

bankjatim

EDISI 107 ■ 2016



JATIM MART

JENDELA PRODUK UMKM TEMBUS PASAR DUNIA



Wayang Kulit

Sumber daya manusia yang profesional dan kompeten adalah kunci Bank Jatim dalam meraih kepercayaan dan loyalitas nasabah

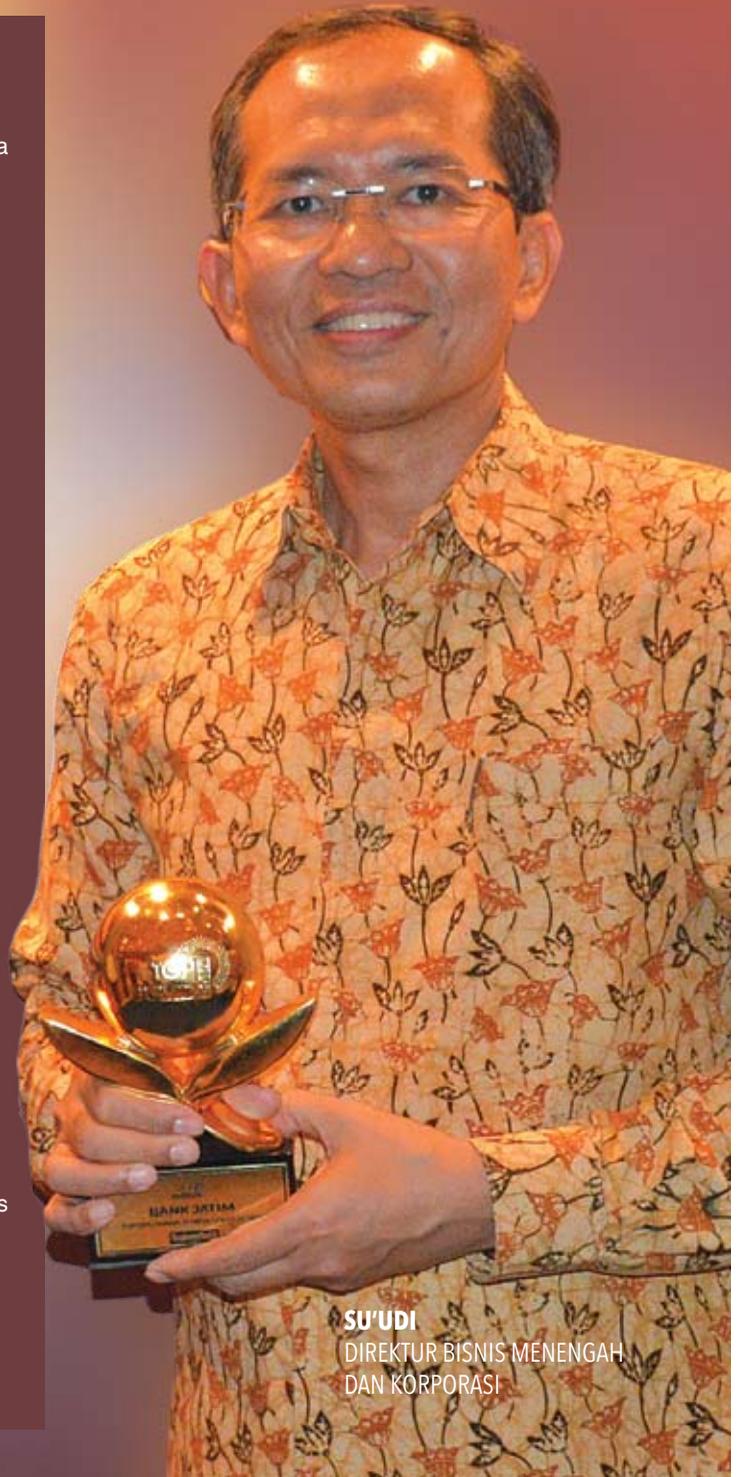
JATIM MART DAN KIPRAH UMKM JATIM

BEKERJASAMA dengan *SouthEastAsia Business Centre (SBC)*, Pemprov Jatim membuka Jatim Mart di Singapura. *Soft opening* yang dilakukan 29 April lalu, bertujuan membuka pasar bagi UMKM untuk menjual produk lokal melalui Jatim Mart. Diharapkan, industri kecil dan, menengah, dapat menemukan media penjualan satu pintu untuk memperpendek jalur persiapan menuju pasar internasional. Sehingga prosesnya lebih efisien, seperti pengurusan ekspor impor, perbankan, ruang pameran dan tenaga jual.

Program Jatim Mart yang juga bertujuan meningkatkan kualitas ekspor dan daya saing di era Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA), layak mendapat apresiasi. Sebab, Jatim Mart merupakan sebuah sarana pameran produk UMKM yang siap ekspor. Para pelaku industri kecil menengah menemukan *one stop selling* dalam memperpendek jalur persiapan *go international market*. Tak bisa dipungkiri bila keberadaan Jatim Mart di Singapura, merupakan jendela produk UMKM Jatim menembus pasar dunia..

Dengan misi untuk mendorong pertumbuhan ekonomi daerah serta ikut mengembangkan usaha kecil dan menengah, Bank Jatim berkomitmen memberikan solusi finansial dalam mengembangkan usaha produktif sektor UMKM. Untuk mengembangkan UMKM, Bank Jatim melalui *linkage program* bekerjasama dengan Perhimpunan Bank Perkreditan Rakyat Milik Pemerintah Daerah (Perbamide) se Indonesia. *Linkage program* juga dimaksudkan sebagai salah satu cara mendorong fungsi intermediasi bank menjangkau para pelaku ekonomi di sektor UMKM.

Kehadiran Bank Jatim dalam Jatim Mart di Singapura adalah sebagai fasilitator dan bentuk *support* kepada UMKM. Di sisi lain, dengan hadirnya Jatim Mart, salah satu poin penting bagi Bank Jatim, bisa memberi fasilitas jasa keuangan terhadap transaksi keuangan, antara pelaku bisnis dan calon investor yang akan melakukan perdagangan atau investasi dengan pengusaha UMKM. Ke depan, Bank Jatim diharapkan bisa mendukung *funding dan lending* dari program ini. (*)



SU'UDI
DIREKTUR BISNIS MENENGAH
DAN KORPORASI

Meningkatkan Daya Saing UMKM

PEMERINTAH Provinsi Jawa Timur menggelar *soft opening* *Jatim Mart* di Genting Lane 03-01 Singapura, Jumat (29/4). Program *Jatim Mart* ini merupakan jendela produk UMKM Jawa Timur di Singapura untuk menembus pasar dunia. Selain itu, ajang ini bertujuan

meningkatkan nilai, keragaman, kualitas ekspor Jawa Timur, yang juga disertai peningkatan daya saing para pengusaha, khususnya UMKM di Jawa Timur di kancah dunia.

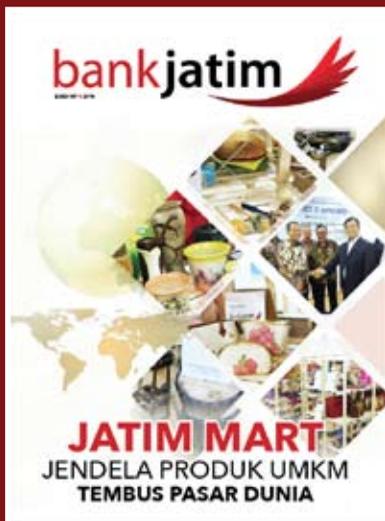
Bank Jatim lagi-lagi menorehkan prestasi. Kali ini dalam ajang *Top BUMD Award* 2016. Acara yang dihelat di *Hall D, Jakarta International Expo (JI-Expo)* Kemayoran, Jakarta, ini dimulai dengan pembukaan pameran *APKASI International Trade & Investment Summit* oleh Wakil Presiden Jusuf Kalla. Dalam acara penganugerahan yang bertajuk *Nawacita dan Revolusi Mental dalam Pengelolaan*

Bisnis BUMD ini, Bank Jatim yang diwakili Direktur Bisnis, Menengah dan Korporasi, Su'udi, menerima penghargaan *Improvement Human Capital and IT Management*. Bank Jatim berhasil menyisihkan 45 peserta BUMD lainnya.

Nasabah Jatim Prioritas Bank Jatim patut mendapat perlakuan khusus. Setiap dua atau tiga bulan sekali, ada acara khusus bagi mereka dengan berbagai kegiatan yang serba *wah*. Bulan April yang identik dengan bulan Kartini, dimanfaatkan dengan menggelar seminar kecantikan, *talk show*, dan *fashion show* di *outlet* Prioritas Cabang Pembantu Rajawali Surabaya, Kamis (28/4). Bertema "tampil cantik tanpa operasi", acara ini mendatangkan dr

Orlen P Sompotan, spesialis *Aesthetic* dan *Anti Aging* dari Klinik Dermaster Surabaya, serta *fashion show* koleksi *Batik Chic* yang semakin membuat meriah suasana.

Bank Jatim Cabang Pasuruan menggelar *gathering* bersama para Satuan Kerja Perangkat Daerah (SKPD) dan bendahara seluruh Kota dan Kabupaten Pasuruan. Tujuannya untuk memperoleh informasi serta merefleksikan dalam memperbaiki sistem pelayanan yang lebih baik lagi. *Gathering* yang dihadiri sekitar 450 undangan para Aparatur Sipil Negara (ASN) atau yang dulu disebut Pegawai Negeri Sipil (PNS), berangsur di gedung serbaguna Bank Jatim Cabang Pasuruan selama tiga hari, 19-21 April. (*)



SUSUNAN REDAKSI

Pelindung: Direksi Bank Jatim, **Diterbitkan Oleh:** Bank Jatim Berdasarkan Sk Direksi, **Ketua Dewan Redaksi:** Ferdian Timur Satyagraha, **Redaktur Eksekutif:** Ida Martiningsih, **Staf Redaksi:** Amang Mawardi, **Redaksi:** Ahad Sudjono, Karyanto, Arya Pramudya, Mushadi, **Alamat Redaksi:** Jl Basuki Rahmad 98-104, **Telepon:** 031-5310090 pes. 477, **e-mail:** majalahbankjatim@bankjatim.co.id

SEKAPUR SIRIH
Jatim Mart dan
Kiprah UMKM Jatim **03**



LAPORAN UTAMA
Jatim Mart, Jendela Produk UMKM
Tembus Pasar Dunia **06**

KILAS BANK JATIM
Wow, Tampil Cantik tanpa Operasi **08**

KILAS BANK JATIM
Bank Jatim Dulang
Penghargaan Lagi **11**

BERITA EKONOMI
Hasil Sensus Ekonomi 2016,
Penting bagi Pembangunan **12**

BERITA CABANG
Komitmen terhadap
Perkembangan UMKM **15**

UKM
Bastian, Sukses Geluti Interior
Rumah Berbahan Kayu Bekas
Ekspor ke Amerika, Eropa dan Korea

21 **KILAS BANK JATIM**
Sukses Bank Jatim
di Balik IPO

22 **KILAS BANK JATIM**
Binlat Petugas
Keamanan Bank Jatim

24 **BERITA CABANG**
Bidik PNS Pensiun,
Siapkan Layanan Kredit

32 **TEKNO**
Smartphone Android ANDA
'Lemot'?

34 **KULINER**
Pecel Pincuk Bu Djiah
Pedas Makin Nyamleng



38 **JALAN-JALAN**
Pesona Lawang dan Sekitarnya

JATIM MART @ SINGAPORE

29 April 2016

The First JATIM MART In The World

Chief Marketing Officer SBC Rudy Bisri (kanan) berjabat tangan dengan Direktur Bisnis Menengah dan Korporasi Bank Jatim, Su'udi, usai penandatanganan kerjasama Jatim Mart di Singapura.

JATIM MART, JENDELA PRODUK UMKM TEMBUS PASAR DUNIA

DIDORONG keinginan meningkatkan kualitas ekspor dan daya saing di era Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA), Pemerintah Provinsi Jawa Timur membuka pasar untuk menjual produk lokal Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) melalui Jatim Mart di Singapura. Diharapkan para industri kecil menengah ini, menemukan penjualan satu pintu untuk memperpendek jalur persiapan menuju pasar internasional. Sehingga prosesnya lebih efisien, seperti pengurusan ekspor impor, perbankan, ruang pameran dan tenaga jual.

JATIM Mart merupakan jendela produk UMKM Jatim di Singapura untuk menembus pasar dunia. Acara *soft opening* 29 April lalu dihadiri sejumlah pejabat. Antara lain; Asisten 2 Bidang Ekonomi dan Pembangunan Pemprov Jatim Hadi Prasetyo, Kedubes RI di Singapura Sigit Suryantoro Widyanto, Direktur Bisnis Menengah dan Korporasi Bank Jatim Su'udi dan pengusaha Jawa Timur. Jatim Mart ini merupakan kerjasama Pemprov Jatim dengan *SouthEastAsia Business Centre* (SBC), sebuah perusahaan

Singapura yang memberikan jasa layanan terpadu, untuk meningkatkan ekspor barang dan jasa bagi perusahaan kecil dan menengah Provinsi Jawa Timur ke negara-negara ASEAN, China dan Eropa.

Bank Jatim dalam *soft opening* itu, menampilkan 13 stan UMKM binaan dari 14 UMKM yang dijadwalkan, di gedung yang berlokasi di Gending Lane 03-01 Singapura.

Jenis produksi UMKM yang dipamerkan dari Jawa Timur antara lain *furniture*, batik, mainan edukatif, keramik, kendang jimbe, kerajinan kawat

hias, pengempuk daging dan asesoris. Selain Bank Jatim, Jatim Mart juga menampung para pelaku UMKM binaan dinas-dinas di Jawa Timur dan Bank UMKM Jawa Timur.

Dalam kesempatan tersebut, juga dilakukan penandatanganan perjanjian antara *Chief Marketing Officer* SBC, Rudy Bisri (Rudy Fang) terkait program Jatim Mart disaksikan Asisten 2 Bidang Ekonomi dan Pembangunan Pemprov Jatim, Hadi Prasetyo. Sedangkan dari pihak Bank Jatim diwakili Direktur Bisnis Menengah dan Korporasi Su'udi, Pemimpin Sub Divisi Operasional

Luar Negeri Umi Rodyah, RM Divisi Kredit Agribisnis dan Ritel Five Soedisa Adha PH dan Senior Analyst IRU Corsec Ardiansyah Wicaksono.

Salah satu poin penting dengan adanya Jatim Mart, Bank Jatim bisa memfasilitasi jasa keuangan terhadap transaksi keuangan antara pelaku bisnis dan calon investor yang akan melakukan perdagangan atau investasi dengan pengusaha UMKM, sehingga bisa menambang *funding* dan *lending*. "Jadi, kehadiran Bank Jatim dalam Jatim Mart di Singapura ini

sebagai fasilitator untuk mendukung pelaku UMKM nasabah Bank Jatim,” kata Umi Rodiyah, Pemimpin Sub Divisi Operasional Luar Negeri Bank Jatim yang juga ikut terlibat dalam *soft opening* Jatim Mart.

Jatim Mart bukanlah tempat penjualan barang secara retail, tapi merupakan sebuah sarana pameran produk UMKM yang siap ekspor. Diharapkan para industri kecil menengah menemukan *one stop selling* dalam memperpendek jalur persiapan *go international market*, seperti halnya pengurusan ekspor impor, perbankan, *showroom* dan tenaga penjual sehingga seluruh proses menjadi lebih efisien.

“Bank Jatim berperan memfasilitasi barang-barang produk UMKM nasabah Bank Jatim yang dipamerkan di Jatim Mart. Saat dilakukan *soft opening* yang menempatkan kawasan bisnis Singapura, para *buyer* mitra bisnis SBC dan perwakilan SBC di wilayah ASEAN pun hadir bertransaksi,” tambah dia.

Jatim Mart ini dibuat dengan tujuan meningkatkan nilai, keragaman, kualitas ekspor Jawa Timur, yang disertai peningkatan daya saing para pengusaha, khususnya UMKM Jawa Timur di kancah dunia. “Pengelola bisnis adalah SBC. Sedangkan pelaku-pelaku UMKM yang kita bawa, adalah pengusaha yang siap ekspor. Tapi semua yang tak siap ekspor, juga kami bawa. Sebab, Gubernur Jatim Pakde Karwo juga menghendaki jangsan yang siap ekspor saja yang dipamerkan di Jatim Mart, tapi produk UMKM yang belum ekspor harus diberi kesempatan. Di sinilah peran perwakilan-perwakilan SBC terutama di negara-negara ASEAN yang rata-rata mereka punya *performance* dari calon-calon pembeli, yaitu para importir di negara masing-masing,” jelasnya.

Umi Rodiyah juga memberi satu contoh nasabah Bank Jatim

Cabang Sidoarjo, PT Delta Raya Sidoarjo yang memproduksi *furniture*, yang selama ini sudah eksis ekspor. “Walaupun sudah ekspor, kita tetap bawa ke Jatim Mart. Kalau selama ini dia punya pasar di Jepang dan Korea, makanya dia juga kita hadirkan di Jatim Mart agar punya pengembangan ekspor. Kita tidak mau, kalau *buyer* dia itu hanya itu-itu saja. Di Jatim Mart tidak menutup peluang, kalau ada negara-negara selain Jepang dan Korea yang ingin melihatnya. Apalagi barang-barang produk UMKM dipajang selama satu tahun pada satu lantai yang khusus Jawa Timur,” tutur mantan Pemimpin Bank Jatim Cabang Perak ini.

Di ruang pameran Jatim Mart Singapura, lanjut Umi Rodiyah, *furniture* produksi PT Delta Raya menjadi *central point* karena sudah berkembang. “Betul sekali, ketika saat *soft opening* mereka yang dari Korea sudah kenal betul dengan produk PT Delta Raya. Apalagi, produk *furniture* PT Delta Raya sering digunakan sebagai asesoris dalam drama-drama Korea. Seandainya ada kecocokan harga dengan barang yang dipamerkan, pembayarannya langsung kepada pemilik barang. Nantinya SBC Singapura akan memantau dan mengirim laporan ke Bank Jatim soal penawaran dari *buyer*. Ada perjanjian tertulis antara pihak SBC dengan nasabah UMKM binaan Bank Jatim bahwa pembayarannya harus dilewatkan Bank Jatim,”

ujarnya.

Ditambahkan, dalam *soft opening* Jatim Mart Singapura, PT Delta Raya Sidoarjo mengirim sendiri para personelnya dan atas biaya sendiri. Bank Jatim hanya sebatas memfasilitasi pengiriman dan stan barang. Ini bisa dibenarkan bila para pelaku UMKM mampu, bisa ekspor langsung dan barangnya tak mau dicampur dengan produk lain. Dalam hal ini Bank Jatim sebetulnya menghendaki ada *direct LC* (*letter of credit*). “Sasaran Bank Jatim adalah menunjang bisnis ekspor mereka. Dari unit kerja saya yang khusus menangani luar negeri mereka akan terima LC. Bila LC mereka lewat kita otomatis Bank Jatim sebagai bank devisa transaksi ekspor impor akan meningkat. Inilah setidaknya yang bisa kita tangkap agar mereka mau bertransaksi dengan Bank Jatim,” harap dia.

Umi juga berharap pada pengiriman barang ke Jatim Mart yang benar-benar sudah

siap ekspor, LC akan semakin banyak dan meningkat. Ujung-ujungnya yang ditargetkan Bank Jatim bisa tercapai. “Potensi barang yang diekspor dan dipamerkan di Jatim Mart, sebetulnya banyak. Misal asesoris, dan tas batik. Pastinya kita sangat berharap ada banyak LC yang masuk dari transaksi itu. LC masuk teman-teman cabang, lebih banyak bertransaksi ekspor-impor. Ada kalanya yang besar-besar tidak mau pakai LC, itu tidak masalah. Tapi kita *kan* dapat *incoming* transfernya dari luar ke sini. Apalagi tahun 2016, bagi Bank Jatim merupakan tahun devisa.”

Direksi Bank Jatim juga sudah berkomitmen melalui programnya, bahwa tahun 2016 adalah tahun devisa. Sehingga peningkatan transaksi terutama ekspor-impor, juga harus ditingkatkan. “Jatim Mart sebenarnya suatu strategi agar cabang-cabang lebih banyak dapat LC. Efek lain yang bisa kita petik adalah, sebagai sarana promosi bagi Bank Jatim,” pungkasnya. (kar/mus)



WOW, TAMPIL CANTIK TANPA OPERASI

JATIMPRIORITAS, MANJAKAN GAYA HIDUP EKSKLUSIF NASABAH



NASABAH Jatim Prioritas Bank Jatim, benar-benar dimanjakan. Setiap dua atau tiga bulan sekali, ada acara khusus bagi mereka dengan berbagai kegiatan yang serba *wah*. Bulan April yang identik dengan bulan Kartini, dimanfaatkan dengan menggelar seminar kecantikan, *talk show*, dan *fashion show* di outlet Prioritas Cabang Pembantu Rajawali Surabaya, Kamis (28/4).

BERTEMA "Tampil Cantik Tanpa Operasi", acara seminar ini mendatangkan dr Orlen P Sompotan, dokter spesialis *aesthetic* dan anti *aging* dari Klinik Dermaster Surabaya. Juga *fashion show* koleksi Batik *Chic* yang membuat meriah suasana. Awalnya, ada 40 peserta yang mengonfirmasi kehadiran. Namun saat *event* digelar, peserta membludak hingga hampir 60 orang. "Ini membuktikan Jatim Prioritas mulai mendapat tempat di hati nasabah Bank Jatim," ucap Direktur Utama Bank Jatim, R. Soeroso yang menghadiri acara ini.

Menurut *Priority Banking Manager* Jatim Prioritas, Lerem Pundilaras, *event* untuk nasabah prioritas yang diselenggarakan selalu selaras dengan tema yang berlangsung saat itu. "Bulan April temanya yang jelas adalah hari Kartini. Maka yang kami undang adalah, ibu-ibu untuk



mengikuti seminar kecantikan yang bekerjasama dengan Klinik Miracle dan Dermaster. Untuk *fashion show*-nya kami bekerjasama dengan Batik *Chic*," jelas Lerem Pundilaras dalam sebuah wawancara dengan Majalah Bank Jatim.

Event selanjutnya setelah hari Kartini, akan digelar Juni-Juli bertema Ramadan dan

Lebaran. Sedang untuk bulan Agustus, temanya adalah HUT Kemerdekaan RI dan HUT Bank Jatim. "Layanan prioritas cenderung pada *trend* atau gaya hidup. Mereka para nasabah prioritas. Mereka orang-orang yang perlu dimanjakan. Orang-orang yang perlu dilayani lebih. Harapan kami dengan diadakannya berbagai kegiatan



dapat memberikan manfaat bagi mereka. Tujuan akhirnya dapat mendorong jumlah nasabah prioritas yang nantinya dapat meningkatkan kinerja Bank Jatim," tambahnya.

Soal kinerja keuangan Bank Jatim pada Triwulan I-2016 menunjukkan performa sangat baik. Pertumbuhannya, cukup signifikan bila dibandingkan

dengan periode yang sama di tahun sebelumnya (YoY). Diantaranya; terlihat pencapaian total aset sebesar Rp 49,15 triliun (naik 7,25 % YoY), penyaluran kredit tumbuh sebesar Rp 28,27 triliun (naik 6,40 % YoY), pendapatan bunga Bank Jatim mengalami pertumbuhan sebesar Rp 1,16 triliun (naik 10,63 % YoY). Dana Pihak Ketiga tercatat sebesar Rp 41,51 triliun (naik 9,30 % YoY) yang masih didominasi oleh giro sebagai penyumbang angka tertinggi yaitu sebesar Rp 21,04 triliun atau naik 15,00% (YoY), disusul sektor tabungan mengalami kenaikan sebesar Rp 10,99 triliun atau naik 19,78% (YoY). Sedangkan deposito mengalami penurunan sebesar 9,77 % (YoY) atau sebesar Rp 9,48 triliun.

Menurut Lerem Pundilaras, layanan Bank Jatim Prioritas ini diluncurkan guna meningkatkan loyalitas nasabah premium. Dia berharap, layanan perbankan ini semakin tersegmentasi sehingga nasabahnya memperoleh manfaat serta keistimewaan dalam memenuhi kebutuhan gaya hidup yang eksklusif. Itu sebabnya, ke depan pihaknya akan terus berinovasi dan memberikan penawaran menarik bagi para nasabah dan mencari peluang bagi nasabah baru.

Sejak diluncurkan 28 Oktober 2015, layanan Jatim Prioritas langsung membidik nasabah dan debitur kaya. Menurut Lerem Pundilaras, sampai 21 Maret 2016 jumlah nasabah Jatim Prioritas sudah mencapai angka 470 nasabah. Untuk memanjakan nasabah premium ini, setiap dua atau tiga bulan sekali, selalu ada *event* dengan mengundang mereka sebagai nasabah prioritas. Dia optimistis, Jatim Prioritas ke depan bakal berkembang pesat bila melihat potensi nasabah dengan simpanan tinggi serta debitur di Jatim yang masih sangat besar. Apalagi pertumbuhan ekonomi Jatim yang selalu berada di atas rata-rata nasional. Ini menunjukkan jika nasabah menengah ke atas masih sangat banyak di Jawa Timur.

Menurutnya, nasabah Jatim Prioritas memperoleh banyak

kemudahan fasilitas. Misal di Klinik *Miracle*, mereka mendapat diskon 10 persen untuk semua jenis perawatan *facial*. Sedangkan di *airport lounge* Terminal 1 Bandara Juanda Surabaya, memperoleh kenyamanan saat menunggu waktu penerbangan di *Blue Sky*, Trowulan Singosari, dan *Concordia Lounge* di terminal 2. “Sedang di Bandara Soekarno-Hatta Jakarta, nasabah prioritas bisa menikmati di *JCB Lounge* terminal 2F, sementara Bali di *Singosari Lounge*, Balikpapan di *JCB Lounge*, dan Pekanbaru di *Lembayung Lounge*,” kata dia lagi.

Tak hanya itu. Nasabah Jatim Prioritas juga bisa menikmati *Exelso* di setiap kota dengan aroma kopi *exelso* dengan layanan program promosi. Khusus hari Sabtu dan Minggu, nasabah yang menunjukkan kartu Jatim Prioritas dapat diskon sampai 60 persen. Untuk hari-hari biasa berlaku diskon 20 persen. Atau, bisa menikmati *shop & drive*, yaitu program diskon produk komponen otomotif.

“Kalau ingin meningkatkan kualitas berbahasa Inggris dengan mudah secara *mobile* di *English Talk* juga tersedia bagi nasabah Jatim Prioritas. Nah, sedangkan bagi nasabah yang ingin batik berkelas, juga bisa memanfaatkan Batik *Chic* dengan diskon 10 persen untuk produk baju dan tas. Sedang di Batik Saraswati, nasabah mendapat diskon 20 persen untuk seluruh produk,” jelasnya.

Fasilitas lain yang diberikan Jatim Prioritas, nasabah bisa memanfaatkan *Indonesian Heritage*, *PVG Golf* dan *Dermaster* untuk perawatan kecantikan eksklusif, yakni klinik kecantikan nomor satu di Korea. Khusus klinik kecantikan *Dermaster*, nasabah diberi diskon 10 persen untuk *trade manual treatment* seperti tanam benang, *botox*, filter dan lain-lain. Sedangkan pemberian diskon 15 persen untuk yang menggunakan mesin *treatment* seperti RF Face, Derma PRP.

“Satu lagi, untuk memanjakan nasabah Jatim Prioritas masih ada fasilitas lain yaitu Majalah *Prioritas* yang terbit setiap tiga bulan sekali dengan kemasan dan cetak yang *super lux*,” pungkasnya. (kar/had)



GRAFIS: BPS JATIM

TRIWULAN I-2016

PERTUMBUHAN EKONOMI JATIM 5,34 PERSEN

JAWA Timur patut berbangga, karena pertumbuhan ekonominya tetap di atas nasional. Perekonomian provinsi paling ujung Pulau Jawa ini pada Triwulan I-2016 terhadap Triwulan I-2015 (YoY) pertumbuhan ekonomi sekitar 5,34 persen, sementara pertumbuhan ekonomi nasional 4,92 persen.

Data Badan Statistik (BPS) Provinsi Jawa Timur menunjukkan, pertumbuhan terjadi pada seluruh lapangan usaha. “Pertumbuhan tertinggi terjadi pada lapangan usaha jasa penyediaan akomodasi dan makanan minuman sebesar 10,16 persen. Sedangkan terkecil terjadi pada lapangan usaha kategori pengadaan listrik, gas dan produksi es yang tumbuh sebesar 0,40 persen,” tutur Kepala BPS Jatim, Teguh Pramono, Rabu (4/5).

Ditambahkan, kategori jasa pendidikan dan jasa transportasi dan pergudangan juga mengalami pertumbuhan cukup tinggi, masing-masing sebesar 7,57 persen dan 7,05 persen. Disusul kategori jasa keuangan dan kategori jasa informasi/komunikasi masing-masing sebesar 6,84 persen dan 6,82 persen. Struktur perekonomian Jawa Timur menurut lapangan usaha Triwulan I-2016 didominasi oleh tiga lapangan usaha utama yaitu kategori industri pengolahan (29,76 persen,) kategori pertanian, kehutanan dan perikanan (14,07 persen) dan kategori perdagangan besar-eceran dan reparasi mobil-sepeda motor (17,79 persen).

“Bila dilihat dari penciptaan sumber pertumbuhannya, lapangan usaha industri pengolahan memiliki sumber pertumbuhan sebesar 1,50 persen, diikuti kategori perdagangan besar/eceran, reparasai mobil dan sepeda motor 1,17 persen. Sedangkan kategori konstruksi sebesar 0,50 persen, serta kategori informasi dan komunikasi sebesar 0,39 persen,” jelasnya.

Perekonomian Jawa Timur Triwulan I-2016 yang diukur berdasarkan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) atas dasar harga berlaku mencapai Rp 444,31 triliun, sedangkan PDRB atas dasar harga konstan mencapai Rp 337,57 triliun. Bila dibandingkan Triwulan I-2015 (YoY), ekonomi Jawa Timur Triwulan I-2016 tumbuh sebesar 5,34 persen lebih cepat bila dibanding periode yang sama tahun sebelumnya sebesar 5,05 persen. Dari sisi produksi, semua lapangan usaha tumbuh positif, pertumbuhan tertinggi terjadi pada lapangan usaha jasa penyediaan akomodasi dan makanan minuman sebesar 10,16 persen. “Sedangkan terkecil terjadi pada lapangan usaha kategori pengadaan listrik, gas dan produksi es yang tumbuh sebesar 0,40 persen. Dari sisi pengeluaran pertumbuhan tertinggi dicapai oleh komponen ekspor luar negeri sebesar 14,81 persen, sedangkan terendah komponen impor luar negeri (-1,38 persen),” tegas Teguh Pramono.

Pertumbuhan ekonomi Jawa Timur Triwulan I-2016 mengalami

pertumbuhan 0,09 persen bila dibandingkan triwulan sebelumnya (*q-to-q*). Dari sisi produksi, pertumbuhan ini terutama didukung lapangan usaha pertanian, kehutanan dan perikanan yang tumbuh 20,94 persen. Sedangkan pertumbuhan lapangan usaha yang lain sebagian besar mengalami kontraksi.



DEFLASI 0,25 PERSEN

Teguh Pramono juga menjelaskan, bulan April 2016 Jawa Timur mengalami deflasi sebesar 0,25 persen atau lebih besar dari deflasi nasional yang sebesar -0,45 persen. “Pada April 2016 harga kebutuhan pokok cukup stabil. Hal ini dikarenakan Tim Pengendali Inflasi Daerah (TPID) bekerja cukup baik sehingga Jawa Timur pada April mengalami deflasi,” katanya.

Dari delapan kota Indeks Harga Konsumen (IHK) di Jawa Timur, semua kota mengalami deflasi. Tertinggi terjadi di Kabupaten Banyuwangi 0,61 persen, diikuti Kabupaten Jember 0,46 persen, Kota Kediri sebesar 0,45 persen, Kota Malang 0,40 persen, Kabupaten Sumenep 0,39 persen, Kota Probolinggo 0,16 persen, Kota Surabaya 0,15 persen dan deflasi terendah terjadi di Kota Madiun 0,08 persen.

Dari tujuh kelompok pengeluaran, tiga kelompok pengeluaran mengalami deflasi dan empat kelompok pengeluaran mengalami inflasi. Kelompok pengeluaran yang mengalami deflasi tertinggi adalah kelompok transpor, komunikasi, dan jasa keuangan 1,73 persen, diikuti kelompok perumahan,

Komoditas yang memberikan andil terbesar terjadinya inflasi adalah tomat sayur, wortel, bawang merah, daging ayam ras, apel, minyak goreng, bawang putih, pizza, gula pasir dan pepaya. “Dari enam ibukota provinsi di Pulau Jawa, seluruh kota mengalami deflasi. Deflasi tertinggi terjadi di Kota Serang Banten 0,70 persen, diikuti Kota Semarang 0,50 persen, Kota Jakarta 0,27 persen, Kota Bandung 0,17 persen, Kota Jogjakarta 0,16 persen, dan deflasi terendah terjadi di Kota Surabaya 0,15 persen,” tambah Teguh Pramono.

Dari 82 kota IHK nasional, 77 kota mengalami deflasi dan lima kota mengalami inflasi. Lima kota yang mengalami deflasi tertinggi adalah Sibolga 1,79 persen, Bukit Tinggi 1,59 persen, Jambi 1,45 persen, Tanjung Pinang 1,39 persen, dan Pekanbaru 1,26 persen. Sedangkan lima kota yang mengalami inflasi tertinggi adalah Tarakan 0,45 persen, Tual 0,22 persen, Kupang 0,09 persen, Ternate 0,05 persen dan Banjarmasin sebesar 0,04 persen.

Laju inflasi tahun kalender mulai April 2016 terhadap Desember 2015 Jawa Timur mengalami inflasi 0,34 persen, angka ini lebih rendah dibanding tahun kalender April 2015 yang mengalami inflasi 0,37 persen. “Inflasi *year-on-year* mulai dari April 2016 terhadap April 2015 Jawa Timur sebesar 3,05 persen, angka ini lebih rendah dibanding inflasi *year-on-year* pada April 2015 sebesar 6,48 persen,” pungkasnya. **(kar)**

air, listrik, gas, dan bahan bakar 0,15 persen dan kelompok pendidikan, rekreasi dan olahraga 0,09 persen. “Deflasi pada April 2016 karena dampak turunnya harga bensin dan turunnya harga beberapa komoditas seperti beras, cabe merah besar, tarif dasar listrik, cabe rawit dan kentang,” ujar dia lagi.

Sedangkan kelompok pengeluaran yang mengalami inflasi adalah kelompok makanan jadi, minuman, rokok, dan tembakau sebesar 0,53 persen, diikuti kelompok kesehatan 0,30 persen, kelompok sandang 0,12 persen, dan kelompok bahan makanan 0,02 persen. Komoditas yang memberikan andil terbesar terjadinya deflasi adalah turunnya harga bensin, beras, cabai merah, tarif listrik, telepon seluler, cabai rawit, kentang, solar, pasir, dan ikan mujair.



Direktur Bisnis Menengah dan Korporasi Bank Jatim, Su'udi menerima penghargaan Top BUMD Award 2016, di Jakarta.

BANK JATIM DULANG PENGHARGAAN LAGI

RAIH TOP BUMD KATEGORI HUMAN CAPITAL AND IT MANAGEMENT

BERTEMPAT di Hall D, Jakarta *International Expo* (JI-Expo) Kemayoran, Jakarta, Bank Jatim menorehkan prestasi dalam ajang TOP BUMD Award 2016. Acara yang dimulai dengan pembukaan pameran APKASI *International Trade & Investment Summit* oleh Wakil Presiden Republik Indonesia M Jusuf Kalla dan dihadiri oleh beberapa menteri Kabinet Indonesia Bersatu ini, bertujuan untuk membangun daerah-daerah di Indonesia dan mempromosikan potensi sektor unggulan dari kabupaten di seluruh Indonesia.

DALAM acara penganugerahan yang bertajuk Nawacita dan Revolusi Mental dalam Pengelolaan Bisnis BUMD ini, Bank Jatim yang diwakili Direktur Bisnis, Menengah dan Korporasi, Su'udi, berhasil meraih penghargaan dalam *improvement Human Capital and IT Management*. Kali ini, Bank Jatim berhasil menyisihkan 45 peserta BUMD lainnya.

Su'udi bersyukur atas penghargaan TOP BUMD Kategori *Human Capital and IT Management* yang diterima. "Hal ini menegaskan bahwa Bank Jatim terus menunjukkan komitmennya dalam hal meningkatkan

kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) dan Teknologi Informasi untuk menjadi bank *regional champion*."

Dewan Juri Top BUMD Award 2016 yang diketuai oleh Prof Dr Laode M Kamaluddin MSc MEng. Dia menjelaskan, dalam proses pemilihan pemenang dilakukan seleksi dari aspek kinerja baik kuantitatif maupun kualitatif serta tetap mengedepankan aspek *Good Corporate Governance* perusahaan. Parameter penilaian TOP BUMD Award 2016 meliputi aspek transparansi, akuntabilitas, responsibilitas, independensi dan *fairness*.

Dalam acara yang sama,

dewan Juri juga memberikan penghargaan kepada Gubernur Jawa Timur H Soekarwo dalam kategori Top Pembina BUMD Award. Dikarenakan Gubernur berhalangan hadir, maka Bank Jatim mewakili dalam penerimaan piala.

Bukan kali ini saja Bank Jatim menerima penghargaan di tahun 2016. Tepatnya pada 1 April 2016, bertempat di Aria Gajayana, Malang, Bank Jatim melalui Direktur Operasional, Rudie Hardiono menerima penghargaan dari Rekor Prestasi Indonesia untuk kategori Bank Daerah Dengan Pelayanan Prima.

Dengan bertambahnya prestasi dan penghargaan

yang ditorehkan Bank Jatim, diharapkan kinerja dan rencana bisnis Bank Jatim di tahun 2016 ini segera terwujud. Salah satunya adalah rencana Bank Jatim untuk membuka 5 (lima) kantor cabang di luar Jawa. Dua diantaranya di Batam Provinsi Riau dan Kota Kupang Provinsi Nusa Tenggara Timur. Rencana bisnis yang merupakan bentuk kerjasama Bank Jatim dengan Kantor Perwakilan Dagang (KPD) Provinsi Jawa Timur, bertujuan dari dibukanya kantor cabang ini adalah untuk memberikan *support* kepada pelaku usaha Jawa Timur di seluruh Indonesia. (brj/ir)



Gus Ipul (tengah) bersama Pangdam V/Brawijaya dan Kepala BPS Jatim melakukan prosesi lempar topi dalam upacara pelepasan Sensus Ekonomi 2016

HASIL SENSUS EKONOMI 2016, PENTING BAGI PEMBANGUNAN

DATA hasil Sensus Ekonomi (SE) 2016 yang dilakukan Badan Pusat Statistik (BPS) Jatim pada 1 - 31 Mei 2016 sangat penting digunakan untuk mengambil kebijakan pemerintah, khususnya di sektor ekonomi dan pembangunan.

“SE 2016 juga menggambarkan anatomi perekonomian Jatim yang paling mutakhir yang kemudian dijadikan dasar pengambilan keputusan pemerintah. Jika data yang dihasilkan akurat, keputusan/kebijakan yang diambil akan menjadi akurat pula,” kata Wagub Jatim Saifullah Yusuf saat Apel Pelepasan Petugas SE 2016 di halaman Gedung Negara Grahadi Surabaya, Kamis (28/4).

Kecuali pertanian, seluruh sektor perekonomian Jatim disensus, baik perusahaan besar maupun sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Diharapkan, dari hasil sensus tersebut akan didapatkan data yang akurat terkait tenaga kerja di sektor formal maupun informal. Dalam menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA)

Indonesia memerlukan data yang akurat. Sebab, MEA yang sudah dimulai awal 2016 berbeda dengan sebelum MEA, karena arus barang dan orang akan mengalir deras antarnegara ASEAN. Maka saat ini diperlukan gambaran data yang konkret dan detail dari kekuatan ekonomi Indonesia khususnya Jawa Timur.

Wagub Saifullah Yusuf juga menegaskan SE 2016 nantinya juga akan menjadi bahan evaluasi dalam pertumbuhan ekonomi. “Dengan data SE 2016 bisa diketahui bagian-bagian mana nantinya pertumbuhan ekonomi harus dievaluasi. Dari hasil SE 2016 ini akan dijadikan modal bagi pemerintah untuk merumuskan peraturan dan kebijakan publik demi meningkatkan kesejahteraan masyarakat,” ujar Gus Ipul, panggilan akrabnya.

Sementara Kepala BPS Jawa Timur, Teguh Pramono mengatakan, di Jawa Timur kegiatan ekonomi ada sekitar 4,6 - 5 juta sasaran usaha. Targetnya semua usaha dari berbagai klarifikasi/sektor mulai dari Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) sampai usaha berskala besar. SE 2016 ada sekitar 18 sektor yang dicacah sekaligus. Antara lain sektor-sektor pengusahaan pertambangan, manufaktur, penggalian, industri penyediaan listrik, gas, air, konstruksi, perdagangan, pendidikan, waralaba, industri *online*, dan sebagainya.

Hasil SE 2016 akan diumumkan pemerintah melalui pidato kenegaraan nota keuangan yang disampaikan Presiden pada 16 Agustus 2016. Sedangkan hasil secara rinci per sektor akan diumumkan pada bulan Desember 2016.

Menurutnya, sebagaimana yang diamanatkan Undang-undang Nomor 16 Tahun 1997 tentang Statistik dalam melakukan sensus ekonomi ini

BPS Jawa Timur melibatkan sebanyak 54 ribu petugas. “Undang-undang telah memberi amanah bahwa Indonesia harus melaksanakan Sensus Ekonomi yang dilakukan oleh BPS setiap 10 tahun sekali pada setiap tahun yang berakhir enam,” katanya.

Sebelumnya, para petugas itu menjalani pelatihan terlebih dahulu pada Maret 2016, dengan materi mengenai standar atau ukuran potensi ekonomi di Jatim. Ia mengatakan, tidak semua wilayah di Jatim disensus secara merata, melainkan hanya menggunakan contoh atau “sample” dari beberapa titik wilayah. “Kalau di Surabaya yang memiliki potensi ekonomi tinggi akan dilakukan sensus secara merata, dengan mendatangi satu per satu orang ke rumah, dan melakukan wawancara langsung,” ucapnya.

Sensus ekonomi juga bermanfaat memberikan potret terkini yang komprehensif terkait capaian kemajuan pembangunan ekonomi di Indonesia. “Baik tingkat provinsi maupun kabupaten/kota,” katanya. (kar)

PRODUK INVESTASI SYARIAH, BERAKAD MUDHARABAH MUQAYYADAH ON BANVACE SHEET

Oleh: **M. Pramudya Iskandar**, Bank Jatim Kantor Cabang Syariah Gresik

Tidak dapat dipungkiri, di masyarakat sering kita dengar, kemitraan (kongsi) antara pemilik dana/*Investor* dan pemilik usaha melibatkan dana usaha yang sangat besar dan tidak melibatkan bank.

Kemitraan ini bisa terwujud dengan banyak pertimbangan. Misalnya kemudahan, murah, kesamaan kepentingan, karena satu kelompok

organisasi, kesamaan etnis maupun Agama. Namun seiring waktu dengan semakin besarnya *omzet* dan mitra yang terlibat risiko yang mungkin muncul akan semakin besar, tentu diperlukan *effort* yang tidak sedikit untuk mengelola kerjasama tersebut.

Dalam kasus ini, apakah bank bisa membantu?

Dengan keragaman variasi akad yang ada di bank syariah, kebutuhan di atas tentu dapat terakomodasi dengan melakukan akad *mudharabah muqayyadah* yang diimplementasikan melalui produk investasi terikat syariah.

Apakah akad *mudharabah muqayyadah* itu? Ini bisa diartikan sebagai akad

kerja sama usaha antara nasabah pemilik dana/*investor (shahibul maal)* dan nasabah pengelola dana/*pelaksana usaha (mudharib)*. Pihak bank bertindak sebagai perantara pembiayaan. Pemilik dana menetapkan pelaksanaan kegiatan dengan syarat-syarat tertentu; berupa jenis usaha, tempat, waktu, maupun tata cara pelaksanaannya.

Akad di atas dapat diimplementasikan di bank syariah melalui produk investasi terikat syariah, dengan karakteristik operasional sebagai berikut :

a. *Investor (shahibul maal)* menginvestasikan dananya kepada bank, disertai dengan pernyataan bahwa investasi tersebut dijaminan kepada bank atas pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada pelaksana usaha tertentu.

b. Atas investasi tersebut, *Investor* memperoleh *return* dari pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada pelaksana usaha tertentu tersebut.

c. Investasi Terikat Syariah dibukukan secara *on balance sheet* di sisi *liabilities* bank. Sedangkan penyaluran investasi terikat syariah kepada pelaksana usaha tertentu, dibukukan secara *on balance sheet* di sisi *asset* bank.

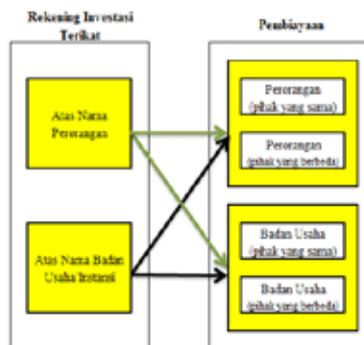
d. Risiko pembiayaan tetap ada pada bank. Namun risiko ini dimitigasi dengan jaminan berupa investasi terikat syariah

e. Penyajian investasi terikat syariah dalam neraca bank, dilakukan sebagai berikut:

1. Dana milik *investor* pada pos kewajiban dana investasi.
2. Penyaluran dana pada pos penyaluran investasi terikat syariah

f. Bidang usaha dari pelaksana usaha, merupakan usaha yang tidak dilarang oleh syariah

Skema Penyaluran sebagai berikut :



Dengan Produk Investasi Terikat Syariah diatas Pemilik Dana/Investor akan memperoleh beberapa manfaat antara lain :

Memperoleh kemudahan di dalam mengalokasikan dana yang ada.

Memiliki target investasi sesuai dengan keinginan.

Meringankan beban operasional karena administrasi dan *monitoring* dilakukan oleh bank.

Sementara bagi pelaksana usaha, merupakan kesempatan untuk memperoleh sumber dana dengan tingkat bagi hasil yang lebih rendah dibandingkan bagi hasil yang berlaku umum di bank.

Mengapa bisa murah? Tentu, karena investor dan pelaksana usaha dalam hal ini dapat menentukan besarnya bagi hasil sesuai kesepakatan dan meminta pihak bank untuk melaksanakan kesepakatan tersebut.

Contoh:

Ekspektasi *return* investor atas investasi terikat syariah sesuai kesepakatan sebesar 7,5 persen p.a, dengan maksimal dana investor yang disetorkan maksimal sebesar 95 persen, sehingga harga yang dibebankan kepada pelaksana usaha adalah:

Cost of Fund (Ekspektasi harga Investasi Terikat yang dibutuhkan)	7.50%	→	Return/Pricing yang dibutuhkan oleh invest
Reserve Requirement (RR)	0.26%	→	Hasil perhitungan : $(100\% - 95\%) \times \text{COF} = \text{COF}$
Zero BLR	7.76%	→	Hasil perhitungan : $\text{COF} + \text{RR}$
Expected Margin (Bank)	2%	→	Margin yg diminta bank, bisa disesuaikan dengan target ROA tahun berjalan
Financing Rate	9.76%	→	Harga Pembiayaan
Nisbah bagi hasil investor	76.82%	→	Hasil perhitungan : $\text{COF} / \text{Financing Rate}$
Nisbah bagi hasil Bank	23.18%	→	Hasil perhitungan : $100\% - \text{Nisbah bahas investor}$

Bagi hasil yang dibebankan kepada pelaksana usaha sebanding dengan (*equivalanet rate*) 9,76 persen, jauh dibawah harga pembiayaan bank pada umumnya, dan Investor mendapatkan bagi hasil penempatan dana yang cukup kompetitif.

Tertarik?



FOTO: FATHORRAHMAN/PSM

BANYAK DUKUNGAN: Pimcab Bank Jatim Sampang R Moch. Rahmatullah (enam dari kanan) didampingi Bupati KH A. Fannan Hasib dan Ketua PMI Fadhilah Budiono bersama sejumlah pimpinan SKPD di dekat ambulans Senin (16/5). Foto Kanan, bupati menyerahkan kunci mobil kepada Fadhilah Budiono setelah menerima dari R Moch. Rahmatullah.

Bank Jatim Berikan Ambulans ke PMI

KOTA - Bank Jatim Cabang Sampang memberikan *corporate social responsibility* (CSR) berupa ambulans kepada Palang Merah Indonesia (PMI) Sampang. Secara simbolis, ambulans tersebut diterima Bupati Sampang KH A. Fannan Hasib. Kemudian, bantuan diserahkan kepada Ketua PMI Sampang Fadhilah Budiono. Penyerahan mobil ambulans bertempat di Pendapa Bu-

pati Senin (16/5).

Pimpinan Cabang (Pimcab) Bank Jatim Sampang R Moch. Rahmatullah menyatakan, CSR aktif disalurkan setiap tahun. Ada yang diberikan langsung kepada masyarakat. Ada juga yang melalui instansi pemerintah.

Aam -sapaan R Moch. Rahmatullah- menegaskan, Bank Jatim berkomitmen ikut serta menyuk-

seskan pembangunan dan kesejahteraan masyarakat. "Kami aktif memberikan CSR. Misalnya, mobil ambulans ke PMI, pemasangan tempat kebersihan, bedah rumah, dan sebagainya," katanya.

Aam berharap, ambulans untuk PMI bisa bermanfaat dalam mendukung kesehatan masyarakat Sampang. "Bank Jatim akan terus memberikan

manfaat kepada masyarakat Jawa Timur, khususnya Sampang," paparnya kemarin (18/5).

Pemberian ambulans tersebut mendapat apresiasi Bupati Sampang KH A. Fannan Hasib. Pihaknya mengimbau agar ambulans dimanfaatkan dengan baik. "Terima kasih. Dengan ambulans ini, masyarakat bisa lebih terbantu," ucapnya. **(onk/dry)**

TALI ASIH CAPEM WARU UNTUK SISWA TERBAIK SMAN I WARU

MEMACU agar siswa lebih giat belajar setelah lulus, Bank Jatim Cabang Pembantu (Capem) Waru di Tropodo, Sidoarjo, memberi tali asih kepada empat siswa lulusan terbaik SMA Negeri I Waru Sidoarjo dalam acara wisuda ke 23 di Hall Madinah Hotel Utami Juanda, Sabtu (14/5).

"Terimakasih, saya dapat hadiah dari Bank Jatim berupa tabungan," kata salah satu siswa dari empat terbaik jurusan IPA, Pakpahan, setelah menerima tali asih dari Bank Jatim dengan wajah sumringah. Empat siswa yang nilainya tertinggi, masing-masing dua dari jurusan IPA dan dua jurusan IPS.

Kepala SMA Negeri I Waru, Eko Redjo Sunariyanto merasa

bangga karena 100 persen siswanya lulus. "Alhamdulillah tahun ini sebanyak 55 siswa yang diterima di berbagai perguruan tinggi negeri lewat jalur SNMPTN (Seleksi Nasional Masuk Perguruan Tinggi Negeri). Kalau tahun lalu yang diterima 65 siswa, maka menurut perhitungan kami jumlah yang diterima di perguruan tinggi lewat jalur SNMPTN untuk tahun ini tak ada perbedaan. Sebab, tahun ini ada peraturan baru pengurangan kuota dari 100 persen menjadi 75 persen," katanya.

Suasana haru sempat mewarnai prosesi wisuda ketika ibu salah satu peserta didik mengambil ijazah untuk putrinya, Regina Aulia Balqis yang meninggal dunia karena

sakit. Regina meninggal setelah mengikuti ujian nasional, dan sempat mencatatkan namanya diterima di salah satu perguruan tinggi negeri, yaitu jurusan sastra Inggris Universitas Negeri Surabaya (Unesa). "Saya teringat dengan pesan dan keinginan Regina sebelum meninggal. Pak, bolehkah saya melanjutkan kuliah? Kata-kata inilah sampai sekarang selalu saya ingat," ucap Eko Redjo Sunariyanto sambil terisak. Para hadirin pun menyambut haru dan ikut larut dalam suasana duka.

Ibu Regina setelah menerima ijazah pun diberi kesempatan, dia menyampaikan kata maaf kepada teman-temannya maupun pada para guru

selama Regina menjadi siswa di SMA Negeri I Waru. "Maafkan Regina atas kesalahan-kesalahannya, baik disengaja maupun tidak disengaja. Dia anak yang baik, selama sakit tidak pernah mengeluh dan menyusahkan orangtua," kata ibu Regina dengan mata berkaca-kaca sambil memeluk ijazah Regina.

Acara yang dihadiri Kepala Dinas Pendidikan Sidoarjo, Mustain Baladan, juga dimeriahkan berbagai acara kesenian tradisional yang ditampilkan para siswa SMA Negeri I Waru. "Alhamdulillah, acara wisuda hari ini sukses besar walau saat latihan anak-anak tidak pernah ditunggu," komentar Eko Redjo Sunariyanto. **(kar)**

KOMITMEN TERHADAP PERKEMBANGAN UMKM

BANK Jatim Cabang Probolinggo sangat berkomitmen memberikan solusi dalam mengembangkan usaha-usaha yang produktif, terutama dalam lingkup sektor UMKM. Komponen yang paling dibutuhkan pelaku usaha kecil dan menengah yaitu pembiayaan. Diharapkan dengan slogan "Yang Terbaik untuk Anda", upaya tersebut telah dibangun bersama. Sehingga mereka mampu mengembangkan usahanya pada tingkat yang lebih baik.

"KALAU kita bicara peran Bank Jatim terhadap UMKM, maka tak luput dari masalah pendanaan. Selain menyalurkan dana kita sendiri, juga ada beberapa kredit program yang bekerjasama dengan Pemkot/ Pemkab Probolinggo untuk penyaluran kredit Dagulir (Dana Bergulir) APBD Tingkat II," jelas Pemimpin Bank Jatim Cabang Probolinggo, Mukhlison.

Dengan misi ingin mendorong pertumbuhan ekonomi daerah serta ikut mengembangkan usaha kecil dan menengah, perhatian lain Bank Jatim terhadap UMKM di Kota Probolinggo adalah dengan mengikutsertakan mereka dalam *event* pameran-pameran. "Sebetulnya di Kota Probolinggo banyak tersebar industri kreatif yang sedang berkembang. Sebagai UMKM binaan Bank Jatim, ketika ada pameran di Batam tempo hari, mereka juga kami ikutkan. Jadi, keikutsertaan mereka dalam pameran tergantung tema yang dikemas. Misal, pameran soal *handicarf, furniture, plywood* atau makanan khas daerah," tutur Mukhlison.

Menyinggung permintaan pengusaha desain interior rumah, M Bastian Akbar, misalnya, akan mengajukan kredit lagi setelah lunas, Bank Jatim Cabang Probolinggo selama ini sudah punya catatan tentang *track record*-nya. "Kalau beliau



Pemimpin Bank Jatim Cabang Probolinggo Mukhlison (kanan), saat meninjau UMKM bordir bersama pejabat Pemkot Probolinggo.

membutuhkan kredit lagi, tetap kita proses sesuai dengan ketentuan. Kita yakin terhadap prospek dan profesionalitas produk Pak Bastian di bidang desain interior yang 80 persen produknya diekspor. Beliau memang layak diberi kredit, tetapi nanti kita sesuaikan dengan skim," jelas Mukhlison.

Tak hanya peduli pada perkembangan UMKM, Mukhlison juga sangat memperhatikan dan menjaga hubungan dengan Pemkot Probolinggo. "Hubungan Bank Jatim Cabang Probolinggo dengan Pemkot Probolinggo selama ini cukup baik. Ini dibuktikan ketika kami mengadakan Undian Simpeda, kami malah diberi lahan di depan kantor pemkot. Bahkan ada instruksi dari Bu Wali Kota, seluruh kepala dinas, SKPD dan semua asisten untuk hadir

meramaikan undian simpeda yang kita gelar," kata orang nomor satu di Bank Jatim Cabang Probolinggo ini.

Untuk lebih mengakrabkan dengan Pemkot Probolinggo, Bank Jatim Cabang Probolinggo berusaha mencari hobi di kalangan para pejabatnya, baik itu wakil wali kota, sekota (sekretaris kota), asisten maupun kepala dinas. "Sebetulnya, di kalangan pejabat Pemkot Probolinggo, banyak hobi yang bisa kita masuki. Misal, belum lama ini kepala dinas kelautan punya acara lomba memancing. Di sana ternyata ada komunitas memancing yang anggotanya para pejabat. *Nah*, kita masuk lewat komunitas mancing para pejabat ini dengan melakukan lobi-lobi. Kalau para pejabat pemkota bisa meluangkan waktu Sabtu atau Minggu, kita pun menyesuaikan dengan

jadwal mereka. Tak apalah kita mengalah pulang sore demi menjaga hubungan dengan para pejabat," ujar pria asli Jombang ini.

Bahkan, kata Mukhlison lagi, di Kota Probolinggo juga ada komunitas *trail* sepeda motor. Sebagai pemimpin cabang, meski dia tidak bisa ikut, tapi ada anak buahnya yang hobi *trail*, maka dialah yang mewakili. Sehingga hubungan dengan komunitas *trail* tetap terjalin. Bahkan, Mukhlison sekarang lagi giat belajar bermain golf dan tenis, supaya bisa masuk komunitas mereka. "Inilah salah satu alternatif kami dalam menjaga hubungan dari sisi hobi terhadap pejabat di Pemkot Probolinggo," tutur Mukhlison yang sudah satu tahun menjadi pemimpin Bank Jatim Cabang Probolinggo. **(kar/mus)**

BASTIAN, SUKSES GELUTI INTERIOR RUMAH BERBAHAN KAYU BEKAS EKSPOR KE AMERIKA, EROPA DAN KOREA

DIANTARA para pekerja yang sedang sibuk mengukir kayu-kayu, seorang pria muda cekatan member instruksi. Sekilas, penampilannya mirip personel *boyband*. Itulah M Bastian Akbar. Dia pimpinan CV Jawawood, perusahaan yang bergerak di bidang *handmade* untuk interior rumah. Usahanya berkembang pesat, kini menempati kawasan pelabuhan, tepatnya di Jl Tanjung Lembaga Baru 14, Mayangan, Kota Probolinggo.



FOTO: KAR

Pemimpin Bank Jatim Cabang Probolinggo, Mukhlison (kanan) dan Bastian (dua dari kiri).

SEBAGAI direktur, Bastian –panggilan akrabnya— sangat cekatan pada bidang yang digelutinya. Dia bertutur, konsep yang dianut adalah memanfaatkan limbah kayu yang dijadikan barang berbentuk seni, khususnya interior rumah. “Produk kami

hampir 80 persen diekspor ke Korea, Amerika, Nederland, dan Jerman. Dalam pengiriman barang ke luar negeri, kami langsung berhubungan dengan *buyer*, tanpa melalui *broker*. Sisanya yang 20 persen untuk pasar lokal,” tutur pria asli Probolinggo, yang terlahir

tahun 1979 ini.

Seni interior rumah, diawali ketika dia bekerja di sebuah restoran di Bali milik orang asing. Dari obrolan setiap malam dengan para tamunya soal seni, akhirnya tercipta ide untuk membuat desain interior rumah.

Apalagi di kampungnya, Kota Probolinggo, banyak kayu-kayu afkir yang tak terpakai. "Dalam benak saya saat itu, kenapa kayu-kayu afkir ini tidak dimanfaatkan untuk barang yang berguna, misal digunakan untuk interior. Dari perkenalan dengan orang Korea, ternyata memudahkan jalan untuk ekspor," tutur lulusan D-3 Pariwisata di Bali ini.

Bastian, memulai usahanya tahun 2008. Tapi secara legal, diawali tahun 2011. Semula dia mempunyai tujuh karyawan, kini berkembang menjadi 35 karyawan. Sebelum berkembang pesat seperti saat ini, awalnya dia mencoba membuat satu desain interior dari kayu bekas, kemudian dikirim ke Korea untuk contoh. Ternyata, hasil kreasi Bastian ditanggapi positif. Orang Korea tertarik dan langsung pesan satu kontainer. Untuk mengerjakan pesanan awal satu kontainer satu jenis berupa *wallpanel* (dinding), dia butuh waktu tiga bulan. Kemudian, produknya berkembang pada jenis *table top*, *flooring*. "Khusus untuk *flooring* atau lantai, produk kami tidak banyak. Sebab, terbentur pada mesin yang belum kami miliki. Seandainya ada *buyer* yang pesan berskala besar dan rutin, saya berani membeli mesin untuk *flooring* meski harganya mahal," harapnya.

Menurut Bastian, regulasi ekspor pengiriman barang ke luar negeri, setiap negara punya aturan berbeda. Amerika, jelas beda dengan Eropa atau Korea. Di Amerika, setiap bahan harus punya sertifikat. Begitu juga dengan lem perekat yang digunakan, juga harus ada sertifikatnya. Bahkan, sebelum barang dikirim ke Amerika, dia harus terlebih dulu mengirim spesifikasinya. "Alhamdulillah semua regulasi setiap negara bisa kita patuhi semua. Makanya, setiap bulan



dipastikan kita ekspor minimal satu kontainer," katanya optimistis.

Kebanyakan, lanjut Bastian, pemesanan dari luar negeri terutama untuk model dinding, semua desain dari Jawawood. Namun, dia juga tidak menampik jika ada pemesanan selain dinding, yang desainnya disodorkan oleh *buyer*. "Kita juga bisa bekerja berdasarkan gambar dari *buyer*. Sedangkan bahan bakunya tetap dari kita, menggunakan kayu bekas. Untuk mengatasi kelangkaan kayu jati saat ini, kami menggunakan Kayu Jawa. Itu sesuai dengan nama perusahaan kami, yaitu Jawawood. Biasanya kami menggunakan bahan baku kayu bekas kapal yang diambil di sekitar Probolinggo," terang Bastian.

Membicarakan kayu bekas

kapal, Bastian menyebut punya banyak kelebihan. Selain di Probolinggo, kayu bekas kapal bisa diperoleh di Madura, Lamongan atau Tuban. Bila kayu yang dipakai untuk kapal terendam air asin di laut dalam waktu lama --apalagi kayu kapal yang dicat dengan empat lapis-- teksturnya menjadi bagus dan kekutannya luar biasa. Beda dengan kayu yang terkena air hujan, makin lama makin lapuk. Kebanyakan kapal-kapal sekarang menggunakan kayu jati yang di-*mix* dengan kayu lain, tapi tidak mengurangi kekuatannya. Sedangkan kayu besi hanya digunakan untuk rangka kapal saja. "Saya optimistis, prospek desain interior rumah ke depan yang kami produksi semakin oke. Asal kita harus pandai memainkan desain. Mengingat desain interior sudah berlaku

FOTO: KAR

Kegiatan para pekerja membuat dinding kayu yang siap ekspor.

empat tahun, jadi kita harus mengganti desain interior baru," katanya.

Sebagai nasabah Bank Jatim Cabang Probolinggo, dia memperoleh kucuran kredit Rp 350 juta. "Kredit dari Bank Jatim selama ini kami manfaatkan untuk pengembangan usaha. Setelah lunas, saya akan mengajukan permohonan kredit lagi dengan nominal lebih besar. Mudah-mudahan dikabulkan," harapnya. **(kar/mus)**

INVESTOR NEWS

APRIL 2016

Pada bulan April 2016, Bank Jatim menunjukkan rata-rata performa yang bagus dalam pertumbuhan aset, dana pihak ketiga, pendapatan bunga, dan laba YoY yang positif.

Berikut terlampir Laporan Keuangan BJTM per April 2016:

NERACA (UNAUDITED / DALAM JUTAAN RUPIAH)

Informasi	Maret 2015	Maret 2016	YoY
Informasi	April 2015	April 2016	YoY
Total Aset	48.056.477	52.468.296	9,18%
Penempatan BI, SBI, & Bank Lain	14.802.047	14.982.668	1,22%
Kredit Yang Diberikan	27.066.730	28.736.227	6,17%
Dana Pihak Ketiga	40.164.423	44.640.189	11,14%
- Giro	17.570.497	21.633.633	23,12%
- Tabungan	9.898.782	11.477.240	15,95%
- Deposito	12.695.144	11.529.316	-9,18%
Modal	5.745.063	6.043.541	5,20%

LABA RUGI (DALAM JUTAAN / AUDITED)

Informasi	April 2015	April 2016	YoY
Pendapatan Bunga	1.440.788	1.552.872	7,78%
Beban Bunga	(412.032)	(445.301)	8,07%
Pendapatan Bunga Bersih	1.028.756	1.107.570	7,66%
Pendapatan Ops Selain Bunga	156.105	146.291	-6,29%
Beban Ops Selain Bunga	(517.728)	(572.845)	10,65%
Pendapatan (Beban) Ops Selain Bunga	(587.420)	(554.152)	-5,66%
Laba Operasional	441.336	553.419	25,40%
Laba Non Operasional	38.077	4.965	-86,96%
Laba Sebelum Pajak	479.413	558.384	16,47%
Pajak	(144.104)	(164.416)	14,10%
Laba Bersih	335.310	393.968	17,49%

RASIO KEUANGAN APRIL 2016

Rasio	April 2016
ROA	3,47%
ROE	22,21%
NIM	6,61%
LDR	64,37%
BOPO	67,43%
CAR	19,56%

DANA PIHAK KETIGA APRIL 2016 (DALAM MILIAR)

Informasi	April 2015	April 2016	YoY
GIRO PEMDA	16.385	17.207	5,02%
GIRO UMUM	1.186	4.427	273,28%
SIMPEDA	8.365	9.488	13,42%
SIKLUS	447	717	60,36%
TAB HAJI	225	234	3,84%
TABUNGANKU	770	933	21,15%
BAROKAH	92	106	15,46%
DEPOSITO	12.695	11.529	-9,18%

KREDIT YANG DIBERIKAN APRIL 2016 (DALAM MILIAR)

Informasi	April 2015	April 2016	YoY
KREDIT KONSUMSI			
-MULTIGUNA	15.286	16.220	6,12%
-KPR	1.354	1.470	8,57%
-LAINNYA	543	850	56,54%
KREDIT KOMERSIAL			
-STANDBY LOAN	870	621	-28,59%
-KEPPRES	591	754	27,60%
-OVERDRAFT	2.644	2.867	8,46%
-SINDIKASI	1.224	1.392	13,69%
KREDIT UMKM			
-KUR	842	318	-62,18%
-PUNDI	995	1.237	24,37%
-MIKRO	382	540	41,19%
-LAINNYA	2.336	2.466	5,56%

DAFTAR 10 BESAR PEMEGANG SAHAM BANK JATIM (DOMESTIK) PER APRIL 2016

No	Nama	Status Investor	Jumlah Lembar Saham	Persentase
1	PT MNC SECURITIES	AN. PERORANGAN INDONESIA	140.037.500	4,69%
2	DANPAC SEKURITAS, PT	AN. PERORANGAN INDONESIA	108.812.800	3,65%
3	PT DEXA MEDICA	AN. PERORANGAN INDONESIA	43.663.400	1,46%
4	REKSA DANA KAPITAL OPTIMAL	AN. PERORANGAN INDONESIA	42.332.000	1,42%
5	PANIN SEKURITAS, PT	AN. PERORANGAN INDONESIA	40.642.000	1,36%
6	MANDIRI SEKURITAS, PT	AN. PERORANGAN INDONESIA	30.172.300	1,01%
7	MANDIRI SEKURITAS, PT	AN. PERORANGAN INDONESIA	27.686.800	0,93%
8	BUMIPUTERA SEKURITAS, PT	AN. PERSEROAN TERBATAS	20.354.000	0,68%
9	TF SUPER MAXXI	AN. PERORANGAN INDONESIA	17.198.800	0,58%
10	PT MITRA ANGGUN KELUARGA BERSAMA	AN. PERORANGAN INDONESIA	18.604.500	0,62%
Total			489.504.100	16,41%

KETERANGAN:

PROSENTASE KEPEMILIKAN SELURUH SAHAM OLEH INVESTOR DOMESTIK (970.816.891) TERHADAP JUMLAH LEMBAR SAHAM PUBLIK (2.983.537.000) ADALAH 32,54%

DAFTAR 10 BESAR PEMEGANG SAHAM BANK JATIM (ASING) PER APRIL 2016

No	Nama	Status Investor	Jumlah Lembar Saham	Persentase
1	SKANDINAVISKA ENSKILDA BANKEN DUNRSS AND CO SA SICAV SIF	INSTITUTION - FOREIGN	399.000.000	13,37%
2	CITIBANK NEW YORK S/A GOVERNMENT OF NORWAY - 16	INSTITUTION - FOREIGN	395.855.000	13,27%
3	SEB SA DUNROSS INVESTMENT LTD	INSTITUTION - FOREIGN	199.205.800	6,68%
4	CITIBANK LONDON S/A MUTUAL FUND EQ EMERGING DIVIDEND (UCITS)	INSTITUTION - FOREIGN	170.000.000	5,70%
5	THE NT TST CO S/A CIM DIVIDEND INCOME FUND LIMITED	INSTITUTION - FOREIGN	147.500.000	4,94%
6	SSB LLOA S/A LEGATO CAPITAL MANAGEMENT INVSTM, LLC-2144615603	INSTITUTION - FOREIGN	93.279.874	3,13%
7	CITIBANK EUROPE PLC LUX BRANCH S/A PERINVEST LUX SICAV	INSTITUTION - FOREIGN	56.000.000	1,88%
8	BBH BOSTON S/A SANLAM UNIVERSAL FUNDS PUBLIC LTD COMPANY	INSTITUTION - FOREIGN	51.887.400	1,74%
9	SKANDINAVISKA ENSKILDA BANKEN AB DUNROSS INVESTMENT LIMITED	INSTITUTION - FOREIGN	51.000.000	1,71%
10	SSB C021 ACF COLLEGE RETIREMENT EQUITIES FUND -2144607801	INSTITUTION - FOREIGN	32.046.900	1,07%
Total			1.595.774.974	53,49%

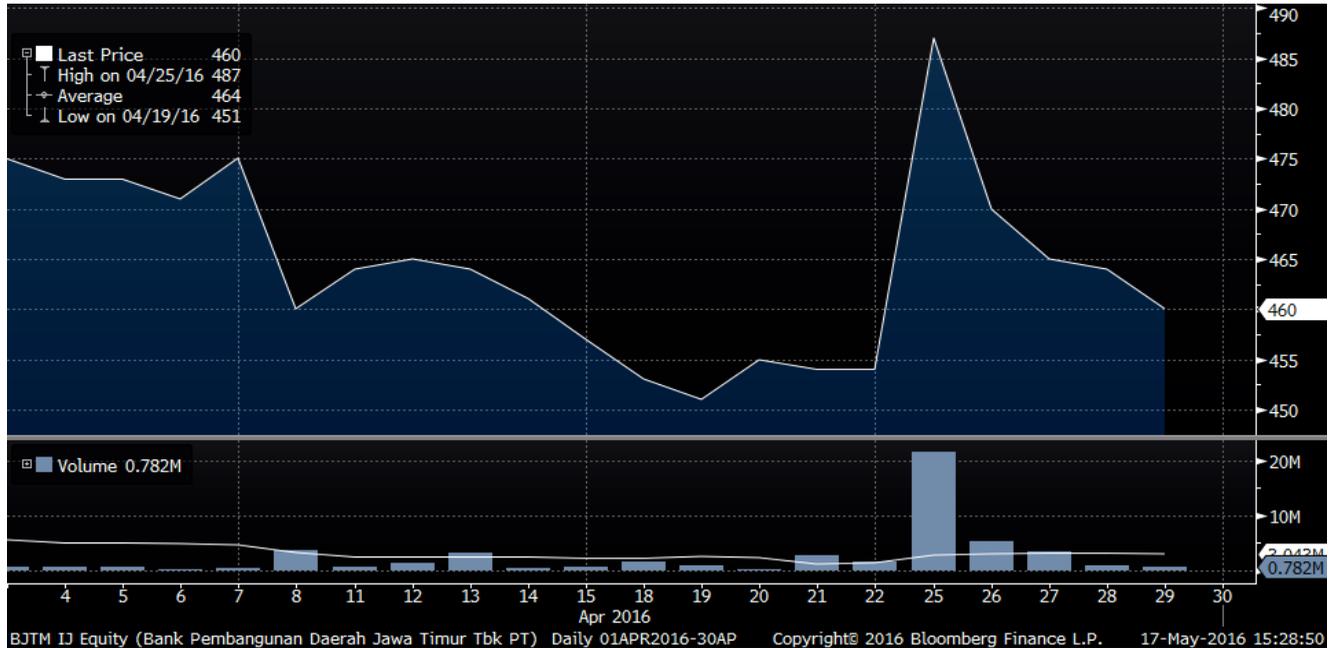
KETERANGAN :

PROSENTASE KEPEMILIKAN SELURUH SAHAM OLEH INVESTOR ASING (2.012.720.309) TERHADAP JUMLAH LEMBAR SAHAM PUBLIK (2.983.537.000) ADALAH 67,46%.

INVESTOR NEWS

APRIL 2016

INFO SAHAM



Pergerakan saham Bank Jatim (BJTM) mengalami kenaikan yang cukup stabil, harga terendah April 2016 Rp 451/lbr dan harga tertinggi pada tanggal 25 April 2016 Rp 487/lbr. NPL yang tinggi menjadi pertimbangan serius bagi investor untuk berinvestasi di Bank Jatim. Namun demikian, laba yang meningkat dan prospek pertumbuhan Bank Jatim menjadi pertimbangan positif investor untuk berinvestasi BJTM.

KOMPOSISI PEMILIKAN SAHAM PUBLIK BERDASARKAN NEGARA PER APRIL 2016

No	Negara	%	No	Negara	%
1	INDONESIA	32,5391%	14	SWEDIA	0,2489%
2	LUKSEMBURG	16,3278%	15	SINGAPURA	0,2158%
3	NORWEGIA	13,2680%	16	CAYMAN ISLAND	0,0762%
4	AMERIKA	11,2215%	17	CINA	0,0427%
5	SIPRUS	8,3862%	18	GREENLAND	0,0331%
6	FINLANDIA	5,7779%	19	BELANDA	0,0145%
7	VIRGIN ISLAND	4,9438%	20	SWITSERLAND	0,0113%
8	IRLANDIA	2,2430%	21	KOREA SELATAN	0,0094%
9	INGGRIS	1,8861%	22	FILIPINA	0,0022%
10	AUSTRALIA	1,1316%	23	MALAYSIA	0,0016%
11	JEPANG	0,8260%	24	JERMAN	0,0005%
12	KANADA	0,5335%			
13	DENMARK	0,2590%			
			Total	100%	

Pertanyaan dan masukan, dapat menghubungi :
INVESTOR RELATION BJTM
 Corporate Secretary –
 Bank Jatim Kantor Pusat Lantai 4
 Telp : (031) 5310090-99
 Ext : 472,469, 467
 Email : iru@bankjatim.co.id

SUKSES BANK JATIM DI BALIK IPO

GUNA menambah jumlah investor domestik dan meningkatkan minat perusahaan, baik swasta, Badan Usaha Milik Negara (BUMN), maupun Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) untuk *listing* di Lantai Bursa, OJK, BEI, KPEI dan KSEI bekerja sama dengan Kamar Dagang dan Industri (Kadin) Indonesia menyelenggarakan *IPO Fair 2016* yang dilaksanakan Jumat (29/4) sampai Sabtu (30/4) di *Sheraton Hotel and Tower*, Surabaya.



Direktur Operasional Bank Jatim Rudie Hardiono (tengah), menjadi narasumber di IPO Fair 2016.

HADIR dalam acara ini, Direktur Utama BEI, Tito Sulistio mengatakan tujuan diadakannya acara ini adalah untuk memberikan kesadaran dan konsultasi teknis mengenai proses *go public*. “Untuk saat ini, terlihat masih kurangnya antusias perusahaan khususnya di Jawa Timur untuk mencatatkan sahamnya di BEI,” terangnya.

Dari data Bursa Efek Indonesia per 21 April 2016 menunjukkan, dari total 524 perusahaan yang telah mencatatkan sahamnya di pasar modal, 432 emiten berasal dari Jakarta, 27 emiten berbasis di Jawa Timur, dan 26 emiten berkantor pusat di Banten. Sampai dengan saat ini, emiten asal Jakarta menguasai 88,76 persen kapitalisasi pasar di BEI, disusul oleh Banten 4,65 persen, sedangkan Jawa Timur hanya 4,51 persen.

Dalam kesempatan kali ini, Bank Jatim yang diwakili oleh Direktur Operasional Rudie Hardiono, yang berkesempatan menjadi narasumber untuk berbagi cerita sukses keberhasilan *Initial Public Offering* (IPO) Bank Jatim pada tahun 2012. “IPO merupakan pilihan yang tepat untuk menjadi *Regional Champion*. Manfaat yang didapat Bank Jatim setelah IPO pada tahun 2012 diantaranya, perolehan dana segar, optimalisasi struktur keuangan dan permodalan, serta peningkatan kinerja perusahaan.”

Bank Jatim melakukan IPO tepatnya pada tanggal 12 Juli 2012 dengan kode emiten BJTM, Bank Jatim menawarkan 20 persen saham ke publik, dengan harga saham perdana sebesar Rp. 430 per lembar saham. “Antusiasme masyarakat sangat bagus, 2,9 miliar lembar saham

terjual dengan *oversubscribed* 1,2x,” imbuh Rudie. Dana segar yang diperoleh Bank Jatim pada saat IPO sebesar Rp 1,2 triliun.

Rudie Hardiono menambahkan sebesar 80 persendana itu digunakan untuk ekspansi kredit, 10 persen untuk perluasan jaringan, dan sisanya untuk pengembangan teknologi dan informasi. Dengan adanya IPO ini, saham Bank Jatim tidak lagi hanya dimiliki oleh pemerintah daerah, tetapi juga dimiliki oleh masyarakat luas. Hingga Maret 2016, kepemilikan saham publik didominasi oleh investor asing sebesar 67,71 persen dari saham publik, dan 32,29 persen dimiliki investor domestik.

Kinerja keuangan Bank Jatim di Triwulan I ini menunjukkan performa yang baik dan pertumbuhan yang cukup signifikan bila dibandingkan dengan

periode yang sama di tahun sebelumnya (*Year on Year / YoY*).

Diantaranya; terlihat dari pencapaian total aset sebesar Rp 49,15 triliun (naik 7,25 % YoY), Penyaluran kredit tumbuh sebesar Rp 28,27 triliun (naik 6,40 % YoY), Pendapatan Bunga Bank Jatim mengalami pertumbuhan sebesar Rp 1,16 triliun (naik 10,63 % YoY). Dana Pihak Ketiga tercatat sebesar Rp 41,51 triliun (naik 9,30 % YoY).

Bank Jatim bekerjasama dengan KPD Provinsi Jawa Timur berencana akan membuka lima (lima) kantor cabang di luar Jawa. Dua diantaranya, di Batam Provinsi Riau dan Kota Kupang Provinsi Nusa Tenggara Timur. Tujuan dibukanya kantor cabang ini adalah untuk memberikan *support* kepada pelaku usaha Jawa Timur di seluruh Indonesia. (brj/ir)



BINLAT PETUGAS KEAMANAN BANK JATIM

Sebanyak 48 orang tenaga pengamanan atau *security* Bank Jatim, mengikuti bimbingan dan latihan (Binlat) dasar bagi anggota baru di bagian keamanan. Binlat tersebut dilaksanakan selama sepuluh hari (28/3-11/4) di Kantor Pusat Bank Jatim.



DIRUT Bank Jatim R. Soeroso sangat apresiatif terhadap Binlat yang dilaksanakan Komandan Satpam Bank Jatim Anan Susanto. Bersama timnya, dia mau berbagi ilmu kepada para juniornya. "Senin (25/4) lalu, beliau menyempatkan memberikan pesan dan arahan kepada para peserta Binlat," katanya.

Menurut Anan, Binlat ini

perlu diadakan. Mengingat, tenaga baru yang bekerja di bagian keamanan, perlu penyegaran fisik serta perilakunya. Ditambah, petugas keamanan bank juga merangkap sebagai *front liner*. Maka, perlu mematangkan tentang budaya layanan, sikap serta akhlak.

"Materi Binlat yang diajarkan adalah Pelatihan Baris Berbaris (PBB) sesuai Tata Upacara

Militer (TUM), Bela diri standar Polri dan budaya layanan. Kemudian materi tentang sikap, perilaku dan akhlak," jelasnya.

Para instrukturinya, diambil dari intern Bank Jatim yang telah mendapatkan sertifikat terbaik dalam bidangnya, untuk PBB dan TUM dilatih oleh Anan Susanto dan Wahyu Pujiono. Budaya Layanan oleh Dyah Kingkin Wulansari (PN Tambah

Rejo) Cabut Apri Kurnia Hendriawan dan Beladiri Koko Priyo Prahoro.

Secara terpisah, Wahyu Pujiono selaku instruktur mengatakan, Binlat ini perlu dilakukan secara berkala dan berkesinambungan. Karena mereka sebagai generasi penerus yang akan melanjutkan tugas dari para seniorinya.

“Petugas keamanan di sebuah lembaga perbankan umumnya dan Bank Jatim khususnya memiliki peran penting yang menjadi etalase atau *frontliner* sebelum nasabah memasuki kantor. Mereka harus menyambut nasabah, membukakan pintu lalu mengarahkan ke bagian yang dituju nasabah,” paparnya.

Hal itu, hanyalah sebagian dari tugas bagian keamanan selain menjaga keamanan bank tempat mereka bekerja.

Kesalahan kecil ataupun kelalaian dari petugas keamanan salah satu bank, akan menimbulkan citra yang kurang baik.

“Bahkan setiap nasabah atau tamu yang kurang puas terhadap layanan nasabah bisa komplain dan lapor ke atasan. Misalkan saja petugas keamanan kurang ramah, berbuat kasar kepada nasabah dan yang terjelek kehilangan barangnya. Keamanan yang ditegur dan mendapat sanksi” katanya.

Wahyu Pujiono menyebutkan, di dalam Budaya Layanan dijelaskan sebagai tenaga keamanan harus memiliki sikap Tanggap, Tanggon, Tangguh dan Trengginas. Empat pilar ini telah diuraikan di Binlat. Masih ada lagi yang harus dipahami oleh petugas keamanan yaitu sikap dan akhlak.

“Sikap dan akhlak tersebut menyangkut pribadi masing-

masing. Namun perlu pula penyegaran agar mereka bisa introspeksi, mengontrol emosi, sehingga bisa memperbaiki sikapnya, termasuk ahklaknya,” tegas Wahyu.

Binlat yang pertama ini, hanya diikuti oleh petugas *security* Cabang Utama dan Kantor Pusat. Dia berharap, program ini akan berkesinambungan di seluruh cabang. Karena tenaga keamanan di cabang juga baru semua yang mendaftar melalui Koperasi Bank Jatim sebagai vendor penyedia tenaga keamanan.

Hingga sekarang, Bank Jatim memang belum menganggarkan untuk melakukan seleksi kepada petugas keamanan yang akan diikutkan dalam Diklat Gada Pratama dari Polri, sebagai syarat utama bagi petugas keamanan yang berseragam satpam. **(ary)**

PENSIUN

DEWAN KOMISARIS, DIREKSI,
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

MEI 2016



**SRI
KUSSUSILORINI**

NIP: 0232
Jabatan: SENIOR AUDITOR
Unit Kerja: CABANG
UTAMA
Tanggal Pensiun:
29 Mei 2016



**TITIK
HARYATI**

NIP: 0308
Jabatan: PIMSUBDIV
Unit Kerja: CABANG
MENKOP
Tanggal Pensiun:
27 Mei 2016



SUWADJI

NIP: 0312
Jabatan: PEMIMPIN DIVISI
Unit Kerja: CABANG YKP
Tanggal Pensiun:
24 Mei 2016



**RR. DIAH
HARSANTI**

NIP: 0711
Jabatan: PENYELIA
Unit Kerja: CABANG
LUMAJANG
Tanggal Pensiun:
12 Mei 2016



**IMAM
MULYONO**

NIP: 1176
Jabatan: SATPAM
Unit Kerja: CABANG
PERAK
Tanggal Pensiun:
7 Mei 2016



GATHERING BANK JATIM BERSAMA SKPD DI PASURUAN

BIDIK PNS PENSIUN, SIAPKAN LAYANAN KREDIT



Pasuruan, 19-21 April 2016

Bank Jatim Cabang Pasuruan mengadakan gathering bersama para Satuan Kerja Perangkat Daerah (SKPD) dan bendahara seluruh Kota dan Kabupaten Pasuruan. Tujuannya untuk memperoleh informasi serta merefleksikan dalam memperbaiki sistem pelayanan yang lebih baik lagi.

GATHERING yang dihadiri sekitar 450 undangan para Aparatur Sipil Negara (ASN) atau yang dulu disebut Pegawai Negeri Sipil (PNS), berlangsung di gedung serbaguna Bank Jatim Cabang Pasuruan selama 3 hari (19-21/4). Suasananya akrab dan semarak.

Pemimpin Bidang

Operasional (PBO) Cabang Pasuruan Palti Oloan yang mendampingi Pemimpin Cabang Sundaru Hadinoto menyampaikan, maksud dan tujuan diadakannya *gathering* kepada para undangan, antara lain untuk menjalin silaturahmi agar hubungan kerjasama tetap terjaga dengan baik dan terus

berkesinambungan.

Selain itu, Sundaru Hadinoto menjelaskan, berbagai produk pembiayaan Bank Jatim yang bisa dimanfaatkan oleh para ASN setelah purna tugas. Salah satunya kredit Multiguna yang sudah dimanfaatkan untuk memenuhi berbagai keperluan seperti

pengembangan usaha atau keperluan lainnya ketika masih aktif.

“Kredit ini juga kami tawarkan kepada mereka yang akan memasuki masa pensiun dan para pensiunan yang masih produktif, yang aktif dan berniat mengembangkan hobi, bakat atau untuk modal kerja membuka usaha,” paparnya.

Cabang Pasuruan kata Palti Oloan, sebagai mitra kerja pemerintah kota dan kabupaten, hingga saat ini melayani pembayaran gaji sebanyak 16 ribu orang pegawai negeri di wilayah empat kecamatan kota dan 18 Kecamatan di wilayah kabupaten. Semuanya berjalan lancar.

“Pembayaran gaji tadi langsung ditransfer melalui rekening dan pencairannya melalui jaringan layanan tujuh kantor cabang pembantu, atau diambil melalui ATM, atau secara manual melalui *teller*,” jelas Palti.

Tujuh Jaringan kantor cabang pembantu tersebut adalah Pandaan, Bangil, Japaran, Purwosari, Warungdowo, Ngopak dan Nguling. Kantor kas, ada lima unit dan satu *Payment Point*.

Program lain yang ditawarkan dalam pertemuan

tadi antara lain, akan melakukan jemput bola, bekerjasama dengan dinas-dinas untuk memperoleh data ASN yang akan memasuki masa purna tugas. “Kita menawarkan layanan pengurusan administrasi sampai mendapatkan SK pensiun, gratis,” tegas Palti.

Selama ini, Cabang Pasuruan hanya melayani pembayaran gaji pegawai. Tetapi setelah pensiun, pembayaran gajinya melalui bank lain. Hal itu bisa dimaklumi karena secara geografis, para pensiunan tinggal di daerah dan pelosok yang jauh dari jaringan kantor Bank Jatim. Akhirnya mereka pindah ke bank yang terdekat.

Palti merinci, jika dari asumsi 16 ribu ASN yang pensiun, Bank Jatim bisa memperoleh 70 persennya atau 11 ribu orang, sangat sangat bagus. “Kalau rata-rata gaji pensiunan sekitar Rp 2,5 juta per orang x 11.000 orang, maka gaji pensiunan yang dihimpun Bank Jatim Rp 27,5 miliar,” urainya.

Dari sebelas ribu pensiunan yang produktif mengembangkan hobi dan usaha mikro kecil, diprediksikan sekitar lima ribu saja. Dan, dengan mengambil kredit Multiguna Rp 50 juta

per orang, asumsi anggaran yang dicadangkan sekitar Rp 2,5 miliar.

“Pangsa ini masih bisa digali, anggaran kredit sebesar itu kita mampu. Selama ini pensiunan PNS yang mengambil gaji di Cabang Pasuruan masih sedikit jika dibandingkan dengan bank-bank lain,” jelasnya.

Pelayanan berkesinambungan bagi pensiunan ini, yang akan menjadi target Cabang Pasuruan. Sekarang ini yang terjadi pengambilan gaji waktu masih aktif melalui Bank Jatim, lalu setelah pensiun dilayani bank lain.

“Porsi ini memang menjadi rebutan bank-bank yang melayani pembayaran gaji pensiunan. Misalkan saja Bank BTPN, Bank BRI dan bank lainnya bisa hidup. Bank Jatim juga harus bisa,” tegas Sundaru.

Seluruh jaringan kantor dan fasilitas layanan Bank Jatim diprogram untuk memanjakan para nasabah. Seluruh karyawan juga *allout* siap melayani sebaik mungkin. Jaringan ATM real time siap melayani 24 jam.

Dalam upaya menjangkau nasabah pensiunan, Palti Oloan berencana akan

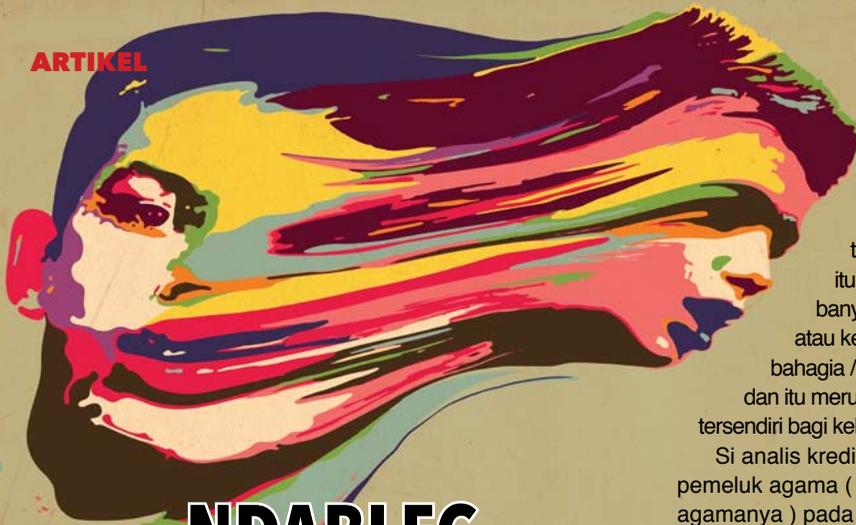
memberikan pelatihan keterampilan sesuai bakat dan minatnya kepada para ASN yang akan memasuki purna tugas.

Pembekalan dan pelatihan kepada para pegawai yang akan memasuki masa pensiun sudah dilakukan Bank Jatim dengan menghadirkan narasumber yang ahli dibidangnya.

Bahkan PT Taspen juga sudah meluncurkan program *Silver Collage* di hadapan nasabah pensiunan Bank Jatim Cabang Utama di kantor pusat, Januari lalu. Presentasinya dihadiri Kepala Cabang Utama PT Taspen Surabaya Wisnu Subiantoro beserta stafnya, Pemimpin Divisi Dana Jasa & LN Bank Jatim Suharyono beserta stafnya.

Program *Silver College* sebagai wadah untuk *sharing* tukar pengalaman, keahlian usaha, keterampilan serta kegiatan yang lain. Dari program ini para pensiunan bisa memperoleh info langsung dari koleganya yang sudah berhasil. “Rencana ini kita pikirkan dan akan kami bicarakan dengan pak Ndaru,” pungkas Palti. (ary)





NDABLEG MEMILIKI DUA SISI

Kata “ndableg” bila diuraikan lebih panjang dapat diurai dengan kalimat “*di pe gak garing, di kum gak teles, di obong gak kobong*” Artinya dijemur tidak kering, direndam tidak basah, dibakar tidak terbakar.

oleh: **Heru Santoso**

KARAKTER ndableg tidak mengenal jender, bisa laki_laki bisa perempuan. Tidak mengenal usia, bisa anak_anak bisa lanjut usia. Tidak mengenal pendidikan bisa buta aksara bisa lulusan S3.

Bagaikan sekeping koin bersisi dua, sisi ndableg yang satu adalah positif bila digunakan untuk kebaikan dan kepentingan masyarakat luas. Karakter yang tahan segala cuaca dalam menghadapi pengaruh lingkungan yang negatif, contoh misal :

Seorang analis kredit yang telah bekerja dengan cekatan sehingga pengajuan kredit yang diproses dapat cepat dan tepat penyelesaiannya. Bagi seorang pedagang atau pengusaha kecepatan dan ketepatan dana yang dibutuhkan tersedia merupakan dambaan, karena “kesempatan” itu tidak terulang untuk kedua kalinya. Mengingat sukses bisnis yang dijalankan akibat dari ‘cak_ceknya’ seorang analis kredit dalam menyelesaikan pekerjaannya, maka sebagai rasa terima kasih sang pedagang atau pengusaha

mengucapkan terima kasih dengan memberi hadiah baik berupa barang, fasilitas atau uang. Menyikapi hal seperti itu dengan santun si analis kredit menolak mengingat dia bekerja sudah mendapat gaji dan menyelesaikan pekerjaan dengan cepat dan tepat merupakan “aqad” dia dengan lembaga yang telah disepakati sejak kakinya menginjak lantai kantor.

Mengalami peristiwa yang langka tersebut sang pedagang atau pengusaha berusaha ‘menyukseskan’ kehendaknya sambil berkata :

“Mas ini tidak ada niat negatif. Ini saya lakukan sebagai tanda terima kasih karena sampean telah membantu. Dan hal ini sudah lazim di dalam dunia usaha”, ucapnya.

“Bapak mohon maaf, semua ini saya lakukan sesuai dengan kewajiban saya. Bila dengan kinerja saya usaha bapak menjadi maju itu merupakan kebahagiaan tersendiri bagi saya. Usaha bapak maju berarti banyak tenaga kerja yang terserap dan dengan

terserapnya banyak tenaga kerja itu berarti banyak orang atau keluarga yang bahagia / sejahtera dan itu merupakan energi tersendiri bagi kehidupan saya”.

Si analis kredit sebagai pemeluk agama (apapun agamanya) pada saat yang bersamaan telah melakukan kesalahan ritual sekaligus kesalahan sosial. Dan itu sebenarnya inti ajaran agama. Pilihan hanya dua hal yaitu antara “**keberkahan**” atau “**keserakahan**”

Sisi ndableg yang kedua adalah negatif bila digunakan untuk keburukan dan kepentingan diri sendiri :

Pekerja pengadilan (bisa hakim, panitera, panitera pengganti bahkan juru ketik) memperlambat pemberian salinan putusan kepada para pihak dengan harapan “membuka” peluang adanya upaya untuk mempercepat diberikannya salinan putusan yang dilakukan oleh para pihak.

Berdasarkan ketentuan undang-undang salinan putusan sudah harus diberikan selama 12 (dua belas) hari kerja sejak putusan diucapkan hakim dalam persidangan. Apabila melebihi batas yang ditentukan oleh undang_undang maka Ketua Pengadilan Negeri yang bersangkutan dapat dikenakan sanksi. Tetapi kasus tersebut masih saja secara “ndableg” berlangsung dan ternyata hal tersebut kemungkinan terbesar disebabkan karena:

1..Jika tidak ada atau paling tidak sangat jarang dilakukan tindakan oleh yang berwenang mengawasi berkenaan dengan keterlambatan tersebut walaupun sudah ada pengaduan. Kemungkinan pengaduan yang ada sangat sedikit mengingat butir yang ke dua,

2.Pengaduan sangat sedikit

kemungkinan terbesar karena kebanyakan para pihak yang berperkara di pengadilan menggunakan jasa penasehat hukum. Penasehat hukum dalam menjalankan profesinya memiliki aturan yang telah disepakati dengan pengguna jasa. Dalam kesepakatan tersebut tidak disebutkan dengan rinci berkenaan dengan jangka waktu mengenai penyerahan salinan putusan.

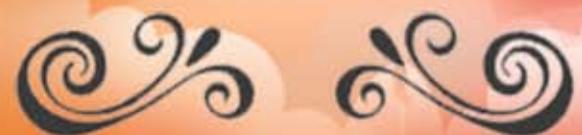
Pekerja pengadilan yang tak melaksanakan kesalahan ritual agama yang dianut dalam kesalahan sosial “memanfaatkan” peluang tersebut. Ditambah tidak berfungsi dengan baik lembaga pengawasan yang secara struktural kelembagaan itu ada menjadi ‘panggung’ untuk mementaskan **ke_ndableg_an** menjadi nyaris sempurna diperankan.

Mencermati karakter ndableg yang potensinya dimiliki setiap manusia menjadi pilihan dalam kehidupan keseharian apapun profesi manusia tersebut. Pilihan itulah yang akan menyaring apakah manusia yang bersangkutan kaliber emas apa kaliber besi karatan. Saringan yang akan menentukan mutu manusia yang mengemban amanat ataukah manusia yang berkhianat.

Watak ndableg yang berdimensi dua tersebut dapat dipilih dan dipelihara dengan seksama. Bagi manusia normal pilihan pasti akan jatuh kepada watak ndableg yang positif karena bila telah menjadi watak akan berpotensi kambuh :

watak cepat sembuh,
watak seLaLu kambuh,
sesama menjerit
mengeLuh,
duNia tak butuh,
biLa tak bertumbuh,
menyesaL dan bersiMpuh,
saat masuk taNah tembOk
dukuh.

Ciputat, 05 Mei 2016
Wasalam



*Isuk-isuk mangan sego rawon
Ojo lali tuku keripik
Senajan Suroboyo ulang taun
Mugo-mugo kuthone tambah apik*



723 Tahun Kota Surabaya

*Budayakan menabung sejak dini,
guna mendukung pembangunan negeri*



REUNI



Apa yang muncul di benak ketika mendengar kata 'reuni' ?

Yang pertama, aktivitas pertemuan sesama teman-teman lama.

Yang kedua, mungkin, melepas kerinduan setelah sekian waktu tidak bertemu (di situ barangkali terbesit juga CLBK bagi yang dulu pernah memadu kisah kasih saat sekolah).

SELANJUTNYA munculnya rasa -- sadar atau tidak -- ingin memunculkan *sukses story* bagi yang menganggap karirnya berhasil. Dan masih banyak makna koneksitas yang timbul dari aktivitas tersebut.

Sekian hari lalu, persisnya sekolah saya dulu, yakni STM II

(Kimia) Surabaya, mengadakan reuni akbar di sebuah *resort* di Lawang, Malang, yang *view*-nya indah bukan main selama tiga hari --- 7-9 April.

Reuni ini, diselingi dengan wisata di banyak lokasi wisata di seputar Malang, dari Museum Angkut dan Jatim Park di Batu,

hingga laut tiga warna di pantai selatan. Itupun masih ditambah dengan obyek lain.

Pokoknya para peserta dengan membayar Rp 600.000, dimanjakan dengan berbagai fasilitas mewah. Mestinya peserta membayar lebih dari itu jika melihat fasilitas yang diberikan panitia.

Meski saya hanya ikut acara resepsinya pada tanggal 8 April malam, dan pulang keesokan harinya, saya benar-benar merasakan banting-tulang panitia untuk menyukseskan acara ini.

Lho, jadi saya nggak ikut penuh acara reuni ini? Betul! Mengapa?

Pertama, terus terang, rasanya fisik saya tidak kuat kalau harus mengikuti acara ini penuh dengan berwisata ke sekian lokasi. Kedua, terus terang lagi, saya nggak punya uang sebanyak itu. Padahal saya ingin kumpul-kumpul dengan teman-teman lama. Kok bisa ikut?

Saya (dan beberapa orang teman) mengajukan usul ke panitia, agar boleh mengikuti malam resepsi saja. Panitia pun bijak dan tanggap. Usul kami diterima. Kami pun cuma membayar Rp 175.000/orang dengan fasilitas menginap semalam di *cottage* mewah, ditambah makan malam, sarapan, dan disangoni satu dos bingkisan oleh-oleh khas Malang. (Terima kasih Kolonel Utuh Ketua Ikatan Alumni STM II Kimia Negeri Surabaya dan panitia lainnya).

Bagi yang hadir tidak penuh seperti saya, yang paling menarik saat malam resepsi di *hall resort* tsb. Sekitar 100 orang yg datang dari daerah di tanah air, diperkenalkan satu per satu oleh panitia, baik secara wilayah maupun secara angkatan.

Saya tidak menyangka yang hadir malam itu banyak yang sudah "jadi orang". Ada yang masih dinas dengan pangkat kolonel, Kombes,

pensiunan kepala dinas setingkat provinsi, dokter kimia, pensiunan *general manager*, pengusaha sukses, dan masih banyak *sukses story* lainnya.

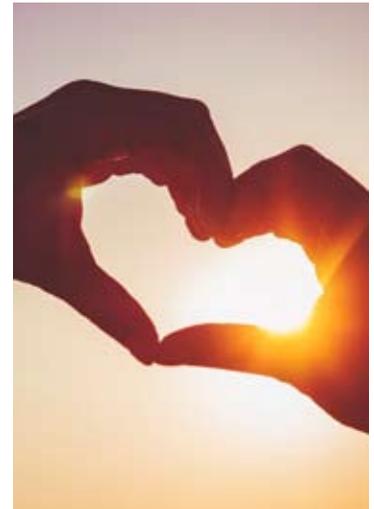
Bahkan diselipkan informasi; ada alumni yang jendral bintang satu (marsekal pertama) yang meninggal dunia sekitar dua bulan lalu. Intinya reuni malam itu yang dihadiri 100 alumni lebih adalah orang-orang sukses. Tapi di antara *sukses story* itu, saya tertarik guyonan mantan kakak kelas saya kepada seorang mantan adik kelas, "*Kon dadi pulisi ojok mbegeudut, ojok lali kon biyen mbecak...*" (kamu jadi polisi jangan sok, ingat kamu dulu pernah jadi tukang becak...).

Saya pikir ini main-main, ternyata *true story*, coy! Saat sekolah dulu, polisi dengan pangkat mayor ini memang nyambi jadi tukang becak. "Pernah juga nyambi jualan bakso keliling," jelas kakak kelas saya itu, di depan *cottage* no 705 usai senam pagi.

Bagi saya, *sukses story* mayor polisi inilah sukses sebenarnya. Betapa berdarah-darah dia saat sekolah dulu, meski ini bukan kisah tunggal. Banyak kisah sukses lainnya mirip pak Mayor polisi ini di Tanah Air. Mendatangi reuni adalah menyaksikan "kisah sukses" dan "kisah biasa" para alumni.

Tiba-tiba, saya ingat cerita sobat saya Agus Bing. Yang sukses jangan menengadahkan dagu --- sadar atau tidak sadar --- saat melihat ada teman kurang beruntung. Sebab beruntung atau tidak, itu tidak terlalu penting. Yang penting adalah, seberapa jauh tanggungjawabnya dalam memikul beban hidup. Biar pun tukang sablon atau pedagang warung mracang, kalau punya tanggungjawab terhadap kehidupan yang dialaminya, dia adalah pahlawan bagi diri sendiri dan keluarganya ...(adi)

Wisdom



Tidak ada sedemikian yang kita cintai dan sedemikian kita abaikan selain daripada hidup (Jean de La Bruyere, 1645-1696)



Orang bijak memandang kematian dengan jujur, penuh penghargaan dan tenang, karena mengetahui bahwa tragedi yang dibawanya menyatu dengan anugerah kehidupan (Corliss Lamont, 1902-....)



Pengalaman tidak pernah salah. Yang dapat salah hanyalah penilaian kita, yang meramalkan pengaruh-pengaruh yang tidak dapat dihasilkan oleh eksperimen kita. (Leonardo Da Vinci, 1452-1519)



NIKMATI KEBERSAMAAN DI AIR TERJUN NGADILOYOTIRTOSARI SARANGAN

Indahnya berbagi informasi, kisah dan cerita. Rasa syukur atas segala rahmat, karunia dan nikmat yang diberikan oleh Allah SWT serta indahnya kebersamaan, senyum tulus, canda riang bersama keluarga besar Bank Jatim cabang Gresik dalam acara *Gathering* Keluarga Besar Bank Jatim Cabang Gresik yang di selenggarakan di Sarangan Magetan pada tanggal 19-20 Maret 2016.

Oleh : **NG Ayu Putu SL** (Pincapem Menganti)

TELAGA sarangan terletak dikaki Gunung Lawu, Kecamatan Plaosan, Kab. Magetan, Jawa Timur. Kami bersama-sama berangkat menuju Sarangan pada pagi hari sekitar pk.07.00 WIB dari Bank Jatim Cabang Gresik dengan armada 2 Bus Pariwisata. Perjalanan menuju Sarangan cukup lancar dan menyenangkan. Kami nikmati perjalanan sambil cerita dan bercanda, melewati kota demi kota menuju Sarangan. Cuaca gerimis gemericik hujan, langit yang berwarna abu-abu dan semilir sejuk angin pegunungan, menyapa kami saat memasuki kawasan

wisata Telaga Sarangan sekitar pk.13.00 WIB. Alhamdulillah... akhirnya sampai juga kami di penginapan yang telah disediakan yaitu di Red Hotel., sesaat setelah memasukkan barang-barang ke dalam kamar masing-masing, maka acara dilanjutkan dengan berkumpul bersama di ruang joglo sambil menikmati Sate Kelinci dan Durian, eehmm...sungguh nikmat dan lezat.

Saat malam hari, suhu udara di kawasan wisata Telaga Sarangan luar biasa dingin. Suasana *gathering* bersama di *Ballroom* Red Hotel menjadikan suasana menghangat. Diawali dengan

sambutan dan paparan kinerja yang disampaikan oleh Pemimpin Cabang Gresik, Bapak Budi Sumarsono., kemudian dilanjutkan foto, bernyanyi dan makan malam bersama. Sungguh bahagia bisa berbagi canda dengan rekan-rekan sekantor yang tidak selalu bisa kita lakukan setiap hari. Dan ternyata kehangatan suasana berlanjut yaitu setelah acara di *ballroom* Red Hotel selesai maka di tengah suhu udara yang semakin menusuk tulang kita bersama-sama menikmati jagung bakar di tepi Telaga Sarangan, sambil melihat teman-teman yang naik sepeda

motor kecil.. seru lucu jadi ingat masa kecil kita. Sekitar pk.23.30 kita kembali ke hotel untuk istirahat mempersiapkan acara esok hari.

Setelah beristirahat dengan nyaman, pagi hari tanggal 20 Maret 2016 usai sholat subuh kita berkumpul untuk bersama-sama melakukan acara selanjutnya yaitu trekking ceria ke Air Terjun Ngadiloyo-Tirtosari (kebayang medan menuju lokasi tersebut...kira-kira bisa kita tempuh tidak ya?? kita sudah lama tidak jalan jauh ..). Air terjun Ngadiloyo Tirtosari terletak di Dukuh Ngluweng Desa Ngancar, Kecamatan Plaosan, Kabupaten. Magetan.

Beriringan kami berjalan santai menyusuri jalan setapak sambil bercerita ringan dan bercanda. Menikmati pemandangan yang indah, melewati perkebunan yang subur menghijau, membelah perbukitan yang asri. Mendengarkan suara halus desir angin, merasakan semilir angin gunung yang berhembus sejuk. Mendengarkan suara gemericik air yang mengalir merdu.. dan berpayung hamparan langit biru yang begitu cerah. Sungguh.. perjalanan yang menyenangkan. Setelah trekking menyusuri jalan setapak sejauh sekitar 2km, sampailah kami di area Air Terjun Ngadiloyo-Tirtosari.

Air Terjun Ngadiloyo-Tirtosari mengalir dengan deras dari ketinggian sekitar 50 meter. Kami harus menaiki anak tangga dari beton yang cukup tinggi, agar bisa mendekat ke Air Terjun Ngadiloyo-Tirtosari. Senangnya....bisa mendengar suara gemuruh air terjun yang menghujam ke tanah, berdentam memecah kesunyian. Bisa merasakan hembusan air terjun yang terkena angin, menerpa badan kami tanpa ampun. Terasa dingin.. dan menyegarkan.

Pagi itu, air terjun Ngadiloyo Tirtosari kelihatan semakin indah. Kami bisa melihat semburat warna pelangi yang melengkung sempurna. Bias pelangi tampak menghiasi dasar kolam air terjun yang jernih. Pelangi yang terbentuk karena hembusan air terjun yang terkena sinar matahari.

Kami pun berpose berfoto bersama-sama. Sungguh pengalaman yang sangat fantastis, dengan tekad dan kebersamaan maka kami bisa melalui medan yang cukup menantang hingga sampai di bawah Air terjun Ngadiloyo-Tirtosari.

Setelah berfoto dan menikmati keindahan air terjun Ngadiloyo-Tirtosari maka kami pun melakukan perjalanan kembali ke hotel. Sepanjang perjalanan kembali ke hotel, mata kita dimanjakan oleh indahnya pemandangan sekeliling, pesona bukit yang asri menghijau, sejenak melupakan kebisingan dan keruwetan kota.

Sesampainya di hotel kami langsung dijamu sarapan dengan menu khas yaitu nasi pecel.. pedas nikmat rasanya. Setelah sarapan kami mulai lanjut dengan acara yang sangat menarik khususnya bagi para ibu yaitu berbelanja, mulai dari sayur mayur sampai baju (wah..mulai gelap mata nih..para ibunya). Setelah istirahat beberapa saat dan bebenah baju serta oleh-oleh maka tepat pk.12.00 kami berkumpul kembali di joglo dan acara *gathering* ini diakhiri dengan makan siang dan doa oleh Pimpinan Cabang Gresik, Bapak Budi Sumarsono.

Demikian sekelumit cerita dengan kesan yang sangat mendalam dari Bank Jatim cabang Gresik. Semoga dengan motto Semangat dan Kebersamaan dari keluarga besar Bank Jatim Cabang Gresik bisa menjadikan Bank Jatim Cabang Gresik semakin maju, berkembang dan lebih baik.



PUNCAK PERINGATAN BULAN BAKTI GOTONG ROYONG MASYARAKAT (BBGRM) DAN HARI KESATUAN GERAK PEMBINAAN KESEJAHTERAAN KELUARGA (HKG PPK) KE 44 TINGKAT PROVINSI JAWA TIMUR TAHUN 2016

PUNCAK peringatan bulan Bakti Gotong Royong Masyarakat (BBGRM) dan Hari Kesatuan Gerak Pembinaan Kesejahteraan Keluarga (HKG PPK) ke 44 tingkat Provinsi Jawa Timur Tahun 2016 yang jatuh pada hari Rabu (11/5), dibuka secara langsung oleh Gubernur Jawa Timur, Dr. H. Soekarwo di pendopo Kabupaten Tuban.

Acara dengan tema Peran Lembaga Kemasyarakatan Sebagai Mitra Pemerintah Desa dan Kelurahan ini diikuti oleh seluruh kabupaten/kota Provinsi Jawa Timur. Hadir dalam acara, Rudie Hardiono, Direktur Operasional Bank Jatim yang menyambut antusias acara yang berlangsung semarak ini, "Bank Jatim akan aktif mendorong kemajuan Jawa Timur dengan terus berpartisipasi dan berperan aktif melalui produk-produk yang dimiliki", terang Rudie Hardiono saat berada di *stand* pameran milik Bank Jatim Tuban.

Bank Jatim cabang Tuban berpartisipasi penuh dalam kegiatan peringatan bulan Bakti Gotong Royong Masyarakat (BBGRM) dan Hari Kesatuan Gerak Pembinaan Kesejahteraan Keluarga (HKG PPK) ke 44 yang berlangsung selama 5 (lima) hari mulai tanggal 11-15 Mei 2016, dengan mengisi salah satu *stand* pameran. Tidak hanya memasarkan dan mempromosikan produk dana dan kredit saja, Bank Jatim cabang Tuban juga memamerkan dan memasarkan produk-produk milik nasabahnya.



SMARTPHONE ANDROID ANDA 'LEMOT'? PAKAI AJA TIPS INI



Pengguna Android mungkin mengeluhkan, lambat laun kinerja *smartphone* kesayangannya makin melambat alias *lemot*.

Hal ini wajar terjadi, apalagi ponsel sudah dipakai cukup lama. Memperbarui sistem operasi dengan versi terbaru juga kadang tidak memberikan dampak signifikan pada kinerja ponsel. Lalu, apa yang harus dilakukan?

Informasi yang dikutip Tekno Liputan6.com dari Android Authority, berikut adalah beberapa cara 'menyelamatkan' kinerja *smartphone* Android Anda.

1. HAPUS DAN NONAKTIFKAN APLIKASI YANG TAK PENTING

Kebanyakan pengguna *smartphone* mungkin memiliki terlalu banyak aplikasi yang di-*install*. Sayangnya, kita seringkali mengunduh aplikasi tanpa memikirkan sepenting apa aplikasi tersebut.

Untuk itu, pengguna perlu meninggalkan aplikasi-aplikasi yang dianggap tidak pernah dipakai dengan meng-*uninstall*-nya dari *smartphone* Anda.



3. BERSIHKAN RUANG PENYIMPANAN INTERNAL

Anda memiliki banyak *file* lagu, video, dan *file* lainnya? Pastikan untuk menyimpannya pada memori eksternal. Jika masih ada yang tersisa di memori internal, jangan lupa untuk selalu membersihkan ruang penyimpanan internal Anda.

Jika tidak, maka bisa mempengaruhi kinerja ponsel Anda. Pastikan memori internal hanya terpakai untuk *file* yang benar-benar penting.



2. BERSIHKAN CACHE DATA

Apa itu *cache* data? Sesungguhnya, *cache* data adalah hal yang baik untuk ponsel Anda karena bakal mempercepat kinerja ponsel.

Dengan menyimpan data secara lokal, sistem ini bisa mengurangi waktu loading dan menghindari kebutuhan untuk mengambil bit dari internet tiap Anda memasukkan situs web atau aplikasi.

Sayangnya, *cache* dapat menjadi cukup berat bagi penyimpanan internal *smartphone* Anda. Untuk itu, cobalah bersihkan *cache* secara rutin. Baik melalui aplikasi manager atau bisa juga dengan aplikasi pembersih *cache* yang ada pada Google Play Store.



4. SINGKIRKAN WIDGET

Tampilan *smartphone* pastinya bakal lebih indah dilihat dengan segala *widget*. Sayangnya, *widget* bisa mengurangi kinerja ponsel Anda. Sebab, bisa mengambil paket data dan terus mencari *update*. Solusinya cobalah untuk membatasi penggunaan *widget* pada *smartphone*.



7. APAKAH ROOTING ANDROID ADALAH HAL YANG PERLU DILAKUKAN?

Banyak pengguna Android yang meng-*root* ponselnya lantaran bisa membuat kinerja *smartphone* lebih cepat dibandingkan sebelumnya.

Namun perlu dipahami bahwa rooting Android merupakan proses yang cukup rumit dan bisa membatalkan garansi.

Apalagi, risiko kegagalan proses *root* bisa membuat ponsel sama sekali tak bisa digunakan. Untuk itu, sebelum melakukan *rooting* Android, pertimbangkan baik-baik risiko dan manfaatnya.



5. SINGKIRKAN LIVE WALLPAPER

Live wallpaper tentunya bisa membuat *smartphone* Anda jadi kelihatan keren dan menarik. Sayangnya selain mempengaruhi performa juga menghabiskan baterai ponsel Anda. Karenanya, lebih baik singkirkan *live wallpaper* pada *smartphone*.



6. PASTIKAN SELALU MEMPERBARUI SOFTWARE

Jangan lupa untuk selalu memperbarui *software* ponsel Anda. Dengan meng-upgrade perangkat lunak ponsel, sebenarnya juga menghilangkan segala *bugs* yang ada di *smartphone*.

Karenanya, pastikan untuk selalu memperbarui *software* ponsel Anda ya!



8. LAKUKAN FACTORY DATA RESET

Makin tua usia ponsel, makin lambat pula kinerjanya. Melakukan *factory data reset* juga bisa menjadi jawaban untuk meningkatkan kinerja ponsel Anda.

Factory data reset adalah sebuah metode di mana Anda bisa membersihkan data ponsel secara keseluruhan dan membuat *software*-nya kembali seperti saat Anda baru membelinya.

Hanya saja, perlu diingat bahwa sekali Anda melakukan *factory data reset*, maka seluruh data Anda bakal hilang. Jadi, pastikan sebelum melakukannya, Anda menyimpan *file* penting yang ada di dalam *smartphone*.



PECEL PINCUK BU DJIAH PEDAS MAKIN NYAMLENG

PEDAS, kian nyamleng. Inilah istimewanya menu nasi pecel pincuk Bu Djiah. Pembelinya, kebanyakan dari luar kota yang sudah menjadi pelanggan. Tempatnya strategis dan gampang jadi *jujukan*. Pengunjung dari arah Surabaya, misalnya, sebelum melanjutkan perjalanan ke arah Nganjuk dan seterusnya, langsung membelokkan kendaraannya dan parkir persis di depan warungnya. Itu sebabnya nasi pecel pincuk Bu Djiah yang menempati ruko di Jl Wahid Hasyim 9 Jombang setiap hari tak pernah sepi pembeli.



BU Djiah memang menawarkan menu utama nasi pecel pincuk. Tapi, kalau ada pembeli menginginkan menu lain, misal rawon, lodeh rebung atau soto ayam kampung, Bu Djiah juga menyediakan. Harga satu pincuk pecel Rp 9.000. Harga itu sudah lengkap dengan *peyek* dan lauk lain, yang tinggal dipilih. Ada tahu goreng, tempe goreng, empal daging, jeroan sapi, ayam goreng, ayam panggang, dadar telur. Sedangkan rawon, Bu Djiah mematok harga Rp 21.000/porsi lengkap dengan lauk empal dagingnya.

Pecel pincuk Bu Djiah terkenal sedap. Wadahnya tidak



menggunakan piring, melainkan memakai daun pisang. Di alas daun pisang yang dipincuk, selain terdapat nasi dan sayur mayur kemudian ditaburi bumbu pecel dari kacang. Menurut salah seorang pegawainya, daun pisang dibeli di pasar. “Pelanggannya di pasar sudah mengerti kebutuhan daun pisang Bu Djiah. Biasanya Bu Djiah membeli setiap dua hari sekali. Sekali beli bisa satu becak penuh,” tuturnya.

Nasi Pecel Pincuk Bu Djiah, juga punya karakteristik yang unik. Bumbunya halus dan manis, tapi tidak pedas. Sehingga anak kecil yang sering tak mau dengan rasa pedas bumbu pecel, di sini bisa ikut menikmatinya. Selain itu, aneka sayur lengkap menjadi pelengkap yang siap disantap. Tidak hanya kangkung, timun, kecambah dan kemangi saja, tapi Bu Djiah kadang menyediakan *bendhoyo*, daun dan kembang pepaya maupun serundeng.

Menurut pengakuan Bu Djiah, ia berjualan di ruko Jl Hasyim Ashari 9 Jombang mulai tahun 2000. Sebelumnya, ia berjualan di emperan toko. Pindah dari satu tempat ke tempat lainnya. Kini, Bu Djiah tinggal menikmati hasilnya, bahkan mempunyai 10 pegawai yang terbagi menjadi dua *shift*. “Kecuali hari Jumat, setiap hari saya buka pukul 07.30 dan tutup pukul 23.00,” kata Bu Djiah.

Pecel pincuk Bu Djiah, memang khas pecel Kediri. “Ciri-ciri pecel Kediri, bumbu kacang ditumbuk sangat halus. Ciri lainnya selalu memakai sambal tumpang, yaitu yang terbuat dari tempe yang dilumatkan dan dijadikan sambal tumpang. Setiap pembeli selalu saya tawari sambal tumpang, pedas atau biasa alias tidak pedas. Kalau sambal tumpang lebih pedas, rasanya semakin *nyamleng*,” katanya.

Pecel Pincuk Bu Djiah ini, rupanya sudah sering menjadi *jujukan* banyak pelanggan dan para artis yang mampir ke warungnya. Di antaranya ada foto artis Nuri Maulida dan Charlie Setia Band yang terpampang di warungnya. Bahkan dalam foto itu terlihat Bu Djiah lagi dirangkul Nuri Maulida dan bersalaman dengan Charlie Setia Band. **(kar)**



SDP JEMBER ROAD TO MALANG

SATPAM, driver dan tenaga pramubakti (*outsourcing*) (SDP) Bank Jatim Cabang Jember menggelar acara silaturahmi sambang dulur ke rumah Roy Hermawan (Satpam Outsorsing Cabang Jember) di Kota Malang. Sesuai tujuannya,

dibentuknya perkumpulan itu arisan dengan pola anjang sana ke rumah seluruh anggota, untuk mempererat tali persaudaraan. Selain itu dalam kegiatan tersebut, mereka juga menerima dana bantuan sosial dari undangan. Dana tersebut

digunakan untuk mendukung kegiatan sosial yang dilakukan SDP selama ini. Yang istimewa, SDP cabang Jember di acara itu juga mengundang dulur-dulur yang pernah bertugas di Bank Jatim Cabang Jember dan berdomisili di

Malang untuk temu kangen. Diantaranya; Murdjoko (PBO Jombang) dan Mutaalifin Efendy (Divisi Resiko Kredit Kantor Pusat). Kegiatan mereka di Malang dilanjutkan mengunjungi museum angkut di Kota Batu.





SANG ADIPATI JIPANG PANOLAN

Oleh: HERU SANTOSO

Mohon tulisan ini tidak disalahfahami atau lebih jelasnya lagi, fenomena ajaran yang kita anggap sesat, jangan disikapi secara fisik dan formalitas belaka. Tindakan fisik dengan penggagasnya ditangkap atau dieksekusi. Tindakan formal dengan ajarannya dihukumi sesat dan lalu kemudian kita puas serta asyik dengan diri sendiri dan atau kelompok. Tanpa berfikir dan bertindak lebih strategis lagi misalnya, pemikiran seharusnya ditandingi dengan pemikiran. Tanggapi ajaran yang kita anggap sesat itu dengan pemikiran kita yang kita anggap tidak sesat itu.

PERBANDINGAN untuk direnungkan misal yang terjadi pada teman-teman kita yang Katholik. Tatkala Dan Brown menulis novel *The Davinci Code* yang berisi "menyerang" dasar theologi mereka, apa yang terjadi?

Kita menyaksikan, tiba-tiba di toko-toko buku banjir buku-buku yang menyangga pendapat Dan Brown tersebut. Sesungguhnya apa yang dilakukan teman-teman Katholik ini merupakan perilaku kaum muslimin pada abad pertengahan. Jika ada seseorang yang berpendapat dengan menulis buku dan kemudian dianggap oleh orang lain "sesat" maka yang menganggap sesat itu lalu menulis buku tandingan.

Contoh kasus yang populer yaitu perdebatan antara al Ghazali (1058-1111) dengan Ibnu Rusyd (1126-1198) yang diabadikan dalam bukunya Tahafut al Falasifah / Kekacauan para Failosof yang ditulis oleh al Ghazali dan kemudian ditandingi dengan buku Tahafut at Tahafut / Kekacauan dari Kekacauan yang ditulis oleh Ibnu Rusyd.

Artinya, ini tindakan yang sangat strategis. Generasi mendatang akan kita warisi pendapat yang ditandingi dengan pendapat, sehingga mereka dapat membandingkan.

Apa yang kita lakukan pada akhir-akhir ini tidak ada pendapat "tandingan" tersebut, sehingga generasi mendatang dapat membaca jalan fikiran orang yang kita anggap sesat itu sedangkan kita yang beranggapan tidak sesat hanya mewarisi selebar fatwa dan atau tulisan yang cenderung berisi caci maki.

Tidak ada pembading yang cerdas dan membangkitkan daya nalar yang akan ditemui oleh anak

cucu kita seabad yang akan datang. Kita hanya mewarisi jejak-jejak emosi yang terpuaskan sesaat saja.

Marilah kita ubah strategi kehidupan keberagamaan kita, *dari membakar emosi masyarakat menjadi membangkitkan intelektual umat.*

Sekali lagi, marilah kita belajar dari sejarah. Fenomena Syeh Siti Jenar yang merupakan fakta sejarah tak terbantahkan. Kendatipun penggagasnya telah dieksekusi mati dan ajarannya telah dihukumi sesat tetapi dengan berjalannya waktu masih mampu memindahkan ibu kota kekuasaan Islam dari pantai (Kesultanan Demak) ke pedalaman Jawa (Kesultanan Pajang). Tidak hanya itu, pemahaman keberagamaan masyarakatpun ikut bergeser.

Semoga Allah SWT memberi kecerdasan dan kekuatan spiritual kita, sehingga dalam menghadapi persoalan hidup tidak terjebak terhadap kepentingan sesaat dengan mengabaikan kepentingan jangka panjang.

Tidakkah Allah telah mengingatkan kita dengan *walal akhirotu khoiru laka minnal 'ula* (dan sesungguhnya kepentingan jangka panjang itu lebih baik dari pada kepentingan jangka pendek) [Q.S adh Dhuha (93) : 4]

Berkenaan dengan hal tersebut, maka pelajaran dari sejarah dan peringatan Illahi itu sudah seyogianya kita jadikan rujukan dalam melakukan tindakan.

Semoga Allah melimpahkan karunia dan pertolonganNya.

(habis)

Surabaya, 01 Maret 2016
Heru Santoso

PESONA LAWANG DAN SEKITARNYA



Kawasan Malang dan sekitarnya banyak menyimpan obyek-obyek wisata. Sebut saja Batu dengan Jatim Park-nya, Museum Angkut, Kebun Apel, dan masih banyak lagi. Sementara yang ada di Malang Selatan, boleh disebut antara lain Pantai Sendang Biru, Pulau Sempu, Bale Kambang, dan Pantai Tiga Warna. Di Turen juga ada obyek wisata yang terkenal yaitu "Masjid Tiban" dengan ornamen dan ukiran-ukirannya yang unik dan indah.

YANG tak kalah menarik tentu wisata kuliner yang banyak tersebar di Malang Kota, di antaranya deretan kios-kios kuliner di Jalan Kawi, antara lain depot-depot bakso Malang dan warung pecel. Ada lagi sate ayam di dekat Pasar Besar. Rawon yang terletak di deretan sebelah kanan stasiun kereta api Malang Kota Lama.

Sebelum masuk Malang Kota, tepatnya di Kota Kecamatan Singosri, bisa disaksikan situs kerajaan Singosari dengan pemandian Ken Dedes-nya. Tepatnya di tengah kota Singosari kira-kira belok kanan sekitar 2 kilometer. Lantas agak ke Selatan, belok kiri ke arah timur kira-kira 4 kilometer bisa dijumpai wisata sumber air Wendit yang banyak dihuni ratusan kera. Dan sumber air di situ yang dikenal dengan nama Umbulan digunakan sebagai bahan baku air minum.

Namun sekitar 5 tahun terakhir, di gerbang selatan Kota Malang sudah tidak nyaman lagi, terutama pada *week end* dan hari-hari libur lainnya karena kemacetan lalu-lintas yang terus menggerogoti, kendati di gerbang



selatan kota yang berpenduduk sekitar 1,25 juta jiwa ini sudah berdiri jalan layang guna mengurangi kemacetan di situ. Dan kota Batu menjadi sasaran utama untuk di-*week end*-i oleh para wisatawan, terutama dari Kota Surabaya sekitarnya.

Selain menjadikan Batu sekitarnya sebagai obyek wisata, juga dikenal sebagai kawasan hunian cadangan buat libur bagi kaum *the haves* di Surabaya untuk tetirah.

Kemacetan seringkali jadi sumber kejengkelan. Jika tujuan ke Malang dan Batu sekitarnya

bisa dialihkan dengan catatan toh sama-sama mau melakukan tetirah, mengapa tidak menjadikan Lawang yang jaraknya cuma kitar 20 kilometer ke arah utara dari pusat kota Malang, atau "cuma" 70 kilometer dari Surabaya, sebagai alternatif?

Jangan khawatir dengan pengganti lokasi wisata yang ada di Batu maupun di Malang. Obyek-obyek wisata banyak tersedia, terutama wisata alamnya. Jadi tidak usah berusaha menembus kemacetan di gerbang selatan Malang. Hentikan kendaraan Anda di Lawang, lantas cari alternatif wisata yang

bejibun dengan hotel-hotel bintang tiga atau *resort* dengan *cottage-cottage* yang menyimpan *view* indah itu.

Kalau mau melihat obyek-obyek alam, datanglah ke Kebun Teh Wonosari. Atau ke sumber air alami Krabayan. Atau kalau ingin melihat masa lalu bangunan-bangunan kolonial rumah loji peninggalan Belanda, melangkahlah sekitar 500 mter ke arah barat dari Pasar Lawang. Atau kalau ingin menjelajah icip segala macam-macam kuliner yang unik Lawang, masuklah ke pasar Lawang itu. Atau di sekitar luar pasar yang masih termasuk

"*hiterland*" pasar tradisional itu. Depot dan warung enak-enak bisa didapatkan.

Jangan lupa, Malang sekarang tidak sedingin dulu. Kalau ingin merasakan dinginnya Malang dulu, datang saja ke Lawang. Karena Lawang lebih tinggi letaknya dibanding Malang. Jadi, tentu, ya lebih dingin dibanding Malang. (adi)



Kredit Pundi Kencana

Kredit diberikan kepada pengusaha mikro & kecil secara perorangan agar mampu mengembangkan usahanya, disamping itu dapat disalurkan dalam bentuk kerjasama nasabah binaan dengan MOU dari lembaga lain seperti Perguruan Tinggi/ Instansi/ Lembaga Ekonomi/ BUMN sebagai avalist (pinjaman).