

57 tahun

#maju **bersama** anda

Berperan Bangun Ekonomi Jatim

Surat Berharga
Negara, Apa
Manfaatnya?

Mengenal
Bancassurance
Apa Bedanya
dengan
Asuransi Biasa?

■ **EVENT**

KEBERSAMAAN
RAYAKAN HARI
JADI KE 57

■ **SOCIAL RESPONSIBILITY**

BANK JATIM SERAHKAN
MOBIL AMBULANCE KE
RSUD KABUPATEN NGANJUK

■ **HARJAKASI DAN HUT RI**

PEMKAB SITUBONDO
GANDENG BANK JATIM
GELAR BERBAGAI LOMBA

■ **IDE BISNIS**

BISNIS CLOTHING
PUNYA LABA TAK
PERNAH KERING



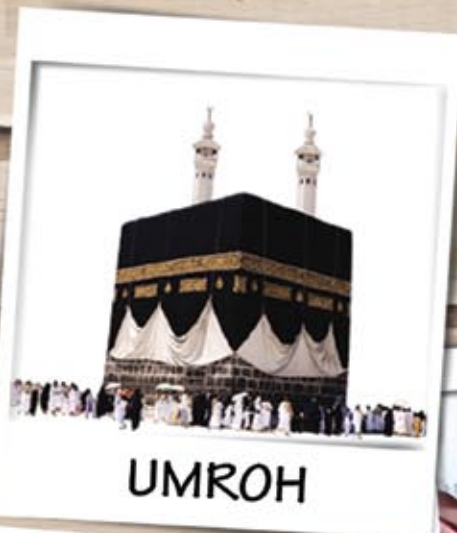
Tentukan pilihan Anda,
tetap nikmati bunganya!

SIKLUS

Bunga Plus

Wujudkan
impian Anda

Wish List



- ✓ Program Bunga Plus
- ✓ Bunga kompetitif
- ✓ Syarat dan ketentuan berlaku
- ✓ Warna barang pada gambar hanya ilustrasi



Bank Jatim



bank_jatim



bankjatim



Bank Jatim

Terdaftar & diawasi oleh:



www.bankjatim.co.id

MENJAWAB TANTANGAN SETELAH 57 TAHUN

SYUKUR *alhamdulillah*, **bankjatim** telah hadir melayani masyarakat Jawa Timur dan Indonesia selama 57 tahun. Dan kami terus berupaya memberi warna bagi kemajuan perekonomian negeri ini.

Tentu saja sejarah panjang **bankjatim** tak lepas dari kisah jatuh dan bangun, sejarah panjang tentang kerja keras menegakkan eksistensi di tengah kompetisi perbankan yang semakin ketat. Perjalanan panjang itu tidak selamanya mulus. Juga ada banyak inspirasi dari perjalanan 57 tahun tersebut, terutama dalam upaya kita bersama mengangkat derajat usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Jawa Timur.

Kini, **bankjatim** telah tumbuh menjadi bank yang kredibel. Tata kelolanya semakin akuntabel seiring dengan keterlibatan publik yang lebih luas setelah pencatatan saham di Bursa Efek Indonesia (BEI). Kinerja **bankjatim** juga semakin konsisten menunjukkan peningkatan dari tahun ke tahun. Indikator-indikator kunci perbankan di **bankjatim** pun terus membaik.

bankjatim hari ini terbentuk dari sebuah proses panjang dan berlapis-lapis. Pengalaman baik dan buruk, terang matahari dan hujan badai, membuat bank kebanggaan masyarakat Jawa Timur ini bisa terus eksis memberi yang terbaik bagi para pemangku kepentingannya. **bankjatim** hari ini adalah sebuah bangunan sejarah besar yang dibentuk oleh tangan dan pikiran banyak orang, bahkan oleh mereka yang tidak tercatat secara resmi.

Perjalanan panjang **bankjatim** dengan segala kiprahnya itulah yang kemudian dituangkan dalam *Laporan Utama* di majalah ini. Tema utama tersebut semoga bisa terus merawat ingatan tentang sebuah bank yang dilahirkan dengan niat tulus nan mulia untuk membangun negeri. Tak ada yang berubah dari **bankjatim** 57 tahun silam, hari ini, dan bentangan tahun ke depan akan senada, tekad dan kerja keras yang tiada henti untuk menggerakkan ekonomi rakyat. Hanya dengan tekad dan kerja keras itulah kita bisa menjawab tantangan ke depan yang pasti bakal semakin kompleks dan dinamis.

Manajemen **bankjatim** menghaturkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Gubernur Jawa Timur Dr. H Soekarwo, M, Hum, Wakil Gubernur Drs H. Saifullah Yusuf, pimpinan dan anggota DPRD Jatim dan kabupaten/kota, para kepala daerah, dan pemegang saham yang selama ini senantiasa menyemangati kami untuk terus bekerja memberikan yang terbaik bagi masyarakat.

Ucapan terima kasih tak terhingga juga kami haturkan untuk seluruh nasabah, mitra kerja, dan masyarakat secara umum yang terus mempercayai **bankjatim** untuk membantu beragam transaksi keuangan yang mereka butuhkan.

Tentu saja manajemen juga melayangkan ucapan terima kasih tak terhingga untuk seluruh keluarga besar **bankjatim** yang selama ini terus bekerja keras membesarkan perusahaan dan memberi pelayanan yang maksimal kepada masyarakat pengguna jasa **bankjatim**. Tanpa kehadiran para staf dan seluruh tim yang bergerak penuh dedikasi itu, maka semua kinerja **bankjatim** ini tidak akan bisa kita capai dengan baik.

Akhir kata, jejak panjang perjalanan **bankjatim** ini seyogianya kita ambil *ibrah* dan hikmahnya agar kita bisa menatap masa depan yang lebih cerah dan penuh berkah.

Selamat membaca.

R. Soeroso
Direktur Utama



■ EVENT

Kebersamaan Rayakan Hari Jadi ke 57 | **06**

■ BERITA EKONOMI

Soekarwo Raih Penghargaan Kepala Daerah Inovatif 2018 | **07**

Bl: Menyempitnya Lahan Jadi Tantangan Pertanian di Jatim | **07**



■ LAPORAN UTAMA

57 Tahun Berperan Bangun Ekonomi Jatim | **08**

Tidak mudah bagi keluarga besar bankjatim bisa menjaga eksistensi hingga 57 tahun. Sebuah perjalanan panjang untuk bisa menggapai dan mempertahankan kinerja positif bank milik Pemerintah Provinsi Jawa Timur ini.

Inovasi dan Konsistensi jadi Kunci | **11**

■ SYARIAH

Yuk, Kenali Istilah Perbankan Syariah | **12**



■ OPINI

Corporate Image, Tanggung Jawab Siapa? | **14**

■ SOCIAL RESPONSIBILITY

Bank Jatim Serahkan Mobil Ambulance ke RSUD Kabupaten Nganjuk | **16**

■ INVESTOR NEWS

Surat Berharga Negara, Apa Manfaatnya? | **17**

■ LENSEA BJTM | 20

■ MONEY

Mengenal Bancassurance Apa Bedanya dengan Asuransi Biasa? | **22**



■ BERITA CABANG

HARJAKASI DAN HUT RI
Pekab Situbondo Gandeng Bank
Jatim Gelar Berbagai Lomba | **23**

■ UMKM



Ulet Besarkan Usaha Tahu Sumedang | **24**

■ IDE BISNIS

Bisnis Clothing Punya Laba Tak Pernah Kering | **26**



■ STRATEGI

Kredit Multiguna Ini Keunggulan dan Manfaatnya | **29**

■ TEKNOLOGI

Tren Game Online Lima
Smartphone Ini Patut Dilirik | **30**



■ KESEHATAN

Autoimun, Penyakit Kesalahan
Sistem Kekebalan dalam Tubuh | **32**

■ DESTINASI



Kampung Tematik yang Menggelitik Perhatian | **33**

■ KULINER

7 Kreasi Tumpeng Ini Tak Akan Bikin Bosan
di Malam Agustusan | **34**

■ BUDAYA

Toron, Ikhtiar Mengisi Ulang
Baterai Kehidupan | **35**

■ BINTANG

"Kita Sambut... Para Pembawa Acara
Andalan bankjatim...!" | **36**

■ INSPIRASI

Ananda dan Nina, Paskibraka
Nasional Kebanggaan Jatim | **38**

BERLARI MENATAP MASA DEPAN

bankjatim telah memasuki usia ke-57 pada tahun ini. Jika kita tarik benang merah sejarah dan bagaimana bank ini didirikan untuk menyokong perekonomian masyarakat Jawa Timur, rasanya ada banyak hal yang bisa dibanggakan. **bankjatim** menjadi bagian dari ikhtiar untuk menggerakkan perekonomian lokal; membantu membesarkan usaha-usaha berskala mikro, kecil, dan menengah; serta mewujudkan kesejahteraan bersama.

Dalam perjalanan lebih dari setengah abad ini, banyak prestasi digoreskan. Tentu saja juga masih ada hal yang perlu ditingkatkan agar kualitas pelayanan bank kebanggaan masyarakat Jawa Timur ini bisa terus terkerek.

Majalah **bankjatim** yang kini ada di hadapan para pembaca sekalian bakal membahas secara khusus tentang beragam detil perjalanan **bankjatim**. Kerangka temanya adalah "Maju Bersama Anda", frase yang secara tegas menunjukkan bahwa: tanpa Anda, **bankjatim** tak akan sebesar ini; kemajuan hanya akan

diraih bila kita melangkah bersama-sama. Dengan kebersamaan itulah, **bankjatim** dan seluruh pemangku kepentingannya akan berlari menatap masa depan yang lebih baik.

Di majalah ini, kami juga tetap menghadirkan sejumlah rubrik inspiratif lainnya. Kami angkat seluk-beluk usaha *clothing line* yang kini men-

jadi tren bisnis di kalangan anak muda.

Banyak di antara mereka yang membikin *clothing line* sendiri untuk mengeruk pendapatan dari penjualan beragam busana. Bisnis ini terutama banyak dimainkan oleh anak-anak muda yang tenar di media sosial, atau yang kerap

disebut *influencer*. Ketenaran itulah yang menjadi modal awal untuk menggarap bisnis *clothing line*. Bagaimana seluk-beluk dan keuntungannya? Bisa disimak di rubrik *Ide Bisnis*.

Rubrik-rubrik informatif lain tak lupa hadirkan untuk memberi inspirasi bagi Anda. Di rubrik *Money*, ada pembahasan tentang *bancassurance*, yaitu produk hasil kolaborasi perusahaan asuransi dan perbankan. Kami juga mengajak Anda ke Madura melalui rubrik *Budaya* yang mengangkat soal tradisi "toron" alias mudik di Pulau Garam tersebut.

Di rubrik *Inspirasi*, kita akan berkenan dengan jajaran pasukan pengibar bendera pusaka alias Paskibraka Jawa Timur yang telah mengibarkan Sang Merah Putih ke puncak tertingginya saat upacara peringatan kemerdekaan Indonesia. Tentu saja juga masih banyak rubrik lain yang kami harapkan bisa memberi inspirasi bagi para pembaca.

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



Kebersamaan Rayakan Hari Jadi ke 57

Ruang Bromo yang terletak di lantai 5 kantor pusat **bankjatim**, Jumat (17/8/2018) lalu tampak meriah. Karyawan dari kantor pusat serta beberapa kantor cabang yang ada di Surabaya tumpah ruah ikut menghadiri rangkaian acara HUT Bank Jatim ke 57.

DIREKSI dan karyawan serta undangan bersama-sama duduk di atas lantai berbalas karpet. Nuansa kebersamaan dan kekeluargaan hangat terasa.

"Hari ini kita memperingati Hari Kemerdekaan Republik Indonesia yang ke 73 sekaligus ulang tahun **bankjatim** yang ke 57. Di usianya yang ke 73 mari kita wujudkan Indonesia sebagai bangsa yang maju dan mandiri," kata Direktur Utama **bankjatim** R. Soeroso dalam sambutannya. Di usia yang sudah menginjak 73 tahun ini, Indonesia sudah menjadi bangsa yang

diperhitungkan baik di tingkat regional maupun internasional. Namun tetap diperlukan terobosan agar bisa menjadi lebih baik lagi. Tidak boleh terjebak dalam zona nyaman.

Bagi **bankjatim** sendiri, pembenahan dan inovasi terus dilakukan. "Kita harus memiliki keyakinan dan terus berbenah. Masa depan **bankjatim** ada di tangan anak-anak muda," ujarnya. Bagi seluruh SDM **bankjatim**, ia berpesan bahwa peningkatan kompetensi memang penting namun tetap harus dilengkapi dengan

integritas.

Seperti tahun-tahun sebelumnya, pada peringatan hari ulang tahunnya, **bankjatim** menampilkan bakat-bakat terpendam dari para karyawannya. Dalam **bankjatim Got Talent**, karyawan perwakilan dari masing-masing divisi dan kantor cabang yang sudah lolos seleksi menampilkan kemampuan terbaiknya. Mulai dari tari kontemporer, menyanyi hingga *beat box* ditampilkan di sini. Kehebohan suporter yang dibawa masing-masing peserta juga menjadi daya tarik tersendiri.

Yang tidak kalah seru adalah kompetisi video yang diikuti oleh seluruh kantor cabang. Kreativitas membuat *content* video yang menarik diadu di sini. Siapa sangka di balik kesan serius para bankir ini ternyata tersimpan sisi humornya juga.

Pada kesempatan ini diserahkan pula UMKM Awards bagi usaha binaan **bankjatim** yang berkinerja baik. Berbeda dengan tahun sebelumnya, Bank Jatim Peduli UMKM Awards tahun ini terbagi dalam dua kategori yaitu kategori usaha Mikro dan Kecil. Untuk kategori usaha mikro dimenangkan oleh H. Syamsul Arif dengan usaha Kopi Arabika HAS dari Kantor Cabang Situbondo. Sedangkan kategori usaha kecil dimenangkan debitur kantor cabang Magetan yaitu Rustam dengan industri kerajinan anyaman bambu.

Berbeda dengan tahun-tahun sebelumnya, pada hari jadi kali ini **bankjatim** menyelenggarakan karya tulis jurnalistik untuk wartawan media cetak dan *online*. Mengambil tema 'Bank Jatim Maju Bersama Anda', lomba ini diikuti puluhan wartawan, tidak hanya dari Jawa Timur saja tetapi juga dari kota-kota lainnya di Indonesia.

Keesokan harinya acara peringatan Hari Ulang Tahun **bankjatim** dilanjutkan dengan jalan sehat di lapangan parkir Lenmarc Mall Surabaya. ■





■ Pakde Karwo (kanan) saat menerima penghargaan sebagai Kepala Daerah Inovatif kategori Lifetime Achievement yang diserahkan oleh Dirut Koran Sindo, Sururi Al Faruq dalam acara Penyerahan Penghargaan Kepala Daerah Inovatif (KDI) 2018, di Anjungan Pantai Losari, Makassar, Kamis (30/8).

Soekarwo Raih Penghargaan Kepala Daerah Inovatif 2018

SURABAYA, Gubernur Jawa Timur, Soekarwo berhasil meraih penghargaan Kepala Daerah Inovatif (KDI) 2018. Penghargaan serupa juga diterima Wali Kota Malang (Plt) Sutiaji.

Penghargaan disampaikan Dirjen Otonomi Daerah Kementerian Dalam Negeri (Kemendagri), Soni Soemarsono, dalam proses malam penganugerahan di Pantai Losari Makassar, Kamis (30/8/2018).

Hasil penjurian menempatkan 4 Gubernur, 12 Walikota dan 19 Bupati sebagai Kepala Daerah kategori inovatif. Di Jawa Timur, KDI diberikan kepada Gubernur Soekarwo dan Walikota Malang (Plt) Sutiaji.

Dirjen Otda, Soni Soemarsono menegaskan bahwa kepala daerah mendapat perlindungan hukum dalam menjalankan program inovatif. Karena itu, kepada Kepala Daerah harus juga berani dalam berinovasi.

"Perlu saya nyatakan, karena bertindak inovatif itu kadang dilakukan dengan pemikiran serta tindakan yang tidak biasa dan di luar rutinitas. Faktanya banyak yang nggak berani bergerak karena khawatir serta takut dikriminalisasi," ujar Soni Soe-

marsono.

Ditegaskannya, kegagalan sebuah proyek inovasi bukan sebuah kerugian bagi negara. Karenanya Pemerintah telah mengeluarkan PP 38/2017, yang memberikan perlindungan kepada kepala daerah untuk berinovasi. "Jadi rekan-rekan Kepala Daerah jangan gamang, bekerja tidak biasa akan mendorong akselerasi kemajuan," imbuhnya.

Penghargaan Kepala Daerah Inovatif digagas dan diselenggarakan sejak 2014. Diharapkan menjadi agenda tahunan, agar muncul secara *masive* gerakan inovatif dari daerah-daerah.

Walikota Malang (Plt) Sutiaji mengakui, Kota Malang berkomitmen mewujudkan kualitas layanan yang baik dan terukur. Lebih penting lagi, menguatkan kondusifitas daerah, seiring menggerakkan simpul-simpul ekonomi kreatif menjadi kekuatan untuk meningkatkan daya saing serta potensi investasi.

Pola mendengar dan menyapa secara langsung menjadi kekuatan bagi Walikota Malang terpilih masa bhakti 2018-2023 dalam meningkatkan kualitas pelayanan pada masyarakat. ■

BI: MENYEMPITNYA LAHAN JADI TANTANGAN PERTANIAN DI JATIM

SURABAYA, Bank Indonesia (BI) menyebut adanya sejumlah tantangan di sektor pertanian di Jawa Timur.

"Salah satu tantangan sektor pertanian di Jatim ialah menurunnya lahan yang dikonversi jadi lahan industri dan perumahan," kata Hermanta, Kepala Grup Advisory dan Pengembangan Ekonomi KPw BI Jatim di acara Sharing Session Digital Ekonomi, Selasa (7/8/2018).

Tantangan berikutnya, sebut Hermanta, ialah minimnya SDM (sumber daya manusia) yang jarang mau bekerja di sektor pertanian. Selain itu, beberapa komoditi masih impor karena komoditas dalam negeri kalah harga dan kualitas.

"Lainnya ialah tata niaga yang panjang sehingga harga di pasar tinggi," lanjutnya.

Untuk itulah, Hermanta menyampaikan beberapa yang menjadi jalan keluarnya. Diantaranya, meningkatkan produktivitas di tengah keterbatasan lahan yang semakin sempit dengan teknologi dan inovasi, meningkatkan add value, dan memangkas tata niaga melalui sinergi dengan startup atau pihak lainnya.

"Kami siap bersinergi dan kontribusi di sektor pertanian dan mengefisienkan tata niaga sehingga harga komoditas terjangkau. Kalau harga terjangkau, inflasi terkendali," ujarnya.

Dari sisi kemasan, Hermanta mengajak seluruh petani untuk bisa memberikan nilai tambah (*add value*) terhadap hasil tani melalui agro industrinya.

"Kalau dulunya petani hanya menjual gabah, sekarang bagaimana gabah diproses menjadi beras kualitas premium. Kalau digiling tidak pecah sehingga memenuhi unsur beras premiumnya. Lalu packaging-nya dikemas bisa 5 kg atau 10 kg," kata Hermanta.

"Di level pertanian harus berpikir kesana sehingga menghasilkan produk yang siap jual," lanjut Hermanta.

Menurut Hermanta, beberapa komoditas di Jatim mengalami surplus, kecuali kedelai dan jagung. "Kedelai dan jagung masih impor. Lainnya seperti telur, ayam, beras, dan komoditas lainnya sudah surplus," ujarnya. ■



57 Tahun Berperan Bangun Ekonomi Jatim



Tidak mudah bagi keluarga besar **bankjatim** bisa menjaga eksistensi hingga 57 tahun.

Sebuah perjalanan panjang untuk bisa menggapai dan mempertahankan kinerja positif bank milik Pemerintah Provinsi Jawa Timur ini.

BAGAIMANA sebenarnya sejarah berdirinya **bankjatim** hingga mengakar di masyarakat Jawa Timur ini?

bankjatim didirikan dengan nama PT Bank Pembangunan Daerah Djawa Timur pada 17 Agustus 1961 dengan akta yang dibuat oleh Notaris Anwar Mahajudin, No. 91 tanggal 17 Agustus 1961. Dengan adanya Undang-Undang No. 13 tahun 1962 tentang Ketentuan Pokok Bank



Pembangunan Daerah, yang mengharuskan Bank Pembangunan Daerah didirikan dengan Peraturan Pemerintah Daerah, maka Pemerintah Daerah Tingkat I Jawa Timur mengeluarkan Peraturan Daerah No. 2 tahun 1976. Atas dasar peraturan daerah tersebut, nama PT Bank Pembangunan Daerah Djawa Timur diubah menjadi Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur.

Peraturan Pemerintah Daerah tersebut disahkan oleh Menteri Dalam Negeri dalam Surat Keputusan No. Pem.10/5/26-18 tanggal 31 Januari 1977 dan diumumkan dalam Lembaran Daerah Propinsi Daerah Tingkat I Jawa Timur Tahun 1977 Seri C No. I/c tanggal 1 Februari 1977.

Peraturan Daerah tersebut mengalami beberapa kali perubahan, dan yang terakhir diubah dengan Peraturan Daerah No. 11 tahun 1996, tanggal 30 Desember 1996 yang disahkan oleh Menteri Dalam Negeri dengan Surat Keputusan No. 584.35-280 tanggal 21 April 1997.

Dengan pengesahan Peraturan Daerah No. 1 tahun 1999 oleh DPRD Provinsi Jawa Timur tanggal 20 Maret 1999, dan oleh Menteri Dalam Negeri dengan Surat Keputusan No. 584.35-317 tanggal 14 April 1999, maka bentuk hukum Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur diubah dari Perusahaan Daerah menjadi Perseroan Terbatas.

Perubahan status bentuk hukum tersebut sesuai dengan akta No. 1 tanggal 1 Mei 1999 yang dibuat oleh Notaris R. Sonny Hidayat Julisty, S.H., dan telah disahkan oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia dengan Surat Keputusan No. C2.8227.HT.01.01.TH.99 tanggal 5 Mei 1999 serta diumumkan dalam Lembaran Berita Negara Republik Indonesia tanggal 25 Mei 1999 No. 42, Tambahan Berita Negara Republik Indonesia No. 3008/1999.

Seiring dengan perkembangan perekonomian dan dalam rangka memenuhi persyaratan sebagai BPD Regional Champion yang salah satunya parameternya adalah untuk memperkuat permodalan, maka dilakukan perubahan Anggaran Dasar Perseroan berdasarkan Akta Pernyataan Keputusan Rapat Umum Luar Biasa Perseroan Terbatas Nomor 89 tanggal 25 April 2012, dibuat oleh Notaris Fathiah Helmi, S.H., di Jakarta yang telah memperoleh persetujuan dari Kementerian Hukum dan HAM berdasarkan Surat Keputusan Nomor AHU-22728.AH.01.02. Tahun 2012 tanggal 30 April 2012, telah didaftarkan dalam Daftar Perseroan sesuai dengan Undang Undang Perseroan Terbatas dengan Nomor AHU-0038044. AH.01.09 Tahun 2012 Tanggal 30 April 2012 serta berdasarkan Surat Keputusan Bapepam tanggal 29 Juni 2012 dinyatakan efektif untuk pernyataan pendaftaran dan berubah nama menjadi PT Bank

Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk.

Seiring dengan perkembangan perekonomian dan dalam rangka memenuhi persyaratan sebagai BPD Regional Champion yang salah satunya parameternya adalah untuk memperkuat permodalan, maka dilakukan perubahan Anggaran Dasar Perseroan berdasarkan Akta Pernyataan Keputusan Rapat Umum Luar Biasa Perseroan Terbatas Nomor 89 tanggal 25 April 2012, dibuat oleh Notaris Fathiah Helmi, S.H., di Jakarta yang telah memperoleh persetujuan dari Kementerian Hukum dan HAM berdasarkan Surat Keputusan Nomor AHU-22728.AH.01.02. Tahun 2012 tanggal 30 April 2012, telah didaftarkan dalam Daftar Perseroan sesuai dengan Undang Undang Perseroan Terbatas dengan Nomor AHU-0038044. AH.01.09 Tahun 2012 Tanggal 30 April 2012 serta berdasarkan Surat Keputusan Bapepam tanggal 29 Juni 2012 dinyatakan efektif untuk pernyataan pendaftaran dan berubah nama menjadi PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk.

bankjatim mulai melakukan kegiatan operasional sesuai Surat Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. BUM 9-4-5 pada tanggal 15 Agustus 1961. Sedangkan Unit Usaha Syariah (UUS) dibentuk dan mulai beroperasi sejak tanggal 21 Agustus 2007 sesuai dengan surat Persetujuan Prinsip Pendirian UUS dari Bank Indonesia No. 9/75/DS/Sb tanggal 4 April 2007

Entitas induk terakhir dari **bankjatim** adalah Pemerintah Provinsi Jawa Timur

bankjatim memperoleh izin untuk beroperasi sebagai Bank Devisa berdasarkan SK Direksi Bank Indonesia ("BI") No 23/28/KEP/DIR tanggal 2 Agustus 1990.

Sesuai dengan Pasal 3 Anggaran Dasar Bank tersebut, ruang lingkup kegiatan **bankjatim** adalah menjalankan kegiatan usaha di bidang perbankan, termasuk perbankan berdasarkan prinsip Syariah serta kegiatan perbankan lainnya yang lazim sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Tugas utama **bankjatim** adalah ikut mendorong pertumbuhan potensi ekonomi daerah melalui peran sertanya dalam mengembangkan sektor-sektor usaha kredit kecil dan menengah dalam rangka memperoleh laba yang optimal. Kegiatan utamanya yaitu menghimpun dan menyalurkan dana serta memberikan jasa-jasa perbankan lainnya. ■

milestone

1961

PENDIRIAN

PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk

1976

Perubahan status ke
Badan Usaha Milik Daerah

1988



Obligasi pertama sebesar
Rp 25 miliar

1990

Peningkatan Status ke
Bank Devisa

1991

Obligasi kedua sebesar
Rp 50 miliar



1999

Perubahan Status dari
Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) menjadi
Perseroan Terbatas

2003



Obligasi ketiga sebesar
Rp 400 miliar

2007

Pembentukan Unit Usaha
Bank Jatim Syariah

2017

- ➔ Pembukaan Kantor bankjatim cabang Batam
- ➔ Meluncurkan program dan produk-produk baru, di antaranya:
 1. Yuan Remittance
 2. Giro Plus
 3. Jatim Indag Card
 4. JS Proteksi plan(bancassurance kerjasama dengan PT Asuransi Jiwasraya)
 5. Smile Premium Link dan Jempol Link (bancassurance kerjasama dengan PT Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG life)
- ➔ Penambahan anggota direksi perseroan (dari 5 menjadi 7 direksi)

2016

- ➔ Peringkat 1 Annual Report Award 2015 Kategori Bumd Listed
- ➔ Launching Program Alone Agreement
- ➔ Tuan Rumah Simpda Nasional Periode 1/2016
- ➔ Launching Mobile Bankjatim
- ➔ Launching Produk Sipandai



2015

- ➔ Meluncurkan layanan Jatim Prioritas, Tabungan SimPel, Tabungan Siklus Nelayan, serta tabungan dan kredit SIUMI untuk usaha mikro dan kecil.
- ➔ Kerja sama dengan Perhimpunan BPR Milik Pemerintah Daerah (Perbamida) terkait pemberian fasilitas kredit linkage ke BPR.
- ➔ Mengucurkan kredit linkage ke BPR Jatim senilai Rp1 triliun untuk pembiayaan UMKM.

2014

Pembentukan
44 Unit Usaha Mikro



2013

Bank Jatim memiliki 40 Kantor Cabang, 1 kantor Cabang Syariah, 104 Cabang Pembantu, 3 Cabang Pembantu Syariah, 176 Kantor Kas, 47 Kantor Layanan Syariah, 155 Payment Point, 59 Kas Mobil, 6 mobil ATM, 479 ATM dan 1 CDM

2012

Penawaran Umum Perdana Saham Bank Jatim
pada 12 Juli 2012 dengan
20% saham publik

INOVASI DAN KONSISTENSI JADI KUNCI

Di usianya yang ke-57, **bankjatim** telah tumbuh menjadi salah satu Bank Pembangunan Daerah (BPD) terbesar dan terkuat di Indonesia, dengan pertumbuhan yang cukup progresif. Kinerjanya pun terus moncer di tengah kondisi perekonomian nasional yang cenderung melambat.

MESKI banyak tantangan yang dihadapi, mulai ketatnya persaingan antar industri perbankan, serta pengetatan suku bunga, namun **bankjatim** tetap mampu menunjukkan eksistensinya.

Apa yang menjadi kunci utama keberhasilan **bankjatim**, serta apa saja yang akan dilakukan ke depan? Berikut wawancara tim majalah **bankjatim** dengan Direktur Utama **bankjatim**, R Soeroso terkait perayaan hari jadi ke-57 **bankjatim**.

Apa strategi bankjatim menghadapi persaingan industri perbankan ke depan?

Inovasi dan konsistensi menjadi kunci utama. Artinya, konsistensi terhadap layanan, konsistensi terhadap produk serta komitmen untuk terus berinovasi serta menjalin sinergi dengan perusahaan lain.

Ini menjadi salah satu strategi kami menghadapi era kompetisi di masa depan. Salah satu strategi yang sudah kami lakukan adalah: pengembangan dalam sektor teknologi informasi. Adanya pengembangan layanan *virtual account* dan aplikasi QR Code yang segera kami luncurkan.

Dengan pengembangan layanan itu pula, di momen ulang tahun ke-57 juga sebagai sarana bagi **bankjatim** untuk meningkatkan kinerja serta percepatan literasi transaksi keuangan kepada masyarakat yang berbasis teknologi digital demi terwujudnya '**bankjatim** Maju Bersama Anda'.

Inovasi menjadi kunci bagi pertumbuhan bisnis di era saat ini. Selain inovasi yang sudah ada selama ini, ke depan inovasi dalam bidang apa yang menjadi fokus dari manajemen?

Tentunya teknologi informasi, di era disruptif saat ini. Teknologi informasi menjadi salah satu hal yang mau tidak mau, wajib menjadi perhatian utama seluruh perusahaan dalam segmen apapun. Namun nilai dari investasi teknologi informasi tersebut yang harus tetap kami perhitungkan. Tentunya dengan adanya analisa yang baik dan mendalam, kami dapat memilih strategi yang tepat guna untuk pengembangan sektor tersebut.

Dari sisi teknologi, industri perbankan kini menghadapi persaingan dari para pelaku fintech. Bagaimana bankjatim menyiapkan diri menghadapi era layanan jasa keuangan yang semakin berbasis teknologi?

bankjatim akan menggandeng pelaku *fintech* tersebut. Di era saat ini, sikap saling mengalahkan tidak akan menghasilkan apapun selain kehancuran. Dengan bersinergi dengan pelaku *fintech* tersebut. Harapan kami, kebutuhan masyarakat akan semakin mudah kami fasilitasi tanpa meninggalkan persaingan yang baik dan sehat.

Apa yang menjadi fokus utama bankjatim saat ini dan ke depannya terutama untuk mendorong perekonomian Jawa Timur?

Sesuai dengan planbis yang sudah dicanangkan dan disetujui OJK, yaitu pencapaian baik *funding*, *landing* maupun profit dan total aset kita sudah sesuai dengan RGB yang disetujui Bank Indonesia. Dan seperti yang dikatakan Bapak Gubernur bahwa *one director one innovation*, kami sudah membangun dalam bidang *people*, khususnya infrastruktur dan SDM, kedua *power* bisnis bagaimana memenangkan persaingan bisnis, ketiga teknologi mau tidak mau harus karena sudah *digital banking*.

Kedepannya **bankjatim** tetap fokus pada UMKM karena sesuai dengan teori ekonomi yang mengatakan negara yang dikatakan kuat ekonominya apabila minimal 2 persen jumlah penduduknya adalah *entrepreneurship*.

Dan di Jatim sudah betul sehingga terwujud pertumbuhan ekonominya lebih tinggi dari nasional karena UMKM-nya tumbuh begitu cepat.

Salah satu milestone utama bankjatim adalah pencatatan saham di Bursa Efek Indonesia (BEI). Sejauh mana manajemen merasakan dampak dari aksi go public tersebut, terutama dari perbaikan tata kelola perusahaan?

Menjadi salah satu emiten yang sudah tercatat di pasar bursa tentu berdampak langsung terhadap keterbukaan kami selaku korporasi (*disclosure*). Analogi gampang, masyarakat selaku *shareholder* kami dapat lebih mudah mengetahui rencana atau aksi korporasi yang kami lakukan. Bahkan pencapaian target pun sekarang dengan sangat mudah dapat diakses di *website* resmi kami atau melalui bursa efek.

Hal lain juga berdampak pada pelaksanaan *Good Corporate Governance* **bankjatim**. ■



Yuk, Kenali Istilah Perbankan Syariah

■ OLEH: **ERMA FATIMA**

PERKEMBANGAN bisnis perbankan syariah kini semakin menggembirakan. Bank Umum Syariah maupun Unit Usaha Syariah bermunculan. Bank Umum Syariah adalah bank syariah yang berdiri sendiri dalam menjalankan bisnisnya untuk memberi pelayanan dalam lalu lintas pembayaran. Adapun Unit Usaha Syariah yang selanjutnya disebut UUS, adalah unit kerja dari kantor pusat bank umum konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor atau unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah.

Bank Jatim juga memiliki Unit Usaha Syariah yang telah beroperasi sejak tanggal 21 Agustus 2007 yang selama ini lebih dikenal dengan Bank Jatim Syariah.

Banyak istilah-istilah perbankan syariah yang masih asing terdengar bagi masyarakat khususnya bagi para pebisnis. Berikut beberapa istilah yang digunakan oleh perbankan syariah:

1. Akad

Ikatan atau kesepakatan antara nasabah dengan bank yakni pertalian Ijab (pernyataan melakukan ikatan) dan Kabul (pernyataan penerimaan ikatan) sesuai dengan kehendak syariat yang berpengaruh pada obyek perikatan, misalnya akad pembukaan rekening simpanan atau akad pembiayaan.

2. Nisbah

Porsi bagi hasil antara *Shahibul Maal* dan *Mudharib* atas transaksi pendanaan dengan akad bagi hasil.

3. Shahibul Maal

Pemilik modal.

4. Mudharib

Pengelola modal.

5. Wadiah

Akad antara pemilik barang dan penyimpan barang dimana pihak penyimpan bersedia untuk menyimpan serta menjaga keselamatan barang yang dititipkan. Barang tersebut bisa berupa uang, emas atau barang berharga lainnya.

Rukun Wadi'ah:

- Barang berharga/uang yang disimpan (Wadi'ah)
- Pemilik barang/penitip (Muwaddi')
- Pihak yang menyimpan/bank (Mustawda')
- Ijab qobul/kata sepakat (Sighat)

Landasan syariah Wadi'ah:

"...Jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanahnya (titipannya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Tuhannya..." (Qs. Al Baqarah ayat 283)
Berkata Rasulullah SAW: "Tunaikanlah amanah (titipan) kepada yang berhak menerimanya dan jangan membalas khianat kepada orang yang telah mengkhianatimu" (HR. Abu Daud dan Tirmidzi menurut hadis ini hasan sedangkan Imam Hakim mengkategorikannya shahih). Berdasarkan jenisnya, Wadi'ah terdiri dari Wadi'ah Yad Amanah dan Wadi'ah Yad Dhamanah.

a. Wadi'ah Yad Amanah

Akad penitipan barang/uang dimana pihak penerima titipan tidak diperkenankan menggunakan barang/uang yang dititipkan dan tidak bertanggung jawab atas kerusakan atau kehilangan barang titipan yang bukan diakibatkan perbuatan atau kelalaian penerima titipan.

b. Wadi'ah Yad Dhamanah

Akad penitipan barang/uang dimana pihak penerima titipan dengan atau tanpa izin pemilik barang/uang dapat memanfaatkan barang/uang titipan dan penerima titipan menjamin untuk mengembalikan titipan tersebut secara utuh setiap saat ketika pemilik barang/uang menghendaki.

6. Mudharabah

Akad antara *Shohibul Maal* dan *Mudharib* untuk melaksanakan proyek tertentu yang sesuai dengan prinsip syariah dengan konsep bagi hasil sesuai nisbah yang telah disepakati di awal. Sedangkan kerugian ditanggung oleh pemilik modal.

Rukun Mudharabah:

- Pemilik dana (*Shahibul maal*)
- Pengusaha (*Mudharib*)
- Pekerjaan/proyek/kegiatan usaha ('*Amal*)
- Nisbah pembagian keuntungan (*Nisbaturibhin*)
- Ijab Qabul (*Sighat*)
- Modal (*Ra'sul Maal*)

Berdasarkan kewenangan yang diberikan kepada *Mudharib*, mudharabah dibagi menjadi *Mudharabah Mutlaqah* dan *Mudharabah Muqayyadah*.

a. Mudharabah Mutlaqah

Transaksi Mudharabah untuk sebuah proyek yang cakupannya tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis sesuai permintaan *Shohibul Maal*.

b. Mudharabah Muqayyadah

Transaksi Mudharabah untuk sebuah proyek yang cakupannya dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis sesuai permintaan *Shohibul Maal*.

7. Murabahah

Akad jual beli dimana harga dan keuntungan disepakati antara penjual dan pembeli. Jenis dan Jumlah barang dijelaskan dengan rinci. Barang diserahkan setelah akad jual beli dan pembayaran bisa dilakukan secara mengangsur/cicilan atau sekaligus. Dalam perbankan syariah akad ini biasa digunakan untuk pembiayaan KPR.

8. Ijarah

Akad sewa yang memberikan kepada penyewa untuk memanfaatkan barang yang akan disewa dengan imbalan uang sewa sesuai dengan kesepakatan dan setelah masa sewa berakhir maka barang dikembalikan kepada pemilik. Penyewa juga dapat memiliki barang yang disewa dengan pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa tersebut, yang kemudian disebut dengan *Ijarah Muntahiyah Bit Tamliq* (IMBT).

9. Musyarakah

Akad kerjasama antara dua pemilik modal atau lebih untuk menyatukan modalnya pada usaha tertentu sesuai prinsip syariah yang pelaksanaannya bisa ditunjuk salah satu dari para pihak. Pendapatan atau keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati.

Rukun Musyarakah:

- Pemilik Modal (*Syarik/Shahibul Maal*)
- Proyek/usaha (*Masyru'*)
- Modal (*Ra'sul Maal*)
- Ijab qabul (*Sighat*)
- Nisbah bagi hasil (*Nisbaturibhin*)

Nah, dengan beragam pengenalan istilah tersebut, semoga semakin membuat kita semua kian akrab dengan perbankan syariah, dan kemudian mempercayakan kebutuhan transaksi keuangan kita ke Bank Jatim Syariah. ■



Tabungan Barokah & Tabungan Haji Amanah

Tabungan Barokah

Simpanan yang memiliki prinsip bagi hasil (mudharabah) antara bank dan nasabah dengan nisab yang telah disepakati

Tabungan Haji Amanah

Simpanan yang memiliki prinsip bagi hasil (mudharabah) untuk mewujudkan niat dan langkah menuju Baitullah

Manfaat

- Dana nasabah dijamin aman;
- Diikutkan dalam program penjaminan pemerintah;
- Bebas biaya administrasi bulanan.

bankjatim
syariah

Tabungan Barokah

bankjatim
syariah

Tabungan Haji Amanah



Bank Jatim



bank_jatim



bankjatim



Bank Jatim

Terdaftar & diawasi oleh:



14044
INFO BANK JATIM

24 JAM
LAYANAN
atm

3366
BANGSA BERSAMA

bankjatim
Internet Banking

bankjatim
Mobile Banking

iB

www.bankjatim.co.id



CORPORATE IMAGE, TANGGUNG JAWAB SIAPA?

SETIAP individu pasti menginginkan dan berjuang untuk memiliki image atau citra yang baik dan positif terhadap dirinya. Berbagai macam daya upaya dilakukan "hanya" untuk sebuah pencitraan yang baik.

IMAGE yang baik tentu bakal berdampak positif ke individu tersebut, terutama untuk peningkatan karir dan hal-hal yang terkait pekerjaan. Sebagai contoh, seorang individu yang mampu membangun *image* bahwa dia adalah pakar di bidang manajemen, besar kemungkinan dia bakal laris dikontak berbagai perusahaan untuk menjadi pembicara atau konsultan.

Beragam cara bisa dilakukan seseorang untuk membangun *image*, misal-

nya dengan menulis buku, aktif menuangkan pikirannya di media sosial, aktif berkegiatan sosial, dan sebagainya. Dalam hal pembangunan *image* individu itu, tentu yang bertanggung jawab melakukannya adalah individu tersebut.

Namun bila yang membutuhkan citra positif adalah sebuah korporasi, instansi, organisasi atau perkumpulan, siapa yang bertanggung jawab? Menjadi bagian dari sebuah korporasi yang cukup dikenal masyarakat tentu sangat membangga-

kan. Tapi sadarkah kita, bahwa menjadi terkenal dan dibanggakan membutuhkan upaya dan waktu yang tidak sedikit? Dibutuhkan strategi dan perencanaan yang matang, komitmen yang kuat dari semua pihak serta konsistensi dan fokus terhadap tujuan.

Kita patut menyadari bahwa pada saat menjadi bagian dari sebuah korporasi, ada tanggung jawab besar yang juga dibebankan di pundak kita selain bekerja baik dan tidak melang-

gar aturan yang ada. Ya, menjaga nama baik korporasi merupakan tugas yang harus diemban oleh seluruh insan korporasi. Karena corporate image adalah citra perusahaan secara keseluruhan, bukan hanya terkait bagus-tidaknya sebuah produk atau jasa yang dikeluarkan korporasi tersebut. Contoh kecil yang bisa kita lakukan, misalnya, dengan tidak memakai narkoba dan bersikap baik dalam bermasyarakat. Itu akan ikut membentuk citra positif perusahaan kita di mata masyarakat.

Menurut hemat saya, rekam jejak sebuah korporasi yang terbalut dalam *corporate image* merupakan aset "mahal" yang harus direncanakan, dianggarkan biayanya, dikelola dengan baik, bahkan dihitung risikonya. Korporasi membutuhkan langkah strategis agar *corporate image*-nya meningkat. Saat *image*-nya melaju naik, kesadaran publik terhadap merk (*brand awareness*) yang dimiliki korporasi bakal ikut terkerek. Muaranya diharapkan akan ada peningkatan penjualan.

Mari kita lihat contohnya di dunia perbankan. Ada delapan risiko yang wajib dikelola perbankan sesuai Peraturan Bank Indonesia (PBI) No 5/8/PBI/2003 tentang Penerapan Manajemen Risiko bagi Bank Umum yang kemudian diperbarui dengan PBI No 11/25/PBI/2009, yaitu risiko kredit, risiko pasar, risiko likuiditas, dan risiko operasional, risiko hukum, risiko reputasi, risiko strategis, dan risiko kepatuhan.

Yang menarik, dari delapan risiko itu, terdapat risiko reputasi. Risiko Reputasi adalah risiko yang antara lain disebabkan adanya publikasi negatif yang terkait dengan kegiatan usaha bank atau persepsi negatif terhadap bank.

Dengan masuknya risiko reputasi dalam risiko yang harus dikelola perbankan, kita bisa menyimpulkan betapa pentingnya *corporate image*. Jika ini tidak dikelola dengan baik, dampaknya bisa sangat negatif: masyarakat tak percaya terhadap suatu bank, lalu enggan menjadi nasabah, kemudian bank kesulitan likuiditas dan tak bisa menjalankan bisnisnya dengan baik.

Penting untuk disampaikan di sini bahwa reputasi perusahaan bukan

hanya menjadi tanggung jawab *public relations*, bukan hanya tanggung jawab jajaran direksi dan dewan komisaris, namun menjadi tanggung jawab seluruh karyawan/karyawati sebuah korporasi. Pengelolaan reputasi atau citra perusahaan juga sudah tak selayaknya dianggap sebagai kegiatan yang "membuang-buang anggaran", karena sejatinya hanya dari reputasi yang baik, perusahaan bisa tumbuh dan berkembang.

Saya akan menyampaikan satu ilus-



OLEH: **EVI SANTI**

PENYELIA PUBLIC RELATION
CORPORATE SECRETARY

trasi sederhana. Ada pertanyaan simpel: (1) saat ini Anda bekerja dimana?, (2) apakah Anda bertransaksi atau menggunakan produk yang dijual oleh perusahaan Anda?, atau (3) seberapa sering Anda menggunakan layanan perusahaan Anda sendiri?

Saya jamin jawabannya sangat beragam. Ada yang menjawab, "Pasti saya pakai produk perusahaan saya" (mungkin karena aturan perusahaan atau memang produknya yang bagus).

Ada yang akan menjawab, "Jelas, saya pakai produk perusahaan saya dan bertransaksi pakai aplikasi kantor saya dong, karena sangat membantu."

Tapi, ada pula yang menjawab, "Ya jelas enggak, wong saya tahu kualitasnya."

Dari contoh tersebut dapat disimpulkan, bahwa mengelola *corporate image* bukanlah pekerjaan ringan dan dapat dipandang sebelah mata. *Corporate image* merupakan sebuah pekerjaan yang harus direncanakan dengan baik, dilakukan secara kontinyu dan bersama-sama. Pembentukan citra positif dapat dimulai dari hal kecil, yaitu menjadi *brand ambassador* bagi korporasi dan/atau produk yang dimiliki korporasi tersebut.

Bila setiap insan korporasi bangga menggunakan produk dan/atau layanan yang dimiliki oleh korporasinya, akan

menjadi sebuah langkah awal yang memudahkan terciptanya brand awareness bagi konsumen dan masyarakat, yang muaranya akan meningkatkan *corporate image* dan mampu mendukung pencapaian target bisnis perusahaan.

Iklan ataupun pemberitaan di berbagai media merupakan hal yang wajib dilakukan untuk pembentukan dan peningkatan *corporate image*, namun seluruh proses itu tidak akan berarti bila tidak diiringi dengan semangat seluruh bagian korporasi untuk menjaga dan turut serta meningkatkannya.

Selain menjadi *brand ambassador* untuk produk yang dimiliki oleh korporasi, hal paling mudah kedua adalah dengan cara menjadi pribadi yang lebih bisa menempatkan diri. Saat ini hampir seluruh individu menghamba pada sebuah kecanggihan teknologi yang bernama "media sosial". Dan melalui media sosial

pula-lah, pencitraan akan semakin mudah didapatkan.

Namun sebagai insan korporasi yang bertanggung jawab, sudah barang tentu kita tidak gegabah untuk membagikan seluruh kegiatan yang kita lakukan, apalagi yang tidak mencerminkan kegiatan korporasi kita. Misalnya, saat menggunakan seragam lengkap, tidak etis bila kita memposting sesuatu di luar kegiatan korporasi; atau saat jam kerja kita malah sibuk dengan *gadget* kita, di mana hal itu disaksikan langsung oleh nasabah atau masyarakat yang dilayani, atau kita malah keluar kantor di jam sibuk untuk kegiatan yang tidak ada hubungannya dengan pekerjaan kita. Selain menunjukkan ketidakprofesionalan, akan di-bully netizen saat kegiatan itu diposting di media sosial, hal yang pasti adalah *corporate image* perusahaan kita juga dipertaruhkan.

Semoga dari opini ini dapat sedikit membuka khasanah kita untuk lebih berhati-hati dan bertanggung jawab dalam menjaga *corporate image* kita. Karena dengan pencitraan yang positif, pemasaran dan promosi yang baik dan konsisten, serta komitmen dari seluruh pihak untuk bekerja baik dan bertanggung jawab untuk bersama-sama, saya yakin, *intangible asset* ini akan menghasilkan *tangible asset* yang luar biasa di masa datang. ■



Bank Jatim Serahkan Mobil Ambulance ke RSUD Kabupaten Nganjuk

Bencana alam memang tidak bisa kita prediksi kapan dan di mana datanginya. Salah satu dampak dari adanya bencana alam adalah kesehatan warganya.

MELALUI program *Corporate Social Responsibility (CSR)* di bidang kesehatan, **bankjatim** menyerahkan bantuan mobil ambulance untuk beberapa kabupaten/kota di Jawa Timur. Bertempat di RSUD Kabupaten Nganjuk, **bankjatim** yang diwakili oleh Avan Dhinawan selaku Pemimpin Subdivisi Komunikasi Eksternal-Corporate Secretary menyerahkan mobil Ambulance kepada dr. FX Teguh Prartono HU, SpPD selaku Direktur RSUD Kabupaten Nganjuk.

"Semoga pemberian mobil Ambulance kepada RSUD Kabupaten Nganjuk dapat membantu meningkatkan fasilitas kesehatan untuk masyarakat di Kabupaten Nganjuk" Ujar Avan setelah prosesi penyerahan secara simbolis. Pemberian mobil ambulance ini juga merupakan yang ketiga kalinya yang diberikan oleh **bankjatim** untuk wilayah Jawa Timur.

Dikatakan Avan, pemberian bantuan mobil Ambulance ini diharapkan dapat mengurangi beban ekonomi keluarga



tidak mampu di wilayah Kabupaten Nganjuk. "Dengan demikian alokasi biaya untuk menyewa transportasi ke rumah sakit dapat dipergunakan untuk kebutuhan ekonomi lainnya," tambahnya.

Direktur RSUD Kabupaten Nganjuk, FX Teguh Prartono HU, SpPD menyampaikan

terima kasihnya karena telah memberi kepercayaan untuk menerima unit ambulance tersebut. "Terima kasih atas bantuan **bankjatim** dan kami akan berupaya untuk lebih maksimal membantu masyarakat sebagai bentuk tanggung jawab yang diberikan kepada kami," ujarnya. ■

BANK JATIM UMKM AWARDS 2018

#HUT Bank Jatim 57 #UMKM Awards bankjatim



PADA edisi sebelumnya telah kami bahas mengenai UMKM Awards dan bertepatan dengan peringatan HUT **bankjatim** tanggal 17 Agustus kemarin, pemenang **bankjatim** UMKM Awards telah diumumkan.

Perlu diingat kembali bahwa UMKM Awards tahun ini berbeda dengan tahun sebelumnya, **bankjatim** Peduli UMKM

Awards Tahun 2018 terdapat dua kategori usaha yakni Mikro dan Kecil. Kategori Mikro diperuntukkan bagi usaha binaan **bankjatim** yang memiliki *plafond* pinjaman maksimal Rp 50 juta sedangkan Kategori Kecil untuk usaha binaan **bankjatim** yang memiliki *plafond* pinjaman Rp 50-250 juta. ■

PEMENANG UMKM AWARDS

KATEGORI USAHA MIKRO

- JUARA 1** Kopi Arabika HSA
➔ H. Syamsul Arif | Debitur Kantor Cabang Situbondo
- JUARA 2** Industri Kendang Jimbe
➔ Aris Mustakim | Debitur Kantor Cabang Blitar
- JUARA 3** Sego Burger
➔ Erni Wijayanti | Debitur Kantor Cabang Lumajang

KATEGORI USAHA KECIL

- JUARA 1** Industri Kerajinan Anyaman Bambu
➔ Rustam | Debitur Kantor Cabang Magetan
- JUARA 2** Batik Tulis Melati
➔ Zaini | Debitur Kantor Cabang Sumenep
- JUARA 3** Industri Pengolahan Hasil Laut 'Azizah'
➔ Mardiyanto | Debitur Kantor Cabang Pacitan



Surat Berharga Negara, Apa Manfaatnya?

■ OLEH: LUKAS YUDHI

SERINGKAH mendengar Pemerintah Indonesia menerbitkan obligasi, namun belum mengerti manfaat dan kenapa ada obligasi?

Surat Utang (Obligasi) merupakan salah satu efek yang tercatat di bursa di samping efek lainnya seperti saham, Sukuk, Efek Beragun Aset maupun Dana Investasi Real Estat.

Obligasi dapat dikelompokkan sebagai efek bersifat utang di samping Sukuk. Obligasi dapat dijelaskan sebagai surat utang jangka menengah panjang yang dapat dipindahtanggankan, yang berisi janji dari pihak yang menerbitkan untuk membayar imbalan berupa bunga pada periode tertentu dan melunasi pokok utang pada waktu yang telah ditentukan kepada pihak pembeli obligasi tersebut. Obligasi dapat diterbitkan oleh Perusahaan maupun Negara.

Perusahaan atau Negara menerbitkan obligasi sebagai alternatif pembiayaan atau sumber dana dari pihak eksternal seperti pinjaman bank dan penerbitan saham. Penerbitan obligasi disertai dengan tujuan penggunaan dana, jangka waktu, sistem pembayaran kupon dan pokok, dan persyaratan lainnya.

DAFTAR EFEK BERSIFAT UTANG

Sampai saat ini, terdapat beberapa efek bersifat utang yang tercatat di Bursa, antara lain:

- Obligasi Korporasi, yaitu obligasi yang diterbitkan oleh Perusahaan Swasta Nasional termasuk BUMN dan BUMD.
- Sukuk adalah Efek Syariah berupa sertifikat atau bukti kepemilikan yang bernilai sama dan mewakili bagian yang tidak terpisahkan atau tidak terbagi (syuyu'/undivided share), atas aset yang mendasarinya.
- Surat Berharga Negara (SBN) merupakan Surat Berharga Negara yang terdiri dari Surat Utang Negara dan Surat Berharga Syariah Negara.
- Surat Utang Negara (SUN) adalah surat berharga yang berupa surat pengakuan utang dalam mata uang rupiah maupun

valuta asing yang dijamin pembayaran bunga dan pokoknya oleh Negara Republik Indonesia sesuai dengan masa berlakunya. Ketentuan mengenai SUN diatur dalam Undang Undang Nomor 24 Tahun 2002 tentang Surat Utang Negara.

- Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) atau Sukuk Negara adalah surat berharga negara yang diterbitkan berdasarkan prinsip syariah, sebagai bukti atas bagian penyerahan terhadap Aset SBSN, baik dalam mata uang rupiah maupun valuta asing. Ketentuan mengenai SBSN diatur dalam Undang Undang Nomor 19 Tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara.



- Efek Beragun Aset (EBA) adalah Efek bersifat utang yang diterbitkan dengan Underlying Aset sebagai dasar penerbitan.

JENIS SURAT BERHARGA NEGARA

Ada berbagai macam produk Surat Berharga Negara yang diperjualbelikan, antara lain:

1. OBLIGASI NEGARA RITEL (**ORI**)
ORI adalah obligasi yang dijual kepada individu atau perseorangan Warga Negara Indonesia.

2. SUKUK NEGARA RITEL (**SR**)

SR adalah Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) yang dijual kepada individu atau perseorangan Warga Negara Indonesia.

3. FIXED RATE (**FR**)

FR adalah surat berharga yang berupa surat pengakuan utang dalam mata uang Rupiah yang dijamin pembayaran bunga dan pokoknya oleh Negara Republik Indonesia, sesuai dengan masa berlakunya.

4. PROJECT BASED SUKUK (**PBS**)

PBS adalah SBSN yang diterbitkan oleh Pemerintah dengan tingkat imbal hasil tetap. PBS diterbitkan dengan underlying proyek Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) tahun berjalan dan untuk membiayai kegiatan tertentu yang dilaksanakan oleh Kementerian Negara / Lembaga berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 56 Tahun 2011 tentang Pembiayaan Proyek melalui Penerbitan Surat Berharga Syariah Negara.

5. OBLIGASI NEGARA VALAS (**INDON**)

INDON adalah surat berharga yang berupa surat pengakuan utang dalam mata uang valuta asing yang dijamin pembayaran bunga dan pokoknya oleh Negara Republik Indonesia, sesuai dengan masa berlakunya.

6. OBLIGASI NEGARA VALAS (**INDOIS**)

INDOIS adalah surat pengakuan utang jangka panjang (di atas 12 bulan) dengan atau tanpa kupon, dalam denominasi valuta asing yang dijamin pembayaran kupon dan pokoknya oleh Negara Republik Indonesia, sesuai dengan masa berlakunya.

7. SAVING BOND RITEL (**SBR**)

SBR adalah Obligasi Negara yang dijual kepada individu atau perorangan Warga Negara Indonesia melalui Mitra Distribusi dan tidak dapat diperdagangkan di Pasar Sekunder sampai dengan jatuh tempo. Produk ini tidak dapat dicairkan sampai dengan jatuh tempo, kecuali pada masa early redemption.

KEUNTUNGAN MEMBELI SURAT BERHARGA NEGARA

Berikut adalah keuntungan membeli Efek Bersifat Utang, antara lain :

1. Mendapatkan kupon dari surat berharga yang dibeli. Pada umumnya tingkat kupon berada di atas suku bunga deposito perbankan, karena jika nilai kupon lebih kecil atau sama dengan suku bunga perbankan, akan lebih mudah bagi investor untuk menempatkan dana di deposito bank.
2. Memperoleh capital gain dari penjualan obligasi di pasar sekunder, apabila obligasi yang dibeli dapat diperjualbelikan.
3. Memiliki risiko yang relatif lebih rendah dibandingkan instrumen lain seperti saham, dimana pergerakan harga saham lebih berfluktuatif dibandingkan harga obligasi. Pada efek bersifat utang yang diterbitkan oleh Pemerintah dapat dikatakan sebagai instrumen yang bebas risiko, karena dijamin sendiri oleh Pemerintah Indonesia.
4. Banyak pilihan seri obligasi yang dapat dipilih oleh investor di pasar sekunder, investor dapat memilih dari kupon yang ditawarkan, sistem pembayaran, ataupun jangka waktu.

PERDAGANGAN EFEK BERSIFAT UTANG

Pada umumnya, instrumen efek bersifat utang diperdagangkan melalui mekanisme over the counter (OTC). Bursa menyediakan sistem khusus untuk memfasilitasi perdagangan efek bersifat utang, yang dikenal dengan nama FITS (Fixed Income Trading System). FITS merupakan sistem (automated remote trading) yang dimiliki Bursa Efek Indonesia untuk memfasilitasi perdagangan efek bersifat utang di Indonesia.

Disamping itu, juga terdapat sistem pelaporan untuk transaksi efek bersifat utang, yang dikenal dengan nama CTP-PLTE (Centralized Trading Platform – Pelaporan Transaksi Efek). CTP-PLTE merupakan sistem elektronik, yang dapat digunakan sebagai sarana perdagangan dan pelaporan transaksi efek bersifat utang.

Dengan diperdagangkannya efek bersifat utang, maka akan terjadi pembentukan harga efek bersifat utang, yang dipengaruhi oleh permintaan dan penawaran efek bersifat utang tersebut. Adapun dasar-dasar yang dapat mempengaruhi harga wajar efek bersifat utang yang diperdagangkan di Bursa, sebagai berikut:

Interest Rates

Besarnya suku bunga menjadi acuan bagi pembeli efek bersifat utang sebagai perbandingan dasar tingkat pengembalian yang diharapkan. Tingkat suku bunga pasar dalam hal ini dapat berupa BI rate. Ketika suku bunga pasar berubah, maka akan mempengaruhi

harga efek bersifat utang. Pada saat tingkat suku bunga pasar mengalami kenaikan, sementara besarnya tingkat pengembalian atas efek bersifat utang adalah tetap, maka return riil dari investor dianggap menjadi relatif lebih kecil. Hal ini akan menyebabkan terjadi aksi jual efek bersifat utang, sehingga harga efek tersebut menjadi turun. Begitu pula sebaliknya.

Faktor Risiko

Risiko kredit menggambarkan kemampuan penerbit efek bersifat utang dalam melakukan pembayaran bunga atau pelunasan pokok secara tepat waktu sesuai jatuh temponya. Pada umumnya, efek bersifat utang diperingkat secara berkala oleh Lembaga Pemeringkatan Efek. Investor dapat memanfaatkan informasi pemeringkatan efek bersifat utang dari Lembaga Pemeringkatan Efek untuk mengukur risiko investasi pada suatu efek bersifat utang dan menilai tingkat kredibilitas suatu perusahaan, serta juga dapat memperlihatkan kinerja/prospek perusahaan.

Ketika peringkat efek bersifat utang mengalami penurunan, mengindikasikan tingkat risiko Penerbit dalam memenuhi kewajibannya menjadi lebih rendah yang pada akhirnya dapat berpotensi gagal bayar. Kondisi tersebut akan menyebabkan harga efek bersifat utang tersebut mengalami penurunan. Hal ini disebabkan permintaan atas efek bersifat utang juga mengalami penurunan karena efek bersifat utang tersebut dianggap tidak menarik bagi investor.

Jatuh Tempo

Efek bersifat utang yang tercatat di Bursa memiliki periode jatuh tempo yang berbeda-beda. Pada saat jatuh tempo, Penerbit memiliki kewajiban untuk mengembalikan seluruh pokok efek bersifat utang kepada Investor. Pada umumnya, harga efek bersifat utang berbanding terbalik dengan jangka waktu obligasi.

Semakin pendek jangka waktu efek bersifat utang, maka akan semakin kecil tingkat ketidakpastian (risiko) atas efek bersifat utang tersebut. Disamping itu, semakin efek bersifat utang tersebut mendekati tanggal jatuh temponya, maka harga efek tersebut akan semakin mendekati nilai nominalnya

RISIKO YANG ADA

Selain keuntungan, ada beberapa risiko juga yang perlu Anda perhatikan dalam investasi obligasi. Risiko-risiko tersebut antara lain:

➔ RISIKO GAGAL BAYAR

Adalah risiko dimana investor tidak dapat

memperoleh pembayaran dana yang dijanjikan oleh penerbit pada saat produk investasi jatuh tempo..

➔ RISIKO PASAR

Adalah potensi kerugian (capital loss) bagi investor akibat faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja keseluruhan dari pasar keuangan, antara lain perubahan suku bunga, perubahan ekonomi dan kondisi politik yang tidak stabil. Selain itu, kerugian juga dapat terjadi apabila investor menjual obligasi di Pasar Sekunder sebelum jatuh tempo pada harga jual yang lebih rendah dari harga belinya..

➔ RISIKO LIKUIDITAS

Risiko likuiditas (liquidity risk) dapat terjadi apabila pemilik obligasi membutuhkan dana dalam waktu cepat tetapi surat obligasi tidak dapat dijual pada harga yang wajar.

Namun risiko-risiko ini dapat dihindari apabila obligasi yang dibeli adalah Surat Berharga Negara.

Kenapa? Karena pembayaran kupon/ imbalan dan pokok sampai dengan jatuh tempo dijamin oleh UU No.24 Tahun 2002 / UU No.19 Tahun 2008 dengan dana yang disediakan APBN setiap tahunnya. Selain itu obligasi negara dapat dijadikan sebagai agunan.

Risiko pasar dalam investasi obligasi ini dapat dihindari apabila pembeli obligasi di Pasar Perdana tidak menjual obligasi sampai dengan jatuh tempo dan hanya menjual obligasi jika harga jualnya (pasar) lebih tinggi daripada harga beli setelah dikurangi biaya transaksi. Pada saat harga pasar turun, pemilik obligasi tetap mendapat kupon setiap bulan sampai jatuh tempo dan tetap menerima pelunasan pokok sebesar 100% (seratus persen) ketika produk investasi (obligasi) jatuh tempo.

Indonesia Composite Bond Index

Indonesia Composite Bond Index (ICBI) dalam 5 tahun terakhir menunjukkan peningkatan yang baik, penurunan di akhir periode merupakan akibat Risiko Pasar yang terjadi, terutama karena kondisi global yang tidak kondusif sehingga banyak investor asing yang menarik dana investasi di Indonesia, hal ini menyebabkan IHSG dan ICBI mengalami penurunan dan nilai tukar Rupiah mengalami pelemahan.

Namun sekali lagi, dengan berinvestasi di Surat Berharga Negara, kupon yang didapat dan jaminan pembayaran pokok tidak akan terpengaruh oleh Risiko Gagal Bayar, Risiko Pasar, dan Risiko Likuiditas. ■

INVESTOR NEWS AGUSTUS 2018

Laporan Keuangan BJTM per Agustus 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	AGUSTUS 2017	AGUSTUS 2018	YOY
Total Aset	53.316.845	59.742.910	12,05%
Penempatan BI, SBI, & Bank Lain	15.056.189	13.853.852	-7,99%
Kredit Yang Diberikan	30.772.801	32.804.050	6,60%
Dana Pihak Ketiga	43.694.136	49.413.419	13,09%
- Giro	15.785.557	17.387.396	10,15%
- Tabungan	13.755.189	15.999.840	16,32%
- Deposito	14.153.390	16.026.183	13,23%
Ekuitas	7.491.265	8.084.791	7,92%

LABA RUGI (dalam jutaan)

INFORMASI	AGUSTUS 2017	AGUSTUS 2018	YOY
Pendapatan Bunga	3.178.146	3.305.197	4,00%
Beban Bunga	(841.738)	(883.571)	4,97%
Pendapatan Bunga Bersih	2.336.408	2.421.626	3,65%
Pendapatan Ops Selain Bunga	307.732	314.313	2,14%
Beban Ops Selain Bunga	(1.303.028)	(1.400.922)	7,51%
Beban CKPN	(122.410)	(70.605)	-42,32%
Pendapatan (Beban) Ops Selain Bunga	(1.117.706)	(1.157.213)	3,53%
Laba Operasional	1.218.702	1.264.413	3,75%
Laba Non Operasional	10.831	16.003	47,75%
Laba Sebelum Pajak	1.229.532	1.280.416	4,14%
Pajak	(332.890)	(352.370)	5,85%
Laba Bersih	896.642	928.046	3,50%

RASIO KEUANGAN

RASIO	AGUSTUS 2017	AGUSTUS 2018
ROA	3,62%	3,36%
ROE	20,46%	19,98%
NIM	6,88%	6,45%
LDR	70,43%	66,39%
BOPO	65,04%	65,07%
CAR	23,30%	23,10%
NPL	4,86%	4,31%

DANA PIHAK KETIGA (dalam miliar)

INFORMASI	AGUSTUS 2017	AGUSTUS 2018	YOY
GIRO PEMDA	11.261	12.631	12,16%
GIRO UMUM	4.524	4.757	5,14%
SIMPEDA	10.490	11.875	13,20%
SIKLUS	1.646	2.026	23,06%
TAB HAJI	223	240	7,94%
TABUNGANKU/Simpel	1.250	1.677	34,09%
BAROKAH	146	183	25,27%
DEPOSITO	14.153	16.026	13,23%

KREDIT YANG DIBERIKAN (dalam miliar)

INFORMASI	AGUSTUS 2017	AGUSTUS 2018	YOY
KREDIT KONSUMSI			
-MULTIGUNA	17.885	18.654	4,30%
-LAINNYA	1.156	2.084	80,33%
KREDIT KOMERSIAL			
-STANDBY LOAN	570	499	-12,52%
-KEPPRES	849	848	-0,12%
-PRK	2.956	3.007	1,73%
-SINDIKASI	1.052	958	-8,94%
-UMUM	1.422	1.813	27,46%
KREDIT UMKM			
-PUNDI	1.388	1.457	5,00%
-KPR	1.739	1.866	7,30%
-LAGUNA	49	27	-44,38%
-BANKIT KKPA	330	344	4,17%
-SIUMI	29	49	65,40%
-Jatim Mikro	613	672	9,75%
-LAINNYA	734	525	-28,47%

INFORMASI SAHAM

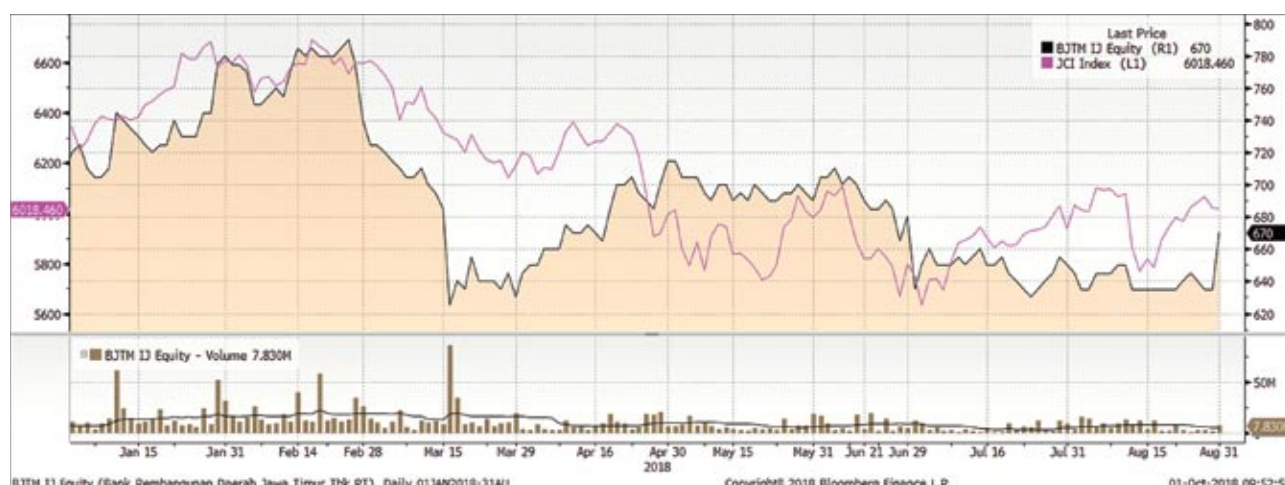
KOMPOSISI PEMILIKAN SAHAM
PUBLIK BERDASARKAN NEGARA
PER AGUSTUS 2018

NO	NEGARA	%
1	AMERIKA	39,0159
2	INDONESIA	35,8871
3	FINLANDIA	6,4155
4	IRLANDIA	6,0481
5	INGGRIS	2,7502
6	LUKSEMBURG	2,3468
7	KANADA	1,8305
8	AUSTRALIA	1,1761
9	SWITZERLAND	1,1087
10	SAUDI ARABIA	0,8487
11	BELANDA	0,5448
12	JERMAN	0,5372
13	JEPANG	0,5367
14	BERMUDA	0,3515
15	SINGAPURA	0,3497
16	KOREA SELATAN	0,1309
17	CINA	0,0539
18	MALAYSIA	0,0322
19	BRUNEI DARUSSALAM	0,0140
20	SWEDIA	0,0118
21	THAILAND	0,0072
22	FILIPINA	0,0022
TOTAL		100,00

KEPEMILIKAN SAHAM BANK JATIM PER AGUSTUS 2018

PEMEGANG SAHAM		PERSENTASE
SERI A (Saham Pemerintah)	Pemerintah Provinsi Jawa Timur	51,26%
	Pemerintah Kota & Kabupaten	28,43%
SERI B (Saham Publik)	Investor Domestik	7,29%
	Investor Asing	13,02%
TOTAL		100,00%

INFORMASI PERGERAKAN SAHAM BJTM JANUARI-AGUSTUS 2018





■ Pelantikan komisaris **bankjatim**



■ Prosesi tabur bunga di Taman Makam Pahlawan pada peringatan HUT ke-73 Kemerdekaan Republik Indonesia



■ Pemberian kredit Dagulir pada acara pameran UMKM



■ Khitanan masal pada acara HUT ke-57 **bankjatim**



■ Pembagian sembako sebagai rangkaian acara HUT ke-57 **bankjatim**



MENGENAL BANCASSURANCE

Apa Bedanya dengan Asuransi Biasa?

ASURANSI jiwa, unit link, pendidikan, asuransi perjalanan, mungkin sudah akrab di telinga kita. Tapi bagaimana dengan kata "bancassurance"?

Berbeda dengan asuransi jiwa dan sejenisnya itu, bancassurance bukanlah jenis asuransi biasa dari perusahaan asuransi. Jenis asuransi ini ada berkat kerja sama perusahaan asuransi dengan bank. Karena itulah namanya nyerepet-nyerepet "bank" dan "asuransi".

Sebenarnya, bancassurance adalah metode pemasaran produk asuransi. Metode lainnya adalah keagenan. Jadi, produk asuransi bancassurance ditawarkan bank kepada nasabahnya.

Bancassurance merupakan produk simbiosis mutualisme alias saling menguntungkan antara perusahaan asuransi, bank, dan nasabah sendiri. Keuntungan bagi nasabah antara lain:

- Lebih gampang mencari perusahaan asuransi
- Mendapat dua pelayanan sekaligus di satu tempat
- Sejumlah bank memberikan kemudahan kredit, seperti kartu kredit dan kredit pemilikan rumah, bagi nasabahnya yang ikut bancassurance

Menurut laporan The Finance, bisnis bancassurance di Indonesia terus bertumbuh. Ini artinya semakin banyak nasabah yang menjadi peserta bancassurance. Hal ini seiring dengan banyaknya perbankan yang menawarkan produk bancassurance di Tanah Air.

Namun masing-masing produk bancassurance memiliki fitur sendiri-sendiri. Yang pasti, konsumen utama mereka adalah nasabah bank masing-masing.

PERBEDAAN DENGAN ASURANSI BIASA

Seperti disebutkan sebelumnya, bancassurance

adalah metode pemasaran produk asuransi. Jadi, produk yang ditawarkan kurang-lebih sama dengan produk asuransi pada umumnya.

Yang membedakan adalah nasabah bancassurance akan memperoleh manfaat lain. Bukan hanya dari perusahaan asuransi, tapi juga dari bank.

Misalnya untuk membayar premi. Nasabah bisa melakukan penyetoran otomatis dari tabungannya di bank. Jadi, gak perlu takut telat bayar premi, selama duit di tabungan cukup.

Selain itu, saat klaim asuransi, pihak bank bisa membantu pengurusan. Biasanya pihak perusahaan asuransi akan menempatkan petugasnya di bank untuk mengurus klaim ini.

Adapun syarat dan ketentuan dalam polis umumnya sama. Seperti nominal uang pertanggungan dan periode asuransi.

Bancassurance sebagai salah satu metode pemasaran akan memberikan keuntungan dimana nasabah dapat memperoleh layanan produk, baik produk asuransi maupun bank, dalam satu atap. Selain itu, nasabah memperoleh kenyamanan dan kemudahan karena umumnya bank bekerja sama dengan perusahaan asuransi terpilih dibandingkan dengan jika nasabah harus memilih sendiri asuransinya. Nasabah juga mendapatkan standar layanan yang sama dari bank.

Sementara, bagi bank, melakukan aktivitas bancassurance adalah untuk melengkapi produk yang sudah ada, untuk meningkatkan pendapatan nonbunga (fee based income), serta alternatif untuk mencari sumber dana karena sudah pasti dana yang disetor oleh nasabah melalui bank yang bersangkutan.

Keuntungan lain, bank dapat melakukan cross selling bagi satu nasabah dengan produk bank yang dimiliki, seperti kartu

kredit, kredit pemilikan rumah (KPR), dan kredit pemilikan mobil (KPM), atau deposito, giro, dan tabungan di sisi dana.

Bank diuntungkan dari segi diferensiasi produk, dimana semakin banyak produk yang dimiliki satu nasabah dalam bank tersebut, nasabah akan semakin loyal. Sementara bagi perusahaan asuransi, penjualan melalui bank merupakan potensi yang sangat besar.

CARA IKUT BANCASSURANCE

Untuk menjadi peserta bancassurance, tentunya kita mesti terdaftar sebagai nasabah bank yang bekerja sama dengan perusahaan asuransi. Di cabang-cabang bank tersebut biasanya tersedia booth khusus dari perusahaan asuransi yang bekerja sama.

Di booth ini kita bisa bertanya-tanya apa pun seputar produk bancassurance yang ditawarkan. Termasuk keuntungan menjadi nasabahnya.

Jadi, tak perlu menuju perusahaan asuransi terkait. Gak perlu juga berhadapan dengan agen asuransi. Data kita sebagai nasabah bank bisa langsung disalin oleh petugas asuransi, sehingga prosesnya lebih cepat.

Sebelum memutuskan ikut bancassurance, sebaiknya melihat dulu kualitas finansial pribadi. Selain itu, lihat kira-kira apa yang harus diproteksi dari diri kita, apakah kesehatan, jiwa, properti, dana, atau yang lain.

Hitung jatah premi per bulan yang disetorkan untuk disesuaikan dengan penghasilan. Jangan sampai karena ngebet ikut bancassurance lalu keuangan malah keteteran karena sebagian dialokasikan untuk membayar premi.

Jika memungkinkan, berkonsultasilah dengan orang yang punya pengalaman dengan produk bancassurance tertentu. Siapa tahu ada pencerahan yang bisa membantu kita menentukan pilihan. ■



HARJAKASI DAN HUT RI

Pemkab Situbondo Gandeng Bank Jatim Gelar Berbagai Lomba

Dalam rangka memeriahkan Hari Jadi ke-200 Kabupaten Situbondo (Harjakasi) dan menjelang perayaan HUT RI ke-73, Pemerintah Kabupaten bersama dengan segenap jajaran Forkopimda Kabupaten Situbondo mengadakan berbagai lomba. Acara yang digelar di area pendopo Kabupaten Situbondo (06/08) ini, tidak lepas dari support dari **bankjatim** melalui Cabang Situbondo.

BERBAGAI lomba permainan tradisional seperti Gobaksodor, Lomba Bakiak, Bolatik yang sudah mulai jarang dimainkan disambut antusias oleh para warga Situbondo. Adapun beberapa lomba di bidang seni yang dipertandingkan seperti lomba paduan suara dan Fashion Show Kebaya Merah Putih.

Dalam sambutannya, Bupati Situbondo H. Dadang Wigiarto menyampaikan kesengajaannya mengadakan lomba olahraga tradisional tersebut untuk mempererat nilai-nilai persatuan dan kesatuan bangsa serta mempererat nilai persaudaraan. "Olahraga tradisional seperti gobaksodor sudah semestinya kita lestarikan. Jangan sampai permainan-permainan tradisional ini punah," kata Dadang.

Tak kalah seru dengan permainan tradisional, lomba di bidang seni yang meliputi paduan suara dan Fashion Show Kebaya Merah Putih pun mampu menyedot animo masyarakat Situbondo. Kegiatan yang diini-

siasi oleh PKK Situbondo ini melibatkan 136 orang perwakilan desa dan 17 kecamatan yang ada di Kabupaten Situbondo.

Ketua PKK Situbondo Hj. Umi Kulsul yang membuka acara tersebut menegaskan bahwa Kebaya merupakan pakaian khas bangsa Indonesia. "Selain itu dengan berkebaya, wanita akan lebih memperhatikan cara berjalannya dan lebih terlihat anggun," imbuhnya.

Sedangkan paduan suara yang diperlombakan kali ini diikuti oleh 29 kelompok paduan suara dari berbagai desa dengan tiap kelompok berjumlah 11 orang termasuk dirigen. Adapun tiga lagu wajib yang harus dibawakan oleh peserta paduan suara yaitu mars PKK, mars Situbondo dan lagu nasional berbahasa daerah.

Di balik suksesnya acara tersebut, terdapat support **bankjatim** cabang Situbondo yang mendukung penuh terselenggaranya acara tersebut. Selain berpartisipasi dalam setiap lomba yang diadakan, bankjatim juga

memberikan layanan kepada masyarakat dengan membuka *booth* layanan selama acara berlangsung. Warga baik yang mengikuti atau menyaksikan lomba dapat melakukan konsultasi tentang produk, jasa dan layanan perbankan lainnya yang ada di **bankjatim**.

Seperti sudah diketahui, **bankjatim** memiliki beberapa produk, jasa dan layanan unggulan yang dapat dinikmati oleh masyarakat. Produk tabungan seperti SIMPEDA, Siklus, & TabunganKu merupakan produk **bankjatim** yang tidak asing lagi di telinga masyarakat. Sedang para pelaku usaha seperti UMKM dapat berkonsultasi seputar produk kredit yang cocok dengan usahanya.

Layanan *e-channel* yang saat ini lebih digemari masyarakat milenial melengkapi jasa dan layanan yang dapat dinikmati oleh warga Situbondo. Nasabah maupun masyarakat akan dimudahkan dengan transaksi tanpa harus datang ke kantor cabang **bankjatim**. ■



Ulet Besarkan Usaha Tahu Sumedang

Menjalankan usaha produksi tahu Sumedang sejak tahun 2004, Erniatin sudah banyak mengalami jatuh bangunnya usaha ini. Namun ia tetap bertahan bahkan usahanya kini semakin berkembang.



TEMPE dan tahu seperti sudah menjadi hidangan wajib di meja makan keluarga-keluarga di Indonesia. Karena harganya yang terjangkau sehingga makanan ini bisa dinikmati oleh semua kalangan.

Tahu sendiri memiliki banyak jenis. Selain tahu putih yang biasa dijumpai, ada juga tahu kuning yang biasa dijumpai di wilayah Kediri atau tahu susu yang lembut. Selain itu, ada pula tahu sumedang yang memiliki tekstur berbeda dengan lainnya. Selain dikonsumsi sebagai camilan, tahu sumedang juga biasa menjadi campuran dalam masakan tertentu.

"Tahu sumedang menggunakan air panas dalam semua proses pengolahannya. Ini yang membedakan dengan tahu putih biasa. Kalau tahu putih pakai air dingin," kata pemilik usaha tahu sumedang, Erniatin. Di tempat usahanya yang berlokasi di Dusun Saimbang, Kecamatan Sukodono, Sidoarjo proses produksi tahu sumedang berlangsung mulai dari pagi hingga siang hari.

Dikatakan Erni, di tempatnya membutuhkan setidaknya 2 ton kedelai untuk setiap dua harinya. Kegiatan produksi tahu sumedang setiap harinya dengan 10 pekerja di tempat Erni bisa memasak hingga 120 kali dan menghasilkan 1.200 ancak (kotak terbuat dari kayu untuk mencetak tahu). Satu ancak dijual Rp 27.000 dan biasanya bisa menjadi 200 potong atau kurang, tergantung pesanan pembeli.

Menggunakan bahan baku yang masih harus diimpor, saat dolar menguat seperti sekarang ini Erni mengakui memang berdampak pada usaha yang dijalankannya. 2 ton kedelai yang biasanya hanya Rp 12 juta, sekarang sudah naik menjadi Rp 15 juta. Meski demikian Erni mengaku ia tidak menaikkan harga jual. "Keuntungannya *nipis* (menipis) sekarang. Saya tidak mau menaikkan harga. Kasihan," ujarnya.

Erni menuturkan, tahu sumedang bikinannya sudah masuk ke beberapa

supermarket besar dan toko-toko di wilayah Surabaya dan Sidoarjo. Merknnya beragam karena Erni tidak mendistribusikan langsung, namun melalui *supplier*. "Jadi mereka ambil tahunya dari saya kemudian diberi merk. Kalau saya memang tidak bikin merk sendiri. Biar mereka yang jualan, saya produksi saja.



Kalau mereka jualannya banyak kan saya juga yang untung," sambung perempuan kelahiran tahun 1985 ini.

Saluran penjualan lainnya adalah melalui pedagang asongan di Terminal Purabaya. Ibu dua anak ini mengatakan, sebelum ada penertiban, penjualan di

atas kereta api memberikan kontribusi terbesar. Namun ia terbantu dengan menjamurnya warung-warung kopi. Kurang lebih ada 1.400 warkop (warung kopi) yang rutin ia suplai. Selain mengandalkan pegawai, hampir setiap hari ia juga masih berkeliling mengantarkan tahu ke warung-warung kopi tersebut.

Berkat kegigihannya, omzet usahanya tidak kurang dari Rp 30 juta setiap bulannya.

Dengan terus munculnya permintaan tahu sumedang, Erni juga terus meningkatkan kapasitas produksinya. Untuk itu, ia pun memanfaatkan kredit dari **bankjatim**. "Saya ambil kredit Rp 500 juta untuk menambah modal, diantaranya ya untuk beli kedelai," kata Erni.

BERI TELADAN KE KARYAWAN

Menjadi pemilik suatu usaha dengan puluhan karyawan tidak menjadikan istri M. Sulkhan ini kemudian hanya ongkang-ongkang kaki dan menyerahkan semuanya ke karyawannya. Bahkan menurutnya, seorang pemimpin harus memberikan teladan ke orang-orang yang dipimpinnya.

Setiap harinya, Erni menjadi orang yang paling pagi datang ke pabrik yang berada tidak jauh dari rumahnya. Selepas shalat Subuh dan meminum teh hangat, Erni langsung menuju pabrik dan menyiapkan semua peralatan.

Dengan demikian, ketika pekerja datang, semua alat kerja sudah siap. "Kadang saya guyon. Selamat pagi juragan, semuanya sudah siap gan. Kalau mereka kesianggan, mereka akan sungkan," ujarnya sambil tertawai berderai.

Kerja keras juga selalu ia tunjukkan. Setiap harinya Erni ikut membantu dalam proses

produksi. Mulai dari memotong tahu hingga mengemasnya dalam plastik. Belum lagi mengirim tahu ke warung-warung atau pesanan lainnya. Ia sangat menikmati semua kesibukan tersebut bahkan mengaku tidak nyaman ketika hanya berdiam diri. ■



BISNIS CLOTHING

Punya Laba Tak Pernah Kering

Industri pakaian tengah booming. Mulai skala besar, hingga usaha kecil dan menengah. Apalagi konsep produksi yang barangnya terbatas. Produknya akan dianggap lebih istimewa, daripada produk massal.

SALAH satu produk kaos yang paling populer adalah *clothing* atau kaos distro. Tingginya minat pasar akan kaos distro dengan aneka sablonan yang menarik dan unik, memicu tingginya permintaan kaos oblong. Meski tak dipungkiri, persaingan juga cukup tinggi.

Sejumlah pelaku usaha di bidang kaos distro mengatakan, bisnis distro adalah bisnis yang hampir tidak ada ruginya. Mengapa tidak?. Karena semua barang yang dijual tidak mudah basi. Tidak mudah rusak, dan yang pasti akan selalu ada peluang menjualnya.

Peluang kaos distro ini ditangkap Dicky Kurniawan. Dia berhasil mendirikan dan membesarkan usaha kaos distro custom di Surabaya.

Laki-laki berusia 32 tahun ini menjual koleksi pakaian seperti kaos, jaket, dan kemeja dengan desain yang sederhana.

Namun dia juga menerima pesanan desain (*custom*) sesuai permintaan. Tren kaos distro membuat Dicky terpacu untuk mengadu peruntungan di bisnis ini.

Para pengusaha kaos distro rata-rata masih muda, gaul, dan kreatif. Inilah yang menjadi salah satu aspek pendukung larisnya distro Dicky. Dia senantiasa memenuhi tempat usaha distro miliknya dengan kaos yang unik. Tidak pernah dia menjual produk yang kembar.

Artinya, kaos yang dijual di tempat Dicky sudah dipastikan tidak ada duanya di tempat lain, dan di tempat Mas Iwan hanya menjual kaos itu satu saja. Jadi tidak akan ada kekhawatiran bakalan ketemu sama orang lain yang memakai kaos yang sama.

"Saya suka desain yang sederhana sehingga saya tidak pernah menargetkan semua pengunjung akan suka," katanya.

Selain memiliki produk yang unik, Kaos Distro Dicky juga menawarkan harga yang bersaing. Untuk menyiasati harga kaos dan produk yang lainnya, Dicky membuat sendiri kaos yang dijual di distronya.

Kaos yang masih polos belum ada motif gambar dan belum terdesain. Dan setelah kaos sudah jadi, Dicky mulai mendesain gambar atau tulisan yang akan disematkan pada kaos tersebut. Dicky menggunakan printer kaos untuk melakukan cetak pada kaosnya. Ini tentu mampu menekan ongkos produksi dan biaya pengiriman ketimbang mengambil dari tempat lain.

Menariknya, meski produknya lebih dikenal sebagai produk kaos distro, namun Dicky juga menjual pernik-pernik fesyen lainnya, mulai dari topi, tas, dompet, hingga aksesoris lainnya. Tak heran,

pangsa pasar konsumennya di rentang usia 18 tahun hingga 35 tahun.

Dicky saat ini sudah bisa memproduksi sekitar 1.000 hingga 2.000 piece kaos per bulan untuk memenuhi seluruh permintaan di wilayah Surabaya dan beberapa kota besar lainnya. Sehingga, dalam sebulan dia bisa mengantongi omzet hingga menyentuh Rp 100 juta, bahkan lebih.

KAOS SEBAGAI OLEH-OLEH

Tak hanya Dicky, usaha kaos distro juga digeluti Warjulian Caesar, pemilik usaha kaos "Pribumi Osing" di Dusun Karangan, Desa/Kec Licin, Banyuwangi. Dia sengaja mengambil konsep produk oleh-oleh wisata. Tema yang diangkat untuk kaos selalu beraroma obyek wisata Banyuwangi. Baik itu tulisan maupun gambarnya. Salah satunya, mengangkat keindahan Ijen.

Menurut Caesar, dirinya sengaja mengusung obyek wisata. Karena Banyuwangi lagi *booming* pariwisata. Dengan momentum tersebut, pria ini membuat desain sendiri. Mulai gambar, kata dan desain lingkaran leher, serta kombinasi warna yang dianggap cocok bagi semua kalangan. Mulai usia anak-anak hingga dewasa.

"Untuk produk Pribumi Osing memang semuanya kami yang mendesain. Sasarannya untuk pengunjung obyek wisata. Makanya kami tidak menjual secara online," katanya.

Konsep tak menjual online, kata Caesar, supaya pembeli bisa mengetahui

ANALISA BISNIS CLOTHING DISTRO (SKALA KECIL)

1. Sewa dan Renovasi Toko :	Rp 20.000.000
2. Belanja produk distro :	Rp 10.000.000
3. Rak baju, Display dll :	Rp 2.000.000
4. Manequin, Hanger dll :	Rp 1.000.000
5. Biaya Promosi Awal :	Rp 500.000
Total Modal	: Rp 33.500.000

BIAYA OPERASIONAL

1. Transportasi :	Rp. 500.000
2. Telepon dll :	Rp 500.000
3. Listrik :	Rp 500.000
Total biaya produksi	: Rp 1.500.000





PROYEKSI KEUNTUNGAN

Dengan asumsi dalam sehari rata-rata bisa menjual 12 produk
 Harga rata-rata produk Rp 80.000 dengan keuntungan rata-rata 25% dari harga beli.
 Maka Pemasukan perbulan:
 12 Produk x Rp 80.000 x 30 Hari = Rp 28.800.000
 Keuntungan= Rp 28.800.000 X 25% - Rp. 1.500.000 (biaya operasional) = Rp. 5.700.000

secara langsung produknya. Sehingga, meminimalisir komplain. Untuk memudahkan pembeli, kaos buatannya bisa dibeli di beberapa obyek wisata di Banyuwangi. Seperti di Jagir, Kedungmarso, Ijen dan Kemiren.

Saat ini desain dan rancangan produk kaosnya cukup beragam. Termasuk menyediakan beragam jenis kaos oblong aneka model, aneka kualitas dan aneka warna. Seperti model polos, raglan dan menggunakan krah V. Sejak membuka

usaha 2015, banyak respon konsumen yang senang dengan produknya. Karena, selain model, kualitas kain yang digunakan terbilang bagus. Menggunakan 100 persen katun.

"Kami lebih mengutamakan menjaga kualitas produk. Karena, saat ini sudah banyak produk yang sama, hanya beda di kualitasnya," kata pria yang pernah menjadi store manager fashion area Bali tersebut.

Untuk harga, lanjut Caesar, pihaknya



menawarkan beragam. Mulai anak-anak kisaran Rp 70.000 hingga Rp 80.000.

Sedangkan, kaos remaja mulai Rp 80.000 hingga Rp 100.000 per item. Harga ini, kata dia, bisa lebih murah jika pembelian dalam jumlah banyak. Apalagi, yang pesan sesuai seragam atau lembaga.

"Kalau satu lusin bisa Rp 65.000- Rp 80.000, kalau ada yang pesan kemudian

kami yang desain, maka harganya akan berbeda. Termasuk couple," ungkapnya.

Selama ini, pelanggannya banyak dari lembaga pemerintah, distro-distro dan kios-kios di obyek wisata.

Saat membuka usaha ini, Caesar mengeluarkan modal sekitar Rp 25 juta. Mulai membeli peralatan mesin jahit hingga alat-alat sablon. Dari usaha ini, pihaknya mampu meraup keuntungan bersih Rp 3

juta hingga Rp 6 juta per bulan. Maklum, Caesar menggunakan masyarakat lokal untuk menjahit.

"Kami bekerjasama dengan warga yang memiliki mesin jahit untuk membuat kaosnya. Jadi, secara tak langsung, keberadaan kami juga memberdayakan masyarakat, supaya terbangun industri kreatif di Licin, khususnya dan Banyuwangi umumnya," pungkasnya. ■

Lakukan Riset hingga Bikin Desain Unik

ANAK muda alias generasi millennial memiliki peluang besar untuk mengembangkan ide-ide kreatifnya dalam dunia bisnis. Hal tersebut didukung dengan kemudahan teknologi yang ada saat ini.

Untuk belajar segala sesuatu misalnya, generasi millennial sekarang sudah terbiasa untuk belajar di halaman-halaman website, blog atau Youtube. Soal promosi, media sosial sudah sangat membantu para pelaku usaha, bahkan untuk para wirausahawan pemula sekalipun.

Bisnis clothing line menjadi salah satu yang mampu menarik perhatian generasi millennial untuk digeluti. Sebenarnya, istilah clothing line itu mengacu kepada usaha memproduksi sebuah desain fesyen, entah itu baju, kaos dan sebagainya. Namun, clothing line sering disalahartikan dengan usaha distro.

Sekilas, ini terlihat sama, namun sebenarnya jauh berbeda. Distro, seperti kepanjangannya distribution store merupakan model bisnis yang mendistribusikan produk fashion tertentu, sementara clothing line ialah menciptakan sebuah brand fashion.

Bisnis clothing line ini memiliki prospek pasar yang bagus, karena barang sandang merupakan kebutuhan setiap orang yang harus dipenuhi. Bisnis clothing line tidak akan pernah mati, hanya saja trennya selalu berubah-ubah.

Jika ingin menjalani usaha clothing line, apa saja yang harus dilakukan?

LAKUKAN RISET

Hal pertama yang wajib dilakukan sebelum memulai bisnis ini adalah melakukan riset. Apa yang diriset? Yaitu segmentasi pasar seperti apa yang hendak Anda tuju, lalu pelajari apa yang menjadi kebutuhan atau keinginannya.

Penting juga untuk mencari tahu, tren fesyen seperti apa yang sekarang sedang digandrungi oleh konsumen. Hal tersebut penting sebagai bahan referensi Anda ketika memulai bisnis.

Clothing Line erat kaitannya dengan konsep baju atau kaos yang Anda tawarkan nantinya.

Dengan melakukan riset, harapannya Anda sudah dapat mengetahui apa yang Anda tawarkan kepada konsumen. Misalnya, Anda memiliki konsep clothing line yang cocok untuk mereka yang gemar traveling, maka desain dan strategi promosinya Anda bisa sesuaikan.

BUAT DESAIN UNIK

Bisnis clothing line memiliki tingkat persaingan yang ketat. Untuk itu, diperlukan ide-ide segar dalam menciptakan desain yang menarik perhatian konsumen.

Buatlah desain yang unik atau nyentrik yang berbeda dengan clothing line yang sudah ada. Ide-ide baru bisa berasal dari kehidupan sehari-hari. Yang sudah ada sekarang misalnya, banyak clothing line yang mengambil kata-kata yang umum jadi obrolan di kalangan remaja.

BANGUN BRAND IMAGE

Jika diperhatikan, hal yang mahal pada bisnis clothing line adalah karena brandnya.

Tidak bisa dipungkiri bila salah satu pertimbangan konsumen untuk membeli sebuah produk adalah karena brand. Tetapi, ini seharusnya tidak membuat hati Anda menjadi kecil. Anda dapat membangun brand dari nol dengan strategi yang tepat. Buat logo dengan slogan yang unik, kreatif dan mudah diingat.

Tak sampai disitu, produk desain clothing line Anda juga haruslah menjiwai brand yang Anda bangun tersebut. Membangun brand tidak bisa dilakukan secara instan, harus dilakukan terus menerus baik dengan promosi di dunia maya maupun di dunia nyata.

LAKUKAN KERJASAMA

Kerjasama pertama yang harus Anda lakukan tentu saja dengan mitra yang memproduksi kaos atau baju hasil desain Anda.

Carilah mitra yang tepat, yang bukan saja menawarkan profit yang besar tetapi mempunyai kualitas produksi yang bagus. Baju atau kaos, meskipun Anda buat dengan desain sebagai apapun, namun tetap saja fungsinya sama.

Oleh karenanya, Anda juga harus mempertimbangkan faktor kenyamanan saat konsumen memakainya.

PROMOSI YANG EFEKTIF

Pertama Anda membangun bisnis clothing line, mulailah dengan memperkenalkannya kepada teman atau sahabat dekat terlebih dahulu.

Setelah itu, mulai lakukan optimalisasi di media sosial. Jika sudah cukup berjalan, lakukan kerjasama dengan social media influencer untuk memperkenalkan clothing line Anda secara lebih luas lagi. ■



KREDIT MULTIGUNA

Ini Keunggulan dan Manfaatnya

SALAH satu kredit atau pinjaman lembaga perbankan yang banyak digunakan oleh masyarakat adalah Kredit Multiguna. Di zaman yang serba maju ini mendapatkan pinjaman uang saat sedang mengalami kesulitan keuangan bukanlah hal yang sulit untuk dilakukan.

Hal itu dikarenakan banyak sekali penyedia layanan pinjaman berupa lembaga perbankan maupun lembaga keuangan lainnya.

Kredit Multiguna adalah salah satu produk perbankan yang memfasilitasi pemberian pinjaman kepada anggota masyarakat untuk memenuhi berbagai macam kebutuhan serta melakukan pengembangan usaha dengan menggunakan agunan atau jaminan.

Khusus untuk Kredit Multiguna yang disediakan Bank Pembangunan Daerah (BPD), agunan yang disyaratkan untuk mendapatkan kredit ini adalah SK pegawai dimana pembayaran langsung dipotong melalui gaji yang bersangkutan.

Jenis kredit ini bisa dimanfaatkan oleh para peminjam untuk memenuhi keperluan konsumtif yang disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan peminjam. Misalnya untuk kebutuhan investasi, renovasi rumah, pembiayaan pendidikan, pembiayaan kesehatan, dan kebutuhan finansial lainnya.

Meski mengharuskan peminjamnya untuk memberikan agunan atau jaminan terlebih dahulu, kredit multiguna ini memiliki fungsi yang sangat fleksibel, se-

hingga banyak sekali anggota masyarakat yang menggunakan jenis pinjaman ini.

Lalu sebenarnya keunggulan apa sajakah yang dimiliki oleh jenis pinjaman ini?

Keunggulan kredit multiguna yang pertama adalah memberikan keleluasaan kepada peminjamnya dalam mengajukan pinjaman untuk berbagai macam kebutuhan. Seperti yang kita ketahui bersama bahwa beberapa produk pinjaman bank

yang jauh lebih lama dibandingkan dengan produk pinjaman tanpa agunan. Jika produk pinjaman tanpa agunan memiliki jangka waktu pinjaman antara 3 sampai 5 tahun maka produk kredit multiguna memberikan jangka waktu pinjaman hingga selama jangka waktu masa dinas pegawai atau maksimal 15 tahun.

Keunggulan kredit multiguna yang terakhir adalah besaran suku bunga yang diberikan cukup rendah. Besaran suku bunga yang diberikan oleh kredit multiguna biasanya lebih rendah jika dibandingkan dengan suku bunga yang diberikan oleh kredit tanpa agunan.

Dengan begitu Anda pun tidak akan merasa terbebani dengan besaran bunga yang harus Anda bayarkan saat periode pengembalian pinjaman nanti. Apalagi jika pinjaman pokok yang Anda ajukan memiliki nilai yang cukup besar.

Demikianlah keunggulan-keunggulan kredit multiguna yang mungkin bisa menjadi pertimbangan Anda dalam memilih jenis pinjaman bank yang sesuai dengan kebutuhan yang Anda inginkan. Jika Anda memiliki tanah atau bangunan rumah tinggal yang bisa dijadikan sebagai jaminan maka Anda tak perlu ragu untuk segera mengajukan pinjaman ini.

Pastikan nilai agunan yang Anda miliki sepadan dengan jumlah pinjaman yang akan Anda ajukan, agar pinjaman yang Anda ajukan tersebut segera disetujui oleh pihak bank. Semoga bermanfaat. ■

ANDA BISA MENGAJUKAN KREDIT MULTIGUNA UNTUK MEMENUHI SEGALA JENIS KEBUTUHAN ANDA ASALKAN ANDA MEMILIKI AGUNAN ATAU JAMINAN SESUAI DENGAN YANG DIPERSYARATKAN.

hanya bisa digunakan untuk keperluan tertentu saja seperti kredit untuk modal usaha dan kredit untuk keperluan konsumsi saja sehingga para peminjamnya tidak bisa menggunakan jenis kredit tersebut untuk keperluan lainnya.

Anda bisa mengajukan kredit multiguna untuk memenuhi segala jenis kebutuhan Anda asalkan Anda memiliki agunan atau jaminan sesuai dengan yang dipersyaratkan.

Keunggulan kredit multiguna yang kedua adalah memiliki jangka waktu pinjaman yang lebih lama. Kredit multiguna sangat berbeda dengan produk pinjaman tanpa agunan, dimana produk kredit multiguna memiliki jangka waktu pinjaman





TREN GAME ONLINE LIMA SMARTPHONE INI PATUT DILIRIK

Tren bermain game online saat ini tidak lagi hanya bisa dilakukan di PC game atau laptop game. Sudah banyak yang bermain game online di smartphone. Padahal beberapa game online dan ada juga game lainnya yang memiliki grafis 'berat' sehingga perlu spesifikasi tinggi untuk memainkannya.

MELIHAT tren game online di smartphone yang terus meningkat, beberapa vendor pun membuat seri smartphone terbaru yang khusus untuk bermain game, terutama game online. Sudah bisa ditebak, smartphone gaming ini pastinya sudah dilengkapi dengan spesifikasi tinggi agar bisa menjalankan game 'berat' dengan lancar. Bahkan juga didesain dengan tampilan garang untuk lebih menonjolkan kesan game online.

Berikut 5 smartphone yang khusus didesain untuk kebutuhan bermain game online:

RAZER PHONE



Razer sebelumnya sudah dikenal sebagai brand untuk produk perangkat game, mulai dari PC, laptop, headset, mouse dan lainnya. Dan akhirnya vendor ini membuat smartphone game, yaitu Razer Phone. Smartphone ini memiliki spesifikasi tinggi khusus untuk menunjang kebutuhan gaming online kelas berat. Smartphone ini memiliki

RAM sebesar 8 GB, yang membuatnya begitu hebat untuk multitasking.

Untuk performa, smartphone gaming keren ini diotaki prosesor tertangguh dari Qualcomm saat ini, yaitu Snapdragon 835. Soal penyimpanan, smartphone Android pertama Razer ini dibekali memori internal 64 GB yang masih dapat ditambah hingga 2 TB menggunakan kartu microSD.

Keistimewaan smartphone gaming ini menambahkan beberapa fitur seperti layar berteknologi UltraMotion yang begitu smooth. Razer Phone mengusung layar seluas 5,71 inci beresolusi Quad HD. Resolusi layar tinggi saja tidak cukup memuaskan peng-

guna yang sering bermain game dengan grafis berat.

Dengan baterai berkapasitas 4.000 mAh, Razer Phone bisa dibilang merupakan smartphone flagship dengan kapasitas baterai di atas rata-rata. Baterai berkapasitas besar ini juga didukung charger 24 Watt dan teknologi pengisian daya cepat terbaru dari Qualcomm, yakni Quick Charge 4+.

XIAOMI BLACK SHARK



Xiaomi Black Shark merupakan smartphone gaming dengan layar IPS LCD berukuran 5,99 inci. Untuk menunjang tampilan resolusi pada layar tersebut menggunakan kualitas Full HD+, yang dapat membuat para gamer nyaman saat

memainkan game favorit mereka.

Dengan aspek rasio 18: 9, sehingga pada bagian depan rasio bodi dan layar mencapai 97% DCI-P3. Dengan rasio ini maka dimensi dari smartphone ini juga tidak terlalu besar. Xiaomi Black Shark berjalan di atas sistem operasi Android Oreo yang Black Shark dilapisi dengan interface JOY UI.

Black Shark dibekali dengan spesifikasi chipset prosesor Qualcomm Snapdragon 845 terbaru, Snapdragon 845 sendiri hadir dengan core Kryo 385 yang diukung dengan GPU Adreno 630, supaya kinerja lebih optimal. Apalagi hp ini juga menggunakan baterai besar berkapasitas 4.000 mAh.

Agar smartphone tidak cepat panas, sudah menggunakan jenis sistem pendingin serta ISP terbaru. Ditambah juga sistem pendingin cair yang terintegrasi multi-stage, sehingga suhu CPU bisa terjaga 8 ° C ke bawah.

Bodinya berbentuk-X untuk pegangan gamer, serta bingkai ini juga digunakan sebagai antena. Ada tombol khusus "Shark" di sisi kiri yang memungkinkan pengguna mencurahkan semua sumber daya perangkat keras pada game, sehingga bisa mendapatkan semua kinerja yang tersedia.



ASUS ROG PHONE



Asus terbilang sukses menguasai pasar dengan sederet produk game-nya. Mulai dari perangkat PC game, Laptop game, monitor game dan berbagai perangkat pendukung game lainnya. Ditambah lagi Asus sukses mengusung berbagai produk game tersebut ke dalam satu sub brand 'Asus ROG (Republic Of Gamers)'.

Melalui brand ROG, Asus berhasil menarik minat para gamer. Hingga akhirnya brand Asus ROG kini sudah identik dan terkenal di dalam industri game terutama laptop game. Ketenaran itulah yang coba ditularkan Asus ke dalam produk smartphone khusus game. Hingga akhirnya lahirlah smartphone Asus ROG.

Asus ROG Phone mengusung layar berukuran 6 inci dengan ketajaman AMOLED beresolusi Full HD+ (2160x1080 pixels). Di bodi depannya bagian atas dan bawah, Asus menyematkan dua speaker stereo yang mampu mengeluarkan suara dahsyat.

Di bagian bodi belakangnya, Asus menempatkan Logo ROG tepat di bagian tengah yang bisa menampilkan lampu RGB dengan warnanya yang bisa diatur untuk berubah-ubah melalui aplikasi bawaan yakni, Aura Light. Selain itu terdapat dua buah grill berwarna oranye yang berfungsi untuk saluran pembuang panas yang terletak di bagian bawah fingerprint sensor yang mempunyai desain berbeda dengan yang lain.

Untuk performanya, ditenagai prosesor Qualcomm Snapdragon 845 Octa-Core SoC yang memiliki kecepatan hingga 2,96 GHz dan dipadukan dengan kapasitas RAM sebesar 8GB. Sedangkan untuk kapasitas penyimpanannya, smartphone gaming ini memiliki media penyimpanan yang cukup luas hingga 512 GB.

Fitur menarik lainnya sekaligus jadi pembeda dari smartphone game lainnya adalah, Asus ROG Phone dibekali sistem pendingin GameCool 3D Vapor Chamber.

NUBIA RED MAGIC



Red Magic adalah smartphone baru Nubia yang tidak lain adalah sub-brand ZTE. Dibangun untuk para gamer, Red Magic yang disebut-sebut sebagai "extreme gamer". Memiliki desain gagah dengan sensor sidik jari, ventilasi dan

detail warna merah yang keren. Ditambah lagi strip LED bercahaya di belakang.

Spesifikasi Nubia Red Magic sendiri sangat mumpuni untuk

sebuah smartphone game online. Membawa layar 6 inci resolusi 2160 x 1080 piksel, Red Magic dibekali chipset prosesor Qualcomm Snapdragon 835, yakni prosesor yang sama dengan Razer Phone.

Untuk menunjang kinerjanya, smartphone game online keren ini sudah dibekali dengan RAM 8GB dan memori internal 128GB. Namun begitu Red Magic sejatinya juga memiliki varian yang lebih murah dengan RAM 6GB yang menggunakan memori internal 64GB. Pilihan ini cukup memberikan variasi untuk para gamer. Apalagi saat ini banyak game membutuhkan memori yang besar untuk menyimpan data.

Untuk kebutuhan fotografi, smartphone ini menyediakan resolusi kamera 24MP pada kamera belakang dan 8 MP pada kamera depan. Resolusi yang dimiliki smartphone ini terbilang besar untuk sebuah smartphone gaming. Dan pastinya mampu menghasilkan foto dengan ukuran resolusi yang besar pula.

Semuanya akan ditangani dengan daya baterai berkapasitas 3,800mAh. Kapasitas ini diklaim mampu mengakomodasi pengguna yang haus akan bermain game mobile. Nubia juga mengklaim smartphone ini juga dibekali dengan software GameBoost, supaya performa lebih baik.

HONOR PLAY



Berani bersaing di kelas smartphone gaming, Honor melepas produk barunya yang dikhususkan untuk para penggemar game online di perangkat mobile. Smartphone tersebut adalah Honor Play. Smartphone ini membawa prosesor terbaru dengan teknologi GPU Turbo Charge.

Honor Play dibekali layar LCD IPS full display berukuran 6,3 inci dengan resolusi 1080 x 2340 Full HD+, rasio aspek 19:9, dan rasio layar ke body 89%. dengan spesifikasi bodi demikian maka Honor Play memiliki dimensi yang sama dengan hp 5.5 inci lainnya.

Dari sisi kinerja Honor Play memakai chipset 10nm Kirin 970. Chipset prosesor ini NPU khusus untuk mengatur kemampuan fitur AI. Smartphone ini juga mengintegrasikan Turbo Charge, yakni teknologi yang dapat membantu meningkatkan kinerja, menurunkan konsumsi daya, dan meningkatkan kualitas gambar. Dengan teknologi ini Honor menyebutkan bahwa, kemampuan 2x lebih stabil jika dibandingkan dengan Xiaomi Mi 8 saat bermain game.

Untuk kualitas suara, smartphone ini menyediakan fitur Histen Sound 7.1-channel dan efek suara game 3D yang akan memanjakan telinga gamers saat bermain game.

Honor Play berjalan diatas Android 8.1 Oreo dengan interface EMUI 8.2. Kapasitas baterainya sendiri smartphone ini sudah dibekali dengan baterai 3750 mAh, yang sanggup bertahan hingga 1,5 hari penggunaan berat dan memiliki dukungan pengisian daya yang cepat. ■

Autoimun, Penyakit Kesalahan Sistem Kekebalan dalam Tubuh

BELAKANGAN kita mendengar munculnya sebuah penyakit autoimun. Apa sebenarnya penyakit ini? Autoimun adalah penyakit yang tidak disebabkan oleh virus atau bakteri tetapi oleh kesalahan dalam sistem kekebalan tubuh Anda.

Sistem kekebalan tubuh justru menyerang jaringan tubuh sendiri. Hal ini karena sistem itu tidak bisa membedakan sel-sel asing dengan sel-sel tubuh sendiri. Akibatnya adalah reaksi peradangan yang parah. Hampir semua organ atau jaringan dapat mengalami kerusakan, dari mulai saraf, otak, mata, jantung, persendian, sampai otot-otot di seluruh tubuh. Penyakit Crohn, lupus, rheumatoid arthritis (rematik), multiple sclerosis (MS) dan diabetes tipe 1 adalah contoh-contoh penyakit autoimun yang paling terkenal.

Meski telah dilakukan banyak riset yang intensif, para ahli belum berhasil mengetahui secara pasti penyebab penyakit autoimun. Namun, diketahui bahwa ada sejumlah faktor risiko yang berperan. Selain kecenderungan genetik, infeksi dan faktor lingkungan turut berperan penting sebagai pemicu penyakit autoimun.

GENETIK

Penyakit autoimun cenderung diwariskan dalam keluarga. Pada studi kembar diketahui bahwa jika seorang kembar identik menderita penyakit autoimun, kembarannya kemungkinan 30 – 50 persen juga menderita penyakit yang sama. Tapi tidak 100 persen, yang berarti bahwa gen tidak sepenuhnya bertanggung jawab atas timbulnya penyakit. Seringkali, penderita dapat mengkompensasi cacat genetik dan dia hidup normal tanpa penyakit autoimun.

INFEKSI

Sistem kekebalan yang rapuh dapat rusak oleh faktor pemicu seperti infeksi virus. Hal ini mungkin terjadi karena kelemahan

genetik menyebabkan sistem kekebalan tubuh tidak dapat mengatasi virus tertentu.

Mereka kesulitan membedakan protein virus dengan protein tubuh dan menyerang keduanya, seperti tentara yang tidak bisa membedakan pasukan musuh dan rakyat sehingga menembaki keduanya. Virus Epstein – Barr diduga menjadi pemicu multiple sclerosis.

Pemicu lain adalah virus Cocksackie, yang juga diduga memicu diabetes tipe 1.3. Lingkungan dan makanan. Dibandingkan dengan nenek moyang kita, kita jauh lebih banyak terpapar oleh berbagai zat

orang yang berhasil menekan penyakit tersebut dengan lumayan cepat. Bagaimana caranya?

Menurut pakar rheumatologi, Prof Harry Isbagio, SpPD-KR, setiap orang yang memiliki autoimun punya tingkatan yang berbeda-beda.

“Lupus ada yang ringan, hanya sendi atau kulit yang kena tapi tidak kena ke organ lain, tapi ada yang berat. Tentunya yang ringan lebih cepat remisi dari yang berat,” kata Prof Harry.

Tapi tenang saja, keduanya masih memiliki kesempatan untuk mendapatkan remisi dari penyakit tersebut. Prof Harry

pun membagikan nasihat yang sama. Tips pertama, menurut dokter yang berpraktek di Thamrin Hospital Salemba ini adalah jangan melakukan pengobatan sesuai kemauan sendiri. Anda harus berobat teratur ke dokter yang memang terbiasa mengobati penyakit autoimun.

Penyakit autoimun memang tidak pernah benar-benar bisa sembuh. Namun dengan penanganan tertentu, penyakit tersebut bisa mengalami remisi atau ditekan sehingga tidak menyebabkan masalah bagi kesehatan.

Guru Besar dari Fakultas Kedokteran Universitas Indonesia ini mengingatkan

untuk selalu menghindari makanan yang ditambahkan dengan bumbu instan. Sebab, pencetus autoimun adalah berbagai zat kimia, karena itu hindari penggunaan zat kimia di dalam makanan.

Terakhir dengan memiliki jiwa dan raga yang selalu sehat. “Jangan banyak berpikir, percaya bahwa penyakit bisa dikontrol pengobatan modern dan bisa dicover BPJS,” katanya.

Di samping itu, pastikan ketika bekerja penyintas autoimun juga harus menyesuaikan aktivitas. Pria yang ternyata juga penyintas arthritis rheumatoid ini menganjurkan untuk tidur minimal 8 jam per harinya. ■



kimia yang membanjiri sistem kekebalan tubuh kita. Ketika sel-sel kekebalan di dalam usus menyortir setiap zat yang kita makan apakah berbahaya dan tidak, kemungkinan terjadi kesalahan meningkat.

Penyakit autoimun dapat terjadi melalui reaksi kebingungan terhadap zat yang masuk, apakah berbahaya atau tidak. Rotavirus sangat mirip dengan molekul fotoreseptor tertentu di mata. Kebingungan ini diduga menyebabkan uveitis, yang pada akhirnya dapat merusak penglihatan.

PENCEGAHAN

Meski harus melalui ratusan obat-obatan dan terapi terlebih dahulu, banyak

Kampung Tematik yang Menggelitik Perhatian

DUNIA wisata kini semakin semarak dengan munculnya beragam kreativitas untuk mempromosikan dan menambah pilihan destinasi. Salah satunya adalah hadirnya kampung-kampung tematik yang sayang untuk dilewatkan.

Di Jawa Timur, kampung-kampung tematik banyak tersebar di berbagai daerah. Namun, yang tampak menonjol ada di Malang. Ada apa saja di sana?

KAMPUNG WARNA-WARNI JODIPAN



Tentu saja Kampung Warna-Warni Jodipan (KWJ) harus masuk daftar yang pertama. Kampung di bantaran Sungai Brantas ini telah menyita perhatian banyak publik. Menjadi tempat berwisata dan berfoto yang diburu wisatawan. Kampung ini terbentuk atas inisiasi sekelompok mahasiswa Universitas Muhammadiyah Malang (UMM) dengan CSR salah satu perusahaan cat, yang kemudian diresmikan pada September 2016 oleh wali kota Malang saat itu, Moch. Anton.

Kampung ini mirip dengan Rio de Janeiro di Brazil. Media sosial pun melambungkan nama Jodipan hingga mendunia. Terlebih usai dibangunnya jembatan kaca yang menghubungkan kampung ini dengan Kampung Tridi. Tempat Instagramable tersebut jadi buruan wisatawan untuk berfoto.

KAMPUNG 3D, KESATRIAN



Kampung 3D (Tridi) juga terletak di bantaran Sungai Brantas yang berdekatan dengan Kampung Warna-warni Jodipan. Kam-

pung Tridi banyak dihiasi dengan gambar-gambar 3D dalam berbagai bentuk yang instagramable. Mulai dari warga biasa, anggota DPR, sampai selebritas terkenal pernah berwisata di tempat ini.

KAMPUNG 3G, GELINTUNG



Kampung ini sangat membanggakan, karena mampu mengharumkan Indonesia di ajang pemilihan kota inovatif dunia di Guangzhou, China, beberapa waktu lalu. Kampung tematik ini lahir dari inisiatif warga setempat yang berhasil menyulap kampung tersebut menjadi kawasan konservasi air. Ketua MPR RI Zulkifli Hasan berkesempatan meresmikan Monumen Kampung Konservasi Air di Kelurahan Gelintung ini.

KAMPUNG PAYUNG, PANDANWANGI



Kampung tematik ini sangat memukau dengan deretan payung yang menghampar di sepanjang sudut-sudut kampung. Diresmikan oleh Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Muhadjir Effendy bersama Wali Kota Malang saat itu, Moch. Anton, Kampung Payung ini lahir karena mayoritas warganya adalah pembuat payung kertas. Di kampung itu, ada legenda pembuat payung kertas, yaitu Mbah Rasimun. ■

7 Kreasi Tumpeng Ini Tak Akan Bikin Bosan di Malam Agustusan

PERAYAAN Hari Kemerdekaan RI yang jatuh setiap tanggal 17 Agustus menjadi salah satu momen besar yang selalu dirayakan oleh warga Indonesia setiap tahunnya. Di Indonesia, perayaan sebuah acara yang berharga belum lengkap rasanya tanpa kehadiran tumpeng di dalamnya. Tumpeng yang identik dengan hidangan nasi kuning dalam bentuk kerucut dan dilengkapi dengan ragam lauk pauk di dalamnya ini memang tak pernah gagal membuat sebuah acara menjadi lebih berwarna.

Nah, jika bosan dengan tumpeng yang itu-itu saja saat merayakan malam menyambut Hari Kemerdekaan RI, berikut 7 kreasi unik tumpeng yang bisa dijadikan referensi:

TUMPENG MERAH PUTIH

Kala menyambut perayaan hari Kemerdekaan RI, warna yang tak boleh terlewatkan tentu saja merah dan putih. Menjadi jati diri bangsa Indonesia, warna merah putih pun dapat dikreasikan ke dalam tumpeng. Untuk mendapatkan warna merah yang cerah pada tumpeng, Anda bisa mengkreasi dengan menggunakan buah bit.

TUMPENG MINI

Kreasi unik tumpeng kemerdekaan selanjutnya yang bisa Anda coba untuk momen 17 Agustus tahun ini adalah tumpeng mini. Jika pada umumnya tumpeng memiliki ukuran yang besar, tumpeng mini justru memiliki ukuran yang sebaliknya. Kreasi tumpeng mini ini sendiri disajikan dalam ukuran satu porsi lengkap dengan nasi kuning yang tetap dibentuk mengerucut dan pilihan lauk pauk yang biasa tersaji dalam tumpeng.



TUMPENG RAINBOW

Bukan hanya rainbow cake yang viral menjadi pilihan dalam perayaan selebrasi ulang tahun. Kehadiran tumpeng rainbow sebagai bagian dari kreasi tumpeng unik untuk hari Kemerdekaan RI juga pastinya siap mencuri perhatian. Agar menghasilkan warna-warna

yang vibran layaknya pelangi, Anda tinggal menambahkan pewarna makanan di dalamnya, atau menggunakan bahan alami seperti bayam untuk membuat warna hijau, wortel untuk warna oranye, atau buah bit agar berwarna pink kemerahan.

TUMPENG HATI

Bosan dengan bentuk tumpeng yang itu-itu saja? Gimana kalau Anda berkreasi dengan tumpeng dengan bentuk hati. Selain lovely, tumpeng dengan bentuk hati tersebut juga sebagai wujud cinta kita pada bangsa dan negara ini. Nggak sulit kok membuatnya. Anda cukup mengganti cetakan kerucut pada tumpeng dengan menggunakan cetakan bentuk hati.

TUMPENG BOLA MINI

Tidak jauh berbeda dengan tumpeng berbentuk hati, kreasi tumpeng unik untuk menyambut hari Kemerdekaan RI selanjutnya bisa dicoba dengan tumpeng bola mini. Kali ini nasi kuning yang telah dimasak tinggal dimasukkan ke dalam cetakan bulat agar membentuk efek bola yang sempurna. Biar makin istimewa jangan lupa tambahkan ragam lauk pauk di sekitarnya.

TUMPENG MIE

Bosan dengan tumpeng dari bahan dasar nasi? Kreasi tumpeng unik berikutnya yang oke banget untuk alternatif perayaan 17 Agustus Anda coba adalah tumpeng mie. Selain rasanya lezat, tumpeng mi juga pastinya tak kalah mengenyangkan dengan nasi kuning kok. Nikmat!

TUMPENG UBI UNGU

Biar momen 17 Agustus Anda semakin *colourful* dan Indonesia banget, tumpeng ubi ungu yang unik pun bisa jadi referensi. Warnanya yang ungu karena terbuat dari ubi ungu siap-siap membuat selera makan meningkat. Tidak hanya itu, ubi ungu pun memiliki khasiat yang baik bagi kesehatan salah satunya kaya akan anti oksidan yang baik sebagai zat penangkal kanker. Sudah nikmat, sehat lagi. ■



Toron, Ikhtiar Mengisi Ulang Baterai Kehidupan

MASYARAKAT Madura memiliki tradisi *toron* (mudik). Jika kebanyakan orang mudik alias pulang kampung hanya saat Idul Fitri, orang Madura juga mudik saat Idul Adha dan peringatan Maulid Nabi Muhammad SAW. Tradisi itu mempunyai makna luas, mulai religi, sosial, hingga bisa dibaca dari aspek etos bisnis.

RIJAL merapikan kemeja barunya. Berwarna merah menyala, Rijal menyiapkan kemeja yang dibelinya dari pusat perbelanjaan di Surabaya itu untuk pulang ke kampung halamannya di Bangkalan, Pulau Madura. Tiap jelang Idul Adha, Rijal memang selalu bersiap pulang ke tanah leluhurnya. Tradisi itu yang kerap disebut *toron* alias mudik.

"Saya sudah merantau ke Sidoarjo belasan tahun, tapi tak pernah melewatkan tradisi *toron* sekali pun. Biasanya saya sekeluarga mudik ke Madura saat Idul Adha, Idul Fitri, dan peringatan Maulid Baginda Nabi Muhammad SAW," kata Rijal.

Rijal adalah pria muda kelahiran Bangkalan. Sejak kuliah, dia merantau ke Jember untuk menuntut ilmu di Universitas Jember. Lulus dari bangku perguruan tinggi, dia menetap di Sidoarjo untuk

bekerja. Istrinya, yang orang Banyuwangi, juga selalu ikut *toron* ke Madura.

"*Toron* ini tradisi turun-menurun, sekaligus merekatkan silaturahmi dengan keluarga, teman-teman di Madura, serta para tetangga," ujar Rijal yang bekerja di sebuah perusahaan ekspor-impor.

Istilah *toron* secara harfiah merujuk pada kata turun. Secara makna, ini merujuk pada upaya kembali ke pangkuan leluhur (turun-temurun) lewat perjumpaan setelah sekian lama merantau.

ISTILAH TORON SECARA HARFIAH MERUJUK PADA KATA TURUN. SECARA MAKNA, INI MERUJUK PADA UPAYA KEMBALI KE PANGKUAN LELEHUR (TURUN-TEMURUN) LEWAT PERJUMPAAN SETELAH SEKIAN LAMA MERANTAU.

Toron memang selaras dengan identitas orang Madura sebagai muslim yang berkarakter. Secara sosiologis, sebagaimana ditulis Iwan Triwuyono dalam *Spiritualitas Etos Kerja dan Etika Bisnis Orang Meddhurah* (2009), masyarakat Madura sangat hormat kepada kiai (pemuka agama), menjunjung tinggi hari-hari besar keagamaan, dan mengapresiasi pendidikan agama.

Keterkaitan kuat pada agama itulah

yang ikut melandasi tradisi *toron* yang dijalankan ketika momen-momen keagamaan. Di kampung, saat *toron*, orang Madura biasa bersilaturahmi dengan para guru, kiai, ulama, dan tokoh-tokoh agama setempat. Silaturahmi itu juga dimaksudkan untuk meminta nasehat dan doa agar bisa sukses saat merantau.

Selain berdasarkan unsur keagamaan, tradisi *toron* juga erat kaitannya dengan faktor sosial. Tradisi tersebut membangun kembali solidaritas antar-keluarga dan kerabat orang Madura, sekaligus "mengisi ulang baterai kehidupan". "Setelah *toron*, biasanya kita kembali ke daerah perantauan dengan lebih semangat," kata Rijal.

Tradisi *toron* ini sekaligus mengukuhkan karakter kerja keras orang Madura yang telah tersebar ke berbagai daerah di Indonesia. Perantau Madura biasanya berdagang dan melakukan beragam aktivitas bisnis di daerah tujuan perantauannya. Setelah sekian lama bekerja, mereka akhirnya *toron* untuk kembali menyapa tanah leluhur. Bahkan, kerap kali hasil bekerja di tanah rantau, disisihkan untuk membantu para saudara di kampung halaman. ■

PINTA MUMPUNI

ERNAVIKA ARISTA DEWI

DYAH KINGKIN
WULANSARI
ENDANG
ANGGRAHINI

MASJAYA



**"KITA SAMBUT...
PARA PEMBAWA ACARA
ANDALAN BANKJATIM..!"**

BAGI keluarga besar **bankjatim** atau Bank Indonesia (BI) Surabaya, nama-nama empat orang bintang kali ini rasanya sudah tidak asing lagi. Mereka sering didapuk sebagai pembawa acara di even-even yang digelar **bankjatim** maupun lingkungan Badan Musyawarah Perbankan Daerah (BMPD) Jawa Timur.

Ya, mereka adalah Pinta Mumpuni, Dyah Kingkin Wulansari Endang Anggrahini, Ernavika Arista Dewi, dan Masjaya.

Ditemui di sela mengisi sebuah acara di Kantor Pusat Bank Jatim di Jalan Basuki Rahmad Surabaya, seakan tak pernah ada kata hening. Ada saja bahan obrolan dari mereka berempat. Memang, soal cuap-cuap dan membuat suasana 'rame', mereka jagoannya.

Diakui Pinta, rata-rata para pembawa acara yang semuanya pegawai **bankjatim** tersebut sudah memiliki *basic* penyiar atau biasa berbicara di depan publik.

Dia sendiri misalnya, punya punya dasar sebagai penyiar sebuah radio. "Artinya kita sejak dulu sudah terbiasa ngomong sendiri," tukas pegawai Kantor Pusat Bank Jatim ini sambil tertawa.

"Artinya, kita bisa membawa suasana agar tidak monoton," imbuhnya.

Dan begitu bergabung dengan **bankjatim** pada 1991, dia sudah terbiasa didapuk menjadi pembawa acara di setiap kegiatan yang diadakan **bankjatim**.

"Yang terpenting kami sudah harus berkoordinasi dengan panitia sejak awal terkait acara dan *rundown*nya, bahkan tamu-tamu yang hadir. Apalagi jika membawakan acara di BI, karena kami membawa nama **bankjatim**," jelas Pinta.

Diakukinya, saat awal-awal menjalani tugas sebagai pembawa acara apalagi di acara resmi seperti Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) **bankjatim**, memang sempat gugup, namun akhirnya sudah menjadi kebiasaan. "Dan *alhamdulillah* selalu kita yang membawakan, dan juga di BI saat upacara Agustusan juga," ungkapnya.

Pernyataan itu juga diamini Ernavika. Menurutnya, bukan hanya saat membawakan sebuah acara di luar kantor yang membawa nama **bankjatim**, namun dia juga harus menjaga *performance* karena semua juga kembali, bahwa dia bagian dari **bankjatim**.

"Karena sering yang hadir pejabat atau orang di luar **bankjatim**. Jadi juga harus dipersiapkan betul-betul agar penyebutan nama atau jabatannya benar," bebernya.

Ernavika sendiri sebelum bergabung dengan **bankjatim** yakni di Cabang Utama memang sudah memiliki dasar sebagai pembawa acara. Selain pernah menjadi Duta Wisata Cak-Yuk Gresik, dia juga pernah menjadi penyiar di televisi lokal JTV.

Dia mengaku bersyukur bisa dipercaya sebagai salah satu pegawai yang diberi tugas tambahan sebagai pembawa acara. Karena tidak semua orang

bisa tampil membawakan sebuah acara formal yang dihadiri Gubernur Jatim, bupati/walikota atau pejabat tinggi lain. "Kami harus bisa membedakan saat membawakan acara resmi yang harus berkoordinasi dengan protokol dengan acara hiburan misalnya," ulas Ernavika.

Sementara Dyah Kingkin mengaku bisa menjadi pembawa acara memang sudah menjadi hal yang tak asing baginya sejak muda. Hal itu terus terasah dan berjalan dengan sendirinya. Hanya pengalaman yang terus menempanya hingga menjadi salah satu 'langganan' pembawa acara di setiap kegiatan yang digelar **bankjatim** atau lembaga keuangan di lingkungan Pemprov Jatim.

"Yang terpenting kami harus benar-benar bisa mempelajari materi, dan karena biasanya saat membawakan acara kami duet atau dua orang, ya, harus bisa saling mengerti. Dan *alhamdulillah* kami berempat sudah klik, ketika ada sesuatu di atas panggung bisa saling memberitahu atau memberi kode," jelas pegawai **bankjatim** Cabang Utama ini.

Kingkin pernah punya pengalaman yang tak pernah dia lupa. Saat didapuk membawakan sebuah acara BMPD yang dihadiri para Komisaris seluruh Indonesia yang digelar di Malang. Karena ada miskomunikasi dengan panitia, dia salah kostum, karena dia pikir hanya diundang untuk menyanyi.

"Ternyata saya juga didapuk sebagai MC. Jadi ya karena saya tak membawa banyak persiapan baju ya terpaksa salah kostum dan ternyata acaranya di *outdoor*. Ya mau bagaimana lagi," ungkapnya.

Sementara bagi Masjaya, bisa diberi kesempatan untuk menjadi salah satu pegawai yang dipercaya menjadi pembawa acara di **bankjatim** merupakan hal yang patut disyukuri. "Dan *alhamdulillah* saya mempunyai mentor-mentor yang baik. Itu membuat saya terus belajar dan seperti sudah klik," ucapnya sambil melirik ketiga orang di sebelahnya.

Kegiatan cuap-cuap juga sudah menjadi kebiasaan Masjaya sejak duduk di bangku sekolah, karena dia terbilang aktif menjadi pengurus OSIS. Dan berlanjut hingga sempat ikut siaran di salah satu radio swasta di Surabaya.

"Dan pernah ikut lomba sebagai *anchor* di Liputan6. Dan begitu masuk di **bankjatim**, *alhamdulillah* kebiasaan itu kian terasah. Jadi *learning by doing*, jalan saja," ungkap pegawai **bankjatim** Cabang Sidoarjo ini.

Ditambahkan Pinta, dia bersyukur saat ini ada empat pegawai yang bisa diandalkan sebagai pembawa acara di **bankjatim**, sehingga kapan pun dan siapapun saat ditunjuk untuk bertugas sudah siap.

"Dengan berkembangnya kebutuhan dan kegiatan yang ada di **bankjatim**, sekarang hampir setiap hari ada saja acara. Dan kami bersyukur bahwa kami berempat sudah seperti pasangan. Jadi sudah tahu yang diinginkan siapa yang berpasangan dengan kami saat di panggung," pungkasnya. ■

Ananda dan Nina, Paskibraka Nasional Kebanggaan Jatim

Terpilih sebagai pasukan pengibar bendera pusaka (paskibraka) di Istana Merdeka pada upacara 17 Agustus dan menjadi pusat perhatian jutaan pasang mata di seluruh Indonesia bisa jadi merupakan impian banyak remaja di negara ini. Apalagi mereka yang bergabung di pasukan 8 dan mendapat tugas memegang baki atau pengibar bendera.

DUA paskibraka asal Jatim, Ananda Micola dan Nina Adiningtyas Sriwigati (16) berhasil mendapat kehormatan tersebut. Pada tahun ini, Nina terpilih menjadi pembawa baki cadangan yang berdiri di belakang Tarrisa Maharani Dewi si pembawa baki bendera pusaka. Sedangkan Ananda terpilih menjadi pengerek pada upacara penurunan bendera di sore hari.

"Kalau aku memang bertekad untuk bisa di kelompok 8. Aku ingin jadi pembentang, tapi ternyata dapatnya sebagai pengerek," kata Ananda. Sebenarnya, kata dia, antara pengerek dan pembentang sama-sama memiliki tingkat kesulitan yang cukup besar. Hanya saja ada rasa yang tak bisa diungkapkan dengan kata-kata saat berhasil membentang Sang Saka Merah Putih untuk dikibarkan.

Untuk terpilih sebagai anggota Paskibraka nasional, dua remaja ini menjalani proses seleksi yang tidak mudah. Mulai dari tingkat kota/kabupaten, provinsi hingga ke tingkat pusat. Seleksi di tingkat nasional tidak sekadar fisik dan PBB (Peraturan Baris Berbaris), tapi menyeluruh. Mulai dari wawasan nusantara, wawasan internasional, wawasan kebudayaan daerah, sampai Bahasa Inggris.

Terpilih menjadi anggota paskibraka 2018 merupakan kebanggaan tersendiri untuk Ananda. Selama dalam pelatihan, pemilik cita-cita menjadi Akmil ini mengatakan momen latihan bersama menjadi momen yang tak bisa dilupakan. "Momen yang paling susah dilupakan saat latihan bareng-bareng gitu, bikin rasa bangga akan kita sendiri kayak merasa ada panggilan jiwa gitu ke Indonesia," ucapnya.

Dan hal yang paling membanggakan, kata Ananda, adalah saat bisa bertemu dan berjabat

tangan langsung dengan Presiden Joko Widodo di Istana Negara. "Seperti *gak* percaya. Soalnya membayangkan saja belum pernah. Maklum saya ini anak desa, cuma anaknya nelayan. Tidak pernah terpikir bisa ke istana negara dan ketemu Presiden. Ternyata saya bisa bertemu langsung sama beliau," ucapnya terharu.

Momen bertemu dengan Presiden itu mengingatkan Ananda pada mendingan ibunya yang telah meninggal dunia beberapa bulan lalu. Tepatnya, saat dirinya tengah mengikuti seleksi paskibraka di tingkat provinsi.

"Saat bersalaman dengan Pak Jokowi, saya langsung ingat ibu. Ibu, saya bisa di sini, batin saya waktu itu. Saya yakin, beliau akan ikut bangga kalau melihat anaknya bisa jadi tim paskibraka di istana negara. Apalagi jadi Paskibraka adalah cita-cita saya sejak kecil yang ibu tahu," kata Ananda sambil menahan air mata.

Ananda mengungkapkan, terpilihnya dia menjadi petugas pengerek bendera itu di luar dugaannya. Saat pendadaran di Jakarta, dia telah ditetapkan sebagai pasukan 8, pasukan inti pengibar bendera. Dia ditunjuk sebagai pengerek bandara, satu jam sebelum upacara berlangsung. "Deg-degan juga, tapi saat ditunjuk tidak terlalu kaget, karena memang selama latihan kami digembleng untuk siap di posisi manapun. Jadi enjoy dan percaya diri saja melaksanakan tugas. Dan syukur, semua berjalan dengan lancar," ujarnya.

Selama menjalani latihan, Ananda juga mendapatkan banyak pengalaman berharga. Selain dilatih baris berbaris, juga masalah kedisiplinan. Baik ketepatan waktu dalam menjalani latihan, hingga disiplin soal makanan.

Begitu juga yang dialami Nina Adiningtyas

Sriwigati. Ia menceritakan awal mula prosesnya hingga diterima sebagai anggota Paskibraka Nasional. Saat awal masuk SMA Negeri 1 Tuban tahun 2017 lalu, dia mengikuti ekstra kurikuler atau ekskul Pasukan Petugas Khusus (Paspassus).

Di Paspassus, Nina dilatih PBB baku, variasi dan formasi, serta membantu sekolah untuk tugas mendadak baik di dalam maupun luar sekolah. "Paspassus adalah awal saya masuk di Paskibraka, karena di Paspassus juga dilatih kegiatan tersebut," ujar Gadis asal Desa Genaharjo, Kecamatan Semanding. Saat masih kelas 1, gadis yang memiliki tinggi badan 169 cm itu ditunjuk mewakili seleksi kabupaten untuk Paskibraka Provinsi. Ada empat siswa yang mengikuti seleksi, terdiri dari dua pasang.

Namun, setelah dinyatakan lolos sebagai Paskibraka Provinsi pada 2 Mei, Nina masih diberi kesempatan untuk mengikuti seleksi Paskibraka Nasional.

Di pusat pelatihan Paskibraka nasional, Nina terpilih menjadi Bu Lurah Desa Bahagia. Berkat filosofi rotan yang dia angkat saat kampanye pemilihan calon lurah, Nina berhasil mendampingi Genta untuk memimpin Desa Bahagia selama Diklat Paskibraka 2018.

"Rotan itu melambangkan bahwa kita harus salin menyambung tali silaturahmi dari beberapa daerah yang berbeda-beda menjadi satu," kata Nina. Selain itu, Nina juga ingin meningkatkan rasa kebersamaan dan rasa aman bagi seluruh anggota Paskibraka.

Tugas Bu Lurah adalah akan memimpin calon Paskibraka 2018 selama pendidikan dan pelatihan. Merekalah yang harus menjaga kondisi barak agar tetap rapi, bersih, aman, serta bertanggung jawab atas teman-temannya. ■

Nikmati kemudahan transaksi dengan

bankjatim Flazz



Bayar **TOL**



Bayar **Parkir**



Belanja



- ✓ Dapatkan **Kartu bankjatim Flazz** di Kantor Cabang **bankjatim** & *merchant* penjualan **Kartu bankjatim Flazz**
- ✓ Anda dapat melakukan Top Up/ isi ulang **Kartu bankjatim Flazz** di Kantor Cabang **bankjatim** & *merchant* berlogo Top Up **Flazz** lainnya



Bank Jatim



bank_jatim



bankjatim



Bank Jatim

Terdaftar & diawasi oleh :



www.bankjatim.co.id



Promosi Ekspor Impor & Remittance

Nikmati **free 1x biaya outgoing transfer** dan biaya **incoming transfer*** bagi **new** dan **existing customer** yang bertransaksi nego atau **issue L/C Export Import**

Periode: **1 Agustus 2018 - 31 Desember 2018**

Terdaftar & diawasi oleh:



www.bankjatim.co.id