungkin Anda berpendapat, bahwa anak muda adalah seseorang yang punya semangat menggebu-gebu, yang lebih banyak mengandalkan pikiran dibanding mengedepankan hati. Atau dalam bahasa yang lebih lugas, anak muda bertindak seringkali tanpa dipikir panjang, *grubag-grubug*, yang penting hasil. Ada juga pendapat yang menyatakan, anak muda seringkali kurang mengedepankan etika, sopan santun, dan lain sebagainya, yang intinya *unggah-ungguh* seringkali dinomorsekiankan, terutama oleh mereka yang hidup di kota-kota besar.

Pengalaman di bawah ini bersentuhan dengan anak muda ketika saya (dan istri) menunaikan ibadah haji tahun 2014 yang berangkat melalui Keloter (kelompok terbang) 28 Embarkasi Surabaya, terutama saat-saat berada di Makkah.

Sebagaimana sebelumnya yang saya tonton melalui layar televisi, suasana ibadah tawaf yang padat memutar membentuk kumparan ritmis. Ya seperti itulah kenyataan yang saya alami ketika melakukan ibadah tawaf mengelilingi Kabah sebanyak 7 kali itu. Hanya saja, jika melihat suasana tawaf melalui layar televisi tampak begitu jauh, baik Kabah maupun jemaah yang mengelilingi. Namun sekarang ini Kabah terlihat begitu dekat, begitu pun ribuan jemaahnya.

Rombongan kami yang berjumlah 116 orang yang tergabung dalam KBIH Nurul Hayat, pagi itu sekitar pukul enam berbaris memasuki pintu utama Masjidil Haram yang jika ditarik garis lurus searah

dengan Hotel Grand Zam Zam yang di ujung atas menaranya terletak jam dinding sebagaimana sering kita lihat di gambar-gambar Kabah yang banyak dipasang di rumah-rumah saudara-saudara kita di Tanah Air.

Kami berbaris membentuk tiga deret ke belakang saling memegang pundak, lantas masuk ke kumparan di antara puluhan ribu orang. Pada putaran pertama, kedua, saya aman-aman saja. Artinya masih dalam satu rombongan. Menginjak putaran ketiga, serombongan jemaah entah dari negara mana yang tubuhnya gede-gede, memotong jalan kami, dimana mereka hendak menuju pintu keluar. Mengalami suasana seperti itu, sebagian rombongan kami terputus, termasuk saya. Saya pun lantas terpisah dari rombongan, terpental ke sana-kemari. Kejadian tersebut kira-kira berjalan lima menit. Di tengah suasana itu, saya lihat seorang berbadan tinggi besar, kira-kira berusia 40 tahun, tampak sempoyongan dipapah oleh dua orang yang saya perkirakan kalau tidak dari Turki, ya dari negara-negara yang namanya berakhir dengan "tan" bekas negara unifikasi Uni Soviet. Saya bayangkan orang yang setengah semaput ini kehabisan oksigen di tengah padatnya jemaah yang mengikuti ritual tawaf. Saya melihat suasana tersebut dengan mencoba men-*tatag*-kan diri sambil digencet ke sana-kemari. Sesekali badan saya *mumbul-mumbul* seperti hendak terbang saja, karena didesak ke sana-sini itu.

Tiba-tiba seorang anak muda yang berpakaian persis sama sebagaimana saya kenakan dan rombongan KBIH kami

lainnya, menghampiri saya dan mengatakan setengah berteriak, "Pegang pundak saya Pak Amang. Pegang pundak saya". Saya agak terkejut. Ternyata setelah saya amati anak muda ini adalah Iksan Ramadhan, usianya 20 tahun, yang juga anggota rombongan kami, yang baru saya kenal sekitar 4 hari lalu. Ia berhaji mendampingi ibunya yang guru SD di kawasan Surabaya Timur. Saya pun segera memegang pundak Iksan. Dengan kehadiran Iksan, saya merasa plong. Selain saya terlindungi secara psikis, saya merasakan keamanan psikologi di tengah gelombang ribuan jemaah yang mengumpar berlawanan dengan arah jarum jam itu.

Di tengah kami tawaf, entah bagaimana prosesnya, tahu-tahu Iksan sudah mendekati seseorang yang ternyata anggota rombongan kami, dan mengatakan, "Pak Nasir, pegang pundak Pak Amang". Eh, Pak Nasir ternyata sudah memegang pundak saya, kemudian berproses menyelesaikan ibadah tawaf. Rupanya Pak Nasir yang usianya tiga tahun di atas saya itu alias 64 tahun juga terpisah dari rombongan kami.

Selesai tawaf yang lantas dilanjutkan dengan sholat sunah, kami diberi air zam zam yang dibawa Iksan. Terima kasih Allah, *Panjenenan* telah mengirim Iksan. Kebetulan kami berdua telah kehabisan bekal air putih. Dan air zam zam yang dibawa Iksan telah mengobati haus kami. Lantas dengan sopan kami berdua disuruh menunggu di pinggir jalur tawaf, lantaran Iksan berusaha mencari rombongan kami yang barangkali masih utuh yang tidak "teraliniasi" seperti saya dan Pak Nasir. Sesaat kemudian, Iksan kembali seraya mengatakan dengan sopan dan rendah hati, "Mari Pak, kita menuju Marwah, mereka (rombongan jemaah kami) kumpul di sana".

Jadi, untuk sementara mari kita abaikan hal negatif tentang anak muda sebagaimana pernyataan yang tertera pada alinia pertama tulisan ini.

Ini juga tentang anak muda. Kejadiannya bukan di sekitar Masjidil Haram, namun di hotel/maktab tempat kami menginap di Makkah yang jaraknya dari Masjidil Haram sekitar 5 kilometer (yang terdiri dari Kloter 28 Embarkasi Surabaya, Kloter 4 Embarkasi Bekasi, dan Kloter 10 Embarkasi Palembang). Bisa dibayangkan betapa padatnya hotel tempat kami yang bertingkat 15 itu diinapi oleh sekitar 1.200 jemaah.

Kalau saat di Medinah hotel kami tidak menyediakan mesin cuci, maka di Makkah disediakan 4 mesin cuci. Dua mesin cuci diletakkan di depan toilet mushola laki-laki, dan dua lainnya ditempatkan di mushola perempuan yang letaknya berdekatan. Jarak masing-masing dua mesin cuci tersebut sekitar 10 meter yang dibatasi oleh dinding pemisah ruangan. Dua perangkat pengering di mesin cuci mushola perempuan sama sekali tidak berfungsi.

Suatu hari saya mencuci di toilet mushola laki-laki. Saya tidak pernah mencuci di toilet mushola perempuan,

meski beberapa orang laki-laki seringkali saya lihat mencuci pakaian di mushola perempuan. Biasanya kalau saya mencuci, saya lakukan tiga tahap putaran. Tahap pertama mencuci dengan menambahkan sabun cair atau colek, kedua membilas, dan ketiga juga membilas. Rata-rata tiap putaran kurang dari lima menit. Tidak bersih-bersih amat sih. Yang penting keringat yang menempel di baju yang saya cuci bablas.

Ketika sedang mencuci putaran pertama, seorang anak muda ganteng bertubuh tinggi besar masuk ke ruang mesin cuci laki-laki sambil menenteng ember berisi hasil cucian. Rupanya anak muda ini baru saja mencuci baju ihromnya di mushola perempuan. Saya sudah bisa menebak anak muda ini pasti akan mengeringkan hasil cucian yang masih basah di toilet mushola laki-laki, lantaran dua mesin cuci di toilet mushola perempuan masing-masing alat pengeringnya rusak. Karena satu mesin cuci dipakai jemaah perempuan di mushola laki-laki, dia mendekati saya. Sambil meletakkan ember di samping saya dia mengangguk dan tersenyum, memberi pesan *kulonuwun*, permisi. Saya balas senyumnya.

Selasai putaran pertama, saya menawarkan agar saya diselip sementara agar dia mengeringkan baju ihromnya di mesin cuci yang sedang saya pakai. "Mas, silakan lho kalau mau mengeringkan cucian. Saya masih dua putraan lagi". Tapi anak muda yang berusia 23 tahun yang berasal dari KBIH lain namun satu pesawat/kloter dengan KBIH kami ini, menjawab dengan sopan, "Silakan dilanjut, Pak. Saya menunggu". Entah kenapa melihat anak muda ini timbul rasa simpati dan empati. Lantas saya lanjutkan dengan putaran kedua. Selasai membilas pada putaran kedua, saya mencoba menawarkan lagi kepada anak muda ini agar mengeringkan cucian, Bagi saya mengeringkan tidak begitu lama, paling lama 3 menit. Tidak apa-apa saya disisipi. Tapi dia menolak dengan halus dan sopan. "Mboten, Pak. *Monggo* bapak lanjutkan mencuci. Saya menunggu bapak selesai semuanya".

Berbeda dengan Ihsan Ramadhan yang menolong saya saat tawaf yang meski berusia 20 tahun, tapi telah bekerja di Petrokimia, Gresik, yang berarti begitu lulus SMA lantas melamar dan diterima di BUMN itu. Anak muda ini yang menyebut namanya ketika saya tanya, tapi kemudian saya lupa. Masih kuliah namun punya kesibukan sebagai wirausaha. Santun ganteng, betapa beruntungnya kelak orangtua yang dapat menantu Ihsan dan anak muda di ruang mesin cuci tadi.

Masih di seputar mesin cuci. Tapi kali ini bukan tentang anak muda, melainkan kisah yang menyangkut pria paruh baya yang usianya sekitar 50 tahun. Pagi itu saya sedang mencuci pakaian yang tidak terlalu banyak. Ketika saya masuk ke ruang mesin cuci di depan dua bilik kamar toilet, saya menjumpai seorang ibu sedang mencuci dengan cucian yang begitu banyak didampingi suaminya. Mesin cuci satunya kosong. Maka saya langsung menuju mesin cuci yang lagi nganggur itu dan mulai kegiatan mencuci. Tak lama kemudian datang seorang perempuan dan seorang laki-laki yang masing-masing membawa buntelan cucian di tas kresek. Karena ada yang mencuci, maka dua orang itu lantas meletakkan buntelan masing-masing dalam posisi seperti berbaris antri di dekat saya. Mungkin ada yang ketinggalan di kamarnya atau ada di antara mereka yang hendak shalat dhuha, satu per satu dua orang itu keluar meninggalkan ruang mesin cuci sambil meninggalkan dua buntelannya dalam posisi berbaris, yang menunjukkan posisi giliran untuk mencuci.

Tak lama kemudian seorang laki-laki yang berusia sekitar 50 tahun sebagaimana saya singgung di atas masuk ke ruang cuci sambil membawa buntelan kresek cucian. Tanpa tahapan sopan-santun, tahu-tahu laki-laki ini mengatakan kepada saya, "Pak, habis ini giliran saya ya, kan dua buntelan ini orangnya pada *nggak* ada", yang lantas matanya menoleh ke arah dua buntelan itu. Saya tidak menjawab.

Cuma setelah itu saya merenung, lantas menuju kilas balik dua anak muda Ihsan Ramadhan dan anak muda satunya lagi yang saya lupa namanya, bahwa mereka penolong, begitu santun, menghormati orangtua, *lha* kok ini ada orangtua yang main serobot saja.

Jadi, soal anak muda yang pada alinea tulisan ini dikesankan *grubak-grubuk*, tidak benar. Jangan main *gebyah-uyah*. Tentu saja di ruang dan waktu yang lain, ada anak muda yang dinyatakan seperti pada awal tulisan ini. Sebaliknya tidak semua orangtua berlaku seperti orangtua yang ada di ruang mesin cuci itu yang main serobot. Padahal sudah jelas-jelas ada tiga buntelan berjajar berurutan antri menunggu giliran untuk dicuci. **adi**

# WISDOM



**Jangan bertanya, "Apa yang terjadi jika sesuatu tidak berhasil". Namun bertanyalah, "Apa yang terjadi jika berhasil"**

UNKNOWN

**Apa yang Anda pikirkan mengenai diri Anda jauh lebih penting daripada apa yang orang lain pikirkan mengenai Anda.**

SENECA

**Tragedi kehidupan bukanlah terjadi ketika tidak tercapainya target Anda. Tragedi itu terjadi ketika Anda tidak memiliki sebuah tujuan untuk dicapai.**

BENJAMIN MAYS

# Ikan Kerapu Eko untuk Konsumsi Restoran

EKO PRAYUDI kini kian giat bekerja. Kini, dia tak perlu direpotkan dengan penggunaan accu untuk menerangi 24 keramba jaring apung (KJA) miliknya di tengah laut. Sebagai gantinya, sumber energi listrik itu didapat melalui genset (generator set) sumbangan *Corporate Social Responsibility* (CSR) Bank Jatim. “Alhamdulillah sekarang saya tidak perlu harus strom accu. Cukup membeli bahan bakar minyak (BBM) untuk menggerakkan genset,” tutur pria 27 tahun, warga Dusun Gundil, Desa Klatakan, Kecamatan Kendit, Kabupaten Situbondo.



Terumbu tempat pemeliharaan ikan kerapu milk Eko.

**BAHKAN** Eko kini setiap minggu bisa memanen ikan kerapu, dan disetorkan di restoran-restoran di Surabaya. Kebanyakan pembeli mengambil di tempat. Setiap Jumat, dia setor minimal satu kuintal.

“Memelihara ikan di terumbu karang memang banyak suka dukanya. Kalau ikan yang kita pelihara hidup semua, maka itulah kesuksesan kita. Dukanya, kalau ikan diserang hama penyakit,” tutur pria beranak satu ini.

Soal penyakit ikan kerapu, lanjutnya, tergantung musim. Bila musim hujan, ikan tumbuh bagus karena sanitasi air atau kadar garamnya tidak terlalu tinggi. Ikan kerapu itu sebetulnya ikan air payau,

bukan hidup di air asin. Ikan kerapu yang dipelihara di terumbu karang, adalah hasil persilangan dari kerapu macam yang hidup di air asin, dengan kerapu laga yang asli ikan payau. Hasil silangan inilah yang tidak suka dengan sanitasi air tinggi. Makanya, mereka lebih senang pada sanitasi rendah seperti ketika ada air hujan.

“Tapi masalahnya kalau sudah musim hujan, antara bulan Januari – Februari, ombaknya sangat ekstrem. Walau ikan tidak lepas dari jaring, tapi tingkat stresnya lebih tinggi. Misalnya, ikan tidak mau makan.”

Ikan kerapu ini, makanannya ikan kecil-kecil. Setiap hari, Eko dapat pasokan dan diantar sampai tempat. Sebagai petani terumbu karang khusus ikan kerapu, Eko memulai sejak tahun 2010. Sebelumnya, dia bekerja pada petani kerapu lain mulai tahun 2003. Selama bekerja pada orang lain itu, diam-diam dia menimba ilmu lalu dipraktikkan sendiri. Bahkan, kini Eki sudah mempekerjakan tiga karyawan. Satu orang khusus menjaga malam, dan dua lagi bekerja siang hari. “Dari bibit sampai panen, kami membutuhkan waktu selama enam bulan. Itu paling cepat. Paling lambat delapan bulan. Ya, semuanya tergantung dari jenis ikan kerapunya. Banyak jenis ikan kerapu, itu terjadi karena adanya persilangan, bukan alami lagi. Misalnya, ada jenis kerapu cantang, kerapu cantik, kerapu macan dan lain-lain,” kata pria lulusan SMP ini yang juga nasabah Bank Jatim Situbondo ini.

Namun, kata Eko, dari sekian banyak jenis ikan kerapu yang menjadi primadona saat ini adalah kerapu cantik dan cantang. Harga kerapu cantik siap konsumsi Rp 125 ribu per kg. “Saya beli bibit kerapu yang masih berukuran tiga cm, lalu dimasukkan ke tambak di daerah Panarukan terlebih dulu. Nah, setelah berukuran 15 cm, bibit ikan itu baru saya masukkan ke kerambah di laut. Dalam satu lubang kerambah, kalau berupa bibit bisa 500 – 700 ekor. Tapi, kalau sudah ukuran konsumsi (siap panen), satu lubang yang berukuran 3 m x 3m maksimal diisi 250 ekor. Dalam pengiriman kepada konsumen baik lokal maupun konsumsi ekspor, agar tenang ikan ‘dibius’ terlebih dulu supaya tidak



FOTO: KAR

Eko Prayudi (kiri) bersama genset sumbangan CSR Bank Jatim.



banyak berontak di perjalanan. Kemudian air diberi es dalam suhu tertentu,” jelas Eko.

Di laut yang dekat dengan wisata pantai Pasir Putih Situbondo ini, tidak hanya Eko saja yang membuat kerambah. Petani kerambah di sini ada sekitar 20 orang. “Petani kerambah yang asli orang sini hanya sedikit saja. Kebanyakan mereka adalah investor dari luar seperti dari Surabaya dan Medan. Prosedurnya membuat kerambah tidak rumit, cukup minta izin ke dinas kelautan. Kebetulan saya di sini juga menjadi anggota Asosiasi Kerambah Jaring Apung Kabupaten Situbondo,” terang dia lagi.

Saat berada di kerambahnya di tengah laut, Eko pun memperlihatkan cara budidaya ikan kerapu yang baik dan benar. “Nah itu dia, yang sedang berlari dulu saya menanam panjangnya 15 cm. Kini, sudah berukuran 20 cm dan beratnya satu ons lebih. Waktu menanam dalam satu petak, ada sekitar 300 ekor dan kini tinggal 270 ekor, yang lainnya mati karena hama. Makanya, kalau kerapu bisa hidup 70 persen, sebetulnya sudah bagus. Saat ini, kami menghasilkan rata-rata 60 persen dari bibit ikan yang kami sebar dalam setiap lubang. Satu lubang yang berisi 270 ekor kerapu, rata-rata menghasilkan sekitar dua kuintal,” katanya. (kar)

BUNGA

PLUS

bankjatim

Bawa Pulang Pilihan Anda  
Sekarang Juga!!



- ✓ Bunga kompetitif
- ✓ Syarat dan ketentuan berlaku
- ✓ Warna *item* pada gambar hanya ilustrasi

Tabungan **SIKLUS**

Program **Bunga Plus** : Periode 8 September - 31 November 2014

24 JAM LAYANAN atm

SMS 3366 SMS BANKING

14044 INFO BANK JATIM