

TINGKATKAN DELIVERY E-CHANNEL, BANK JATIM LAUNCHING INTERNET BANKING

bankjatim

EDISI 95 APRIL 2015



**BANK JATIM
GELAR
RUPS 2014**

Refleksi Kinerja Hingga
Lahirnya Harapan Baru



Dalam Kitab Negarakertagama dan Serat Pararaton,
motif Gringsing dikatakan sebagai motif batik tertua

OPTIMISTIS BANK JATIM KIAN MENASIONAL



Memenuhi target adalah kewajiban dari setiap perusahaan sesuai yang ditetapkan dalam rencana bisnis. Oleh karena itu, kerja keras dalam tim yang solid harus tetap terjalin agar target bisa tercapai. Sungguh hal yang membanggakan karena target meluncurkan *internet banking* berhasil diraih Bank Jatim pada 6 April yang lalu di Surabaya Town Square, berlangsung sukses dan meriah. Sebagaimana diketahui, acara tersebut telah dihadiri seluruh manajemen serta lebih dari 200 undangan mitra dan nasabah Bank Jatim.

Launching Bank Jatim *Internet Banking* ini sejalan dengan semangat *tagline* “Yang Terbaik Untuk Anda”. Karena dengan Bank Jatim *Internet Banking*, nasabah dapat menikmati segala fasilitas layanan dan transaksi perbankan melalui jaringan internet yang dapat diakses 24 jam. Bank Jatim *Internet Banking* ini merupakan solusi dari kebutuhan nasabah akan pelayanan perbankan yang cepat, praktis, mudah, dan tidak terbatas waktu.

Masih dalam minggu yang sama, 8 April lalu, Bank Jatim juga telah sukses menggelar Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan Tahun Buku 2014 di Hotel Bumi Surabaya, sebagai salah satu bentuk pertanggungjawaban atas

kinerja dan pencapaian yang berhasil diraih selama 2014.

Pada persaingan bank *go public* level menengah, pertumbuhan kinerja keuangan Bank Jatim tahun 2014 sangat memuaskan untuk laba, total aset, Dana Pihak Ketiga dan kredit yang berhasil menduduki peringkat pertama.

Bila dibandingkan dengan pertumbuhan perbankan di Provinsi Jawa Timur dan nasional, pertumbuhan aset, Dana Pihak Ketiga, dan penyaluran kredit Bank Jatim juga berhasil mencatat angka pertumbuhan lebih tinggi. Ini menunjukkan kerja keras yang baik dari semua elemen yang ada di Bank Jatim.

Secara garis besar, Bank Jatim kini mampu meluncurkan produk dan layanan yang bersaing dengan perbankan nasional. Bahkan secara kinerja, Bank Jatim mampu menduduki peringkat atas.

Semoga yang telah kita capai selama ini, dapat lebih ditingkatkan. Bank Jatim tidak hanya mampu meraih *regional champion*, namun juga bersaing di kancah industri perbankan nasional.

DJOKO LESMONO

DIREKTUR BISNIS MENENGAH
DAN KORPORASI



Daya Saing dan Kinerja Tinggi

BANK Jatim telah meluncurkan amunisi kredit mikro bagi pengusaha kecil yang produktif di kota maupun desa. Sebagai pemain baru di sektor mikro, Bank Jatim memang harus bersaing dengan bank pemerintah yang telah beroperasi lebih dulu. Bulan Februari 2014 lalu, Unit Kredit Mikro Bank di-launching untuk berperang merebut pasar pengusaha UKM produktif di tingkat

kampung. Ternyata pangsanya banyak, realisasi kredit yang disalurkan tercapai hampir 100 persen. Keberhasilan itu dipaparkan dalam Evaluasi Kinerja Semester II Th 2014 dan Renbis Th 2015 Area & Unit Mikro Bank Jatim di Bromo Room Lt. 5 Kantor Pusat pada 26 Februari 2015. Rapat dipimpin langsung oleh Direktur Agribisnis dan Usaha Syariah Tony Sudjiaryanto, Pgs Pimdiv Agribisnis dan Kredit Ritel Purboyo Sinugroho, dan Pimsubdiv Kredit Mikro Irwan Natawijaya.

Tak ketinggalan PT Taspen (Persero) Cabang Utama Surabaya dalam pembayaran pensiun pegawai negeri sipil (PNS) menggandeng Bank Jatim sejak tahun 2012. Agar lebih punya 'greget' lagi dalam meningkatkan kualitas pelayanan sekaligus *refreshing* bagi petugasnya, selama dua hari Senin – Selasa (16 - 17/3) diadakan pelatihan *office channelling* mitra bayar bagi karyawan Bank Jatim, di lantai lima Bank Jatim Pusat. Usai mengikuti pelatihan selama, peserta *office channelling* diuji kemampuannya. Bagi

mereka yang lulus diberi sertifikat untuk membuka layanan di kantor-kantor cabang. Peserta berasal dari penyelia pemasaran dan petugas pelayanan nasabah kantor cabang. Masing-masing kantor cabang mengirim petugasnya dua bahkan ada yang tiga orang, sehingga total mencapai sekitar 120 peserta.

Jangan lewatkan juga tentang layanan konsultasi bisnis kepelabuhan dengan konsep 'hommy cafe' yang dilakukan Bank Jatim Cabang Perak saat mengikuti pameran Indoport Expo 2015 selama tiga hari di Grand City Surabaya (5-7/3). Pameran yang di-support PT Pelabuhan Indonesia (Pelindo), dibuka Wakil Gubernur Jawa Timur Saifulah Yusuf. Perusahaan yang bergerak dalam jasa kepelabuhan dan maritim seperti BUMN/BUMD, jasa bongkar muat, shipping & cargo, industri perkapalan, forwarding, perbankan dan perusahaan swasta lainnya, berpartisipasi dalam pameran ini untuk menawarkan produk jasanya. Bank Jatim Cabang Perak salah satu lembaga perbankan yang menjadi mitra kerja PT Pelindo III

Surabaya, bersama lima bank yang lain turut berpartisipasi dalam pameran ini untuk menawarkan produk perbankan.

Kiprah Kopaba Jatim perlu disimak, perseroan ini dibentuk karena sebuah tuntutan UU Pemerintah No 19 Tahun 2012 tentang tenaga *outsourcing* (alih daya). Sebelumnya, *outsourcing* di lingkungan Bank Jatim ditangani Koperasi Karyawan Bank Jatim, namun dengan keluarnya undang-undang baru ini, maka koperasi tidak dibenarkan lagi mengelola tenaga *outsourcing*. UU No 19 Tahun 2012 mengamanatkan bahwa penanganan tenaga kerja alih daya harus perusahaan berbadan hukum yang berbentuk PT (perseroan terbatas). *Deadline* UU No 19 Tahun 2012 adalah satu tahun setelah diundangkan, maka koperasi harus sesegera mungkin punya perusahaan pengelola *outsourcing* yang berbentuk perseroan terbatas. Maka, pada 11 November 2013 rapat luar biasa memutuskan, antara lain pendirian perseroan terbatas, yaitu PT Kopaba Jatim. (*)

SUSUNAN REDAKSI

Pelindung: Direksi Bank Jatim, **Diterbitkan Oleh:** Bank Jatim Berdasarkan Sk Direksi, **Pemimpin Umum/Redaksi:** Bambang Rushadi, **Redaktur Eksekutif:** Ida Martiningsih, **Redaktur Pelaksana:** Amang Mawardi, **Staf Redaksi:** Ahad Sudjono, Karyanto, Arya Pramudya, Sarinastiti, **Iklan:** Mushadi
Alamat Redaksi: Jl Basuki Rahmad 98-104, **Telepon:** 031-5310090 pes. 477, **e-mail:** majalahbankjatim@bankjatim.co.id

03 **SEKAPUR SIRIH
OPTIMISTIS BANK JATIM
KIAN MENASIONAL**

Memenuhi target adalah kewajiban dari setiap perusahaan sesuai yang ditetapkan dalam rencana bisnis. Oleh karena itu, kerja keras dalam tim yang solid harus tetap terjalin agar target bisa tercapai. Sungguh hal yang membanggakan karena target meluncurkan internet banking berhasil diraih Bank Jatim pada 6 April yang lalu di Surabaya Town Square, berlangsung sukses dan meriah. Acara tersebut telah dihadiri seluruh manajemen serta lebih dari 200 undangan mitra dan nasabah Bank Jatim.



FOTO: ALEX

06 **LAPORAN UTAMA**

Akan Sinergi dengan Bank Lain Menjadi Kekuatan Jawa Timur

16 **LAPORAN CABANG**

Berbasis Teknologi, Diuncurkan Tahun Ini



22 **KILAS BANK JATIM**

Bank Jatim Tembakkan Kredit Mikro tembus sampai RT/RW

24 **OLAHRAGA**

Tim LFA Divisi II Bank Jatim Juara I

PENAMPILAN grup musik Ungu mampu menjadi magnet launching Bank Jatim Internet Banking, di Surabaya Town Square Surabaya (Sutos), Senin (6/4) malam. Para undangan, nasabah dan mitra kerja yang hadir, larut dalam sukacita dengan lagu-lagu yang dilantunkan Pasha Ungu.

10 **KILAS BANK JATIM**

Transaksi Nyaman dengan Bank Jatim Internet Banking

30 **UKM**

Berprinsip Kehati-hatian, dari Modal Rp 3 juta Kini Omsetnya Tembus Rp 3 M

12 **KILAS BANK JATIM**

Bank Jatim Terima Kunjungan Studi Banding BPD Bali

34 **JALAN JALAN**

Kampung Cokelat, Wisata Edukasi di Blitar

14 **KILAS BANK JATIM**

Bikin Pensiunan PNS Lebih Nyaman

38 **BUDAYA**

Barodak, Bertulur ala Pengantin Tradisional Sebelum Akad Nikah



FOTO: MUS

Dirut baru Bank Jatim R Soeroso (kiri) berjabat tangan dengan Hadi Sukrianto.

RUPS BANK JATIM

AKAN SINERGI DENGAN BANK LAIN MENJADI **KEKUATAN JAWA TIMUR**

MENJADI Direktur Utama Bank Jatim, bagi R Soeroso bagaikan pulang kampung. Pria yang kini jadi orang nomor satu di Bank Jatim itu, pernah menduduki posisi terakhir sebagai Corsec di Bank Jatim. Kemudian, menjadi Direktur Utama Bank UMKM Jawa Timur. Melalui Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) Tahun Buku 2014 di Hotel Bumi Surabaya Rabu (8/4), dia menggantikan Hadi Sukrianto yang kini sebagai komisaris Bank Jatim.

Menurut R Soeroso, jabatan baru sebagai Direktur Utama Bank Jatim ini merupakan amanah. Itu sebabnya dia akan mengemban dengan sebaik-baiknya. Dia mengucapkan terimakasih kepada Gubernur Jawa Timur Soekarwo, bupati dan wali kota se-Jawa Timur dan pemegang saham, dan berjanji akan bekerja bersama jajaran direksi dan pengurus Bank Jatim secara profesional. Dia juga berencana menyinergikan antara Bank Jatim dengan Bank UMKM, bank-bank lain dan Jamkrida. Prinsip sinergi ini akan menjadi kekuatan di Jawa Timur. Selain itu, lanjut

Soeroso, dia bersama jajarannya akan meneruskan program-program lama yang sudah dicanangkan dan dicapai oleh pimpinan sebelumnya. Semua jajaran direksi mempunyai kontribusi dari zaman ke zaman secara bertahap dalam usahanya memajukan Bank Jatim.

R Soeroso, berhasil mengelola Bank UMKM Jatim dengan baik. Sampai saat ini, aset yang dimiliki Bank UMKM Jawa Timur mencapai Rp 1,89 triliun dan diprediksi sampai akhir 2015 akan meningkat menjadi Rp 2,2 triliun. Padahal sebelumnya pada 2011, aset Bank UMKM Rp 300 miliar.

Sementara Gubernur Jawa Timur Soekarwo dalam RUPS itu meminta Bank Jatim meningkatkan kredit untuk sektor produktif dan pembangunan. Kredit-kredit konsumtif yang selama ini lebih mendominasi, harus diturunkan persentasenya dari 65 persen menjadi 50 persen. Diharapkan kredit tersebut digunakan untuk kepentingan pembangunan dan kegiatan yang produktif. "Lending kredit untuk konsumsi yang besar, *multiplier effect*-nya kecil bagi pembangunan di Jatim. Untuk itu, penting bagi Bank Jatim memanfaatkan lending kredit untuk pembangunan," ujarnya.

Menurutnya, Bank Jatim juga harus membuat *business plan* untuk mencapai laba bersih yang ditargetkan naik dari 13 persen menjadi 19,13 persen tahun ini. Pencapaian ini prosesnya sangat kuantum dan

membutuhkan usaha yang ekstra. "*Business plan*-nya dibuat dengan benar, agar target laba bersih Bank Jatim dapat tercapai," katanya.

RUPS ini juga membahas pengangkatan komisaris dan direksi baru. Heru Santoso menjabat komisaris utama menggantikan Muljanto didampingi komisaris Akhmad Sukardi, Hadi Sukrianto, Wibisono dan Soebagio. Susunan lengkap direksi, R Soeroso (Direktur Utama) menggantikan Hadi Sukrianto, Su'udi Achmad (Direktur Bisnis Menengah dan Korporasi) menggantikan Djoko Lesmono, Eko Antono (Direktur Kepatuhan), Rudie Hardiono (Direktur Operasional), Tony Sudjiaryanto (Direktur Agrobisnis dan Usaha Syariah).

Hadi Sukrianto selaku komisaris mengatakan, sepanjang tahun 2014 lalu, Bank Jatim mampu

mengumpulkan laba sebelum pajak sekitar Rp 1,37 triliun atau naik sebesar 19,27 persen dibanding periode Desember 2013 (YoY). "Kinerja keuangan Bank Jatim lainnya juga menunjukkan pertumbuhan. Misal total aset sebesar Rp 37,99 triliun atau naik 14,98 persen (YoY). Penyaluran kredit sebesar Rp 26,19 triliun atau naik 18,61 persen (YoY). Sedang laba bersih sebesar Rp 939,08 miliar atau naik 13,92 persen (YoY)," katanya.

Sedangkan Dana Pihak Ketiga, lanjutnya, sebesar Rp 30,27 triliun atau naik Rp 16,85 persen (YoY) terdiri dari: Giro sebesar Rp 11,65 triliun atau naik 16,85 persen (YoY), tabungan sebesar Rp 10,99 triliun atau naik 26,14 persen (YoY) dan deposito sebesar Rp 7,63 triliun atau naik 18,61 persen (YoY).

Rasio keuangan Bank Jatim juga

menunjukkan kinerja yang sangat membanggakan bila dibandingkan dengan bank lain pada posisi level menengah yang telah *go public* seperti BOPO sebesar 69,63 persen (peringkat pertama), LDR sebesar 86,54 persen (peringkat pertama), CAR sebesar 22,17 persen (peringkat kedua), ROA sebesar 3,52 persen (peringkat kedua), ROE sebesar 18,98 persen (peringkat kedua), NIM sebesar 6,90 persen (peringkat ketiga). "Sedangkan rata-rata CASA rasio Bank Jatim sejak tahun 2002 berada di atas 70 persen, mampu bertahan sebesar 74,80 persen," ujar Hadi Sukrianto.

Dia juga mengaku masih meninggalkan pekerjaan rumah bagi direktur utama baru, yaitu menurunkan target *non performing loan* (NPL) Bank Jatim yang berada pada 3,3 persen, dengan harapan bisa lebih rendah lagi.

”
Business plan-nya dibuat dengan benar, agar target laba bersih Bank Jatim dapat tercapai,”

Soekarwo



FOTO: MUS

Dari kiri ke kanan, Rudie Hardiono, Eko Antono, Hadi Sukrianto, R Soeroso, Tony Sudjiaryanto dan Su'udi Achmad.

Poin Penting RUPS Tahun Buku 2014

1. Persetujuan laporan tahunan perseroan mengenai keadaan dan jalannya perseroan selama tahun buku 2014 termasuk laporan pelaksanaan tugas pengawasan dewan komisaris selama tahun buku 2014 dan pengesahan laporan keuangan perseroan tahun buku 2014.
2. Penetapan penggunaan laba bersih perseroan tahun buku 2014 termasuk pemberian bonus bagi pegawai serta tantiem untuk direksi dan dewan komisaris.
3. Persetujuan penunjukan kantor akuntan publik untuk mengaudit laporan keuangan perseroan tahun buku 2015.
4. Pembatalan dan permintaan izin pelaksanaan MESOP serta memberikan kuasa kepada dewan komisaris untuk melakukan penerbitan saham baru hasil pelaksanaan program MESOP dan dilakukan sesuai dengan POJK No 38/POJK.04/2014.
5. Laporan penggunaan dana hasil penawaran umum perdana saham pada tahun 2014.
6. Persetujuan pelaksanaan *spin off* Unit Usaha Syariah menjadi Bank Umum Syariah.
7. Persetujuan perubahan peraturan dana pensiun pegawai perseroan.
8. Perubahan anggaran dasar perseroan dan dilakukan sesuai dengan POJK No 32/POJK.04/2014 serta POJK No 33/POJK.04/2014.
9. Pergantian pengurus perseroan.



Komisaris baru Heru Santoso berfoto bersama direktur baru R. Soeroso.

Disebutkan juga, pada persaingan bank *go public* level menengah, pertumbuhan kinerja keuangan Bank Jatim tahun 214 untuk total aset, kredit, dana pihak ketiga, dan laba menduduki peringkat pertama. “Bila dibanding dengan pertumbuhan perbankan di Provinsi Jawa Timur dan nasional, pertumbuhan aset dana pihak ketiga, dan penyaluran kredit Bank Jatim juga berhasil mencatat angka pertumbuhan lebih tinggi. Ini menunjukkan kerja keras yang baik dari semua elemen yang ada di Bank Jatim,” tegasnya.

Rencana bisnis Bank Jatim tahun 2015 antara lain; penghimpunan dana pihak ketiga direncanakan meningkat 17,13 persen, penyaluran kredit direncanakan meningkat, 20,00 persen, total aset direncanakan meningkat 15,26 persen dan laba bersih diperkirakan naik sebesar Rp 19,13 persen.

Ditegaskan, Bank Jatim Syariah yang

kini berstatus usaha unit syariah (UUS) segera *spin off* menjadi bank umum syariah (BUS) pada tahun 2017. Dalam RUPS diputuskan, tahun ini permodalan UUS yang kini mencapai Rp 100 miliar ditambah Rp 200 miliar. Selanjutnya pada tahun 2016 ada penambahan lagi Rp 200 miliar, sehingga pada saat *spin off* tahun 2017 ditargetkan modal inti Rp 500 miliar suda tercukupi.

Sementara Direktur Agrobisnis dan Usaha Syariah, Tony Sudjiaryanto, mengatakan, Bank Jatim Syariah ini nantinya menjadi anak perusahaan dan menggunakan modal 99 persen dari Bank Jatim. “Sisanya satu persen apakah akan menggandeng dana pihak ketiga, *initial public offering* (IPO), atau penerbitan obligasi belum diputuskan. Namun, pada tahap awal akan ditambah tiga kantor cabang syariah baru di Gresik, Madiun dan Jember tahun ini untuk menambah yang sudah ada di Surabaya, Malang dan Kediri. (kar/mus)



Gubernur Jawa Timur Soekarwo bersama manajemen Bank Jatim dalam pelaksanaan RUPS tahun buku 2014 di Hotel Bumi Surabaya.



Dari kiri, Dirut baru R. Soeroso, Komut baru Heru Santoso, Komisaris baru Hadi Sukrianto, Komisaris Independen Soebagyo.



Gubernur Jawa Timur Soekarwo beramah tamah dengan undangan RUPS Bank Jatim.



Gubernur Jawa Timur Soekarwo memasuki ruang rapat lalu menyalami Bupati Bojonegoro Suyoto.



Sesaat sebelum proses pemilihan pengurus Bank Jatim.



Seluruh undangan khidmat menyanyikan lagu Indonesia Raya sebelum RUPS dimulai.



FOTO: ARY

Untuk memberikan hadiah kepada keluarga besar Bank Jatim, Hadi Sukrianto dan Muljanto diajak nyanyi bareng Pasha.

TRANSAKSI NYAMAN DENGAN BANK JATIM INTERNET BANKING



FOTO: MUS

Dari kiri ke kanan, Direktur Operasional Rudie Hardiono, Direktur Kepatuhan Eko Antono, Direktur Utama Hadi Sukrianto, Direktur Bisnis Menengah & Korporasi Djoko Lesmono, dan Direktur Agrobisnis & Usaha Syariah Toni Sujiyanto

PENAMPILAN grup musik Ungu mampu menjadi magnet launching Bank Jatim Internet Banking, di Surabaya Town Square Surabaya (Sutos), Senin (6/4) malam. Para undangan, nasabah dan mitra kerja yang hadir, larut dalam suka cita dengan lagu-lagu yang dilantunkan Pasha Ungu. "Bank Jatim yang terbaik untuk Anda," teriak Pasha, vokalis Ungu Band usai menyanyikan sebuah lagu. Mereka yang hadir termasuk para cliquers, sebutan untuk penggemar Ungu Band yang memadati Sutos menyambut antusias. Sebelum Ungu Band tampil, undangan juga disuguhi fashion show, yang menampilkan wanita-wanita cantik dengan gaun rancangan desain klasik maupun modern.

Kehadiran internet banking merupakan upaya Bank Jatim dalam memberi kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi. Nasabah bisa menikmati fasilitas layanan dan transaksi perbankan melalui jaringan internet yang dapat diakses 24 jam. Itu sebabnya, Bank Jatim Internet Banking ini merupakan solusi kebutuhan nasabah terhadap pelayanan perbankan cepat, praktis, mudah dan tidak terbatas waktu.

Direktur Utama Bank Jatim Hadi Sukrianto (kini komisaris Bank Jatim berdasarkan RUPS tanggal 8 April 2015), mengatakan, dengan adanya internet banking pihaknya merasa optimistis transaksi bisa meningkat. "Layanan perbankan berbasis *e-channel* saat ini menjadi salah satu kebutuhan menunjang segala aktivitas keuangan masyarakat. Dengan peluncuran Bank Jatim Internet Banking sebagai salah satu *delivery e-channel* yang andal, diharapkan peningkatan layanan kepada nasabah bisa ditingkatkan dan perkembangan bisnis dapat diwujudkan dengan

peningkatan daya saing di industri perbankan," urai Hadi Sukrianto.

Di panggung, Hadi Sukrianto dan Djoko Lesmono Direktur Bisnis Menengah & Korporasi, juga memeragakan cara bertransaksi lewat internet banking. Awalnya, Hadi Sukrianto minta ditransfer Rp 50 miliar, namun Djoko Lesmono menyanggupi Rp 2,5 juta. "Tapi, dengan catatan, nanti Pak Hadi harus mentransfer ke saya lagi Rp 3 juta," canda Djoko Lesmono. Tak begitu lama, di layar *backdrop* terlihat jelas transfer melalui perangkat internet sudah masuk ke rekening Hadi Sukrianto.

Menurut Hadi Sukrianto, Bank Jatim Internet Banking terdiri dari dua versi, yaitu individual (nasabah perorangan) dan *corporate* (korporasi seperti pemerintah, lembaga pendidikan, perusahaan dan sebagainya). Target market Bank Jatim adalah nasabah existing dan menggaet calon nasabah baru. "Dari jumlah transaksi *delivery e-channel* tahun 2014 sebesar 130.854 transaksi, Bank Jatim

menargetkan jumlah transaksi nasabah individual lewat internet banking sebesar 90 persen atau 177.769 transaksi dan transaksi nasabah korporasi sebesar 10 persen atau 13.085 transaksi," jelas Hadi Sukrianto.

Diharapkan juga dengan layanan Bank Jatim Internet Banking dapat meningkatkan pertumbuhan dana pihak ketiga Bank Jatim pada tahun 2015 sebesar 17,13 persen. Tahun 2014, DPK Bank Jatim sebesar Rp 30,27 triliun atau naik 16,48 persen (*year on year*). Fitur transfer dana dalam Bank Jatim Internet Banking antara lain transfer antar-rekening Bank Jatim, transfer antarbank domestik dan daftar transfer dapat dijadwalkan. Sedangkan fitur pembayaran dapat digunakan antara lain untuk Telkom, listrik, PDAM, Pajak Bumi dan Bangunan (PBB), Pajak Kendaraan Bermotor (PKB), televisi kabel, kartu kredit, multi finance, telepon GSM.CDMA, pendidikan, airlines dan lain-lain. **(kar/mus)**



FOTO: ARY

Jajaran komisaris dan direksi menyaksikan peragaan busana yang bermotifkan batik.



FOTO: MUS

Peragawati pun ikut menampilkan kebolehannya dalam launching Bank Jatim Internet Banking



FOTO: ARY

Komisaris Utama, Jajaran Direksi Bank Jatim serta pemimpin divisi mengangkat token untuk menandai peluncuran Internet Banking.



FOTO: ARY

Direktur Bisnis Menengah dan Korporasi Djoko Lesmono sukses melakukan trial pengiriman uang melalui internet banking kepada Dirut Hadi Sukrianto.

BANK JATIM TERIMA KUNJUNGAN STUDI BANDING BPD BALI

Bank Jatim kembali menerima kunjungan dari sesama Bank Pembangunan Daerah. Setelah awal tahun kemarin menerima studi banding dari BPD Kalsel, kali ini Bank Jatim menerima BPD Bali yang berkunjung di kantor pusat Bank Jatim Jl Basuki Rahmat 98-104 Surabaya, Jumat (20/2).

SELAIN bertujuan untuk *capacity building* bagi karyawan, kunjungan studi banding dari BPD Bali ke Bank Jatim ini juga bertujuan mendukung program pemerintah dalam percepatan pengembangan keuangan inklusif. Untuk itu, BPD Bali dengan sejumlah tim studi banding mereka, membagi fokus studi

banding di Bank Jatim kepada divisi-divisi yang terkait seperti Divisi SDM, Kredit Agrobisnis dan Ritel serta Divisi Kredit Menengah dan Korporasi.

Terkait di Divisi SDM yang berhubungan erat dengan pembentukan *capacity building* bagi karyawan, pertemuan antara Bank Jatim dan BPD Bali ini difokuskan untuk membahas seputar bagaimana membangun

sumber daya manusia yang profesional dan memiliki integritas serta etos kerja yang baik dengan basis kompetensi.

Dalam hal *capacity building*, Bank Jatim telah menerapkan kompetensi utama (*Core Competency*) yang harus dimiliki bagi seluruh karyawan / setiap fungsi organisasi yang ada, tidak terbatas pada level dan kedudukan posisi tertentu. Diantaranya; harus memenuhi tiga kriteria yaitu *integrity*, *customer focus*, dan *impact*.

Sistem pengelolaan kinerja yang berbasis kompetensi, merupakan salah satu alat manajemen yang bersifat strategis, yang dapat membantu karyawan untuk bekerja lebih baik dalam rangka pencapaian visi dan misi Bank Jatim.

Sementara studi banding pada divisi kredit, lebih dibahas bagaimana cara mengimplementasikan serta mensukseskan program inklusi keuangan yang saat ini digalakkan pemerintah, agar dapat mempercepat perluasan akses layanan keuangan bagi seluruh lapisan masyarakat.

Sebagaimana diketahui, program pembangunan ekonomi pemerintah saat ini

lebih berorientasi pada pertumbuhan di sektor ekonomi kecil dan menengah. Hal ini mendorong perbankan agar mampu menggapai masyarakat pada level tersebut. Salah satunya melalui pemberdayaan serta pembinaan para pelaku ekonomi disektor UMKM dengan pemberian kredit yang produktif.

Sejak berdiri pada tahun 2014 yang lalu, kredit mikro Bank Jatim telah memberi dampak yang cukup besar pada pertumbuhan ekonomi daerah, maupun kelanjutan kinerja baik Bank Jatim secara keseluruhan. Hingga akhir tahun 2014 kredit mikro Bank Jatim telah mampu menyalurkan kredit produktif kepada 1229 nasabah dengan outstanding kredit mencapai Rp 264,081 miliar. Angka ini diharapkan semakin tumbuh seiring keseriusan Bank Jatim meningkatkan jumlah jaringan unit mikro di tahun 2015.

Selain melakukan studi banding, BPD Bali juga berkesempatan mengunjungi debitur UMKM Bank Jatim guna melihat perkembangan bisnis mitra binaan sebagai akhir dari kunjungan mereka di Surabaya. (cap)



Layanan Perbankan Tiap Saat,
Dimana Saja dan Kapan Saja

bankjatim *internet banking*

Memudahkan Anda dalam bertransaksi :

- ✓ Pembayaran tagihan PLN, PDAM, PBB, PKB, Rumah Sakit, SPP, Tiket Kereta Api, Seluler, TV kabel, Peti Kemas, TELKOM, Tiket Pesawat, Kartu Kredit, *Payroll*, dll
- ✓ Pembelian pulsa Seluler Prabayar dan Listrik Prabayar
- ✓ Transfer antar Rekening **bankjatim**
- ✓ Transfer dari Rekening **bankjatim** ke Bank Lain

Terdaftar & diawasi oleh :



www.bankjatim.co.id

PELATIHAN OFFICE CHANNELLING

BIKIN PENSIUNAN PNS LEBIH NYAMAN



FOTO: KAR

Narasumber dari Taspen Cabang Utama Surabaya, Muhammad Abdul Ghofur, saat memberi pelatihan

PT Taspen (Persero) Cabang Utama Surabaya dalam pembayaran pensiun pegawai negeri sipil (PNS) menggandeng Bank Jatim, sejak 2012. Agar lebih 'greget' dalam meningkatkan kualitas pelayanan sekaligus refreshing bagi petugasnya, selama dua hari Senin – Selasa (16 - 17/3) diadakan pelatihan office channelling mitra bayar bagi karyawan Bank Jatim, di lantai lima Bank Jatim Pusat.

PIMSUBDIV Luar Negeri Bank Jatim, M Fachrudin ditemui usai pembukaan pelatihan mengatakan, pelatihan selama dua hari terbagi menjadi dua sesi. Hari pertama, para peserta diajak mengikuti materi teori/tulis. Hari kedua, diberi pelajaran praktik. Dua narasumber yang ditunjuk PT

Taspen (Persero) Cabang Utama Surabaya adalah Muhammad Abdul Ghofur dan Rusiani.

Usai mengikuti pelatihan selama dua hari, peserta *office channeling* diuji kemampuannya. Bagi mereka yang lulus, diberi sertifikat untuk membuka layanan di kantor-kantor cabang. Peserta berasal dari penyelia pemasaran

dan petugas pelayanan nasabah kantor cabang. Masing-masing kantor cabang, mengirim petugasnya dua bahkan ada yang tiga orang. Sehingga total mencapai sekitar 120 peserta.

Bank Jatim yang ditunjuk PT Taspen (Persero) sebagai mitra kerja, tak hanya mengurus masalah pensiunan PNS



FOTO: KAR

Para peserta serius mengikuti pelatihan office channelling di lantai lima Bank Jatim.

saja. Tetapi juga mengurus PNS yang masih aktif. “Para pensiunan maupun PNS yang masih aktif bisa mengurus kebutuhannya melalui *office channelling*,” kata Fachrudin yang lebih akrab dipanggil Pak Udin.

Pembukaan pelatihan *office channelling*, juga dihadiri Kepala Cabang Utama PT Taspen (Persero) Surabaya, Erdiko. “Sebagaimana kita ketahui, PT Taspen ini tidak memiliki kepanjangan tangan untuk mengurus anggotanya sampai ke pelosok desa. Itu sebabnya, kami bermitra dengan Bank Jatim yang mempunyai jaringan sampai di seluruh pelosok Jawa Timur sehingga bisa melayani PNS yang aktif maupun yang sudah purnatugas secara maksimal,” katanya.

Udin juga memberi contoh, dulu pensiunan yang berada di Sumenep untuk mengurus persiapan pensiun, harus datang ke Taspen Cabang Utama Surabaya. Nah, setelah adanya kerjasama ini, PNS di

Sumenep tak perlu lagi jauh-jauh harus datang ke Surabaya. Data mereka cukup diproses di Bank Jatim Cabang Sumenep, dan secara *online* berkas-berkas mereka dikirim ke PT Taspen Cabang Utama Surabaya.

“Selama ini, semua PNS yang berada di lingkungan Pemda di Jawa Timur sudah bergabung dengan Bank Jatim. Tentu saja harapan kita kalau para PNS yang masih aktif itu kita layani, maka setelah purnatugas pun tetap kita layani. Kita harus bisa *maintenance* PNS masih aktif agar tetap sebagai nasabah Bank Jatim begitu mereka pensiun. Itu mengingat, PT Taspen selain bermitra dengan Bank Jatim juga bermitra dengan 14 perbankan dan PT Pos Indonesia/Posindo,” harapnya.

Pokoknya, kata Udin, Bank Jatim lebih fokus pada PNS pemerintah daerah di Jawa Timur. Sedangkan bagi perbankan lain, misalnya Bank BPTN, *me-maintenance* pensiunan PNS di kementerian. “Pelatihan *office channelling* bagi karyawan Bank Jatim

ini sebenarnya sebagai penyegaran kembali, mengingat para petugasnya sudah ada yang ganti. Ditambah lagi perkembangan teknologi internet semakin canggih. Sekarang semuanya serba *online*, makanya perlu ada pelatihan semacam ini,” jelasnya.

Menurutnya, Bank Jatim yang sudah punya data PNS pemda se Jawa Timur harus dipegang erat, mereka jangan sampai keluar. “Bank BTPN yang identik dengan banknya para pensiunan bisa berdiri kokoh karena nasabahnya adalah para pensiunan. Nah, kenapa kita tidak bisa melayani para pensiunan pemda seperti yang dilakukan Bank BTPN itu? Data pensiunan pemda di Jawa Timur itu adalah roti kita, harus kita pegang jangan sampai diberikan kepada orang lain. Memang, bagi para PNS bebas memilih bank yang diinginkan, tapi semuanya tergantung rekan-rekan bagaimana bisa merayunya supaya tetap menjadi nasabah Bank Jatim,” pungkasnya. **(kar)**



Acara pengundian kuis Prima dan Bank Jatim, yang diambil oleh Bapak Abdul Haris, Bapak Budi Slamet S dan Ibu Lerem Pundilaras.



Penerimaan hadiah secara simbolis hadiah HP Samsung yang diberikan oleh Bapak Abdul Haris.

PENGUMUMAN PEMENANG

QUIZ PRIMA MAJALAH BANK JATIM



**MENDAPATKAN
HP SAMSUNG GALAXY NEO**

1. **Alif Safaat**, Cabang Syariah Kediri
2. **Ferty Cancerina**, Cabang Lamongan
3. **Ridha Andreas Dwiyanoro**, Cabang Situbondo

untuk para pemenang diminta untuk Foto-copy KTP, identitas lain yang masih berlaku, dan hadiah akan kami kirim sesuai alamat

BANK JATIM SIAPKAN LAYANAN TERBARU

BERBASIS TEKNOLOGI, DILUNCURKAN TAHUN INI

Bank Jatim terus mengembangkan produk dan layanan berbasis teknologi. Menyusul produk dan layanan SMS Banking Bank Jatim 3366, Kartu Bank Jatim Flazz, program Tabungan Siklus Bunga Plus serta peluncuran dealing room tahun 2014 lalu, kini sejumlah produk dan layanan berbasis teknologi siap diluncurkan di triwulan I hingga triwulan IV, tahun ini.

Beberapa produk dan layanan terbaru yang akan diluncurkan itu antara lain; *mobile banking, priority banking, reksadana, Electronic Data Capture, bancassurance, virtual account, e-money*, dan jaringan visa. Tak hanya itu. Bank Jatim juga akan melakukan pengembangan pada produk *internet banking individual, e-tax* pajak daerah, *host to host*, serta migrasi kartu *chip*.

Penerbitan produk tersebut, dilakukan telah melalui berbagai pertimbangan untuk kemajuan Bank Jatim. Seperti, *mobile banking* atau layanan *online banking* menggunakan *smartphone*. Layanan itu, ditujukan sebagai alternatif *delivery*

channel selain *teller, ATM, dan SMS banking*. Untuk tahap awal, sasaran utamanya adalah seluruh nasabah Bank Jatim baik konvensional, maupun syariah yang potensial dan memiliki pola transaksional tinggi. Seperti pengusaha, instansi pemerintah maupun swasta, dan lembaga pendidikan. Tahap berikutnya adalah meningkatkan jumlah nasabah barum dan memberikan layanan berkualitas yang akan menciptakan rasa aman dan nyaman.

Internet Banking

Bank Jatim juga meningkatkan pelayanan melalui *internet banking*. Nasabah individu dengan volume



transaksi tinggi, menjadi sasaran utama. Sedangkan untuk mendukung kebutuhan sistem yang mampu membantu pemerintah daerah (Pemda) dalam memonitor besarnya nilai pajak yang harus dikeluarkan wajib pajak sekaligus sebagai sarana pembayaran *online* semua pajak daerah bagi wajib pajak, Bank Jatim melakukan pengembangan sistem layanan pembayaran pajak daerah *online* (*E-Tax*).

Layanan *priority banking*, akan disediakan Bank Jatim kepada nasabah adalah, untuk mendapatkan fasilitas yang lebih menguntungkan sebagai *reward* nasabah loyal, sekaligus memberikan layanan kelas atas. "Sudah saatnya kami melakukan inovasi pada produk dan layanan yang berbasis teknologi tinggi," kata Direktur Utama Bank Jatim, Hadi Sukianto.

Dengan sentuhan teknologi, Bank Jatim bisa lebih bersaing di industri perbankan. Sekaligus ebagai salah satu strategi pencapaian dana pihak ketiga dan peningkatan *fee based income*. "Semua rencana pengembangan dan penerbitan produk serta layanan itu, sedang dalam tahap persiapan dan akan menunggu persetujuan dari Otoritas Jasa Keuangan sebelum diluncurkan," jelas Hadi.

Dengan inovasi produk, akan semakin mempermudah layanan nasabah dalam bertransaksi. Inovasi produk yang terus dikembangkan merupakan salah satu pemicu tumbuhnya penghimpunan dana pihak ketiga Bank Jatim di periode Desember 2014 (*unaudited*) yang membukukan angka Rp 30,27 triliun atau naik 16,48 persen dari periode yang sama tahun lalu. Target penghimpunan dana pihak ketiga di tahun ini, ditarget tumbuh 17,13 persen.(tim)



Karyawan-karyawati Cabang Sampang foto bersama didepan kantor.

RAHMAD HADI KUSUMO, PEMIMPIN BANK JATIM CABANG SAMPANG

PERLAKUKAN KARYAWAN SEBAGAI SAHABAT DAN KELUARGA

Sebagai pemimpin yang menahkodai Bank Jatim Cabang Sampang, Rahmad Hadi Kusumo (RHK) memang harus tegas kepada semua karyawannya. Apalagi kalau sudah berbicara target. Suka tidak suka, mau tidak mau, harus tercapai.

Namun di balik ketegasannya, RHK tidak harus selalu marah kepada semua karyawan yang dibawahinya. Artinya RHK tidak harus selalu marah-marah atau *nyeneni* dalam bahasa Jawanya.

"Saya menganggap karyawan Cabang Sampang adalah keluarga, sahabat, dan saya tekankan bahwa kita semua adalah tim. Di sini saya selalu berusaha menciptakan kekeluargaan yang baik," jelas pria yang akrab dipanggil Rahmad di lingkungan Bank Jatim ini.

Dengan cara demikian, dia mengajak semua lini kerja agar bisa mencapai target kinerja tahun 2014. Meski pencapaian angkanya relatif kecil, tetapi cukup

bagus karena realisasinya berhasil melampaui target.

Dijelaskan Rahmad, hingga akhir tahun 2014 prosentase laba yang dicapai Cabang Sampang meningkat 10 persen dibandingkan tahun 2013. Sedangkan total kredit yang disalurkan selama kurun waktu tahun 2014, meningkat 12 persen. Untuk NPL masih dibawah ketentuan.

Indikator kenaikan target tersebut, secara total diperoleh dari penghimpunan dana pihak ketiga (DPK). Di periode tersebut, mengalami peningkatan sebesar Rp 418.679 M, realisasinya Rp 489.444 M atau meningkat 37 persen.

"Tercapainya target tersebut tak lepas dari jerih payah teman-teman di Kantor Cabang (Sampang). Mereka bertanggung jawab atas tugas masing-masing," katanya saat dijumpai di kantor Cabang Sampang.

Pria penghobi olahraga mendaki dan arung jeram ini mengatakan,

memasuki tahun 2015 akan meningkatkan kredit. Salah satunya melalui Pundi Kencana dan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) bagi para PNS di Kabupaten Sampang yang belum memiliki rumah.

Untuk KPR, lanjutnya, Cabang Sampang akan fokus melaksanakan program pemberian Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP). "Saat ini kami sudah melakukan sosialisasi ke Pemkab dan menggandeng developer. Salah satunya PT Kramat Jaya Abadi," jelasnya.

Di mata para karyawan Cabang Sampang, RHK sangat familiar. Bahkan hampir tak bisa mengutarakan apa kekurangannya. "Yang jelas teman-teman di Cabang Sampang senang, Pak Rahmat baik sama teman-teman," kata seorang *driver* yang selalu dekat dengan Pemimpin Cabang kelahiran Surabaya. (ary)

INVESTOR NEWS

MARET 2014

Pada bulan Maret 2015, Bank Jatim menunjukkan performa yang bagus dalam pertumbuhan kredit sebesar 17,12%, dengan kenaikan aset sebesar 29,21% YoY atau ekuivalen sebesar Rp 45.824.569 juta, dan DPK naik 34,64% YoY atau ekuivalen sebesar Rp 37.973.816.

Berikut terlampir Laporan Keuangan BJTM per Maret 2015:

NERACA (UNAUDITED / DALAM JUTAAN RUPIAH)

Informasi	Maret 2014	Maret 2015	YoY
Total Aset	35.464.167	45.824.569	29,21%
Penempatan BI & SBI	2.123.654	8.031.294	278,18%
Penempatan Bank Lain	6.043.189	6.056.586	0,22%
Kredit Yang Diberikan	22.683.541	26.567.941	17,12%
Dana Pihak Ketiga	28.204.524	37.973.816	34,64%
- Giro	11.690.406	18.292.194	56,47%
- Tabungan	8.287.439	9.172.408	10,68%
- Deposito	8.226.680	10.509.213	27,75%
Modal	5.416.746	6.301.089	16,33%

LABA RUGI (DALAM JUTAAN / UNAUDITED)

Informasi	Maret 2014	Maret 2015	YoY
Pendapatan Bunga	930.967	1.048.889	12,67%
Beban Bunga	(218.372)	(288.980)	32,33%
Pendapatan Bunga Bersih	712.595	759.909	6,64%
Pendapatan Ops Selain Bunga	120.233	100.133	-16,72%
Beban Ops Selain Bunga	(413.788)	(539.013)	30,26%
Pendapatan (Beban) Ops Selain Bunga	(293.555)	(438.881)	49,51%
Laba Operasional	419.036	321.028	-23,39%
Laba Non Operasional	7.529	37.198	394,04%
Laba Sebelum Pajak	426.565	358.226	-16,02%
Pajak	(114.370)	(100.772)	-11,89%
Laba Bersih	312.195	257.454	-17,53%

RASIO KEUANGAN MARET 2015

RASIO	MARET 2015
ROA	3,38%
ROE	17,61%
NIM	6,90%
LDR	69,96%
BOPO	72,06%
CAR	22,87%

DANA PIHAK KETIGA MARET 2015 (DALAM MILIAR)

Informasi	Maret 2014	Maret 2015	YoY
GIRO PEMDA	9.130.016	14.710.046	61,12%
GIRO UMUM	2.560.390	3.582.149	39,91%
SIMPEDA	6.978.533	7.705.253	10,41%
SIKLUS	206.841	418.221	102,19%
TAB HAJI	180.127	218.282	21,18%
TABUNGANKU	843.568	747.939	-11,34%
BAROKAH	78.369	82.713	5,54%
DEPOSITO	8.226.680	10.509.213	27,75%

KREDIT YANG DIBERIKAN MARET 2015 (DALAM MILIAR)

Informasi	Maret 2014	Maret 2015	YoY
KREDIT KONSUMSI			
-MULTIGUNA	13.058.767	15.151.844	16,03%
-KPR	1.096.527	1.339.574	22,17%
-LAINNYA	572.045	572.452	0,07%
KREDIT KOMERSIAL			
-STANDBY LOAN	866.488	811.732	-6,32%
-KEPPRES	378.158	449.185	18,78%
-OVERDRAFT	2.577.908	2.575.177	-0,11%
-SINDIKASI	812.928	1.218.198	49,85%
KREDIT UMKM			
-KUR	1.242.399	893.231	-28,10%
-PUNDI	602.865	949.857	57,56%
-MIKRO	22.197	344.841	1453,55%
-LAINNYA	1.453.258	2.261.849	55,64%



DAFTAR 10 BESAR PEMEGANG SAHAM BANK JATIM (DOMESTIK) PER MARET 2015

No	Nama	Status Investor	Jumlah Lembar Saham	Persentase
1	REKSA DANA PENYERTAAN TERBATAS SYAILENDRA MULTI STRATEGY FUND I	REKSADANA	158.000.000	5,30%
2	PT MNC SECURITIES	AN. PERORANGAN INDONESIA	150.054.600	5,03%
3	DANPAC SEKURITAS, PT	AN. PERORANGAN INDONESIA	119.676.100	4,01%
4	PANIN SEKURITAS Tbk, PT	AN. PERORANGAN INDONESIA	45.228.500	1,52%
5	MANDIRI SEKURITAS, PT	AN. PERORANGAN INDONESIA	31.633.000	1,06%
6	MANDIRI SEKURITAS, PT	AN. PERORANGAN INDONESIA	31.331.500	1,05%
7	PT Taspen (Persero) - THT	ASURANSI	22.131.200	0,74%
8	PT MITRA ANGGUN KELUARGA BERSAMA	AN. PERSEROAN TERBATAS	18.604.500	0,62%
9	BAHANA SECURITIES, PT	AN. PERORANGAN INDONESIA	16.045.500	0,54%
10	REKSA DANA MANDIRI DYNAMIC EQUITY	REKSADANA	14.280.000	0,48%
Total			606.984.900	20,34%

KETERANGAN:

PROSENTASE KEPEMILIKAN SELURUH SAHAM OLEH INVESTOR DOMESTIK (1.106.942.194) TERHADAP JUMLAH LEMBAR SAHAM PUBLIK (2.983.537.000) ADALAH 37,10%

DAFTAR 10 BESAR PEMEGANG SAHAM BANK JATIM (ASING) PER MARET 2015

No	Nama	Status Investor	Jumlah Lembar Saham	Persentase
1	CITIBANK NEW YORK S/A GOVERNMENT OF NORWAY - 16	INSTITUTION - FOREIGN	401.558.000	13,46%
2	SEB PRIVATE BANK S.A S/A DUNROSS INVESTMENT LTD	INSTITUTION - FOREIGN	345.613.700	11,58%
3	CITIBANK LONDON S/A MUTUAL FUND EQ EMERGING DIVIDEND (UCITS)	INSTITUTION - FOREIGN	180.714.500	6,06%
4	THE NT TST CO S/A CIM DIVIDEND INCOME FUND LIMITED	INSTITUTION - FOREIGN	154.550.000	5,18%
5	BBH BOSTON S/A SANLAM UNIVERSAL FUNDS PUBLIC LTD COMPANY	INSTITUTION - FOREIGN	107.100.000	3,59%
6	CB INTL PLC (LUX BRANCH) S/A PERINVEST LUX SICAV	INSTITUTION - FOREIGN	70.000.000	2,35%
7	BNYM SA/NV AS CUST OF CONSILIUUM EMG MKT SMALL CAP FD-2039845596	INSTITUTION - FOREIGN	49.142.121	1,65%
8	UBS SEC LLC-HFS CUSTOMER SEGREGATED ACCOUNT 91728-40-01	INSTITUTION - FOREIGN	35.899.300	1,20%
9	SSB C021 ACF COLLEGE RETIREMENT EQUITIES FUND -2144607801	INSTITUTION - FOREIGN	27.931.300	0,94%
10	SSB ZVY5 S/A SSGA ACT EMERG MRKT SMALL CAP SEC LNDNG QIB COMM TST FD - 2157564053	INSTITUTION - FOREIGN	23.653.600	0,79%
Total			1.396.162.521	46,80%

KETERANGAN :

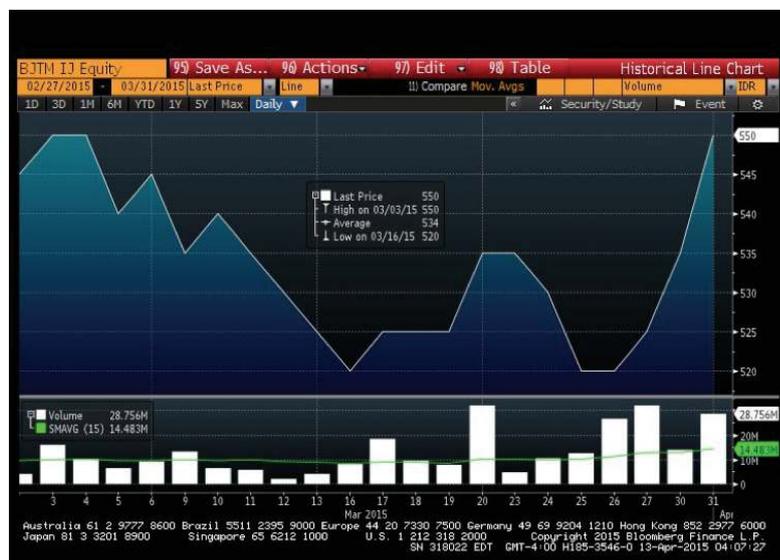
PROSENTASE KEPEMILIKAN SELURUH SAHAM OLEH INVESTOR ASING (1.876.594.806) TERHADAP JUMLAH LEMBAR SAHAM PUBLIK (2.983.537.000) ADALAH 62,90%.

INVESTOR NEWS

MARET 2014



INFO SAHAM



Pergerakan saham BJTM di bulan Maret 2015 mengalami permint-
aan tertinggi diangka Rp 550 dan terendah diangka Rp 520 dengan
harga rata-rata Rp 534.

KOMPOSISI PEMILIKAN SAHAM PUBLIK BERDASARKAN NEGARA PER MARET 2015

No	Negara	%	No	Negara	%
1	INDONESIA	37,101%	15	JERMAN	0,499%
2	NORWEGIA	13,459%	16	CINA	0,359%
3	AMERIKA	11,379%	17	SWITSERLAND	0,296%
4	SIPRUS	11,584%	18	CAYMAN ISLAND	0,136%
5	FINLANDIA	6,057%	19	SWEDIA	0,047%
6	VIRGIN ISLAND	5,180%	20	HONGKONG	0,006%
7	IRLANDIA	4,448%	21	GUYANA	0,020%
8	LUKSEMBURG	4,156%	22	BELANDA	0,015%
9	JEPANG	1,544%	23	SELANDIA BARU	0,006%
10	SINGAPURA	0,781%	24	KOREA SELATAN	0,009%
11	INGGRIS	1,322%	25	FILIPINA	0,002%
12	AUSTRALIA	1,041%	26	BELGIA	0,006%
13	MALAYSIA	0,002%	27	MALADEWA	0,001%
14	KANADA	0,545%	Total	100%	

STOCK SPLIT

Stock Split merupakan salah satu corporate action yang menambah jumlah lembar saham beredar melalui cara memecah lembar saham beredar disertai penurunan nominal lembar saham sesuai rasio stock split, dengan jumlah kapitalisasi pasar yang tidak berubah. Tujuan utama dilakukan stock split adalah agar harga per lembar saham tidak terlalu tinggi sehingga memberi kesempatan lebih kepada investor dengan modal investasi yang tidak terlalu besar untuk memiliki saham tersebut dan pada akhirnya akan meningkatkan likuiditas saham tersebut.

Beberapa emiten di Indonesia yang pernah melakukan stock split menggunakan rasio stock split sebagai berikut: BBRI 1:2, BTPN 1:5, KALBE 1:5, ASII 1:10, TKLM 1:5, JPFA 1:5, INAI 1:2, MLBI 1:100. Rasio yang digunakan juga tidak harus pembilang angka 1, bisa menggunakan rasio 3:4, 2:5, 4:5 namun jarang digunakan oleh emiten.

Stock split biasanya dilakukan oleh emiten yang harga pasar per lembar sahamnya sudah meningkat tinggi atau jauh di atas harga saham rata-rata emiten untuk sektor yang sama. Adanya anggapan dan spekulasi bahwa emiten yang telah melakukan stock split akan mengalami kenaikan harga karena saham lebih likuid dan terjangkau oleh investor kecil dapat diperhatikan dari beberapa contoh tersebut.

TLKM yang stock split pada 28 Agustus 2013 dengan harga pasar setelah stock split Rp 2.025 per lembar saham, pada 31 Maret 2015 harga saham meningkat 42,72% atau menjadi Rp 2.890 per lembar saham. BBRI yang stock split pada 11 Januari 2011 dengan harga pasar setelah stock split Rp 4.650 per lembar saham, pada 31 Maret 2015 harga saham meningkat 185,48% atau menjadi Rp 13.275 per lembar saham. Dan JPFA yang stock split pada 18 April 2013 dengan harga pasar setelah stock split Rp 1.880 per lembar saham, pada 31 Maret 2015 harga saham menurun -58,51% atau menjadi Rp 780 per lembar saham.

Stock split saham memang menyebabkan harga per lembar saham turun, tetapi tidak mengakibatkan kerugian bagi pemilik saham, karena jumlah saham yang dimilikinya turut dikalikan sebanding dengan rasio stock split. Jadi nilai nominal saham dan kapitalisasi saham secara rupiah sebelum stock split akan sama dengan setelah stock split. Penurunan harga per lembar saham yang mengakibatkan kerugian pemilik saham merupakan akibat pergerakan harga di pasar modal dipengaruhi oleh kinerja dan prospek perusahaan.

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

Semarak Isi Pulsa TELKOMSEL di bankjatim SMS Banking dan ATM

pemenang bulan FEBRUARI



1 iPhone 5s

Siti Mukaromah | ATM



1 iPad mini

Ar Rachman | 08123130xxxx



2 Samsung
Galaxy Grand 2

Debby Angelina | 08226377xxxx

Anugerah Sejati, SS | ATM



3 Samsung
Galaxy V

Shinta Citra Sari | 08123370xxxx

Eri Sapto N. | 08123133xxxx

Ferdian Timur S | 0811342xxxx

jadilah pemenang selanjutnya!!



FOTO : ISTIMEWA.

Direktur Agribisnis dan Usaha Syariah Tony Sudjiaryanto bersama 3 perwakilan area yang berpredikat terbaik.

BANK JATIM TEMBAKKAN KREDIT MIKRO TEMBUS SAMPAI RT/RW

Ibarat perang, Bank Jatim telah meluncurkan amunisi kredit mikro yang langsung ditembakkan ke sasaran. Mereka adalah, pengusaha kecil produktif di kota maupun desa di tingkat Rukun Tetangga (RT) dan Rukun Warga (RW). Strategi ini, kini gencar dilakukan. Bahkan pada Renbis tahun 2015, serangan itu akan lebih gencar lagi, dengan menambah pasukan untuk bergerilya di 24 cabang.

SEBAGAI pemain baru di sektor mikro, Bank Jatim memang harus bersaing dengan bank pemerintah yang telah beroperasi lebih dulu. Bahkan bersaing dengan para rentenir. Sektor ini, ternyata masih berpeluang. Sejak Februari 2014 lalu, Unit Kredit Mikro Bank di-launching untuk berperang merebut pasar pengusaha UKM produktif di kampung.

Ternyata pangsanya banyak dan pasukan kredit mikro yang diterjunkan Bank Jatim di sentra UKM Kampung, berhasil. Realisasi kredit yang disalurkan tercapai hampir 100 persen.

Keberhasilan itu pun, dipaparkan dalam Evaluasi Kinerja Semester II 2014 dan Renbis 2015 Area & Unit Mikro Bank Jatim di Bromo Room Lt 5 Kantor Pusat

pada 26 Februari 2015 lalu. Rapat dipimpin langsung Direktur Agribisnis dan Usaha Syariah Tony Sudjiaryanto, PGS Pimdiv Agribisnis dan Kredit Ritel Purboyo Sinugroho, dan Pimsubdiv Kredit Mikro Irwan Natawijaya.

Untuk mendorong kinerja sales kredit mikro, direksi memberikan penghargaan kepada

tiga area terbaik dan lima unit kerja yang berhasil memenuhi target. Selain pencapaian target penilaian predikat terbaik, ditentukan juga dengan dua kriteria yaitu kinerja *sales* dan kualitas kredit.

Tiga area terbaik yang menerima penghargaan; Malang, Mojokerto, dan Sidoarjo. Penghargaan diserahkan Direktur Agribisnis dan Usaha Syariah Tony Sudjiaryanto.

Sedangkan lima unit kerja terbaik, masing-masing; Batu, Sidoarjo, Kediri, Karangploso dan Jember. Penghargaannya diserahkan PGS Pimdiv Agribisnis dan Kredit Ritel Purboyo Sinugroho dan Pimsubdiv Kredit Mikro Irwan Natawijaya.

Dikatakan Pungki Sinugroho, Unit Kredit Mikro Bank Jatim yang di-*launching* tahun lalu telah mengikuti peraturan Bank Indonesia (PBI No. 1426) tentang perubahan terhadap penyaluran kredit konsumtif dan produktif yang berbanding 60:40, yang harusnya berbalik menjadi 40 : 60.

“Komposisi penyaluran kredit sekarang ini masih 37 produktif dan 67 konsumtif. Salah satu upaya yang harus ditempuh Bank Jatim untuk meningkatkan kredit produktif adalah, menyalurkan langsung ke pengusaha *home industry*,” jelasnya.

Sementara itu Irwan Natawijaya yang mengendalikan langsung kredit mikro Bank Jatim menjelaskan

rencana bisnis tahun 2015. Plafon kredit Mikro tahun 2014 Rp 310 miliar ditingkatkan Rp 780 miliar, atau meningkat 100 persen.

Irwan menuturkan, delapan area daerah potensial; Surabaya, Sidoarjo, Madiun, Mojokerto, Kediri, Gresik, Malang dan Jember, mulai Maret 2015 ditingkatkan menjadi 12 area. Karena ada penambahan empat area yaitu Blitar, Tulungagung, Ponorogo dan Magetan.

“Saat ini *sales force* kredit Mikro sebanyak 336 orang. Mereka ditempatkan di 12 area yang akan menjangkau 24 cabang. Sasarannya adalah pengusaha perorangan (*user*) yang produktif dan butuh modal kerja, yang domisilinya di wilayah masing-masing unit kerja,” paparnya.

Sampai ke RT/RW

Ditegaskan Irwan, pasukannya diminta untuk fokus melakukan penetrasi di areanya masing-masing, serta membuat *mapping* UKM untuk membuka pasar baru. Sasaran kredit mikro memang untuk usaha kecil termasuk PKL, pedagang minuman, asongan yang butuh modal dan mampu mengangsur.

“Unit Kredit Mikro tidak akan berbenturan dengan skim kredit ritel Bank Jatim yang sudah ada, seperti kredit Multiguna atau Pundikencana. Kreditnya disalurkan melalui kelompok. Sedangkan Kredit Mikro melengkapi skim kredit yang sudah berjalan. Sasaran kita langsung *user*,” paparnya.

Untuk



Pgs.Pim Div Kredit Agribisnis dan Ritel Purboyo Sinugroho, foto bersama 5 unit kerja terbaik.

mendapatkan nasabah baru, Unit Mikro akan mengoptimalkan sistem *canvassing* dan melakukan *door to door* masuk ke perkampungan warga sampai tingkat RT/RW, pedagang pasar, untuk menawarkan kredit minimum Rp 5 juta. Oleh karena itu setiap unit harus memiliki *data base* yang akurat.

Persyaratan untuk mendapatkan kredit Mikro Bank Jatim tidaklah rumit, karena disesuaikan dengan

kemampuan dibitur. Agunannya sangat simpel, antara lain menyerahkan BPKB, surat kios pasar/lapak, atau surat tanah petok D.

Tony Sudjiaryanto mengatakan, pertumbuhan kredit mikro Bank Jatim bagus, bahkan *outstanding* sebesar 1 triliun untuk tahun 2015 bisa tercapai. “Saya optimistis tercapai, karena Bank Jatim sudah memiliki jaringan yang luas,” tuturnya. (ary).

Saat ini *sales force* kredit Mikro sebanyak 336 orang. Mereka ditempatkan di 12 area yang akan menjangkau 24 cabang. Sasarannya adalah pengusaha perorangan (*user*) yang produktif dan butuh modal kerja, yang domisilinya di wilayah masing-masing unit kerja





Seluruh tim LFA foto bersama dua piala kejuaraan LFA dan pemain terbaik.

PERTAMA KALI DAN TERAKHIR

TIM LFA DIVISI II BANK JATIM JUARA I

Turnamen Liga Futsal Amatir (LFA) Divisi II Wilayah Jatim V 2014 telah berakhir yang ditutup 15 Januari 2014 lalu di Gool Futsal Jagir, Surabaya. Bank Jatim memastikan juara, setelah dua dari 17 pertandingan, menang dan mengumpulkan poin yang tak terkejar lawan.

Di partai terakhir Minggu (15/2), Tim LFA Bank Jatim dikalahkan oleh tim Great Wall dengan skor 3-4. Namun kemenangan di pertandingan sela itu, tidak memengaruhi posisi Bank Jatim yang sudah memastikan diri sebagai juara I. Sedangkan Great Wall, tetap menduduki posisi *runner up* II.

Usai pertandingan, pembawa acara mengumumkan bahwa Bank Jatim mendapatkan dua piala. Yaitu piala 'The Best Player' dan trophy juara I LFA Divisi II Jatim V Tahun 2015. Usa

Laksono pemain asal Malang, terpilih sebagai The Best Player.

Manajer Futsal Bank Jatim, Tri Swasono Irianto, langsung menerima penyerahan trophy juara I dari ketua penyelenggara. Dan dilanjutkan foto-foto bersama seluruh tim yang terlibat dalam turnamen LFA ini.

Di akhir acara, usai penyerahan piala, Tri Swasono mengatakan, bahwa turnamen LFA 2014 yang diikuti 18 tim dari beberapa kota di Jawa Timur ini, adalah yang pertama dan terakhir.

Turnamen LFA



2015 tidak ada lagi. “Tropi LFA Divisi II 2014 yang diterima Bank Jatim sebagai juara I, adalah pertama dan yang terakhir. Karena tahun 2015 LFA berganti nama menjadi Liga Futsal Nusantara (LFN),” jelasnya.

Bank Jatim, lanjut Tri Swasono bersama asisten manajer Sony Sulaksono, tidak bisa mengikuti turnamen LFN karena pemainnya dibatasi sampai usia 23. Sedangkan 25 pemain *line up* Bank Jatim anak buah Tono Budianto dan Suroso sebagai pelatih, rata-rata usianya di atas itu.

Secara otomatis, pemegang tropi juara LFA Divisi I Cabang Malang dan LFA Divisi II Surabaya, tidak bisa mengikuti kejuaraan tingkat nasional, karena terbentur aturan baru tersebut. Padahal rata-rata pemain Bank Jatim

di atas usia 24 tahun

Ketentuan ini, kata Sony Sulaksono, cabang olahraga (cabor) futsal sudah masuk ke dalam induk organisasi PSSI, sehingga ketentuannya mengikuti induknya. LFN nanti, arahnya untuk persiapan PON dan Kejuaraan Nasional.

“Kami sendiri masih mencari peluang sponsor untuk mengadakan turnamen bagi pemain di atas usia 24 tahun,” kata Sony dan akan membicarakan bersama tim.

Untuk sementara, 25 pemain *line up* yang ada, belum dibubarkan. Karena dalam waktu dekat, Bank Jatim akan mengikuti Pekan Olahraga dan Seni (Porseni) Bank Pembangunan Daerah (BPD) Se-Indonesia yang akan berlangsung di Yogyakarta, Mei mendatang.

“Bank Jatim

akan mengikuti 12 cabang olahraga yang dipertandingkan. Salah satunya cabang futsal. Cabang ini akan dipertandingkan dua katagori, prestasi dan eksekutif. Prestasi untuk level staf/karyawan. Sementara eksekutif, untuk level pimpinan sampai direksi,” jelas Sony.

Sejak minggu ke dua bulan Januari lalu, seluruh pemain di dua katagori itu sudah melakukan latihan bersama. Dan tiap hari Sabtu-Minggu seluruh pemain terus mengikuti latihan.

“Untuk kelompok eksekutif memang sulit mengatur waktunya. Maklum, ada beberapa pemain yang levelnya pemimpin cabang yang waktunya sangat terbatas. Tetapi untuk level staf dan karyawan kita sudah memberikan dispensasi,” papar Sony. (ary)



Tim LFA Divisi II Bank Jatim foto bersama setelah menerima trofi dari panitia penyelenggara. Piala LFA Divisi II 2014 diberikan untuk pertama kali dan yang terakhir kali.

FOTO : (ARY)

PT KOPABA JATIM

PENYEDIA TENAGA ALIH DAYA DI LINGKUNGAN BANK JATIM

PT KOPABA Jatim dibentuk karena tuntutan UU Pemerintah No 19 Tahun 2012 tentang tenaga outsourcing (alih daya). Sebelumnya, outsourcing di lingkungan Bank Jatim, ditangani Koperasi Karyawan Bank Jatim. Namun dengan keluarnya undang-undang baru ini, maka koperasi tidak dibenarkan lagi mengelola tenaga outsourcing. UU No 19 Tahun 2012 mengamanatkan, penanganan tenaga kerja alih daya harus perusahaan berbadan hukum yang berbentuk PT (perseroan terbatas).



FOTO: IST

Direktur PT Kopaba Jatim, Anthony Lukito (empat dari kiri) bersama Kasubdit Binmas Polda Jatim AKBP Guritno (lima dari kiri), SDM PT Kopaba Jatim Sugeng Rijanto (lima dari kanan), Wakil Direktur PT Kopaba Jatim Nurul Hudha (dua dari kanan) dalam pembukaan Gada Pratama Gelombang IV di Diklat PU Jatim.

DEADLINE
UU No 19 Tahun 2012 satu tahun setelah diundangkan, maka koperasi harus sesegera mungkin punya perusahaan pengelola outsourcing yang berbentuk perseroan terbatas. Rapat Anggota Tahunan (RAT) tahun 2012 salah satu keputusannya adalah; koperasi mendirikan perseroan terbatas (PT) untuk menangani ketenagakerjaan. Itu sebabnya, pada 11 November 2013 rapat luar biasa memutuskan,

antara lain pendirian perseroan terbatas, yaitu PT Kopaba Jatim dengan direktur Anthony Lukito, dan Hery Indarto selaku komisaris. "Saya yang dulu sebagai kepala seksi unit SDM Koperasi Karyawan Bank Jatim, sekarang dalam struktur baru sebagai waki direktur PT Kopaba Jatim," jelas Nurul Hudha, Wakil Direktur PT Kopaba Jatim, yang berkantor di Jl Basuki Rachmat Surabaya. RAT Luar Biasa Koperasi Karyawan Bank Jatim itu juga

memutuskan, penanaman saham koperasi sebesar Rp 1 miliar di PT Kopaba Jatim. Modal awal yang disetor sebesar Rp 300 juta. "Nah, karena di situ ada ketentuan pembuatan perseroan terbatas minimal ada dua pemegang saham, maka sebagai pemegang saham pertama adalah koperasi dengan setoran awal Rp 297 juta. Sedangkan Rp 3 juta adalah pemegang saham yang lain, yaitu Hery Indarto. Untuk memenuhi saham sebesar Rp 1 miliar, kekurangannya juga ditutup koperasi," ujar

dia lagi.

Tugas selanjutnya, PT Kopaba Jatim adalah menyediakan tenaga untuk kepentingan Bank Jatim, mulai dari kantor pusat, cabang utama dan sampai ke cabang-cabang. "Bidang tenaga kerja yang kami kelola dalam alih daya ini terkait masalah sekuriti, sopir, dan *cleaning service*. Kemudian untuk tenaga borongan. Diantaranya tenaga pramubakti, tenaga teknisi untuk kelistrikan atau elektrik, operator, administrasi dan marketing. Sampai

tahun 2013 lalu, kami merekrut tenaga *outsourcing* sebanyak 950 orang. Dan, sampai dengan Desember 2014 kami merekrut tenaga *outsourcing* sekitar 1200 orang,” kata Nurul Hudha.

Soal rekrutemen, PT Kopaba Jatim menggunakan dua metode, yaitu PT Kopaba selaku vendor, dan Bank Jatim sebagai pengguna tenaga kerja. Ini dimaksudkan supaya tenaga kerja yang direkrut sesuai dengan kriteria yang diinginkan manajemen. Khusus tenaga satpam pada tahun 2015 ini sesuai dengan Pertap No 24 Kapolri Tahun 2012, perekrutan tenaga kerja satpam adalah mereka yang sudah memiliki KTA (kartu tanda anggota) dan sertifikasi garda pratama. Artinya, mereka harus ikut pendidikan dan pelatihan garda pratama. Pelaksana pelatihan dan pendidikan satpam adalah vendor lain yang sudah bekerjasama dengan PT Kopaba Jatim, yaitu PT Suramadu KRI. “Biaya pelatihan dan pendidikan ditanggung calon tenaga kerja,” tuturnya.

Menyinggung program tahun 2015, Nurul Hudha menyebut akan melaksanakan pendidikan dan pelatihan yang bersifat integrasi antara konsep dan lapangan. Ini tidak melulu satpam saja, tapi berlaku menyeluruh bidang ketenagakerjaan untuk meningkatkan *skill* mereka. Sebagai penyedia tenaga kerja memang harus memiliki tanggung jawab moral terhadap tenaga yang dipekerjakan di Bank Jatim. “Supaya lebih efektif dan lebih efisien lagi, pelatihan akan kami bagi menjadi empat atau lima wilayah agar mereka tidak terlalu jauh dari tempat pelatihan,” jelas dia.

Rencananya, pihak koperasi karyawan Bank Jatim sebagai induk, ke depan juga akan mendirikan perseroan terbatas lagi. Perusahaan yang baru ini, untuk menampung tenaga kerja yang sudah direkrut dan dilatih, karena PT Kopaba Jatim hanya dibenarkan mengontrak tenaga kerja maksimal dua tahun. “Ini dimaksudkan agar tenaga kerja yang dikelola selama ini, benar-benar menjadi aset Koperasi Karyawan Bank Jatim karena kita memiliki tanggung jawab moral. Harapan kami barangkali Bank Jatim bila memerlukan tenaga tetap seperti sopir atau satpam yang pensiun, maka bisa menggunakan tenaga-tenaga yang kami kelola dan sudah terlatih selama ini untuk direkrut,” harap Nurul Hudha. **(had/kar)**

PENSIUN

DIREKSI, STAF, DAN SELURUH KARYAWAN BANK JATIM

Mengucapkan terima kasih atas dedikasi dan karyanya selama mengabdikan sebagai Karyawan Bank Jatim. Semoga Tuhan Yang Maha Esa memberi kekuatan, kesejahteraan dan kebahagiaan. Amin

MARET 2015



R.P.M. SYARIF USMAN

NIP: 0176
Jabatan: PENYELIA
 Supervisi Kredit
Unit Kerja: CABANG MADIUN
Tanggal Pensiun: 9 Maret 2015



SUMIANI

NIP: 0194
Jabatan: PENYELIA Umum & SDM
Unit Kerja: CABANG PAMEKASAN
Tanggal Pensiun: 7 Maret 2015



BAMBANG TRIYONO URIP S.

NIP: 0616
Jabatan: P B O
Unit Kerja: CABANG JEMBER
Tanggal Pensiun: 28 Maret 2015



ERNA HENDRAWATI

NIP: 0648
Jabatan: PEMIMPIN KANTOR KAS Kantor Kas Palang
Unit Kerja: CABANG TUBAN
Tanggal Pensiun: 6 Maret 2015

APRIL 2015



J. ANDY MURDONO

NIP: 0661
Jabatan: PENGELOLA Ditempatkan Pada YKP
Unit Kerja: YKP
Tanggal Pensiun: 11 April -2015



DIDIK SUPRIYANTO

NIP: 0506
Jabatan: PEMIMPIN CABANG
Unit Kerja: CABANG DR. SOETOMO
Tanggal Pensiun: 22 April 2015



NASIKHIN

NIP: 0580
Jabatan: STAF ANALIS KREDIT
Unit Kerja: CABANG GRESIK
Tanggal Pensiun: 15 April 2015



ACHMAD SOFYAN HIDAYAT

NIP: 0672
Jabatan: STAF Sarana & Prasarana Subdiv Layanan Umum
Unit Kerja: DIV UMUM
Tanggal Pensiun: 28 April 2015



Saifullah Yusuf menerima cinderamata dari Direktur Pengembangan BEI, Frederica Widayarsi Dewi, disaksikan Deputi Komisiner Pengawas Pasar Modal OJK, Sardjito.

MINIM PENGETAHUAN, MASYARAKAT TAKUT BERINVESTASI

FENOMENA minimnya pengetahuan masyarakat tentang pasar modal, menjadi tantangan tersendiri bagi Bursa Efek Indonesia (BEI). Umumnya, masyarakat masih takut berinvestasi di dunia pasar modal. Padahal, investasi di pasar modal cukup aman dan menjanjikan. Itu sebabnya langkah sosialisasi dan edukasi pasar modal terpadu ini, sangat tepat mendorong masyarakat agar mau berinvestasi di pasar modal.

WAKIL
Gubernur
Jatim Saifullah Yusuf
mengungkapkan itu,
saat Sosialisasi dan
Edukasi Pasar Modal
Terpadu 2015 di
Dyandra Convention
Center Jalan Basuki

Rahmat Surabaya,
Rabu (4/3).

“Memang cukup
lama untuk mengubah
pola pikir masyarakat
yang biasanya hanya
menyimpan dana
di bank. Sehingga,
edukasi akan terus

dilakukan dari
anak muda hingga
pengusaha dalam
berinvestasi saham.
Cukup ikuti berita
media massa tentang
geliat perekonomian
dan suhu politik di
Indonesia, kemudian

meyakinkan pilihan
pada saham yang ingin
dipilih. Jadi memulai
berinvestasi saham tidak
perlu muluk-muluk
dan berekspektasi
tinggi. Cukup mulai
dengan membeli yang
kecil-kecil, kemudian

ikuti berkembang
berita mengenai saham
perusahaan,” sarannya.

Produk pasar modal
yang diperkenalkan,
adalah saham, obligasi
dan reksadana. Agar
masyarakat paham,
dengan dana kecil Rp
100.000 sudah dapat
berinvestasi di pasar
modal melalui pilihan
berbagai reksadana.
Diantaranya pasar
uang, pendapatan tetap,
campuran dan saham.
Begitu pula setiap
aktivitasnya selalu dalam
pengawasan Otoritas
Jasa Keuangan sebagai
lembaga independen yang
terbebas dari campur
tangan pihak lain dan
memiliki kewenangan
dalam hal pengaturan,
pengawasan, pemeriksaan
dan penyidikan pada
perbankan di Indonesia
sesuai UU No 12 Tahun
2011.

“Otoritas Jasa
Keuangan harus mampu
menjalankan fungsinya
dengan baik melindungi
konsumen dan
masyarakat. Ke depan,
edukasi seperti ini akan

terus digencarkan oleh BEI melalui Gerakan Nasional Cinta Pasar Modal. Tujuannya, semakin banyak masyarakat Indonesia terjun berinvestasi ke pasar modal dan meningkatkan kesejahteraan secara mandiri,” kata Gus Ipul yang juga dihadiri Deputi Komisioner Pengawas Pasar Modal OJK, Sardjito, dan Direktur Pengembangan BEI, Frederica Widayarsi Dewi.

Di bagian lain, dia juga menyinggung obligasi daerah menjadi alternatif pembiayaan infrastruktur. Sebagai alternatif pendanaan, penerbitan obligasi daerah diharapkan dapat menjadi solusi untuk pembangunan infrastruktur bagi pemerintah daerah. Selain itu, obligasi daerah memiliki beberapa kelebihan dibanding dengan pembiayaan lain, seperti risiko investasi yang kecil dan tingkat keuntungan yang tetap bagi investor. Bagi daerah yang menerbitkan cara ini, adalah sebuah gagasan yang membutuhkan biaya yang tidak terlalu besar dibanding dengan pinjaman luar negeri atau kecenderungan untuk menjual aset negara.

Obligasi daerah, lanjut Gus Ipul, diharapkan utamanya untuk pembangunan infrastruktur yang menghasilkan penerimaan. Ada beberapa infrastruktur yang menghasilkan penerimaan di Jatim yakni pembangunan jalan tol, pelabuhan, transportasi massal. Pada prinsipnya, pemerintah daerah dapat menerbitkan obligasi daerah hanya untuk

membiayai kegiatan investasi sektor publik yang menghasilkan penerimaan dan memberikan manfaat bagi masyarakat yang menjadi urusan pemerintah daerah. Dengan ketentuan tersebut, maka obligasi daerah yang diterbitkan pemerintah daerah hanya jenis obligasi pendapatan (*revenue bond*).

Lebih lanjut disampaikan, Jatim sedang mendalami dan mempelajari obligasi daerah ini, setahun terakhir. Dengan dukungan OJK dan Bursa Efek Indonesia, Gus Ipul berharap Jatim bisa menerbitkan obligasi daerah tahun 2016. Apalagi Jatim memiliki potensi ekonomi yang besar.

Sejumlah pengembangan infrastruktur itu diantaranya; pengoptimalan bandara, pelabuhan, dan jalan tol. Bahkan, bisa juga dialokasikan untuk mendanai proyek pembangunan infrastruktur lainnya seperti trem dari Bandara Internasional Juanda ke dalam Kota Surabaya. “Kami harap pengadaan obligasi daerah ini memang ditujukan untuk sektor ekonomi yang menguntungkan pada masa depan,” ujarnya.

Menuju penerbitan obligasi daerah, Pemprov Jatim akan membentuk tim yang melakukan perencanaan untuk disampaikan ke gubernur. Salah satu tahapannya melakukan uji kelayakan. “Tahun 2015 -2016 menjadi tahap awal, sehingga akhir tahun 2016 bisa diterbitkan obligasi daerah di Jatim. Tahun 2017, pembangunan infrastruktur bisa dilakukan,” jelasnya. (kar/mus)



BANK JATIM BUKA KONSULTASI BISNIS DI INDOPORT EXPO GRAND CITY

LAYANAN konsultasi bisnis kepelabuhanan dengan konsep ‘hommy cafe’, dilakukan Bank Jatim Cabang Perak saat mengikuti pameran Indoport Expo 2015 selama 3 hari di Grand City Surabaya (5-7/Maret). Pameran yang di-support PT Pelabuhan Indonesia (Pelindo), dibuka Wakil Gubernur Jawa Timur Saifulah Yusuf.

Bank Jatim Cabang Perak salah satu lembaga perbankan yang menjadi mitra kerja PT Pelindo III Surabaya, turut berpartisipasi dalam pameran ini. Bahkan, Umi Rodiyah, Pemimpin Bank Jatim Cabang Perak, juga mempresentasikan produknya kepada pengusaha yang mengikuti seminar kepelabuhanan di acara itu. Dan yang unik, stand Bank Jatim di pameran itu dibuat dengan konsep *hommy cafe* Pojok Bank Jatim. Kebetulan *both* kita ada di pojok, maka saya beri nama Pojok Bank Jatim Cabang Perak,” ujar Umi.

Hommy cafe yang dimaksudkan itu setiap pengunjung yang datang ke stan Bank Jatim dibuat seperti berada di rumah sendiri. Mereka ditawarkan minum kopi atau teh hangat, atau air putih. Sedangkan *snack*-nya camilan tradisional. Ada jipang, permen jahe, yang dimasukkan dalam kaleng.

Kerjasama kemitraan Pelindo III dan anak perusahaannya dengan Bank Jatim Cabang Perak, dijelaskan Umi Rodiyah, cukup banyak. Antara lain melayani penghimpunan dana pembayaran sewa properti di atas lahan milik Pelindo III atau *property corner*, pembayaran sewa tambat di pelabuhan rakyat Kalimas, dan satu-satunya *money changer* di Gapura Nusantara.

“Melayani setoran biaya bongkar muat kontainer di Terminal Peti Kemas Surabaya, melayani pembayaran tenaga kerja bongkar muat (TKBM) kapal (*on progress*), pembayaran juru lempar tali kapal, serta penempatan dana dan menyalurkan dana *corporate sosial responsibility* (CSR), itulah upaya-upaya kita,” urai Umi.

Untuk menarik pengunjung agar mengenal Bank Jatim, Pojok Bank Jatim Cabang Perak membuka kuis berhadiah, tebak uang koin dan kertas di dalam tabung kaca. Bagi yang bisa menebak dan jawaban angkanya hampir mendekati mendapat hadiah. (ary).

RONI FEDELI, PERAJIN YANG KINI PUNYA TOKO BAHAN ALAS KAKI

BERPRINSIP KEHATI-HATIAN, DARI MODAL RP 3 JUTA KINI OMSETNYA TEMBUS RP 3 M



Pemimpin Cabang Mojokerto Agus Sastriono (tiga dari kiri) bersama tim pemasaran berkunjung ke toko Roni Fadeli (kanan).

Pengalaman adalah guru terbaik dalam setiap kehidupan, termasuk dalam meretas usaha. Berkaca dari pengalaman dan mempelajari kegagalan orang lain, seseorang bisa menjadi lebih berhati-hati.

PRINSIP inilah yang dipegang teguh Roni Fadeli yang sehari-hari menjadi grosir dan pedagang eceran bahan alas kaki untuk

produksi sepatu dan sandal. Konsumennya, para perajin sepatu dari Mojokerto, Jombang, Sidoarjo dan kota-kota lainnya.

Pria yang akrab dipanggil Roni ini, adalah salah satu nasabah Bank Jatim Mojokerto sejak tahun 2007. Dia dikenal sebagai pekerja yang sangat hati-hati. Tahun 2005 Roni mengawali dengan membuka toko Cinde Jaya di Jl Majapahit, Prajurit

Kulon, dengan modal Rp 3 juta.

Toko ini, khusus menjual bahan alas kaki secara grosir maupun eceran. Modal memang tidak besar. "Modal itupun pinjaman kredit dari bank pemerintah, sebelum menjadi nasabah Bank Jatim," kenangnya.

Perjalanan usahanya dilalui dengan susah payah tahun 1991-1995 silam, menjadi pengrajin sepatu di tempat

tinggalnya Desa Sumorame, Kelurahan Miji, Mojokerto. Sepatu yang diproduksi dari bahan imitasi. Hasil produksinya dikirim ke pedagang di Sedati.

Setelah lama menekuni menjadi pengrajin, dia pun berkeinginan mencoba usaha yang lebih menantang, dan mengadu nasib menjadi *broker* yang lingkupnya tetap di seputar industri sepatu.

Dengan bekerja

menjadi pemasok bahan-bahan baku sepatu dan sandal yang melayani para pengrajin dan pabrik, Roni sepertinya memperoleh penghasilan lebih baik. Tetapi pekerjaan yang dia lakukan itu, dirasa belum memenuhi keinginannya, meski sudah menikmati hasilnya.

“Saya pernah mengalami seperti gelandangan. Tiap hari nongkrong di terminal mencari info orang-orang yang membutuhkan bahan sepatu atau yang lain,” kenangnya.

Kerja keras Roni ternyata berhasil setelah mengalami masa-masa sulit. Ia mendapat pelanggan yang membutuhkan bahan sepatu mulai kelas eceran sampai partai. Untuk memenuhi kebutuhan bahan para langganannya tadi, Roni bekerjasama dengan salah satu toko di Jalan Jenggolo, Sidoarjo.

Bahan baku sepatu yang diperlukan semua ada. Seperti kulit imitasi, lem, sol sepatu pria dan wanita, benang sol, karet krep, kain keras, texon, uniflex, fiber, karet sol lembaran, laken (kain tipis), spon ati dan koten/c. horse, vinil, oscar maupun suede.

Belajar dari orang lain

Roni sendiri mengaku banyak belajar dari orang lain. Salah satunya (ia menyebut nama seseorang) pemilik toko bahan-bahan sepatu di Jenggolo, Sidoarjo, menjadi langganannya. “Orangnya baik. Semua kebutuhan bahan sepatu yang saya perlukan selalu tersedia. Saya juga dipercaya dia

soal pembayarannya,” kenangnya.

Sayang sekali, lanjut Roni, orang itu terlalu percaya kepada langganannya dan kurang kontrol dalam masalah pembayaran. Sebagian besar pembeli yang belanja secara partai pembayarannya menggunakan giro. Bahkan setiap jatuh tempo sering kosong dananya.

“Piutang tagihan menumpuk. Bahkan

dengan sistem berjangka dengan giro membuat produsen atau pedagang rugi dan mengakibatkan bangkrut,” jelasnya.

Diceritakan pula, beberapa tahun lalu di Mojokerto banyak pedagang atau toko yang melayani kebutuhan bahan sepatu sandal. Saat itu ada sekitar 30-an toko.

Waktu itu,, di kota yang memiliki situs sejarah kerajaan

Jaya dan Toko Sidodadi di Jl. Mawar.

Dibatasi Rp 30 juta

Keberhasilan Roni menambah toko yang baru itu, berkat prinsip kehati-hatian. Dia belajar dari pengalaman dirinya dengan melihat kenyataan pahit. Hasilnya, Roni bisa membuka cabang di Jalan Mawar Mojokerto dengan nama toko Sidodadi.

Kehati-hatiannya



giro tidak bisa dicairkan, banyak yang kosong,” Roni yang beristri Yayuk, saat ditemui di tokonya.

Dari sini, dia memetik pelajaran, bahwa pembayaran secara berjangka dengan sistem giro dianggap sebagai tipuan. Antara lain untuk mengulur waktu pembayaran. Begitu jatuh tempo dan giro itu dicairkan ke bank, ternyata tidak ada dananya. Akhirnya menjadi piutang pemilik barang.

“Pembayaran

Majapahit ini banyak usaha pengrajin sepatu. Bahkan tahun 2005 Mojokerto memiliki *show room* yang diresmikan Menteri Perdagangan Marie Elka Pangestu.

Booming industri sepatu dan toko yang menyediakan bahan bakunya, hanya menjadi sejarah. Banyak yang gulung tikar. Karena salah pengelolaan dan hanya melihat peluang karena ikut-ikutan. Sekarang hanya ada lima toko termasuk dua *outlet* milik Roni, Toko Cinde

itu diterapkan dalam sistem pembayaran. Semuanya harus ada plafon meskipun dengan giro. Roni memberi toleransi kepada langganannya, dan diseleksi betul.

“Kalau *customer* agak nakal, plafon belanjanya saya batasi maksimal Rp 30 juta. Andaikata belum bisa bayar dan dia butuh bahan dan ada tiga tunggakan pembayaran, minimal satu tagihan harus lunas,” jelasnya.

Dengan cara demikian, Roni bisa mengurangi risiko

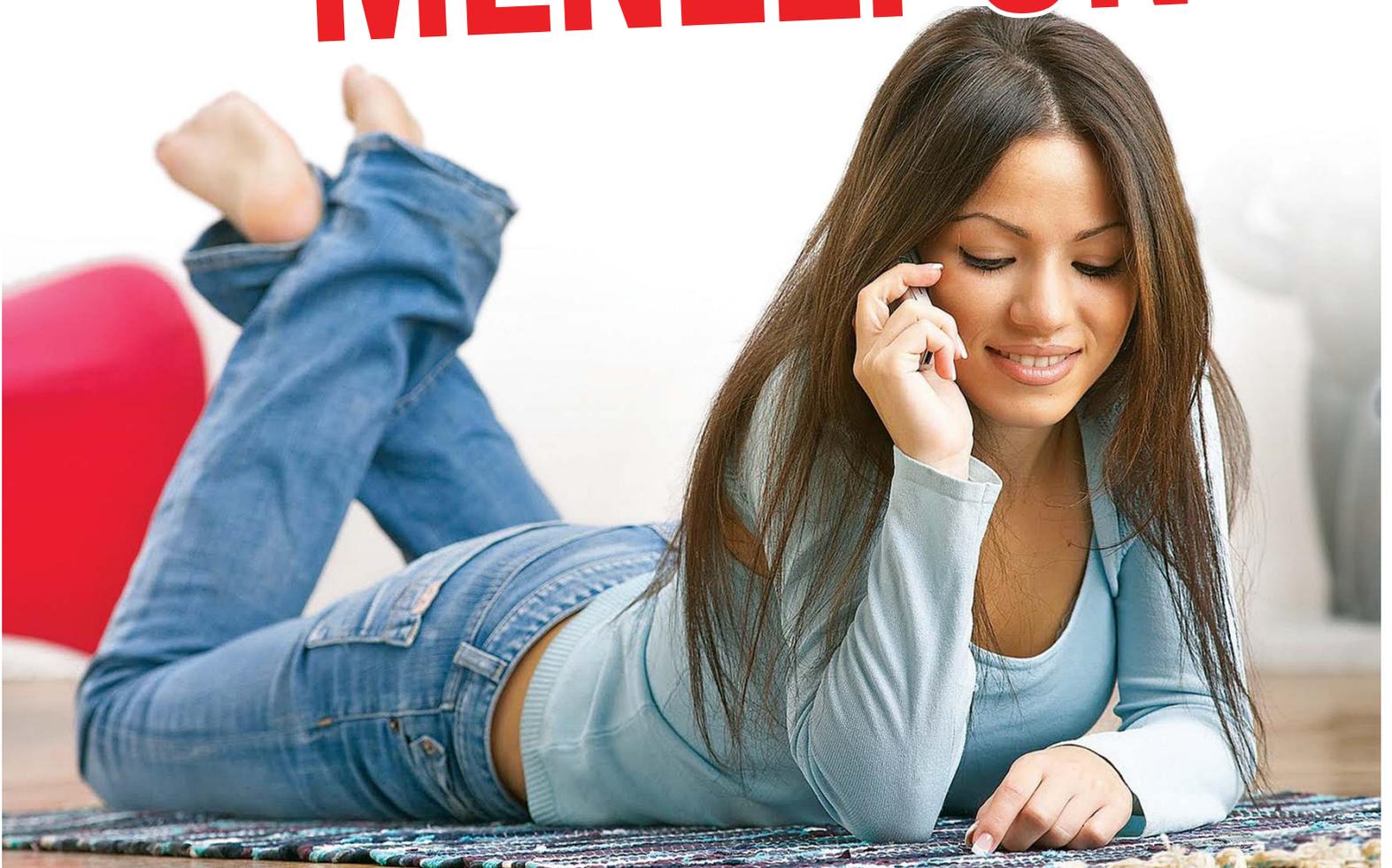
piutang yang terlalu banyak. Pengrajin langganannya, juga masih bisa produksi. Dari awalnya 300 pelanggan kini yang bertahan tinggal 100 pengrajin.

“Tetapi mereka itu bertanggung jawab dan tidak menyusahkan kita. Sedangkan 200 pelanggan saya itu masuk daftar nakal, setiap belanja ke toko saya harus tunai pembayarannya,” katanya.

Dengan prinsip kehati-hatian tadi, usaha Roni bisa bertahan dan meningkat. Karena tidak sekadar ikut-ikutan mencoba peluang. Semuanya diawasi dengan ketat. 15 orang karyawannya pun ikut menikmati penghasilan yang lumayan dan tidak berbuat yang macam-macam.

Di masa-masa sepi seperti bulan Januari sampai Maret, omsetnya mencapai Rp 3 miliar. Angka itu pun, sebenarnya mengalami penurunan. “Biasanya menjelang tahun ajaran baru atau Hari Raya adalah masa *booming*. Omset akan mengalami peningkatan, pendapatan bisa mencapai angka Rp 6 M lebih,” tuturnya. (ary)

ACTING MENELPON



Menjelang Hari Raya Imlek tahun 2015, terjadi kisruh angkutan udara yang dilakukan sebuah maskapai penerbangan swasta terkenal di tanah air. Ribuan penumpang di berbagai bandara, delay tak terangkut. Kisruh terjadi berhari-hari. Banyak yang kecewa karena hal ini. Kebanyakan dari mereka batal menikmati libur lumayan panjang. Mengingat, Hari Raya Imlek jatuh pada hari Kamis. Umumnya, mereka akan libur mudik ke kampung halaman. Yang fatal, karena delay itu, ada juga yang batal menikah atau tak bisa menghadiri pemakaman orangtuanya.

PERISTIWA yang jarang terjadi ini (biasanya *delay* hanya beberapa jam dan menyangkut keterlambatan 1-2 pesawat), maka ini *delay* sekian hari melibatkan hampir seluruh pesawat yang dipunyai maskapai itu dan mengakibatkan ribuan penumpang tak terangkut. Tentu, ini jadi santapan menarik bagi media cetak, elektronik, maupun media *on line* untuk memberikannya.

Pada layar Metro TV, ditayangkan situasi ruang *check in* Bandara Soekarno Hatta (Soetta). Di sana, ratusan (calon) penumpang *keleleran*. Lantas seorang wanita reporter dengan tangkasnya menyiarkan situasi kisruh *keleleran* itu. Pada layar kaca, diperlihatkan ia sedang mendekati segerumunan orang. Seorang pria berusia sekitar 40 tahun lantas diwawancarai. Dengan wajah prihatin, pria itu memberikan pernyataan kecemasan dan kecewaannya. Diantara kerumunan itu, tampak latar belakang seorang pria berusia kurang lebih lebih 50 tahun seperti dalam posisi sedang menelpon. Tangan kirinya memegang HP yang diletakkan di telinga kiri, tapi mulut pria ini tidak sedang bercakap-cakap dengan seseorang di seberang sana, hanya senyum-senyum dengan wajah menatap kamera.

Lantas, wanita repoter tadi ganti mewawancarai seorang ibu yang juga berwajah prihatin. Intinya, ibu ini kecewa sekali dengan maskapai tersebut,

sudah dua hari tidak ada kejelasan kapan ia harus berangkat. Eh.., di tengah wawancara itu, di latarbelakang tampak pria dengan HP di tangan kiri yang ditempelkan di telinga kiri, nongol lagi masih dengan gaya menelpon. Padahal, mulutnya diam hanya senyum-senyum dan masih dengan wajah menatap kamera.

Sampai reporter tadi kembali menatap kamera untuk melaporkan kesimpulan situasi ruangan *check in* Bandara Soetta setelah dua wawancara tersebut kepada penyiar di studio, eh... bapak tadi masih nongol lagi di latarbelakang dengan posisi gengaman tangan kiri meletakkan HP di telinga kiri, pura-pura menelpon.

Mungkin pikir bapak yang *acting* menelpon itu, daripada *sumpek* mikiri pesawat *delay* yang tidak jelas kapan berangkatnya, *mending* pasang aksi di layar televisi. Atau, bisa jadi ini adalah sebuah pesan untuk orang di rumah, siapa tahu mereka menonton siaran tersebut: Hey keluarga di rumah, ayah baik-baik saja *nih*

Dari sekilas menonton gaya laki-laki 50-an dengan HP-nya itu, agaknya bisa disimpulkan bahwa orang ini tampaknya selalu menyikapi situasi dengan optimistis. Kala banyak orang bersedih dengan situasi yang dihadapi, dia tenang-tenang. Apakah orang ini normal? Bayangkan, orang lain pada kecewa, marah, bahkan barangkali ada yang putus asa menghadapi situasi krisis itu, eh dia malah asyik ber-*acting*-ria dengan telpon

genggamnya. Kalau ada yang kecewa dan marah, itu wajar. Adalah sikap manusiawi akibat situasi seperti itu.

Marah sudah dikeluarkan. Protes pun sudah dilontarkan ke maskapai penerbangan itu. Lantas bagaimana pada akhirnya menerima situasi seburuk apapun, dengan rileks dan pasrah kepada Yang Maha Kuasa agar tidak berlanjut kepada kondisi tekanan darah menanjak tinggi, atau bisa jadi gula darah naik tak terkendali. Sebab, kondisi-kondisi seperti itu bisa berbuntut fatal. Dalam menghadapi situasi tersebut, pada akhirnya sikap tenang dan optimistis dibutuhkan, sambil menunggu *ending*-nya. Tentu semuanya berharap menuju *happy ending*.

Sikap santai-ria optimistis seperti bapak yang *acting* menelpon itu seringkali diperlukan dalam menghadapi situasi ruwet dan sepertinya lama tiada akhir. Tentang sikap optimistis, barangkali benar yang dinyatakan pepatah lama: "Orang-orang optimistis menerangi ruangan yang mereka masuki. Sedang orang-orang pesimistis, membuat ruangan terang setelah mereka meninggalkannya ..." **adi**

Wisdom



Mulailah setiap kegiatan tanpa memikirkan peluang kegagalan.

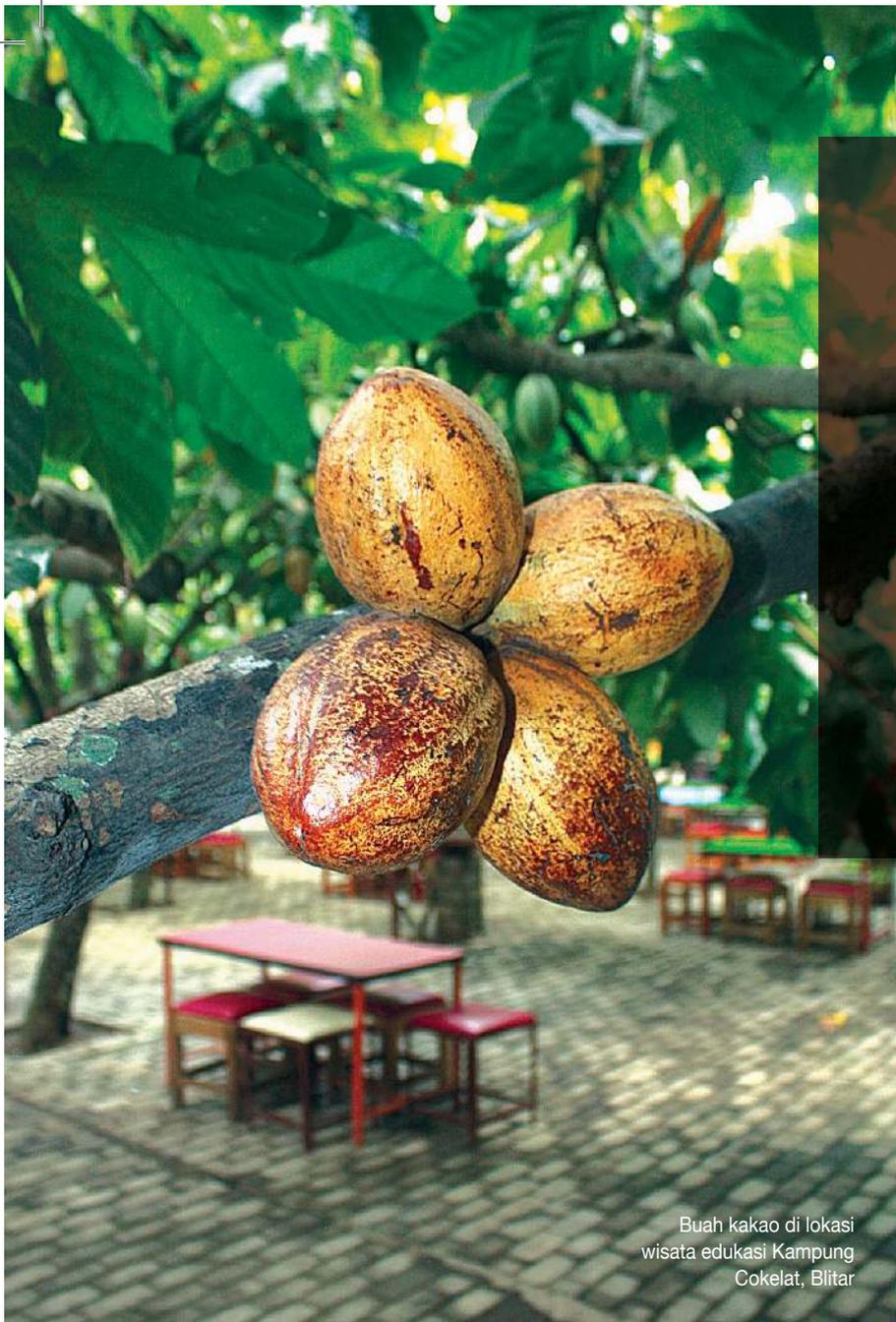
Pusatkanlah perhatian Anda hanya pada kekuatan Anda daripada kelemahan Anda, pada kemampuan Anda daripada masalah Anda. (Paul J. Meyer).



Orang-orang akan menjadi sangat hebat ketika mereka berpikir bahwa mereka mampu melakukan sesuatu. Ketika mereka yakin akan dirinya, mereka telah memiliki rahasia pertama dari kesuksesan. (Norman Vincent Peale).



Jika saya diberi waktu tiga jam untuk menebang sebatang pohon, saya akan melakukan dua jam pertama untuk mengasah kapak saya. (Abraham Lincoln).



Buah kakao di lokasi wisata edukasi Kampung Cokelat, Blitar

KAMPUNG COKELAT, WISATA EDUKASI DI BLITAR

PERGI ke Blitar, sudah tidak terhitung jumlahnya. Entah sudah berapa kali. Namun perjalanan malam hari, terus terang baru kali ini saya lakukan bahkan harus sampai menginap. Ya, itu karena didorong rasa penasaran ingin melihat wisata edukasi 'Kampung Cokelat'. Hem, apalagi mendengar kata cokelat dalam sebuah kampung, yang ada di benak tentu berbagai macam olahan camilan yang manis.

FOTO: KAR

SEKITAR pukul 19.00 WIB, saya akhirnya sampai juga di kampung cokelat yang terletak di Desa Plosorejo, Kecamatan Kademangan, Kabupaten Blitar. Ada yang aneh, memang. Ini adalah sesuatu yang tak lazim dilakukan pengunjung wisata pada malam hari. Namun, di luar dugaan, pengelola wisata Kampung Cokelat, Kholid Mustafa, ternyata justru *welcome* menerima bahkan mengajak keliling kebun kakao yang disulap menjadi

sebuah taman wisata yang indah.

Lantaran masih penasaran, esok harinya dari penginapan di Kota Blitar, saya kembali lagi ke kampung cokelat. Sampai di sana, jam baru menunjukkan pukul 07.20 WIB. Namun, secara bersamaan di kampung cokelat, sudah terlihat murid-murid TK berseragam warna ungu berbaris rapi. Dua pemandu berseragam yang didominasi warna putih dan ada garis merah, adalah karyawan kampung



Murid-murid TK juga berkunjung ke wisata edukasi Kampung Cokelat

FOTO: KAR

cokelat, membawa keliling anak-anak ini di sekitar lokasi wisata. Dengan sabar, dua pemandu perempuan ini menerangkan satu per satu soal dunia kakao. Mulai cara pemetikan, pengeringan, sampai pembuatan cokelat siap saji.

Kegiatan itu merupakan bagian dari wisata kampung cokelat sebagai wisata edukatif yang modern. “Kampung cokelat adalah wahana belajar bersama keluarga tentang budidaya dan olahan cokelat dengan suasana santai dan menyenangkan. Itu sebabnya kami punya semboyan; datang ke kebun cokelat, makan cokelat sepuasnya, dan pulang bawa produk kami,” terang Kholid Mustafa, yang juga sebagai Ketua Gapoktan (Gabungan Kelompok Petani) Cokelat Kabupaten Blitar.

Luas lahan sebagai lokasi wisata edukasi sekitar satu hektare. Selain tempat persembaian atau area pembibitan, di tempat itu juga dilengkapi dengan area jemur kakao, area kebun, produksi olahan, tempat untuk memajang produk, serta tempat santai. Secara terus menerus, ia bertekad membenahinya agar tempat ini semakin nyaman jadi wisata edukasi. Prinsipnya, berkunjung ke kampung cokelat tidak hanya disuguhkan dengan pemandangan kebun cokelat yang sejuk. Namun, wisatawan bisa memanjakan mata dengan memancing ikan. Di areal kebun itu, sengaja dibuat kolam kecil yang diisi ikan nila serta berbagai

jenis ikan lainnya. Para pengunjung bisa sepuas hati memancing ikan dan diperbolehkan membawa ikan hasil tangkapannya.

Pengunjung yang datang pun beragam. Mulai dari TK, pelajar SMP, SMA, mahasiswa, bahkan umum. Mereka bisa mengikuti program yang diberikan oleh manajemen sesuai dengan paket wisata.

memang sudah 11 tahun berkecimpung di dunia tanaman kakao. Tapi, menjadikan lokasi kebun kakao sebagai lokasi wisata edukasi, memang baru saja dia kembangkan. Katanya, cokelat itu mudah ditanam. Walaupun bukan tanaman asli Indonesia, tapi belum banyak yang memahami ilmu menanamnya. Itu sebabnya, dia

Gusan. Sepintas nama ini seperti nama impor, padahal *Gusan* adalah singkatan dari Guyub Santoso. “Terkait produksi cokelat, kita memang ada rencana memasarkan ke supermarket-supermarket tapi masih menunggu perizinan. Kami memang sudah mempersiapkan perizinan ke Balai POM. Mudah-mudahan urusan



FOTO: KAR

Pengunjung bisa menikmati hasil olahan wisata edukasi Kampung Cokelat

Misalnya, diajari tentang budidaya dan olahan tanaman kakao, melihat proses produksi cokelat, cara menghias cokelat, sampai mengenal bisnis coklat. Selain itu, mereka juga mendapatkan fasilitas minuman cokelat, bahkan diperbolehkan membawa pulang cokelat yang sudah mereka hias. Atau, pengunjung juga bisa dengan santai menikmati pemandangan alam. Di tempat itu, juga disediakan kafe dengan berbagai macam menu baik makanan atau aneka minuman yang didominasi dengan khas cokelat

Kholid Mustafa

tidak pelit ilmu, ingin mengenalkan tanaman ini dan cara menanam yang baik. Bukan hanya pada petani atau masyarakat, tapi juga pada anak-anak. “Sebenarnya tidak sulit menanam tanaman kakao. Awalnya, bibit kakao ditanam di media tanam dan dalam hitungan hari, bibit bisa tumbuh. Bibit itu bisa dipindah ke dalam pot jika usianya sudah 4-6 bulan. Dalam dua tahun pohon ini sudah berbuah, bahkan bisa terus berbuah sampai 25 tahun,” katanya.

Salah satu produk coklatnya ada yang berlabel unik, yaitu

izin lancar. Sebab, kebanyakan orang-orang UKM malas mengurus izin, karena mereka menilai biayanya mahal. Tapi, kami sudah anjang-ancang mau mengurusnya,” jelas Kholid Mustafa.

Saat ini, lanjut dia, ada sekitar 15 ribu anggota petani cokelat di Kabupaten Blitar yang tergabung dalam Gapoktan Cokelat yang dipimpinnya. Tugas pengurus Gapoktan mulai menyediakan bibit bagi petani, sampai memasarkannya. Saat ini, setiap hari dia bisa menghasilkan 15 ribu ton cokelat kering, semuanya diekspor ke

Malaysia. “Prospek cokelat ke depan sangat bagus. Bahkan, *buyer* kami yang di Malaysia bilang kalau bisa menghasilkan cokelat kering 25 ton setiap hari, pabriknya akan dipindah ke Blitar,” tuturnya.

Ia juga berharap, dengan wisata edukasi ini, bisa lebih menarik minat masyarakat untuk bertanam kakao. Walaupun mempunyai lahan yang tidak terlalu luas, ia meyakini usaha ini prospeknya masih cukup bagus. Bukan hanya untuk kebutuhan dalam negeri, kakao juga merupakan salah satu komoditas ekspor. (kar)

BARODAK, BERLULUR ALA **PENGANTIN TRADISIONAL** SEBELUM AKAD NIKAH



Rancak suara alat musik tradisional yang terpancar dari suara sound system sederhana, memecah kesunyian malam Desa Seloto, Kecamatan Taliwang, Kabupaten Sumbawa Barat, Nusa Tenggara Barat, medio Agustus lalu.

Empat orang pria paruh baya, terlihat asik memainkan alat musik itu dengan irama khas, di sebuah teras rumah salah satu warga. Suara dua gendang yang dimainkan dua pria, terdengar bersahutan. Suara gong seakan menjeda dari sahutan dua gendang. Sembari bersila, seorang pria berkopiah haji putih tengah asyik meniup serunai (seruling). Alat musik dari bambu itu, seakan menjadi lead dalam mini orkestra malam itu.

Itulah Bagenang, salah satu bagian untuk memberi kemeriahan melalui tetabuhan dalam syarat adat Barodak. Rupanya, si empunya rumah tengah memiliki hajatan menikahkan salah satu putrinya, yang dipersunting seorang pria dari Madura. Dan, upacara adat Barodak digelar sebelum dilangsungkan acara akad nikah, keesokan harinya. Barodak dalam tradisi perkawinan adat masyarakat Sumbawa, berarti berlulur atau upacara penyucian diri bagi calon mempelai perempuan dan laki-laki, karena akan segera memasuki tahapan kehidupan baru, yakni berumah tangga.

Pemandangan mencolok, terlihat di ruang tamu sebagai arena Barodak. Dengan pakaian adat, kedua calon mempelai duduk bersanding dengan kaki terlipat ke belakang, di sebuah balai kecil dengan ornamen dan pernak-pernik cerah, khas Sumbawa.

Di tempat Barodak, telah disiapkan tempat khusus yang dihias dengan pernak-pernik Sumbawa. Tempat

duduk khusus untuk Barodak tersebut disebut cinroang, terbuat dari bambu dalam bentuk ruang segi empat. Di keempat sudutnya, dililit kain putih.

Di dalam cinroang tersebut digantung

terhadap si pengantin atau calon pengantin.

Di depan sang pengantin, sudah berjajar beberapa piring bersisi makanan yang ditutup tudung saji berdesain khas. Di situ, juga telah disiapkan beberapa

wanita.

Menurut Hasanuddin, budayawan Sumbawa yang juga perias pengantin, ada tiga tingkatan barodak yang dijalani pengantin dalam tradisi ini. Yakni odak mamak



pula ketupat. Di dalam cinroang inilah, calon pengantin atau pengantin duduk di atas tikar khusus yang disebut samparumpuk yang dilapisi dengan tujuh lembar kain berwarna-warni. Tikar dan kain-kain ini, dipercaya dapat menangkal niat jahat

wadah ramuan, yang akan dilulurkan ke calon mempelai. Para wanita pun, bersiap memulai acara adat itu. Sementara para undangan pria, tidak disarankan berada di 'wilayah' itu, --kecuali calon pengantin pria-- yang memang dikhususkan untuk

(mangir), odak babak (odak pusuk), dan odak ramurin. Odak mangir, merupakan odak yang dipakai pertamakali yang bahannya terbuat dari ramuan sirih pinang, beras dan buah meriga (buah ini dari tanaman perdu yang mudah tumbuh, kalau pecah dalamnya berisi

kapas). Fungsinya seperti mangir untuk membersihkan tubuh dari kotoran. Odak babak dipakai pada tahapan kedua. Odak ini terbuat dari kulit-kulit kayu pilihan dan pucuk-pucuk daun tertentu dengan beras sebagai pengikatnya. Fungsinya untuk menghaluskan kulit.

Sedangkan odak atau lulur pada tahap tiga, yakni odak ramurin yang bahannya dicampur dengan serbuk emas (minimal air rendaman emas) dan kuning telur merpati.

Odak ramurin berfungsi sebagai pengencang kulit setelah kotoran dibersihkan dan kulit telah menjadi halus dengan dua tahapan barodak sebelumnya. Odak ramurin dipakai juga pada upacara resmi barodak.

Sebelum upacara adat barodak digelar, tahapan prosesi sebelumnya bagi calon pengantin adalah pani atau maning pangantan. Pani pangantan ada tiga proses yakni maning pangantan jeruk ayoram, mandi suci pertama bagi calon pengantin untuk menyucikan jiwa dan raga untuk memasuki tahapan kehidupan yang baru.

Mandi ini sebagai tonggak pembatas menuju kedewasaan, untuk memasuki bahtera rumah tangga.

Maning pangantan ini dilakukan menjelang upacara resmi barodak. Dalam ramuan maning pangantan ini terdapat perasan jeruk Sumba. Calon pengantin dikeramas dengan air merang dan santan kelapa. Mandi ini merupakan mandi suci sepasang pengantin yang dilakukan dengan ramuan khusus. Seluruh proses maning atau pani pangantan ini dilakukan oleh inang pangantan yang juga bisa bertindak sekaligus sebagai inang odak.

“Sebelum mandi kembang, pengantin atau calon pengantin akan melaksanakan luluran dengan beras yang disangrai hingga hitam seperti kopi dan keramas dengan santan kelapa,” ujar Siti Aisyah, salah seorang Inang Odak di Taliwang Sumbawa Barat.

Sebelum acara inti barodak, pengantin atau calon pengantin, akan diberi makan nasi empat warna yakni, hitam, putih, kuning dan merah yang dibuat dalam tumpeng kecil-kecil. Empat tumpeng nasi warna-warni yang di dalamnya berisi telur utuh ini masing-masing diambil sedikit untuk dimakan.

Ketika hendak dimulai upacara adat barodak, dila malam pun dinyalakan. Dila malam adalah simbol dari harapan adanya cahaya terang yang akan menyinari perjalanan perkawinan pengantin ini, termasuk juga menghindari niat jahat terhadap pengantin. Dila malam itu dipasang di atas kelapa sebagai kelengkapan dalam prosesi barodak. Ada pula pegu berisi

beras kuning. Selain itu, di arena barodak juga dihiasi dengan kembang hias bermacam-macam yang ditempelkan di batang pohon pisang kecil. Batang pisang kecil yang dipakai adalah baru memiliki lima atau enam daun. Dan, hanya tiga daunnya yang dipakai. Pohon pisang yang dihias kembang-kembang ini ditanam di dalam pegu berisi beras. Ini juga merupakan simbol kesetiaan seperti halnya pada acara akad nikah.

Ditandai dengan seruling panjang diikuti gong genang dan baguntung dari rantok (lesung kayu) yang ditabuh para ibu, acara barodak pun dimulai. Wajah, tangan dan kaki mulai dilulur dan kuku tangan dan kaki ditempleli dengan daun pancar yang sudah ditumbuk halus. Lulur yang dipakai pada acara barodak ini merupakan bedak tradisional yang dibuat khusus oleh orang khusus pula dan biasanya seorang wanita.

Orang khusus maksudnya adalah, orang yang sudah biasa dan dipercaya oleh masyarakat setempat untuk membuat odak sesuai dengan keterampilan dan keahliannya. Orang inilah yang nantinya akan menjadi Ina Odak/ ina pangantan atau ibu asuh calon pengantin wanita selama prosesi perkawinan berlangsung. Saat upacara secara resmi yang dihadiri undangan, calon pengantin akan diusap lulur pada wajah dan kedua tangannya. Orang yang akan



mengusap lulur pada wajah tangan dan kaki calon pengantin adalah orang-orang terpilih. Orang tua-orang tua yang patut dijadikan teladan bagi pengantin, akan mengusap odak pada wajah, tangan, dan kaki serta memberikan daun pancar yang telah ditumbuk halus pada kuku-kuku jari tangan dan jari kaki pengantin atau calon pengantin. Mempercantik pengantin atau calon pengantin dengan daun pancar ini di Sumbawa disebut rapancar. Warna merah kuku pengantin yang ditempleli dengan daun pancar halus ini merupakan simbol bahwa orang tersebut sudah atau segera

menikah. Sebagai tanda bahwa ia telah memiliki pendamping hidup. Selama proses barodak ini berlangsung, para orang tua ini akan memberikan nasihat-nasihat perkawinan kepada calon pengantin. Ina Odak akan mendampingi pengantin selama barodak dan ikut memberikan nasihat. Setelah para orang yang dituakan dan diteladani ini usai mengusap lulur pada pengantin atau calon pengantin, giliran terakhir adalah ina odak. Sebelum mengusap lulur, ina odak akan memercikkan air boreh yang dibuat dari kembang tiga rupa yakni, kamboja, melati dan

bunga eja. Setelah itu, dila (lampu) akan diputar melingkari kepala hingga wajah pengantin atau calon pengantin. Ritual ini sebagai simbol menolak hal-hal yang membahayakan bagi si pengantin selama menjalankan kehidupan ke depan. Setelah selesai, dila malam ditiupkan di depan wajah pengantin atau calon pengantin, lalu asapnya diambil dan ditempelkan pada kepala pengantin atau calon pengantin. “Bagi pernikahan yang dilakukan masih berkerabat, odak dibuat di rumah mempelai perempuan yang akan dibagi juga untuk mempelai laki-laki, dengan harapan agar



cepat menyatu. Namun, jika perkawinan dilakukan dengan orang lain, bukan kerabat, maka odak dibuat masing-masing mempelai,” kata Ace, panggilan akrab Hasanuddin. Karena mereka tidak berasal dari satu keturunan, tentu saja, masing-masing keturunan memiliki cara dan bahan odak yang berbeda dalam membuatnya. Saat menjelang upacara Barodak, odak tersebut diantar ke kediaman laki-laki di mana upacara barodak laki-laki diselenggarakan. “Bahan-bahan untuk membuat odak yang dipakai saat Barodak ini dikenal dengan 44 macam tumbuhan

terbaik yang terpilih,” kata Mustakim Biawan, budayawan Sumbawa. Sebanyak 44 macam tumbuhan terbaik untuk lulur ini sengaja dipilih juga untuk alasan kenyamanan bagi pengantin. Karena bahan-bahan terpilih tersebut tidak akan membuat pengantin berkeringat saat resepsi pernikahan berlangsung yang biasanya menghabiskan banyak waktu. 44 macam tumbuhan ini, dalam tata hitungan Sumbawa sebagai ungkapan untuk menggenapkan jumlah demi mencapai angka sakral. Angka 44 adalah simbol yang sangat kuat yang dapat memberikan keberkahan yang paling tinggi.

Selain soal kenyamanan bagi pengantin, bahan-bahan terpilih tersebut memiliki makna yang sangat dalam bagi kehidupan mereka di masa depan. Berbagai bahan dasar pembuatan odak dipilhkan ramuan yang memberikan makna atau simbol penguatan bagi nilai-nilai sebuah perkawinan atau rumah tangga. Misalnya, bahan dasar lulur ini adalah daun sirih atau yang disebut eta. Maka eta yang dipilih adalah sirih terbaik, tidak boleh sembarang sirih melainkan sirih yang urat-uratnya bertemu pada satu titik. Jadi salah satu urat sirih bagian kiri sebagai simbol perempuan akan

Barodak dalam tradisi perkawinan adat masyarakat Sumbawa, berarti berlulur atau upacara penyucian diri bagi calon mempelai perempuan dan laki-laki, karena akan segera memasuki tahapan kehidupan baru, yakni berumah tangga.

bertemu dengan urat bagian kanan sebagai simbol laki-laki dan dua titik tersebut akan bertemu pula dengan urat daun sirih yang membelah sirih tersebut menjadi dua sebagai simbol masyarakat sosial. Jadi, filosofinya adalah, ketiga garis dari urat daun sirih tersebut akan saling bertemu dan membentuk satu titik. Artinya bahwa pernikahan tersebut diterima oleh kedua pihak dan juga masyarakat di mana tempat mereka akan menjalankan kehidupan berumah tangganya. Sehingga harapannya kehidupan mereka akan bahagia, damai dan sejahtera.

Ada pula buah pinang, yang merupakan simbol hati yang jika dibelah rupanya akan persis sama. Ini mengandung makna yang menggambarkan pertautan hati kedua mempelai yang utuh dan sama. Ada juga bagik atau asam yang

berwarna hitam pekat. Asam jawa ini banyak digunakan masyarakat Sumbawa untuk membersihkan kotoran sebagai bahan lulur. Harapannya, agar perempuan yang akan menjadi istri ini nantinya, memiliki hati yang bersih tak punya hasrat dengki pada orang lain. Ada pula beras yang selalu ada dalam tiap ramuan odak, sebagai simbol kemakmuran dalam kehidupan sosial dan kemasyarakatan. Sejak berakhirnya upacara adat barodak, calon mempelai perempuan tidak boleh keluar dari kamar dan ia hanya berdua dengan Ina Odak-nya untuk melanjutkan acara barodak sembari menanti hari basai (bersatu). Secara khusus, setelah upacara adat Barodak resmi usai, mulailah peran penting Ina Odak dilaksanakan, yakni memberi nasehat sebelum akad nikah dilangsungkan. (rus)

Tentukan pilihan Anda,
tetap nikmati bunganya!!



tabungan SIKLUS

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