

bankjatim

Edisi: 011 | Th-I | September 2018

■ media komunikasi dan informasi bankjatim

Layanan Istimewa untuk Pribadi Terpilih

■ SYARIAH

BIYAI PROYEK TOL PASURUAN-
PROBOLINGGO, WUJUD KOMITMEN BANK
JATIM SYARIAH BANGUN JAWA TIMUR

■ SOCIAL RESPONSIBILITY

BANK JATIM SERAHKAN
AMBULANCE DAN ALAT
BERAT KE PEMKOT SURABAYA

■ TEKNOLOGI

SUKA JEPRAT-JEPRET?
NIH, 5 KAMERA MIRRORLESS
PILIHAN BAGI ANDA



JATIM PRIORITAS



Menikmati layanan prioritas
tidak pernah semudah ini

Layanan Jatim Prioritas merupakan layanan eksklusif bagi nasabah bankjatim yang sangat menghargai waktu dan kenyamanan. Dengan berbagai benefit yang ditawarkan, Jatim Prioritas hadir untuk memberikan pelayanan juga kemudahan bertransaksi bagi nasabahnya.

Nikmati layanan Jatim Prioritas di 40 *Airport Lounge* yang tersebar di 26 kota seluruh Indonesia.

bankjatim
yang terbaik untuk anda

Info Bank Jatim 14044
www.bankjatim.co.id

Bank Jatim terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan

IKHTIAR MEMBERI YANG TERBAIK

SALAH satu fungsi utama perbankan adalah menjembatani antara para pemilik dana dan orang-orang yang membutuhkan dana tersebut. Itulah yang disebut sebagai fungsi intermediasi.

Dalam hal menjalankan fungsi intermediasi itulah, **bankjatim** membuka layanan Jatim Prioritas untuk para pribadi terpilih yang menghargai waktu dan kenyamanan. Jatim Prioritas didedikasikan secara eksklusif untuk mereka yang menyimpan dananya di **bankjatim** dalam jumlah tertentu, serta mereka yang mengakses pembiayaan dari **bankjatim** dengan nominal tertentu.

bankjatim berkepentingan menggarap layanan Jatim Prioritas ini bukan sekadar untuk menjalankan fungsi bisnis semata, melainkan lebih pada upaya menggerakkan sektor-sektor ekonomi produktif. Bagi nasabah yang menyimpan dananya, **bankjatim** bakal menggunakannya untuk memodali sektor produktif di Jatim, seperti usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Sehingga simpanan dana para nasabah ikut bermanfaat membuka lapangan kerja dan mengentaskan kemiskinan.

Demikian pula bagi debitur **bankjatim** yang menerima pembiayaan dalam jumlah tertentu sehingga yang bersangkutan masuk sebagai nasabah Jatim Prioritas. Mereka berperan menggerakkan ekonomi secara konkrit melalui ragam bisnisnya masing-masing.

Manajemen menyadari semakin besarnya potensi nasabah Jatim Prioritas seiring terus tumbuhnya perekonomian nasional, khususnya di Jawa Timur. Pertumbuhan ekonomi Jatim selalu lebih tinggi daripada rata-rata nasional. Pendapatan per kapita masyarakat Jatim juga terus melaju. Potensi besar ekonomi ini yang kemudian mengangkat kesejahteraan masyarakat, yang muaranya berimplikasi pada meningkatnya kebutuhan terhadap layanan jasa keuangan yang prima. Dalam konteks itulah, Jatim Prioritas hadir memberi yang terbaik bagi Anda.

Layanan Jatim Prioritas kini bisa Anda dapatkan di seluruh kantor cabang. Dengan berbagai benefit yang ditawarkan, Jatim Prioritas hadir untuk memberikan pelayanan juga kemudahan bertransaksi bagi nasabahnya. Kami terus berupaya memperbaiki layanan Jatim Prioritas, termasuk dengan menambah beragam manfaat yang bisa diberikan untuk nasabah dengan menggandeng banyak pihak, mulai dari kafe, restoran, produsen fesyen, hingga klinik kesehatan.

Berbagai hal tentang Jatim Prioritas tersebut kami angkat di majalah ini, sekaligus kami ingin memperkenalkan layanan tersebut untuk mengajak Anda semua, para pribadi terpilih, bersama-sama **bankjatim** membangun ekonomi bangsa.

Selamat membaca.

R. Soeroso
Direktur Utama

■ **EVENT**

Kinerja bankjatim Kian Cemerlang | **06**

■ **BERITA EKONOMI**

Per September 2018, Rupiah Melemah 8,97 Persen | **07**

Diapresiasi, Pengusaha Surabaya yang Ramai-Ramai Tukar Dolar AS | **07**

Resmi Dilantik, Ini Pesan Gubernur Jatim untuk 12 Kepala Daerah Baru | **07**

■ **LAPORAN UTAMA**



Layanan Istimewa untuk Pribadi Terpilih | **08**

bankjatim menghadirkan beragam layanan istimewa untuk Anda pribadi terpilih, para nasabah Jatim Prioritas. Tak hanya membuat aktivitas perbankan Anda menjadi mudah, tapi juga bisa membuat simpanan Anda berpotensi terus mendapat nilai tambah.

Asyiknya Menjadi Nasabah Jatim Prioritas | **10**

Serius Garap Nasabah High End | **11**

■ **SYARIAH**

■ BIAYAI PROYEK TOL PASURUAN – PROBOLINGGO

Wujud Komitmen Bank Jatim Syariah Bangun Jawa Timur | **12**

■ **OPINI**

Digitalisasi Bank Jatim | **14**

■ **SOCIAL RESPONSIBILITY**

Bank Jatim Serahkan Ambulance dan Alat Berat ke Pemkot Surabaya | **16**

■ **STRATEGI**

Laku Pandai, Pemerataan Layanan Perbankan | **17**

■ **INVESTOR NEWS**

Mencari Keuntungan dari Pembagian Dividen | **18**

■ **LENSA BJTM** | 20-21

■ **MONEY**

Rupiah Terkapar, Segera Jual Dolar! | **22**

Jangan Serakah, Ingat Nasihat Sunan Gunung Jati Ini | **22**



■ **BERITA CABANG**

■ **BANKJATIM CABANG LUMAJANG**

Gaet Potensi Kredit | **23**

■ **UMKM**

Bertekad Menjaga Kualitas | **24**

■ **IDE BISNIS**

Rental Sepeda Listrik, Hasilnya Lumayan Apik | **26**



■ **TEKNOLOGI**

Suka Jeprat-jepret? Nih, 5 Kamera Mirrorless Pilihan bagi Anda | **28**

■ **DESTINASI**

Keindahan Bawah Tanah yang Merekah | **30**

■ **BUDAYA**

Kearifan Lokal Sambut Tradisi Suroan | **31**



■ **KESEHATAN**

Bahaya Campak & Rubella Jika Anak-Anak Tak Diimunisasi | **32**

■ **KULINER**

Tak Bikin Kantong Kempis, Ragam Makanan Jawa Timur ini Berbahan Petis | **34**

■ **BINTANG**

Dulu Dipaksa Berlatih Kini Berbuah Prestasi | **36**

■ **INSPIRASI**

■ **ACHMAD ZULKARNAIN**

Gigih Tekuni Fotografi | **38**



MENGAET NASABAH PRIORITAS

FAKTOR kunci keberhasilan bisnis perbankan adalah mengelola berbagai potensi penghimpunan dana pihak ketiga (DPK) dan penyaluran kredit/pembiayaan yang prospektif. Salah satu potensi dari usaha penghimpunan DPK dan penyaluran kredit/pembiayaan itu adalah dari para nasabah prioritas. Mereka adalah yang menggunakan layanan **bankjatim** Prioritas dengan syarat dan ketentuan tertentu.

Nasabah Prioritas bisa menikmati berbagai layanan yang ditawarkan. Di Jatim Prioritas, ada beragam tawaran spesial, mulai dari diskon produk fesyen dan makanan-minuman di banyak gerai serta kafe/restoran yang bekerja sama, gratis menikmati lounge di berbagai bandara, hingga layanan cepat saat mengakses beragam produk **bankjatim**.

Detil tentang Jatim Prioritas itulah yang dibahas sebagai tema *Laporan Utama* dalam majalah edisi September 2018 ini. Kami berharap informasi yang disajikan terkait itu bisa menambah khazanah pengetahuan semua pembaca tentang layanan **bankjatim**, dan kemudian tertarik untuk mengaksesnya.

Selain rubrik *Laporan Utama*, seperti edisi sebelumnya, redaksi juga menyiapkan beragam informasi menarik dan inspiratif lainnya. Di rubrik *Ide Bisnis*, kami

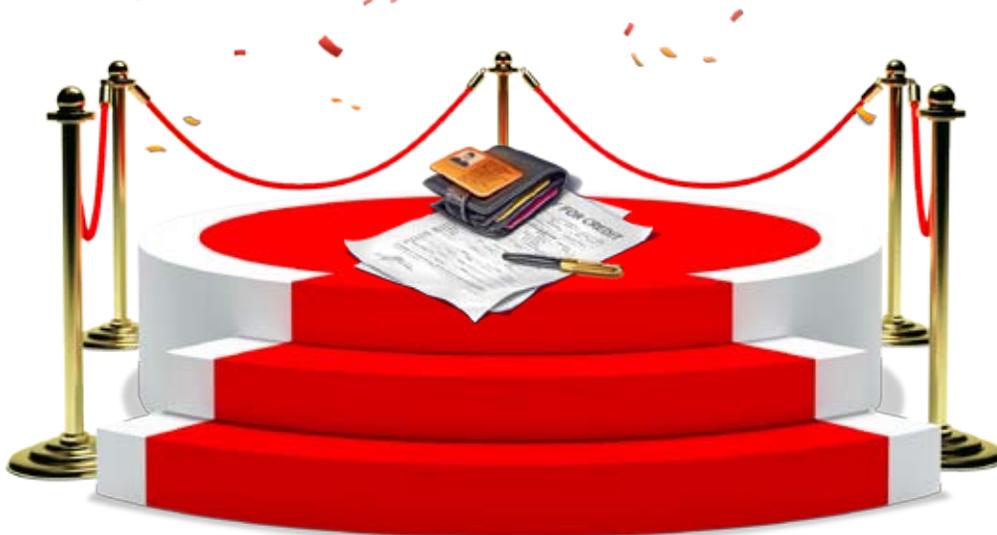
menyajikan laporan tentang potensi usaha sewa sepeda listrik. Peluang usaha ini bisa Anda lirik untuk dipasarkan di kampung atau perumahan, mengingat besarnya permintaan.

Kami juga mengajak Anda berjalan-jalan menikmati ragam kuliner petis dan menyelami keindahan gua-gua di Jawa Timur. Itu semua ada di rubrik *Kuliner* dan *Destinasi*. Pada rubrik CSR, kami menghadirkan aksi sosial **bankjatim** di Kabupaten Trenggalek. Lalu juga ada informasi tentang berbagai keunggulan pembiayaan syariah sebagai informasi bagi Anda yang membutuhkan pembiayaan. Di rubrik kesehatan, kami paparkan lengkap tentang penyakit campak/rubella beserta cara penanganannya.

Inspirasi pada edisi ini juga hadir dari sosok Dzul Karnain, fotografer asal Banyuwangi yang juga penyandang disabilitas. Dzul bahkan ikut dipercaya mengarak obor Asian Games 2018. Kisah atlet Asian Games dari **bankjatim** kami sajikan di rubrik *Bintang* untuk mengajak kita semua mengenal lebih dekat kiprah para pengharum nama bangsa tersebut.

Tentu saja masih banyak rubrik-rubrik lain yang semoga bisa menginspirasi dan memberi manfaat bagi Anda semua. Selamat membaca.

Redaksi



bankjatim 



www.bankjatim.co.id

 Bank Jatim  bank_jatim  bankjatim  Bank Jatim

SUSUNAN REDAKSI

Pelindung: Direksi | **Ketua Dewan Redaksi:** Glemboh Priambodo | **Pemimpin Redaksi:** Avan Dhinawan | **Redaktur:** Evi Santi D | **Fotografer:** M. Iskandar | **Reporter:** Wisnu A - Mira Q - Kanda D

Alamat Redaksi: Jl. Basuki Rahmat 98 - 104, Surabaya 60271 | Telp. **031-5310090**
e-mail: corsec@bankjatim.co.id

Kinerja bankjatim Kian Cemerlang



■ Direktur Keuangan **bankjatim** Ferdian Timur Satyagraha (dua dari kiri), saat paparan publik dalam acara Investor Summit di Gedung Bursa Efek Indonesia

KINERJA keuangan PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk (**bankjatim**) pada Agustus 2018 menunjukkan performa yang bagus dan tumbuh dibandingkan dengan periode yang sama tahun sebelumnya (Year on Year / YoY). Aset **bankjatim** tumbuh 12,05 persen atau menjadi sebesar Rp 59,74 Triliun dan laba bersih Rp 928,05 Miliar, tumbuh 3,50 persen (YoY).

"**bankjatim** membukukan pertumbuhan yang cukup signifikan untuk Dana Pihak Ketiga (DPK), yaitu sebesar 13,09 persen (YoY), sehingga CASA **bankjatim** masih terjaga dengan baik sebesar 67,57 persen," kata Direktur Keuangan **bankjatim** Ferdian Timur Satyagraha saat paparan publik dalam acara Investor Summit di Gedung Bursa Efek Indonesia di Surabaya, Selasa (18/9/2018). Pertumbuhan Kredit juga mengalami peningkatan sebesar 6,60 persen dengan pertumbuhan kredit terbesar berada pada Sektor Konsumsi yang mengalami kenaikan sebesar 8,78 persen.

"Sektor konsumsi terutama Kredit Multiguna adalah sektor penyumbang terbesar dan teraman di **bankjatim**. Dengan porsi sebesar 56,87 persen dari total

kredit **bankjatim** dengan NPL terendah hanya sebesar 0,26 persen. **bankjatim** mengedepankan ekspansi kredit yang tepat guna juga *prudent*, dengan menjaga kredit lancar dan kredit baru untuk tidak menjadi penyumbang NPL dan tidak menimbulkan biaya CKPN yang tinggi," tambahnya.

Adapun rasio keuangan **bankjatim** pada Agustus 2018 sebagai berikut, ROA 3,36 persen, ROE 19,98 persen, dan NIM 6,45 persen. Rasio tersebut menunjukkan kapabilitas **bankjatim** yang baik dalam menghasilkan laba.

Komposisi saham emiten dengan kode BJTM ini terdiri dari Saham Seri A sebesar 51,26 persen dimiliki Pemerintah Provinsi Jawa Timur, Saham Seri A sebesar 28,43 persen dimiliki oleh Kabupaten dan Kota se-Jawa Timur. Saham Seri B sebesar 13,02 persen dimiliki oleh Pihak Asing atau Luar Negeri dan sebesar 7,29 persen dimiliki oleh investor Domestik. Dari komposisi tersebut diatas menunjukkan bahwa saham **bankjatim** juga diminati oleh investor asing. Selain kinerja yang bagus, pembagian dividen bagi pemilik saham **bankjatim** juga sangat menarik minat investor.

Ferdian menambahkan, per Agustus 2018, **bankjatim** memiliki total layanan sebanyak 1.638 layanan, baik layanan konvensional maupun syariah. Ditambah dengan layanan ATM Bersama dan jaringan Prima serta Prima Debit. Yang terbaru, **bankjatim** telah bergabung dalam GPN (Gerbang Pembayaran Nasional) yang berarti kartu ATM **bankjatim** dapat digunakan pada seluruh ATM dan *merchant* di Indonesia yang berlogo ATM Bersama, Prima dan GPN tanpa dikenakan biaya apapun.

"Digitalisasi perbankan juga menjadi salah satu konsentrasi **bankjatim** dalam meningkatkan layanannya. Terbukti 12.500 kartu **bankjatim** flazz telah beredar di masyarakat per juni 2018. Kartu **bankjatim** Flazz merupakan layanan uang elektronik **bankjatim** bekerjasama dengan BCA," terang Ferdian.

Berbagai layanan yang tersedia pada fasilitas *electronic channel* yang telah dimiliki **bankjatim** (ATM, SMS Banking, Internet Banking, Mobile Banking) antara lain Pembelian pulsa, pembayaran Pajak Kendaraan Bermotor, Pajak Bumi dan Bangunan, SPP untuk sekolah dan universitas, Pembayaran Tagihan Listrik dan PDAM. Selain itu juga Kartu Kredit, TV Kabel, Peti Kemas, Karoseri, Multifinance, Tiket Kereta, Tiket Pesawat, dan lain-lain diharapkan menjadi solusi perbankan bagi nasabah dan masyarakat untuk dapat bertransaksi perbankan tanpa harus antri dan tanpa henti setiap saat.

Layanan yang dimiliki **bankjatim** kian lengkap setelah Layanan Jatim Prioritas resmi beroperasi sejak awal 2015. Juga dengan adanya sinergi antara **bankjatim** dengan Asuransi Sinarmas MSIG Life serta Jiwasraya dalam layanan *bancassurance* semakin melengkapi alternatif pilihan transaksi perbankan masyarakat.

Sampai dengan Agustus 2018, jumlah nasabah tabungan Simpeda **bankjatim** sebanyak 1,86 juta nasabah dengan nominal sebesar Rp. 11,87 Triliun atau meningkat dari tahun sebelumnya sebesar 13,20 persen. Dan yang paling membanggakan adalah selama 10 tahun berturut-turut, **bankjatim** menjadi penghimpun tabungan Simpeda terbesar di seluruh BPD di Indonesia. ■



Per September 2018, Rupiah Melemah 8,97 Persen

GUBERNUR Bank Indonesia (BI) Perry Warjiyo mengatakan nilai tukar Rupiah masih mengalami tekanan depresiasi namun dengan volatilitas yang masih terjaga. Menurutnya, depresiasi Rupiah sejalan dengan mata uang negara peers akibat berlanjutan penguatan dolar AS secara luas.

"Rupiah secara rata-rata melemah sebesar 1,05 persen pada Agustus 2018. Tekanan terhadap nilai tukar Rupiah relatif terbatas pada September 2018 sehingga pada 26 September 2018 ditutup pada level Rp 14.905 per dolar AS," kata Perry.

Dengan perkembangan ini, lanjutnya, maka secara year to date (ytd) sampai

dengan 26 September 2018, Rupiah terdepresiasi 8,97 persen atau lebih rendah dari India, Afrika Selatan, Brasil, dan Turki.

"Ke depan, Bank Indonesia terus melakukan langkah-langkah stabilisasi nilai tukar sesuai nilai fundamentalnya, serta menjaga bekerjanya mekanisme pasar dan didukung upaya-upaya pengembangan pasar keuangan," ujar Ferry.

Kebijakan tersebut, kata Perry, akan diarahkan untuk menjaga volatilitas Rupiah serta kecukupan likuiditas di pasar. "Sehingga tidak menimbulkan risiko terhadap stabilitas makroekonomi dan sistem keuangan," tutupnya. ■

Diapresiasi, Pengusaha Surabaya yang Ramai-Ramai Tukar Dolar AS

BANK Indonesia (BI) mengapresiasi langkah para pengusaha dan konglomerat yang sudah menukar valuta asing (valas) yang dimiliki dalam rangka membantu penguatan nilai tukar rupiah terhadap dolar Amerika Serikat (AS).

Gubernur BI, Perry Warjiyo, menyatakan dalam beberapa waktu ke depan kondisi nilai tukar rupiah akan kembali stabil. "Eksportir dan pemilik valas semakin banyak menjual valasnya ke pasar, sehingga tambah *supply*," kata Perry.

Kondisi tersebut membuat suplai valas di pasar kembali melimpah. "Saya sampaikan terima kasih ke pengusaha yang jual DHE ke pasar valas, baik dari eksportir maupun pengusaha," ujar dia.

Perry juga mengapresiasi gerakan

menukar valas yang dilakukan oleh kelompok konglomerat Surabaya. "Termasuk pengusaha Jawa Timur yang menjual valasnya ke pasar. Itu suatu upaya yang baik, ya saya ajak ke pengusaha, semakin banyak jual valasnya ke pasar agar rupiah stabil," kata dia.

Dia menuturkan, menukar valas dapat membantu BI dalam menjaga stabilitas nilai tukar rupiah di tengah kondisi ekonomi global yang saat ini penuh ketidakpastian.

"Semua ini sama sama jaga stabilitas ekonomi, karena ekonomi domestik yang baik tumbuh akan meningkatkan investasi," tutur dia.

"Tekanan dari global ini kalau dihadapi bersama pemerintah dan pengusaha akan memperkuat stabilitas dan perkuat ekonomi ke depan," ujar dia. ■



RESMI DILANTIK, INI PESAN GUBERNUR JATIM UNTUK 12 KEPALA DAERAH BARU

GUBERNUR Jawa Timur, Soekarwo menun- jukkan kepada seluruh kepala daerah yang dilantik Senin (24/9/2018), terkait kekurangan per daerah di berbagai bidang menurut data Badan Pusat Statistik (BPS) yang masih belum memenuhi standart.

Tujuannya agar kepala daerah selanjutnya (yang sudah dilantik), bekerja keras sehingga memenuhi standart dan kesejahteraan masyarakat.

Pertama, Soekarwo menyebut Kabupaten Probolinggo agar fokus menurunkan tingkat kemiskinan dan pendidikan angka harapan lama sekolah masih tinggi.

Lalu, Kabupaten Bangkalan angka kemiskinannya masih tinggi 21,3 sekian persen. "Ini jadi prioritas penting. Masih termasuk satu daerah tertinggal di Jatim. Harapan lama sekolah di Jatim rata 27,34, ini masih jauh. Di bidang kesehatan, kusta masih tinggi," komentar Soekarwo, Senin, usai proses pelantikan.

Soekarwo melanjutkan, Kabupaten Bojonegoro, menurut Soekarwo semua sudah turun, baik angka kemiskinan, kesehatan, dan pendidikan, tapi masih ini harus diturunkan lagi.

Untuk Kabupaten Nganjuk, Soekarwo menekankan bidang pendidikan. Harapan lama sekolah di Nganjuk masih 12,83 persen, sementara bidang kesehatan perlu ditingkatkan, khususnya tentang fungsi pos kesehatan desa.

Kabupaten Pamekasan, angka penduduk miskin paling baik dibandingkan daerah lain seluruh Madura, dan harus terus ditingkatkan. Di Pamekasan masih ada kasus penyakit kusta sebanyak 270, dan di bidang pendidikan rata-rata lama sekolah harus diperbaiki.

Kabupaten Pasuruan, memiliki angka yang paling tinggi daripada daerah lain, namun di bidang pendidikan masih perlu diperbaiki.

Lalu, Kabupaten Madiun di bidang pendidikan sudah di atas rata-rata, tapi harus terus melakukan peningkatan pos kesehatan desa.

Di Lumajang, masih ada kasus penyakit kusta di bidang kesehatan, dan bidang pendidikan perlu ditingkatkan.

Sedangkan untuk Kabupaten Malang, harus meningkatkan seluruhnya. Selanjutnya Kabupaten Bondowoso, presentasi penduduk miskin masih banyak.

Terakhir untuk Kabupaten Jombang, di bidang pendidikan harus meningkatkan pelatihan keterampilan di pondok-pondok pesantren. "Di Peraturan Presiden (perpres), Bondowoso masih termasuk daerah tertinggal," tutup Soekarwo. ■



LAYANAN ISTIMEWA UNTUK PRIBADI TERPILIH

bankjatim menghadirkan beragam layanan istimewa untuk Anda pribadi terpilih, para nasabah Jatim Prioritas. Tak hanya membuat aktivitas perbankan Anda menjadi mudah, tapi juga bisa membuat simpanan Anda berpotensi terus mendapat nilai tambah.

SAMBIL memainkan *smart-phone* produksi Amerika Serikat, Ahmad memasuki kantor **bankjatim** cabang Surabaya dengan senyum tersungging di bibirnya. Pengusaha sektor pariwisata dan transportasi itu masuk ke sebuah ruangan yang didesain khusus untuk para nasabah prioritas. Warna emas dan hitam mendominasi ruangan. Ahmad adalah salah seorang nasabah Jatim Prioritas dengan simpanan cukup besar di **bankjatim**.

"Sudah sejak setahun terakhir ini saya jadi nasabah Jatim Prioritas. Banyak keistimewaan yang saya dapatkan untuk memudahkan transaksi keuangan maupun aktivitas keseharian," ujar pengusaha berusia 35 tahun tersebut.

Menjalankan bisnis keluarga yang telah puluhan tahun eksis, Ahmad merasa semakin memudahkan dengan layanan Jatim Prioritas. "Saya merasa seperti punya asisten pribadi untuk menjalankan berbagai transaksi bisnis. Apalagi, saya juga mendapat banyak peluang investasi yang ditawarkan untuk mengelola simpanan kami di **bankjatim** agar terus mendapat nilai tambah yang optimal," jelas pengusaha kelahiran Sidoarjo tersebut.

Nasabah prioritas memang menjadi salah satu segmen yang terus dikembangkan oleh **bankjatim**. Bank kebanggaan masyarakat Jawa Timur ini secara khusus membuka ruang layanan prioritas di Surabaya, Jember, dan Kediri. Saat ini **bankjatim** telah memiliki lima gerai Jatim Prioritas di tiga kota, di antaranya di Cabang Utama Surabaya, Capem Rajawali, Cabang Perak-Surabaya, Kantor Kas Graha Amerta, Cabang dr. Soetomo Surabaya, Cabang Kediri, dan Cabang

Jember.

Walaupun gerai layanan Jatim Prioritas masih terdapat di tiga kota, namun Anda tidak perlu khawatir. Seluruh nasabah Jatim Prioritas dapat bertransaksi di seluruh kantor cabang **bankjatim**.

"Kontribusi dari para nasabah prioritas juga penting untuk menambah likuiditas kami sehingga bisa terus mengakselerasi saluran kredit agar perekonomian semakin maju dan dinamis. Ujung-ujungnya ekonomi tumbuh dan masyarakat sejahtera," ujar Dirut **bankjatim** R. Soeroso.

Di **bankjatim**, nasabah prioritas adalah mereka yang mempunyai saldo simpanan minimal Rp250 juta, atau menjadi debitur dengan nilai pinjaman minimal Rp2 miliar.

bankjatim juga bersinergi dengan berbagai pihak, mulai dari perusahaan asuransi hingga menjadi agen penjual obligasi negara, untuk semakin melengkapi kebutuhan jasa keuangan nasabah prioritas.

Pengamat ekonomi keuangan, Dias Satria PhD, mengatakan, layanan prioritas memang cukup gencar digarap industri perbankan mengingat pasarnya yang terus bertumbuh seiring perekonomian nasional yang terus stabil.

"Ada pertumbuhan kelas menengah baru yang menjanjikan sebagai nasabah prioritas. Mereka ini, terutama yang dari kelompok pengusaha dan profesional muda, sudah meleak investasi keuangan. Namun, tetap butuh panduan agar investasinya bisa lebih tinggi dari inflasi, terutama inflasi pendidikan dan layanan kesehatan sebagai sektor yang sangat diperhatikan kelompok menengah atas," jelas Dias.

Panduan investasi itulah, sambung dia, bisa didapatkan dari layanan prioritas di sejumlah bank. Dengan menjadi nasabah prioritas, kita memang seolah memiliki penasihat keuangan pribadi.

"Ada pihak bank yang membantu kita untuk berbagai macam kebutuhan jasa keuangan, mulai transaksi sampai investasi. Semacam *personal banker*. Bahkan, nasabah prioritas adalah nasabah yang pertama kali diberi kesempatan mendapatkan informasi mengenai produk-produk investasi terbaru, misalnya jika ada penerbitan obligasi negara di mana nasabah bisa menjadi investor. Juga beragam peluang investasi lain. Makanya, selain memudahkan transaksi perbankan, layanan prioritas berpotensi memberi nilai tambah optimal terhadap saldo yang disimpan. Namun, tentu tetap ada risiko-risiko investasi yang wajib diperhatikan," jelas doktor ekonomi lulusan Adelaide University, Australia, tersebut.

Dias menyarankan, jika masyarakat mempunyai dana berlebih dalam jumlah besar, menjadi nasabah prioritas adalah salah satu langkah pengelolaan keuangan yang tepat. "Kita akan mendapat banyak perspektif soal *wealth management* karena bisa secara personal berdiskusi dengan petugas bank yang biasanya juga sudah mendapat pelatihan atau sertifikasi soal dunia investasi," pungkasnya. ■

Asyiknya Menjadi Nasabah Jatim Prioritas

Menjadi nasabah Jatim Prioritas berarti mendapat banyak layanan kemudahan. Selain itu, banyak diskon dari berbagai *merchant* yang siap memanjakan Anda.

HAL pasti yang didapatkan dengan menjadi nasabah prioritas adalah layanan kilat untuk berbagai transaksi keuangan Anda. Ibarat jalan tol alias jalan bebas hambatan, nasabah prioritas tak perlu antre untuk mendapat layanan per-

bankan. Bahkan, Anda disediakan ruang khusus.

Sebagai nasabah prioritas, pasti mereka mempunyai segudang aktivitas bisnis dan gaya hidup. Rapat di kafe, melancong ke luar kota dan luar negeri

untuk kebutuhan bisnis maupun liburan, hingga mematut diri dengan busana berkelas adalah kebiasaan para nasabah kelas satu. Selain itu, layanan jasa kesehatan juga sangat mereka perhatikan. Oleh karena itu, **bankjatim** pun menggandeng berbagai pihak untuk membantu memudahkan aktivitas para nasabah prioritas.

"Layanan spesial ini kami harapkan bisa semakin membuat nasabah Jatim Prioritas nyaman, dimudahkan, serta lancar dalam menjalankan berbagai aktivitasnya," ujar Pemimpin Divisi Hubungan Kelembagaan dan Bisnis **bankjatim**, Umi Rodyah.

Dengan menjadi nasabah Jatim Prioritas, Anda bisa mendapatkan diskon dan kemudahan untuk berbagai kebutuhan, mulai dari sekadar bersantai di kafe, menunggu penerbangan di *lounge* eksklusif di bandara, mendapatkan busana berkelas, hingga mengakses layanan kesehatan di klinik maupun rumah sakit ternama. ■

MANFAAT JIKA ANDA MENJADI NASABAH JATIM PRIORITAS

NO	MERCHANT	BENEFIT	PENAWARAN
1	EXCELSCO	40%	WEEKDAYS
		60%	WEEKEND
2	BLACK CANYON CAFÉ	50%	F&B DENGAN TRANSAKSI MIN. RP.300 RIBU
3	EXECUTIVE AIRPORT LOUNGE	-	26 KOTA; 40 AIRPORT LOUNGE DI INDONESIA
4	ANNE AVANTIE/AVANTIE HERRITAGE	10%	ALL PRODUCT
5	WYNDHAM HOTEL	10%-15%	SELURUH INDONESIA
6	RS ONKOLOGI SURABAYA	5%	RAWAT INAP
		10%	MAMOGRAFI
7	RS ORTHOPEDI SURABAYA	10%-15%	PEMERIKSAAN LABORATORIUM
8	RS LARASATI PAMEKASAN	5%	KAMAR RAWAT INAP
		10%	MCU
9	LABORATORIUM PRODIA	10%	SELURUH PEMERIKSAAN; SELURUH INDONESIA
10	DAN MASIH BANYAK LAGI		-

Serius Garap Nasabah High End

PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur, Tbk semakin serius menggarap nasabah Jatim Prioritas. Dengan menjadi nasabah Jatim Prioritas, banyak keuntungan yang bisa didapatkan. Direktur Menengah Korporasi **bankjatim** Su'udi memaparkan bagaimana pertumbuhan Jatim Prioritas selama dua tahun sejak diluncurkan serta potensinya ke depan.

Salah satu potensi penghimpunan dana yang cukup besar adalah dari para nasabah prioritas. Bagaimana potensi dan kondisi pasar untuk segmen nasabah prioritas di wilayah Jawa Timur?

Potensi untuk mendapatkan nasabah Prioritas masih terbuka lebar di Jawa Timur. Sejak diluncurkan dua tahun lalu setiap tahunnya selalu mengalami pertumbuhan. Hingga September 2018 tercatat sudah ada 4.500 yang menjadi nasabah Jatim Prioritas. Hal ini membuktikan bahwa potensi pasar di segmen ini besar.

Apalagi untuk menjadi nasabah Jatim Prioritas juga tidak sulit. Karena kami *new comer*, untuk menjadi nasabah Prioritas minimal simpanan hanya Rp 250 juta. Sedangkan bank-bank lain minimal Rp 500 juta. Dan sebenarnya banyak di orang di Jawa Timur yang memiliki simpanan sebesar itu.

*Bagaimana strategi **bankjatim** menghadapi persaingan dalam memperebutkan dana dari para nasabah prioritas (masyarakat high-end) di tengah situasi ekonomi yang penuh tantangan saat ini?*

Kami memberikan layanan lebih dengan bekerjasama dengan

pihak luar untuk *joint product* seperti *Bancassurance*, ORI, Sukuk Ritel, *Wealth Management*.

Nilai tambah (keuntungan) apa yang sudah dan akan diberikan ke nasabah Jatim Prioritas, baik untuk nasabah yang menyimpan dananya maupun nasabah debitur?

Kami berusaha memberikan layanan dan kemudahan yang lebih untuk menarik masyarakat *high end* ini. Mereka akan dilayani di ruang layanan prioritas yang ada di Surabaya, Jember, dan Kediri. Saat ini **bankjatim** telah memiliki lima gerai Jatim Prioritas di tiga kota, di antaranya di Cabang Utama Surabaya, Capem Rajawali, Cabang Perak-Surabaya, Kantor Kas Graha Amerta, Cabang dr. Soetomo Surabaya, Cabang Kediri, dan Cabang Jember. Namun di luar kantor cabang pembantu tersebut Walaupun gerai layanan Jatim Prioritas masih terdapat di tiga kota, namun nasabah Jatim Prioritas tetap dapat bertransaksi di seluruh kantor cabang **bankjatim**.

Nasabah juga bisa mendapatkan diskon dan kemudahan untuk berbagai kebutuhan, mulai dari kafe, *lounge* eksekutif di bandara, diskon di butik batik ternama, hingga mengakses layanan kesehatan di klinik maupun rumah sakit ternama.

*Salah satu pertimbangan utama seorang nasabah prioritas dalam menempatkan dananya adalah kenyamanan dan kemudahan dalam bertransaksi. Dalam hal ini, inovasi teknologi apakah yang sudah dijalankan **bankjatim** untuk memudahkan nasabah prioritas?*

Pastinya nasabah Jatim Prioritas bisa menikmati semua layanan **bankjatim** seperti *mobile banking*, *internet banking* dan lain-lain. Untuk ambil tunai dan transfer juga lebih besar. Kalau yang biasa hanya bisa transfer dan ambil tunai hanya bisa Rp 5 juta per hari, nasabah Jatim Prioritas bisa sampai Rp 20 juta per hari.

*Untuk mengoptimalkan nilai tambah bagi nasabah prioritas, layanan apakah yang disediakan **bankjatim** (misalnya, *bancassurance*, investasi, dan sebagainya)?*

Tentu saja mereka bisa mereka bisa mengakses *e-banking* (*internet banking* dan *mobile banking*) kemudian **bankjatim** juga bersinergi dengan berbagai pihak, mulai dari perusahaan asuransi (*bancassurance*) hingga menjadi agen penjual obligasi negara, investasi reksadana dan memberikan Deposito Special Rate untuk nasabah Jatim Prioritas. ■

■ **Su'udi**
DIREKTUR MENENGAH
KORPORASI **BANKJATIM**



■ Tony Sudjiyarto Direktur Agrobisnis dan Usaha Syariah **bankjatim** (baris depan tiga dari kiri) dalam acara Penandatanganan Perjanjian Pembiayaan Sindikasi Proyek Pembangunan Jalan Tol Ruas Pasuruan-Probolinggo.

BIYAI PROYEK TOL PASURUAN – PROBOLINGGO

Wujud Komitmen Bank Jatim Syariah Bangun Jawa Timur

■ OLEH: **ERMA FATIMA**

bankjatim melalui **bankjatim** syariah ikut berkontribusi dalam pembangunan infrastruktur. Salah satunya melalui pembiayaan sindikasi proyek jalan tol Pasuruan – Probolinggo.

Proyek ini merupakan Proyek Strategis Nasional yang menjadi upaya pemerintah dalam perbaikan infrastruktur. Pengoperasian Tol Pasuruan – Probolinggo dilakukan oleh PT Transjawa Paspro Jalan Tol yang mayoritas sahamnya dimiliki oleh PT Waskita Transjawa Toll Road (WTTR) anak perusahaan PT Waskita Karya.

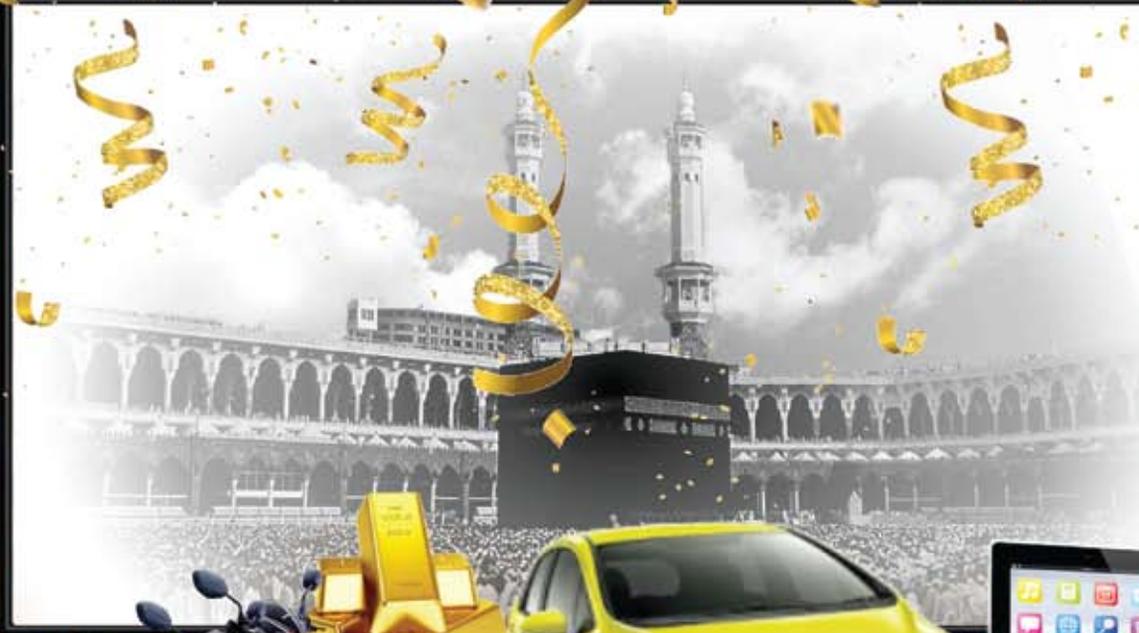
Pembangunan proyek Jalan Tol Paspro ini melalui pembiayaan Sindikasi baik syariah maupun konvensional senilai Rp 2,29 Triliun. Rencananya Jalan Tol Paspro akan dibangun sepanjang 31,3 kilometer dan akan dioperasikan pada bulan Desember 2018.

Pembiayaan sindikasi syariah ini diberikan oleh **bankjatim** Syariah, BJB

Syariah, Bank Mega Syariah, Bank Syariah Mandiri, dan PT Sarana Multi Infrastruktur (Persero). Skema akad yang digunakan dalam pembiayaan sindikasi yaitu akad Musyarakah Mutanaqisah dengan jangka waktu 15 tahun yang mana memiliki struktur *pricing* berjenjang untuk mendukung keberlangsungan proyek.

Corporate Secretary PT Waskita Toll Road Armand Alex Siwu mengatakan bahwa progres pembangunan Jalan Tol Pasuruan – Probolinggo sudah mencapai 87,64 persen. Proyek pembangunan ditargetkan selesai pada November 2018 sehingga pada Desember 2018 dapat dioperasikan. ■





Tabungan Barokah Sejahtera

Merupakan pengembangan Produk Tabungan iB Barokah Bank Jatim Syariah, dimana Nasabah yang membuka rekening Tabungan Barokah Sejahtera maka dana akan di lock/ diblokir dengan jangka waktu sesuai dengan keinginan Nasabah.

MANFAAT

- Dana Nasabah dijamin aman
- Bagi hasil kompetitif/bersaing
- Bisa mendapatkan hadiah langsung

PERSYARATAN

- Mengisi formulir pembukaan rekening
- Menyerahkan fotokopi identitas diri yang masih berlaku (KTP/SIM/Paspor)



Bank Jatim



bank_jatim



bankjatim



Bank Jatim

Terdaftar & diawasi oleh:



14044
HOTLINE BANK JATIM

24 JAM
LAYANAN
ATM

3366
HOTLINE BANKING

bankjatim
Member Banking

bankjatim
Member Banking

iB

www.bankjatim.co.id

DIGITALISASI BANK JATIM

Teknologi kedepannya akan sangat membantu peradaban manusia, dengan munculnya teknologi akan muncul banyak kesempatan disana. Bagaikan pisau bermata dua, teknologi juga akan memberikan jarak antara pemenang dan yang kalah.

ITULAH kutipan yang mungkin akan mengerenyitkan dahi bagi kalangan pebisnis konvensional. Mulai dari sektor ritel, transportasi serta industri media sudah merasakan imbas dari kemajuan teknologi. Teknologi juga sudah merubah perilaku konsumen, mereka tidak perlu pergi ke mall atau pusat perbelanjaan untuk membeli baju atau sepatu. Mereka cukup membuka *shopping application* di *smartphone* mereka untuk bisa membeli barang yang akan mereka beli. Begitupun juga dengan transportasi, sekarang ini semakin mudah untuk mengakses layanan transportasi daring seperti *Go-Jek* dan *Grab*.

Pada Awal maret yang lalu ketika saya melihat acara musik java jazz di Jakarta, kebetulan yang menjadi sponsor utama penyelenggaraan acara musik jazz tersebut adalah salah satu bank plat merah. Di sejumlah *stand* dan *merchant* disana menawarkan berbagai jenis cara pembayaran mulai dari pembayaran via kartu kredit, debit, uang elektronik serta sistem pembayaran berbasis aplikasi yang menggabungkan ketiga instrumen pembayaran tersebut dan *QR Code*. Seakan mereka pamer teknologi, hal ini jauh berbeda dibandingkan beberapa tahun yang lalu dimana pilihan cara pembayarannya masih terbatas. Sistem pembayaran adalah salah satu bisnis usaha rintisan berbasis teknologi finansial. Sebuah revolusi dalam industri keuangan tengah terjadi dan terlihat di depan mata.

Fintech adalah penggunaan teknologi dalam sistem keuangan yang menghasilkan produk, layanan, teknologi, dan atau model bisnis baru. *Fintech* merupakan implementasi dan pemanfaatan teknologi untuk peningkatan layanan jasa perbankan dan keuangan, dimana umumnya dilakukan oleh perusahaan rintisan (*start-up*) dengan memanfaatkan teknologi *software*, internet, komunikasi dan kom-

OLEH:
**BIMA
PRASETYA
SAKTI**

STAFF ANALIS KREDIT
CABANG UTAMA



putasi dan lebih parah lagi *fintech* bersifat merusak (*disruptive*) pasar atau industri konvensional sudah mapan (*establish*). Bahkan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Bank Indonesia (BI) telah mengeluarkan peraturan tentang *fintech* antara lain 1). PBI No.18/40/PBI/2016 tentang sistem pembayaran 2). PBI No.19/12/PBI/2017 tentang penyelenggaraan teknologi finansial 30. POJK No.77/POJK.01/2016 tentang layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi.

Dari tiga peraturan tersebut terdapat dua peraturan yang diterbitkan oleh Bank Indonesia (BI) yang mengatur tentang sistem pembayaran dan satu peraturan yang diterbitkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang mengatur pinjam meminjam berbasis *fintech*. Peraturan tersebut dibuat agar dengan munculnya *start-up fintech* yang saat ini menjamur untuk mengembangkan industri keuangan yang dapat mendorong literasi keuangan serta alternatif pembiayaan, sehingga dapat lebih berkontribusi terhadap perekonomian nasional. Dengan kata lain OJK dan BI ikut meng-amini dan mendukung kehadiran *fintech* di Indonesia.

Survei *Dailysocial* juga memperlihatkan perkembangan positif tentang *fintech*. Pada 2016, hanya 28,34% responden yang pernah mendengar teknologi finansial. Namun, tahun lalu mereka yang mendengar teknologi finansial meningkat menjadi 67.20%. dan sejak April sampai Agustus 2017 OJK telah me-

ngeluarkan surat pengumuman yang memberikan izin bagi 17 perusahaan *fintech* untuk layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi dan per April 2018 telah memberikan izin sebanyak 44 perusahaan *fintech*. Pinjaman antar pihak (*peer to peer lending*) merupakan segmen terbesar di dalam industri *fintech*.

Perkembangan itu memperlihatkan kehadiran *fintech* menjadi ancaman nyata bagi perbankan konvensional. Kecenderungan itu tengah terjadi secara global. Di sejumlah negara, penggerusan perbankan konvensional tengah terjadi. *Citigroup's Bank of the future report* yang dikeluarkan beberapa waktu yang lalu menyebutkan bahwa pada tahun 2025 penggerusan terhadap perbankan di Amerika Serikat dan Kanada bakal kehilangan 34% pendapatannya dari aktivitas pinjaman, tabungan dan investasi menyusul kehadiran sejumlah perusahaan *fintech*.

Di Indonesia ancaman tersebut kemungkinan semakin serius. Berdasar laporan *Goldman Sach Group Inc*, pada pekan lalu menyebutkan pertempuran antara perusahaan teknologi global bakal terjadi di Indonesia karena populasi dan pertumbuhan ekonomi yang menarik. Tidak mengherankan jika Telkomsel yang notabene adalah perusahaan di bidang telekomunikasi meluncurkan T-cash yang merupakan *fintech* pembayaran. Dan Google raksasa mesin pencari baru saja meluncurkan Tez yang juga *fintech* pembayaran.

Tez sudah sukses diluncurkan di India dan akan memasuki beberapa yang penetrasi kartu kreditnya rendah dan akses



keuangannya terbatas, tidak terkecuali di Indonesia. Bagaimana dengan T-cash? Jangan ditanya lagi T-cash sekarang sudah memperbaiki sistemnya yang dulu transaksi berdasarkan teknologi berbasis *chip* yang terintegrasi dengan *Near Field Communication* (NFC) yang sekarang semakin mudah dengan fitur yang sudah canggih dan berbasis QR Code. Mereka juga sudah melakukan kerjasama dengan gerai *merchant* dimana-mana serta menawarkan promo yang menarik.

Belajar dari industri media, transportasi dan ritel yang tergerus lebih awal, industri perbankan sudah saatnya mengambil langkah. Beberapa bank telah berinvestasi di usaha rintisan berbasis *fintech* sebagai langkah strategis menghadapi perubahan itu. Seperti kutipan Bill Gates "**Banking is necessary banks are not**", maka bank harus berbenah dan memahami teknologi digital untuk dikolaborasi dengan bisnis bank.

Lalu apa yang harus dilakukan oleh **bankjatim** dalam menghadapi perubahan yang pada khususnya menghadapi perusahaan *fintech*?

Pertama, dengan dicanangkannya Gerakan Nasional Non Tunai (GNNT) oleh Bank Indonesia dan Menteri

Keuangan, maka **bankjatim** harus segera memiliki produk uang elektronik sendiri. Dimana sekarang ini **bankjatim** sudah melakukan kerjasama *co-branding* dengan BCA dengan kartu Flazz. Dari perkembangan **bankjatim** yang sudah lama melaksanakan transaksi *online real-time* dan telah tergabung dalam jaringan ATM Bersama dan ATM Prima. Maka tidak ada pilihan lain bagi **bankjatim** untuk harus segera medigitalkan layanan dengan menerbitkan uang elektronik **bankjatim**.

Kedua, dengan adanya *National Payment Gateway* (NPG) merupakan kesempatan bagi **bankjatim** untuk menginovasi layanan kartu debit, uang elektronik dan sistem pembayaran di perangkat mobile. Dengan adanya NPG **bankjatim** lebih bisa melakukan efisiensi terhadap proses pembayaran digital.

Ketiga, dengan semakin berinovasinya sistem pembayaran digital **bankjatim** maka **bankjatim** akan menjadi pioner bagi BPD dengan digitalisasi yang akan dilakukan. Serta memenuhi tuntutan bagi kaum milenial, yang notabene beberapa tahun kedepan mereka akan menjadi *big customer* bagi industri perbankan dan **bankjatim** tidak akan ditinggalkan oleh nasabahnya.

Keempat, **bankjatim** yang memiliki *competitive advantage* / keunggulan bersaing sebagai bank lokal milik pemerintah provinsi Jawa Timur dan pemerintah daerah dapat memanfaatkan pemerintah provinsi atau daerah untuk mewajibkan pengguna kartu uang elektronik untuk melakukan pembayaran seperti pembayaran perpanjangan STNK, pembayaran pajak-pajak daerah, pembayaran masuk tempat rekreasi yang ada di seluruh Jawa Timur, pembayaran retribusi daerah dimana sejumlah ruas jalan tol di Jawa Timur semakin banyak, pembayaran-pembayaran di sekolah, madrasah maupun sistem pembayaran yang ada di pondok pesantren.

Kelima, **bankjatim** harus melakukan sinergi atau kolaborasi dengan beberapa perusahaan *fintech lending* yang terlebih dahulu harus diseleksi dan harus memiliki izin dari Otoritas Jasa

Keuangan (OJK). Disini **bankjatim** bertindak sebagai pemberi pinjaman / *lender* lewat perusahaan *fintech* agar dapat bersaing dengan bank lain yang terlebih dahulu sudah bersinergi dengan perusahaan *fintech lending* dan melakukan MoU terlebih dahulu.

Keenam, membentuk unit bisnis "**digital lending**" yang hampir mirip dengan unit *dealer treasury* untuk menjalankan bisnis berbasis *peer to peer lending*. Divisi Human Capital harus menyeleksi terlebih dahulu pegawai yang memiliki kemampuan di bidang TI dan bisnis terutama kredit, sehingga dapat memperkecil risiko dalam bisnis ini.

Ketujuh, **bankjatim** harus melihat potensi bisnis transportasi daring seperti *Go-Jek* dan *Grab* yang memiliki layanan seperti *Go-Food* dan *Grab Food* untuk melakukan kerjasama dalam penyaluran kredit mikro produktif yang menasar pedagang UMKM yang tergabung dalam layanan *Go-Food* ataupun *Grab Food*.

Kedelapan, **bankjatim** harus segera bergeser untuk mengemas produk-produknya baik *funding* maupun *lending* dengan berbasis *smartphone*, karena masyarakat saat ini sudah terbiasa dengan menggunakan *smartphone*, sehingga pembukaan aplikasi deposito, setoran tabungan melalui pindah buku ataupun pengajuan kredit mikro dapat dilakukan dengan menggunakan *smartphone*.

Kesembilan, **bankjatim** sudah saatnya membentuk unit bisnis *digital banking* yang harus mempersiapkan produk-produk baik *crowd funding* maupun *lending* dengan berbasis *fintech*, dengan mempersiapkan tenaga-tenaga yang kompeten serta yang mempunyai talenta bisnis yang tinggi dalam rangka mengikuti persaingan perbankan berbasis *fintech* seperti yang telah dilakukan oleh salah satu BPD..

Perlu diketahui, bahwa mendigitalisasi **bankjatim** tidak akan mengubah bisnis **bankjatim** sebagai Bank konvensional. **bankjatim** tetap menjalankan *core bisnis* sebagai bank *regional champion* di Jawa Timur dengan produk kredit mikro, UMKM, multiguna dan kredit korporasi yang selama ini sebagai *core bisnis* yang menyumbang laba besar bagi **bankjatim**. Akan tetapi digitalisasi **bankjatim** sebagai nilai tambah bagi **bankjatim** serta membidik bisnis baru di masa depan. ■





■ Direktur Utama **bankjatim** R. Soeroso didampingi Walikota Surabaya Tri Rismaharini menandatangani dokumen Penyerahan bantuan CSR berupa excavator, dump truck dan mobil ambulance.



Bank Jatim Serahkan Ambulance dan Alat Berat ke Pemkot Surabaya

PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk (**bankjatim**) melalui program *Corporate Social Responsibility* (CSR) menyerahkan satu unit *excavator*, *dump truck* dan satu unit mobil ambulance kepada Pemerintah Kota Surabaya. Dengan adanya bantuan ini diharapkan dapat mendukung Pemkot Surabaya dalam penataan ruang kotanya.

Bertempat di Balai Kota Surabaya, penyerahan CSR diserahkan langsung oleh Direktur Utama **bankjatim** R. Soeroso kepada Walikota Surabaya Tri Rismaharini. Selanjutnya Walikota Surabaya akan menyerahkan *excavator* dan *dump truck* kepada Dinas Pekerjaan Umum dan Bina Marga. Sedangkan mobil *ambulance* akan diserahkan kepada Dinas Sosial Kota Surabaya.

R. Soeroso berharap, adanya bantuan *excavator* dan *dump truck* dari **bankjatim**, dapat mendukung Pemkot Surabaya dalam penataan ruang kota. "Harapan kami bantuan ini dapat lebih membantu Pemkot Surabaya dalam melaksanakan program-program pembangunan serta kebersihan. Terutama untuk persiapan tata kota menjelang musim hujan," kata R. Soeroso.

Sedangkan ambulance yang diberikan **bankjatim** akan difungsikan oleh Dinas Sosial untuk memberikan pelayanan kesehatan kepada masyarakat

secara gratis.

Walikota Surabaya, Tri Rismaharini mengatakan, alat berat ini memang sangat dibutuhkan menjelang musim hujan. "Harusnya excavator ini baru datang pertengahan Oktober. Tapi saya tarik ke depan karena setelah ini Pekerjaan Umum kerjanya 24 jam menjelang musim hujan. Saya butuh peralatan agar PU ini bisa bekerja lebih cepat lagi. Alat berat ini sangat bermanfaat untuk warga Kota Surabaya," ujar Risma.

Ia menambahkan, saat ini setidaknya ada sekitar 60-an alat berat yang dimiliki Pemkot Surabaya. "Saya harap yang

lain juga bisa berkontribusi. Kalau tidak banjir, usahanya pasti lebih lancar," tutur Risma.

Sampai dengan Agustus 2018, **bankjatim** telah menyalurkan CSR dengan total penyerahan sebesar Rp. 6,47 M. Program CSR **bankjatim** meliputi bidang Pendidikan, Kebudayaan, Kesehatan dan Sosial. Dari jumlah tersebut, komposisi penyaluran CSR **bankjatim** mayoritas di bidang Sosial sebesar Rp 4,3 M, selanjutnya bidang kesehatan sebesar Rp 1,64 M, diikuti bidang pendidikan sebesar Rp 296 juta dan Kebudayaan sebesar Rp 217 juta. ■



■ Walikota Surabaya akan menyerahkan excavator dan dump truck kepada Dinas Pekerjaan Umum dan Bina Marga. Sedangkan mobil ambulance akan diserahkan kepada Dinas Sosial Kota Surabaya.

Laku Pandai, Pemerataan Layanan Perbankan

MESKIPUN teknologi termasuk di bidang perbankan sudah melaju sedemikian pesat, namun masih ada sebagian masyarakat yang belum dapat menjangkau layanan tersebut. Umumnya yang tinggal di pedesaan atau pelosok desa lah yang belum menikmati padahal bukan tidak mungkin mereka juga membutuhkan layanan perbankan dan memiliki potensi dalam menyimpan dana.

Dalam upaya pemerataan layanan perbankan, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) meluncurkan program Layanan Keuangan Tanpa Kantor dalam Rangka Keuangan Inklusif yang disingkat sebagai Laku Pandai. Laku Pandai merupakan suatu program yang bertujuan untuk menyediakan layanan perbankan atau keuangan lainnya berbasis kemitraan dengan memanfaatkan sarana teknologi informasi.

Sebagai program berbasis kemitraan, Laku Pandai melibatkan kerja sama antara bank sebagai pihak penyelenggara dengan masyarakat pelaku usaha sebagai mitra atau agennya. Agen berperan sebagai perpanjangan tangan bank yang diharapkan lebih mampu menjangkau masyarakat dalam memberikan layanan perbankan dan produk-produk keuangan sederhana yang mudah dipahami dan sesuai kebutuhan.

Diakui atau tidak kenyataan-

nya masih banyak masyarakat yang belum mengenal apalagi memanfaatkan layanan perbankan. Hal ini disebabkan oleh lokasi tempat tinggal yang jauh dari kantor bank.

Selain itu, adanya biaya dan pemberlakuan syarat yang memberatkan disinyalir juga menjadi penyebab enggan masyarakat untuk memanfaatkan layanan perbankan dan keuangan lainnya.

Untuk menjangkau potensi keuangan yang ada pada masyarakat tersebut, program Laku Pandai diharapkan menjadi solusi yang mampu menjembatani antara kepentingan bank dengan masyarakat. Jika pengumpulan dana dari masyarakat melalui produk tabungan bisa optimal, maka pemerataan pembangunan di wilayah Indonesia bisa berjalan lancar.

Program Laku Pandai sedianya menawarkan produk-produk berupa tabungan, kredit, dan asuransi mikro. Namun untuk saat ini, layanan yang menjadi prioritas adalah tabungan. Di samping tabungan, Laku Pandai juga melayani transaksi keuangan lainnya seperti transfer, setor dan tarik tunai, penjualan *voucher* pulsa telepon seluler dan listrik,

serta pembayaran tagihan telepon, cicilan, dan iuran BPJS.

BANK PENYELENGGARA LAKU PANDAI

Sejak diluncurkan pada pertengahan Juni 2015 hingga kini telah tercatat jumlah bank penyelenggara program Laku Pandai sebanyak 22 yang terdiri dari 20 bank umum konvensional dan dua bank umum syariah.

Program Laku Pandai mendapat respon yang positif dari masyarakat. Hal ini ditunjukkan dengan adanya peningkatan jumlah agen dari keseluruhan bank penyelenggara dari tahun ke tahun. Tak hanya itu, jumlah *outstanding* tabungan yang berhasil dikumpulkan melalui agen Laku Pandai juga meningkat cukup signifikan setiap tahun.

Lebih menggembirakan, program Laku Pandai telah menjangkau masyarakat di 34 provinsi seluruh Indonesia dengan jumlah kabupaten/kota mencapai 508 dari total 514 kabupaten/kota di seluruh Indonesia. Dengan demikian, kini telah semakin banyak masyarakat yang 'melek' terhadap produk dan layanan perbankan serta memanfaatkannya. Bisa disebut juga bahwa semakin banyak masyarakat yang melakukan transaksi non-tunai.

Di **bankjatim** sendiri, layanan ini disebut SiPandai. Saat ini sudah ada banyak Agen Laku Pandai yang telah ditunjuk oleh **bankjatim** dalam memberikan layanan perbankan sebagai perwakilan **bankjatim**. Fitur-fitur yang bisa dilayani diantaranya Pembukaan Tabungan SiPandai, Transfer Dana, Setor dan Tarik Tunai, serta Pembelian dan Pembayaran Tagihan.

Keuntungan menjadi agen SiPandai adalah mendapatkan penghasilan tambahan, tidak ada batasan deposit, bisa ditransaksikan dimana saja, tidak ada batas waktu dalam bertransaksi dan dapat mendapatkan hadiah pada saat dilakukan promo Laku Pandai. ■



Mencari Keuntungan dari Pembagian Dividen



■ OLEH: LUKAS YUDHI | ANALYST IRU

DIVIDEN tunai merupakan salah satu keuntungan yang akan didapat investor yang mempunyai saham sampai melewati tanggal *cum date* yang ditentukan. Untuk investor jangka panjang sudah tentu akan sering mendapatkan *dividen*

gain, bagi investor jangka pendek sangat penting untuk memperhatikan jadwal pembagian *dividen* karena fluktuasi harga saham biasanya akan bergerak naik menjelang *cum date* dan menurun saat *ex date*.

Kebijakan pembagian *dividen* sendiri biasanya disebutkan di prospektus IPO pe-

rusahaan, dengan syarat utama adalah jika perusahaan tidak merugi. Pembagian *dividen* diputuskan dalam RUPS sebagai organ tertinggi perusahaan dalam mengambil keputusan, RUPS sendiri juga merupakan aksi korporasi yang penting untuk diperhatikan di setiap hasil mata acara RUPSnya.

Pembagian *dividen* untuk perusahaan yang mengalami peningkatan laba bersih biasanya meningkat setiap tahunnya, kecuali perusahaan mengalokasikan cadangan umum yang lebih untuk tujuan pengembangan bisnis. Berikut disajikan tabel pembagian *Dividen Tunai Tahun Buku 2017* yang dibagikan di tahun 2018 dan harga saham per 28 September 2018:

Dari tabel dapat dibaca bahwa investasi yang kita lakukan untuk mendapatkan *dividen gain* pada suatu saham, dapat dilakukan perhitungan harga saham yang akan dibeli saat ini dan perkiraan jumlah *dividen* serta durasi sampai dengan pembagian *dividen*. Misal membeli saham BJTM di akhir bulan September 2018 dan diperkirakan akan mendapat *dividen* dengan jumlah yang sama di bulan Pebruari 2019, maka keuntungan investasi yang didapat selama 5 bulan adalah 6,78%. ■

PEMBAGIAN DIVIDEN TUNAI TAHUN BUKU 2017 PERBANKAN GO PUBLIC DI INDONESIA

NO	BANK	KODE SAHAM	CUM DATE TB 2017	DIVIDEN TUNAI TB 2017 PER LEMBAR SAHAM (RP)	HARGA SAHAM PER SEPTEMBER 2018 (RP)	DIVIDEN TUNAI TB 2017 / HARGA SAHAM PER SEPTEMBER 2018
1	BANK PEMBANGUNAN DAERAH JAWA TIMUR, PT	BJTM	27-Feb-18	44,10	650	6,78%
2	BANK JABAR, PT	BJBR	07-Mar-18	90,30	2.030	4,45%
3	BANK NEGARA INDONESIA (PERSERO) Tbk, PT	BBNI	27-Mar-18	255,55	7.400	3,45%
4	BANK BUMI ARTA Tbk, PT	BNBA	20-Jun-18	10,00	292	3,42%
5	BANK RAKYAT INDONESIA (PERSERO) Tbk, PT	BBRI	29-Mar-18	106,74	3.150	3,39%
6	BANK MANDIRI (PERSERO) Tbk, PT	BMRI	28-Mar-18	199,02	6.525	3,05%
7	BANK TABUNGAN PENSUNAN NASIONAL Tbk, PT	BTPN	06-Apr-18	100,00	3.740	2,67%
8	BANK CIMB NIAGA Tbk, PT	BNGA	02-Mei-2018	23,89	930	2,57%
9	BANK MAYBANK INDONESIA Tbk, PT	BNII	13-Apr-18	5,33	210	2,54%
10	BANK MASPION INDONESIA Tbk, PT	BMAS	06-Jul-18	8,00	336	2,38%
11	BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) Tbk, PT	BBTN	02-Apr-18	57,17	2.630	2,17%
12	BANK MEGA Tbk, PT	MEGA	07-Mar-18	93,34	4.300	2,17%
13	BANK DANAMON INDONESIA Tbk, PT	BDMN	27-Mar-18	134,44	7.200	1,87%
14	BANK WOORI SAUDARA INDONESIA 1906 Tbk, PT	SDRA	06-Apr-18	15,00	900	1,67%
15	BANK MESTIKA DHARMA Tbk, PT	BBMD	05-Jun-18	14,67	1.360	1,08%
16	BANK MAYAPADA INTERNASIONAL Tbk, PT	MAYA	28-MAY-2018	50,00	5.480	0,91%
17	BANK RAKYAT INDONESIA AGRONIAGA Tbk, PT	AGRO	12-Apr-18	2,98	358	0,83%
18	BANK CENTRAL ASIA Tbk, PT	BBCA	12-Apr-18	175,00	24.150	0,72%
19	BANK YUDHA BHAKTI Tbk, PT	BBYB	04-Jul-18	1,11	298	0,37%

INVESTOR NEWS SEPTEMBER 2018

Laporan Keuangan BJTM per September 2018



INVESTOR RELATIONS BJTM

Corporate Secretary – **bankjatim** Kantor Pusat Lantai 4
Telp : (031) 5310090-99 Ext : 463 | Email : iru@bankjatim.co.id

NERACA (dalam jutaan rupiah)

INFORMASI	SEPTEMBER 2017	SEPTEMBER 2018	YOY
Total Aset	53.837.669	63.427.447	17,81%
Penempatan BI, SBI, & Bank Lain	15.617.171	16.042.098	2,72%
Kredit Yang Diberikan	30.696.964	33.073.299	7,74%
Dana Pihak Ketiga	43.987.520	52.842.744	20,13%
- Giro	16.253.451	19.188.237	18,06%
- Tabungan	13.608.183	16.272.858	19,58%
- Deposito	14.125.885	17.381.649	23,05%
Ekuitas	7.563.351	8.217.326	8,65%

LABA RUGI (dalam jutaan)

INFORMASI	SEPTEMBER 2017	SEPTEMBER 2018	YOY
Pendapatan Bunga	3.589.269	3.740.411	4,21%
Beban Bunga	(962.041)	(1.008.375)	4,82%
Pendapatan Bunga Bersih	2.627.227	2.732.036	3,99%
Pendapatan Ops Selain Bunga	336.346	367.481	9,26%
Beban Ops Selain Bunga	(1.440.327)	(1.582.222)	9,85%
Beban CKPN	(144.883)	(73.838)	-49,04%
Pendapatan (Beban) Ops Selain Bunga	(1.248.865)	(1.288.578)	3,18%
Laba Operasional	1.378.363	1.443.458	4,72%
Laba Non Operasional	9.695	19.321	99,28%
Laba Sebelum Pajak	1.388.058	1.462.778	5,38%
Pajak	(374.280)	(402.967)	7,66%
Laba Bersih	1.013.778	1.059.811	4,54%

RASIO KEUANGAN

RASIO	SEPTEMBER 2017	SEPTEMBER 2018
ROA	3,61%	3,38%
ROE	20,51%	20,20%
NIM	6,82%	6,38%
LDR	69,79%	62,59%
BOPO	64,89%	64,86%
CAR	22,85%	23,35%
NPL	4,92%	4,25%

DANA PIHAK KETIGA (dalam miliar)

INFORMASI	SEPTEMBER 2017	SEPTEMBER 2018	YOY
GIRO PEMDA	11.319	14.258	25,97%
GIRO UMUM	4.935	4.930	-0,09%
SIMPEDA	10.295	11.989	16,45%
SIKLUS	1.672	2.119	26,74%
TAB HAJI	226	244	7,99%
TABUNGANKU/Simpel	1.264	1.729	36,81%
BAROKAH	151	192	26,83%
DEPOSITO	14.126	17.382	23,05%

KREDIT YANG DIBERIKAN (dalam miliar)

INFORMASI	SEPTEMBER 2017	SEPTEMBER 2018	YOY
KREDIT KONSUMSI			
■ MULTIGUNA	17.841	18.840	5,60%
■ LAINNYA	1.183	2.186	84,76%
KREDIT KOMERSIAL			
■ STANDBY LOAN	578	504	-12,80%
■ KEPPRES	908	964	6,21%
■ PRK	2.967	3.008	1,35%
■ SINDIKASI	1.006	756	-24,87%
■ UMUM	1.394	1.850	32,69%
KREDIT UMKM			
■ PUNDI	1.744	1.874	7,49%
■ KPR	1.370	1.463	6,82%
■ LAGUNA	50	24	-50,94%
■ BANKIT KKPA	302	366	21,08%
■ SIUMI	29	50	69,75%
■ Jatim Mikro	614	680	10,75%
■ LAINNYA	710	507	-28,53%

INFORMASI SAHAM

KOMPOSISI PEMILIKAN SAHAM PUBLIK BERDASARKAN NEGARA PER AGUSTUS 2018

NO	NEGARA	%
1	AMERIKA	40,0357
2	INDONESIA	35,0359
3	FINLANDIA	6,4126
4	IRLANDIA	6,1330
5	INGGRIS	2,6267
6	LUKSEMBURG	2,3284
7	KANADA	1,8297
8	SWITZERLAND	1,1100
9	AUSTRALIA	1,0216
10	SAUDI ARABIA	0,8483
11	BELANDA	0,5446
12	JERMAN	0,5369
13	JEPANG	0,5364
14	SINGAPURA	0,3988
15	BERMUDA	0,3513
16	KOREA SELATAN	0,1295
17	CINA	0,0539
18	MALAYSIA	0,0322
19	BRUNEI DARUSSALAM	0,0140
20	SWEDIA	0,0118
21	THAILAND	0,0062
22	FILIPINA	0,0022
TOTAL		100,00

KEPEMILIKAN SAHAM BANK JATIM PER SEPTEMBER 2018

PEMEGANG SAHAM		PERSENTASE
SERI A (Saham Pemerintah)	Pemerintah Provinsi Jawa Timur	51,25%
	Pemerintah Kota & Kabupaten	28,42%
SERI B (Saham Publik)	Investor Domestik	7,12%
	Investor Asing	13,20%
TOTAL		100,00%

INFORMASI PERGERAKAN SAHAM BJTM JANUARI-SEPTEMBER 2018





■ Sosialisasi BPJS *bankjatim*



■ Surabaya Marathon



■ Karnaval Kota Batu



■ Pelantikan pengurus voli Jawa Timur bersama Polda Jatim



■ Kunjungan DPRD Prov. DKI Jakarta beserta Bank DKI



■ CSR Pemkot Surabaya



UNDIAN SIMPEDA 2018



■ Bangkalan



■ Jember



■ Jombang

Rupiah Terkapar, Segera Jual Dolar!

BINGUNG. Begitulah gejolak hati saat mengantongi dolar AS dan rupiah sedang melemah. Lalu berspekulasi “apa sebaiknya dijual sekarang? Atau ditahan dulu barangkali masih ada potensi rupiah makin melemah?”

Jual sekarang dengan perhitungan keuntungan yang terukur? Dijual nanti -entah kapan- berharap untung berlipat ganda karena berpikir ada potensi rupiah makin terdepresiasi? Atau justru buntung telah melewatkan momen puncak penguatan dolar karena rupiah kembali menguat?

Bimbang memang. Tapi sebelum berlarut-larut dengan kebimbangan, sebaiknya pahami dahulu apa yang sebenarnya terjadi hingga rupiah belakangan ini makin terpuruk. Dan bagaimana prospek mata uang Garuda ini ke depannya. Sehingga Anda bisa memutuskan kapan waktu yang tepat ‘jual dolar’!

Seperti kita tahu, nilai tukar acuan dalam Kurs referensi Jakarta Interbank Spot Dollar Rate (JISDOR) USD-IDR dari laman Bank Indonesia (BI) atau perdagangan kurs antar bank di dalam negeri, menunjukkan rupiah berfluktuatif dan melemah cukup dalam beberapa bulan terakhir.

Terbukti dari kurs rupiah di awal



tahun (2 Januari) masih di Rp13.542 per USD, merangkak ke level Rp14.900 per dolar AS di akhir September 2018. Artinya, rupiah terdepresiasi terhadap dolar AS lebih dari Rp1.000 selama 7 bulan terakhir.

Tentu nilai ini bisa berbeda bila di pasar spot alias perdagangan di pasar valas seperti di money changer maupun di bank untuk jual-beli secara ritel, yang

rata-rata harga per satuan dolar sudah dijual di atas Rp15 ribu. Tak heran bila baru-baru ini banyak masyarakat yang berbondong-bondong menjual dolarnya.

“Kalau saya melihat, bagus jual sekarang daripada ditahan. Kemungkinan indeks dolar untuk lewat dari evaluasi ada. Tapi hasil keuntungan yang didapat dari menahan dolar itu akan lebih merugikan diri kita sendiri kalau nanti rupiahnya

Jangan Serakah, Ingat Nasihat Sunan Gunung Jati Ini



BAGI yang terbiasa jual-beli valas (valuta asing) tentu tidak asing lagi dengan istilah *sell or hold* (jual atau tahan) saat memiliki mata uang asing. Selisih nilai tukar inilah

sebagai celah untuk mengambil untung. Jual dolar saat rupiah melemah, pasti menguntungkan. Atau sebaliknya, simpan dolar saat rupiah menguat.

Namun dalam kondisi seperti sekarang ini banyak mereka yang menggenggam duit dolar AS (investor) yang ragu. Wajar saja bila bimbang dan ragu menentukan kapan baiknya menjual dolar. Dijual sekarang? Atau tahan dahulu sambil menunggu barangkali masih akan terus melemah, hingga nantinya bisa raup untung besar saat memutuskan menjualnya.

Bagi pemegang mata uang dolar AS, tentu momen penguatan mata uang negeri Paman Sam ini jadi sebuah angin segar untuk meraup pundi-pundi rupiah bila ditukarkan ke mata uang lokal.

Apakah Anda termasuk yang saat ini juga memiliki sejumlah aset dalam bentuk dolar AS? Jika ya, pasti Anda bertanya-tanya bahkan bimbang apakah sudah saatnya menjual dolar dan menghimpun nilai rupiah yang ‘menggendut’.



makin melemah signifikan,” begitu sebut Kepala Riset Ekuator Swarna Sekuritas David Sutyant.

Untuk itu, dia mengatakan bagi masyarakat yang ingin membeli dolar bisa menunda terlebih dahulu untuk membantu peningkatan valuasi rupiah terhadap dolar. David sendiri memprediksi, rupiah akan terus tertekan menuju penyelenggaraan Federal Open Market Committee (FOMC) oleh Bank Sentral AS The Fed di minggu ketiga Maret ini.

“Sentimen akan masih berlangsung menekan ke kita. Karena di Amerika sekarang ekonominya agak agresif. Kalau agresif kan pasti akan tekan mata uang yang lain. Dan ini juga bukan hanya terjadi di Indonesia saja, tapi mata uang negara lain juga sama,” katanya.

Namun, menurutnya nilai tukar rupiah terhadap dolar tak bakal tertekan hingga jauh melewati angka Rp 15.000. Pasalnya, kondisi fundamental ekonomi dalam negeri dianggap cukup kuat menahan gempuran sentimen kebijakan kenaikan suku bunga yang akan dilakukan Amerika Serikat (AS).

“Jadi menurut saya, kalau masyarakat mau jual dolar, ya bagusnya jual sekarang. Karena dengan jual dolar sekarang membantu pemerintah meningkatkan valuasi rupiah terhadap dolar,” pungkasnya. ■

Atau, Anda justru galau kalau-kalau rupiah masih akan berpotensi terus melemah, hingga keputusan menahan dolar AS yang selama ini disimpan merupakan keputusan tepat?

Ingat, ada pepatah China mengatakan “*zi zu chan zu*,” artinya puas akan diri sendiri akan menghasilkan kepuasan. Maksudnya, orang jangan terlalu serakah. Sebab ketidakpuasan yang berlebihan dan tidak pandai bersyukur dapat menimbulkan stres.

Atau nasihat lama dari Sunan Gunung Jati “*amapesa ing bina batan*” yang artinya jangan serakah atau berangasan dalam hidup.

Jadi, tidak ada salahnya mengerti dan memahami walau sedikit saja soal perekonomian terkini agar tidak mudah terbawa arus alias ikut-ikutan atau lebih parahnya lagi termakan hoaks, juga ingatlah akan petuah tersebut. ■



BANKJATIM CABANG LUMAJANG

Gaet Potensi Kredit

BANKJATIM Cabang Lumajang meresmikan peningkatan Kantor Kas Yosowilangun menjadi Cabang Pembantu (Capem) Yosowilangun. Hal ini dilakukan guna meningkatkan layanan serta memberi kemudahan kepada nasabah dan masyarakat.

Berlokasi di Jalan Mayjend Sukartio Kecamatan Yosowilangun Kabupaten Lumajang. Peresmian dihadiri langsung oleh Asisten Perekonomian dan Pembangunan Kabupaten Lumajang, Ir. Agus Widarto didampingi oleh Pimpinan Sub Divisi Komunikasi Eksternal-Corporate Secretary **bankjatim**, Avan Dhinawan dan Pimpinan Capem Yosowilangun Maliko Arisandi.

Dengan peningkatan status ini, **bankjatim** Capem Yosowilangun dapat melakukan penyaluran kredit kepada masyarakat sekitar. Peningkatan status dilakukan mengingat potensi penyaluran kredit di bidang perdagangan dan pertanian masih cukup besar.

Per Agustus 2018, pengelolaan Dana Pihak Ketiga (DPK) Capem Yosowilangun mencapai Rp.41,05 miliar dengan total nasabah hampir 10.000 nasabah. Sedangkan *fee based income* per Agustus 2018 mencapai Rp 30 juta.

bankjatim Capem Yosowilangun terletak kurang lebih 20 km dari pusat kota Lumajang. Seluruh kebutuhan masyarakat sekitar juga nasabah dapat semakin mudah didapatkan dari capem ini. Sebut saja layanan pembukaan rekening, deposito, bank garansi sampai pengajuan kredit dapat diproses di capem Yosowilangun.

Selain produk tabungan dan kredit, nasabah juga dapat menikmati jasa layanan lainnya, misalnya layanan *electronic channel* maupun pembayaran pajak, universitas maupun sekolah. ■

Bertekad Menjaga Kualitas

Persaingan pasti akan mengiringi dalam setiap bidang usaha. Bagi mereka yang memiliki pemikiran positif, adanya persaingan justru akan bisa menjadi semangat untuk melakukan yang lebih baik lagi.



PADA saat pertama kali sang ayah, H. Supardi memulai produksi tahu di Bangkalan, belum banyak pemain usaha serupa di wilayah tersebut. Dalam satu hari UD Sumber Makmur bisa memasak hingga 15 kali dengan bahan baku hingga 5 ton.

Dari awalnya seorang penjual tahu papan yang mengambil produk dari produsen tahu di Kedurus dan Karang Tembok, Surabaya, pada tahun 1990-an H. Supardi berkembang menjadi agen untuk wilayah Bangkalan. Hingga akhirnya memberanikan diri memproduksi sendiri tahu pada tahun 2000. Ketika itu

bisa dibilang mereka menguasai penjualan tahu di wilayah Bangkalan.

Sebagai modal usaha, dikatakan Hari, sang ayah sudah akrab dengan **bankjatim**. "Untuk perluasan usaha kami selalu mengandalkan **bankjatim**. Mulai dari tahun 1995 sampai sekarang tidak pernah ada kesulitan," ujarnya.

Masa-masa manis tersebut dirasakan setidaknya bisa dirasakan hingga tahun 2008. Begitu pembangunan Jembatan Suramadu rampung dan mulai beroperasi, kondisi mulai berubah. Dengan semakin mudah dan murah transportasi dari dan ke Pulau Madura, membuat

semakin banyak produsen tahu dari Surabaya, Mojokerto masuk ke Madura.

"Waktu tahun 2000 waktu abah memulai usaha, di Kabupaten Bangkalan ini cuma ada dua pemain. Sekarang ada 12 pabrik tahu di sini," kata Hari Purnomo, yang sekarang menjadi pemilik UD Sumber Makmur. Dengan kondisi tersebut diakui Hari pihaknya terpaksa mengurangi produksi dan hanya mengolah 1,5-2 ton kedelai per hari.

Meskipun persaingan semakin ketat, Hari mengatakan dirinya tidak akan mau terjebak dalam persaingan harga. "Kalau saingannya di harga, murah-murahan ya



■ Hari Purnomo bersama istri membesarkan usaha yang dirintis oleh keluarga.

BEDA DAERAH BEDA UKURAN

Dikatakannya, konsumen tahu ternyata juga memiliki fanatisme tersendiri terhadap masing-masing merk. Karena itu ia tidak mau main-main menjaga kepercayaan pelanggannya. Ia rela mengurangi keuntungan daripada harus mengorbankan kualitas.

Ada dua hal yang menjadi perhatiannya dalam produksi tahu. Pertama adalah masalah kebersihan. Sebelum memasuki bagian pemasakan, kedelai harus dicuci sebanyak dua kali. Kebersihan tempat produksi juga tidak luput dari perhatiannya.

Selain itu ia juga menggunakan bahan baku yang juga baik. Soal ukuran juga ia perhatikan betul. "Beda wilayah

beda ukuran dan bentuknya. Ada yang maunya tebal dan kotak, tapi ada juga yang minta potongannya memanjang. Itu berpengaruh juga ke pembeli," ujarnya.

Dan yang terakhir ia memastikan hanya menggunakan bahan baku yang baik dan tidak berbahaya bagi kesehatan. "Yang pasti kami tidak pakai formalin," tegas pria kelahiran 1977 ini. Ia juga memberikan bocoran bagaimana membedakan tahu yang berformalin dan yang tidak.

Tahu yang menggunakan formalin lebih keras, ketika digoreng maka minyak yang digunakan akan cepat menghitam dan bisa tahan hingga lebih dari seminggu.■

bisa hancur sendiri," ujar ayah tiga orang putri ini.

Sebagai seorang pengusaha, Hari Purnomo bisa dibilang cermat melihat peluang. Ketika usaha tahu mulai menghadapi persaingan yang ketat, ia mulai menyiapkan usaha di bidang yang lain. Salah satunya adalah ternak sapi.

Sekarang ia memiliki 28 ekor sapi yang pakannya memanfaatkan ampas tahu. "Modal usaha sapi ini juga kredit dari **bankjatim**," kata Hari. Dari usaha sapi potong ini sudah berencana untuk mengembangkan usaha ke pembuatan kerupuk kulit atau rambak.



■ UD Sumber Makmur mengolah 1,5 hingga 2 ton kedelai per hari.

Rental Sepeda Listrik, Hasilnya Lumayan Apik



Di tengah upaya pemerintah untuk mendorong pengurangan emisi gas buang dan penggunaan kendaraan yang ramah lingkungan rupanya ditangkap perusahaan rintisan (startup) Migo. Ya, Migo merupakan layanan persewaan sepeda listrik (*Electric Bike/e.-bike*) pertama di Indonesia.

JIKA Anda warga Surabaya, di beberapa ruas jalan atau perkampungan mudah ditemui seseorang menaiki sepeda listrik Migo. Tentu ini menjadi peluang bisnis tersendiri.

Migo menerapkan sistem *e-bike sharing* dan *eco-energy* melalui teknologi baru dan aplikasi mobile.

Menariknya, Surabaya menjadi kota pertama kehadiran Migo.

Mitra Migo atau Substation di Surabaya itulah yang melayani para konsumen langsung. Mengambil atau menyimpan sepeda listrik di mitra Migo ini. Di tempat mitra inilah baterai di-charge. Tidak bisa

dicas di tempat lain karena peralatan ada di Substation ini.

Sangat mudahnya menjadi mitra Migo, sehingga Substation Migo mudah dicari. Dari target 200 Substation kini sudah ada 120 lokasi. Mulai dari rumah-rumah warga, lokasi dekat terminal, dekat hotel, hingga kampus.

Manajemen Migo menggunakan sistem terbuka untuk menjadi mitra bis-

nis. Siapa pun warga Surabaya bisa menjadi semacam agen untuk ikut melayani rental sepeda listrik berbasis aplikasi ini.

Syaratnya begitu menggiurkan. Calon mitra Migo mendaftar gratis. Syaratnya harus punya tempat minimal 4 x 2 meter. Lokasi dengan akses mudah diutamakan.



Apalagi di tengah keramaian.

Migo akan melakukan survei untuk memastikan warga Surabaya bisa menjadi mitra Migo. Setelah dinyatakan laik, mitra Migo akan dikirim 5 unit sepeda listrik. Lengkap dengan alat Charger Migo.

"Listrik yang biayai juga Migo sendiri. Akan ada speedometer (kwh) sendiri di rumah mitra. Setiap mitra seperti saya berhak atas uang bulanan Rp 2 juta per bulan," kata Bambang Indra, mitra Migo yang berada di Jl Bhaskara Selatan Mulyosari.

Namun, rumah mitra Migo itu harus diberi *neon box* bertuliskan Migo. Di tempat mitra inilah semua Migo dari berbagai tempat bisa diletakkan untuk diisi baterai atau ditukar saat Migo mengalami masalah. Sejauh unit sepeda listrik masih ada.

Para mitra Migo yang sudah setahun menjadi mitra bisnis mengakui bahwa mereka harus berjuang keras agar Migo itu bisa diterima masyarakat luas. Namun, hingga saat ini animo dan respons warga Surabaya masih belum tinggi. Belum banyak yang minat.

Bambang menyebut dirinya telah berjuang keras mengajak warga menyambut baik Migo. Hasilnya lumayan bagus. "Awalnya mereka menganggap Migo adalah sepeda mainan. Tapi kini sudah mulai familiar," kata Bambang.

TREN DI NEGARA LAIN

Manager Operasional Migo, Vivi mengatakan, dipilihnya kota Surabaya sebagai kota pertama, selain karena menjadi kota kedua terbesar di Indonesia, kondisi jalan di kota ini masih sangat memungkinkan.

Dipaparkannya, Migo memiliki keunggulan teknologi yang berbeda dari transportasi lainnya. Mulai dari awal pendaftaran, proses isi ulang saldo, membuka, mengunci hingga mengembalikan Migo ke stasiun hanya cukup menggunakan satu smartphone di tangan.

"Semua kegiatan tersebut bisa dilaku-



kan sangat mudah dan sederhana. Selain itu dari sisi ramah lingkungan, penggunaan Migo tidak mengeluarkan emisi yang dapat mencemarkan udara. Transportasi ini sangat baik untuk mendukung pengurangan polusi dalam menciptakan lingkungan yang bersih dan sehat. Hal ini membuat Migo nyaman dipakai untuk jalan ke manapun dan kapanpun," beber Vivi.

Konsep e-bike sharing, lanjut dia, sudah berkembang di sejumlah negara, seperti Singapura, China, Perancis, Mexico, bahkan Amerika Serikat.

Vivi mengklaim, saat ini Migo sudah memiliki sekitar 1000 unit sepeda listrik, dimana dari jumlah itu sudah tersebar sekitar 500-600 unit di 100 titik station di sejumlah di Surabaya.

Saat ini, lanjut Vivi, pengguna MIGO masih didominasi kalangan pekerja yang mencapai 40 persen, mahasiswa 30 persen dan sisanya ada pada segmen ibu rumah tangga dan lainnya.

Berapa tarif yang dikenakan kepada customer? Vivi mengklaim sangat mu-

rah. Tarif dikenakan untuk kilometer dan waktu. "Tarif dasar kami kenakan Rp 2.000 untuk 2 kilometer pertama, lalu kilometer selanjutnya hanya dikenakan Rp 500 per kilometer. Sementara penerapan tarif tunggu atau tarif berhenti dikenakan hanya sebesar Rp 500 per 15 menitnya," jelasnya.

Untuk bisa menikmati layanan sewa sepeda listrik Migo, Anda bisa langsung mendownload aplikasi Migo melalui Play Store atau App Store. Pembayaran bisa melalui transfer rekening atau melalui e-money dan bisa dilakukan isi ulang. Untuk pengguna awal, saat mengisikan pulsa sejumlah Rp 100 ribu, maka akan mendapat bonus tambahan sebesar Rp 100 ribu. Artinya saldo langsung tersedia sebesar Rp 200 ribu yang siap digunakan bersepeda.

"Dengan slogan Just Ride It, Migo berharap dapat menjadi layanan persewaan sepeda listrik yang modern, ramah lingkungan, ekonomis, nyaman dan menjadi alternatif transportasi masyarakat," pungkas Vivi. ■



ANALISA BISNIS RENTAL SEPEDA LISTRIK

Pengeluaran:

- Ruang teras/garasi rumah

Proyeksi keuntungan:

- Rp 2 juta/bulan/titik



Suka Jeprat-jepret? Nih, 5 Kamera Mirrorless Pilihan bagi Anda



Tak bisa dipungkiri, kamera *mirrorless* merupakan sebuah kamera yang cukup banyak digemari oleh kalangan fotografer baik pemula maupun profesional, hal ini dikarenakan bentuknya yang cukup simpel, ringan, serta mudah untuk dibawa. Selain itu teknologi yang diusung kamera *mirrorless* juga tidak kalah jika dibandingkan dengan kamera DSLR.

Nah, jika Anda ingin memiliki sebuah kamera *mirrorless* dengan spesifikasi yang oke, berikut 5 rekomendasi kamera *mirrorless* untuk Anda yang suka jepret-jepret:

1. Canon EOS M100

Kamera yang sangat direkomendasikan untuk *travelling* ini memiliki desain ukuran yang cukup ringan dengan teknologi yang cukup baik. Untuk spesifikasi yang lebih detail kamera ini mengusung penggunaan sensor CMOS beresolusi 24.2 MP, shutter speed 1/4000 to 30 sec, built-in flash, serta memiliki rentang ISO 100 hingga 25600.

Untuk harganya kamera ini dibanderol dengan harga sekitar Rp 7,5 Juta.

2. Sony Alpha A6000



Kamera *mirrorless* yang banyak digemari oleh kalangan fotografer ini memiliki desain tampilan yang cukup klasik. Disamping itu kamera ini juga dibekali dengan sensor CMOS beresolusi 24 MP, shutter speed 1/4000 to 30 sec, built-in flash,

serta memiliki rentang ISO 100 hingga 25600.

Untuk harganya kamera ini dibanderol dengan harga sekitar Rp 8 Juta.

3. Fujifilm X-A5



Kamera yang memiliki desain bodi berbahan logam yang dilapisi dengan kulit berbahan sintesis ini memiliki tampilan yang mengusung tema klasik. Untuk spesifikasinya kamera ini dibekali dengan sensor CMOS beresolusi 24.2 MP, shutter speed 1/4000 to 4 sec, built-in flash, serta memiliki rentang ISO 200 hingga 12800 (*Extendable* 100, 25600, 51200).

Untuk harganya kamera ini dibanderol dengan harga sekitar Rp 9 Juta.

4. Canon EOS M50



Kamera yang sangat direkomendasikan untuk kalangan konten kreator yang bergerak pada produksi video ini mampu menghasilkan sebuah video dengan resolusi 4K. Disamping itu kamera ini juga dibekali dengan sensor CMOS beresolusi 24.1 MP, shutter speed 1/4000 to 30 sec, built-in flash, serta memiliki rentang ISO 100 hingga 25600. Untuk harganya kamera ini dibanderol dengan harga sekitar Rp 11 Juta.

5. Sony Alpha A6300

Kamera *mirrorless* yang memang ditujukan untuk kalangan profesional ini memiliki teknologi serta fitur yang dapat menunjang aktifitas fotografi secara maksimal. Dengan bekal sensor CMOS beresolusi 24.2 MP, *shutter speed* 1/4000 to 30 sec, *built-in flash*, serta memiliki rentang ISO 100 hingga 51200.

Untuk harganya kamera ini dibanderol dengan harga sekitar Rp 13 Juta.

Dari rekomendasi kamera di atas, dapat kita ambil kesimpulan bahwa kelima kamera di atas memiliki performa baik dengan harga beragam yang dapat menjadi pilihan dan referensi. Sudah jatuhkan pilihan? ■



Perhatikan Hal Ini Sebelum Membeli

BISA dibilang, kamera *mirrorless* kini tengah jadi tren di kalangan anak muda. Nah, tidak lengkap rasanya motret objek estetik atau OOTD tanpa pakai kamera *mirrorless*. Sayangnya masih banyak yang asal beli kamera *mirrorless*, sehingga tak jarang banyak yang tertipu karena beli cuma asal murah saja.

Nah, biar gak kecewa lagi ada baiknya Anda perhatikan tips berikut ini agar tak menyesal beli kamera *mirrorless*.

1. BELI KAMERA MIRRORLESS PERLU PERHATIKAN KEBUTUHAN TERLEBIH DAHULU.

Ya, prinsip ini memang perlu dipikirkan ketika pertama kali membeli apapun itu bentuk *gadget*-nya. Khusus untuk *mirrorless* coba tanyakan pada dirimu sebelum membeli, apa sih sebenarnya tujuan nanti Anda mau membeli kamera *mirrorless*. Untuk memotret pemandangan, untuk nge-*vlog* ataukah hanya untuk memotret gayamu dalam format OOTD ala selebgram?

Jika sudah diketahui apa kebutuhanmu beli kamera *mirrorless*, maka Anda bisa menentukan kualitas kamera seperti apa yang mau dibeli. Karena pada dasarnya tiap kamera *mirrorless* yang mau Anda beli punya kelebihan masing-masing. Usahakan, pilih kamera *mirrorless* dengan paket penjualan lensa sekalian.

Soalnya, Anda yang baru pertama kali pakai kamera *mirrorless* biasanya akan masih banyak belajar. Sehingga, saat membeli paket penjualan kamera *mirrorless* dengan lensa jadi bisa memilih-milih lensa mana yang mau dipakai dan cocok dengan karakter foto yang ingin Anda tonjolkan.

2. TAK PERLU KAMERA YANG MAHAL, MURAH ASALKAN SESUAI KEBUTUHAN.

Namanya juga mau beli kamera *mirrorless* pertama kali pasti tujuan untuk belajar motret kan? So, tak perlu deh langsung beli kamera *mirrorless* yang harganya mahal dan selangit. Cukup beli kamera *mirrorless* yang harganya murah atau terjangkau saja (lebih tepat sih sesuaikan sama *budget*mu). Toh, misal hasrat kalian untuk motret pakai kamera *mirrorless* tiba-tiba sirna jadi gak menyesal di kemudian hari karena membeli kamera *mirrorless* dengan harga yang terlalu mahal.

3. SENSOR YANG DISEDIAKAN SI KAMERA MIRRORLESS

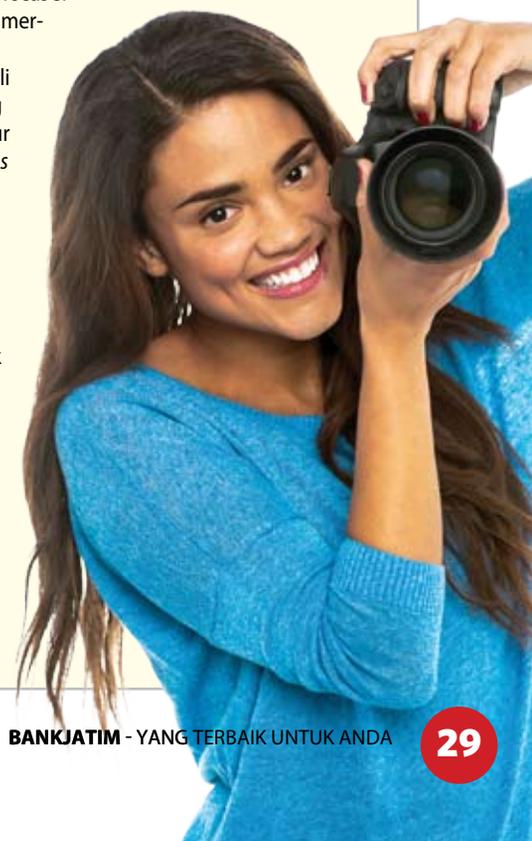
Mengapa hal ini begitu penting? Soalnya, beda sensor yang dipakai maka beda hasil foto yang dihasilkan. Biasanya ada tiga sensor yang biasa dipakai oleh kamera *mirrorless* ini guys, yakni *full frame*, APS-C dan *four thirds*. Ketiga sensor ini punya kelebihan dan kekurangan masing-masing, tapi jika mempertimbangkan hasil foto yang lebih jernih dan indah maka kamera *mirrorless* dengan sensor *full frame* lebih baik jadi pilihan. Soalnya, sensor *full frame* diklaim lebih baik dalam menangkap cahaya sehingga foto yang dihasilkan lebih berkualitas dan nampak jernih.

4. JIKA UNTUK NGE-VLOG, PASTIKAN KUALITAS REKAMANNYA JUARA.

Ya, sekarang makin banyak anak muda menggunakan kamera *mirrorless* untuk bikin *video blogging* alias *vlog*. Oleh karena itulah, Anda yang pertama kali beli kamera *mirrorless* dan tujuannya untuk nge-*vlog* maka wajib banget memperhatikan kualitas video yang dihasilkan.

Paling mudah Anda bisa mempertimbangkan kemampuan *autofocus* si kamera saat dipakai untuk meremek. Fitur ini sangat penting jika tujuanmu membeli kamera *mirrorless* memang nge-*vlog*. Bayangin jika fitur *autofocus* kamera *mirrorless* yang Anda beli jelek, maka saat Anda pakai nge-*vlog* kemungkinan besar akan kesusahan mendapatkan fokus video yang baik dan jernih. Hasilnya, *vlog* Anda bakal jelek banget dan gak memuaskan.

Selain itu, jika Anda mau beli kamera *mirrorless* untuk keperluan nge-*vlog* pastikan deh si kamera layar LCD-nya bisa diputar menghadap ke depan agar lebih mudah saat di gunakan untuk merekam diri sendiri. ■





Keindahan Bawah Tanah yang Merekah

Jawa Timur dikenal kaya dengan beragam destinasi alamnya. Di antaranya adalah pesona keindahan tersembunyi gua-gua yang ada di provinsi ini. Berikut tiga gua yang kerap disebut paling banyak dikunjungi di Jawa Timur.

GUA GONG

Langkah pertama kita ayunkan ke Kabupaten Pacitan. Daerah ini sering dijuluki "Negeri Seribu Gua" karena saking banyaknya gua yang berada di wilayah tempat kelahiran Presiden keenam Indonesia, Susilo Bambang Yudhoyono, tersebut.



Salah satu gua paling terkenal di Pacitan adalah Gua Gong yang berlokasi di Dusun Pule, Desa Bromo, Kecamatan Punung, atau sekitar 37 kilometer dari pusat kota. Akses menuju kawasan tersebut kini sudah relatif mulus. Jalan beraspal sudah terbentang di hampir seluruh jalur menuju gua tersebut.

Gua ini dinamakan "gong" lantaran jika Anda memukul stalakmit atau stalaktit di dalam gua, maka akan timbul suara yang terdengar seperti bunyi gong. Dengan kekayaan stalaktit dan stalakmitnya, Gua Gong bahkan sering disebut sebagai salah satu gua terindah se-Asia Tenggara.

GUA MAHARANI

Gua Maharani adalah salah satu legenda wisata gua di Jatim, karena termasuk sudah cukup lama dikenal wisatawan dibanding gua-gua yang baru ditemukan belakangan. Gua ini terletak di Kecamatan Paciran, Kabupaten Lamongan.

Keindahan stalakmit dan stalaktitnya juga luar biasa dengan

pertumbuhan 1 centimeter per 10 tahunnya. Gua ini ada di kedalaman 25 meter dari permukaan tanah dengan rongga seluas 2.500 meter persegi. Jika matahari sedang cerah, wisatawan bisa menikmati pemandangan eksotis berupa pancaran cahaya warna-warni di sela-sela gua. Keindahan cahaya beragam warna itu kerap dibilang lebih eksotis dibanding gua-gua yang memiliki pemandangan serupa, seperti Gua Altamira di Spanyol atau Gua Mammoth di Amerika Serikat.



Untuk semakin membuat wisatawan betah, di sekitar Gua Maharani terdapat beragam destinasi lain, seperti Wisata Bahari Lamongan.

GUA AKBAR

Gua ini terletak di Gedongombo, Semanding, Kabupaten Tuban. Gua ini dikenal memiliki stalaktit dan stalakmit yang sangat indah.

Tak seperti gua lainnya yang biasanya lokasinya cukup jauh dari jantung kota, Gua Akbar malah tepat berada di pusat kota, yaitu tepat di bawah Pasar Baru Tuban. Bahkan, dulu saat belum tahu itu adalah gua yang indah, pedagang pasar kerap membuang sampah begitu saja di lubang yang ada di bawah tanah, yang di kemudian hari diketahui sebagai Gua Akbar.

Konon, beberapa tempat di dalam gua ini dulu digunakan Sunan Bonang dan Sunan Kalijogo untuk menyendiri dan berzikir kepada Allah SWT, meski kebenaran tentang hal itu masih harus ditelaah lagi. ■



Kearifan Lokal Sambut Tradisi Suroan

SEPTEMBER ini dalam penanggalan Islam berarti memasuki bulan Muharram yang juga menandakan tahun baru. Pada saat bersamaan, sesuai penanggalan kalender Jawa, berarti kita telah memasuki bulan Suro. Tepatnya itu terjadi pada 11 September 2018.

Dalam kebudayaan masyarakat Jawa, Satu Muharam atau Suro memiliki akar sejarah yang panjang. Momen tersebut ditandai dengan berbagai perayaan, mulai dari kegiatan keagamaan hingga kebudayaan atau tradisi adat yang berlaku di masyarakat.

Tradisi Suroan digelar sebagai wujud syukur atas nikmat yang telah diberikan Tuhan, sekaligus berharap pada tahun mendatang tak mendapat bencana. Terdapat beragam laku budaya yang dilakukan masyarakat untuk menyambut bulan Suro. Berikut beberapa di antaranya:

TAK TIDUR SEMALAM SUNTUK

Saat malam satu Suro, sebagian masyarakat Jawa menjalani tirakat atau laku prihatin untuk tidak tidur semalam suntuk atau selama 24 jam. Laku tersebut

biasanya diiringi dengan *selamatan* yang dikemas dengan pertunjukan wayang. Sebagian masyarakat percaya, laku tak tidur sehari itu bisa menolak bencana sekaligus menyampaikan pesan agar setiap orang selalu mawas diri dan waspada—yang disimbolkan dengan mata yang selalu terjaga.

GREBEK SURO

Di Ponorogo, setiap bulan Suro selalu diawali dengan tradisi Grebek Suro. Ritual ini dilakukan dengan kirab mengelilingi benteng keraton, yang lalu dipungksi dengan pembagian tumpeng raksasa yang disediakan pihak keraton. Tumpeng, dalam kebudayaan masyarakat Jawa, adalah simbol untuk kesejahteraan dan keberkahan.

LARUNG PENDAM

Warga yang tinggal di lereng Gunung Semeru, tepatnya di Desa Sumbermujur, Kecamatan Candipuro, Kabupaten Lumajang, selalu menjalankan ritual larung pendam setiap awal Suro. Tradisi ini digelar sebagai wujudsyukur kepada Tuhan Yang Maha Kuasa.

SAPI-SAPIAN

Warga Desa Kenjo, Kecamatan Glagah, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur, menggelar tradisi adat sapi-sapian dalam menyambut Suro. Tradisi ini lahir sejak tahun 1700-an ketika ada tiga petani hendak membuka lahan pertanian. Konon, mereka tidak memiliki alat untuk menarik bajak, sehingga akhirnya menggunakan tenaga sendiri. Ada seseorang yang memegang kendali bajak, dan dua orang lagi menjadi sapi untuk menarik bajak. Saat kelelahan, konon, mereka mencari binatang dan menemukan sapi liar yang kemudian membantu proses pembajakan sawah. Kisah leluhur itulah, salah satunya disebut Mbah Daeng, yang hingga kini diperingati dalam tradisi Sapi-sapian yang digelar pada awal bulan Suro.

LEDUG SURO

Di Magetan, warga setempat selalu menyambut Suro dengan dengan tradisi Ledug Suro atau Lesung Suro Bedhug Muharram. Tradisi ini dihelat selama sepekan sebelum tahun baru Jawa dan Tahun Baru Islam dengan diisi dengan berbagai kegiatan seni-budaya kearifan lokal setempat. Dalam tradisi itu, juga dikirab roti bolu rahayu dalam bentuk lesung dan bedhug di tengah kota yang menyimbolkan rasa syukur kepada Tuhan. Ribuan warga selalu berkerumun mendapatkan bolu rahayu yang dipercaya membawa berkah. ■





BAHAYA CAMPAK & RUBELLA Jika Anak-Anak Tak Diimunisasi

KOMISI Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) akhirnya memutuskan bahwa Vaksin Measles Rubella (MR) diperbolehkan untuk imunisasi. Vaksin MR yang merupakan produksi Serum Institute of India (SII) tersebut diperbolehkan sesuai dengan Fatwa MUI Nomor 33 Tahun 2018.

“Pertama, terdapat kondisi keterpaksaan (darurat syar’iyah). Kalau, belum ditemukannya vaksin MR yang halal dan suci. Ketiga, ada keterangan ahli yang kompeten dan dipercaya tentang bahaya yang ditimbulkan akibat tidak diimunisasi dan belum adanya vaksin halal,” tutur Sekretaris Komisi Fatwa MUI, Asrorun Ni’am Sholeh.

Sebenarnya apa itu Campak dan Rubella?

Adalah penyakit infeksi menular melalui saluran napas yang disebabkan oleh virus. Campak dapat menyebabkan komplikasi yang serius seperti diare, radang paru (*pneumonia*), radang otak (*ensefalitis*), kebutaan bahkan kematian.

Rubella biasanya berupa penyakit ringan pada anak, akan tetapi bila menulari ibu hamil pada trimester pertama atau awal kehamilan, dapat menyebabkan keguguran atau kecacatan pada bayi yang dilahirkan.

Kecacatan tersebut dikenal sebagai Sindroma Rubella Kongenital di antaranya meliputi kelainan pada jantung dan mata, ketulian dan keterlambatan perkembangan.

Tidak ada pengobatan untuk penya-

kit campak dan rubella, namun penyakit ini dapat dicegah.

Imunisasi dengan vaksin MR adalah pencegahan terbaik untuk kedua penyakit ini. Satu vaksin mencegah dua penya-

kit sekaligus.

Imunisasi MR diberikan pada anak usia 9 bulan sampai dengan kurang dari 15 tahun selama masa kampanye.

Imunisasi MR masuk ke dalam jadwal



IMUNISASI MR ITU PENTING!

Imunisasi dilakukan untuk **mencegah** buah hati Anda **tercinta tertular virus berbahaya** yang bisa berakibat **SAKIT, CACAT & KEMATIAN**

Apa Saja Virus-virus berbahaya yang mengancam masa depan anak-anak kita?
Tuberkolosis, Polio, Hepatitis B, Tetanus, Pertusis, Difteri, Pneumonia, Meningitis, termasuk Campak dan Rubella

Apa itu Campak dan Rubella?
Campak dan Rubella adalah **penyakit infeksi yang menular melalui saluran napas yang disebabkan oleh virus.**

Gejala Campak

- Demam
- Nyeri tengorokan
- Bercak kemerahan pada kulit
- Batuk & Pilek
- Mata merah (konjungtivitis)

Gejala Rubella

- Tidak spesifik bahkan dapat muncul tanpa gejala
- Biasanya berupa penyakit ringan pada anak

imunisasi rutin segera setelah masa kampanye berakhir, diberikan pada anak usia 9 bulan, 18 bulan dan anak kelas 1 SD/ sederajat. Gratis, tidak dipungut biaya.

Kampanye imunisasi MR dilaksanakan selama Agustus-September 2017 untuk seluruh wilayah di pulau Jawa dan Agustus-September 2018 untuk seluruh wilayah di luar pulau Jawa.

Pada bulan Agustus, imunisasi MR diberikan untuk Anak Usia Sekolah di sekolah-sekolah (SD/MI/ Sederajat, SMP/ MTS/sederajat), dan pada bulan September diberikan di Posyandu, Puskesmas dan Fasilitas Kesehatan lainnya untuk bayi dan anak yang belum bersekolah dan anak usia sekolah yang tidak bersekolah.

Tahun 2017, ada 6 provinsi, 119 kabupaten/kota dan 3.579 Puskesmas akan melaksanakan kampanye dengan total sasaran anak usia 9 bulan sampai dengan kurang dari 15 tahun yang akan diberikan imunisasi MR sejumlah 34.964.384 anak.

Kegiatan ini didukung oleh Kementerian Dalam Negeri, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, Kementerian Agama, Tim Penggerak PKK Pusat, Ikatan Dokter Anak Indonesia, Ikatan Bidan Indonesia, Persatuan Perawat Nasional Indonesia, dan juga lembaga serta organisasi terkait lainnya.

Pembiayaan kampanye dan introduksi imunisasi MR ini berasal dari dana APBN, hibah luar negeri GAVI (*Global Alliance for Vaccine and Immunization*), APBD tingkat provinsi dan kabupaten/kota, serta sumber lainnya yang sah.

Vaksin yang digunakan telah mendapat rekomendasi dari Badan Kesehatan Dunia (WHO) dan izin edar dari Badan POM. Vaksin MR 95% efektif untuk mencegah penyakit Campak dan Rubella. Vaksin ini aman dan telah digunakan di lebih dari 141 negara di dunia.

Demam ringan, ruam merah, bengkak ringan dan nyeri di tempat suntikan setelah imunisasi adalah reaksi normal yang akan menghilang dalam 2-3 hari. Kejadian ikutan pasca imunisasi yang serius sangat jarang terjadi. ■

IDAI: Indonesia Darurat Campak Rubella

KETUA Umum Ikatan Dokter Anak Indonesia (IDAI) Aman Bhakti Pulungan mengatakan bahwa kondisi penyebaran campak dan rubella di Indonesia terbilang darurat. "Kalau darurat ya sangat darurat kalau kita lihat secara umum. (Secara global), kita ini terburuk kedua di dunia setelah India (untuk campak)," kata dia.

Lebih lanjut ia menjelaskan, campak termasuk dalam golongan penyakit yang sulit diatasi. Dia menambahkan, satu-satunya cara untuk mencegah penyebaran campak adalah dengan melakukan vaksinasi.

Hanya saja, untuk menjamin vaksinasi campak benar-benar sukses dan terhindar dari penyakit ini, lingkungan sekitar juga harus aman dari campak alias cakupan vaksinasi daerah tersebut harus berada di batas aman.

Cakupan vaksinasi aman di angka 90-95 persen. Namun, lanjut Aman, provinsi dengan cakupan vaksinasi mencapai 90 persen kemungkinan hanya 15 provinsi, dari total 34 provinsi di Indonesia.

Cakupan vaksinasi ini untuk menciptakan 'herd immunity' yakni, lingkungan atau komunitas yang resisten terhadap suatu jenis penyakit umumnya karena vaksin.

Dalam lima tahun terakhir, kasus campak dan rubella banyak bermunculan di Indonesia. Hingga Juli 2018, Kemenkes mencatat sebanyak 57.056 kasus terduga campak dan rubella yang dilaporkan.

Dari jumlah ini, sebanyak

8.964 positif campak dan 5.737 positif rubella.

"Kita harus belajar dari kejadian di Asmat. 750 anak meninggal karena campak," imbuhnya.

Campak merupakan penyakit yang sangat mematikan. Aman menjelaskan, campak dapat menimbulkan beragam komplikasi seperti pneumonia, diare, meningitis hingga kematian. Sedangkan rubella tak menimbulkan gejala khas, tetapi sangat berbahaya saat anak yang terinfeksi rubella berada di dekat ibu hamil.

Aman berkata, anak infeksi rubella akan menularkan pada ibu hamil. Akibatnya, ibu mengalami keguguran atau lahir dalam kondisi cacat permanen atau *Congenital Rubella Syndrome* (CRS). CRS bisa berupa ketulian, gangguan penglihatan atau kebutaan hingga kelainan jantung. "Perawatan anak yang terdampak rubella bisa Rp300-400 juta, enggak tahu kalau seumur hidup berapa. Indonesia kira-kira ada 2.700-2.800 orang yang terkena, coba itu dikalikan. Ini sangat darurat artinya," jelas Aman.

Oleh karena itu, ia mengharapkan kesadaran semua pihak terkait pentingnya vaksinasi. Pada Agustus hingga September, Kemenkes menyelenggarakan imunisasi serentak di luar Pulau Jawa. "Ini sangat darurat, kita harus selamatkan bangsa ini. Ini investasi masa depan kita," ujarnya. ■



Tak Bikin Kantong Kempis, Ragam Makanan Jawa Timur ini Berbahan Petis

Mengenal berbagai jenis makanan khas dari berbagai daerah memang selalu menarik. Salah satunya adalah makanan khas Jawa Timur yang memang sangat beragam.

BAGI Anda yang menyukai sajian makanan berbumbu petis. Anda sebaiknya tak melewatkan untuk mencicipi beberapa makanan khas asal Jawa Timur berikut ini. Tak hanya lezat, ada pula sajian makanan yang cukup unik dan wajib dicoba. Dan tentunya harganya tak bikin kantong kempis.

Makanan berbahan petis kebanyakan memang bisa dijumpai di kawasan Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Lamongan, dan sekitarnya. Namun demikian, ada pula beberapa sajian kuliner berbahan petis yang bisa dijumpai khas dari beberapa daerah lainnya. Semakin banyaknya makanan unik dan khas ini yang pastinya semakin memperkaya kuliner khas dari Jawa Timur. Apa saja?

RUJAK CINGUR



Sepertinya sudah rahasia umum jika rujak yang berasal dari Surabaya ini memanfaatkan petis sebagai bumbunya. Sementara itu untuk bahan lainnya, biasanya dalam seporsi rujak cingur akan ada cingur, timun, bengkuang, mangga muda, nanas, lalu ditambah dengan irisan tahu tempe, taoge, kangkung, kacang panjang dan lontong. Bahan-bahan tersebut kemudian dicampur dengan bumbu yang terbuat

dari petis udang, kacang tanah, bawang goreng, dan beberapa bahan lainnya.

RUJAK TOLET



Masih membicarakan rujak, tapi kali ini adalah rujak tolet. Rujak ini berbahan potongan buah, mulai dari mangga, nanas, melon, timun, pepaya dan lain sebagainya. Ada juga tahu goreng sebagai pelengkap. Lalu untuk bumbunya adalah petis yang ditambah dengan cabai. Tambah nikmat

biasanya ditambah dengan taburan bawang putih. Citarasa segar, gurih, dan juga sedikit manis berpadu enak di dalam mulut.

LONTONG BALAP

Kuliner Surabaya lainnya yang memanfaatkan petis sebagai bahan bakunya adalah lontong balap. Ini merupakan kuliner yang memiliki banyak penggemar, nikmat disantap kala hangat.

Biasanya dalam seporsi lontong balap akan ada potongan lontong, taoge, remahan lenthos, dan tahu goreng. Satu lagi rahasia kelezatan dari lontong balap ini yakni sambal petisnya yang nendang. Di beberapa tempat, biasanya lontong balap juga dilengkapi dengan sate kerang.

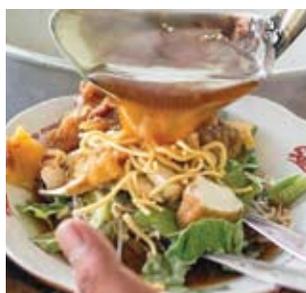
LONTONG KUPANG



Lontong kupang merupakan kuliner yang terbuat dari kupang, yakni kerang kecil yang memiliki warna putih. Kemudian ditambah bahan-bahan seperti halnya tahu, lenthong, dan juga irisan lontong. Kuahnya cokelat karena memang ada petis di dalamnya. Biasanya, lontong kupang ini disantap

dengan es kelapa muda yang bisa untuk menetralkan racun yang terdapat di kupang. Memang ada beberapa orang yang alergi setelah menyantap kupang, maka dari itulah kelapa muda ini cukup penting juga untuk dikonsumsi.

TAHU CAMPUR



Ada kuliner Surabaya lainnya yakni tahu campur. Ini merupakan perpaduan antara sayur mayur seperti selada, taoge lalu ada mi kuning, tahu goreng, dan juga daging sapi yang kemudian dicampur dengan bumbu petis. Tak lupa juga kerupuk untuk memperkaya rasanya. Sangat cocok

dinikmati dengan cuaca Surabaya yang panas karena tahu campur ini memiliki kuah yang banyak dan cukup menyegarkan.

TAHU TEK



Selanjutnya ada tahu tek yang biasanya terdiri atas tahu goreng, lontong, kentang goreng, sedikit taoge, dan juga irisan mentimun. Bahan-bahan yang sudah disebutkan sebelumnya kemudian disiram dengan bumbu yang berbahan dasar petis, kacang tanah, cabai, bawang putih yang diaduk

dengan air matang secukupnya. Petis yang digunakan biasanya berasal dari Sidoarjo lantaran citarasanya dianggap lebih enak dan otentik.

PECEL SEMANGGI



Pecel semanggi merupakan kuliner khas Surabaya yang belakangan ini sudah cukup langka dan sulit untuk dijumpai. Sebab, para penjualnya banyak yang berkeliling dan tidak menetap pada satu lokasi. Nah, pecel semanggi ini terdiri atas taoge dan daun semanggi yang di atasnya disiram dengan

sambal yang terbuat dari kacang, sedikit petis atau ebi, dan juga kentang.

LONTONG MIE



Terakhir ada lontong mie yang berbahan dasar petis. Lontong mie terdiri atas mie kuning, taoge, irisan tahu dan beberapa potong lontong yang disajikan dengan kuah yang berbahan dasar petis. Karena bisa dibilang merupakan makanan khas, banyak tempat menawarkan lontong mie.

Mulai dari pedagang kaki lima sampai dengan restoran, kamu bisa menemukannya dengan lebih mudah.

TELUR BUMBU PETIS



Petis memang menjadi salah satu bumbu yang cukup khas dan seringkali digunakan untuk mengolah beberapa makanan dari Jawa Timur. Salah satunya adalah tahu bumbu petis. Makanan ini merupakan olahan tahu bulat yang dimasak dengan campuran santan berbumbu dan dilengkapi dengan

bumbu petis udang yang memiliki aroma khas. Rasanya yang gurih dan dinikmati akan semakin lezat saat dinikmati bersama ketupat, lontong, ataupun sepiring nasi hangat.

RUJAK SOTO



Sepertinya cukup aneh saat pertama kali mendengar adanya sajian makanan rujak soto. Sebagaimana yang diketahui bahwa rujak merupakan sajian berbahan sayuran dan buah-buahan yang disajikan bersama bumbu kacang dan petis. Sedangkan soto sendiri merupakan sajian makanan berkuah encer menggunakan kaldu. Lantas bagaimana bila kedua sajian tersebut bercampur menjadi satu? Ya, sesuai namanya sajian kuliner khas Banyuwangi ini berupa semangkuk rujak dan soto yang tergabung dalam satu wadah. Sajian rujak sebagaimana yang sering dijumpai kemudian disiram dengan kuah soto bersama daging serta jeroannya. Unik dan menarik karena memadukan rasa pedas, gurih, segar, serta manis yang bercampur menjadi satu. ■

DULU DIPAKSA BERLATIH KINI BERBUAH PRESTASI

Menjadi atlet yang dipercaya mewakili negara dalam suatu ajang bergengsi tentu menjadi suatu kebanggaan. Kesempatan ini tentu akan menjadi pengalaman berharga bagi seorang atlet.



PADA Agustus hingga awal September lalu Indonesia dipercaya menjadi tuan rumah penyelenggaraan Asian Games yang diikuti 45 negara. Pada kompetisi olahraga tingkat Asia ini Indonesia mengirimkan wakilnya di 36 cabang olahraga. Salah satunya adalah bola voli.

Di cabang olahraga ini dua pemain dari klub voli **bankjatim** yaitu Asih Titi Pangestuti dan Megawati Hangesti Pertiwi ikut memperkuat tim nasional. "Pastinya senang. Ikut voli mulai dari junior kemudian sekarang bisa membawa nama Indonesia. Rasanya bangga. Ini juga mengangkat nama **bankjatim**," kata Mega.

Pengalaman mengikuti defile atlet disambut ribuan penonton membekas di ingatan keduanya. Kerasnya perlawanan dari tim-tim negara lain yang secara posisinya lebih tinggi tidak bisa dilupakan begitu saja. Bertemu dan menghadapi pemain luar negeri yang selama ini diidolakan juga menjadi pengalaman tersendiri.

"Ketemu pemain-pemain dari China yang tinggi-tinggi dan mainnya bagus-bagus, kita cuma bisa bilang 'wah keren ya'. Yang biasanya kami lihat dari youtube, kemarin bisa lihat langsung. Kami tidak heran mereka mainnya bagus karena negara sudah melakukan pemusatan latihan sejak mereka kecil. Jadi chemistry antar pemain sudah terbentuk. Tidak seperti di sini yang berapa bulan menjelang pertandingan baru dikumpulkan," kata Asih yang biasanya berposisi sebagai *quicker* ini.

Dari target delapan besar yang ditetapkan Kemenpora, timnas Voli Indonesia berada di posisi ketujuh. Perjuangan mereka berhenti di perempat final. "Walaupun kalah, tapi lega karena kita sudah berjuang dan menunjukkan permainan yang terbaik," tambah Mega.

Untuk bisa terpilih menjadi anggota tim nasional tentu tidak

mudah. Kerja keras bahkan sudah dimulai sejak keduanya masih usia sekolah. Jika remaja umumnya memiliki banyak waktu untuk bermain, mereka harus berlatih setiap hari. Bahkan sehari dua kali jika mendekati pertandingan skala besar.

Kedua pemain andalan tim voli **bankjatim** tersebut sudah mengenal voli sejak usia anak-anak. Asih yang besar di Banjarnegara memiliki orang tua penggemar olahraga. "Akhirnya sama bapak dimasukkan ke klub voli yang ada di Banjarnegara," kata Asih. Tidak berbeda dengan Mega yang juga didaftarkan sang ayah ke salah satu klub di Jember karena orang tuanya menggemari olahraga ini.

Meskipun mengaku terpaksa, keduanya mengikuti perintah orang tua untuk tetap menggeluti olahraga yang pada awal penelesaiannya disebut Mintonette ini. Mega bahkan sudah harus merasakan jauh dari orang tuanya yang ada di Jember dan bergabung dengan klub yang ada di Surabaya sejak SMP. "Ya belajar mandiri. Sampai sekarang sudah biasa melakukan semua sendiri, menyiapkan latihan dan lain-lain," ujar perempuan dengan tinggi badan 185 cm ini.

Meskipun dulunya terpaksa, keduanya kini sudah membanggakan kedua orang tuanya.

KEAKRABAN BIKIN KERASAN

Berlatih pagi dan sore hari kerap membuat jenuh. Namun kehadiran teman-teman se-klub membuat suasana menjadi lebih hangat.

Asisten pelatih klub voli putri **bankjatim** Kiki Irianti mengakui, menghadapi banyak perempuan memang lebih kompleks. "Ada galau-galaunya. Kalau pas dapat masalah harus disiasati biar tetap fokus latihan. Pendekatannya beda," kata Kiki.

Bahkan ia mengaku sebagai asisten pelatih ia tidak hanya berurusan dengan masalah teknis saja. "Saya akhirnya ya jadi sopir, ibu, kakak, tapi juga pelatih," ujarnya sambil tersenyum.

Bagi Mega yang dari sisi usia lebih muda dibandingkan dengan pemain lain di klub, awalnya memang tidak mudah. "Ya sungkan-sungkan sama yang senior. Tapi mereka baik *kok*, jadi lama-lama ya biasa," ujar penyuka K-Pop ini. ■



Nama: **Asih Titi Pangestuti**

Tempat/tanggal lahir: Banjarnegara/ 14 November 1993

Pendidikan: SDN 5 Krandegan, Banjarnegara
SMPN 2 Bawang, Banjarnegara
SMAN 10 Surabaya
Univ. Yos Sudarso Surabaya

Klub sebelumnya: BRAVO BANJARNEGARA

Posisi: Quicker/middle blocker

Hobby: Kuliner



Nama: **Megawati Hangesti Pertiwi**

Tempat / tanggal lahir: Jember / 20 September 1999

Pendidikan: SDN Jember Kidul 02
SMPN 29 Surabaya
SMAN 10 Surabaya
Universitas Kahuripan Kediri

Klub sebelumnya: VIDO JEMBER

Posisi: Open Spiker

Hobby: membaca



Kiki Irianti, Asisten Pelatih Klub Voli Putri **bankjatim** diapit dua Srikandi kebanggaan **bankjatim**.

★ **ACHMAD ZULKARNAIN**

Gigih Tekuni Fotografi

Fisik yang kurang sempurna tidak menjadi penghalang bagi Achmad Zulkarnain untuk terus berkarya. Dengan kegigihannya ia sekarang sudah banyak dikenal sebagai fotografer fashion yang bisa menghasilkan karya apik.

BERAWAL dari ketidaksengajaan, Achmad Zulkarnain atau yang biasa disapa Bang Dzoel kini semakin getol menekuni dunia fotografi. Keterbatasan fisik yaitu dilahirkan tanpa lengan dan kaki tidak menjadi penghalang baginya untuk terus menghasilkan karya terbaik. Jika seseorang mau berusaha, maka tidak ada yang tidak mungkin.

Fotografer asal Banyuwangi ini berhasil membangun bisnis fotografi yang berkembang pesat setelah ia menekuni minatnya pada bidang tersebut beberapa tahun yang lalu. Kiprahnya bahkan mendapat perhatian dari media internasional Al Jazeera yang membuat namanya semakin dikenal.

Kecintaannya terhadap dunia foto dimulai saat ia bekerja di sebuah warung internet dan sekaligus menawarkan jasa foto. "Kadang-kadang saat teman saya (pemilik warnet) tidak berada di tempat, saya membantunya mengambil pasfoto untuk para pelanggan. Di saat yang sama saya belajar cara mengoperasikan kame-

ra DSLR secara umum, dan tak lama kemudian saya pun terpancing," kata Achmad Zulkarnain.

Mulai menikmati berada di belakang kamera, pada suatu waktu Dzoel memutuskan untuk membeli kamera dengan cara mencicil. Dia pun terus menekuni pelajaran memotret hingga akhirnya menjadi terkenal sebagai

seorang fotografer.

Pria berusia 25 tahun ini mendirikan usahanya sendiri yang bernama DZOEL, dan dengan cepat menjadi sensasi di daerahnya. Dengan gangguan fisiknya, ia harus menemukan caranya sendiri untuk menggunakan kamera.

Mulai dari mendorong kamera ke wajahnya untuk mengubah ISO, fokus dan zoom, hingga menggunakan mulutnya untuk menghidupkan dan mematikan kamera. Dia juga memanfaatkan kulit lebih di ujung tangannya untuk menekan tombol shutter. "Saya memiliki cara sendiri untuk melakukan sesuatu. Saya tidak ingin orang melihat gambar saya dan memikirkan siapa saya. Saya hanya ingin mereka melihat kreativitas saya," kata Dzoel kepada Al Jazeera.

Untuk mempelajari teknik fotografi, pada awalnya Dzoel melihat artikel di internet dan tutorial di YouTube. Untuk menghasilkan foto yang baik, ia juga belajar untuk menstabilkan tubuh supaya foto yang dihasilkan tidak kabur terutama saat menggunakan lensa-lensa berat seperti EF-S18-55mm.

'Lakukan yang terbaik untuk diri kita selagi Tuhan masih memberikan napas. Fotografi bukan hanya berbicara tentang lensa. Tapi tentang spirit' kalimat ini menjadi penyemangat Dzoel yang mengaku sempat minder bahkan ingin bunuh diri ini. Menurutnya, jika seseorang itu menginginkan untuk menjadi yang terbaik, maka harus menghilangkan pikiran bahwa ia adalah seorang penyandang cacat. "Untuk menjadi yang terbaik itu tidak harus sempurna," ujarnya tegas. ■



cepat

mudah

layanan
24 jam

INFO
BANK JATIM
14044

Layanan Info **bankjatim** 14044:

- Informasi Produk
- Informasi Saldo dan transaksi
- Pemblokiran kartu ATM
- Pengaduan Nasabah

 Bank Jatim
 bank_jatim
 bankjatim
 Bank Jatim



Terdaftar & diawasi oleh:



www.bankjatim.co.id



Deposito Valas

- ✓ Nikmati kenyamanan dan kemudahan berinvestasi dalam **mata uang USD** dan dapatkan **MAP GIFT VOUCHER** langsung tanpa diundi
- ✓ Periode : **1 Oktober-31 Desember 2018**
*syarat ketentuan berlaku

Terdaftar & diawasi oleh:



www.bankjatim.co.id