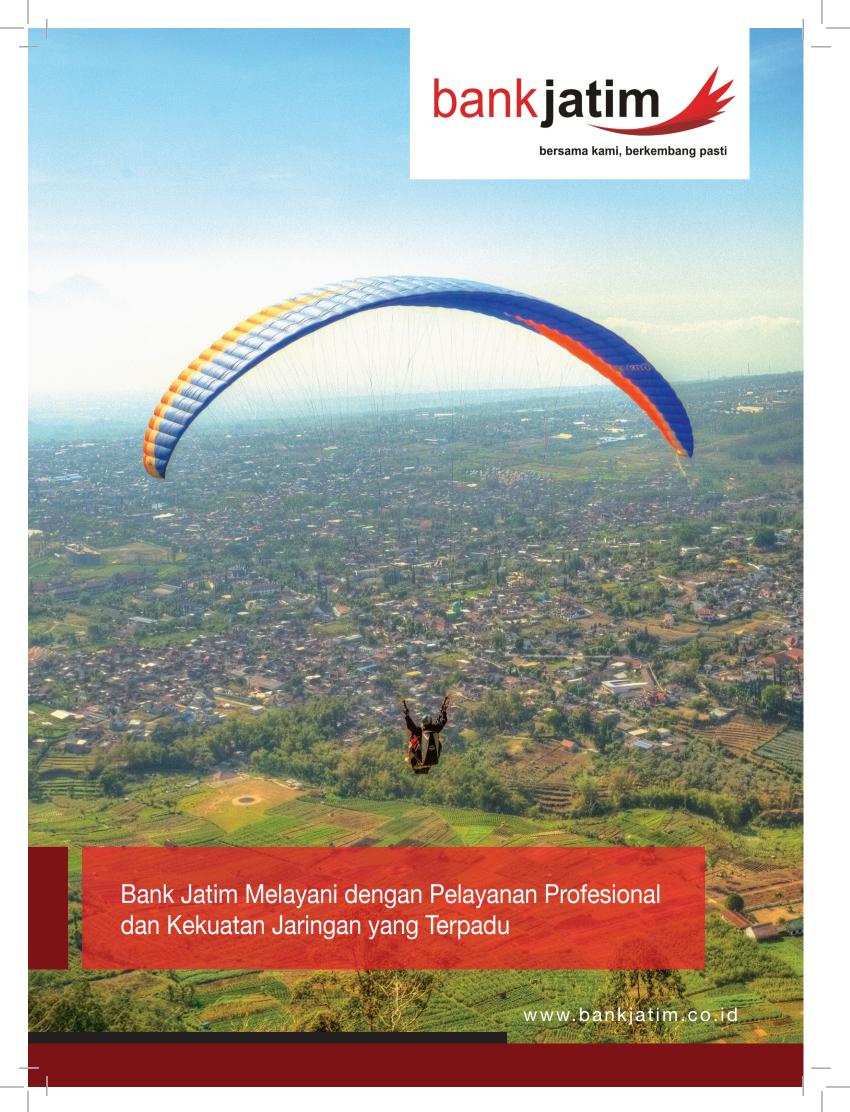
JATIM FAIR 2013: AJANG PERKUAT PASAR DALAM NEGERI





BANK JATIM JAWARA

INDONESIA BANKING AWARD 2013



Profesionalisme Saja Tidak Cukup

EKO ANTONO, Direktur Operasional

PROFESIONALISME saja tidak cukup. Diperlukan pemahaman terhadap *lifestyle* konstruktif-positif untuk kemudian diikuti tindakan nyata. Begitu setidaknya inti pesan yang dinyatakan oleh Gubernur Jawa Timur Dr Soekarwo dalam sambutannya pada pembukaan acara Jalan Sehat dalam rangka HUT Kemerdekaan RI ke-68 dan HUT Bank Jatim ke-52 di Kantor Pusat Bank Jatim belum lama ini.

Gubernur Jawa Timur yang akrab dipanggil Pakde Karwo ini dengan tegas menyatakan, masalah fraud yang terjadi di Bank Jatim akibat dari lifestyle pegawai yang berubah. Perubahan perusahaan dari kecil yang lantas membesar dan semakin besar, sedikit banyak memengaruhi sebagian karyawan. Maka, kalau ada pegawai yang mulai pulang larut malam karena suka nongkrong, kongkow, hendaknya yang lebih senior dan kawan se-ruangan, wajib mengamati untuk kemudian ditindaklanjuti dengan upaya-upaya persuasif. Kalau paginya lantas ngantuk karena malamnya melek, ini karena perubahan lifestyle yang tidak baik. Pada akhirnya lifestyle bisa memengaruhi moralitas seseorang, demikian Pakde Karwo.

Jadi, sekali lagi, sebagaimana ditegaskan Pakde Karwo, profesionalisme saja tidak cukup, perlu mempertahakan *lifestyle* yang sudah konstruktif-positif, agar perusahaan bisa berjalan dengan baik. Karena pada akhirnya profesionalisme lama-lama akan tergerus karena perubahan *lifestyle* yang tidak baik itu.

Dikaitkan dengan prinsip operasionalisasi sebuah perusahaan, optimalisasi bisa berjalan efektif jika karyawan sebagai operator selain dilandasi dengan aturan berdasarkan rencana bisnis yang sudah digariskan perusahaan, juga harus diimbangi dengan moral yang baik didukung segenap komponen perusahaan. Jika hal itu diabaikan, maka bisa dipastikan perusahaan akan berjalan tidak efektif. Dan jika terus dibiarkan, sudah bisa dipastikan perusahaan akan berjalan gontai dan pada akhirnya merugi adalah kata akhirnya.

Jadi, apa yang sudah berjalan baik selama ini, hendaknya bisa dipertahankan, syukur-syukur bisa lebih ditingkatkan.

Di tengah gejolak perekonomian dunia yang cenderung terdegradasi, kita wajib terus berupaya untuk meningkatkan mekanisme kinerja sehingga sasaran yang ditargetkan sesuai rencana bisnis perusahaan bisa dicapai setara ekspektasi.

Apa yang sudah dicapai Bank Jatim dengan prestasi yang cukup moncer selama ini, seperti aset yang dimiliki mencapai Rp 33 triliun dengan pertumbunan sebesar 13 prosen, wajib kita jaga bersama. Untuk kemudian kita tingkatkan lagi, sehingga kita bisa menjadi *bank*

regional champion
Apalagi dengan akan
dibukanya 60 kantor cabang
pembantu. Tentu butuh
persiapan untuk pranatanya
dan tenaga-tenaga terlatih, tidak
saja yang siap berprofesional,
namun juga yang dilandasi sikap
moral terpuji.

Setiap tahun kita akan membuka rata-rata 50 kantor cabang pembantu. Untuk itulah sikap moral yang baik - selain profesionalisme - sangat diperlukan. Dengan sikap moral yang baik, untuk melangkah ke jenjang berikut, diharapkan akan lebih mudah. (*)



DARI Redaksi



EDISI 77 TAHUN KE-VII OKTOBER 2013

SUSUNAN REDAKSI

Pelindung
Direksi Bank Jatim
Diterbitkan Oleh
Bank Jatim
Berdasarkan
Sk Direksi

Ketua Dewan Redaksi

Rudie Hardiono

Pemimpin Umum/Redaksi

Zulkifli A. Gani

Redaktur Eksekutif

Ida Martiningsih Ananto Wahyu H.

Redaktur Pelaksana

Amang Mawardi

Staf Redaksi

Ahad Sudjono, Karyanto (news editor) Arya Pramudya, Sarinastiti

Iklan

Mushadi

Alamat Redaksi

JI Basuki Rahmad 98-104

Telepon

031-5310090 pes. 365.

e-mail:

terpercaya.majalah@yahoo. com, humas@bankjatim.co.id, majalahbankjatim@bankjatim.co.id

Hasil Kinerja Positif

DI tengah geliat perekonomian domestik yang melemah, Bank Jatim mencatat pertumbuhan kinerja positif. Laba bank pembangunan daerah (BPD) tersebut melesat tajam. Hingga akhir September 2013, Bank Jatim mencetak laba sebelum pajak sebesar Rp 948.5 miliar. Jumlah keuntungan ini melejit 34,69 persen ketimbang laba sebelum pajak pada kuartal III 2012 sebesar Rp 704,2 miliar. Pencapaian laba ini didukung pendapatan bunga bersih yang meningkat 21,61 persen (YoY), terutama diperoleh dari pendapatan bunga dari kredit sebagai merupakan kontributor terbesar. Pendapatan bunga dari kredit



ini, naik 11,36 persen atau ekuivalen Rp 208,7 miliar. Sedangkan penempatan di bank lain (simpanan berjangka), juga naik sebesar Rp 72,7 miliar atau 47,55 persen.

Sebenarnya, ekspansi ke sektor manufaktur ini, baru pertamakali dilakukan. Divisi Bisnis Menegah dan Korporasi Bank Jatim, mengucurkan kredit modal kerja (KMK) kepada PT Pelangi Indah Canindo (PIC) Tbk sebesar Rp 170 miliar. Penandatanganan kredit, dilakukan di Ruang Semeru Bank Jatim, antara Dirut Bank Jatim Hadi Sukrianto bersama Dirut PT PIC Tbk, Ko Dandy dan Direktur Keuangan Rubyanto. Pembiayaan KMK di sektor manufaktur, pertama dilakukan sejak Bank Jatim berdiri. Ekspansi ke sektor industri manufaktur sebagai perluasan market, menjadi langkah awal Bank Jatim dalam menjawab tantangan setelah IPO. Tuntutan lainnya adalah, memperluas ekspansi kredit modal kerja ke berbagai sektor, yang selama ini didominasi bidang konstruksi. Sektor industri memiliki peluang yang bagus untuk mendapatkan fasilitas kredit modal keria.

Kabar gembira datang dari Kalimantan Barat. Nasabah Bank Jatim kembali mendapat hadiah, yang diselenggarakan Asosiasi Bank Pembangunan Daerah (Asbanda) yang sukses melaksanakan Undian Nasional Tabungan Simpeda Periode I Tahun XXIV-2013 bertajuk Panen Rejeki BPD, pada 3 Oktober 2013 di Pontianak Convention Center. Yang beruntung adalah, nasabah Bank Jatim Cabang Utama bernama Wiyono, warga JI Dukuh Kupang Surabaya mendapat hadiah Rp 500 juta. Sebelumnya, Undian Simpeda Nasional Periode -2 Tahun XXIII-2013 di Banjarmasin Maret lalu, nasabah Bank Jatim Cabang Kangean mendapat hadiah pertama.

Hari-hari ini, Azhar Hafiz Nasution merasa bangga. Sebab, Pemimpin Divisi TI Bank Jatim ini, baru saja menerima penghargaan Asean Honoree 2013 yang diselenggarakan CIO (Chief Informarion Officersin) di Vietnam. Penghargaan bergengsi itu, diserahkan Patrick J Mc Govern sebagai Founder & Chairman International Data Group di Ho Chimin City, pada 25 September 2013. Mereka yang bisa diikutkan dalam seleksi ini, secara pribadi minimum sudah delapan tahun menjadi IT Head (Kepala TI). Dari sekitar 500 anggota CIO se Asean yang diwawancarai, tersaring sekitar 40 orang, termasuk Hafiz Nasution. "Alhamdulillah, saya bangga mendapat penghargaan itu karena sekaligus membawa nama Bank Jatim di tingkat ASEAN. Kebanggaan lain secara pribadi, ada pengakuan. Karena juri yang independen dan tingkat internasional," ungkapnya. Selamat, Pak Hafiz. (*)

.content



SEKAPUR SIRIH

Profesionalime Saja Tidak Cukup

6

LAPORAN

UTAMA

Bank Jatim Jawara Indonesia Banking Award 2013

LAPORAN UTAMA

Nasabah Cabang Utama Raih Hadiah Uang Rp 500 Juta

KILAS BANK JATIM

Laba Bank Jatim Tembus Rp 948,5 M

KILAS JATIM

JATIM Fair 2013 Ajang Perkuat Pasar Dalam Negeri

KILAS JATIM

To be Professional by Service Excellence Bank Jatim

BEASISWA

Berkah Bagi Yatin, Ketiga Anaknya Terima Beasiswa

KILAS BANK JATIM

Investasi Rp 5,7 M, Bangun Gudang Komoditas

36

UMKM

Dari Coba-coba, Menuai Sukses



JUARA • Rudie Hardiono (paling kanan) saat menerima penghargaan Indonesia Banking Award 2013.

Bank Jatim Jawara Indonesia Banking Award 2013

Risk Management Studies Indonesia menggelar penganugerahan Indonesia Banking Award 2013. Sebanyak 29 bank terpilih dalam penganugerahan yang dibagi berdasarkan 10 kategori. Bank Jatim dinobatkan menjadi jawara dalam kategori Bank Pembangunan Daerah (BPD) dalam Indonesia Banking Award 2013. Penghargaan diterima Direktur Kepatuhan Bank Jatim, Rudie Hardiono, di Hotel Kartika Chandra, Setiabudi, Jakarta Selatan (1/10).

Ketua Persatuan Bank-bank Umum Nasional (Perbanas), Sigit Pramono, menilai, Indonesia Banking Awards menjadi momentum bagi industri perbankan Indonesia untuk mengukur diri sejauh mana bisa bersaing di pasar yang semakin ketat. Itu sebabnya Tempo Media Group dan Centre of Risk Management Studies Indonesia memilih para pemenang berdasarkan kinerja keuangannya. Pemenang dipilih dari 10 kategori berdasarkan Bank Umum Kelompok Usaha (BUKU) dan jenis usahanya. Dari indikator tersebut Bank Jatim berhasil meraih penghargaan sebagai The Best Performance Banking 2013 untuk kategori Bank Buku 2 BPD.

"Bank Jatim menjadi juara I untuk ketegori BUKU II di kelompok BPD.
Layanan dan kinerja yang optimal yang ditunjukkan selama ini memang bukan untuk mencari penghargaan, melainkan lebih untuk kenyamanan dan kemudahan untuk semua nasabahnya. Namun adanya pihak yang mengapresiasi progres kinerja Bank Jatim, membuat jajaran direksi hingga karyawannya lebih bersemangat lagi untuk menjadi yang terbaik di Jatim bahkan di Indonesia," kata Dirut Bank Jatim Hadi Sukrianto sebagaimana dikutip beritajatim.com, Kamis (4/10).

Sementara Direktur Kepatuhan Bank Jatim, Rudie Hardiono, mengatakan bahwa penghargaan ini bisa dijadikan tolok ukur sejauh mana kinerja yang telah diusahakan selama ini dan sekaligus memberi semangat bagi Bank Jatim dalam menyongsong cita-cita menjadi Bank BDP Regional Champion di tahun 2014. (*****)

BERIKUT PEMENANG INDONESIA BANKING AWARD 2013

yang diselenggarakan Tempo Media Group dan Centre of Risk Management Studies Indonesia.

KATEGORI BUKU I BANK BPD

- 1. Bank Jambi
- 2. Bank Kalbar
- 3. Bank Sulteng

BANK BUKU I BANK SWASTA

- 1. Bank Bisnis Indonesia
- 2. Bank Himpunan Saudara 1906 Tbk
- 3. Bank Swadesi.

BANK BUKU I BANK SYARIAH

- 1. Panin Bank Syariah
- 2. Bank Mega Syariah

BANK BUKU II BANK BPD

- 1. Bank Jatim
- 2. Bank Papua
- 3. Bank Aceh

BANK BUKU II BANK SYARIAH

- 1. Bank Syariah Mandiri
- 2. Bank Muamalat

BANK BUKU II B ANK CAMPURAN

- 1. Bank KEB
- 2. Bank Woori
- 3. Bank Sumitsomo Mitsui dan Bank Chinatrust

BANK BUKU II BANK SWASTA

- 1. Bank Mestika Dharma
- 2. Bank Bukopin
- 3. Bank Victoria

BANK ASING

- 1. HSBC
- 2. Citibank
- 3. JPMorganchase

BANK BUKU III

- 1. Bank BTPN
- 2. Bank BJB
- 3. Panin Bank

BANK BUKU IV

- 1. Bank BCA
- 2. Bank BRI
- 3. Bank Mandiri



Nasabah Cabang Utama Raih Hadiah Uang Rp 500 Juta

SOSIASI Bank Pembangunan Daerah (Asbanda) sukses melaksanakan Undian Nasional Tabungan Simpeda Periode I Tahun XXIV-2013. Tajuknya Panen Rejeki BPD pada 3 Oktober 2013 di Pontianak Convention Center (PCC), Kalimantan Barat. Nasabah Bank Jatim kembali mendapat hadiah Rp 500 juta. Undian Simpeda Nasional periode sebelumnya Tahun XXIII-2013 di Banjarmasin bulan Maret Ialu, nasabah Cabang Kangean juga mendapat hadiah ke-1. Lalu Periode Ke-1 XXIV-Tahun 2013 bulan Oktober



BERUNTUNG • Direktur BMK Bank Jatim Djoko Lesmono (kiri) menerima secara simbolis hadiah Ke-1 Tabungan Simpeda dari Gubernur Kalbar Cornelis.

ini nasabah Cabang Utama bernama Wiyono warga Jalan Dukuh Kupang Surabaya yang beruntung mendapat hadiah Rp 500 juta.

Secara simbolis, Gubernur Kalimantan Barat Cornelis didampingi Dirut Bank Kalbar Sudirman HMY dan Ketua Umum Asbanda Eko Budiwiyono, menyerahkan hadiah Ke-1 kepada Direktur Bisnis Menengah dan Korporasi (BMK) Bank Jatim Djoko Lesmono.

Selanjutnya di acara yang sama, Djoko Lesmono juga menerima secara simbolis hadiah Ke-3 uang Rp 50 juta. Menurut informasi dari Pemimpin Divisi Dana Jasa&LN Revi Adiana Silawati, hadiah Ke-3 itu diraih nasabah Cabang Trenggalek atas nama Supini.

Selain meraih dua hadiah tersebut, nasabah Bank Jatim yang lain juga menerima hadiah Ke-4 sampai Ke-10, semua berupa uang tunai dan langsung ditransfer ke rekening masing-masing pemenang oleh petugas Asbanda. Termasuk hadiah yang diterima Wiyono dan Supini, semuanya sudah ditransfer ke rekening masing-masing setelah dipotong pajak 25 persen.

Kedua orang yang beruntung itu akan diundang secara khusus saat dilaksanakan penarikan undian Tabungan Simpeda Tingkat Regional Bank Jatim. Rencananya akan dilaksanakan November ini.

Menurut Revi panggilan sehari-hari Pemimpin Divisi Dana Jasa & LN, Undian Tabungan Simpeda Regional Bank Jatim yang bertajuk Kejar Bromo bulan Nopember, hadiahnya tidak berupa barang lagi. Diganti dengan uang tunai yang totalnya tetap Rp 6 miliar. "Hanya *grand prize* mobil Honda CRV yang diperebutkan semua cabang," jelasnya.

LEBIH BERMANFAAT UANG TUNAI

Melihat kenyataan pemberian hadiah berupa barang seperti kendaraan R-4 dan R-2, ternyata kurang efektif. Hadiah uang ternyata lebih bermanfaat, nasabah langsung memasukkan ke dalam tabungan sebagai cadangan biaya saat mereka membutuhkan.

Kejadian yang sangat memilukan terjadi saat nasabah dari Cabang Kediri yang memenangi *grand prize* Honda CRV. Bukannya senang mendapat hadiah mobil, tetapi malah susah karena harus membayar bea balik nama 25 persen dari harga kendaraan tersebut.

Waktu itu, janda penerima hadiah tersebut juga akan punya hajat menikahkan putera bungsunya dalam waktu dekat. Karena butuh biaya maka hadiah mobil tersebut dijual kepada tetangganya dengan harga Rp 150 juta.

Padahal harga di pasaran sekitar Rp 225 juta off the road. Tetapi apa mau dikata, dia tidak bisa menolak atas "tekanan" pembeli mobilnya, ditambah lagi janda Sumarmi kepepet biaya untuk menikahkan putra bungsunya.

Dari pengalaman inilah akhirnya Bank Jatim melakukan perubahan terhadap *customer reward* yang diberikan kepada penabung Simpeda Bank Jatim yang setia. Hadiahnya diganti dengan uang tunai sama seperti yang diberikan Asbanda. Lebih memberikan manfaat. (**ary**).

TABEL HADIAH TABUNGAN SIMPEDA BANK JATIM TAHUN 2013

Hadiah Ke 1	@ Rp 250 juta	untuk 4	orang pemenang
Hadiah Ke 2	@ Rp 200 juta	untuk 5	orang pemenang
Hadiah Ke 3	@ Rp 150 juta	untuk 7	orang pemenang
Hadiah Ke 4	@ Rp 100 juta	untuk 10	orang pemenang
Hadiah Ke 5	@ Rp 50 juta	untuk 20	orang pemenang
Hadiah Ke 6	@ Rp 10 juta	untuk 25	orang pemenang
Hadiah Ke 7	@ Rp 5 juta	untuk 30	orang pemenang
Hadiah Ke 8	@ Rp 2 juta	untuk 50	orang pemenang
Hadiah Ke 9	@ Rp 1 juta	untuk 100	orang pemenang



SEPTEMBER 2013

EMASUKI triwulan III, kinerja BJTM telah mencatatkan pertumbuhan yang cukup menggembirakan, baik dalam perolehan aset maupun pengumpulan Dana Pihak Ketiga (DPK). Aset BJTM per September 2013 tumbuh sebesar 8,09 persen YoY atau sebesar Rp 35,508,757 juta (unaudited). Perolehan aset tersebut terutama diperoleh dari peningkatan DPK sebesar 8,67 persen dan penyaluran kredit sebesar 15,34 persen. Beberapa ikhtisar keuangan penting mengenai kinerja keuangan Bank Jatim di bulan September 2013 adalah sebagai berikut:

NERACA (unaudited/ dalam jutaan rupiah)

Informasi	September 2012	September 2013	YoY (%)
Total Asset	32,850,811	35,508,757	8.09
Pinjaman yang diberikan	18,663,183	21,526,815	15.34
CKPN	(296,364)	(362,674)	22.37
Dana Pihak Ketiga	26,381,599	28,669,422	8.67
Giro	11,627,856	12,643,546	8.73
Tabungan	6,472,704	7,622,300	17.76
Deposito	8,281,039	8,403,576	1.47
Modal	4,601,999	4,610,333	1.9

Perolehan DPK sebesar Rp 28,669,423 juta. Angka ini tumbuh 8,67 persen (YoY). Adapun kontribusi terbesar pada perolehan DPK ini disumbang oleh jenis

- Simpanan Giro sebesar Rp 12,643,547 juta, tumbuh 8,74 persen (YoY):
- Dengan Kontribusi terbesar dari Giro Pemerintah sebesar Rp 9,968,989 juta, tumbuh 11,01 persen (YoY)
- Tabungan sebesar Rp 7.622.300 juta atau tumbuh 17,76 persen (YoY):
- Dengan kontribusi terbesar dari Tabungan Ku sebesar Rp 462,683 juta, tumbuh 40,83 persen (YoY) kemudian diikuti oleh
- Tabungan Simpeda sebesar Rp 6,768,590 juta, tumbuh 16,86 persen (YoY)
- Tabungan Haji sebesar Rp 171,085 juta, tumbuh 15,68 persen (YoY)

Sedang pada angka nasabah , sebanyak 2,582,115 orang telah menjadi nasabah BJTM, naik 29,01 persen persen YoY. Pada peningkatan jumlah nasabah ini, salah satu kontribusi tertinggi disumbang oleh jenis tabungan, khususnya jenis Tabungan Simpeda, yang naik 125.575 nasabah (YoY) atau sebesar 9,66 persen.

Jumlah penyaluran kredit per September 2013 sebesar Rp 21,526,816 juta. Angka ini naik 15,34 persen YoY. Kredit memberikan kontribusi kenaikan sebesar 60,62 persen terhadap total aset. Kontribusi terbesar pada penyaluran kredit disumbang oleh jenis:



- Kredit UMKM melalui Kredit Pundi Kencana tumbuh signifikan sebesar 104,16 persen atau menjadi Rp 425,7 miliar(September 2013)
- 2. Kredit KPR naik 68,63 persen atau sebesar Rp 941,4 miliar(September 2013)

LABA RUGI (dalam jutaan/ unaudited)

Informasi	September 2012	September 2013	YoY (%)
Pendapatan Bunga	2,086,696	2,391,366	14.60
Beban Bunga	(633,185)	(623,638)	-1.51
Pendapatan Bunga Bersih	1,453,511	1,767,728	21.61
Pendapatan Operasional Selain Bunga	251,491	333,391	32.56
Beban Operasional Selain Bunga	(1,003,941)	(1,164,423)	15.98
Beban Cadangan Kerugian penurunan nilai asset keuangan	(304,725)	(314,533)	3.21
Pendapatan (Beban) Operasional Selain Bunga	(752,450)	(831,032)	10.44
Laba Operasional	701,062	936,696	33.61
Laba Non Operasional	3,231	11,839	266.38
Laba Sebelum Pajak	704,293	948,535	34.67
Pajak	(176.073)	(267.462)	51.90
Laba Bersih	528.220	681.072	28,93

Dari sisi Laba Rugi, BJTM berhasil membukukan laba bersih sebesar Rp528,2 miliar September 2012 menjadi Rp 681,07 miliarpada September 2013 atau naik sebesar 28,93 persen. Sedangkan pada jurnal Pendapatan Bunga Bersih, naik naik sebesar 21,61 persen (YoY), hal ini terutama didapat dari :

- Pendapatan bunga dari kredit yang merupakan kontributor terbesar. Pendapatan bunga dari kredit ini naik 11,36 persen atau ekuivalen Rp 208,7 miliar
- Penempatan di bank lain (Simpanan Berjangka) yang naik sebesar Rp 72.7 miliar atau 47,55 persen

RASIO KEUANGAN SEPTEMBER 2013

Rasio	September 2013	September 2012
ROA	3.82%	3.17%
ROE	19.66%	18.86%
CAR	22.70%	25.24%
LDR	75.09%	70.74%
NIM	6.92%	6.55%
ВОРО	65.62%	70.02%
NPL Gross	3.13%	2.72%

Rasio keuangan September 2013 mengalami peningkatan, terutama terkait *profitable ratio*, antara lain:

- ROA, naik 0,55 persen
- ROE naik 0,8 persen
- NIM naik 0,37 persen

Selain itu, efisiensi perusahaan juga mengalami peningkatan dengan adanya penurunan BOPO sebesar 6,7 persen YoY. Dan sebagai informasi tambahan bahwa NPL Gross per September 2013 mengalami penurunan menjadi 3,13 persen dari posisi Juni 2013 pada 3,29 persen.

KOMPOSISI KEPEMILIKAN SAHAM BANK JATIM PER SEPTEMBER 2013

DAFTAR 10 BESAR PEMEGANG SAHAM BANK JATIM (DOMESTIK) PER 30 SEPTEMBER 2013

No.	NAMA	STATUS INVESTOR	JUMLAH LEMBAR SAHAM	% TERHADAP JUMLAH LEMBAR SAHAM PUBLIK
1	REKSA DANA PENYERTAAN TERBATAS SYAILENDRA MULTI STRATEGY FUND I	REKSADANA	158.000.000	5,30 %
2	PT MANDIRI SEKURITAS	AN. PERORANGAN INDONESIA	124.143.500	4,16 %
3	PT DANPAC SEKURITAS	AN. PERORANGAN INDONESIA	115.323.000	3,87 %
4	PT Taspen (Persero) – THT	ASURANSI	110.000.000	3,69 %
5	PT MNC SECURITIES	AN. PERORANGAN INDONESIA	107.000.000	3,59 %
6	PT Bahana Securities	AN. PERSEROAN TERBATAS	49.600.000	1,66 %
7	PT Mandiri Sekuritas	AN. PERORANGAN INDONESIA	34.641.500	1,16 %
8	PT Panin Sekuritas Tbk	AN. PERORANGAN INDONESIA	32.635.500	1,09 %
9	Saham Karyawan (ESA) Bank Jatim Tbk	AN. PERORANGAN INDONESIA	29.763.500	1,00 %
10	PT Mandiri Sekuritas	AN. PERORANGAN INDONESIA	27.522.500	0,92 %
	TOTAL	788.629.500	26,43 %	

DAFTAR 10 BESAR PEMEGANG SAHAM BANK JATIM (ASING) PER 30 SEPTEMBER 2013

NO	NAMA	STATUS INVESTOR	JUMLAH LEMBAR SAHAM	% TERHADAP JUMLAH LEMBAR SAHAM PUBLIK
1	JPMCB - NORGES BANK - 2157804128	INSTITUTION - FOREIGN	408.359.500	13,69 %
2	RBC IST S/A CIM DIVIDEND INCOME FUND	INSTITUTION - FOREIGN	175.000.000	5,87 %
3	SKANDINAVISKA ENSKILDA BANKEN MUTUAL FUND EQ EMERGING MARKETS DIVIDEND	INSTITUTION - FOREIGN	170.000.000	5,70 %
4	UBS AG LONDON BRANCH A/C IPB CLIENT SEG- REGATED 215723-4000	INSTITUTION - FOREIGN	127.673.500	4,28 %
5	BNY S/A WISDOMTREE EMERG MARKETS SMALL CAP DIV FD-2040084001	INSTITUTION - FOREIGN	86.275.500	2,89 %
6	CB INTL PLC (LUX BRANCH) S/A PERINVEST LUX SICAV	INSTITUTION - FOREIGN	40.000.000	1,34 %
7	BNYM SA/NV AS CUST OF EMPLOYEES PROVIDENT FUND-2039844119	INSTITUTION - FOREIGN	26.600.000	0,89 %
8	MORGAN STANLEY AND CO. LLC-CLIENT ACCOUNT	INSTITUTION - FOREIGN	25.000.000	0,84 %
9	SSB ZVY5 S/A SSGA ACT EMERG MRKT SMALL CAP SEC LNDNG QIB COMM TST FD – 2157564053	INSTITUTION - FOREIGN	21.325.500	0,71 %
10	BNYM SA/NV AS CUST OF WISDTREE EMER MKTS EQ INC FD-2040084013	INSTITUTION - FOREIGN	19.919.000	0,67 %
	TOTAL			36,87 %



Untuk jumlah kepemilikan seluruh saham seri B (milik masyarakat umum/ non pemda) adalah berjumlah 2.983.537.000 lembar. Untuk kepemilikan oleh investor domestik adalah berjumlah 1.723.882.371 lembar, dengan prosentase kepemilikan seluruh saham investor domestik terhadap jumlah lembar saham seri B adalah 57,78 persen. Sedangkan untuk kepemilikan oleh investor asing adalah berjumlah 1.259.654.629 lembar, dengan prosentase kepemilikan seluruh saham investor asing terhadap jumlah lembar saham seri B adalah 42,22 persen.

INFORMASI SAHAM

Dari sisi fundamental, performance saham BJTM dalam
kondisi yang prima. Dengan didukung pertumbuhan dari sisi laba
operasional dan non operasional,
penyaluran kredit dan pengumpulan DPK dengan didominasi
dana murah (giro dan tabungan),
BJTM senantiasa untuk berusaha menjaga kepercayaan dari
para shareholders dan stakeholdersnya. Berikut terlampir
perbandingan rasio saham sector
perbankan pada bulan September (sumber: Bloomberg)

TICKER	P/E	PBV	MKT CAP	SHARE PRICE
BJTM	6.43	0.98	5.37 T	360
BBTN	6.81	0.92	9.83 T	930
BJBR	6.51	1.54	8.73 T	900
BBKP	5.39	0.98	5.11 T	640
BBNI	8.89	1.67	75.99 T	4,075



Pergerakan saham Bank Jatim bulan September mengalami permintaan tertinggi di angka Rp 365 dan untuk closing tertinggi di angka Rp 360. Sedangkan untuk angka closing terendah diangka Rp 300. Untuk volume terbesar transaksi perdagangan tertinggi sebesar 77,296 M.

Pertanyaan dan masukan, dapat menghubungi : INVESTOR

RELATION UNIT

Telp: (031) 5310090-99

Bank Jatim Kantor Pusat Lantai 4

Ext: 472,469,468

BJTM Email: iru@bankjatim.co.id



KUARTAL III/2013

Laba Bank Jatim Tembus Rp 948,5 M

Di tengah lesunya geliat perekonomian domestik, laba Bank Jatim justru melejit. Di kuartal III/2013 laba itu tembus Rp 948,5 miliar. Jumlah keuntungan ini naik 34,69 persen ketimbang laba sebelum pajak pada kuartal III/2012 sebesar Rp 704,2 miliar.

Direktur Utama Bank Jatim, Hadi Sukrianto mengatakan, pencapaian laba didukung pendapatan bunga bersih yang meningkat 21,61 persen (YoY). Pencapain ini terutama diperoleh dari pendapatan bunga dari kredit yang merupakan kontributor terbesar. Pendapatan bunga dari kredit ini naik 11,36 persen atau ekuivalen Rp 208,7 miliar. Sedangkan penempatan di bank lain (simpanan berjangka), juga naik sebesar Rp 72,7 miliar atau 47,55 persen.

"Selain itu, efisiensi perusahaan juga mengalami peningkatan dengan adanya penurunan BOPO sebesar



KINERJA · Hadi Sukrianto memaparkan hasil kinerja Bank Jatim.

6,7 persen sejak September 2012 ke September 2013. "Untuk NPL Gross per September 2013 mengalami penurunan 3,13 persen dari posisi Juni 2013 pada 3,29 persen,"

paparnya Rabu (23/10).

Penyaluran kredit Bank Jatim pada kuartal III/2013 tumbuh 15,34 persen menjadi sebesar Rp 21,5 triliun. Sementara, penghimpunan dana

pihak ketiga (DPK) tumbuh 8,67 persen menjadi sebesar Rp 28,67 triliun. Kenaikan penyaluran kredit pada kuartal III/2013 bersumber dari kredit usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) melalui Kredit Pundi Kencana yang meningkat 103,82 persen atau menjadi Rp 425,7 miliar. Disusul kenaikan kredit pemilikan rumah (KPR) yang meningkat 68,63 persen ketimbang September 2012. Kredit KPR pada September 2013 sebesar Rp 941,4 miliar.

Hadi Sukrianto juga mengatakan, pihaknya akan terus berusaha meningkatkan penyaluran kredit khususnya di sektor-sektor yang dirasa aman bagi perseroan. "Kita terus fokus mengembangkan penyaluran kredit untuk menjaga kinerja secara umum. Kami terus memperkuat penyaluran kredit di sektor-sektor yang cukup aman seperti infrastruktur dan perdagangan. Sedangkan untuk sektor-sektor seperti transportasi dan manufaktur yang cukup berisiko kami tingkatkan kehati-hatian dalam penyaluran kreditnya," katanya.

Bank Jatim juga mulai selektif dalam menyalurkan Kredit Usaha Rakyat (KUR). Langkah ini untuk menekan rasio Non Performing Loan (NPL) atau kredit macet. Sebagai antisipasi, Bank Jatim sejak tahun ini meningkatkan agunan KUR dari semula 30 persen menjadi 60 persen dari total nilai pinjaman KUR. Selain itu, Bank Jatim juga mengerem penyaluran KUR pada tahun ini.

Hingga saat ini Bank Jatim didukung jaringan kantor sebanyak 41 cabang dan 103 cabang pembantu. Selain itu, juga didukung 154 kantor kas, 151 payment point, 58 kas mobil, 6 kas mobil ATM, 423 ATM, 1 ADM dan 47 office channeling. (kar/mus)

CSR Bank Jatim Bantu 300 Jamban Pamekasan

MELALUI kerjasama dengan Dinas Kesehatan Kabupaten Pamekasan, Bank Jatim membantu pembangunan 300 jamban senilai Rp 120 juta melalui program *Corporate Social Responsibility* (CSR).

Pemerintah daerah setempat, mencanangkan program dengan target *Milenium Development Goals* (MDGs) tahun 2015, yaitu meningkatkan akses air minum dan sanitasi dasar secara berkesinambungan , kepada penduduk yang belum mendapat akses air minum dan sanitasi dasar.

Diharapkan, bantuan itu bisa mendukung Program Sanitasi Total Berbasis Masyarakat (STBM) dengan tujuan akhir, masyarakat membuang kotorannya di jamban (*open defecation free*). **(mus)**





Penyerahan jamban mendukung Program Gardu Baja (Gerakan Terpadu Bangun Jamban)



JATIM FAIR 2013

Ajang Perkuat Pasar Dalam Negeri

JATIM Fair 2013 kembali digelar di Grand City Surabaya. Pameran tahunan yang diselenggarakan untuk memeriahkan Hari Jadi Provinsi Jawa Timur ke 68 tersebut dimaksudkan memperkuat perdagangan dan pasar dalam negeri. Usai membuka Jatim Fair 2013, Gubernur Soekarwo didampingi Dirut Bank Jatim Hadi Sukrianto mengunjungi stan Bank Jatim.



KILAS IATIM

SOEKARWO saat pembukaan Kamis (3/10) malam mengatakan, menyikapi kondisi ekonomi global saat ini secara tidak langsung akan memengaruhi Indonesia khususnya di Jatim. Kondisi tersebut memerlukan kerja keras pemerintah, salah satu upayanya dengan penyelenggaraan Jatim Fair ini.

Ditegaskan, Jatim Fair 2013 mempertemukan para pedagang, pengusaha, investor dan pembeli dari dalam maupun luar negeri. "Krisis ekonomi global tidak hanya memengaruhi perekonomian Indonesia, tetapi juga Jatim. Sebab hal ini bisa memengaruhi harga berbagai barang kebutuhan masyarakat yang terus naik," jelasnya. Selain itu dimaksudkan untuk memperkenalkan dan mempromusikan potensi produkproduk jasa, inovasi terbaru kepada kalangan dunia usaha dan masyarakat sekaligus sebagai tolak ukur daya saing produk.

Beberapa hari yang lalu, sambung Pakde Karwo, bank sentral Amerika berencana mengurangi peredaran uang hingga mencapai USD 5 hingga 15 miliar di seluruh dunia. Kondisi ini membuat nilai tukar rupiah terhadap dollar AS semakin lemah, hingga nilainya menembus Rp 12.000/USD. Padahal sebelumnya hanya Rp. 9.300/USD.

Gubernur Soekarwo juga berharap, pameran ini disamping mampu memperkuat pasar dalam negeri juga sebagai bagian memperkuat kemandirian ekonomi di Jatim. Tetapi hal itu juga tetap diimbangi Jatim dengan mempertahankan hubungan internasional guna memperkuat pasar ekspor. "Oleh sebab itu Pemprov Jatim mengucapkan terimakasih kepada pengusaha dan para UMKM di Jatim yang telah memperkuat perdagangan dengan 24 provinsi di Indonesia," ujar gubernur.

Dijelaskan, Jatim Fair juga sebagai persiapan Jatim menjelang era Asean Free Trade Area (AFTA) 2015. Oleh karenanya, Pakde Karwo minta para peserta, khususnya UMKM agar menampilkan produk-produk, potensi, meningkatkan kualitas, dan mengemas produk sehingga bisa bersaing dengan luar negeri. Sebab, dalam AFTA kualitas produk Jatim harus mampu bersaing dengan produk Asean plus, seperti China, Jepang, Korea dan India.

Jatim Fair yang berlangsung sepuluh hari itu diikuti 574 stan terdiri 7 stan dari negara-negara sahabat, 12 stand dari Provinsi Tian Jian China, 10 provinsi lain di Indonesia yang bergabung di Dekranasda Jogjakarta, Maluku, Sumatera Utara, Disperindag Kalimantan Selatan, Kabupaten Hulu Selatan, UMKM Kota Cirebon, Dispora Kalimantan Timur, Banten dan Disperindag Kalimantan Tengah. Kemudian disusul 29 pemerintah kabupaten/kota di Jatim, 30 SKPD Prov Jatim, 10 BUMN/BUMD se Indonesia, 20 stan kantor perwakilan dagang dan kalangan swasta dari berbagai daerah di Indonesia. (kar/mus)



SAMBANGI STAN • Pakde dan Bude Karwo didampingi Hadi Sukrianto saat berada di stan Bank Jatim.

To be Professional

by Service Excellence Bank Jatim

SUB Divisi Service Excellence, Corporate Secretary Bank Jatim kembali membuat gebrakan untuk meningkatkan standar layanan bagi petugas frontliner. Bekerjasama dengan Divisi SDM Bank Jatim diselenggarakan "Seminar Sehari Bersama OQ Modelling - Okky Asokawati" yaitu pelatihan untuk sosialiasi prosedur dan tata kerja pelayanan nasabah guna memenuhi keterampilan pegawai Bank Jatim dalam memberikan pelayanan yang sesuai standar.

Seminar yang diadakan pada hari Sabtu (24/8) di Ruang Bromo lantai 5 Kantor Pusat Bank Jatim tersebut, diikuti oleh 150 peserta yang terdiri dari PBO 11 Cabang Project Layanan (Cabang Utama, Perak, Soetomo, HR. Muhammad, Sidoarjo, Gresik, Malang, Jember, Kediri, Madiun dan Jakarta), Pemimpin Cabang Pembantu area Cabang Utama, Soetomo, Perak, Sidoarjo dan Gresik, Penyelia Pelayanan Nasabah dan Teller seluruh Cabang Induk, staf Service Assistance Cabang Induk,

dan staf Teller Cabang Induk.

Pada acara yang juga telah mendapat dukungan penuh dari Jajaran Direksi Bank Jatim ini, Bank Jatim menggandeng Okky Asokawati sebagai narasumber karena memana diakui sangat berkompeten dibidangnya. "Okky Asokawati telah dikenal publik dan kompeten dibidangnya seperti dunia modelling, iklan, presenter, hingga dalam dunia pers. Adapun lembaga OQ Modelling yang didirikannya mempunyai visi membentuk pribadi untuk memiliki konsep diri serta kepercayaan diri yang positif, itulah alas an mengapa kita bekerjasama dengannya, "jelas Lerem Pundilaras, Pimsubdiv Servive Excellence Bank Jatim.

Secara garis besar pada seminar tersebut ada 2 materi yang dipaparkan kepada peserta pelatihan yaitu, How to be profesional dan Understanding profesional appearance.

Pelatihan dimulai dengan mengenal tipe-tipe kepribadian, karena kepribadian tercermin dari sikap, perilaku, dan tutur kata seseorang. Banyak orang yang belum mengenal diri sendiri sehingga sering bersikap diluar kontrol dan berperilaku diluar kesadaran diri. Untuk itu, pengenalan terhadap diri sendiri sangat penting agar seseorang dapat menempatkan diri dalam setiap suasana dan diterima oleh berbagai pihak di berbagai macam lingkungan.

Tujuan dari pengembangan kepribadian memungkinkan peserta untuk menciptakan keserasian hubungan dalam lingkungan pergaulan karena peserta mempunyai konsep diri yang tepati yang dapat membantu seseorang untuk menyadari sisi positif dan negatif dirinya.,

Inti dari pelatihan ini adalah mempelajari cara memahami diri (baik fisik maupun moral) serta tatacara dan etika pergaulan. Setelah mengikuti pelatihan pengembangan kepribadian ini, peserta diharapkan dapat memiliki kemampuan mengendalikan diri sendiri, baik dari segi sikap, perilaku, dan tutur kata, serta mampu berinteraksi dan berkomunikasi dengan orang lain (kolega, atasan, nasabah maupun relasi) dengan baik. Dalam materi ini juga diajarkan tentang menumbuhkan



rasa percaya diri, arti sikap melayani, cara membuat orang lain merasa penting, sampai dengan hukum untuk mencapai kesuksesan serta etos kerja.

Disamping itu, pada seminar ini juga diajarkan bagaimana menjaga penampilan fisik dan sikap perilaku agar terlihat menarik, meyakinkan, dapat dipercaya, edukatif, sopan dan ramah. Hal ini karena penampilan merupakan sarana komunikasi dan membuat citra dan kesan tersendiri bagi seseorang. Selain itu dibahas pula tentang pentingnya kebersihan dan kerapian badan serta busana, tata rambut dan tata rias beserta accessories sampai dengan diberikan beberapa tips tampil profesional.

Disimpulkan oleh Lerem Pundilaras, bahwa seminar ini diselenggarakan untuk membantu pegawai agar menjaga diri berperilaku positif, penuh percaya diri dan dapat tampil meniadi pribadi profesional dan agar image sebagai pegawai Bank Jatim benar-benar melekat dan tumbuh dalam diri seluruh frontliner Bank Jatim. Disampaikan pula bahwa standar layanan dan penampilan bukan hanya diperuntukkan kepada frontliner saja namun kepada seluruh pegawai Bank Jatim. Secara garis besar, Service Excellence sangat mendukung dan berupaya agar Bank Jatim dapat memenuhi pilar ketiga BPD Regional Champion di tahun 2014 yaitu agar Bank Jatim memiliki kualitas SDM profesional dan untuk meraih pelayanan terbaik yang diberikan sesuai standar mutu yang memuaskan dan sesuai harapan atau melebihi harapan nasabah Bank Jatim. (Lni/cap)





FOTO: HUMAS JATIM

RESMIKAN • Gubernur Soekarwo memukul gong tanda dibukanya East Java Shopping & Cultural Carnival (EJSCC) di Supermall PTC Surabaya

EJSCC Buka Peluang Explore East Java

EAST Java Shopping and Cultural Carnival (EJSCC) tahun 2013 dibuka di Atrium Supermall Pakuwon Indah Surabaya, Jumat (4/10) malam. Gubernur Jatim Soekarwo mengharapkan seluruh jalur perdagangan dan industri yang ada di Jatim agar terlibat dalam kegiatan EJSCC pada tahun 2014 mendatang. Sebab, kalau tidak terlibat akan memperlambat masuknya uang dalam perdagangan dan industri di Jatim.

"Dalam EJSCC para pembeli bisa memanfaatkan kegiatan ini untuk berbelanja dan memperoleh diskon hingga 70 persen sementara para pengusaha bisa meningkatkan dagangannya. Kalau ini terus digerakkan maka peluang pasar akan naik, industri naik, yang berdampak pada penurunan pengangguran di Jatim," ujar qubernur.

Kegiatan EJSCC didukung oleh lima asosiasi antara lain Asosiasi Pengelola Pusat Belanja Indonesia (APPBI) DPD Jatim, Perhimpunan Rumah Sakit Seluruh Indonesia (Persi) Jatim, Asosiasi Pengusaha Kafe dan Restoran Indonesia (Akrindo) Jatim, dan Asosiasi Hotel Bintang 3, 4, dan 5 Jatim, serta Asosiasi Pengusaha Retail Seluruh Indonesia (Aprindo) Jatim.

Tahun ini EJSCC dilaksanakan untuk ketiga kalinya yang sekaligus satu rangkaian dengan Peringatan Hari Jadi ke 68 Provinsi Jatim Tahun 2013. Tema Hari Jadi ke-68 Provinsi Jatim Tahun 2013 adalah "Jawa Timur Makin Mandiri Sejahtera Bersama Wong Cilik".

Penyelenggaraan EJSCC 2013 merupakan kegiatan pemberian diskon hingga 70 persen di seluruh mall, plaza, hotel, dan kafe di Jatim secara khusus di Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Batu, Kediri, dan Madiun dilaksanakan 1-31 Oktober 2013. Selain itu, EJSCC dititikberatkan pada lima kegiatan yakni wisata belanja, kuliner, budaya, kesehatan dan investasi yang dirangkum menjadi *Explore East Java*. Para pembeli juga memperoleh kesempatan mendapat hadiah total Rp 250 juta yang diundi tanggal 3 November 2013. (kar)



Keuntungan call center dalam bisnis perbankan

ENJAGA hubungan yang baik dengan nasabah atau konsumen merupakan hal yang penting bagi perusahaan. Mungkin seringkali banyak orang mengabaikan hubungan yang baik antara perusahaan dan nasabah atau konsumen. Tetapi justru membina hubungan yang baik merupakan salah satu bukti dari keberhasilan service yang dilakukan oleh perusahaan. Dengan adanya service yang memuaskan bagi nasabah atau konsumen, maka konsumen atau nasabah tidak akan terpikir untuk mencoba pelayanan dan produk yang ditawarkan oleh perusahaan lain.

Keberhasilan dalam membina hubungan baik dengan nasabah atau konsumen sesungguhnya merupakan hal yang dapat mendatangkan keuntungan bagi kedua belah pihak. Beberapa keuntungan dalam bisnis yang bisa didapatkan dari Customer Relationship Management (CRM) adalah:

Menciptakan pelayanan jasa yang lebih baik

Hubungan yang tercipta antara perusahaan dan konsumen akan membuat komunikasi menjadi lebih baik. Dengan adanya hubungan yang sudah akrab antara perusahaan dengan konsumen, maka pelayanan yang diberikan pun akan lebih baik karena telah terbentuk rasa saling percaya antara perusahaan dan konsumen.

Membuat fasilitas call-center menjadi lebih efisien

Dengan adanya hubungan yang baik antara perusahaan dan konsumen, maka fasilitas call-center yang ada pada perusahaan bukan hanya menawarkan produk kepada konsumen tetapi dipergunakan untuk membina dan mempertahankan hubungan yang baik dengan konsumen serta menawarkan produkproduk baru.

Membuat cross selling menjadi lebih efektif

Dikatakan bahwa CRM bisa membuat cross selling menjadi lebih efektif karena adanya database yang terintegrasi. Dengan adanya database tersebut, maka tanpa ditanya, kita telah mengetahui secara otomatis mengenai produk apa yang telah dimiliki oleh konsumen ataupun produk yang belum ia beli dari keseluruhan rangkaian produk yang kita pasarkan. Selain itu, dengan adanya hubungan yang baik antara perusahaan dengan nasabah atau konsumen, maka kita mengetahui lebih banyak mengenai profil nasabah atau konsumen, sehingga kemungkinan kita untuk melakukan kesalahan sasaran dalam memasarkan produk menjadi sangat kecil.

Membina Hubungan Dengan

Nasabah Atau Konsumen

Dengan adanya CRM maka hubungan antara perusahaan dengan nasabah atau konsumen lebih terjalin, misalnya dengan mengadakan acara gathering atau talkshow dengan memberikan gimmicks atau hadiah yang akan menarik konsumen atau nasabah untuk tetap loyal pada perusahaan. Selain untuk menjaga loyalitas, dalam acara tersebut, kita juga dapat memperkenalkan produk atau layanan jasa lainnya kepada nasabah atau konsumen kita.

Meningkatkan keuntungan bagi konsumen

Dengan adanya hubungan yang baik, bukan hanya perusahaan yang akan memperoleh keuntungan, tetapi konsumen juga akan mendapatkan keuntungan. Keuntungan yang diperoleh nasabah atau konsumen juga bermacam-macam, misalnya harga khusus yang diberikan oleh perusahaan dan mendapatkan pelayanan ekstra karena telah menjadi pelanggan atau nasabah perusahaan tersebut dalam waktu yang cukup lama

Call center menjadi contact center

Banyak kalangan meninggalkan call center menjadi contact center. Kenapa? Karena pada kenyataannya, call center sering melakukan pekerjaan yang lebih dari sekedar menangani panggilan telepon. Itulah sebabnya digunakan istilah lain seperti "contact", "transaction", atau "interaction".

Salah satu pekerjaan lebih dari staf call center adalah fungsi marketing. Banyak sekali perusahaan yang berhasil meningkatkan omset bisnisnya, berkat kepiawaian para staf call center dalam melayani pelanggan. Seorang pelanggan yang awalnya hanya membeli satu, bisa saja berubah menjadi dua, tiga, atau lebih, setelah mendapatkan layanan istimewa dari petugas call center. Mereka puas, karena staf memberikan penjelasan yang gamblang, ramah dan memberikan banyak informasi penting. Dalam sejumlah industri, para pejabat di bidang call center, menjelma menjadi 'artis' baru yang sedang naik daun. Dulu mereka hanya berada di balik layar dan dianggap sebelah mata. Sekarang tidak lagi. Peran mereka tidak kalah pentingnya dengan divisi lainnya.

Seorang manajer bidang call center, harus memiliki pengetahuan dasar memadai dalam mengelola bidang ini. Pengetahuan itu diantaranya adalah soft skill, pengetahuan yang tepat sesuai dengan layanan yang ditawarkan organisasi (hard skill), dan juga technical operations management skill.



Memasarkan nilai dan peran call center

MANAJEMEN menjadi salah satu kunci keberhasilan call center. Jika ia baik, maka semuanya akan baik. Oleh karena itu, setiap perusahaan wajib mempelajari call center, jika ingin memiliki layanan telepon pelanggan yang memuaskan. Fungsi call center akan amat sangat signifikan ketika mereka dapat bekerja dengan sistematis, kolaboratif, dan akurat. Sebuah call center memiliki potensi besar memberikan kontribusi kepada perusahaan. Biasanya kontribusi itu terbagi dalam tiga tingkatan yang berbeda, yaitu:

EFISIENSI yaitu mengoperasikan call center pada tahap yang sangat efisien dan mencapai parameter-parameter tujuan yang telah ditentukan

MEMBERIKAN NILAI KEPUASAN

PELANGGAN yaitu dengan memenuhi dan membantu pelanggan sesuai kebutuhan mereka masing-masing serta menyuarakan kepentingan pelanggan (voice of customer)

MENUNJANG SELURUH KEGIATAN
ORGANISASI yaitu melalui channel call
center itu sendiri.

Banyak perusahaan hanya fokus pada tingkat manfaat yang pertama saja yaitu efisiensi, sehingga seringkali yang terjadi justru menjadi tidak efisien karena kehilangan manfaat strategis lainnya.

Jika kita melihat tiga tingkatan kontibusi ini, seharusnya perusahaan lebih serius dalam menyiapkan tim call center.

Berkah Bagi Yatin, Ketiga Anaknya Terima Beasiswa



BERKAH • Pemimpin Cabang Sidoarjo Tri Ujiarti dan Kepala Bagian Umum Sarib (kiri) foto bersama Langgeng, Satria dan Adis, seusai upacara bendera. (ist)

Pemimpin Cabang Sidoarjo Tri Ujiarti menyerahkan bea siswa kepada tiga orang bersaudara yang masuk nominasi siswa berprestasi. Penyerahan itu dilakukan saat upacara 17 Agustus untuk memperingatan HUT RI Ke- 68 dan Bank Jatim Ke 52.

IGA anak putra keluarga berbahaqia Yatin dan Sulasih istrinya yang pertama bernama Suhadaya Langgeng pelajar SMAN II Sidoarjo, kedua Satria Adiluhung pelajar SMPN Il Sidoarjo kelas III dan yang bungsu anak perempuan bernama Adis Tyasih siswa VI di SDN Sidokare, Sidoarjo.

Ketiganya masuk nominasi sebagai anak berprestasi putra-putri karyawan Bank Jatim karena nilai rapornya memenuhi standar yang ditentukan Bank Jatim. Untuk tingkat SLTA atau yang sederajad 8,5, SMP/ Sederajad 9,30 dan tingkat SD 9,50.

Menurut informasi saat upacara penyerahan bea siswa kepada pelajar berprestasi di Kantor Pusat, untuk tahun ajaran 2012-2913 panitia pemilihan putra=putri karyawan berprestasi

di seluruh Jawa Timur sebanyak 193 anak. Tiga diantaranya Langgeng dan kedua adiknya

Saat penyerahan bea siswa kepada putra-putri salah seorang Parmubakti Cabang Sidoarjo, Tri Ujiarti terlihat gembira. Dan berpesan kapada ketiga anak itu untuk belajar lebih giat lagi, agar tercapai apa yang dicita-citakan.

Pengalaman ini mengingatkan kepada Pemimpin Cabang Sidoarjo yang asli Blitar. Salah satu putri semata wayangnya juga pernah menerima bea siswa dari Bank Jatim sekitar tahun 2009 lalu.

Kini Laras nama panggilan salah satu putri Tri Ujiarti, telah lulus dari fakultas kedokteran Unair dan ditempatkan di RSUD Pare-Kediri, sebelumnya bertugas di Pacitan.

Yang membuat Yatin merasa gem-

bira, kedua putranya Langgeng dan Satria pernah mendapat bea siswa dari Bank Jatim. Suhadaya Langgeng tiga kali berturut menerima bea siswa. Lulus SD, SMP dan terakhir

Sedangkan Satria Adiluhung juga dua kali berturut-turut menerima bea siswa dari Bank Jatim. Yaitu lulus SD dan SMP. Sementara si bungsu Adis Tyasih baru pertama kali..

Yatin mengatakan bahwa semua itu adalah anugerah dari Allah Swt, yang memberikan rahmad kecerdasan bagi ketiga anaknya. Oleh karena itu dia bersama keluarganya mengucap syukur atas karunia pemberian bea siswa dari Bank Jatim bagi ketiga anaknya.

"Anak-anak itu hanya belajar malam hari dan pagi sebelum sholat subuh. Mereka sudah terbiasa. Tidak pernah ikut les, belajarnya mandiri dirumah. Saya hanya membelikan anak-anak sebuah laptop untuk sarana belajarnya," jelasnya.

Meski terpilih sebagai siswa berprestasi versi Bank Jatim dengan standar yang begitu tinggi yatin mengatakan bahwa Langgeng, Satria dan Adis belum pernah meraih ranking terbaik di sekolahnya. "Namun selama mereka sekolah selalu naik kelas, dan lulus semuanya," katanya.

Langgeng, lanjut
Yatin, sekarang melanjutkan kuliah di Universitas Muhammadiyah
Sidoarjo dan magang di
Unit Syariah Bank Jatim.
Sedangkan kedua
adiknya Satria masuk
di SMA Swasta. Karena
salah pilihan daftar di
dua SMA Negeri tidak
masuk daftar.

Yatin memang terbilang keluarga bersahaja. Pagi hari dia bekerja sebagai pramubakti di Cabang Sidoarjo. Pulang kerjapun tidak pernha mengenal waktu. Saat belajar ketiga anaknya itu hanya ditunggui ibunya di rumah.

"Untuk menambah kebutuhan rumah tangga istri saya buka warung pracangan di rumahnya perumahan Sidokare. Maklum kami berdua harus membiayai sekolah anakanak," paparnya. (ary).



TAHAP AWAL ADA 45 UNIT, TERSEBARDI GERBANGKERTASUSILA

Rebut Market UKM, November Bank Jatim Luncurkan Unit Mikro

FOKUS Bank Jatim membina para pelaku usaha mikro dan kecil (UKM), kian serius. Sejalan dengan salah satu misinya mendorong pertumbuhan ekonomi daerah serta ikut mengembangkan usaha kecil dan menengah, Bank Jatim kini hadir dengan Unit Mikro. Unit tersebut segera diluncurkan November tahun ini, menyusul persiapan persiapan infrastruktur hingga SDM.

Dalam tahap awal, Unit Mikro Bank Jatim akan diluncurkan 45 unit yang tersebar di wilayah Gerbang Kertasusila. Meliputi Surabaya, Sidoarjo, Lamongan, Gresik, Babat, Mojokerto, Jombang, Kediri, dan Madiun dengan sistem implant di Kantor Cabang dan Capem wilayah setempat. Selain potensial, wilayah tersebut dipilih dengan pertimbangan dekat dengan Kantor Pusat. Sehingga spend control tidak terlalu jauh. "Kita bergerak dan menguatkan dulu jaringan di sentral. Baru kemudian dikembangkan jaringan ini keluar." Dalam jangka panjang hingga tahun 2017 mendatang, akan ada sekitar 400 unit Mikro Bank Jatim yang tersebar di seluruh Jaringan Bank Jatim yang siap melayani kebutuhan masyarakat di sektor financial," ujar Pimsubdiv Unit Mikro Bank Jatim, Irwan Eka Wijaya.

Target market Unit Mikro Bank Jatim, adalah masyarakat segmen mikro dan kecil. Seperti pedagang pasar, home industri, UKM, ataupun pelaku wirausaha lainnya yang produktif. "Unit Mikro Bank Jatim nantinya akan membiayai semua pelaku usaha produktif di segmen mikro hingga kecil, dengan batasan plafond mulai Rp 5 juta sampai Rp 500 juta, " terangnya.

Irwan menjelaskan, Unit Mikro Bank Jatim berbeda dengan produk ritel Bank Jatim yang sudah *existing*, seperti Laguna dan Pundi Kencana. Skim Mikro Bank Jatim, dibuat dengan pola jemput bola. Lebih banyak datang ke komunitas, ada ditengah-tengah masyarakat, pro aktif memasarkan, serta memberikan edukasi kepada pelaku UKM. "Ini sangat penting bagi pelaku UKM. Karena selama ini mereka menjalankan usahanya sangat sederhana. Tidak ada catatan keuangan, neraca dan pembukuan formal lainnya, sehingga mereka sulit meminjam dana ke bank". Inilah tugas Unit Mikro Bank Jatim membimbing mereka. Bila nanti mereka naik kelas jadi pengusaha menengah, mereka sudah betulbetul feasible atau layak mendapatkan akses perbankan yang lebih baik dan lebih besar lagi.

Dengan 45 unit mikro yang beroperasi pada November ini, Irwan mengatakan, sampai akhir tahun 2013 unit mikro juga akan memberikan kontribusi lebih, dalam pencapaian kinerja keuangan, berkait target yang ditetapkan. "Jika bisa berjalan dengan *rundown time table* yang sudah ditetapkan, hingga akhir tahun target Rp 60 miliar bisa kita capai, " kata Irwan.

Optimisme itu bukan tanpa alasan. Selain branch name Bank Jatim yang kuat, Unit Mikro Bank Jatim juga mempunyai keunggulan-keunggulan lainnya. Seperti layanan cash pick up yang akan memudahkan dan meringankan para debitur dalam mengangsur cicilan setiap bulannya. Skim kredit mikro ini juga fleksibel untuk semua kebutuhan financial debitur. Dengan pola pendekatan pada komunitas serta pembinaan dan pemberian edukasi berkelanjutan, dia optimis target tersebut bisa tercapai.

Irwan juga berharap, dukungan segala pihak agar apa yang tengah diupayakan oleh Bank Jatim sendiri dengan dibentuknya unit mikro ini bisa sukses. (cap)



GUNTUNG PITA • Wakil Bupati Boionegoro Setvo Hartono (tengah) dan Sekien Bapegti Richard meresmikan gudang komodity di Kecamatan Dander, Bojonegoro.

Investasi **Rp 5,7 M,** Bangun Gudang Komoditas

TERBAIK DI INDONESIA

Dinas Perdagangan Kabupaten Bojonegoro merampungkan pembangunan gudang komoditas dengan sistem resi gudang (SRG) di Kecamatan Dander. Gudang yang berdiri di lahan 60 x 28 meter tersebut dibiayai bantuan pemerintah pusat dan anggaran pemerintah setempat senilai Rp 5,7 miliar.

KEPALA Dinas Perdagangan Kabupaten Bojonegoro Bambang Suhartono menyatakan, gudang komoditas tersebut diresmikan Wakil Bupati Bojonegoro Setyo Hartono pada Kamis (26/9). Dia menjelaskan, gudang komoditas tersebut dilengkapi dua mesin pengering dengan kapasitas 20 ton gabah basah per sembilan jam.

Selain itu, gudang tersebut dapat menampung 1.000 ton gabah kering dari para petani atau anggota kelompok tani (gapoktan). Gudang itu diharapkan memberikan manfaat bagi pelaku usaha pertanian, khususnya di Bojonegoro.

"Sampai akhir tahun ini, kami memberikan fasilitas gratis kepada para petani untuk memasukkan 500 ton gabah kering. Pada tahun yang akan datang, kami tingkatkan menjadi 1.000 ton gratis," terang Bambang. Sampai saat ini, kata Bambang, tersimpan 30 ton gabah kering dari poktan dan gapoktan. Resinya masuk di Bank Jatim Cabang Bojonegoro yang membuka kantor layanan di area gudang tersebut.

Sekjen Badan Pengawas Perdagangan Berjangka



PERESMIAN • Purboyo Sinugroho (kiri), Pemcab Bojonegoro Wioga, dan Fery dari Bank Jatim menyaksikan peresmian gudang komodity.

Komoditas (Bappepti) Richard yang hadir pada peresmian mengatakan bahwa gudang komoditas SRG yang dibangun di Kecamatan Dander merupakan yang terbaik di Indonesia. Lahannya luas. Selain itu, sarana dan prasarananya sangat memadai dan mendukung. "Baru kali ini saya melihat qudang SRG sebagus ini," ungkapnya.

SRG merupakan program nasional yang dipakai di beberapa negara maju. Gudang tersebut tidak berdiri sendiri, tetapi melibatkan beberapa dinas dan perbankan. Manfaatnya banyak. Di antaranya, menjaga stabilitas harga, menjaga kualitas mutu komoditas, dan menjaga ketersediaan stok pangan secara nasional. Manfaat lainnya, menjaga ketersediaan modal usaha untuk produksi berkesinambungan. Sebab, ada pembiayaan dari lembaga keuangan, Bank Jatim, sebagai mitra kerja.

Wakil Bupati Bojonegoro Setyo Hartono menuturkan, pembangunan gudang SRG mengedukasi agar para petani tidak terburu-buru menjual gabahnya kepada pihak lain dengan harga rendah. "Dengan SRG, petani akan memperoleh pendapatan yang lebih baik karena mutu dan harga gabah terkendali. Sebab, semuanya diproses melalui mekanisme yang



TES · Wakil Bupati Bojonegoro Setyo Hartono menyaksikan ujicoba mesin pengering.

terkoordinasi," paparnya.

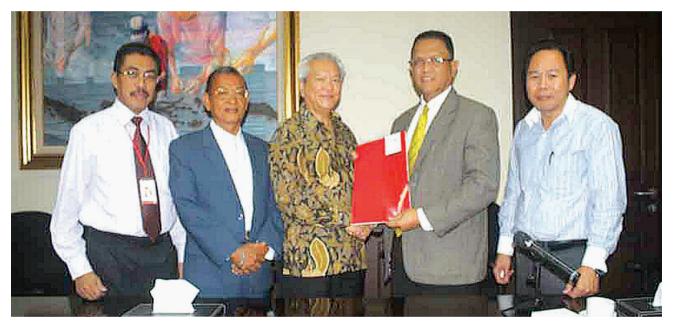
Setyo menuturkan, Pemkab Bojonegoro menahan diri untuk tidak membangun pusat perbelanjaan modern, seperti supermarket dan mal di wilayahnya. Pemkab fokus pada peningkatan sektor pertanian dan peternakan. "Untuk apa membangun fasilitas seperti itu kalau petaninya tidak punya uang untuk belanja? Siapa yang mau beli kalau petaninya tidak punya uang?" ujarnya.

Setyo mengatakan, Kabupaten Bojonegoro sebagai lumbung pangan dan energi nasional akan tetap dipertahankan dengan membangun infrastruktur untuk meningkatkan hasil pertanian. Caranya, membuat program pembangunan seribu embung, seribu kolam, waduk, dan dam gerak.

Menurut Setyo, gudang SRG di Dander akan memberikan manfaat yang lebih baik bagi petani di Desa Dander, Kalitidu, Bojonegoro, Kapas, Temayang, serta kecamatan lainnya. "Mereka bisa memanfaatkan gudang tersebut karena manfaatnya banyak, seperti diungkapkan sekjen Bappepti (Richard)," tuturnya. Dia mengungkapkan, gudang SRG juga dapat mengedukasi agar petani tidak terburu-buru menjual gabah kepada pihak lain dengan harga rendah. Dengan SRG, mereka bisa menahan diri untuk menjual gabah sampai harga stabil. (ary)

EKSPANSI KREDIT SETELAH IPO

Bank Jatim Kucurkan KMK Rp 170 Miliar **Kepada PT PIC**



KERJASAMA · Dirut PT.PIC, Tbk Ko Dandy dan Dirut Bank Jatim Tbk, Hadi Sukrianto (tengah) saling menyerahkan PK kredit modal kerja.

IVISI Bisnis Menegah dan Korporasi (BMK) mengucurkan kreditmodal kerja (KMK)kepada PT Pelangi Indah Canindo (PIC), Tbk sebesar Rp 170 miliar. Penandatanganan Kredit (PK) tersebut dilakukan di ruang Semeru lantai 2. Bank Jatim (30/9) oleh Direktur Utama Bank Jatim Hadi Sukrianto berasama Direktur Utama PT PIC Tbk, Ko Dandy dan Dirketur Keuangan Rubyanto.

Pembiayaan KMK di sektor manufaktur menurut Pemimpin Divisi BMK Wonggo Prayitno baru

pertama dilakukan sejak Bank Jatim berdiri. Ekspansi ke sektor industri manufaktur merupakan perluasan market, menjadi langkah awal Bank Jatim dalam menjawabtantangan setelah IPO.

Tuntutan lainnya adalah memperluas ekspansi kredit modal kerja ke berbagai sektor, yang selama ini didominasi bidang konstruksi. "Sektor industri memiliki peluang yang bagus untuk mendapatkan fasilitas kredit modal kerja. Kita mampu untuk melakukannya," paparnya

PIC memperoleh KMK yang cukup besar nilainya Rp 120 miliar, ditambah dana cadangan operasional atau standby loan Rp 50 miliar. Jadi totalnya Rp 170 miliar, dengan tenggang waktu pengembalian selama 12 bulan sejak penandatanganan PK.

Pemberian fasilitas kredit kepada PIC menurut Wonggo,karena hubungan eksternal yang sangat bagus dengan melakukan promosi dan *lobby* yang dilakukan Bank Jatim selama ini. "Kita bisa meyakinkan kepada para investor bahwa Bank

Jatim mampu memberikan fasilitas kredit korporasi berapapun nilai yang dibutuhkan," tegasnya.

Pemberikan kredit model kerja kepada PIC menurut Pimsubdiv Korporasi Arya Lelana merupakan momen yang sangat tepat untuk memenuhi tuntutan para investor agar Bank Jatim lebih berani dalam melakukan ekspansi.

PIC yang bergerak di bidang industri metal *packaging, steel drum*, LPC botol dan *metal printing* memiliki pengalaman yang cukup lama. Sertasatu-satunya perusahaan yang menandatangani kontrak kerja selama sepuluh tahun dengan Pertamina.

Produksinya adalah pembuatan tabung-tabungLPG, tabung oksigen mulai ukuran terkecil 3 kilogram sampai ukuran 75 kilogram. Juga drum oli serta kaleng oli dari kemasan 1 liter sampai yang terbesar, dengan kapasitas produksi yang cukup besar.

Selain itu PUC juga melayani melakukan kerjasama dengan perusahaan biskuit dan batu baterei. Barang-barang yang diproduksi adalah kemasan biskuit dengan bahan baku tin plate, dan pembungkus batu baterei.Bahan bakunya masih diimpor



KUNJUNGAN • Firman Iswahyudi (RM), Ko Dandy (Direktur Utama PT.Pelangi Indah Canindo Tbk), Ali Sunarto (PimCapem Kelapa Gading Jkt), Rubianto (CorSec PT.Pelangi Indah Canindo Tbk).

dari luar negeri.

Menurut Firman Wahyudi RM Kredit Korporasi, PIC akan melakukan ekspansi menggandeng mitra kerja dari luar negeri, rencananya membangun pabrik pengolahan besi untuk memenuhi kebutuhan produksinya yang terus meningkat. Selama ini bahan baku produksinya impor.

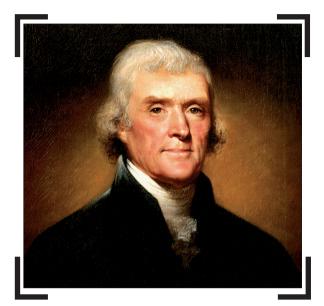
"Melalui bank mana

pembiayaanya kita belum tahu. Tetapi dengan kerjasama yang sudah terjalin mudah-mudahan Bank Jatim bisa bekerjasama lagi," ungkapnya.

PIC lanjutnya, memiliki tiga lokasi pabrik, masing-masing di Cikupa Tangerang, Jatiwung Tangerang dan di Tambaksawah, Sidoarjo. Karena domisili kantornya di Jakarta, maka penanganan selanjutnya diserahkan Cabang Jakarta. (ary).







Ambil keputusan untuk tidak pernah tinggal diam. Orang tidak akan pernah mengeluh membutuhkan waktu lebih jika ia tidak pernah kehilangan waktu. Banyak hal yang bisa kita raih jika kita selalu bekerja melakukan sesuatu.

Thomas Jefferson

Jangan dibodohi oleh kalender. Kalender hanya berisi jumlah hari dalam satu tahun yang bisa anda gunakan. Seseorang bisa memperoleh 1 minggu yang berharga dalam waktu 1 tahun, sementara orang lain memperoleh 1 tahun yang berharga dalam waktu 1 minggu.

Charles Richards

Gunakan waktu sebaik mungkin, jangan lewatkan kesempatan yang ada.

William Shakespeare

Barangkali ada banyak jenis anak muda yang mewakili sikap dan persepsi mereka terhadap kehidupan. Namun dari sekian banyak, barangkali hanya dua yang patut dicatat, yakni anak muda yang bersikap pragmatishedonis, dan anak muda yang idealis.

TANG pertama, mewakili sikap yang dianggap sering mengambil jalan pintas dan pemuja kemewahan. Yang kedua, bersikap ideal sesuai dengan hal-hal yang lebih banyak menjunjung moral dan etika positif-konstruktif. Jika dikaitkan dengan sesuatu yang ideal menurut ukuran Indonesia, anak muda yang idealis ini, yakni yang senantiasa berpegang teguh pada nilai-nilai Pancasila.

Ini cerita tentang seorang wartawan muda idealis. Pada suatu hari tatkala melakukan tugas jurnalistik di sekitar Jalan Basuki Rachmat, Surabaya, sekitar 38 tahun lalu, di emperan Apotik Simpang depan Plasa Tunjungan, dia menjumpai peristiwa menarik. Beberapa PKL (pedagang kaki lima) yang menggelar dagangan di emperan, tiba-tiba-tiba semburat. Rupanya ada operasi dadakan penertiban PKL. Mereka cepat-cepat mengemas dagangannya.

Entah karena kurang sigap, seorang pedagang koran dan majalah yang tidak sempat mengemasi barang dagangannya, tertangkap petugas Satpol PP. Terjadi dialog antara PKL itu dan dua orang petugas.

Sementara itu dari jarak yang agak jauh, wartawan muda tadi tiba-tiba melihat seorang petugas mengambil dua eksemplar majalah setelah terjadi dialog, dan para petugas satpol PP itu langsung bergegas menuju mobil pick up yang diparkir tak jauh dari situ, meninggalkan sang PKL. Kontan darah wartawan muda tadi menggelagak, lantas menghampiri PKL Koran dan majalah itu.

"Kok majalah sampeyan diambil?" tanya wartawan tadi. "Ya, begitulah ...", jawab PKL yang bernama Susilo.

"Itu tadi Satpol PP mana?" tanya wartawan itu lagi. Lantas PKL itu menyebut sebuah kantor kecamatan di kawasan Surabaya Selatan.

"Sudah sampeyan tenang saja. Akan saya ambil lagi majalah sampeyan. Enak saja main ambil, dikira majalah murah apa," ujar wartawan muda tadi seraya bergegas mengambil sepeda motornya yang diparkir dekat situ, lantas menuju kantor kecamatan itu.

Setelah tiba di kantor kecamatan itu, dengan cekatan wartawan tadi tanya sana-sini, akhirnya berhasil menemui salah satu petugas satpol PP tadi.

"Kenapa sampeyan tadi bawa majalah PKL di dekat Apotik Simpang?".

WARTAWAN dan PKL

"Sampeyan siapa?"

"Saya wartawan!"

"Wartawan ?! Sampeyan harus tahu ya, saya tidak mengambil majalah tersebut. Ini saya ambil sebagai barang bukti untuk sidang nanti".

Wartawan tadi agak kelimpungan mendengar alasan petugas satpol PP itu. Tidak menyangka ada jawaban seperti itu. Tapi dia tidak kurang akal. Lantas, "Barang bukti kan cukup satu, mengapa mesti ambil dua. Mana yang satu, serahkan saya. Nanti saya kembalikan ke PKL itu. Saya temannya."

Setelah terjadi debat lagi, lantas satu majalah dikembalikan melalui wartawan tadi.

"Perkara ini, nanti akan kita sidang di kantor Pembantu Wali Kota Surabaya Selatan, hari Kamis jam 10 pagi!", kata petugas satpol PP itu. "PKL teman sampeyan itu akan kami undang", tambahnya.

Peristiwa pagi itu ---dari mulai operasi penertiban di depan Apotik Simpang hingga meminta kembali majalah yang diambil-- diceritakan oleh wartawan muda yang saat itu berusia 22 tahun kepada temantemannya di kantor perwakilan tempatnya bekerja. Rata-rata teman se-kantornya mendukung tindakannya membela PKL Koran dan majalah itu. Sebuah tindakan membela orang lemah dari tindakan semena-mena. Begitu intinya.

Tapi, ada yang 'tidak mendukung'. Kepala perwakilan tempat wartawan tadi bekerja sebagai reporter, ketika mendengar cerita itu. Usia kepala perwakilan ini kira-kira 6-7 tahun di atas wartawan muda tadi. Ia dikenal sebagai organisator, motivator,

nasionalis, dan lebih banyak pengalaman.

"Apa yang Anda lakukan memang baik, perbuatan terpuji membela orang lemah. Tapi Anda membela orang yang melakukan pelanggaran. Berjualan di trotoar itu tidak boleh. Ada aturannya. Ada Perda (peraturan daerah)-nya", kata kepala perwakilan yang juga dikenal sebagai sosok keras tapi bijak itu.

Sejak beberapa hari setelah menerima pernyataan dari kepala perwakilan itu, wartawan muda tadi sedikit galau. Pikirnya, tindakan yang dilakukannya adalah kebenaran yang seharusnya ditegakkannya, tapi ada yang menyalahkan.

Sementara menjelang hari sidang pengadilan pelanggaran Perda, menjadikannya semakin galau. Pada suatu hari, ia bertemu dengan seorang koresponden surat kabar harian ibukota di Balai Wartawan Surabaya. Perihal kegundahannya, dicurhatkan kepada koresponden tadi.

"Sudah. Kamu gak usah datangi itu pengadilan. Saya jamin gak ada pelaksanaan sidang. Berani taruhan potong kuku kalau ada sidang!", kata koresponden itu dengan suara menggelegar. Maklum dia berdarah Batak

Tapi hari Kamis pada jam yang sudah ditentukan sebagaimana kata satpol PP di kantor kecamatan itu, wartawan muda pembela PKL ini tetap mendatangi kantor Pembantu Wali Kota Surabaya Selatan di Jalan Raya Darmo.

"Apa, sidang PKL?"

"Ya, Pak. Sidang pelanggaran perda di depan Apotik Simpang", ujar wartawan muda itu mencoba menjelaskan sekali lagi kepada salah seorang pegawai di kantor Pembantu Wali Kota itu, setelah bertanya apa hari ini ada sidang pelanggaran perda.

"Gak ada, tuh", kata pegawai tersebut dengan nada datar seraya meneruskan pekerjaannya mengetik di mesin tik manual.

Plong hati wartawan muda tadi. Jujur, saat itu dia gelisah dan agak takut. Seumur-umur, baru saat itu dia (akan) berhadapan dengan pengadilan, kendati itu `hanya' pengadilan pelanggaran perda. Di kantor itu dia pun tak menjumpai Susilo, PKL Koran dan majalah itu. Pikirnya, apa Susilo tahu ya kalau "perintah" untuk datang di pengadian itu cuma gertak sambal?

Waktu terus berjalan, umur makin bertambah. Dan wartawan muda itu sudah tidak muda lagi, terus berproses menuju `senja'. Dia pun semakin menyadari bahwa `idealis' saja ternyata tidak cukup. Perlu dilengkapi dengan pemahaman terhadap pranata sosial dan masalahmasalah hukum.

Pada akhirnya, dia juga menyadari bahwa persoalan PKL adalah persoalan lantaran terbatasnya lapangan kerja. Namun berjualan seenaknya dengan mengabaikan ketertiban pengguna trotoar dan jalan, bukanlah cara yang tepat. Barangkali yang dilakukan Pemprov DKI Jakarta dengan menggeser PKL akhirakhir ini, bukan menggusur adalah langkah yang tepat. Yakni dengan memindahkan mereka ke los-los pasar. Demikan juga yang dilakukan Bank Jatim dengan program CSRnya dengan membagikan tendatenda kerucut di berbagai kota di Jawa Timur, adalah sebuah upaya untuk mengangkat derajat PKL. Untuk nguwongke mereka ... (adi)



GO! • Rasiyo memberangkatkan peserta jalan sehat.

Peringati Hari Jadi, **Jalan Sehat dan Baksos**

ALAN sehat dan bakti sosial J (baksos) mewarnai hari jadi ke 68 Provinsi Jawa Timur, Minggu (6/10). Sekdaprov Jatim Rasiyo setelah memberangkatkan peserta jalan sehat dari gedung Persatuan Purnawirawan Angkatan Laut (PPAL) Kenjeran Surabaya langsung berbaur dengan peserta lain.

Rasiyo usai jalan sehat juga



menyaksikan kegiatan bakti sosial bagi warga kurang mampu di wilayah Kecamatan Bulak, Surabaya. Menurutnya, baksos tersebut merupakan wujud kepedulian pemprov kepada masyarakat dan keluarga kurang mampu untuk memperkuat solidaritas dan meningkatkan partisipasi masyarakat dalam pembangunan. "Ini sesuai tema peringatan HUT Jatim tahun ini, yaitu Jawa Timur Makin Mandiri, Sejahtera Bersama Wong Cilik," katanya.

Baksos yang juga dilaksanakan di gedung PPAL ini terdiri atas pengobatan gratis bagi 1.000 warga kurang mampu dan pembagian gratis 2000 sembako berisi beras premium 2 kg, minyak goreng 1 liter, gula pasir

BAKSOS

1 kg, mie telur 1 bungkus, kecap manis refil 600 ml, dan biskuit 1 kaleng. Sementara jalan sehat berhadiah *doorprize* seperti satu set *home theatre*, LED TV, DVD player, kulkas, kipas angin, sepeda angin, dan berbagai hadiah menarik lainnya.

Sedangkan pengobatan gratis dalam baksos ini meliputi pelayanan kesehatan umum, pelayanan *check up*, pemeriksaan gigi dan mulut, pelayanan donor darah, pelayanan KB, pemeriksaan mata, pelayanan konseling gizi bagi balita dan ibu hamil, konseling dan pelayanan kesehatan jiwa.

Pada kesempatan tersebut juga diserahkan secara simbolis berbagai bantuan sosial antara lain dari Kementerian Sosial sebesar Rp 75 juta diberikan kepada 50 anak sekolah kurang mampu (masing-masing mendapat Rp 1,5 juta), uang Rp 45 juta diberikan kepada 30 Anak Berurusan Dengan Hukum (ABH), bantuan untuk satu eks klien panti tunanetra sebesar Rp 3 juta, bantuan dua kursi roda dan kruk untuk penyandang cacat. Sementara BKKBN Provinsi Jawa Timur juga menyerahkan bantuan berupa dua set *obgyn bed* dan kelengkapannya untuk Kecamatan Bulak, sedangkan Dinas Sosial Pemprov Jatim menyerahkan bantuan program usaha ekonomi produktif kepada kabupaten/kota se-Jatim sebesar Rp 5,4 miliar.

Baksos dan jalan sehat di Kecamatan Bulak Surabaya tersebut merupakan acara ketiga yang diselenggarakan Pemprov Jatim dalam peringatan hari jadinya. Sebelumnya, tahun 2010 acara serupa diselenggarakan di Balas Klumprik Surabaya, dan di Benowo Surabaya tahun 2012. **(kar/mus)**



GRATIS • Tukar kupon lalu menerima sembako

PENSIUN

DIREKSI, STAF DAN SELURUH KARYAWAN BANK JATIM

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

BULAN OKTOBER



ENDANG
SULISTIYANI
NIP: 0117
Tanggal Pensiun:
5 Oktober 2013
Cabang:
CABANG BLITAR
Keterangan:
Pensiun



AMIEN
NURHAYATI
NIP: 0288
Tanggal Pensiun:
27 Oktober 2013
Cabang:
CABANG KEDIRI
Keterangan:
Pensiun



SUHARYONO
NIP: 0778
Tanggal Pensiun:
12 Oktober 2013
Cabang:
CABANG PONOROGO
Keterangan:
Pensiun

TURNAMEN GOLF HUT KE-52 BANK JATIM

Zainal Suwoyo Dapat Nissan March



JUARA • Zainal Suwoyo menerima kunci mobil secara simbolis dari Hadi Sukrianto, lalu berfoto bersama direksi dan Ketua Panitia Wonggo Prayitno

Turnamen Golf Annyversary – 52th Bank Jatim yang berlangsung di Padang Golf CitraLand, Surabaya, Sabtu (7/9), kebanjiran jumlah peserta dan sponsor. Event berjalan semarak karena jumlah peserta mencapai 268 pemain. Sehingga dilakukan dua kali kick-off yaitu pukul 06.30 dan 13.00.

SESI pertama *kick off* dilakukan oleh Direktur Bisnis Menengah dan Korporasi Djoko Lesmono dengan memukul smoke ball, sedang Pangarmatim Laksamana Muda Agung Pramono melepas rangkaian balon berhadiah.

Konon rangkaian balon tadi melayang jauh sampai Lamongan dan jatuh di salah satu tambak milik warga setempat. Hadiahnya juga diraih oleh

warga kota yang terkenal dengan khas makanan soto ayam tersebut.

Sedangkan sesi kedua pemukulan smoke ball dan pelepasan balon berhadiah dilakukan Dirut Hadi Sukrianto pada pukul 13.00. Peserta turnamen pada sesi ini lebih banyak.

Turnamen kali ini tidak teriadi kejutan fantastik. Tahun lalu nasabah Bank Jatim Cabang Perak Nova Rizal (handicap 8) berhasil membawa pulang sebuah mobil Fortuner. Pengusaha ekspedisi muatan kapal laut itu memukul bola dari jarak 12 meter dari tee box 12 dan bola masuk ke hole dengan sekali pukulan jarak 250 meter.

Tahun ini tidak ada pemain yang berhasil membawa pulang hadiah keberuntungan 4 unit mobil, yaitu Pajero, All New CRV, All New Civic dan Toyota Altis yang dipajang di Par-3 hole 2, 7, 12, 14, karena belum ada yang hoki membawa pulang mobil tersebut.

Hanya sebuah mobil door prize dari panitia turnamen golf HUT Bank Jatim merk Nissan March diraih oleh Zainal Suwoyo dari Bumi Putra. Hadiah keberuntungan tadi memang harus diserahkan kepada peserta turnamen golf melalui undian.

Door prize dua sepeda motor serta 50 macam hadiah hiburan mulai

Ketua Panitia Pelaksana turnamen golf HUT Bank Jatim Ke-52 Wonggo Prayitno didampingi pelaksana pertandingan Hendry Sembiring menjelaskan, panitia memang tidak membatasi peringkat mereka, semua bisa main.

Namun panitia tetap memperhatikan handicap yang terendah dan tertinggi dalam tiap paring. Sehingga tidak mengganggu jalannya pertandingan yang mengakibatkan pemain lain menunggu giliran memukul.

Oleh karena itu official tournament mengelompokkan pemain menjadi tiga. Untuk flight C yang main handicap (21-36), Flihgt B HCp (15-20) dan flight A (0-15). Serta skill contest hanya ada dua pemenang yaitu kategori Longgers Drive dan Neares to The Pin.

Turnamen golf kali ini menurut Handry Sembiring jumlah pesertanya melebihi kapasitas. Sehingga panitia kesulitan mengatur paring para pamain. "Mungkin karena hadiahnya banyak jadi mereka sangat tertarik," kelakarnya.

Di acara gala dinner Sabtu malam, Dirut Bank Jatim Hadi Sukrianto bersama direksi lainnya Djoko Lesmono, Eko Antono, dan Rudie Hardiono melakukan 'toast' bersama dan menyerahkan hadiah door prize serta piala.

Dua orang pegolf yang meraih piala sebagai pemain dengan nilai tertinggi untuk Over All Best Gross

adalah Eko Hartono (handicap 4) dan Over All Best Nett Yanuar (handicap 7). Dirut Hadi Sukrianto menyerahkan dua piala tersebut kepada masingmasing pemenangnya. (arv)

SUSUNAN PEMENANG ANNYVERSARY GOLF **TOURNAMENT 51 TH BANK JATIM**

1. SKILL CONTEST

LONGEST DRIVE: Yanuar - DSTC 251,4 meter

NEAREST TO THE PIN: Djoko Sunarko - DSTC

2. C FLIGHT

BEST NETT: Maladi - Hcp 23, Nett 71

RUNNER UP NETT 1: Irawan - Hcp 23, Nett 71 RUNNER UP NETT 2: M Yasin - Hcp 22, Nett 72

3. B FLIGHT

BEST NETT: Yudi Subiantoro - Hcp 20, Nett 69

RUNNER UP NETT 1: Sungkono Sidik - Hcp 18, Nett 70 RUNNER UP NETT 2: Djoko Triono - Hcp 21, Nett 71

4. A FLIGHT

BEST GROSS: Husein AL - Hcp 4, Gross 73 BEST NETT: Tedjo Hariono -Hcp14, Nett 68

RUNNER UP NETT: Maryono -Hcp10, Nett

OVER ALL BEST GROSS: Eko Harianto -Hcp 4.Nett 72 **OVER ALL BEST NETT**: Yanuar - Hcp 7, Nett



TURNAMEN FUTSAL HUT BANK JATIM KE-52

Cabang Dr Sutomo Kampiun

UAR biasa turnamen futsal yang dihelat panitia HUTBank Jatim Ke-52 di lapangan Giant Jl. Rajawali Surabaya, Sabtu (14-15/9) lalu. Sebanyak 41tim, termasuk Unit Syariah, Koperasi, Bank UMKM, ikut bertanding.

Turnamen kali ini terlihat hampir semua pemimpin cabang hadir memberikan support kepada timnya. Dirut Hadi Sukrianto didampingi Direktur Kepatuhan Rudie Hardiono yang juga Ketua Panitia HUT Bank Jatim Ke-52 melakukan *kick-off* pada pk 10.00, hari Sabtu (14/9).

Kehadiran Dirut di lapangan futsal Giant Rajawali bersama isteri siang itu membawa angin segar bagi panitia. Dirut menambah bonus Rp 10 juta kepada para juara yang diumumkan didepan seluruh pemain serta pemimpin cabang yang hadir.

Hadi Sukrianto setelah melihat langsung ternyata banyak peserta dan peminatnya, maka menyetujui gagasan Pimsubdiv SDM Tri Swasono,turnamen futsal dan silaturahmi antar karyawan penggemar sepak bola *indoor* akan dihelat setiap tiga bulan sekali. Tuan rumahnya bergantian danmemperebutkan Piala Dirut Bank Jatim.

"Turnamen yang mengutamakan silaturahmi ini pelaksanaannya sama

seperti yang pernah kita lakukan di Pasuruan, Malang, serta Kediri, beberapa waktu lalu.Kita masih akan mengevaluasi terlebih dahulu pelaksanaan yang lalu, sehingga nantinya semua bisa lebih baik," ujar Tri Swasono.

Pimsubdiv SDM Tri Swasono dan Hendry Sembiring mengharapkan kepada semua peserta agar bertanding secara fair play, jangan sampai terjadi keributan yang berakibat fatal. "Yang bertanding di sini semua kawan, jangan ada yang saling menciderai. Turnamen ini hanyalah silaturahmi antarkaryawan yang





JUARAI : Cabang dr. Sutomo

JUARA II : Kantor Pusat

JUARA III : Cabang Utama

JUARA VI : Cabang Sidoarjo

PEMAIN TERBAIK : Zubaidi Sudirja

PENCETAK GOL TERBANYAK: Agus Setya Budi (Cabang Utama)

TIM TERBAIK : Cabang Pasuruan.

hobi bermain futsal. Dan ini untuk memupuk bakat," pesannya.

Setelah usai pertandingan 16 besar hingga 8 besar akhirnya, hanya 4 tim yang berhak masuk semi final dan final yaitu, dr Sutomo, Kantor Pusat, Cabang Utama dan Cabang Sidoarjo. Tahun ini Cabang Sidoarjo menduduki juara IV setelah dikalahkan Cabang Utama dengan skor tipis 1-3.

Perebutan gengsi untuk menjadi juara I dan II benar-benar menarik. Tim dr Sutomo melawan Kantor Pusat yang bermaterikan pemain inti yang memperkuat tim Bank Jatim saat mengikuti turnamen futsal Josdiator di Jakarta 31 Agustus Ialu.

Gawang Astia dari kantor pusat kebobolan terlebih dahulu di menit awal sehingga kedudukannya 0-1. Kantor pusat berusaha mengejar poin dan berhasil menyamakan skor menjadi 1-1.

Di partai penentuan ini Amripemain andalan kantor pusat yang selalu menjadi pengatur serangan terkena kartu merah maka terlihat tumpul. Kesmpatan ini dimanfaatkan oleh pemain dr Sutomo yang sudah di atas angin.

Sampai 15 menit berakhir Cabang dr Sutomo berhasil memasukkan 3 qol ke gawang Kantor Pusat yang hanya bisa memasukkan 1 gol. Cabang dr Sutomo juara I. Didukung suporternya para pemain langsung bersorak girang. Tahun lalu mereka hanya meraih juara IV,tahun 2013 mereka terkuat, terbaik dan tak terkalahkan.

Pimdiv Kepatuhan Basuki Budi W menyerahkan trophi dan piala bergilir serta hadiah uang kepada manajer tim dr Sutomo. Didik Supriyanto Pimcab dr Sutomo menyerahkan piala dan hadiah lainnya kepada kapten tim Kantor Pusat. Hendry Sembiring menyerahkan tropi kepada juara III, Sony Sulaksono kepada kapten tim Cabang Sidoarjo. (ary)



Dari Coba-coba, Menuai Sukses



USAHA KECIL · Imam Budiono bersama karyawan Bank Jatim Cabang Malang dan produksi mebel rotan

JEMARI-JEMARI itu tampak begitu terampil dan cekatan merajut belahan rotan maupun yang berbentuk sintetis pada sebuah kerangka yang akan dibentuk kursi atau meja. Kegiatan rutin para tukang ini setiap hari selalu menghiasi rumah yang sekaligus dijadikan tempat pembuatan mebel rotan milik Imam Budiono di JI Pahlawan 249A, Balerejo, Blimbing, Malang. Selain untuk kegiatan pembuatan mebel, di ruang sebelah yang berlantai dua juga digunakan sebagah showroom hasil karyanya.

SELAMA ini rotan dikenal sebagai bahan baku industri mebel serta furniture seperti kursi, meja, dan beragam perangkat rumah tangga lainnya. Namun di tangan seorang Imam Budiono (48), bahan baku rotan dan sintetisnya bisa 'disulap' menjadi beragam kreasi berkualitas ekspor. Tak hanya mebel dari bahan rotan, tapi juga asesoris lain juga dikerjakan nasabah Bank Jatim Cabang Malang ini.

Bermula dari usaha coba-coba di kota Probolinggo tahun 1986 akhirrnya membuahkan hasil sebagai pengusaha mebel rotan di Malang. Imam Budiono merintis usahanya di Probolinggo saat itu mengambil produk meubel milik orang lain lantas dijualnya. Cara ini diubahnya karena kurang menguntungkan, lantas dia membeli meubel sisa ekspor di pabrik mebel lalu dijual lagi dan laris manis. Di Probolinggo ia menyewa toko vang diberi nama Tiban Jaya dan dijadikan nama usahanya sampai sekarang. Nama Tiban Jaya diambil dari nama masjid yang berada di depan tokonya di Probolinggo saat itu. Orang-orang di sana menyebut masjid tiban, karena konon tempat ibadah itu tiba-tiba ada dan tak ada yang tahu siapa yang membangun.

Hijrah ke Malang, kini Imam Budiono bisa dibilang pengusaha mebel rotan sukses. Kesuksesannya diawali tahun 2007 ketika ia ingin mencoba membuat mebel rotan sendiri walau sebenarnya ia tidak pernah tahu bagaimana cara membuat meubel rotan. "Terus terang saya tidak punya keahlian membuat mebel rotan. Saya hanya bisa mendesain lantas para tukang saya yang mengerjakan. Untuk membuat sendiri saya tidak bisa, jadi saya hanya mengarahkan tukang saja," ujar lulusan STM (sekarang SMK) jurusan mesin ini.

Walau Imam Budiono mengaku tidak bisa membuat sendiri meubel-meubel itu, tapi dia adalah pencetus ide atau pembuat desain. Kadang ide desain itu didapatnya dari browsing internet, dari tayangan televisi atau bahkan pemesan yang membawa desain sendiri. "Pokoknya prinsip saya mengikuti selera mode pelanggan. Desain itu tak melulu mebel, tapi bisa juga asesoris seperti kursi besar untuk kolam renang, pigora atau wadah buah dan lain-lain. Bahkan pintu dan jendela rumah saya beri anyaman rotan sintetis. Hasilnya luar biasa, punya nilai lebih dibanding hanya pintu polosan. Ini hasil kreasi lain, untuk memberi kesan beda saja," tuturnya.

Seiak awal berdiri. Imam Budiono dibantu empat orang, dan sekarang berkembang menjadi 32 karyawan. Kini, pemasaran meubel rotan buatan Imam Budiono disamping sudah menjangkau seluruh Jawa Timur juga di luar Pulau Jawa. "Kebanyakan pelanggan yang beli pada kami dijual lagi, bahkan mungkin ada juga yang diekspor. Alhamdulillah setiap hari kami produksi terus dan selalu habis karena pelanggan setiap tahun bertambah. Bahkan untuk memberi kepuasan bagi pelanggan vang membawa model sendiri kami pun siap membuatnya berdasar gambar dan ukurannya," jelas ayah dua anak ini.

Sebagai pengusaha meubel rotan, Imam Budiono termasuk orang baik hati. Sebab, ia menerapkan marketing kepercayaan kepada semua pelanggan yang kulakan padanya, yaitu barang laku baru bayar. Artinya, para pelanggan yang membeli dan menjual kembali mebel dari Imam Budiono bisa dibilang tidak mengeluarkan modal dan cara membayarnya pun suka-suka. "Kadang

ada juga yang benar-benar tidak bisa membayar walau barang sudah laku. Jika dia memang tidak mampu membayar, saya akan ikhlas. Namun kalau ada unsur nakal dan tak mau bayar, seterusnya tidak boleh mengambil barang lagi," kata dia.

Imam Budiono yakin dalam berbisnis prinsipnya bisa menyenangkan orang lain. Dengan prinsip ini maka rezeki akan terus mengalir. "Semua rezeki diatur oleh Allah SWT. Insya Allah dalam bekerja sebisa mungkin menyenangkan orang lain, sehingga hubungan kekeluargaan akan terjalin erat. Ikatan emosional ini sebetulnya mahal harganya, karena bisa menambah persaudaraan," prinsip Imam Budiono

Tentang rahasia keberhasilannya mengelola kerajinan rotan dan sintetis ini, Imam Budiono mengaku tak jauh dari prinsip disiplin kerja, jujur dan tepat janji. Soal ianii Imam Budiono sangat hati-hati. Kalau tidak tepat waktu, dia berusaha telepon dan memberitahukannya tentang kesulitan yang dihadapi. Bila terjadi komunikasi timbal balik, praktis hubungan kerja lancar. Apalagi peluang mebel rotan yang digelutinya ke depan sangat menjanjikan. "Alhamdulillah hasil produksi saya sudah cukup dikenal di Malang. Sehingga mebel-mebel untuk keperluan hotel yang banyak bertebar di Malang ini juga banyak yang pesan ke saya," pungkasnya. (kar/mus)



Hadapi AFTA 2015, Bidik Small Medium Enterprises



GO • Gubernur Soekarwo mengibaskan bendera Pataka Jatim saat upacara peringatan hari jadi Jatim ke 68.

PERKUATAN Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) atau Small Medium Enterprises dengan memberikan akses kredit serta membangun ekonomi perempuan dimaksudkan agar Jatim siap memasuki persaingan global.

Perhatian itu merupakan bagian dari empat strategi dasar Pemprov Jatim dalam menghadapi ASEAN Free Trade Area (AFTA) 2015 di bidang ekonomi, politik, sosial budaya, dan hukum. Hal itu disampaikan Gubernur Soekarwo saat upacara Peringatan Hari Jadi ke-68 Provinsi Jatim Tahun 2013 di Lapangan Gedung Negara Grahadi, Sabtu (12/10). Tema hari jadi yang diusung tahun ini adalah "Jawa Timur Makin Mandiri, Sejahtera Bersama Wong Cilik."

"Kemampuan mengelola ekonomi, kesejahteraan yang berbasis pada produk-produk masyarakat Jatim adalah sikap kemandirian ekonomi atau nasionalisme baru dalam bidang ekonomi yang menjadi kekuatan kesejahteraan dalam masyarakat tanpa batas," ujar Soekarwo sebagaimana dirilis Humas Pemprov Jatim.

Selain ekonomi dengan memperhatikan UMKM, lanjut dia, juga perlu menjaga silaturahim dengan partai politik yang selama ini telah dilakukan melalui pertemuan secara berkala. Kehidupan politik harus berdasarkan pada musyawarah mufakat. Pondasi filosofi sosial politik berpegang teguh pada nilai-nilai budaya khas Jatim sehingga menghasilkan peningkatan kesejahteraan. Ini bukan kartel politik, tetapi bentuk kultural asli Jatim yang meletakkan musyawarah mufakat.

Soekarwo menegaskan bahwa di bidang sosial budaya membangun martabat masyarakat Jatim berdasarkan nilai-nilai kultural yang ada. "Dalam kehidupan sosial budaya, tantangan gelombang globalisasi sangat luar biasa. Kalau berdasarkan kultural kita, akan mempunyai nilai yang tinggi. Kalau kita menempatkan kultural daerah yang dikemas dengan baik, hal ini dapat mewujudkan Jatim menjadi destinasi pariwisata yang baik," katanya.

Diingatkan, puncak menghadapi AFTA 2015 yakni adanya kepatuhan terhadap hukum. Untuk menuju masyarakat adil dan makmur di alam demokrasi harus dijaga oleh satu kepatuhan hukum. Dalam bidang hukum, ada jaminan yang diberikan negara tentang keamanan dan ketertiban kepada masyarakat. "Jaminan seperti ini yang ditunggu oleh masyarakat agar pemerintah yang mewakili negara ini dapat memberikan suatu langkah yang konkret tentang membangun suasana kekeluargaan atau kenyamanan," ujarnya. (kar)



MENGENANG • Dua turis Belanda melihat proses produksi teh Wonosari

Mengenang Leluhur Belanda di Kebun Teh

PERKEBUNAN teh yang ada di Jawa, umumnya sudah berkembang sejak masa kolonial Belanda. Bahkan, beberapa orang Belanda yang kala itu bekerja di kota, memanfaatkan hari libur dengan pelesir ke kebun teh. Hawa dingin dan panorama hijau di kebun teh, seakan dapat menghalau kepenatan.

Hari-hari hidup di kota yang ramai. Di Jawa Timur ada sekitar 6.000 hektare perkebunan teh yang tersebar di empat wilayah antara lain di Wonosari (Malang), Blitar, Jember dan Lumajang.

Kebun teh Wonosari, Lawang, Kabupaten Malang, adalah salah satu agrowisata yang paling diminati di Jawa Timur. Letaknya yang persis di lereng Gunung Arjuna membuat perkebunan ini memiliki panorama yang sangat indah, lengkap dengan latar belakang pegunungan. Letaknya sekitar 1,5 jam perjalanan dari Kota Malang. Sejak dibuka untuk umum pada tahun 1993, kawasan seluas 510 hektare milik PT Perkebunan Nusantara XII itu, menjadi tempat liburan keluarga yang komplet.

rekreasi dan olahraga. Diantaranya; lapangan voli, lapangan tenis, kolam renang, arena *flying fox*, kereta kelinci yang mengelilingi perkebunan teh dan lain-lain.

Setelah beraktivitas seharian, pengunjung bisa mencicipi kenikmatan teh asli Wonosari di House Tea. Atau, bisa juga menginap di vlla-vila sambil menikmati keindahan tempat ini bersama keluarga dan kerabat. Bagi yang suka dengan tantangan alam, pengelola juga menyediakan tenda-tenda bagi mereka yang mau camping. Tidur di tenda pada malam hari, jelas beda dengan istirahat di kamar vila, karena harus tahan dengan dinginnya hawa pegunungan yang ekstrem, diperkirakan sekitar 19 derajat celsius. Namun, dinginnya malam saat berkemah di lingkungan kebun teh Wonosari, bisa ditebus dengan melihat proses produksi teh. Dilanjutkan esok paginya, berjalan-jalan di tengah kebun teh, melihat ibu-ibu dengan terampil memetik daun teh.

Biasanya, proses produksi teh dilakukan malam hari, setelah teh yang baru dipetik dibiarkan layu

selama delapan jam. Kebetulan, saat melihat proses produksi teh Sabtu (12/10) malam hari, ada turis suamiistri dari Belanda. Mereka tak ingin hanya mendengar cerita tentang kebun teh dan pabriknya yang pernah dibangun nenek moyangnya saat Belanda menjajah Indonesia. Di pabrik ini, mereka bisa melihat bagaimana pucuk-pucuk daun teh diolah menjadi teh jenis CTC (Crushing, Tearing, Curling). Sementara teh produk perkebunan ini diberi nama Rolas Tea. Produk perkebunan teh Wonosari dikenal pecinta teh, mempunyai rasa khas. Sepat, tidak pahit, dan aroma tehnya kuat.

Proses produksi teh dilakukan malam hari, biasanya dimulai sekitar pukul 21.00 WIB. Dua turis Belanda yang berpredikat sebagai insinyur mesin di negerinya ini, banyak bertanya kepada pemandu pabrik teh. Kunjungan dimulai dari melihat proses pemilahan daun-daun teh sampai pada proses akhir dan pemaketan/ pembungkusan. Bila berproduksi, setiap harinya tidak kurang dari 11 ton pucuk daun teh diolah menjadi 2,5 ton teh siap jual yang dihasilkan dari perkebunan yang berada di ketinggian 950 – 1250 meter di atas permukaan laut tersebut.

"Bungkus-bungkus yang berisi teh curah dalam ukuran besar ini siap dikirim ke Inggris. Setiap bungkus berisi 65 kg teh. Sampai di Inggris, teh-teh dari Wonosari ini dikelola lalu dikirim ke Indonesia lagi dengan merek baru," jelas pemandu pabrik teh Wonosari. Mendengar keterangan pemandu pabrik teh, dua turis Belanda ini hanya mengangguk-anggukan kepala.

Keindahan alam di kawasan perkebunan teh Wonosari memang sangat menggoda dua turis asal Belanda ini. Bahkan, banyak wisatawan baik lokal maupun asing tidak puas hanya sehari untuk menjelajahi kawasan ini. Ada yang sampai satu minggu tinggal di kawasan ini karena keindahan alam agrowisata kebun teh Wonosari. (kar)



GEMERLAP HADIAH SIMPEDA



Grand Prize 1 (satu) unit HONDA ALL NEW CREV

DAN WANG TUNAI MILIARAN RUPIAH

Buka Tabungan, tingkatkan saldonya!!















