



**MENDORONG KIPRAH
PEREMPUAN DI PERUSAHAAN**

Mengayuh Biduk di Tengah Gelombang Tantangan

■ SYARIAH

LAYANAN BANK JATIM
SYARIAH RAMBAH
KOTA SANTRI

■ STRATEGI

MAKIN MUDAH
PUNYA TABUNGAN
DOLAR DI BANKJATIM

■ SCORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

CSR DAN KOMITMEN
MEMAJUKAN KEHIDUPAN
MASYARAKAT

■ TEKNOLOGI

4 JENIS KEJAHATAN
SKIMMING YANG
PERLU ANDA KETAHUI

KREDIT KKOP-KKPA

Kredit Kepada Koperasi (KKOP) adalah kredit yang diberikan kepada Koperasi untuk memenuhi kebutuhan Koperasi sebagai lembaga. Sedangkan Kredit Kepada Koperasi untuk Anggotanya (KKPA) merupakan kredit yang diberikan kepada Koperasi untuk disalurkan kepada anggotanya dengan pencairan bertahap.



- Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KPRI),
- Koperasi Karyawan/Pegawai BUMN/BUMD/Perusahaan Swasta yang bonafit,
- Koperasi TNI – POLRI,
- Koperasi Serba Usaha (KSU),
- Koperasi Simpan Pinjam (KSP) dan,
- Koperasi lainnya.

Terdaftar & diawasi oleh:



www.bankjatim.co.id

CERDAS MENGELOLA RISIKO

MANAJEMEN risiko (*risk management*) adalah fondasi penting bagi pengembangan bisnis perbankan. Ibarat rumah, jika fondasi itu rapuh, maka semakin rentan bangunan itu. Bukan tidak mungkin bakal rusak, atau bahkan bisa roboh. Demikian pula perbankan. Tanpa manajemen risiko yang baik, perbankan tak akan bisa berkembang dengan baik.

Sebagai bank dengan kredibilitas terpercaya, **bankjatim** terus berupaya agar manajemen risiko menjadi bagian integral dalam proses bisnis, pengambilan keputusan, dan budaya setiap insan yang ada di bank kebanggaan kita bersama ini. Pengelolaan risiko di **bankjatim** dilakukan dengan melakukan identifikasi, pengukuran, penanganan, komunikasi, dan pemantauan seluruh risiko yang mungkin timbul. Dengan demikian, **bankjatim** menjalankan pengelolaan risiko yang akurat, komprehensif, dan berkesinambungan.

Seluruh insan di bank ini diharapkan bisa benar-benar memahami pentingnya manajemen risiko yang baik. Dengan kesadaran dan kepedulian seluruh elemen perusahaan terhadap risiko dalam setiap aktivitas bisnis yang dilaksanakan sesuai wewenang dan tanggung jawab masing-masing, kita berharap **bankjatim** bisa menjadi bank dengan performa menggembirakan untuk memberi sebanyak mungkin manfaat bagi masyarakat.

Ada banyak hal yang bisa kita petik dari mengelola risiko dengan cerdas dan cermat. Di antaranya mampu mendorong peningkatan efisiensi dan efektivitas operasional perusahaan.

Yang patut jadi catatan adalah: manajemen risiko dijalankan bukan semata-mata untuk meminimalisasi potensi kerugian, tapi juga sebagai sumber keunggulan bersaing dan keunggulan kinerja **bankjatim**.

Edukasi tentang manajemen risiko ini penting agar semakin dipahami, baik oleh seluruh insan **bankjatim**, nasabah, maupun masyarakat secara luas. Sehingga kita bisa bersama-sama menjaga iklim bisnis perbankan yang sehat, yang mampu memberi dampak optimal bagi perekonomian masyarakat.

Kami di **bankjatim** senantiasa berupaya meningkatkan kualitas pelaksanaan manajemen risiko agar gerak perusahaan semakin baik dari hari ke hari, sehingga kami bisa memberikan yang terbaik bagi Anda semua.

Selamat membaca.

R. Soeroso
Direktur Utama



■ EVENT

Inovasi Kredit Hulu Hilir Bangkitkan
Agro Maritim Jawa Timur | 06

■ BERITA EKONOMI



40 Fintech Peer to Peer Lending
Sudah Terdaftar di OJK | 07

Asosiasi Fintech Minta OJK Ketat
Awasi Peer to Peer Lending | 07

■ LAPORAN UTAMA

Mengayuh Biduk di Tengah Gelombang Tantangan | 08

Perbankan adalah bisnis berisiko tinggi. Bukan hanya berdampak bagi bank bersangkutan, risiko yang tidak dikelola dengan baik bisa berimbas negatif secara luas ke perekonomian masyarakat. Maka semua insan bank harus cermat. Ibarat sedang mengendalikan biduk di tengah gelombang lautan.

Penyelamatan dengan Cara Pendekatan | 10

■ RIZYANA MIRDA | DIREKTUR MANAJEMEN RISIKO

Risiko, Tak Bisa Dihindari Tapi Bisa Dimitigasi | 11

■ SYARIAH

Layanan Bank Jatim Syariah Rambah Kota Santri | 12

■ STRATEGI

Makin Mudah Punya Tabungan Dolar di Bankjatim | 13

■ OPINI

Siklus Bisnis 20 Tahunan Bank Jatim, Sekadar Mitos? | 14

Perbankan adalah bisnis berisiko tinggi. Bukan hanya berdampak bagi bank bersangkutan, risiko yang tidak dikelola dengan baik bisa berimbas negatif secara luas ke perekonomian masyarakat. Maka semua insan bank harus cermat. Ibarat sedang mengendalikan biduk di tengah gelombang lautan.

■ INVESTOR NEWS

Perempuan Berinvestasi, Perlukah? | 16

■ SOCIAL RESPONSIBILITY

CSR dan Komitmen Memajukan Kehidupan Masyarakat | 18

■ LENSEA BJTM | 20

■ BERITA CABANG



UMKM Bersinar with bankjatim | 22

■ BANKJATIM CABANG KANGEAN

Salurkan Bantuan untuk Korban Puting Beliung | 23

■ IDE BISNIS



■ WEDDING ORGANIZER

Modal Minimal Potensi Penghasilan Maksimal | 24

■ UMKM

Rasakan Manisnya Usaha Telur Asin | 26

■ KAMPUNG BATIK JETIS, SIDOARJO

Getok Tular Bikin Usaha Jadi Besar | 28

■ TEKNOLOGI

Saat Teknologi Jadi Alat Kejahatan Perbankan | 30

■ KESEHATAN

Ladies! Hati-hati, Jenis Penyakit Ini
Rentan Menyerang Kesehatan Kalian | 32

■ DESTINASI



Rindu Tumbuh di Kaldera Raung | 33



■ KULINER

Sate Ayamnya Yummy,
Sate Emprit Tak Bikin
Perut Melilit | 34

■ BINTANG

Mendorong Kiprah Perempuan
di perusahaan | 36

■ INSPIRASI

■ BOOK FOR PAPUA

Menyalakan Asa Anak-anak Papua | 38



BERGERAK CERMAT UNTUK HASIL YANG HEBAT



SALAH satu kunci keberhasilan bisnis perbankan adalah pelaksanaan manajemen risiko (*risk management*) yang baik. Di bisnis jasa, seperti perbankan, pengelolaan risiko memegang peranan penting, karena besarnya risiko yang dihadapi.

bankjatim pun terus berupaya menerapkan manajemen risiko yang baik sebagai upaya untuk mengidentifikasi dan menangani risiko-risiko yang berpotensi memengaruhi jalannya bisnis yang bisa berdampak ke perusahaan maupun nasabah.

Seluk-beluk manajemen risiko itulah yang akan diangkat sebagai tema *Laporan Utama* dalam majalah edisi terbaru ini. Tema ini sengaja diangkat untuk menginformasikan kepada khalayak tentang bisnis perbankan yang penuh kecermatan dan kerja keras dalam mengelola berbagai macam risiko. Semua kerja keras **bankjatim** itu tak lain didedikasikan untuk memberi yang terbaik bagi nasabah.

Selain rubrik *Laporan Utama*, seperti edisi sebelumnya, redaksi juga telah menyiapkan beragam informasi menarik lainnya. Majalah ini membahas

berbagai pernik bisnis *wedding organizer* atau *wedding planner*. Di balik gemerlapnya pesta pernikahan, di balik elegannya resepsi perkawinan, di sanalah ada kerja *wedding organizer*. Semoga ini menginspirasi Anda semua untuk menjalankan beragam peluang bisnis yang ada di sekitar kita.

Kami juga mengulas soal eksotisme Gunung Raung yang terletak di tiga kabupaten sekaligus: Banyuwangi, Jember, dan Bondowoso. Selain itu, ada informasi yang memikat lainnya: kuliner sate Jawa Timur dan pesona kebudayaan Bondowoso.

Tak lupa, berhubung April selalu berkaitan dengan Hari Kartini, kami menghadirkan profil srikandi **bankjatim**, sosok perempuan-perempuan inspiratif di balik kerja hebat bank kebanggaan kita bersama ini. Di rubrik kesehatan, kami paparkan sejumlah penyakit yang berpotensi menyerang kaum hawa, dan wajib diantisipasi sejak dini.

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

Redaksi

bankjatim 



www.bankjatim.co.id

 Bank Jatim

 bank_jatim

 bankjatim

 Bank Jatim

SUSUNAN REDAKSI

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

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

Inovasi Kredit Hulu Hilir Bangkitkan Agro Maritim Jawa Timur

bankjatim mendorong penguatan sektor agro maritim Jawa Timur melalui program inovatif “Kredit Hulu Hilir”. Kredit berkonsep dana bergulir ini menyasar mereka yang bergerak di sektor agrobisnis, termasuk maritim. Inovasi kredit itu hadir atas komitmen bersama Pemprov Jatim dan **bankjatim**.

Direktur Ritel, Konsumer dan Usaha Syariah **bankjatim** Tony Sudjiaryanto mengatakan, kredit hulu hilir khususnya di sektor maritim adalah komitmen **bankjatim** mendukung program pemerintah dalam rangka membangun kekuatan kelautan dan perikanan nasional. Apalagi, Jawa Timur juga merupakan wilayah dengan potensi maritim luar biasa.

“Program kredit hulu hilir ini diharapkan menjadi percontohan untuk provinsi lain untuk memajukan agro maritim di wilayahnya masing-masing. Kami berkomitmen membangkitkan sektor agro maritim, menjadikan sektor tersebut sebagai salah satu katalis kunci dalam peningkatan ekonomi daerah,” kata Tony.

Salah satu aksi konkrit dalam pengembangan kredit hulu hilir itu adalah pengucuran kredit untuk para pembudidaya ikan patin. **bankjatim** telah menyerahkan secara simbolis penyaluran kredit hulu hilir kepada 22 debitur dari 14 kelompok pembudidaya ikan patin di



■ Penyerahan secara simbolis penyaluran kredit program hulu hilir sektor kelautan & perikanan kepada debitur **bankjatim** oleh Asisten II Setdaprov Jatim, Fattah Yasin di Pendopo Kabupaten Tulungagung (22/03).

Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur, sebesar Rp 7,08 miliar.

Penyerahan kredit secara simbolis dilakukan dalam rangkaian forum “Strategi Industri Patin Merebut Pasar Domestik dan Internasional” yang digelar oleh Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) belum lama ini.

“Semoga program kredit ini bisa semakin memperkuat daya saing para pembudidaya ikan untuk meningkatkan kesejahteraan mereka,” ujar Tony.

Patin sendiri adalah salah satu komoditas andalan Indonesia yang berpe-

luang menjadi komoditas industri yang bernilai tambah tinggi. Selama ini, komoditas patin telah diekspor ke sejumlah negara, seperti Tiongkok, Thailand, dan negara-negara Amerika Latin.

“KKP mengajak dan menggandeng banyak pihak untuk melakukan terobosan dalam meningkatkan produksi budidaya patin. Kita dorong komoditas ini bisa semakin banyak masuk pasar internasional, dan tentu menguasai pasar domestik,” ujar Direktur Jenderal Penguatan Daya Saing Produk Kelautan dan Perikanan KKP, Nilanto Perbowo.■

■ Tony Sudjiaryanto, Direktur Ritel, Konsumer dan Usaha Syariah bersama karyawan **bankjatim** meninjau langsung peternakan patin yang dibiayai oleh kredit program hulu hilir.





40 Fintech Peer to Peer Lending Sudah Terdaftar di OJK

SEBANYAK 40 perusahaan *financial technology* (*fintech*) sudah terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan (OJK) per Maret 2018. Selanjutnya, ke-40 fintech tersebut akan diseleksi untuk masuk *regulatory sandbox*.

"Sebelum ditawarkan kepada konsumen yang lebih luas, diuji dulu dalam *regulatory sandbox*," kata Deputy Komisioner Institute OJK Sukarela Batunanggar.

Regulatory sandbox merupakan program uji coba terkait produk, layanan, teknologi, dan/atau model bisnis penyelenggara *fintech*.

Sukarela menyampaikan, saat ini instansinya juga tengah mengkaji aturan terkait *fintech*.

Yang mana, *fintech* memiliki model bisnis yang berbeda-beda seperti *peer to peer lending*, *equity crowdfunding*, *insurTech*, dan *RoboAdvisor*. "Sudah tahap finalisasi. Segera keluar," tuturnya.

Ia menyampaikan, aturan tersebut bakal memuat aspek tata kelola perusahaan yang baik (*Good Corporate Governance/GCG*), kewajiban pelaporan data secara rutin ke OJK, transparansi, perlindungan konsumen, hingga perlindungan data.

Meski begitu, aturan ini bersifat umum dan tidak rigid supaya aturan tidak membatasi inovasi. "Hal-hal teknis akan diatur kemudian," ujar Sukarela.

Ke-40 *fintech* yang terdaftar yaitu PT Pasar Dana Pinjaman (Danamas), PT Danakita Data Prima (DanaKita), PT Lunaria Annu Teknologi (Koinworks), PT Amarta Mikro Fintek (Ama-



rtha), PT Investree Radhika Jaya (Investree), PT Mitrausaha Indonesia Grup (Modalku), PT Pendanaan Teknologi Nusa (Pendanaan.com), PT Simplefi Teknologi Indonesia (AwanTunai), PT Aman Cermat Cepat (KlikACC), serta PT Mediator Komunitas Indonesia (CROWDO).

Selain itu, PT Akseleran Keuangan Inklusif Indonesia (Akseleran), PT Digital Alpha Indonesia (UangTeman), PT Indo Fin Tek (Dompot Kilat), PT Indonusa Bara Sejahtera (Taratite), PT Dynamic Credit Asia (DynamicCredit), PT Fintegra Homido Indonesia (FINTAG), PT Sol Mitra Fintec (Invoila), PT Creative Mobile Adventure (KIMO), PT Digital Tunai Kita (TunaiKita), dan PT Progo Puncak Group (PinjamWinWin) juga sudah terdaftar.

Ada juga PT Relasi Perdana Indonesia (Relasi), PT iGrow Resources Indonesia (Igrow),

PT Qreditt Indonesia Satu (Qreditt), PT Cicil Solusi Mitra Teknologi (Cicil), PT Intekno Raya (Dana Merdeka), PT Kas Wagon Indonesia (Cash Wagon), PT Esta Kapital Fintek (Esta), PT Ammana Fintek Syariah (Ammana), PT Gradana Teknoruci Indonesia (Gradana), serta PT Mapan Global Reksa (Dana Mapan).

Juga PT Aktivaku Investama Teknologi (Aktivaku), PT Karapoto Teknologi Finansial (Karapoto), PT Dana Kini Indonesia (Danakini), PT Oriente Mas Sejahtera (Finmas), PT Digital Synergy Technology (RupiahPlus), PT Toko Modal Mitra Usaha (Toko Modal), PT Tunaiku Fintech Indonesia (Tunaiku), PT Artha Dana Teknologi (Indodana), PT FinAccel Digital Indonesia (Kredivo), dan PT Mekar Investama Sampoerna (Mekar.id). ■

ASOSIASI FINTECH MINTA OJK KETAT AWASI PEER TO PEER LENDING

ASOSIASI FinTech Indonesia (Aftech) menyatakan, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) perlu lebih mengenali, membedakan dan mengawasi kegiatan teknologi finansial atau *fintech* secara proporsional. Terlebih tentang layanan pinjaman langsung tunai (*peer to peer lending*/ *p2p lending*).

Hal ini berkaitan, dengan pernyataan Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Wimboh Santoso yang menyebutkan bahwa *fintech* hanya platform sebatas menghubungkan antara pemodal dan peminjam. Dengan demikian, perusahaan *fintech* tidak diperkenankan menggunakan logo OJK sebagai validasi.

Wakil Ketua Umum Aftech yang juga CEO Investree Adrian Gunadi mengatakan, ada banyak produk yang ditawarkan dalam *fintech*, sehingga tak hanya *p2p lending*.

"Padahal terdapat banyak fitur yang sebenarnya dapat ditelaah oleh OJK untuk menentukan kesungguhan operasi dan kinerja sebuah usaha *p2p lending*," ujar dia.

Dia menjelaskan, untuk *p2p lending* saja, terdapat berbagai model di Indonesia dengan segmentasi yang berbeda-beda. Mulai

dari *p2p* yang fokus ke dana talangan konsumen dengan nominal di bawah Rp3 juta dan termin pinjaman kurang dari satu minggu, hingga yang melayani pinjaman untuk modal usaha mikro kecil menengah (UMKM) hingga Rp2 miliar dengan termin pembayaran 1-12 bulan.

Adrian menyatakan, selama ini *fintech* telah memenuhi syarat dan ketentuan yang berlaku dalam berusaha. Hal ini mencakup transparansi transaksi, pelaporan dengan melibatkan auditor independen, manajemen risiko yang tertata rapi untuk melindungi konsumen dan juga pelaku usaha.

Menurutnya, kolaborasi antara *fintech* dan institusi keuangan lainnya dapat terus meningkat dalam waktu dekat. Oleh sebab itu *fintech* membutuhkan dukungan dari OJK.

"*Fintech* sebagai penyedia layanan keuangan merupakan usaha yang tetap harus memenuhi syarat dan ketentuan kerja yang sama seperti lembaga keuangan formal atau institusi incumbent lainnya yang telah beroperasi lebih dulu *fintech*. Bahkan juga diminta untuk dapat memenuhi standar setara ISO 27001 seperti yang harus dipenuhi oleh pelaku usaha keuangan lainnya," ujarnya. ■

Mengayuh Biduk di Tengah Gelombang Tantangan

Perbankan adalah bisnis berisiko tinggi. Bukan hanya berdampak bagi bank bersangkutan, risiko yang tidak dikelola dengan baik bisa berimbas negatif secara luas ke perekonomian masyarakat. Maka semua insan bank harus cermat. Ibarat sedang mengendalikan biduk di tengah gelombang lautan.



NOVIE Hidayati menyesap cokelat panasnya dengan perlahan di sebuah kafe yang asri di jantung Kota Surabaya. Pandangannya terlempar ke gedung berlantai

tiga yang tampak tak terawat di seberang jalan. Sesekali tangannya membetulkan letak hijabnya.

"Ada teman saya mau datang, katanya mau curhat. Dia lagi pusing karena nasabahnya sudah tak bisa lagi bayar angsuran. Kreditnya macet. Itu gedungnya di seberang jalan sudah tiga bulan tak beroperasi," kata Novie yang bertugas di salah satu bank di Surabaya.

Andini, teman satu kampus Novie, adalah salah seorang bankir swasta. Sang teman rupanya sedang galau karena permasalahan kredit macet debeturnya. "Andini sampai stres memikirkan masalah itu. Kredit macetnya lumayan gede, hampir Rp 10 miliar," cerita Novie.

Tak lama berselang, Andini datang. Dia mengempaskan badannya ke kursi empuk kafe. "Pesan coklat panas, Mas," kata dia kepada pelayan kafe.

Lika-liku kehidupan bankir memang cukup pelik. Di tangan merekalah, banyak kontribusi ditorehkan untuk menggerakkan ekonomi masyarakat. Dari sanalah pembiayaan berawal: mendanai usaha kecil menengah sampai korporasi yang melibatkan ratusan juta orang; membantu jutaan keluarga muda mendapatkan rumah idaman; bahkan menolong seorang anak muda menggapai mimpi bersekolah di kampus favorit.

Tapi di balik semua itu tentu ada risiko. Setiap bisnis memang punya risiko, termasuk perbankan. Apa yang diceritakan Andini kepada Novie adalah risiko kredit, yaitu risiko yang timbul lantaran kegagalan debitur dalam memenuhi kewajibannya, sehingga bank pun dirugikan.

"Risiko yang dihadapi perbankan selalu melekat, baik untuk kegiatan bisnis maupun operasional. Bahkan perbankan termasuk berisiko sangat tinggi, dampaknya ke masyarakat luar biasa jika ada risiko yang gagal terkelola atau yang lazim disebut sebagai risiko sistemik. Maka setiap bank wajib menerapkan sistem manajemen risiko (*risk management*) terintegrasi yang mencakup seluruh aspek risiko yang dihadapi," ujar pengamat ekonomi keuangan, Dias Satria.

Apa itu manajemen risiko? Secara garis besar, dalam banyak *literature* ekonomi disebutkan, manajemen risiko adalah proses mengidentifikasi, menganalisis, mengendalikan, dan meminimalisasi risiko yang berpotensi memberi dampak buruk ke perusahaan. Risiko perlu dikelola karena bisnis, bahkan apa pun di dunia ini, tak ada aktivitas yang tak mengandung risiko.

"Kita memakai helm saat naik motor itu pun bentuk manajemen risiko, yaitu untuk meminimalisasi dampak buruk jika ada kejadian yang tak kita inginkan seperti kecelakaan," kata Dias memberi analogi.

Sebagai bisnis yang berisiko tinggi, dan karena itu penuh dengan regulasi (*highly regulated*), perbankan perlu benar-benar menerapkan manajemen risiko yang baik. Pendekatan manajemen risiko juga sudah harus digeser dari konsep struktural yang cenderung hanya untuk mematuhi aturan menjadi pendekatan kultural yang membuat insan bank mengerti betul tentang kebutuhan manajemen risiko.

"Yang perlu ditumbuhkan adalah budaya risiko, sehingga setiap SDM bank memahami dan menjalankan praktik manajemen risiko dalam keseharian. Budaya risiko berhasil diterapkan di suatu bank jika setiap aktivitas SDM-nya *inheren* dengan praktik manajemen risiko,"

RISIKO YANG DIHADAPI

Risiko di perbankan wajib dikelola dengan sangat cermat. Sudah banyak kisah tragis krisis ekonomi di berbagai belahan dunia yang datang dari kegagalan perbankan mengelola risiko yang kemudian berdampak bak bola salju ke ekonomi masyarakat. Artinya, risiko yang ada sudah menjadi sistemik. Misalnya, ada isu satu bank kesulitan likuiditas, masyarakat bisa panik menarik uang (*rush*). Bank itu makin kesulitan, bisa kolaps, bahkan membuat keseluruhan sistem perbankan terpapar dampaknya.

Kita tentu masih ingat, bermula dari penutupan 16 bank pada 1997, lalu membuat masyarakat menjadi tidak percaya kepada institusi keuangan. Ketika itu, terjadi penarikan dana besar-besaran (*rush*) dari perbankan.

Bank-bank pun limbung kekurangan likuiditas. Dampak lanjutannya, bank tak bisa menjalankan fungsi intermediasinya. Perekonomian lumpuh. Indonesia pun terseret ke krisis ekonomi.

Soal manajemen risiko sudah diatur oleh 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. Regulasi itu mengatur delapan risiko yang wajib dikelola perbankan, yaitu risiko kredit, risiko pasar, risiko likuiditas, dan risiko operasional, risiko hukum, risiko reputasi, risiko strategis, dan risiko kepatuhan.

Salah satu aspek terpenting dari manajemen risiko adalah kesiapan SDM. Perlu semakin banyak SDM perbankan yang telah mengantongi sertifikasi manajemen risiko. "Sehingga bankir benar-benar tahu apa risiko yang dihadapi, dan bagaimana cara mengelolanya," pungkas Dias. ■

Risiko perlu dikelola karena bisnis, bahkan apa pun di dunia ini, tak ada aktivitas yang tak mengandung risiko



Penyelamatan dengan Cara Pendekatan

Manajemen risiko diperlukan bukan hanya di dunia perbankan namun dapat juga diterapkan di berbagai aktivitas. Faktor risiko yang dipertimbangkan akan berbeda dari aktivitas yang satu dengan yang lain.

DALAM dunia perbankan, hal tersebut sangat menarik untuk disimak mengingat faktor risiko yang terjadi dapat bersumber dari berbagai faktor serta definisi risikonya terbatas menyangkut kerugian yang mungkin timbul di masa mendatang. Dalam hal ini, manajemen risiko perbankan diharapkan dapat mengendalikan risiko-risiko yang mungkin timbul untuk mengurangi kerugian apabila terjadi.

Perbankan di Indonesia tentunya sudah melakukan analisis-analisis dan teknik yang berkaitan dengan upaya untuk mengurangi kerugian yang timbul di masa mendatang melalui proses pengelolaan risiko kredit, seperti analisis kredit. Kegiatan demikian sudah merupakan salah satu dalam proses pengendalian risiko, sehingga kalau dikatakan bahwa perbankan di Indonesia sama sekali belum menerapkan pengendalian risiko juga tidak sepenuhnya valid. Namun demikian pendekatan dalam pengendalian risiko masih menggunakan teknik dan pendekatan konvensional, sehingga efektivitasnya masih dipertanyakan, belum efektif dan perlu diuji kembali konsistensi penerapannya.

Bagaimana dengan **bankjatim**? **bankjatim** telah mengantisipasi

pada kondisi yang mulai menjadi tren beberapa tahun belakangan tersebut dengan keberadaan Direktur Manajemen Risiko yang dijabat Rizyana Mirda.

Dirut **bankjatim** R Soeroso mengatakan, diperkuatnya manajemen risiko di tingkat direksi tersebut sejalan dengan langkah strategis **bankjatim** dalam menghadapi persaingan industri perbankan yang semakin ketat.

"Industri perbankan berkembang sangat cepat dan kami juga terus melakukan perubahan-perubahan untuk tetap bisa bersaing di pasar. Perubahan susunan direksi ini juga mempertimbangkan bisnis **bankjatim** dengan tantangan yang semakin besar dan kompleks," tuturnya.

Nah, keberadaan Direktur Manajemen Risiko yang dilakukan pada 2017 tersebut adalah untuk menghadapi tantangan tersebut. "Jabatan Direktur Manajemen Risiko ini sangat diperlukan karena saat ini **bankjatim** menghadapi tantangan kredit bermasalah dimana tingkat rasio *Non performing Loan* perseoran cukup tinggi," ungkapnya.

Ditambahkannya, direktorat manajemen risiko tersebut dibebani tugas untuk melakukan kajian, mana saja skim kredit yang memiliki *non performing loan* (NPL)

rendah dan akan didorong. Dengan risiko yang bisa dikelola dengan baik maka, penyaluran kredit juga akan lebih cepat.

Saat ini dari sekitar 30 skim kredit **bankjatim**, kredit-kredit yang disalurkan untuk UMKM memiliki tingkat risiko paling kecil dengan tingkat NPL paling rendah. Sementara kredit korporasi menyumbang NPL cukup tinggi. "Kredit korporasi ini sangat rentan terhadap perubahan makro ekonomi. Karena itu, ketika makro ekonomi Indonesia melambat, kredit untuk sektor korporasi juga terkena dampaknya," kata Soeroso.

KELOLA 8 RISIKO

Industri perbankan memang rentan terhadap berbagai risiko. Menurut regulasi yang berlaku saat ini, risiko adalah potensi kerugian akibat terjadinya suatu peristiwa tertentu (POJK No. 18/POJK.03/2016 Tentang Penerapan Manajemen Risiko Bagi Bank Umum). Artinya, semua yang berpotensi memberikan risiko jika terjadi sesuatu.

Direktur Manajemen Risiko **bankjatim**, Rizyana Mirda mengatakan, industri perbankan selalu berhadapan dengan yang namanya risiko yang kadang tidak bisa dihindari. Tapi bagaimana *manage* risiko itu menjadi sekecil mungkin.

bankjatim mengelola delapan risiko, diantaranya risiko operasional, pasar, reputasi, kredit, hukum, strategi, likuiditas, dan kepatuhan terhadap aturan.

"Kita harus memahami ini sebagai bisnis kepercayaan. Kita harus bisa mengelola itu. Risiko-risiko itu yang kita perlukan sekarang ini, bagaimana *minimized* risiko yang diakibatkan dari delapan risiko itu," ujar Mirda.

Sebelumnya, manajemen risiko berada di bawah Direktorat SDM atau di Direktorat Kepatuhan. Namun sejak tahun

lalu divisi ini dipisah dan dijabat direktur tersendiri.

Selain menangani manajemen risiko, Mirda juga membawahi divisi risiko kredit, divisi pengembangan produk dan divisi penyelesaian dan penyelamatan kredit yang sebelumnya jadi satu dengan risiko kredit.

"Tapi dengan banyaknya permasalahan yang ada di dunia perbankan, akhirnya kita mesti *concern* dengan satu divisi ini. Artinya, tidak semua kredit ini

diselesaikan melalui lelang tapi ada yang perlu diselamatkan tanpa melalui lelang. Ibaratnya orang sakit, tidak semua langsung di *cut off*. Kalau masih bisa diselamatkan, kita atur lagi misalnya dengan *repayment*," jelas Mirda.

Diparkannya, ada tiga hal dilakukan dalam menangani sebuah kredit bermasalah, yakni *rescheduling*, *restructuring*, *reconditioning*. Jadi ada parameternya bahwa kredit itu masih bisa diselamatkan atau tidak. "Dari sisi bisnis, bisnisnya

masih ada atau *enggak*. Kalau masih ada berarti masih ada *repayment capacity*. Kalau *diresheduling*, jangka waktunya disesuaikan dengan kondisinya dia, dan sebagainya," ungkapnya.

Dia berharap, dengan langkah-langkah tersebut bisa menekan kredit bermasalah yang ada. Artinya, dengan risiko yang bisa dikelola dengan baik, imbasnya penyaluran kredit juga akan lebih cepat. ■

Risiko, Tak Bisa Dihindari Tapi Bisa Dimitigasi

RISIKO tidak bisa dihindari oleh dunia perbankan. Namun dengan penerapan manajemen risiko yang tepat, kinerja operasional dan perbankan akan tetap terjaga. Berikut wawancara dengan Direktur Manajemen Risiko, Rizyana Mirda mengenai penerapan manajemen risiko di **bankjatim**.

Bagaimana bankjatim memandang pentingnya manajemen risiko dalam mendukung suksesnya kinerja operasional dan keuangan perusahaan?

Manajemen risiko memang baru tren beberapa beberapa tahun belakangan ini. Tapi **bankjatim** sebenarnya sudah lama melaksanakan ini. Karena apa? Karena kita sebagai seorang *banker* selalu berhadapan dengan yang namanya risiko. Tapi bagaimana kita *manage* risiko itu menjadi sekecil mungkin.

Misalnya untuk risiko kredit. Ibaratnya orang sakit, tidak semua langsung di *cut off*. Kalau masih bisa diselamatkan, kita atur lagi misalnya dengan *repayment*. Ada parameter-parameter apakah kredit itu masih bisa diselamatkan atau tidak.

Bagaimana sejauh ini pelaksanaan manajemen risiko bankjatim dalam mengelola delapan risiko utama yang dihadapi industri perbankan?

Dalam pelaksanaan manajemen risiko, **bankjatim** berpedoman pada POJK No. 18/POJK.03/2016 dan SEOJK No. 34/POJK.03/2016 tentang Penerapan Manajemen Risiko Bagi Bank Umum. Selain itu dalam pengelolaan Manajemen Risiko juga perlu memperhatikan POJK No. 04/POJK.03/2016 dan SEOJK No. 26/SEOJK.03/2016 tentang Penilaian Tingkat Kesehatan Bank Umum.

Sejauh ini apa tantangan terbesar dalam pelaksanaan manajemen risiko?

Tantangan terberatnya di SDM. Bagaimana membangun budaya sadar risiko dalam menghadapi perkembangan bisnis bank. Tingkat kesadaran risiko pada masing-masing individu berbeda, sedangkan perkembangan bisnis sangat pesat.

Di **bankjatim**, mulai staf paling bawah sampai yang paling atas dia sudah harus tahu adanya budaya risiko.

Salah satu fondasi utama manajemen risiko adalah SDM. Bagaimana bankjatim mem-

bangun kompetensi SDM yang menangani manajemen risiko?

Dalam rangka membangun SDM yang menangani manajemen risiko, **bankjatim** senantiasa meningkatkan kompetensi SDM melalui pelatihan-pelatihan terkait penerapan manajemen risiko. Di samping itu, sesuai PBI np. 11/19/PBI/2009 tentang Sertifikasi Manajemen Risiko Bagi Pengurus dan pejabat Bank Umum. **bankjatim** rutin mengikutkan para pengurus dan pejabat bank terutama pada *Core Risk Taking Unit* dan *Supporting Risk Taking Unit* untuk mendapatkan sertifikasi Manajemen Risiko. Saat ini 1.426 karyawan sudah tersertifikasi manajemen risiko dari berbagai level.

Bagaimana kesiapan bankjatim menjadikan teknologi informasi sebagai penopang pelaksanaan manajemen risiko?

bankjatim memiliki IT *steering committee* yang melakukan perencanaan dan pengembangan teknologi informasi jangka pendek, menengah dan jangka panjang untuk mendukung perkembangan dan kebutuhan bisnis bank.

Melihat situasi ekonomi makro global, nasional dan regional, apa saja risiko terbesar yang dihadapi perbankan di tahun mendatang?

Ada tiga risiko. Pertama, dengan kondisi perekonomian yang tidak menentu, yang terdampak adalah risiko kredit. Kondisi sekarang *unpredictable*. Data menunjukkan, NPL beberapa tahun terakhir menunjukkan NPL *Gross Bank* per desember 2017 di level 2,55 persen. Sementara pada Januari 2018 naik ke level 2,86 persen.

Kedua adalah risiko suku bunga. Volatilitas suku bunga yang Bergeraknya fluktuatif juga berpengaruh.

Yang ketiga adalah risiko operasional terkait *fintech* dan pengembangan teknologi informasi. Sekarang ini *fintech* begitu menguasai. Mereka berani memberikan kredit sampai Rp 20 juta hanya dengan KTP. Layanan *peer to peer lending* ini menyediakan layanan meminjam uang untuk usaha kecil, pinjaman uang muka perumahan hingga kredit konsumsi. Untuk menghadapi hal tersebut, perbankan mau tidak mau harus masuk dunia *digital banking* untuk mengimbangi maraknya perusahaan *fintech*. ■



■ **Rizyana Mirda**
DIREKTUR MANAJEMEN RISIKO

Bankjatim Syariah Rambah Kota Santri

UNIT Usaha Syariah PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk (**bankjatim**) terus melebarkan sayapnya. Kali ini layanan perbankan syariah **bankjatim** bisa dinikmati warga Kota Santri dengan dibukanya Cabang Pembantu (Capem) Jombang **bankjatim** Syariah di Jalan KH. Wachid Hasyim Kabupaten Jombang.

Peresmian ini ditandai dengan penguntingan pita oleh Asisten Perencanaan Pembangunan Sekretariat Daerah Jombang, Sucipto didampingi oleh Direktur Utama **bankjatim** R. Soeroso. Acara kemudian dilanjutkan dengan pemotongan tumpeng yang diserahkan kepada Pemimpin Cabang Pembantu **bankjatim** Syariah Jombang M. Indi.

Dalam sambutannya, Direktur Utama **bankjatim** menyampaikan bahwa pembukaan Kantor **bankjatim** Syariah di kabupaten Jombang ini untuk memfasilitasi kebutuhan masyarakat khususnya di Jombang yang lebih dikenal dengan Kota Santri. "Kehadiran **bankjatim** Syariah di Jombang juga diharapkan menjadi alternatif solusi produk perbankan dan meningkatkan akses masyarakat terhadap layanan perbankan Syariah," kata R. Soeroso.

Kesiapan Capem **bankjatim** Syariah Jombang dibuktikan dengan pembukaan rekening secara langsung oleh petugas



■ Asisten Perencanaan Pembangunan Sekretariat Daerah Jombang Ir. Sucipto (kiri) membuka rekening **bankjatim** Syariah Capem Jombang disaksikan Direktur Utama **bankjatim** R. Soeroso (batik hijau).

bankjatim kepada Asisten Perencanaan Pembangunan Sekretariat Daerah Jombang Ir. Sucipto yang disaksikan oleh undangan yang hadir.

Penandatanganan kerjasama (MoU) juga mewarnai pembukaan **bankjatim** Syariah Capem Jombang yaitu antara RS Nahdlatul Ulama (RSNU) Jombang dan PT Equatorindo Utama terkait dengan pelayanan jasa keuangan.

Untuk kebutuhan layanan perbankan syariah, **bankjatim** Syariah memiliki

beragam produk dana antara lain, Tabungan Barokah, Tabungan Umroh IB, Tabungan Haji Amanah dll. Sedangkan produk pembiayaan masyarakatan dapat menggunakan produk Multiguna Syariah, Emas Gadai Syariah, Umroh IB Muqbola.

Hadir langsung dalam acara pembukaan tersebut Perwakilan dari Otoritas Jasa Keuangan Kantor Regional IV, Kuswando serta Perwakilan Kantor Bank Indonesia Surabaya, Herawanto. ■



■ Direksi PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur, Tbk saat pembukaan **bankjatim** Syariah Capem Jombang

Makin Mudah Punya Tabungan Dolar di Bank Jatim

KEBUTUHAN terhadap tabungan berdenominasi valuta asing (valas) terus berkembang, termasuk di Jawa Timur. Masyarakat membutuhkan tabungan valas untuk beragam kebutuhan, baik untuk transaksi yang menunjang bisnis maupun investasi valas.

Nah, di **bankjatim**, kini makin mudah untuk memiliki produk Tabungan Siklus Valas. Tepat di bulan April yang identik dengan hari Kartini, **bankjatim** memberikan penawaran istimewa untuk masyarakat yang ingin berinvestasi dan bertransaksi menggunakan mata uang asing.

"Bagi Anda yang membuka rekening tabungan siklus valas dalam periode April sampai Mei 2018 berhak mendapatkan *voucher* MAP langsung yang bisa digunakan untuk berbelanja di berbagai jaringan MAP," ujar Pemimpin Divisi International Banking **bankjatim**, Wahyu Kusumo W.

Persyaratan untuk membuka Tabung-

an Siklus Valas pun cukup mudah, diantaranya:

- ➔ Mengisi formulir pembukaan rekening (CIF);
 - ➔ Membawa identitas diri (KTP/SIM/Paspor);
 - ➔ Wajib menyertakan NPWP;
- Wahyu merinci, cukup banyak keunggulan produk tabungan valas bank kebanggaan masyarakat Jawa Timur ini. Di

antaranya adalah biaya administrasi yang ringan, suku bunga dan patokan kurs yang kompetitif, dan tidak akan dikenakan penalti bila saldo tabungan di bawah ketentuan minimum.

"Kami menyediakan produk tabungan ini dalam lima mata uang, yaitu USD (dolar Amerika Serikat), SGD (dolar Singapura), Euro, JPY (yen), dan HKD (dolar Hongkong)," ujar Wahyu. ■

KEUNGGULAN TABUNGAN SIKLUS VALAS **BANKJATIM**

Dapat dibuka dalam lima valuta asing:
USD, SGD, EURO, JPY, HKD

Biaya administrasi bulanan ringan

Suku bunga tabungan kompetitif

Kurs yang kompetitif

Tidak dikenakan penalti bila saldo tabungan di bawah ketentuan saldo minimum





Siklus Bisnis 20 Tahunan Bank Jatim, Sekadar Mitos?

"Sejarah selalu ditulis oleh Sang Pemenang" kata Jawaharlal Nehru, perdana menteri pertama India. Bagi ahli sejarah, setiap kejadian adalah unik. Sedangkan bagi para ekonom, menemukan kejadian-kejadian yang berulang dalam sejarah adalah tantangan. Karena sejarah bersifat partikular dan ekonomi bersifat *general*. Belajar dari sejarah, setiap krisis selalu muncul aliran baru dalam pemikiran ekonomi. Mulai aliran *"interventionism"*-nya **J.M. Keynes** hingga *"neo-liberalism"*-nya **Milton Friedman**.

DALAM *business cycle theory*, krisis sebagai sesuatu yang natural. Secara teknis, krisis terjadi jika pelaku ekonomi terlalu ekspansif dan spekulatif dalam kebijakan finansial. Historis kinerja ekonomi adalah pintu masuk untuk memahami dinamika ekonomi dalam "ruang" dan "waktu" yang lebih material.

Siklus bisnis adalah periode yang terulang secara teratur dalam pengembangan sebuah pasar. Diawali dengan kemunduran yang terjadi secara silih berganti pada produksi, investasi, peningkatan dan penurunan pada *level* pendapatan, harga dan suku bunga.



OLEH:
Hanis Burhan

Fluktuasi ekonomi yang melanda perusahaan biasanya dalam kondisi *long cycle*, yaitu siklus bisnis dalam jangka waktu lebih dari sepuluh tahun. Bisa berupa siklus bisnis sepuluh tahunan, dua puluh tahunan bahkan tiga puluh tahunan atau lebih. Kesemuanya itu ditandai dengan adanya kontraksi dan ekspansi diseluruh sektor bisnisnya. "Dengan menjelaskan pentingnya

perspektif sejarah dalam ekonomi, kita akan tahu bagaimana kinerja ekonomi dari waktu ke waktu" kata Douglass C. North peraih Nobel Ekonomi. Di dalam siklus bisnis setiap siklus bisnis terdiri dari dua *fase*, *fase peak* dan *fase trough*. *Peak* adalah titik maksimum dalam satu siklus. Sedangkan *trough* adalah titik minimum dalam satu siklus yang sama. Bisnis mengalami *booming* apabila data siklus bisnisnya pada saat tersebut berada di atas batas fluktuasi.

Nah, kisah ini bermula dari kebijakan besar deregulasi di era tahun 78. Yaitu meliberalisasi pasar finansial dengan cara mempermudah prosedur pendirian bank. Hanya bermodal Rp 10 miliar, siapa saja

bisa mendirikan bank.

Kemudian ada peraturan baru bahwa Bank Pembangunan Daerah (BPD) yang ingin menjadi bank umum harus merubah badan usaha dari perusahaan daerah menjadi perseroan. Apabila tetap perusahaan daerah, maka harus turun kelas menjadi Bank Perkreditan Rakyat.

Perbankan tumbuh sangat pesat dan luas. Timbul kompetisi yang tidak sehat dan pengawasan perbankan yang sangat lemah. Jumlah bank yang semula hanya 111 bank dalam kurun waktu 6 tahun melonjak menjadi 240 bank.

Kekacauan sistem finansial pada 1998 merupakan *deja vu* dari krisis 1978. Ulang tahun dua dekade krisis ditandai dengan datangnya badai finansial global dan disertai gejala di pasar finansial yang dipicu oleh kredit dengan kualitas rendah. Krisis yang terjadi pada periode tersebut merupakan krisis yang terparah di kawasan Asia.

Krisis ekonomi yang dialami Indonesia tidak dapat dipisahkan dari malpraktek yang pernah dilakukan IMF. Langkah panik pemerintah yang dipicu penggunaan obat generik IMF dengan melikuidasi 16 bank pada akhir 1997. Tujuan untuk menyehatkan dan merampingkan dunia perbankan ternyata berdampak buruk. Masyarakat berbondong-bondong menarik simpanannya. Terjadilah *rush*.

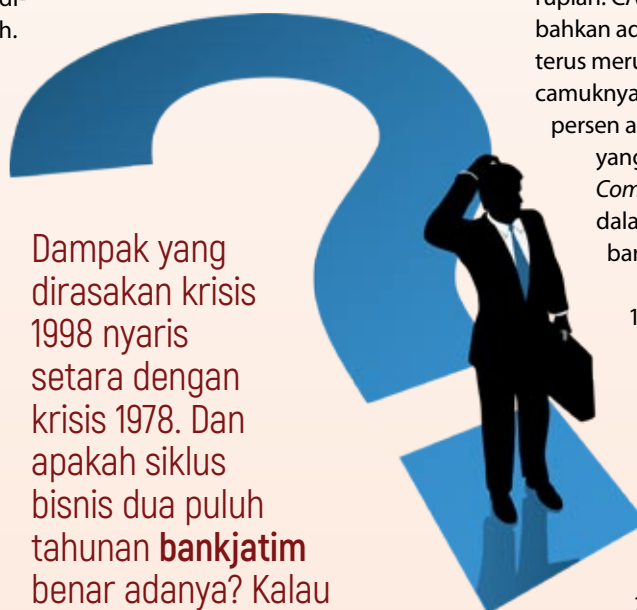
Kepercayaan masyarakat kepada perbankan nasional menjadi anjlok. Seluruh obsesi kebijakan ekonomi yang direkomendasi oleh IMF adalah untuk memulihkan kepercayaan asing agar terjadi aliran modal masuk ini menjadi tidak realistis. Justru terjadi pelarian modal yang semakin besar. Aliran modal keluar mencapai USD 15,4 miliar.

Pertumbuhan ekonomi yang tumbuh 7 persen pada akhir 1997 terkontraksi, tiba-tiba ambruk menjadi minus 13,8 persen pada 1998. Terjadi hiperinflasi. Tingkat inflasi sudah mencapai 77,36 persen. Nilai rupiah semakin tak berharga atas dolar AS. Kurs rupiah terus merosot. Semula batas psikologisnya Rp 3.000 per USD. Terus terpuruk pada posisi Rp 17.000 per USD. GNP perkapita menurun dari 1.055 USD menjadi 436 USD (Indonesia menjadi negara termiskin di kawasan Asia).

Terdevaluasinya rupiah pada 1998 menyebabkan suku bunga membumbung tinggi. Sektor perbankan seperti di panggang dalam api suku bunga. Hasil dari episode tersebut pasar finansial runtuh. Bank harus membayar mahal dana yang diterima. Suku bunga deposito mencapai 70 persen.

Di sisi lain harus menaikkan bunga kredit dengan risiko macet. Sampai akhir 1998 jumlah kredit macet perbankan mencapai 60-70 persen dari total kredit yang diberikan sebesar Rp 480 triliun.

Krisis telah mengganti kepercayaan dengan ketakutan. Kondisi perbankan Indonesia menjadi kian rentan dengan lemahnya *law enforcement*, kurangnya pengawasan dan independensi, over



Dampak yang dirasakan krisis 1998 nyaris setara dengan krisis 1978. Dan apakah siklus bisnis dua puluh tahunan **bankjatim** benar adanya? Kalau memang, ya. Berarti siklus yang telah membuat kita kehilangan segalanya dan menjungkirbalikkan impian kita itu akan hadir lagi di tahun 2018 ini

kredit, transparansi dan lemahnya manajemen bank.

Sekilas, krisis dua puluh tahun silam terbayang karena dipicu *booming* kredit gila-gilaan. Krisis moneter yang melanda Indonesia telah mengarahkan diadopsinya 12 Bank Pembangunan Daerah (termasuk **bankjatim**) oleh Badan Penyelamatan Perbankan Nasional. Kala itu **bankjatim** sempat berdarah-darah dan nyaris jatuh bangkrut.

Kondisi **bankjatim** makin memburuk

sebagai imbas krisis moneter ditengarai oleh membengkaknya *non performing loans* (kredit bermasalah). Karena Pemerintah Propinsi Jawa Timur tidak memiliki *fresh money* untuk memperkuat modal. Pemerintah terpaksa menambah biaya rekapitalisasi **bankjatim**.

Konsekuensi **bankjatim** diadopsi BPPN adalah. Pertama, pemegang saham diminta untuk menambah modal. Kedua, mengganti komisaris dan direksi. Ketiga, bank diminta untuk menghapusbukukan kredit yang macet. Keempat, bank diminta untuk melakukan merger. Dan yang kelima, bank diminta dijual.

Program penyehatan yang dilakukan oleh BPPN terhadap BPD disebabkan karena LDR diatas 110 persen akibat depresiasi rupiah. CAR-nya masih dibawah 4 persen bahkan ada yang diangka minus. Dan BPD terus merugi sebagai akibat dari berkecamuknya *negative spread*. CAR sebesar 8 persen adalah "*the level of playing field*" yang selalu dipertahankan *Basel Committee on Banking Supervision* dalam setiap memunculkan aturan baru.

Dampak yang dirasakan krisis 1998 nyaris setara dengan krisis 1978. Dan apakah siklus bisnis dua puluh tahunan **bankjatim** benar adanya? Kalau memang, ya. Berarti siklus yang telah membuat kita kehilangan segalanya dan menjungkirbalikkan impian kita itu akan hadir lagi di tahun 2018 ini.

Sayangnya untuk menjawab pertanyaan tersebut hingga kini penjelasan tentang asal-muasal krisis masih terasa sumir. Padahal sudah berbagai model teori, penyajian empiris dengan teknik ekonometrika yang super rumit dan persamaan matematika yang njlimet belum bisa menjawab dengan puas.

Sulit menjelaskan bagaimana perbedaan, mekanisme, mutasi dan gen pemicu krisis antar generasi tersebut. Yang pasti, krisis itu ada dan tetap akan ada. Menurut "*hipotesis instabilitas finansial*"nya Hyman P. Minsky guru besar ekonomi makro dari Harvard University, setiap siklus bisnis baik sedang optimis maupun pesimis selalu tertanam risiko instabilitas. Dan obat dari instabilitas bisnis adalah *creative destruction*. ■



PEREMPUAN BERINVESTASI, PERLUKAH?

PER Desember 2017 jumlah Investor Pasar Modal di Indonesia telah mencapai 1.122.668 investor, didominasi oleh investor laki-laki sebesar 59,3%, sedangkan investor perempuan hanya sebesar 40,7%. Apakah perempuan kurang bisa berinvestasi sehingga jumlah investor lebih dominan laki-laki?

Sesuai dengan *index expert hedge fund research* dalam riset di Amerika yang mengelola data berdasarkan gender, dengan data lima tahun kebelakang

dimana pasar modal diwarnai dengan gejolak fluktuasi indeks, perempuan mendapat imbal hasil sebesar 4,4% dibanding dengan imbal hasil global sebesar 4,2%.

Mengapa imbal hasil perempuan lebih besar? Hal ini dimungkinkan karena perempuan cenderung untuk mengelola keuangan dengan lebih baik. Selanjutnya Perempuan tidak jual-beli saham dalam jangka pendek, mereka cenderung berinvestasi jangka panjang, karena

perlu waktu untuk mengambil keputusan berinvestasi dan perempuan lebih sabar dalam menghadapi fluktuasi pasar.

Apakah perempuan dan laki-laki berbeda dalam pengambilan keputusan berinvestasi?

Teori investasi bisa dipelajari dan diaplikasikan baik oleh perempuan ataupun laki-laki, dengan latar belakang pendidikan yang sama, keputusan investasi yang diambil perempuan ataupun laki-laki akan cenderung sama.■

MENGAPA PEREMPUAN PERLU BERINVESTASI ?

- Rata-rata perempuan mendapat penghasilan dari pekerjaan sebesar tiga per empat dari penghasilan laki-laki. Dalam riset yang dilakukan oleh Ellevest, perempuan akan mencapai titik penghasilan tertinggi pada usia 40 tahun dan pria pada usia 55 tahun. Yang berarti dana pensiun perempuan akan lebih kecil.
- Perempuan cenderung untuk pensiun dini dari pekerjaan, yang umumnya disebabkan oleh keinginan untuk merawat anak secara penuh, mengikuti suami yang mutasi kerja, merawat orang tua, dsb. Dengan pensiun dini tentu saja penghasilan akan berkurang dan menurunkan kapasitas daya beli.
- Rata-rata perempuan akan hidup 5-7 tahun lebih lama dari laki-laki, yang berarti perempuan akan lebih membutuhkan dana pensiun yang cukup dalam waktu lebih lama.
- Apabila anda perempuan yang hanya mengandalkan penghasilan dari suami, ada risiko perceraian atau suami meninggal lebih dulu, yang berarti anda harus mengandalkan diri sendiri untuk memenuhi kebutuhan ekonomi.

BAGAIMANA CARA MENGANTISIPASI?

- Tingkatkan dana anda dari imbal hasil investasi.
- Berapapun penghasilan anda, sisihkan untuk investasi.



APAKAH INVESTASI TIDAK MEMILIKI RISIKO?

- ★ Setiap investasi pasti memiliki risiko, sehingga dalam berinvestasi perlu memiliki portofolio, yaitu gabungan dari beberapa jenis investasi seperti pasar uang, pasar saham, obligasi, tanah, emas, dsb yang memiliki potensi kenaikan nilai di masa depan.
- ★ Saat ini banyak instrumen investasi. Apabila anda berinvestasi dalam pasar uang ataupun pasar modal, pilihlah investasi yang aman dan telah mendapat izin resmi dari pemerintah.

INVESTOR NEWS MARET 2018

Laporan Keuangan BJTM per Maret 2018

■ NERACA (dalam jutaan rupiah)

INFORMASI	MARET 2017	MARET 2018	YOY
Total Aset	50.316.988	55.313.192	9,93%
Penempatan BI, SBI, & Bank Lain	14.879.186	12.370.768	-16,86%
Kredit Yang Diberikan	29.291.572	31.407.499	7,22%
Dana Pihak Ketiga	41.479.352	44.997.840	8,48%
- Giro	18.807.006	17.178.709	-8,66%
- Tabungan	12.185.193	14.126.500	15,93%
- Deposito	10.487.153	13.692.632	30,57%
Modal	6.924.833	7.533.063	8,78%

■ LABA RUGI (dalam jutaan)

INFORMASI	MARET 2017	MARET 2018	YOY
Pendapatan Bunga	1.113.221	1.173.192	5,39%
Beban Bunga	(266.362)	(298.758)	12,16%
Pendapatan Bunga Bersih	846.859	874.434	3,26%
Pendapatan Ops Selain Bunga	108.360	114.723	5,87%
Beban Ops Selain Bunga	(401.957)	(414.070)	3,01%
Beban CKPN	(96.610)	(58.423)	-39,53%
Pendapatan (Beban) Ops Selain Bunga	(390.207)	(357.770)	-8,31%
Laba Operasional	456.653	516.664	13,14%
Laba Non Operasional	7.596	2.659	-65,00%
Laba Sebelum Pajak	464.248	519.323	11,86%
Pajak	(124.255)	(142.477)	14,66%
Laba Bersih	339.993	376.846	10,84%

■ RASIO KEUANGAN

RASIO	MARET 2017	MARET 2018
ROA	3,96%	3,88%
ROE	20,71%	21,50%
NIM	7,18%	6,57%
LDR	70,62%	69,80%
BOPO	62,62%	59,88%
CAR	22,30%	22,94%
NPL	4,84%	4,84%



INVESTOR RELATIONS BJTM

Corporate Secretary – **bankjatim** Kantor Pusat Lantai 4
Telp : (031) 5310090-99 Ext : 469 | Email : iru@bankjatim.co.id

■ DANA PIHAK KETIGA (dalam miliar)

INFORMASI	MARET 2017	MARET 2018	YOY
GIRO PEMDA	14.617	12.541	-14,20%
GIRO UMUM	4.190	4.637	10,67%
SIMPEDA	9.353	10.443	11,65%
SIKLUS	1.334	1.800	35,00%
TAB HAJI	239	248	3,94%
TABUNGANKU/Simpel	1.127	1.471	30,54%
BAROKAH	133	164	23,76%
DEPOSITO	10.487	13.693	30,57%

■ KREDIT YANG DIBERIKAN (dalam miliar)

INFORMASI	MARET 2017	MARET 2018	YOY
KREDIT KONSUMSI			
-MULTIGUNA	17.177	18.363	6,90%
-KPR	1.614	1.803	11,67%
-LAINNYA	1.143	2.085	82,47%
KREDIT KOMERSIAL			
-STANDBY LOAN	436	414	-4,99%
-KEPPRES	357	280	-21,66%
-PRK	2.936	2.813	-4,18%
-SINDIKASI	1.056	946	-10,38%
-UMUM	1.392	1.678	20,58%
KREDIT UMKM			
-PUNDI	1.346	1.406	4,42%
-LAGUNA	39	43	10,10%
-BANKIT KKPA	339	248	-26,70%
-SIUMI	25	40	61,54%
-Jatim Mikro	579	655	13,19%
-LAINNYA	852	633	-25,73%

INFORMASI SAHAM

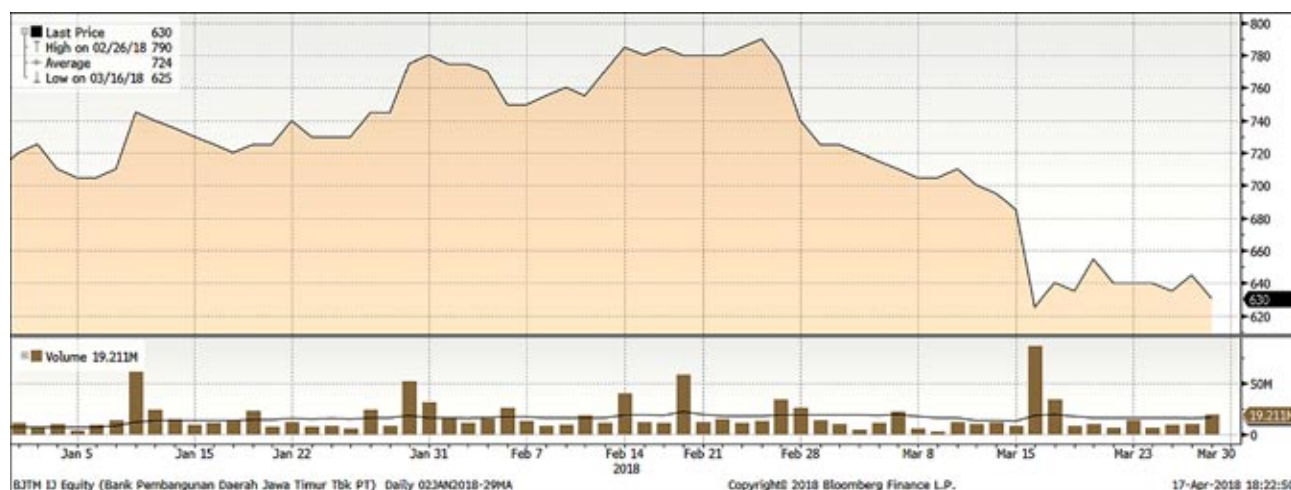
KOMPOSISI PEMILIKAN SAHAM
PUBLIK BERDASARKAN NEGARA
PER MARET 2018

NO	NEGARA	%
1	INDONESIA	38,7703%
2	AMERIKA	33,2483%
3	FINLANDIA	7,8903%
4	IRLANDIA	5,8231%
5	KANADA	2,7394%
6	LUKSEMBURG	2,5468%
7	INGGRIS	2,5167%
8	NORWEGIA	1,1451%
9	AUSTRALIA	1,0642%
10	SAUDI ARABIA	0,8490%
11	SWITZERLAND	0,7832%
12	JEPANG	0,5654%
13	BELANDA	0,5462%
14	CAYMAN ISLAND	0,3862%
15	BERMUDA	0,3759%
16	SINGAPURA	0,2899%
17	THAILAND	0,1689%
18	JERMAN	0,1575%
19	KOREA SELATAN	0,0537%
20	CINA	0,0316%
21	MALAYSIA	0,0170%
22	FRANCE	0,0140%
23	BRUNEI DARUSSALAM	0,0118%
24	SWEDIA	0,0033%
25	FILIPINA	0,0022%
TOTAL		100,00%

■ KEPEMILIKAN SAHAM BANK JATIM PER MARET 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	7,87%
	Investor Asing	12,44%
TOTAL		100,00%

■ INFORMASI PERGERAKAN SAHAM BJTM JANUARI-MARET 2018





CSR dan Komitmen Memajukan Kehidupan Masyarakat

Tanggung jawab sosial perusahaan (*Corporate Social Responsibility/CSR*) bukan hanya persoalan dana yang dialokasikan korporasi untuk kepentingan sosial, melainkan soal komitmen untuk menggapai kemajuan hidup secara bersama-sama.

DI MINGGU pagi yang cerah, Rere berlarian lincah. Bocah lima tahun ini lompat dari satu tempat ke tempat lain. Dia menjajal sejumlah wahana permainan di taman bermain (*playground*) di Alun-Alun Kabupaten Nganjuk. Air mukanya penuh kegembiraan.

"Anak saya senang bisa bermain di sini. Ada unsur edukasinya juga karena terdapat taman baca," kata Fatim, ibunda Rere.

Kegembiraan anak-anak di Nganjuk itu hadir tak lepas dari peranan **bankjatim** dalam memajukan kehidupan masyarakat. Taman bermain itu lahir dari program CSR bank kebanggaan masyarakat Jatim ini. **bankjatim** mengeluarkan dana Rp 448 juta untuk membangun delapan permainan anak, fasilitas tempat baca, lampu, dan taman hias, serta dua pergola.

"Fasilitas umum yang penuh unsur pendidikan hanya salah satu contoh

wujud CSR kami. Selain itu, **bankjatim** juga menyalurkan CSR untuk bidang kesehatan, sosial, dan budaya," ujar Avan Dhinawan, Pemimpin sub Divisi Komunikasi Eksternal **bankjatim**.

KONSEP CSR

Konsep CSR berangkat dari kesadaran bahwa ikhtiar meningkatkan kesejahteraan sosial-ekonomi masyarakat adalah tanggung jawab semua *stakeholders* perekonomian. Peran pemerintah saja tidaklah cukup. Perusahaan-perusahaan, termasuk Badan Usaha Milik Daerah (BUMD), dituntut untuk tampil di garda terdepan pemberdayaan masyarakat.

Umi mengatakan, BUMD seperti **bankjatim** mempunyai peran yang sangat penting untuk meningkatkan kesejahteraan sosial-ekonomi masyarakat. Peran itu tak hanya dijalankan lewat pembayaran pajak, dividen, maupun penyerapan tenaga kerja; melainkan juga

terkait dengan tanggung jawab bisnis BUMD untuk menghasilkan pertumbuhan berkelanjutan bagi masyarakat luas.

Sejak tahun 1930-an, perdebatan mengenai tanggung jawab bisnis yang tidak hanya fokus pada *shareholders* (pemilik) tetapi juga *stakeholders* (pekerja, masyarakat, lingkungan, dan sebagainya) sebenarnya telah mengemuka. Namun, tulisan H.R. Bowen pada 1953 berjudul *Social Responsibilities of The Businessman* lebih banyak disebut sebagai titik tolak tanggung jawab sosial perusahaan atau *Corporate Social Responsibility* (CSR).

Mulanya adalah kritik atas perlakuan buruk perusahaan terhadap konsumen, pekerja, dan lingkungan. Banyak anggapan bahwa bisnis hanya memikirkan laba, hanya taat hukum prosedural, tetapi mengabaikan persoalan lingkungan dan mengabaikan permasalahan publik.



SEKTOR PENDIDIKAN : Rp 1,239 miliar

SEKTOR KESEHATAN : Rp 4,113 miliar

SEKTOR SOSIAL : Rp 6,625 miliar

SEKTOR BUDAYA : Rp 289 juta



Sejak saat itulah, kesadaran terhadap konsep *corporate social responsibility* (CSR) mulai muncul. Saat ini, dalam skala global, manajemen CSR banyak mengacu pada Standard ISO 26000:2010 *Guidance on Social Responsibility*. ISO 26000 merupakan standar rujukan dari *the International Organisation for Standardization* (ISO) yang secara khusus berfokus pada tanggung jawab sosial perusahaan. Aspek sosial, lingkungan, legal, budaya, politik, dan keragaman organisasi, termasuk tentunya pertimbangan aspek ekonomis, merupakan acuan pelaksanaan CSR yang ideal.

Tanggung jawab sosial dalam ISO 26000 meliputi tujuh isu utama, yaitu (1) tata kelola organisasi (*organizational governance*), (2) hak asasi manusia (*human rights*), (3) praktik ketenagakerjaan (*labour practices*), (4) lingkungan (*the environment*), (5) praktik operasi yang adil (*fair operating practices*), (6) isu konsumen (*consumer issues*), dan (7) pembangunan sosial dan ekonomi masyarakat (*development of the community and society*).

"Jadi CSR ini berangkat dari komitmen, bukan sekadar soal penyaluran bantuan. Komitmen untuk bersama-

sama mewujudkan kemajuan. Dalam istilah kontemporer, ini disebut sebagai *triple track growth*, yaitu *profit*, *people*, dan *planet*," papar Umi.

Profit terkait pertumbuhan bisnis yang bagus, *people* terkait upaya meningkatkan kesejahteraan sosial-ekonomi masyarakat, dan *planet* terkait upaya menjaga keberlanjutan lingkungan.

"Jadi jelas bahwa CSR ini bukan memanfaatkan dana yang tersisa untuk kegiatan sosial, tapi sebuah aktivitas terencana untuk bersama-sama membangun masyarakat dan lingkungan yang baik. **bankjatim** sendiri terus berupaya untuk melaksanakan tanggung jawab sosial dalam berbagai aspek," ujar Umi.

Umi merinci, CSR **bankjatim** disalurkan untuk sektor pendidikan, kesehatan, sosial, dan budaya. Pada 2017, CSR **bankjatim** dialokasikan sebesar Rp18,7 miliar, dan terealisasi Rp 12,3 miliar. Realisasi untuk sektor pendidikan sebesar Rp1,239 miliar, sektor kesehatan Rp 4,113 miliar, sektor sosial Rp6,625 miliar, dan sektor budaya Rp289 juta.

"Tahun ini kami akan menyalurkan CSR sebesar Rp19,5 miliar," kata Umi. ■



MEKANISME PENGAJUAN CSR BANKJATIM

PENGAJUAN OLEH KANTOR CABANG, INISIATIF KANTOR PUSAT, PENGAJUAN OLEH MASYARAKAT DAN/ATAU PIHAK KETIGA MELALUI KANTOR CABANG SETEMPAT

MENYERTAKAN SURAT REKOMENDASI DARI PEMIMPIN DAERAH SETEMPAT

MENYERAHKAN ANALISA *COST AND BENEFIT*, *WORKSHEET SURVEY* DAN SYARAT ADMINISTRASI LAINNYA YANG DIBUTUHKAN UNTUK MENDUKUNG PENGAJUAN CSR

UNTUK PENGAJUAN DARI MASYARAKAT DAN/ATAU PIHAK KETIGA, ANALISA *COST AND BENEFIT* DAN *WORKSHEET SURVEY* DILAKUKAN OLEH KANTOR PUSAT

PERSETUJUAN CSR MELALUI PROSES SELEKSI, IDENTIFIKASI KEBUTUHAN BERDASARKAN SKALA PRIORITAS DAN AZAS MANFAAT SERTA PERHITUNGAN RAB DAN UJI KEPATUHAN DARI DIVISI TERKAIT

KETERANGAN LEBIH LANJUT MENGENAI CSR DAPAT MENGHUBUNGI
031-5310090 - EXT 471



(dari kiri ke kanan) Direktur Menengah Korporasi **bankjatim**, Su'udi, Direktur Utama R. Soeroso, dan Direktur Manajemen Risiko, Rizyana Mirda bersama-sama menunjukkan penghargaan website perusahaan kategori BUMD/Swasta Daerah.



Direktur Ritel, Konsumer dan Usaha Syariah **bankjatim**, Tony Sudjiaryanto menerima penghargaan owned media kategori media internal BUMD/Swasta Daerah 2018 dengan predikat bronze dari PR Indonesia untuk majalah **bankjatim**;



TIM PUBLIC RELATION: Terima kasih atas kepercayaan dan dukungan nasabah serta masyarakat Jawa Timur kepada **bankjatim**.



■ Direktur Operasional **bankjatim**, Rudie Hardiono menerima penghargaan Contact Center Service Excellence Award (CCSEA 2018) peringkat 10 besar Nasional di Jakarta (10/04). **bankjatim** berturut-turut menerima penghargaan untuk layanan call center dengan kategori excellent ini sejak 2017.





■ Pemimpin **bankjatim** Cabang Tulungagung berfoto dengan tim kredit ritel, mikro dan program beserta debitur saat mengunjungi stan **bankjatim**.



■ Jajaran Direksi **bankjatim** berfoto dengan pengurus dan anggota IKBKJ (Ikatan Istri Karyawan **bankjatim**) dalam kegiatan rutin, silaturahmi dan seminar kesehatan di R. Bromo, **bankjatim** lantai 5 Surabaya (21 Maret 2018);



■ Pemimpin **bankjatim** Cabang Jember menandatangani Perjanjian Kredit hulu hilir Sektor Pertanian disaksikan pemimpin Divisi Kredit Ritel, Mikro dan Program **bankjatim**, Direktur Ritel, Konsumer dan Usaha Syariah **bankjatim**, Bupati Jember dan debitur.



■ Pemimpin Bidang Operasional (PBO) **bankjatim** Cabang Utama Surabaya, Budi Sumarsono beserta Kepala Sekolah dan guru SMA 17 Agustus 1945 Surabaya menyerahkan kartu **bankjatim** Flazz kepada siswi SMA 17 Agustus 1945 Surabaya dalam rangka peluncuran E-Kantin (15/03);



■ Pembukaan expo IB Vaganza Syariah (22/03) bertempat di Cyber mall, Malang dihadiri oleh Direktur Ritel, Konsumer dan Usaha Syariah **bankjatim**, jajaran Pimpinan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Pimpinan Bank- Bank Syariah dan Muspida Malang.



UMKM BERSINAR WITH BANKJATIM

KOMITMEN PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk (**bankjatim**) dalam mendorong sektor usaha mikro kecil menengah (UMKM) tidak perlu diragukan lagi. Hal ini tak lepas dari kenyataan bahwa UMKM yang bisa dibidang sektor yang tahan banting terhadap serangan krisis ekonomi global. Sayangnya, masih banyak pelaku UMKM yang butuh pembinaan dan edukasi.

Hal ini mendasari **bankjatim** Cabang Pare untuk terus mengawal perkembangan UMKM di wilayahnya. Bekerja sama dengan @umkmjagoan, davidhandrawn.com, cubbiesroom studio, dan Dinas UMKM Kabupaten Kediri **bankjatim** Cabang Pare menggelar *Workshop* bertema 'UMKM Bersinar with **bankjatim**' dengan materi Peningkatan Daya Saing Produk Lokal di Era Milenial, pada 21 Maret 2018 di ruang serbaguna **bankjatim** Cabang Pare. Acara tersebut diikuti oleh 26 pelaku UMKM dari Kabupaten Kediri dengan berbagai macam produk, mulai dari makanan, minuman, hingga *handycraft*.

Untuk bisa mengikuti acara tersebut peserta diwajibkan untuk membuka rekening tabungan **bankjatim** sekaligus mengaktifkan *mobile banking*. Dalam acara tersebut, para pelaku UMKM diberikan materi tentang bagaimana strategi UMKM dalam menghadapi persaingan di dalam kondisi ekonomi digital atau



disebut UMKM 4.0.

Dias Satria SE., M.App.Ec., PhD., dosen di Jurusan Ilmu Ekonomi (Universitas Brawijaya) sekaligus *founder* @umkmjagoan yang didapuk sebagai pembicara memaparkan bagaimana membangun karakter sebuah UMKM di era digital. Menurutnya, membangun karakter tersebut antara lain dengan kerja keras, fokus pada konsumen, berani mengambil risiko dan responsif terhadap perubahan. Dias juga berbagi tips berjualan produk di *marketplace*.

Seperti diketahui, saat ini beragam pilihan *marketplace* yang dapat dimanfaatkan pelaku UMKM untuk menjual produknya, dan agar menarik harus memperhatikan tampilan serta konten dari produk tersebut. Dias juga memaparkan strategi membangun sebuah *brand* dan membuat sebuah *bussines*

model di era digital.

Untuk membawa suasana dan mendorong mental berwirausaha dari para peserta, acara tersebut juga difasilitasi oleh davidhandrawn.com. Jadi para peserta tidak hanya belajar materi inti saja, namun juga difasilitasi bermain *game* yang dapat membentuk *mindset* seorang pengusaha seperti *out of the box*, keluar dari zona nyaman, kerjasama, dan lain-lain. Sebagai bonusnya, para peserta mendapatkan gratis satu foto produk dari cubbiesroom studio dan masing-masing produk peserta ditampilkan di situs umkmjagoan.com.

Pemimpin **bankjatim** Cabang Pare, Setya Erry Nugraha menuturkan, tujuan kegiatan tersebut sebagai salah satu kegiatan pemasaran dari **bankjatim** Pare, juga dalam rangka peningkatan penjualan produk perbankan dan ber-



fungsi untuk penguatan bisnis UMKM oleh **bankjatim**. Hal tersebut sesuai dengan misi Bank Jatim yaitu Memfasilitasi pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

"UMKM Bersinar ini adalah wujud nyata dukungan **bankjatim** kepada UMKM di Kabupaten Kediri guna mewujudkan UMKM yang berdaya saing dan berdaya jual tinggi dengan bersinergi untuk memenangkan persaingan," katanya.

Sementara itu guna menjalin komunikasi dan sharing bisnis, pihaknya membentuk sebuah komunitas yang dinamakan UMKM BERSINAR dengan media grup WhatsApp. BERSINAR, yang artinya Bersinergi Untuk Memenangkan Persaingan.

"Pembentukan komunitas ini diharapkan dapat membantu anggota untuk saling bersinergi mengembangkan produknya dan untuk **bankjatim** sendiri sebagai media untuk menyampaikan promosi produk-produk perbankan," jelas Erry.

Kegiatan ini juga didukung oleh Dinas UMKM Kabupaten Kediri dalam bentuk penyediaan stan untuk **bankjatim** pada acara Pasaraya Hari Jadi Kabupaten Kediri ke 1214. Dalam stan tersebut diisi oleh produk-produk dari masing-masing anggota komunitas UMKM BERSINAR, sehingga dapat menjadi media promosi bagi **bankjatim** maupun produk dari anggota komunitas.

Sekadar diketahui, sampai triwulan pertama 2018, **bankjatim** Cabang Pare telah menyalurkan kredit kepada UMKM sebesar Rp 31 miliar, dimana sektor UMKM yang dibiayai adalah sektor industri pengolahan. Mulai bidang makanan minuman hingga kerajinan tangan.

"Harapan kami, dengan adanya kegiatan-kegiatan tersebut dapat meningkatkan *corporate image* **bankjatim** sebagai mitra UMKM dan turut serta mengembangkan bisnis UMKM di Jawa Timur yang akan turut menyumbang pertumbuhan ekonomi Jawa Timur. Oleh karena itu kegiatan-kegiatan seperti seperti ini diharapkan dapat dilakukan secara kontinyu agar secara ke depan dapat meningkatkan *customer engagement* di **bankjatim**," ujarnya.■

BANKJATIM CABANG KANGEAN

Salurkan Bantuan untuk Korban Puting Beliung



PUTING beliung yang melanda Desa Kalisangka Kepulauan Mamburit, Kecamatan Arjasa, Kabupaten Sumenep mengundang simpati banyak pihak. Tak terkecuali **bankjatim** Cabang Kangean yang turut memberikan bantuan berupa uang tunai dan sembako.

Pemimpin **bankjatim** Cabang Kangean, Murjoko Teguh Hariyanto mengatakan, bantuan yang diberikan **bankjatim** diharapkan membantu

meringankan penderitaan warga. "Bantuan

ini kami harapkan mampu membantu warga. Mohon jangan dilihat dari nilainya ya, semoga dengan ini bisa membantu korban," kata Murjoko saat menyampaikan bantuan secara simbolis kepada Kepala Desa Kalisangka, M. Fadlan.

Pada kesempatan tersebut, total dana yang diberikan sebesar Rp 28 juta. Dana itu berasal dari donasi sejumlah pihak, di antaranya berasal dari Direktur Keuangan Ferdian Timur Satyagraha bersama pimpinan dan staf **bankjatim** Cabang Kangean. Berikutnya Rp 7 juta berasal dari direksi **bankjatim** yang disampaikan oleh Direktur Manajemen Resiko Rizyana Mirda. Yang terakhir Rp 6 juta dari para pimpinan divisi dan pimpinan cabang.

Selain bantuan berupa uang tunai, **bankjatim** Cabang Kangean juga memberikan sembako berupa mi instan, minyak goreng, beras, gula, kopi, dan teh. Penyerahan bantuan disaksikan langsung oleh warga.

Sekedar diketahui, sedikitnya 61 rumah warga, Desa Kalisangka terdampak angin puting beliung, Selasa (3/ April/ 2018) pagi. Dengan waktu sekitar 20 menit, angin puting beliung membuat kerusakan rumah warga setempat cukup parah. Bahkan beberapa warga mengalami luka dan mendapatkan pertolongan medis.

Kepala Desa Kalisangka, M.Fadlan mengatakan pihaknya telah melakukan komunikasi dengan Badan Penanggulangan Bencana Daerah

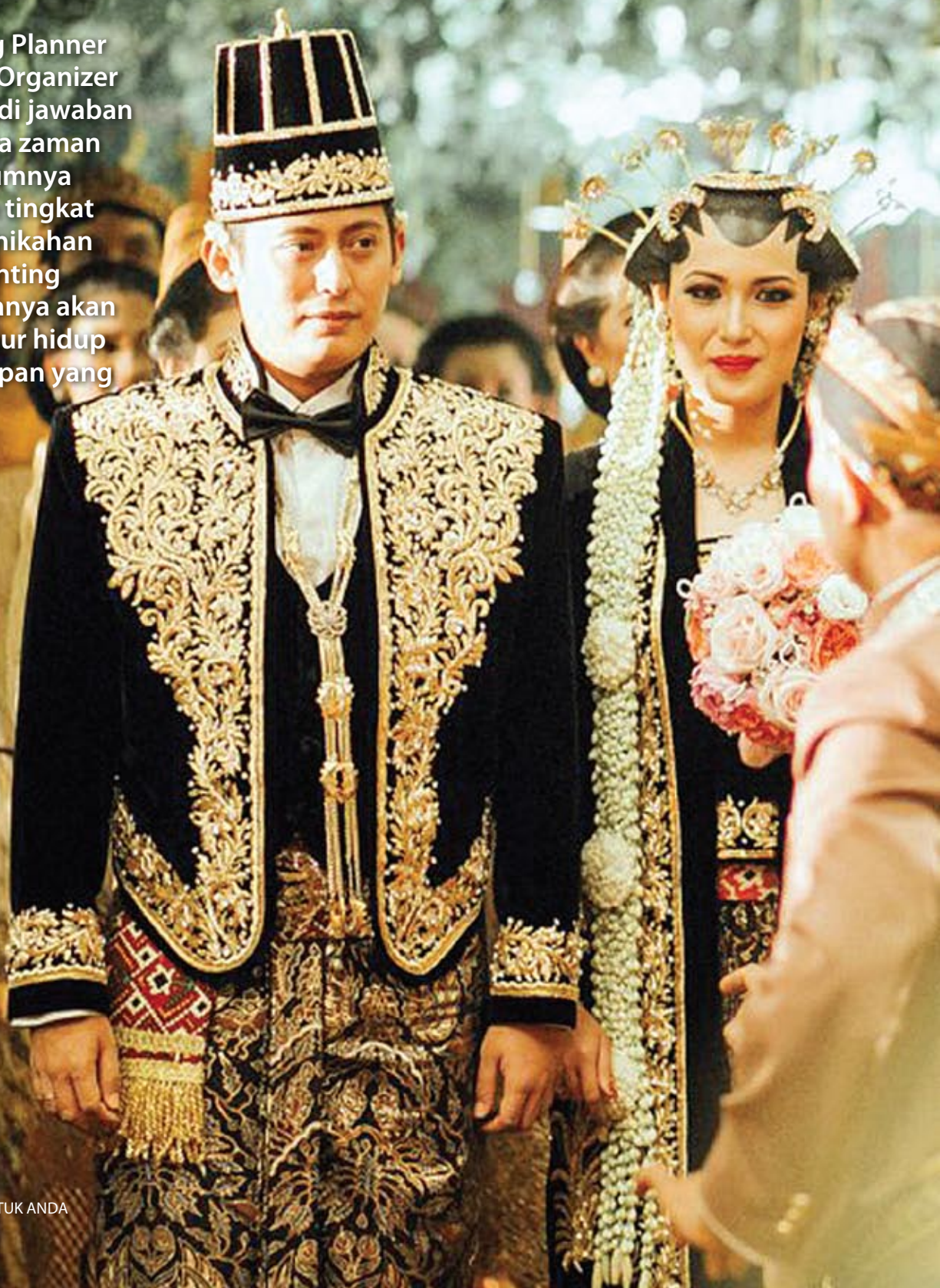
(BPBD), Dewan Perwakilan Rakyat (DPR), Forum Pimpinan Kecamatan (Forpimka), Kepolisian, TNI dan beberapa tim simpatisan. Ia berharap para korban bencana alam ini tidak lagi menderita. "Kami harapkan dengan adanya bantuan para korban bisa terbantu," pungkasnya.■



WEDDING ORGANIZER

Modal Minimal Potensi Penghasilan Maksimal

Kehadiran Wedding Planner (WP) dan Wedding Organizer (WO) seakan menjadi jawaban dari pasangan muda zaman sekarang yang umumnya memiliki kesibukan tingkat tinggi. Padahal pernikahan sebagai momen penting yang diharapkan hanya akan dijalani sekali seumur hidup memerlukan persiapan yang tidak sedikit.



SEBENARNYA, sebutan WO adalah untuk membantu calon pengantin pada saat acara pernikahan berlangsung. Namun ada pula yang membantu calon pengantin mulai dari 0. Membantu mencari *vendor* seperti gedung atau hotel tempat berlangsungnya acara resepsi pernikahan, katering, dekorasi, hingga mengorganisasikan saat acara di hari-H yaitu mengoordinasi seluruh pihak yang terlibat di pesta pernikahan mulai dari calon mempelai, keluarga, lokasi, *vendor* dan pengisi acara, termasuk pengaturan jadwal *meeting* dan gladi bersih.

Seperti dikutip dari *weddingku.com*, founder Bella Donna Group, Diany Pranata menuturkan, tujuh belas tahun silam, profesi sebagai seorang WO maupun memiliki bisnis WO tidak sesemarak sekarang. Hanya segelintir saja jumlah WO yang ada. Keadaan itu berbanding terbalik dengan saat ini.

"Menjadi seorang WO itu gampang, modalnya hanya kartu nama," tutur Diany. Saking gampang, bahkan mereka yang baru beberapa kali membantu mengurus pernikahan kerabatnya, dengan percaya diri mengklaim dirinya sebagai WO.

"Menurut saya, bisnis WO itu tidak akan pernah punah. Karena pernikahan akan terus ada," ujarnya yakin. Oleh karena itu Diany menganggap bila WO merupakan salah satu bisnis yang menjanjikan.

Untuk usaha jasa ini, modal yang diperlukan lebih pada kepercayaan dan kemampuan membina jaringan. Klien juga akan membayar DP sebelum kerja sama dimulai sehingga WO tidak mengeluarkan uang sama sekali.

Hal tersebut dibenarkan Bagus Unggul Hermawan pemilik *Wonderland Wedding Organizer*. Saat memulai usahanya pada tahun 2012 Bagus menjadikan pengalamannya di *event organizer* sebagai modal. "Sebelumnya saya bergabung dengan EO. Mencoba-coba jadi WO waktu itu untuk pernikahan adiknya teman. Ternyata berhasil," ujarnya.

Klien sudah harus melunasi seluruh biaya pada H-7 dari tanggal pernikahan. WO tidak perlu mengeluarkan uang terlebih dulu untuk membayar ke *vendor* yang terlibat pada acara tersebut.

Pemintaan untuk meng-handle pernikahan biasanya berdatangan mulai

setelah Idul Adha hingga akhir tahun. Wonderland sendiri dikatakan Bagus biasanya mengerjakan acara pernikahan dengan budget mulai Rp 200 juta. "Untuk yang kisaran Rp 200 juta *handling fee* yang kami kenakan sebesar 10 persen. Sedangkan yang di atas itu hingga Rp 1,5 Miliar biasanya 5 persen," ujar pria 34 tahun ini.

Bagi pemula, menjalankan bisnis WO juga tidak perlu harus langsung memiliki kantor. Pertemuan-pertemuan dengan klien bisa dilakukan di ber-

kerja sama simbiosis mutualisme dengan para pasangan yang hendak menikah.

Bisa dimulai dari lingkungan pertemanan. Sambil memberikan paket murah atau gratis, bangun jaringan dengan *vendor* pernikahan seluas-luasnya sehingga Anda memiliki banyak pilihan yang dapat ditawarkan kepada klien. Sebarkan juga kartu nama dan brosur-brosur kepada para *vendor*.

Dalam bisnis jasa WO, pengembangan usaha akan lebih dipengaruhi oleh kepercayaan konsumen maupun rekan sesama *vendor*. Membina dan menjaga hubungan baik tersebut tentunya memerlukan proses yang tidak instan.

Pakar Usaha Kecil Menengah dari *UKMSukses.com*, lim Rusyamsi menambahkan, untuk memulai usaha ini yang pertama kali perlu dilakukan adalah membuat target pasar dengan spesifik dan jelas. Kemudian menciptakan keunggulan, kekhususan dan keunikan jasa Anda, sehingga ada perbedaan dengan usaha

WO yang sudah ada. Misalnya Anda ingin WO Anda dikenalkan sebagai WO spesialis di pesta kebun, pantai atau *outdoor*, sehingga Anda mempunyai konsep yang unik dan berbeda.

Di era sekarang ini, yang tidak bisa ditinggalkan adalah media sosial. Mengunggah even pernikahan yang ditangani di media sosial seperti instagram bisa menjadi sarana promosi gratis yang cukup efektif. ■



bagai tempat yang disepakati, misalnya di kafe. Adapun untuk alat kerja awal, dapat memanfaatkan milik pribadi seperti telepon pintar dan laptop.

Lantas bagaimana *tips* memulai dan menjalankan usaha ini bagi para pelaku usaha baru yang belum memiliki banyak jaringan kenalan *vendor* dan bermodal pasangan? Jika belum mengantongi banyak pengalaman maka Anda bisa melakukan



PERHITUNGAN USAHA WO

PENGELUARAN

Pembayaran Vendor (sewa gedung, undangan, katering, penghulu, penata rias, konsep acara, dokumentasi dan lainnya semua sudah dibayar dengan dana dari klien pada H-7)

MODAL AWAL: Rp5.000.000,-
(untuk kop surat, brosur, kartu nama, komunikasi, transportasi dan lainnya)

PENDAPATAN

Untuk menentukan pendapatan, ada WO yang menetapkan nominal namun ada juga yang prosentase. Umumnya 5-20 persen dari total biaya penyelenggaraan pernikahan.

Asumsi minimal untuk pernikahan dengan budget Rp 200.000.000 x 10% = **Rp20.000.000,-**

Gaji karyawan lapangan @ Rp500.000,- - Rp 1.000.000,- = 5 x Rp500.000,- = **Rp2.500.000,-**

(honor untuk karyawan lapangan berbeda tergantung job desknya. Karyawan yang digunakan di masing-masing event juga berbeda. Tergantung besar kecilnya event yang ditangani)

Biaya Operasional (komunikasi, transportasi, dll) = **Rp2.000.000,-**

Total Pengeluaran **Rp4.500.000,-**

PENDAPATAN **Rp15.500.000,-**

Rasakan Manisnya Usaha Telur Asin

Melanjutkan usaha pembuatan telur asin yang diawali oleh sang ibu, Hajah Siti Musdalifah semakin yakin dengan pilihannya. Usahanya semakin berkembang dan pelanggan pun semakin bertambah.

MULAI pagi hari, Siti Musdalifah yang akrab disapa Hajah Dalip mulai menata telur asin yang telah dikukus ke dalam rengkek (keranjang bambu yang dipasang di gongcengan sepeda motor). Setelah semua terangkut, dari rumahnya di kawasan Wagir Indah, Kwangsari, Sidoarjo, ia siap menerjang panas dan hujan mengantarkan telur asin bikinannya ke warung-warung dan supermarket yang menjadi langganannya.

Area pemasaran telur asin dengan cap 'Dalip' tersebut menjangkau wilayah Sidoarjo dan Surabaya. "Di Surabaya biasanya saya sampai Rungkut, Wadung Asri, Kedung Baru," ujar Siti Musdalifah ketika ditemui di rumahnya.

Perempuan asli Sidoarjo ini menuturkan, ia memulai usaha pembuatan telur asin sejak 22 tahun lalu. Alasannya sederhana, karena ia tidak ingin hanya bergantung dari nafkah suami yang ketika itu berprofesi sebagai sopir angkutan kota. "Ibu saya bilang, kenapa enggak jualan telur asin," ujarnya. Dengan dorongan sang ibu, Dalip bertekad dirinya juga harus mampu mandiri.

Nasihat ibunya terbukti benar. Berkat kerja keras dan konsistensinya menjalankan usaha, ia bisa membiayai sekolah anak-anaknya serta membeli sawah dan membangun usaha kos-kosan.

Dari semula hanya mampu memproduksi 200-300 butir telur asin, sekarang setiap harinya ia mampu menjual 1.000 butir telur asin. Sekitar 700 butir diantaranya dihasilkan dari sekitar 1.000 bebek yang ia miliki dan pelihara di tanah depan rumah. Sedangkan sisanya ia dapatkan dari peternak-peternak bebek yang ada di sekitar tempat tinggalnya.

Jika dulunya semua dikerjakan berdua dengan suami, sejak beberapa tahun lalu ia mempekerjakan dua orang tetangganya untuk membantu. "Kalau semua dikerjakan sendiri gak ketanganan (tidak tertangani). Kan saya juga yang keliling antar telurnya," kata perempuan ramah ini.

Dikatakan Dalip, usaha telur asin juga tidak lepas dari pengaruh musim. Di musim hujan, produksi telur menu-





run signifikan. Hanya sekitar 200 butir setiap harinya. Berbeda jauh jika dibandingkan produksi pada musim kemarau.

"Kalau pas musim hujan gini akhirnya yang saya kirim ya gantian. Tidak semua dapat. Tapi kalau pas musim kemarau, produksi telur banyak, sampai over stock, ya kita jual mentah. Cari sesama pembuat telur asin yang mau beli telur bebek mentah," tutur perempuan kelahiran 1972 ini.

Dalam memproduksi telur asin, Dalip dibantu suami untuk mengukus serta dua orang tetangga yang mendapat tugas mencuci telur bebek. Produksi dimulai dengan pencucian telur bebek kemudian direndam di air garam hingga satu minggu. Setelah itu baru dimasak selama kurang lebih tiga jam hingga masir.

Ibu dua anak ini mengakui, usaha yang dijalannya mulai mendapat banyak pesaing setelah semakin banyak perusahaan yang melakukan pemutusan hubungan kerja. Tidak sedikit dari korban PHK yang akhirnya memutuskan menjalankan usaha sejenis. "Tapi saya tidak khawatir. Rezeki sudah diatur Allah. Saya juga terus menjaga mutu," ujarnya.

Ia menuturkan, pelanggan umumnya menyukai telur asin yang bagian tengahnya berwarna orange atau kemerahan dan rasa asin yang pas serta masir. Untuk mendapatkan hasil seperti itu, ia menjaga betul pakan yang dikonsumsi bebek peliharaannya. Selain pakan bebek biasa, ia juga menambahkan kupang laut serta kepala udang dalam 'menu' makanan bebeknya. Komposisi air dan garam yang sesuai takaran menghasilkan rasa asin yang pas. Sedangkan lama perendaman yang pas akan menjadikan telur masir.

Selain pesaing dari sesama produsen telur asin, Dalip juga kerap menghadapi masalah di lapangan. Beberapa kali sudah ia mengalami, warung yang menjadi langganannya menunggak pembayaran atau bahkan tidak membayar telur yang mereka ambil dan sebagainya. "Ya sudah saya anggap itu resiko usaha," ujarnya tabah.

Ia berharap nantinya bisa menambah jumlah bebek, baik yang dipelihara sendiri maupun dititipkan ke peternak lain sehingga pasokan telur saat musim hujan bisa stabil. "Akhirnya saya memberanikan diri mengambil kredit **bankjatim** sebesar Rp 50 Juta untuk beli bebek dengan tenor selama 24 bulan. Sekarang sudah kurang enam bulan lagi," pungkasnya. ■



KAMPUNG BATIK JETIS, SIDOARJO

Getok Tular Bikin Usaha Jadi Besar

Menjaga kepuasan konsumen menjadi kunci bagi Chusnul Imamah dalam membesarkan usaha konveksinya. Saat ini konsumennya sudah tersebar mulai dari Sumatera Utara hingga Papua.

SIBUK sepertinya sudah menjadi bagian dari keseharian Chusnul. Meskipun jadwalnya keluar kota begitu padat, ia tetap menyelesaikan pekerjaan memotong kain di malam hari.

Ketika ditemui pada malam hari di tempat tinggal sekaligus toko dan *workshop*nya di area Kampung Batik Jetis, Sidoarjo, kesibukan masih tetap tampak. Sambil bercerita tentang usaha konveksinya, tangan Chusnul tetap terampil membuat pola kemudian memotongnya menggunakan mesin. "Besok pagi saya sudah harus terbang lagi ke Jakarta. Jadi malam ini saya harus bisa selesai memotong 50 lembar kain untuk seragam baju muslim," ujarnya. Itu pun masih disambi juga dengan menjawab telepon dan menemui pelanggan yang akan memesan baju dan memilih kain batik.

Dikatakan Chusnul, pesanan ke usaha konveksi Rimanda yang didirikannya bisa dikatakan tidak pernah sepi. Mulai awal tahun hingga sekitar Bulan September umumnya ia melayani pesanan seragam sekolah, organisasi hingga perkantoran. Tidak ketinggalan pula di bulan-bulan tertentu kedatangan pesanan untuk seragam panita dan keluarga pengantin. Sedangkan di tiga bulan terakhir yaitu Oktober-Desember baru ia akan mengerjakan pesanan untuk seragam TPA (Taman Pendidikan Al Quran).

"Iya terus seperti itu. Dan itu pesannya bisa sampai ribuan," kata Chusnul. Ia mencontohkan, pada saat ini ia menerima pesanan seragam batik sebanyak 13.000 potong dari salah satu organisasi. Untuk bisa memenuhi tenggat waktu yang telah ditetapkan, ia menargetkan satu minggu bisa menyelesaikan 400 potong baju. Itu masih belum termasuk pesanan busana muslim yang juga ia terima.

Untuk mengimbangi besarnya jumlah pesanan yang masuk, Chusnul tentu tidak bekerja sendiri. Di rumahnya setidaknya ada delapan penjahit. Ditambah 11 penjahit lagi yang ada di sekitar Sidoarjo seperti daerah Tulangan, Tanggulangin, Porong dan Wonoayu. Dari luar wilayah Sidoarjo, ia juga memberdayakan penjahit di Kertosono dan Jombang.

Selain pesanan dari salah satu organisasi tadi, ia juga menunjukkan seragam batik motif Papua pesanan dari salah satu sekolah di wilayah timur Indonesia tersebut. Ketika ditanya kiatnya sebagai pengusaha sehingga namanya banyak dikenal hingga ke luar Pulau Jawa, Chusnul mengaku tidak punya strategi tertentu.

"Wong saya ini tidak pernah promosi. Kadang ada yang dikasih tahu saudaranya. Saya pernah terima

pesanan 10.000 potong baju dari Medan, dia bilang tahu saya dari saudaranya yang juga pernah pesan ke saya dan puas. Yang dari Papua, juga pas mereka ke Jawa Timur, tanya-tanya kemudian ada orang yang merekomendasikan nama saya. Dan mereka puas. Yang dari Papua ini sudah tiga atau empat kali pesan ke saya," tuturnya. Getok tular atau promosi dari mulut ke mulut sejauh ini menurutnya sangat efektif.

Agar bisa terus memenuhi pesanan, Chusnul pun harus memperbesar modalnya. Salah satunya melalui kredit dari **bankjatim**. Hingga saat ini ia sudah dua kali mendapat pinjaman dari banknya masyarakat Jawa Timur ini. Yang pertama sebesar Rp 300 juta yang sudah berhasil ia lunasi. "Tahun ini saya mengambil kredit lagi sebesar Rp 450 juta untuk menambah modal," kata Chusnul.

Agar terus mendapat kepercayaan konsumen, menjaga kepuasan pelanggan menjadi strategi kunci bagi Chusnul. Selain jahitan yang rapi, ketepatan waktu juga penting agar pelanggan tidak kecewa.

Tidak hanya konveksi, perempuan asli Jetis, Sidoarjo ini juga tetap melestarikan warisan budaya yaitu batik. "Orang tua dulu punya usaha batik. Saya juga bisa membatik dan membuat pola batik jadi sedikit-sedikit masih saya teruskan," kata ibu satu orang putra ini.

Meskipun bisa membatik, proses pembuatan kain batik tidak ia lakukan sendiri. Untuk batik tulis, ia menerima kiriman dari beberapa usaha batik di wilayah Sidoarjo serta Madura. Sedangkan untuk batik cap dan printing dikerjakan di Solo.

Dengan kerja keras dan konsistensi yang ia jalankan, tidak heran jika dalam satu hari omzetnya bisa mencapai Rp 2 juta. "Sekarang ini bahan katun mulai mahal, tapi saya tidak bisa menaikkan harga banyak-banyak. Akhirnya ya mengurangi keuntungan. Tapi tidak apa-apa yang penting usaha tetap jalan," pungkasnya. ■



Saat Teknologi Jadi Alat Kejahatan Perbankan

Beberapa waktu lalu masyarakat dihadapkan pada maraknya kejahatan perbankan yang menimpa sejumlah nasabah. Mereka melapor hilangnya uang atau berkurangnya saldo tabungan mereka. Praktek pencurian ini ditengarai dengan teknik *man in the middle phishing attack* atau jamak disebut sebagai Phising 2.0.

ATAS fenomena ini, pakar keamanan siber Pratama Persadha menjelaskan bahwa praktik *phising* pertama kali terjadi pada tahun 2004, dan sering disebut sebagai Phising 1.0. Praktik ini dilakukan terhadap sistem keamanan yang menggunakan model *one factor*, artinya pengamanan hanya menggunakan *username* dan *password*.

"Para penyerang ini cukup membuat *web* palsu dengan nama dan tampilan yang mirip dengan aslinya. Pada kasus BCA yang dulu, para penyerang membuat halaman palsu (*fake login*) *klikbca.com* dengan alamat-alamat seperti *ww-wklikbca.com*, *kilkbca.com*, *clikbca.com*, *klickbca.com*, dan *klikbac.com*. Secara sekilas sama, sehingga nasabah tertipu dan memasukkan *username-password* mereka," kata Pratama.

Chairman lembaga riset keamanan

siber CISSReC menyebutkan Phising 1.0 sudah bisa diatasi dengan penggunaan sistem keamanan multi factor. "Selain menggunakan *username-password*, nasabah juga dilengkapi dengan *token* maupun alat lain yang berfungsi untuk otentifikasi," katanya.

Penjahat selalu kreatif mengikuti teknologi. Kejahatan perbankan juga makin canggih. Lahirlah metode baru, Phising 2.0. Menurut Pratama teknik phising 2.0 ini lebih berbahaya bagi nasabah dan perbankan, terutama saat transaksi lewat *internet banking*. "Teknik ini menyerang komputer nasabah dan juga menarget *web* perbankan. Sehingga walaupun dengan pengamanan multi factor, masih ada kemungkinan ditembus juga," kata Pratama.

Pengamanan multi factor dengan tambahan SMS memang lebih aman. Namun ada kemungkinan alat komunikasi nasabah sudah disadap atau ditanami

trojan, sehingga para penyerang juga bisa tahu nomor otentifikasinya.

Wakil Direktur Tindak Pidama Ekonomi Khusus (Tipideksus) Bareskrim Kombes Daniel Tahi Monang Silitonga mengatakan, kejahatan perbankan terus bertumbuh seiring perkembangan teknologi. "Kejahatan perbankan terjadi selain karena kelihaian pelaku tapi juga ada kelemahan baik dari pihak bank maupun nasabah," kata Daniel.

Daniel mengatakan, saat ini polisi terus mendorong perbankan meningkatkan sistem keamanan. Salah satunya, mendorong perbankan mengganti jenis kartu ATM terbaru agar tak mudah dibajak melalui sistem *skimming*.

"ATM kita saat ini masih menggunakan *black magnetic stripe*. Kita sudah kerja sama dengan pihak BI agar perbankan tidak lagi pakai jenis itu. Tapi pakai *chip*. Teknologi *chip* ini agak lebih sulit dicuri datanya," jelas Daniel. ■



4 Jenis Kejahatan Skimming yang Perlu Anda Ketahui

MASYARAKAT saat ini memang hanya mengenal kejahatan ATM *Skimming* dimana nasabah perbankan menjadi korban akibat uang di tabungan ATM mereka tiba-tiba berkurang. Kasus seperti ini memang perlu diwaspadai. Namun sejatinya ada jenis-jenis kejahatan *skimming* lain yang juga berpotensi memakan korban nasabah perbankan.

Jenis kejahatan *skimming* memang bervariasi. Diantaranya penggunaan *Hand-Held POS Skimming*, yaitu alat yang bisa menyalin langsung atau menduplikasi kartu debit atau kredit.

Kedua, *POS Swaps*, yaitu proses *copy* data kartu debit atau kredit dari mesin pembayaran yang sering dipasang di toko-toko. Ketiga, *Dummy ATM*, yaitu mesin ATM yang digunakan hanya untuk transaksi *online*. Mesin *dummy ATM* akan mengambil data-data kartu debit atau kredit saat transaksi *online* lewat mesin ATM dilakukan.

Sedangkan kinerja ATM *Skimming* mencuri informasi kartu kredit atau debit dengan cara menyalin informasi pada *magnetic stripe* kartu yang digunakan pada mesin ATM.

Proses untuk menyalin informasi biasanya dilakukan dengan menggunakan bantuan sejumlah alat, baik yang menempel langsung pada ATM ataupun yang dipasang berdekatan dengan ATM. Yang sudah mahir cukup waktu kurang dari tiga menit untuk memasang alat ATM *skimming*.

Bentuk alat *skimming* pun beragam menyesuaikan bentuk, warna, dan ukuran mesin ATM. Tujuannya agar tindak kejahatan itu tidak mudah terdeteksi saat melakukan aksi. Korban tidak menyadari kalau ATM itu dipasang mesin *skimming*.

Cara kerja ATM *skimming* mulai berjalan sejak kartu ATM korban dimasukkan ke dalam tempat pembaca kartu ATM. Proses *skimming* dimulai dengan mengopi data-data perbankan yang tersedia pada kartu ATM milik korban.

Data-data tersebut akan disalin dan diduplikasi pelaku dengan cara menyalin data yang sudah didapat dari mesin *skimmer* ke dalam kartu ATM kosong.

Bahkan kecanggihan teknik *skimming* saat ini adalah langsung mengopi data yang didapat dari *skimmer* secara *online*, menggunakan *remote*, teknologi GSM, atau pun *Bluetooth*.

Teknik itu memungkinkan pelaku mengirimkan data yang didapat dari *skimmer* ke komputer atau *smartphone* yang dipasang di lokasi tertentu. Pelaku bisa mengakses alat *skimmernya* dari mana pun. Termasuk di lain negara. ■

Awas Bahaya Skimming!



Simming adalah pencurian informasi kartu debit dengan menyalin data pada *magnetic stripe* secara ilegal.

Pencurian biasanya dilakukan melalui mesin anjungan tunai mandiri (ATM). Data nasabah yang tersimpan di dalam kartu debit dicuri dengan memasang alat khusus di mesin ATM. Adapun, PIN dicuri melalui pemasangan kamera secara tersembunyi. Kemudian, oknum membuat kartu tiruan untuk bertransaksi. Apabila nasabah menggunakan *internet banking*, duit bisa dicuri lewat transaksi *online*.

Tips Menghindari Skimming



1. Perhatikan kondisi mesin ATM yang Anda gunakan. Jika melihat tanda-tanda mencurigakan seperti:

- Slot kartu yang lebih besar dari biasanya, dan goyah jika digoyangkan.
- Kartu sulit masuk ke dalam mesin atau macet ketika akan keluar.
- Tombol ATM terasa longgar.



2. Gunakan mesin ATM yang terletak di lokasi bank.



3. Saat bertransaksi lindungi PIN ATM Anda dengan ditutupi tangan, agar tidak terlihat orang lain atau kamera tersembunyi. Selain itu, ganti PIN ATM secara berkala.



4. Pastikan kartu ATM Anda, digesek pada mesin EDC bank saat digunakan belanja di *merchant*/toko.



5. Berhati-hati dengan bantuan orang lain di sekitar mesin ATM atau orang yang mengaku petugas bank.



6. Aktifkan SMS notifikasi untuk memantau rekening Anda, sehingga bisa teridentifikasi transaksi yang mencurigakan.

Ladies! Hati-hati, Jenis Penyakit Ini Rentan Menyerang Kesehatan Kalian

BANYAK orang yang berkata jika wanita memiliki banyak sekali perbedaan dengan kaum pria. Secara fisik, jelas perbedaan antara wanita dan pria sangat terlihat cukup kentara. Selain itu, dari sisi psikologis pun kita bisa melihat perbedaan mendasar antara pria dan juga wanita.

Yang menjadi masalah adalah, wanita juga mengalami kecenderungan untuk mendapatkan berbagai macam penyakit yang bisa sangat membahayakan.

Berikut adalah beberapa penyakit yang rentan menyerang wanita sehingga kita pun bisa memberikan perlindungan terbaik pada kesehatan tubuh.

Penyakit pertama yang sangat rentan menyerang wanita adalah depresi. Pakar kesehatan menyebutkan jika dibandingkan dengan pria, wanita ternyata memiliki risiko lebih besar mengalami depresi, dan rasionya bahkan bisa mencapai dua kali lipat. Banyak pakar yang berpikir jika adanya pengaruh biologis mengingat wanita akan mengalami fase menstruasi, melahirkan, atau bahkan menopause yang bisa memicu perubahan hormon sehingga bisa mengalami depresi.

Penyakit kedua yang sangat rentan menyerang kaum wanita adalah penyakit lupus. Penyakit lupus sendiri adalah sebuah kondisi dimana sistem imunitas tubuh justru akan menyerang berbagai jaringan dan sistem tubuh yang masih bekerja dengan normal.

Sebagai contoh, persendian dan juga kulit yang pada awalnya sehat-sehat saja justru diserang oleh sistem imun tubuh dan akhirnya akan mengalami kerusakan. Pakar kesehatan dari Lupus Foundation of America menyebutkan jika setidaknya 90 persen penderita lupus adalah wanita muda yang tentu kini harus lebih berhati-hati dalam menjaga kesehatannya.

Penyakit berikutnya yang bisa menyerang wanita adalah penyakit celiac. Penyakit ini akan membuat sistem kekebalan tubuh justru akan bereaksi negatif saat kita mengonsumsi makanan dengan kandungan gluten, sebuah protein dari bahan makanan gandum, rye, hingga barley. Meskipun terlihat layaknya gangguan pencernaan biasa, penderita celiac akan mengalami penurunan berat badan drastis dan mendapatkan sakit perut yang cukup parah, diare, hingga kembung-kembung.

Wanita juga cenderung akan jauh lebih rentan mengalami sindrom kelelahan kronis yang bisa membuat tubuhnya akan cenderung selalu merasa lelah dan tidak bisa diredakan dengan waktu tidur yang cukup. Selain otot yang bisa menjadi lebih nyeri, sindrom kelelahan kronis ternyata bisa memicu masalah pada daya ingat. Wanita sendiri akan lebih mudah mengalami sindrom kelelahan kronis hingga empat kali lipat jika dibandingkan dengan pria. ■

7 Tips Menjaga Kesehatan Wanita

BAGI seorang wanita, menjaga kesehatan hal yang sangat berharga. Karena jika terjadi sakit maka segala aktifitas tidak akan bisa dilaksanakan sesuai dengan keinginan.

Bagi kaum wanita harus menjaga kesehatan tubuh, karena pada usia di atas 40 hormon estrogen sudah tidak diproduksi lagi. Berikut ini tips menjaga kesehatan wanita yang harus diketahui :

1. MAKANAN

Bagi wanita harus paham dengan pasti seberapa banyak makanan yang perlu dikonsumsi. Selain itu juga jenis makanan yang terbaik bagi tubuh. Agar tubuh bisa menahan adanya gempuran bakteri dan juga virus yang berada di luar tubuh.

2. OLAH RAGA

Lakukan olahraga untuk menjaga kesehatan tubuh. Ini untuk melatih fungsi kardiovaskular dan juga otot tubuh. Lakukan setidaknya 20-30 menit setiap harinya.

3. JANGAN STRESS

Stress biasanya dapat menyebabkan aliran darah tidak lancar. Yang biasanya mengakibatkan stroke dan juga sakit jantung. Untuk menghindari stress bisa melakukan yoga, senam pernapasan atau bisa juga melakukan meditasi.

4. HINDARI ASAP ROKOK

Salah satu yang dapat mengganggu kesehatan adalah asap rokok. Menghisap rokok bisa menyebabkan timbulnya gangguan pada paru-paru dan juga jantung. Biasanya bagi perokok akan mengalami penyakit paru-paru oada saat budah usia tua.

5. TIDUR LEBIH AWAL

Begadang akan membuat tubuh bekerja secara ekstra. Selain itu juga bisa membuat organ vital yang ada di dalam tubuh tidak bisa istirahat. Tidur cepat di malam hari dan bangun cepat di pagi hari akan sangat baik bagi kesehatan.

6. RUTIN PERIKSA KE DOKTER

Salah satu cara untuk bisa menjaga kesehatan tubuh wanita adalah melakukan pemeriksaan ke dokter. Medis merupakan salah satu alternatif yang memang sangat penting agar bisa mengetahui kondisi tubuh.

7. HINDARI SINAR MATAHARI

Jika sering melakukan aktifitas di luar rumah dan sering terkena sinar matahari bisa mengakibatkan terkena kanker kulit. Usahakan selalu menggunakan sunblock, topi dan kacamata gelap.

Itulah beberapa tips menjaga pola hidup sehat untuk wanita. semoga apa yang disampaikan di atas tadi bisa bermanfaat bagi pada kaum wanita.



Rindu Tumbuh di Kaldera Raung

Keindahan gunung di Jawa Timur bukan hanya bicara Bromo dan Ijen, dua destinasi gunung yang paling banyak menyedot wisatawan. Masih ada Gunung Raung yang tak kalah eksotis. Kalderanya selalu membikin rindu.

HARI menjelang sore ketika empat sosok asal Jalarta itu tiba di kaki Gunung Raung. Dari jantung kota Banyuwangi, Rena Kusuma dan tiga temannya menempuh perjalanan selama dua jam. Melintasi view yang memanjakan mata, empat pencinta wisata gunung ini akhirnya tiba di kaki gunung dan bersiap mendaki Raung.

Gunung Raung membentang di tiga kabupaten sekaligus: Banyuwangi, Bondowoso, serta Jember. Dari puncaknya, tiga kabupaten di ujung timur Pulau Jawa itu terlihat jelas, tentu dengan keindahan view khas puncak gunung.

Raung adalah gunung berapi aktif ini memiliki ketinggian 3.332 m yang mana puncaknya ada pada ketinggian 3.344 m, menobatkannya sebagai gunung tertinggi kedua di Jawa Timur setelah Semeru dan termasuk yang tertinggi keempat di tanah Jawa.

MEMPUNYAI EMPAT PUNCAK

Berlainan dengan umumnya gunung, Gunung Raung dikenal mempunyai empat puncak, yaitu Puncak Bendera, Puncak Tusuk Gigi, Puncak 17, dan Puncak Sejati. Puncak yang disebut terakhir berada di lokasi dengan ketinggian tertinggi.

Untuk bisa menggapai puncak-puncak itu, ada ciri khas tersendiri di masing-

masing medannya. Dari Puncak 17, misalnya, ada jalur kecil dengan jurang di kanan serta kirinya. Begitu mendebarkan, dan pasti menantang adrenalin para pendakinya.

Lain lagi dengan Puncak Sejati dengan medan tanjakan yang riskan longsor. Cocok bagi traveler yang menggemari perjalanan-perjalanan penuh petualangan.

Kekhasan Gunung Raung lainnya adalah keberadaan kaldera unik sekaligus yang paling besar di Pulau Jawa. Kaldera itu berbentuk elips dengan kedalaman sekitar 500 meter. Kawah masih tetap aktif mengeluarkan asap serta api, bahkan semprotan asapnya bisa menyembul ke atas cukup tinggi.

Satu lagi yang khas dari Gunung Raung adalah nama pos-posnya yang unik sekaligus mendebarkan. Pos adalah tanda dalam perjalanan pendakian untuk memudahkan para pendaki. Di pos, biasanya pendaki sejenak beristirahat untuk sekadar menenggak minuman atau mengudap makanan.

Di Gunung Raung, nama pos-pos yang ada cukup unik, seperti Pondok

Sumur, Pondok Demit, Pondok Mayit, serta Pondok Angin. Ada banyak cerita berbau mistis yang mengiringi nama-nama pos tersebut. Boleh percaya, boleh tidak, yang penting setiap pendaki harus senantiasa menjaga lingkungan dan tidak merusak apapun selama perjalanan pendakian.

Itulah sekelumit cerita tentang Gunung Raung. Perjalanan melelahkan dengan rute yang menantang, bahkan termasuk salah satu yang paling menantang di antara gunung-gunung lainnya, seolah terbayar lunas dengan keindahan saat kita berada di puncaknya.

Mensyukuri kreasi Tuhan dengan mendaki gunung bisa menjadi oase kebijaksanaan di tengah aktivitas kerja yang terus menumpuk dan seolah tiada jeda. Berlatar kaldera Gunung Raung, rindu itu terus tumbuh: selalu ingin ke sana, kembali dan kembali.

"Gunung Raung selalu eksotis. Saya menemukan kedamaian, suasana yang filmis di setiap jengkal tanahnya. Selalu ingin balik ke Raung. Seperti malam minggu yang selalu ditunggu pasangan yang sedang dimabuk rindu," kata Rena Kusuma, perempuan 23 tahun yang sudah tiga kali mendaki gunung penuh pesona itu. ■



Sate Ayamnya Yummy, Sate Emprit Tak Bikin Perut Melilit

Aneka jenis kuliner di Indonesia tak terhitung jumlahnya. Bahkan kian hari kian banyak pelaku usaha yang melakukan inovasi jenis kuliner baru. Salah satu jenis masakan kegemaran masyarakat yang tetap bertahan hingga kini adalah sate.

SIAPA yang tidak tahu jenis masakan ini? Karena hampir semua orang menyukai jenis kuliner ini. Sate merupakan potongan-potongan daging yang ditusuk dengan menggunakan tusuk sate. Bisa terbuat dari lidi daun kelapa atau dari bilah batang bambu.

Di Indonesia, hampir di semua daerah memiliki tempat orang jual sate yang menjadi favorit masyarakat sekitar maupun pendatang/wisatawan. Jawa Timur misalnya, bisa dikatakan sebagai salah satu pusatnya sate. Bukan hanya sate kambing namun juga sate berbahan daging hewan lain.

Nah, sate apa saja yang bisa dinikmati di Jawa Timur, berikut ulasannya:

SATE KAMBING



Dibanding jenis sate lainnya, sate kambing memang paling mudah dijumpai. Sate kambing dapat diperoleh dari pedagang sate keliling, pedagang kaki lima di warung tepi jalan, hingga di restoran kelas atas.

Yang membedakan masing-masing tempat penjual adalah porsinya, bumbu yang dipakai, serta ragam kuliner turunan dari kambing.

Biasanya, sate kambing dihidangkan dengan menu pilihan lain, seperti gule kambing, tong-seng kambing, dan sebagainya.

Di Jawa Timur, hampir semua daerah memiliki tempat favorit berburu kuliner sate kambing, mulai Surabaya, Gresik, Tuban, Jombang, Kediri, Pasuruan, Malang, Jember, dan sebagainya.

Di Surabaya sendiri, sangat banyak pilihan tempat penjual sate kambing. Namun ada lima lokasi yang cukup recommended dan pantas untuk dicoba. Mana saja?

1. Depot Sate Kambing Mekarsari

Depot ini bisa dibilang sudah menjadi favorit orang di Surabaya. Depot ini terletak di belakang lapangan Kalibokor.

2. Sate Kambing Sinar Jaya

Di sini, tekstur daging kambingnya empuk dan dipadukan dengan bumbu kacang yang gurih, akan membuat Anda ketagihan. Lokasinya di Jalan Dharmawangsa Dalam Nomor 3.

3. Sate dan Gule Kambing Pucang

Daging kambingnya empuk dan gak ada bau amis seperti pada umumnya. Lokasinya di sekitar Kantor Pos Pucang.

4. Sate Kambing Cak Lam

Tempat makan berada di kawasan Tambak Sumur, di sekitar Perumahan Pondok Chandra Indah. Sate Kambing Cak Lam ini memiliki daging yang lebih tebal. Jadi harus ukur dulu kemampuan perut Anda.

5. Sate Pak Mei

Selanjutnya, tempat sate kambing yang

recommended adalah Sate Pak Mei, di Jalan Gayungsari X no 17. Di sini, Anda bisa makan sate kambing sambil nongkrong.

SATE AYAM



Di Jawa Timur daerah yang dikenal memiliki kuliner khas sate ayam adalah Madura dan Ponorogo. Keduanya memiliki kekhasan masing-masing dalam mengolah sate ayam.

Sate ayam Madura banyak dijumpai di sudut-sudut perkampungan dan jalan protokol di Surabaya. Selain juga banyak ditemui penjual sate ayam keliling. Namun sate ayam yang cukup dikenal dan disukai masyarakat Jatim adalah sate ayam Ponorogo.

Sate Ponorogo berbeda dengan sate Madura yang populer. Perbedaannya adalah pada cara memotong dagingnya. Dagingnya tidak dipotong menyerupai dadu seperti sate ayam pada umumnya, melainkan disayat tipis panjang menyerupai *fillet*, sehingga selain lebih empuk, gajih atau lemak pada dagingnya pun bisa disisihkan. Sate daging ayam dapat disajikan bersama dengan sate usus, kulit, dan telur ayam muda. Perbedaan berikutnya adalah sate

Ponorogo melalui proses perendaman bumbu (di"bacem") agar bumbu meresap ke dalam daging. Sate daging, usus, dan kulit dibumbui dengan bumbu kecap dan minyak sayur.

Agak sulit menemui restoran atau penjual Sate Ayam Ponorogo di luar kota asalnya di Jawa Timur ini, selain belum tentu menemui kesamaan cita rasa aslinya. Meski demikian beberapa warung atau restoran yang menyajikan sate Ponorogo dapat ditemukan di Surabaya dan Jakarta.

SATE KELINCI



Mengenai rasa daging pada sate kelinci mirip dengan daging ayam. Namun, yang bikin sate kelinci ini berbeda rasa dan lebih nikmat dari sate ayam, adalah pada tekstur lembut daging kelinci.

Sate kelinci tersaji dengan irisan bawang merah mentah pada satu porsinya. Dengan didukung perpaduan bumbu sate yang agak kehitaman karena porsi takaran pemberian kecap yang lebih banyak.

Kini, sate kelinci banyak ditemui di beberapa daerah. Namun yang populer adalah sate kelinci di tepian Telaga Sarangan Magetan, juga di kawasan Tretes, Pasuruan. Di dua obyek wisata berhawa dingin itu, menu kuliner yang satu ini dapat dijadikan alternatif pilihan di antara banyaknya menu makanan yang tersaji di sana.

Sedangkan, untuk sajian menu minuman yang sangat cocok adalah ronde. Minuman yang kuahnya menggunakan jahe bikin tubuh kita terasa hangat.

SATE KLOPO



Sate kelapa atau biasa disebut sebagai sate klop adalah makanan khas Kota Surabaya yang bisa Anda rasakan ketika berkunjung disana. Dari namanya, mungkin Anda akan langsung membayangkan kelapa yang ditusuk dengan batang sate kemudian dipanggang di atas bara api. Bila itu yang Anda bayangkan, tentu salah besar. Pada dasarnya, sate kelapa adalah sate daging sapi yang dibumbui oleh bumbu kelapa sebelum dibakar.

Cita rasa sate kelapa yang sebenarnya terletak pada potongan lemak sapi yang berada di antara daging. Bumbu yang masuk pada lemak akan dengan lembutnya meledak dalam

mulut dan meluber ke lidah. Di mana Anda bisa menikmati sate klop? Ada tiga lokasi yang cukup dikenal di Surabaya.

Pertama ada di Jalan Walikota Mustajab No. 36. Rumah makan ini cukup terkenal di kalangan masyarakat, bahkan selebritis. Rumah makan ini juga dinamakan Ondomohen. Disini, Anda dapat memesan sate klop dengan lemak dan tanpa lemak.

Kedua, Sate Pak Mat Jamee, yang terletak di Jalan Dharmawangsa No. 58. Warung ini hanya buka di malam hari, sekitar selepas maghrib. Di sini, Anda dapat menikmati sate klop dengan lesehan atau duduk santai di sekitar gerobaknya. Bukan hanya sate klop daging sapi yang bisa Anda pesan disini, melainkan juga sate klop daging ayam.

Ketiga adalah sate Pak Subakri, di dekat Pasar Pucang. Tempat ini buka pagi jam 8 hingga jam 9 malam, disini Anda dapat memesan gule kambing sebagai teman makan sate klop.

SATE LALAT



Sate ini merupakan salah satu kuliner yang unik dari Kabupaten Pamekasan, Madura. Sate Lalat sendiri kalau di Madura biasa disebutnya Sate Laler. Meski namanya Sate Lalat akan tetapi bahan yang digunakan sama sekali tidak menggunakan lalat, serangga yang identik dengan kotor.

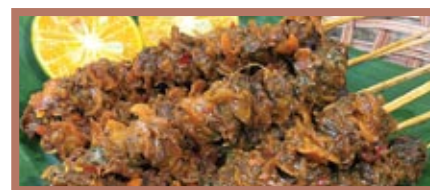
Disebut sate Lalat karena ukurannya yang kecil seperti ukuran dari lalat. Dengan ukuran yang lebih kecil inilah yang membuat kuliner ini disebut dengan Sate Lalat.

Sate Lalat atau Sate Laler dipopulerkan oleh orang Pamekasan sekitar 25 tahun lalu, yakni Pak Ento. Dia sering berjualan dengan menggunakan alat-alat tradisional, tidak menggunakan gerobak akan tetapi menggunakan anyaman bambu lalu dipikulnya keliling kampung.

Saat ini para penjual Sate Lalat sering menjual dagangannya di Pusat Makanan Niaga Kota Pamekasan. Namun jika tidak ingin jauh-jauh pergi ke Pamekasan, kini cukup mudah dijumpai penjual sate lalat di Surabaya. Biasanya penjual sate ini adalah ibu-ibu dengan berkeliling kampung dan memanggul barang dagangannya. Ketika ada pembeli, mereka bisa langsung membakar sate di tempat.

SATE KERANG

Biasanya Sate Kerang menjadi pendamping saat menyantap Lontong Balap. Rasanya yang pedas serta sedikit manis yang berasal dari siraman kecap di atas tubuh kerang, membuat Sate Kerang menjadi kuliner favorit masyarakat



di sana. Tak hanya citarasanya yang mengejutkan, tekstur daging kerang yang kenyal, juga menimbulkan sensasi rasa tersendiri.

Berbeda dengan sate-sate lainnya, karena proses penyajiannya daging dibakar terlebih dahulu. Sate Kerang khas Surabaya justru daging tidak melewati proses tersebut, melainkan hanya direbus saja. Daging kerang yang telah ditusuk, kemudian di baluri oleh bumbu kecap dan sambal.

SATE BEKICOT



Sate Bekicot atau biasa disebut Sate Nol Dua (02) adalah produk makanan yang terbuat dari olahan bekicot. Sate Bekicot merupakan salah satu kuliner khas Kabupaten Kediri.

Sentra pembuatan sate ini berada di Desa Djengkol, Kecamatan Plosoklaten, Kabupaten Kediri, tepatnya 10 kilometer dari kawasan Monumen Simpang Lima Gumul. Selain menyediakan sate bekicot, di daerah tersebut biasanya juga menyajikan makanan olahan dari bekicot lainnya, seperti oseng-oseng bekicot, krengsengan bekicot dan kripik bekicot

SATE EMPRIT



Sate Emprit juga merupakan salah satu makanan khas yang berasal dari Kota Kediri. Bahan utama pembuatan Sate Burung Emprit ini adalah Burung Emprit (Burung Pipit). Burung emprit termasuk jenis burung pemakan padi-padian (*Oryza*). Badannya yang kecil hampir tidak memiliki daging yang bisa disantap karena ukuran tubuhnya hanya sebesar ibu jari orang dewasa, sehingga bisa disantap sampai ke tulangnya.

Berbeda dengan sate ayam yang ketika dibakar masih berwarna putih, untuk sate emprit warnanya menjadi kecokelatan. Teksturnya empuk, tidak lengket, aromanya kuat, tidak berbau amis, tanpa lemak, dan gurih.

Salah satu warung yang menjual sajian sate burung emprit yaitu milik Pak Darmanto yang terletak di depan SDN 1 Gurah Kediri. ■



Mendorong Kiprah Perempuan di perusahaan

Bulan April di Indonesia tidak bisa lepas dari adanya perayaan Hari Kartini. Perayaan ini untuk mengingat perjuangan seorang putri dari Jepara yang menginginkan kaumnya bisa mendapatkan kesempatan yang sama dengan laki-laki untuk belajar dan memperoleh pengetahuan.

SALAH satu buah dari mulai terbukanya kesempatan bagi perempuan untuk mengenyam pendidikan adalah semakin banyaknya perempuan yang berkiprah di dunia profesional. Salah satunya di dunia perbankan.

Di **bankjatim**, sudah banyak perempuan yang memegang peran strategis. Bahkan salah satu kursi direksi juga diduduki seorang perempuan.

Mengenai hal ini, tiga orang 'Srikandi' **bankjatim** mengakui bahwa perempuan memiliki banyak kelebihan yang bisa mendukung kemajuan karirnya di dunia perbankan. "Ibarat seni mewarnai, perempuan punya warna yang berbeda. Perempuan lebih telaten, tekun. Dari sisi komunikasi juga lebih ramah, luwes dan fleksibel sehingga cocok dengan dunia jasa. Tapi meski demikian perempuan juga bisa detail," kata Pemimpin Divisi Perencanaan, Revi Adiana Silawati.

Pemimpin Divisi Hubungan Kelembagaan dan Bisnis, Umi Rodiyah menam-



bahkan, melihat perkembangan di dunia perbankan saat ini, Ia yakin akan semakin banyak bermunculan *banker-banker* perempuan yang sukses. "Saya melihat banyak bibit-bibit karyawan perempuan di **bankjatim** ini yang akan bisa sukses.

Sebenarnya saat ini pun sudah. Buktinya pemimpin cabang banyak yang perempuan, pimdiv ada tiga perempuan, pemimpin sub divisi ada banyak perempuan. Berarti memang banyak yang punya kemampuan," tegasnya.

Pemimpin Divisi Risiko Kredit, Suci Isumiarti mengatakan, dibandingkan saat dirinya pertama kali bergabung di **bankjatim** tahun 1992, pada saat ini semakin banyak perempuan yang dipercaya menduduki posisi tertentu. "Dulu PC (Pemimpin Cabang) perempuan hanya satu atau dua orang. Sekarang semakin banyak. Karena apa? Ya karena semakin banyak yang kompeten," ujarnya.

Perempuan juga memiliki kelebihan berupa kesabaran, ketelitian dan kehati-hatian yang sangat diperlukan di dunia perbankan. Selain itu, perempuan umumnya memiliki *feeling* yang lebih kuat.

Selain berbagai kelebihan tersebut, menurut Suci, perempuan saat ini juga lebih berani mengambil peluang. "Dulu



Pandangan Umi tentang Emansipasi

SEKARANG perempuan lebih sukses. Kita lihat sekarang perempuan lebih bisa *fight*. Baik itu di dunia perbankan, maupun bidang lainnya. Emansipasi tidak hanya tentang perempuan bisa sekolah. Saya yakin Kartini pun dulu pasti pemikirannya jauh melebihi itu.

Selain bekerja, perempuan juga dituntut fleksibel dengan tanggung jawabnya sebagai ibu. Termasuk juga di lingkungan sosialnya. ■



Suci Bicara Mengenai Emansipasi

EMANSIPASI sekarang sudah jauh lebih baik. Perempuan berhak mengeluarkan pendapatnya dan menunjukkan jati dirinya.

Agar bisa semakin berkembang, yang terpenting adalah menjadi diri sendiri dan tidak patah semangat ketika apa yang dicita-citakan tidak tercapai. ■



Emansipasi bagi Revi

Emansipasi buat saya adalah persaingan. Namun tetap ada tanggung jawabnya. Tidak bisa menuntut persamaan tanpa tanggung jawab. Semua ada aturannya. Baik itu berupa etika, agama, maupun norma. Meskipun memiliki karir, tetap tidak melupakan tanggung jawabnya di rumah.

Tidak semata-mata menuntut hak tapi tidak mempersiapkan diri dan meng up date kemampuan. Bekalilah diri kita sehingga bisa benar-benar bisa bersaing secara head to head. ■

karyawan perempuan kalau ditawarkan posisi di lokasi yang jauh dari rumah akan berpikir seribu kali. Sekarang mereka siap ditempatkan di mana pun. Ini tentu juga tidak lepas dari dukungan pasangan, bagi yang sudah menikah,” kata perempuan asli Semarang ini.

Saat kesempatan untuk bisa berkompetisi sudah terbuka, bagi tiga orang Sri-kandi ini ada beberapa hal yang perlu dipersiapkan sebagai bekal. Bagi Umi, pertama adalah mindset atau pola pikir. “*You are what you think*. Kamu adalah apa yang kamu pikirkan. Kalau

kita berpikirnya positif, ya akan positif,” kata Umi.

Kemampuan berikutnya adalah cara berkomunikasi dengan baik. Ada etika bagaimana berkomunikasi dengan

PEREMPUAN JUGA MEMILIKI KELEBIHAN BERUPA KESABARAN, KETELITIAN DAN KEHATI-HATIAN YANG SANGAT DIPERLUKAN DI DUNIA PERBANKAN. SELAIN ITU, PEREMPUAN UMUMNYA MEMILIKI FEELING YANG LEBIH KUAT

sesama, atasan dan bawahan. Yang tidak kalah pentingnya adalah *attitude* atau perilaku.

Sementara bagi Revi, agar seseorang

bisa tahan banting termasuk menghadapi persaingan, memang harus dididik sedari kecil. “Anak perempuan juga diajarkan mandiri, tidak dimanjakan dengan materi dan kemudahan,” kata Revi.

Biarkan anak mengalami kesulitan dan beri kesempatan ia untuk berjuang serta bertanggung jawab.

Sementara bagi Suci, yang terpenting adalah menjadi diri sendiri. “Jangan

terlalu berkiblat pada orang lain,” ujar perempuan asli Semarang ini. Selain itu adalah tidak mudah patah semangat ketika yang diinginkan tidak tercapai. ■

BOOK FOR PAPUA

Menyalakan Asa Anak-anak Papua

PAPUA sudah lama diberitakan lebih tertinggal jika dibandingkan dengan daerah-daerah lain di Indonesia. Ingin memberikan harapan bagi anak-anak Papua, sekelompok anak muda menginisiasi gerakan *Book For Papua* (BFP).

"Ini pasti berguna untuk anak-anak. Di kampung saya segala sesuatu bisa dijadikan alat untuk belajar." Ucapan tersebut diucapkan seorang misionaris yang sehari-hari bertugas di Papua saat menyimpan kalender yang sudah tidak terpakai. Menurut misionaris tersebut, halaman belakang kalender dinding yang polos bisa dimanfaatkan sebagai buku tulis karena sulitnya anak-anak di pedalaman Papua mendapatkan buku.

"Salah satu dari kami, Satrya sudah beberapa kali ke Papua. Dia memang hobi *traveling*. Dan dari beberapa daerah di Indonesia yang pernah dia kunjungi, yang paling lebar *gap*-nya memang Papua," kata Arum Ratna Pratiwi, salah satu pendiri *Book For Papua*. Setelah kemudian diajak oleh sang misionaris melihat langsung kondisi di pedalaman, Arum bersama Satrya Said, Roslina Ginting dan Bingar Subari mulai lebih serius menggarap BFP.

Di awal kelahirannya, BFP menerima buku bacaan apa saja milik pribadi serta dari teman-teman yang bersedia menyumbangkan bukunya.

Buku-buku tersebut diantarkan langsung karena biaya untuk mengirimkannya terlalu mahal. Semua biaya dikeluarkan dari kocek pribadi.

Tapi ternyata pada akhirnya, banyak buku yang tidak terpakai di pedalaman. Bukan berarti anak-anak di sana tidak suka membaca, tapi karena memang tidak bisa membaca. "Salah seorang guru yang dinas di pedalaman mengatakan kepada kami. "Bukan kami tidak berterima kasih. Bukannya anak-anak ini tidak butuh buku. Tapi anak-anak lebih butuh guru. Buku itu tidak akan bisa dibaca kalau tidak ada yang mengajarkan membaca," ujar Arum haru.

Tidak sedikit di satu sekolah hanya ada seorang guru. Itu pun tidak selalu ada di tempat.

Melihat kondisi tersebut, sejak beberapa tahun terakhir BFP mulai fokus membangun taman baca dan rumah belajar. Taman bacaan tidak ubahnya seperti perpustakaan yang menyediakan buku-buku bacaan. Saat ini sudah ada tujuh taman baca yaitu masing-masing satu di Lanijaya, Wamena dan Nabire. Sedangkan di Indawa dan Asmat terdapat dua rumah baca.

Sedangkan rumah

belajar baru ada di Asmat dan Wamena. "Sekarang kami sedang bangun juga rumah belajar di Indawa. Yang diajarkan di sini selain baca tulis juga kebersihan," tutur perempuan asli Mojokerto ini.

Setelah sebelumnya bersikeras menggunakan dana pribadi, sekitar dua tahun terakhir ini BFP akhirnya memberanikan diri membuat gerakan Rp 20 ribu untuk Papua. Dengan berdonasi sebesar Rp 20 ribu per bulan, donatur sudah bisa berpartisipasi untuk pendidikan anak-anak Papua.

"Project tersebut kami jalankan karena kami sudah mulai merekrut relawan. Walaupun tidak bisa memberikan gaji UMR, setidaknya ada uang lelah. Dana tersebut juga kami gunakan untuk operasional kelas serta memberi makanan tambahan untuk anak-anak yang membutuhkan," tuturnya. BFP juga memberikan beasiswa untuk delapan orang anak yang dianggap memiliki semangat belajar tinggi dan berpotensi.

Ditanya mengenai harapan, Arum menyatakan setidaknya anak-anak dan orang Papua bisa melindungi haknya. Sudah tidak terhitung kasus penipuan yang dilakukan pendatang terhadap orang Papua karena mereka tidak memahami mengenai perjanjian, surat menyurat atau administrasi.

"Melihat anak-anak bisa menuliskan namanya, mendengar mereka bisa membaca buku cerita itu sudah membuat kami bahagia," pungkasnya. ■



■ Arum Ratna Pratiwi

"MELIHAT ANAK-ANAK BISA MENULISKAN NAMANYA, MENDENGAR MEREKA BISA MEMBACA BUKU CERITA ITU SUDAH MEMBUAT KAMI BAHAGIA,"



PENTING



Sayangi ATM mu. Lindungi uangmu
Waspadai transaksimu.



TIPS BERTRANSAKSI AMAN
DI ATM



PASTIKAN TIDAK ADA YANG JANGGAL di mesin ATM dan tempat memasukkan kartu ATM.



TUTUP AREA KEYPAD menggunakan tangan saat menekan tombol PIN. Pastikan tidak ada yang dapat melihat PIN anda saat bertransaksi di ATM



JANGAN PINJAMKAN KARTU ATM dan memberitahukan PIN pada siapa pun. PIN adalah milik dan tanggung jawab pribadi dan Bank tidak pernah meminta nasabah untuk memberitahu PIN dalam kondisi apapun.



GANTI KATA SANDI SECARA BERKALA. Ingat dan hindari mencatat nomor PIN sembarangan. Penyimpanan di HP atau dompet sangat tidak dianjurkan dan berbahaya.



WASPADAI OKNUM PENIPUAN yang bermodus membantu menyelesaikan masalah yang terjadi pada kartu ATM saat bertransaksi di ATM.



HUBUNGI CALL CENTER RESMI BANK JATIM DI INFO BANK JATIM 14044 apabila terjadi masalah pada kartu atau membutuhkan informasi lebih lanjut terkait dengan transaksi di ATM

Get the **REWARD**

MAP
GIFT VOUCHER

bagi nasabah **SIKLUS VALAS USD**

Customer Reward Program
Tabungan SIKLUS VALAS USD

Hanya dengan membuka rekening baru tabungan **SIKLUS VALAS USD**,
dapatkan gratis **MAP GIFT VOUCHER***

Terdaftar & diawasi oleh:



www.bankjatim.co.id