

EDISI 16 - 2019

# MitraUMKM

Media Komunikasi Internal Bank UMKM Jawa Timur

**KHOFIFAH - EMIL DARDAK**  
Resmi Dilantik  
Gubernur - Wakil Gubernur Jawa Timur  
Periode 2019-2024

BPR JATIM BANK UMKM JAWA TIMUR  
**SIAP KAWAL**  
**NAWA BHAKTI SATYA**

**BPR JATIM KOMITMEN PEDULI**  
**DENGAN PETANI**



# DAFTAR ISI

03

SELAYANG PANDANG  
ERA DIGITAL,  
OPTIMALKAN POTENSI PASAR



14 SISIPAN  
KEMENKOMINFO LAUNCHING UMKM GO ONLINE,  
BPR JATIM IKUT PROMOSI PRODUK



20 GALERI

22 SERBA-SERBI  
BPR JATIM BANK UMKM  
SPONSORI LOMBA PASAR SEHAT  
BERSAMA BUPATI NGANJUK

24 BERITA KITA  
DESTINASI KAMPUNG COKLAT  
PENGEMBANGAN PEMBIAYAAN HULU HILIR

BANK BPR JATIM  
BANK UMKM JAWA TIMUR

SUSUNAN PENGURUS MAJALAH INTERN BANK BPR JATIM  
MITRA UMKM JAWA TIMUR

PELINDUNG  
Direktur Utama

DEWAN REDAKSI  
Direksi

PEMIMPIN REDAKSI  
(Pemimpin Divisi Umum)

ANGGOTA  
Public Relations  
&  
Kesekretariatan

LAPORAN UTAMA

KHOFIFAH INDAR PARAWANSA - EMIL DARDAK  
Resmi Dilantik Gubernur - Wakil Gubernur Jatim 2019-2024  
BANK UMKM JATIM SIAP KAWAL NAWA BHAKTI SATYA

05

LAPORAN UTAMA  
LAUNCHING KARTU JATIM BERDAYA,  
BPR JATIM BERI PINJAMAN DENGAN BUNGA 6%

08



UMKM SUKSES  
MODAL TERBATAS,  
TAK JADI HAMBATAN UNTUK BERUSAHA

30

INFO CABANG  
KARYAWAN DISIPLIN,  
PRODUKTIVITAS KERJA MENINGKAT

34  
JALAN-JALAN  
*Wisata Kuliner*

TAJUK  
JADI DEBT COLLECTOR ???  
COBA LAKUKANINI

38

YUDHI WAHYU M.

Direktur Utama  
BPR Jatim Bank UMKM Jawa Timur

## ERA DIGITAL, OPTIMALKAN POTENSI PASAR



Pesatnya perkembangan digitalisasi bisnis, mendorong sektor perbankan makin kompetitif. Pembayaran non tunai, penjualan online hingga pinjaman melalui fintech harus disikapi dengan bijak dan tetap optimis. Tuntutan pasar yang begitu besar mendorong kita harus makin inovatif. Potensi pasar yang ada harus terus digarap secara optimal dan fokus. Sehingga bisa menghasilkan transaksi dan kerja sama yang maksimal.

Potensi pasar startup kita layani melalui kredit online. Konsumen milenial yang dekat dengan gadget bisa dengan mudah mendapatkan informasi secara akurat dan lengkap tentang semua produk Bank UMKM Jatim. Kemudahan proses, kenyamanan pelayanan hingga bunga yang kompetitif menjadi daya saing kita dibanding pinjaman

via online lain (fintech). Pameran dengan menampilkan produk mitra binaan, mendekatkan Bank UMKM Jatim dengan masyarakat secara luas. Interaksi secara langsung mampu menciptakan pemahaman positif terhadap kebutuhan baik nasabah loyal maupun calon nasabah. Sosialisasi digenjot ke pasar dengan jangkauan lebih luas.

Terus menggali pasar segmen IKM (Industri Kecil Menengah), koperasi berbagai sektor mulai ritel, perdagangan, hingga pertanian dengan fokus pada kredit produktif.

Derasnya geliat UMKM Surabaya menjadi angin segar bagi Bank UMKM di wilayah pusat ekonomi Indonesia timur. Partisipasi Bank UMKM Jatim dalam pawai kebudayan Vaganza Surabaya 2019, setidaknya menjadi tonggak kehadiran Bank UMKM agar semakin dekat dengan warga Surabaya.

Dari 8.000 UMKMbinaan Pemkot Surabaya, terda-pat 1.200 UMKM diantaranya yang potensi dibantu pengembangan usahanya melalui pembiayaan bunga murah.

Peningkatan kualitas kredit tetap diutamakan dalam kemudahan layanan untuk perluasan pasar. Jemput bola masih sangat signifikan agar pasar tergarap terintegrasi di semua wilayah.

Dan yang terpenting adalah kualitas SDM harus terus ditingkatkan agar mampu menghasilkan inovasi dan kreatif menggarap setiap peluang pasar. Sehingga tetap mampu bersaing di era digitalisasi yang serba cepat. (\*\*\*)

**EAST JAVA 10 YEARS GOVERNOR & DEPUTY**

12 FEBRUARY 2009 UNTIL 12 FEBRUARY 2019

**MATURNUWUN**  
*Pakde Karwo - Gus Ipul*

ATAS DEDIKASINYA UNTUK JAWA TIMUR

**Segenap Komisaris, Direktur,  
Karyawan/Karyawati**

**BANK BPR JATIM  
BANK UMKM JAWA TIMUR**

Kantor Pusat: Jl. Ciliwung No. 11 Surabaya  
Telp. 031-567784, 5688542 | Fax. (031) 5681037  
E-mail: pusat@bprijatim.co.id Website: www.bprjatim.co.id

DR. Suprianto, SH., MH  
Komisaris Utama

Drs. Yudhi Wahyu M., Ak., MM.  
Direktur Utama



Prosesi Pengambilan Sumpah Jabatan Gubernur-Wakil Gubernur Jawa Timur 2019-2024 di Istana Negara

## **KHOFIFAH INDAR PARAWANSA - EMIL DARDAK** **Resmi Dilantik Gubernur - Wakil Gubernur Jatim 2019-2024** **BANK UMKM JATIM SIAP KAWAL NAWA BHAKTI SATYA**

Pasangan Gubernur dan Wakil Gubernur Jawa Timur Terpilih Dra Hj Khofifah Indar Parawansa, M Si dan Dr Emil Elestianto Dardak, MSc resmi dilantik sebagai Gubernur dan Wakil Gubernur Jatim periode 2019-2024 oleh Presiden RI Ir Joko Widodo di Istana Negara Jakarta, Rabu (13/2/2019).

Prosesi pelantikan diawali dengan pembacaan Keputusan Presiden (Keppres) Nomor 2/P Tahun 2019 dan Keputusan Presiden No-

mor 16/P Tahun 2019. Turut hadir dalam pelantikan, antara lain Gubernur Jatim Masa Jabatan 2009-2019 yang akrab disapa Pakde Karwo beserta istri, para Menteri Kabinet Kerja, Ketua MPR Zulkifli Hasan, Mahkamah Agung Hatta Ali, Jaksa Agung M Prasetyo, Wakapolri Komjen Ari Dono, Ketua DPD Oesman Sapta Odang, serta Bupati/Walikota se-Jatim.

**Optimalkan Pengentasan Kemiskinan di Jatim**

pedesaan di Jatim," terang Khofifah.

Khofifah menambahkan, kemiskinan menjadi sangat akut di pedesaan sebab adanya beban lansia yang berumur 70 tahun keatas di keluarga miskin. Karenanya, pihaknya akan menggagas program keluarga harapan (PKH) plus. "Ada sekitar 50 ribu PKH Plus yang sudah kami rencanakan, dan masuk dalam program 99 hari kedepan," terangnya.

Program utama lain dalam 99 hari ke depan,



Presiden RI Joko Widodo Bersama Wakil Presiden Yusuf Kalla Memimpin Apel dalam Proses Pelantikan Gubernur-Wakil Gubernur Di Istana Negara



yaitu memaksimalkan verifikasi produk-produk yang diciptakan oleh pesantren modern yang sudah memiliki SMK. Hal ini penting, karena berdasarkan data yang ada banyak produk dari SMK di pondok pesantren yang kemasannya kurang baik, ataupun kurang higienis.

"Kegiatan ini juga akan segera kita lakukan, karena banyak pihak yang sudah ingin menjadi partnership," tukas Khofifah yang juga pernah menjabat sebagai Menteri Sosial pada Menteri Kabinet Kerja Presiden Jokowi.

Pasangan ini memiliki program unggulan bertajuk Nawa Bhakti Satya. "Itu sembilan program yang ingin kami baktikan untuk kemuliaan masyarakat Jawa Timur," kata Khofifah.

#### Optimalkan Pengembangan Usaha Rakyat

Sebagai Bank Perkreditan Rakyat (BPR) yang sahamnya 52% milik Pemprov Jatim, Bank UMKM Jawa Timur tentunya siap mendukung program gubernur. "Kami siap mengawal program yang dicanangkan Gubernur Khofifah yakni, Nawa Bhakti Satya.

Kesembilan program unggulan tersebut sangat selaras dengan apa yang telah kami jalankan selama ini. Sehingga kami tinggal meneruskan dan terus mengoptimalkan program yang diamanatkan agar bisa terwujud demi kesejahteraan perekonomian masyarakat Jawa Timur," kata Direktur Utama Bank BPR Jatim Yudi Wahyu Maharani.

Nawa Bhakti Satya



Pakdhe Karwo Gubernur Jatim periode 2009-2019 ketika bersama Pasangan Gubernur-Wakil Gubernur Terpilih 2019-2024

berisikan sembilan program utama Khofifah-Emil. Yakni terdiri dari: *Jatim Sejahtera, Jatim Kerja, Jatim Akses, Jatim Agro, Jatim Berdaya, Jatim Berkah, Jatim Amanah, Jatim Harmoni, serta Jatim Cerdas dan Sehat.*

Yudi mencontohkan program keenam, yakni Jatim Agro. Bertujuan memajukan sektor pertanian, peternakan, perikanan darat dan laut, kehutanan, perkebunan. Hal ini untuk mewujudkan kesejahteraan petani dan nelayan.

"Kredit yang kami kucurkan terutama di daerah-daerah banyak di sektor pertanian, baik untuk permodalan pengembangan usaha hingga restrukturisasi produk pertanian. Sehingga nasabah

petani bisa memiliki nilai tambah sekaligus daya saing di pasar," katanya.

Direktur Pemasaran Bank BPR Jatim Bam-bang Roeshadi menambahkan program ketujuh Jatim Berdaya yang bertujuan memperkuat ekonomi kerakyatan yang berbasis UMKM dan koperasi ini, sangat pas dengan segmen pasar yang digarap BPR Jatim.

"Pemberdayaan ekonomi UMKM dan koperasi merupakan fokus pasar kami. Masih banyak sektor ini yang harus dibuka akses perbankan agar *bankable*. BPR akan terus berupaya membuka seluas-luasnya akses ini bagi para UMKM seluruh wilayah Jatim," pungkasnya. (nas)





PEMERINTAH PROVINSI  
JAWA TIMUR



Dirut Bank UMKM Jatim Yudhi Wahyu M (tengah) Bersama Penerima Dana Bergulir secara simbolis bersama Sigit P (kiri) dan Najik Umar (kanan)



Gubernur Jawa Timur Khofifah (Tengah) bersama Dirut Bank Jatim Soeroso dan Juga Dirut Bank UMKM Jatim Yudhi Wahyu M ketika Launching

## LAUNCHING KARTU JATIM BERDAYA, GUBERNUR JATIM DORONG PELAKU USAHA WANITA MASUKI DIGITALISASI AKAN BERI PINJAMAN DENGAN BUNGA 6%

Gubernur Jatim Khofifah Indar Parawansa melakukan launching Kartu Jatim Berdaya, sebagai upaya penguatan bagi Perempuan pelaku usaha kategori kreatif. Artinya ditujukan bagi yang bisnisnya sudah jalan atau bukan pemula.

"Jadi kartu ini untuk mereka yang sudah memulai usaha dan sudah teridentifikasi apa jenis usahanya. Ini merupakan bentuk pemberdayaan dan

perluasan akses bagi mereka," katanya saat menghadiri acara Gelar Wanita Pelaku Usaha Kreatif Jatim di JX Internasional Expo Surabaya, Sabtu (30/3/2019).

Turut hadir dalam acara ini Ketua TP PKK Provinsi Jatim, beberapa Kepala OPD di lingkungan Pemprov Jatim, Dirut Bank Jatim R Soeroso, Dirut Bank UMKM Yudi Wahyu Maharani, dan Pimpinan tujuh Organisasi

Masyarakat berbasis Perempuan di Jawa Timur.

Dalam kartu Jatim Berdaya tersebut terdapat 'chip' yang memberikan data dan informasi mengenai jenis usaha dan omzet yang dimiliki pemilik kartu. Sehingga dari data dan informasi tersebut akan membantu berapa besaran pinjaman yang layak diterima oleh pelaku usaha tersebut.

"Penerima kartu ini

juga berhak menerima pinjaman dengan akses bunga enam persen," kata Gubernur Khofifah.

Melalui kartu ini, para pelaku usaha wanita kategori kreatif Jatim bisa terus mengembangkan usahanya, sehingga mampu meningkatkan perekonomian masyarakat. "Apalagi saat ini kita telah memasuki era digitalisasi ekonomi, maka seluruh pelaku usaha harus kreatif,

inovatif. Bila tidak, saya khawatir kita akan kalah dengan produk yang kreativitas dan inovasinya lebih tinggi," katanya.

Era digitalisasi ekonomi saat ini, lanjutnya, harus dihadapi pelaku UKM dan IKM dengan cermat. Apalagi era revolusi industri 4.0 memunculkan banyak daya saing industri termasuk munculnya start-up baik dari dalam maupun luar negeri.

"Di era revolusi industri 4.0 ini usaha yang paling banyak adalah industri makanan minuman. Kita lihat banyak bermunculan usaha

cafe, warung makan, termasuk memesan makanan melalui aplikasi online. Kami ingin pelaku usaha wanita kreatif Jatim masuk ke digitalisasi ini," kata orang nomor satu di Jatim ini.

Terkait industri makanan dan minuman ini, Gubernur Khofifah

membuka layanan perizinan di lima kantor Badan Koordinasi Wilayah dan Pembangunan (Bakorwil) yang ada di Jatim dan satu di Kantor eks Karesidenan Kediri.

"Kami juga membuka pintu seluas-luasnya bagi startup yang ingin masuk di Jatim agar bisa ikut mendampingi UKM dan IKM. Tujuannya agar packaging bisa lebih baik, higienitas tinggi, sampai dengan memberikan literasi digital. Dengan begitu mereka mampu mengakses market place. Salah satu yang sudah jalan kamarin dengan Bukalapak," pungkasnya. (nas)

**KHOFIFAH INDAR PARAWANSA**  
Gubernur Provinsi Jawa Timur

# SURABAYA VAGANZA 2019, BANK UMKM IKUT TUMBUHKAN EKONOMI RAKYAT KOTA PAHLAWAN

Ribuan masyarakat menyaksikan kemeriahan parade budaya dan mobil hias dalam acara Surabaya Vaganza 2019, pada Minggu (24/3).

Acara yang dimulai sejak pagi ini diberangkatkan oleh Wali Kota Surabaya Tri Rismaharini. Acara ini merupakan agenda rutin dalam rangka memperingati Hari Jadi Kota Surabaya (HJKS) ke-726.

Pada tahun ini Surabaya vaganza mengusung tema Puspawarni ini, sebagai ajang untuk

pemersatu keberagaman masyarakat yang tinggal di Kota Surabaya. Ada 40 mobil hias yang didesain sangat menarik dan memanjakan mata yang terlibat dalam parade kali ini.

Selain itu juga diikuti oleh 37 peserta parade budaya dari berbagai komunitas, suku bangsa, pelajar sekolah, mahasiswa dan warga Surabaya serta beberapa grup drumband.

Dalam kesempatan ini hadir pula 13 wali kota yang tergabung dalam anggota Asosiasi

Pemerintah Kota Seluruh Indonesia (APEKSI) Wilayah IV. Peserta istimewa ini, sebelumnya telah mengadakan acara Rapat Koordinasi Komisariat Wilayah IV (Rakor Komwil IV) di Surabaya, Sabtu, (23/03). Mereka mengikuti parade dengan menaiki kendaraan mobil Jeep Willys dan mengenakan busana adat daerah.

Dalam sambutannya, Wali Kota Risma memberi kobaran semangat yang ditujukan kepada arek-arek Suroboyo, khususnya para pelajar agar melanjutkan perjuangan para pahlawan. Caranya, dengan tidak mudah menyerah dan terus belajar dengan tekun. Dengan begitu, mereka bisa berprestasi dan membuktikan bahwa Surabaya bisa menjadi bagian penting di dunia.

"Seluruh warga yang saya cintai, usia Kota Surabaya sudah sangat dewasa dan tua, karena itu ayo kita tidak boleh malas, harus kerja keras dan membuktikan kita adalah cucu dan cicit para pejuang yang su-

dah mempertaruhkan kemerdekaan demi kita," kata Wali Kota Risma.

Ia menyampaikan dahulu para pejuang sudah membuktikan dengan segala keterbatasan alat, namun mampu mempertahankan kemerdekaan. Karena itu, wali kota perempuan pertama di Surabaya ini ingin, agar seluruh masyarakat Kota Pahlawan juga mengikuti perjuangan para pendahulu.

"Saya berharap para orang tua, ayo kita lanjutkan perjuangan para pahlawan dengan menjadikan anak-anak kita orang yang berhasil. Kita buktikan kalau kita bisa jadi tuan dan nyonya di kota kita sendiri, bukan sebagai penonton," ujarnya.

**Partisipasi BPR Jatim Bank UMKM**  
Sebagaimana kata

sambutan wali kota agar tidak sekadar menjadi penonton saja di kota Surabaya, sebagai bank BPR milik warga Jawa Timur, Bank UMKM ikut ambil bagian dalam pawai budaya Surabaya Vaganza 2019.

Menurut Yudi potensi pasar kota Surabaya belum tergarap secara optimal. Padahal geliat sektor UMKM kota Surabaya sangat pesat. Bahkan Wali Kota Surabaya sangat mendukung para pelaku UMKM yang ditasbihkan sebagai pahlawan ekonomi rakyat.

"Potensi pasar masih sangat terbuka. Bank UMKM akan memfasilitasi pembiayaan bagi warga Surabaya dengan jemput bola ke semua sektor baik di pasar-pasar hingga Kawasan perdagangan dan komunitas ritel, serta koperasi," katanya. Yudi optimis mampu bersaing dengan me-

nawarkan suku bunga yang sangat kompetitif. Peningkatan kualitas pelayanan dalam kemudahan proses tak luput menjadi perhatiannya dalam memperbesar pasar di kota Surabaya. (nas)

• • •



Dirut Bank UMKM Jatim Yudhi Wahyu (kanan) bersama Walikota Surabaya dan Perwakilan OJK dalam acara parade bunga dan budaya Surabaya.



## BPR JATIM IKUT RAMAIKAN HPN 2019 GENJOT EKONOMI KERAKYATAN BERBASIS DIGITAL



**P**eringatan Hari Pers Nasional (HPN) 2019 digelar di Surabaya, Jawa Timur. Tema peringatan yang diambil adalah "Pers Menguatkan Ekonomi Kerakyatan Berbasis Digital". Pemilihan tema ini sejalan dengan program pemerintah dalam menunjang ekonomi. "Fokusnya adalah bagaimana kita senantiasa mengentaskan sektor UKM. Sektor kerakyatan, tapi memanfaatkan digital," ungkap Menteri Komunikasi dan Informatika Rudiantara.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) pertumbuhan domestik regional bruto Jatim pada kuartal kedua tahun 2018 mencapai 5,57%. Angka itu lebih tinggi 5,27% di atas pertumbuhan nasional Indonesia. "Harapan saya, HPN tahun

Pemilihan Jatim sebagai tuan rumah pelaksanaan HPN 2019, menurut Menteri Kominfo sangat tepat. Pasalnya, Jatim adalah salah satu provinsi di Indonesia yang konsisten tumbuh di atas pertumbuhan rata-rata nasional.

Sementara itu, Gubernur Jatim Soekarwo Periode 2009-2019 mengungkapkan keyakinannya akan penerapan pertumbuhan ekonomi kerakyatan berbasis digital. Ia menyontohkan banyak peluang produk UKM yang berbasis rumah

depan bisa menjadi momentum untuk menunjukkan kepada daerah lain, bagaimana caranya Jatim yang konsisten mengalami pertumbuhan ekonomi yang tinggi. Terlebih Jatim merupakan salah satu sentra UKM terbesar Indonesia," jelasnya.

Sebagai Bank BUMD Jatim yang saham mayoritasnya milik Pemerintah Provinsi, Bank BPR Jatim Bank UMKM

Jawa Timur ikut berpartisipasi dalam pameran produk UMKM tersebut. Dua UMKM binaan BPR Jatim yang sudah eksport terpilih mengikuti pameran tersebut.

usai pembukaan peringatan puncak HPN 2019 di Grancity Convex, Surabaya, Sabtu (9/2). Pembinaan kepada nasabah sangat penting

membantu perluasan pasar dengan ikut serta dalam pameran ini," papar Dirut. Keikutsertaan Bank UMKM Jatim dalam pameran UMKM HPN

binaan produsen kopi dan cokelat. "Kehadiran kami di pameran ini direspon sangat positif pengunjung. Meski kami adalah bank milik



Keduanya yakni Gabungan Kelompok Tani Maju Mapan dari kelompok tani kopi Desa Kemiri, Kecamatan Panti, Kabupaten Jember, dan produsen Cokelat Majapahit dari wisata desa Bumi Mulyo Jati Majapahit, Mojokerto. "Bank UMKM Jatim tak sekadar menyalurkan pembiayaan, namun juga melakukan pembinaan kepada para nasabah yang mayoritas para UMKM," kata Direktur Utama Bank UMKM Jawa Timur Yudi Wahyu Maharani di stand pameran Bank UMKM.

Dalam membantu pengembangan usaha mereka. Selain itu juga meningkatkan kepercayaan nasabah (trust) kepada bank. "Nasabah kami banyak yang loyal. Dan ini terbukti bisa menjadi pengenalan secara getih tular yang sangat efektif ke calon nasabah baru di daerah. Karena para nasabah sudah merasakan kontribusi nyata kami dalam membantu pengembangan usaha baik secara modal maupun pembinaan usaha. Termasuk

2019 sangat strategis, mengingat banyak pengunjung pameran yang sebelumnya belum kenal akhirnya menjadi tahu keberadaan BPR Jatim ini. Stand pameran Bank UMKM Jatim menjadi salah satu favorit pengunjung pameran. Setiap hari stand banyak dikunjungi baik dari masyarakat umum maupun para pengusaha. Mereka tampak antusias bertanya tentang produk-produk BPR Jatim maupun produk yang diusung mitra

warga Jatim, ternyata belum semua mengenal keberadaan kami. Ternyata mereka sangat antusias dengan produk yang kami tawarkan yang menyasar segmen UMKM, dan itu pasarnya masih sangat luas. Ini menjadi pemicu kami untuk terus menggarap pasar UMKM, baik di kota Surabaya maupun seluruh wilayah Jatim secara optimal," kata Treasury & Bisnis Bank UMKM Sigit Purwanto. (nas)

• • • •

## KEMENKOMINFO LAUNCHING UMKM GO ONLINE, BPR JATIM IKUT PROMOSI PRODUK



Transformasi digital merupakan fenomena yang tidak bisa dihindari dan harus diikuti. Tantangan yang dihadapi oleh UMKM adalah bagaimana pemanfaatan teknologi informasi untuk meningkatkan omset penjualan mereka. Saat ini masih banyak para pelaku UMKM yang masih melakukan dengan cara lama dan belum memanfaatkan teknologi informasi. Gerakan UMKM online ini merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan para pelaku UMKM untuk dapat meningkatkan omset penjualan mereka.

Gerakan UMKM Go Online 2019 resmi diluncurkan Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kemenkominfo) di Pasar

PTSP Tebet Timur, Jakarta (26/2/2019). Peluncuran itu dihadiri oleh Direktur Jenderal Aplikasi Informatika Kemenkominfo, Samuel Abrijani Pangerapan, Perwakilan dari Asosiasi Pengelola Pasar Indonesia (Asparindo), perwakilan Marketplace, dan juga perwakilan Perbankan dan layanan

rakyat tiap-tiap kabupaten/kota. "Grebek Pasar merupakan kepedulian pemerintah kepada masyarakat untuk membantu proses transformasi digital pelaku UMKM, mendampingi pedagang agar mahir dalam melakukan transaksi secara online. Kalau dulu, masyarakat harus datang ke kantor pemerintah, kini pemerintah yang datang ke tengah masyarakat untuk melayani keperluan masyarakat," ungkap pria yang akrab dipanggil Semmy tersebut.

Lebih lanjut ia menjelaskan, masih banyak pelaku UMKM yang belum memanfaatkan teknologi dalam usaha mereka. Padahal, teknologi dapat meningkatkan omzet penjualan. "Lewat program ini kami

mengajak masyarakat untuk memanfaatkan teknologi digital, bisa buat berdagang baju, makanan, jangan buat hoaks. Dengan begitu, pendapatan (pelaku UMKM) akan meningkat," ungkapnya.

Dengan jumlah sekitar 60 juta, UMKM jadi salah satu tulang punggung negara untuk meningkatkan perekonomian nasional. Pemantapan sektor ekonomi digital akan memainkan peranan penting bagi Indonesia yang diprediksi akan menduduki posisi 5 besar ekonomi terbesar dunia ditahun 2030 mendatang. "Pelaku UMKM diharapkan bisa memanfaatkan hasil pembangunan, jadi bisa bermanfaat untuk seluruh lapisan, termasuk pasar," ujar Semmy lagi.

Launching UMKM Go Online tersebut juga mengundang Bank UMKM Jawa Timur untuk ikut serta berpartisipasi dalam kegiatan ini. Hal itu pun disambut antusias oleh Direktur Utama Bank UMKM Jawa Timur Yudhi Wahyu Maharani. Ditemani tim marketing yang terdiri dari: R Sigit Purwanto, Ratih Puspita Rahayu, dan juga Nurush Shobak. "Moment ini merupakan peluang



emas yang bagi Bank UMKM Jawa Timur," ungkap Yudi.

Dalam acara tersebut BPR Jatim Bank UMKM Jawa Timur menampilkan Coklat Majapahit. Ini merupakan produk nasabah binaan Cabang Mojokerto. Kelebihan yang dimiliki produk Coklat Majapahit adalah sudah melakukannya kerjasama transaksi secara online dengan aplikasi jual beli online Bukalapak.

Dirut Bank UMKM Jawa Timur Yudhi Wahyu mengatakan kegiatan ini merupakan moment yang sangat penting bagi Bank. Selain dapat dijadikan sebagai sarana media promosi produk dan layanan, tapi juga merupakan moment penting untuk dapat

bersinergi dan menjalin hubungan baik serta kerjasama dengan para penyedia layanan online atau marketplace seperti Telkom, Ovo, Go Pay, Bukalapak, Shopee, Dana, Tokopedia untuk pengembangan bisnis Bank UMKM Jawa Timur.

"Kedepan, dengan adanya gerakan UMKM online ini, Bank UMKM Jawa Timur dapat membiayai permodalan para pelaku UMKM untuk usahanya yang ada di seluruh pelosok Jawa Timur yang sudah dapat bertransaksi online maupun yang belum bertransaksi online," pungkasnya. (Rth)

• • •

## PENSIUN

Jajaran Komisaris, Direksi dan Karyawan/wati Bank BPR Jatim Bank UMKM Jawa Timur

### Menyucapkan

Terima Kasih atas dedikasi dan karyanya selama Mengabdikan sebagai karyawan Semoga Tuhan Yang Maha Esa memberikan Kesehatan, Kesejahteraan Dan Kebahagiaan, Amiiin



Nama: **Florentina Arina**  
Unit Kerja: **Cabang Batu**  
Jabatan: **Pemimpin Cabang**  
Tanggal Pensiun: **09 FEBRUARI 2019**



Nama: **Kohari**  
Unit Kerja: **Cabang Mojokerto**  
Jabatan : **Staf Kredit**  
Tgl Pensiun: **10 Februari 2019**



Nama: **Sujitno**  
Unit Kerja: **Cabang Ponorogo**  
Jabatan: **Penyelia Kredit Wilayah (Sawoo)**  
Tgl Pensiun : **27 Maret 2019**



Nama: **Sri Astuti**  
Unit Kerja: **Cabang Malang**  
Jabatan: **Penyelia Umum & Akutansi**  
Tgl Pensiun : **20 Maret 2019**



Nama: **Ngatemin**  
Unit Kerja: **Cabang Probolinggo**  
Jabatan: **Staf Kredit**  
Tgl Pensiun : **25 Maret 2019**

## HIGH LEVEL MEETING (HLM) TPID PROVINSI JAWA TIMUR EVALUASI PELAKSANAAN PROGRAM TPID TAHUN 2018 DAN PENYUSUNAN ROADMAP PENGENDALIAN INFLASI TAHUN 2019

Surabaya, 23 Januari 2019

Pakde Karwo Gubernur Jawa Timur periode 2009-2019 ketika pembukaan TPID Bersama Bank Indonesia dan juga OJK

## PEMPROV JATIM KEBERATAN PEMBERLAKUKAN PAJAK BAGI PELAKU UMKM DARING

Pemerintah Provinsi Jawa Timur mengaku keberatan dengan rencana pemberlakuan pajak bagi pelaku UMKM daring/online, dan telah mengirimkan surat keberatan itu ke Kementerian Keuangan.

"Kami sudah kirim surat terkait hal itu, artinya keputusan harus dihapus dengan keputusan," kata Gubernur Jatim periode 2009-2019, Soekarwo usai rapat High Level Meeting (HLM) TPID " di Hotel JW Marriott Surabaya, (23/1).

Pakde, panggilan akrab Soekar-

wo ditemui usai acara Tim Pengendali Inflasi Daerah (TPID) bersama Bank Indonesia (BI) mengatakan, kontribusi UMKM Jatim cukup besar untuk skala nasional. Ia mengatakan total UMKM di Jawa Timur saat ini mencapai 13,1 juta dari total 66 juta secara nasional, dan yang sudah masuk *daring* sebanyak 1.294 Industri Kecil Menengah (IKM) ditambah 900 ribu yang berkontribusi terhadap warung. Bahkan, Pemprov Jatim menargetkan sebanyak 27 ribu UMKM di Jatim akan masuk pasar digital

pada 2019, sehingga dibutuhkan kemudahan dalam prosesnya. Untuk mencapai target itu, Pemprov Jatim menyiapkan Warung Digital sebagai langkah mendorong potensi UMKM untuk terus berkembang. UMKM di Jatim mempunyai kontribusi yang tinggi pada Pendapatan Domestik Bruto (PDRB) Jatim, dan secara nasional, kontribusi di Jatim mencapai 20 persen, nomor dua setelah DKI Jakarta. Sementara itu, rencananya pemerintah akan menerapkan aturan dalam PMK Nomor 210/PMK. 010/2018 yang mengharuskan pelaku UMKM yang sudah *e-commerce* membayar pajak.

PMK 210 itu tentang perpajakan atas transaksi perdagangan melalui sistem elektronik yang mulai efektif pada April 2019 mendatang. Para pedagang online nantinya berkewajiban untuk membayar pajak final dengan tarif 0,5 persen dari omzet, dengan catatan, *omzet* tidak melebihi Rp 4,8 miliar pertahun. (nas)



Dirut BPR Jatim Yudhi Wahyu (tengah) bersama perwakilan Gapoktan Maju Mapan Jember berdialog tentang perkembangan perkebunan

## KUNJUNGAN DIRUT BANK BPR JATIM KE GAPOKTAN "MAJU MAPAN" WUJUD BPR JATIM KOMITMEN PEDULI DENGAN PETANI

**Y**udhi Wahyu Maharani Dirut BPR Jatim Bank UMKM Jawa Timur berkesempatan untuk meninjau langsung kebun kopi yang dikelola Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan) Maju Mapan di Kecamatan Panti, Kabupaten Jember sampai ke tempat penanaman kopi yang berada di lereng Gunung Argopuro.

Tidak hanya kopi, program hulu hilir akan kami kembangkan ke petani-petani lain seperti coklat, padi dan sebagainya. Itu komitmen kami di Bank UMKM,"

kata Yudhi. Ia mengatakan, bahwa kunjungannya kali ini merupakan tahapan untuk memantau langsung proses industri hulu dan hilir yang dilakukan oleh Gapoktan Maju Mapan dalam penanaman kopi dan produksi hasil tanaman kopi menjadi olahan berbahan dasar kopi. "Harapan kami kedepan dengan adanya pola pembiayaan ini dapat meningkatkan nilai tambah serta kemajuan ekonomi dapat menambah pendapatan masyarakat sini," kata Yudhi wahyu M.

Selain itu, Yudhi berharap Gapoktan Maju Mapan bisa juga mengajak petani lain untuk ikut membangun kopi dengan bergabung dalam satu kesatuan bersama Gapoktan Maju Mapan sehingga semakin berkembang dan kesejahteraan petani lebih terjaga.

yang terdiri dari beberapa kelompok tani kopi yang berada di wilayah Kecamatan Panti dan Sukorambi yang berada disekitar lereng Gunung Argopuro.

Mulyadi menambahkan bahwa Petani kopi kelompok gapoktan Maju Mapan mulai dibentuk pada tahun 2015 dan sudah bekerja sama dengan Dishutbun Kabupaten Jember dalam mengelola lahan milik Perhutani, dengan Luas lahan Gapoktan Maju Mapan di Kecamatan Panti dan Sukorambi dengan pengembangan budidaya kopi arabika se-luas 241 ha dan robusta seluas 457 ha.

Mulyadi menambahkan Kelompok Tani Gapoktan Maju Mapan menerapkan 2 tipe pengolahan pasca panen kopi dengan pengolahan basah dan pengolahan kering, pada tahun 2018 Gapoktan Maju Mapan telah menghasilkan Kopi Ose Arabika 200 ton (dijual ke exportir), Kopi Ose Robusta 5000 ton (dijual ke exportir), untuk kopi Ose Arabika Semi Wash 50 ton (dijual ke exportir), untuk 25 ton Kopi Ose Arabika dan Robusta (diproses hilir ke Café dan Pasar).

## PERTEMUAN TAHUNAN INDUSTRI JASA KEUANGAN JATIM 2019 OJK: PENYALURAN KREDIT 415 BANK DI JATIM MENINGKAT 10,4 PERSEN



Otoritas Jasa Keuangan Regional 4 Jawa Timur menyelenggarakan acara Pertemuan Tahunan Industri Jasa Keuangan (PTIJK) Jawa Timur 2019 di Hotel JW Marriot, Kamis (31/1/2019).

Pertemuan tahunan dihadiri Gubernur Jawa Timur Sekarwo, Wakil Ketua Dewan Komisaris OJK Nurhaida, Komisi XI DPR RI, Forum Komunikasi Pimpinan Daerah (Forkompinda) Jawa Timur serta Pelaku Industri Jasa Keuangan di Jawa Timur. Agenda tahun ini mengusung tema "Kolaborasi Membangun Optimisme dan Akselerasi Pertumbuhan Berkelanjutan".

PTIJK Jawa Timur merupakan kegiatan rutin yang diselenggarakan setiap tahun, dengan tujuan untuk meneruskan arahan yang disampaikan oleh Ketua Dewan

Komisioner OJK pada saat PTIJK 2019 di Jakarta kepada seluruh Industri Jasa Keuangan di daerah.

Selain itu, PTIJK ini diharapkan menjadi ajang silaturahmi dan penguatan sinergi antara OJK dengan pemangku kepentingan terkait dalam konteks pengembangan ekonomi dan pelaksanaan tugas OJK di daerah.

Wakil Ketua Dewan Komisioner OJK, Nurhaida dalam pidatonya menyampaikan bahwa OJK akan senantiasa hadir untuk memfasilitasi dan memberikan kemudahan dalam mendukung sektor prioritas Pemerintah, dimana pada tahun 2019, kebijakan dan inisiatif OJK akan difokuskan pada lima area, yaitu: Pertama, Memperbesar peran alternatif pembiayaan jangka menengah

dan panjang bagi sektor strategis, baik Pemerintah dan swasta.

Kedua, Mendorong industri jasa keuangan untuk meningkatkan kontribusi pembiayaan kepada sektor prioritas seperti industri ekspor, substitusi impor, pariwisata maupun sektor perumahan, dan industri pengolahan.

Ketiga, Menyediakan akses keuangan bagi UMKM dan masyarakat kecil di daerah terpencil yang belum terlayani oleh Lembaga Keuangan Formal. Keempat, Mendorong inovasi industri jasa keuangan dalam menghadapi revolusi industri 4.0. Dan Kelima, Memanfaatkan teknologi dalam proses kerja OJK dalam pengawasan lembaga jasa keuangan berbasis teknologi.

Selanjutnya, Kepala OJK

Regional 4 Jawa Timur, Heru Cahyono dalam laporannya menyatakan bahwa Industri Jasa Keuangan di Jawa Timur pada 2018 menunjukkan kinerja yang positif, sejalan dengan meningkatnya pertumbuhan ekonomi Jawa Timur.

Total aset 415 Bank yang beroperasi di Jawa Timur meningkat sebesar 7,9 persen, sementara dana yang dihimpun meningkat 8,5 persen dan penyaluran kredit meningkat 10,4 persen. Selain itu, Pasar Modal Jawa Timur juga menunjukkan kinerja positif yang tercermin pada peningkatan jumlah investor saham sebesar 37,4 persen dan peningkatan investor Reksa Dana sebesar 73,5 persen.

Kinerja yang baik juga ditunjukkan oleh Industri Keuangan Non Bank di Jawa Timur, dengan pertumbuhan Pendapatan Premi Asuransi Jiwa dan Asuransi Umum masing-masing sebesar 33,7 persen dan 23,1 persen serta pertumbuhan Piutang Perusahaan Pembelaan sebesar 8,8 persen.

Heru Cahyono juga menjelaskan bahwa OJK Regional 4 Jawa Timur telah melakukan upaya yang masif dan intensif untuk meningkatkan literasi dan inklusi

keuangan di Jawa Timur melalui fungsi Edukasi dan Perlindungan Konsumen serta optimalisasi Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah (TPAKD).

Edukasi kepada masyarakat dilaksanakan melalui 214 kegiatan sosialisasi serta penerbitan Buku Pintar Keuangan Syariah yang disusun bersama Majelis Ulama Indonesia Provinsi Jawa Timur.

Sementara itu, upaya peningkatan inklusi di Jawa Timur selama tahun 2018 dilakukan melalui: Pendirian 9 LKMS Bank Wakaf Mikro di beberapa lokasi pondok pesantren untuk memberdayakan ekonomi masyarakat miskin di sekitar Pondok Pesantren dan mengurangi ketergantungan masyarakat pada rentenir, Perluasan Layanan Keuangan Tanpa Kantor Dalam Rangka Keuangan Inklusif (Program LAKU PANDAI) dengan jumlah agen yang meningkat signifikan sebesar 94,7% menjadi 144.093 agen, Pelaksanaan program Akses Keuangan Syariah Untuk Masya-rakat Mandiri Berbasis Masjid (AKSI UMMAD) yang bertujuan memberikan akses keuangan

kepada pelaku usaha mikro di sekitar masjid, Peningkatan penyaluran kredit di sektor perikanan dan kelautan melalui program Jangkau, Sinergi dan *Guidelines* (JARING) mencapai Rp16,7 T dengan rasio NPL 0,99%, Peningkatan pemberdayaan UMKM melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang mencapai Rp20,4 T atau tumbuh 24,6%.

Dalam rangka menjaga tingkat kepercayaan masyarakat terhadap industri jasa keuangan di Jawa Timur, OJK Regional 4 Jawa Timur juga menjalankan fungsi perlindungan konsumen melalui penanganan pengaduan nasabah sebanyak 2.528 pengaduan, penertiban usaha perdagangan swasta yang belum terdaftar dan berizin di OJK melalui kegiatan sosialisasi dan asistensi proses perizinan, serta optimalisasi Tim Kerja Satgas Waspada Investasi Jawa Timur dalam merespon maraknya penawaran investasi illegal di berbagai daerah yang terbukti merugikan masyarakat dengan kegiatan sosialisasi kepada seluruh lapisan masyarakat melalui berbagai media baik *on-air* maupun *off-air*. (nas)





Bupati Nganjuk Novi Rahman (Baju Putih) bersama Pemimpin Cabang Nganjuk Suwarno dan juga karyawan BPR Jatim pada acara Gebyar Pasar Sehat di Nganjuk



Dirut BPR Jatim Yudhi Wahyu M duduk bersama para CEO Marketplace pada launching UMKM Go Online di Jakarta



Dirut dan Dirsar Bank UMKM Jawa Timur Menemui Pelaku Usaha Kopi Giras Di Graha UMKM jalan Ciliwung Surabaya



Pemimpin Cabang Pamekasan Bapak Rasidi bekerjasama dengan BKKBN melakukan Sosialisasi Kepada PEKA ( Perempuan Kepala Rumah Tangga ) di 3 Kecamatan yang ada di Pamekasan



BPR JATIM DAN DPP APKLI Mengadakan Kerjasama sekaligus MoU untuk Perkreditan Pedagang Kaki Lima



Dirut Bank UMKM Yudhi Wahyu M. Mendampingi Gubernur Jatim Khofifah pada pameran Industri Kecil Menengah di Jx Internasional Surabaya



Rabu (06/03/2019) Kejaksaan Negeri Sampang melaksanakan Perjanjian Kerjasama Bidang Hukum Perdata dan Tata Usaha Negara dengan Bank BPR Jatim-Bank UMKM Jatim Kantor Cabang Sampang.



Pemimpin Cabang Nganjuk Bapak Suwarno SE, bekerjasama dengan BPN melakukan penyerahan sertifikat PTS'L Tahun 2019 kepada Masyarakat.



Mobil Hias BPR Jatim dalam acara Parade Bunga Surabaya



Dirut Bank UMKM Jawa Timur Yudhi Wahyu M. dan Novi Rahman Bupati Nganjuk meninjau langsung Gebyar Pasar Sehat di Nganjuk



Dalam rangka meningkatkan pelayanan kepada masyarakat, BPR Jatim melakukan peninjauan langsung ke pasar Wage Nganjuk. Ini sekaligus rangkaian penilaian Lomba Pasar Sehat se-Kabupaten Nganjuk tahun 2019.

Dipimpin langsung Direktur Utama Bank UMKM Jawa Timur Yudi Wahyu Maharani, dan juga Pemimpin Kantor Cabang Nganjuk Suwarno beserta staffnya. Tak ketinggalan acara ini juga diha-

diri oleh Bupati Nganjuk Novi Rahman Hidayat dan Wakil Bupati Nganjuk Marhaen Djumadi. Selain itu, turut mendampingi juga Ketua Desperindagkop Rr Heni Rochanti, Dirut RSUD Nganjuk, Pemimpin Cabang Bank Jatim, serta Kepala Dinas terkait.

Kegiatan Lomba Pasar Sehat ini bertujuan untuk mendorong pedagang agar lebih kreatif dan inovatif, serta mau mengembangkan usahanya ke bisnis online. Dengan jumlah kios sebanyak

992 sekarang, yang terbagi menjadi 2 tempat barat dan Timur. Kedepan rencananya akan dijadikan satu tempat agar para pengunjung pasar bisa terfokus pada satu tempat saja.

Bupati Nganjuk menyampaikan komitmennya untuk melakukan revitalisasi pasar, juga menghidupkan kembali pasar tradisional dengan menggalakkan gerakan belanja ke pasar. "Hadirnya Kemandirian ekonomi di kabupaten Nganjuk berawal dari gerakan

belanja ke pasar," terang Novi.

Dengan gerakan itu diharapkan perekonomian masyarakat nganjuk akan semakin baik, kedepan apabila itu terlaksana dan pasar hidup kembali. Apabila itu tercapainya, pailing tidak bisa beromzet setidaknya Rp 1.011.677.301,- per tahun. "Saya akan memberikan stimulus, berupa bantuan modal dengan mengandeng Bank milik Pemerintah Daerah sendiri," tambahnya.

Bank yang dimaksud milik Pemerintah Daerah tersebut adalah Bank Jatim, Bank BPR Jatim dan juga Bank Tunas Arta Syariah. Dengan cara mengakses permodalan pada bank daerah, maka keuangan tidak akan keluar dari daerah Nganjuk. Dan ini dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang berada di Kabupaten Nganjuk. Berbeda dengan Bank besar yang berpusat di ibu kota, maka pendapatan akan masuk dalam lingkup sana.

Dalam kesempatan itu juga, Bupati Novi Rahman Hidayat M atau yang biasa disapa Novi me-

ngajak beberapa perwakilan pedagang untuk berdialog. Dalam dialog, banyak pedagang yang meminta bupati untuk melakukan penggabungan antara pasar Wage I dan Pasar Wage III. Begitu juga dengan kos pedagang buah dan daging yang masih tertutup untuk dibuka. Menanggapi keluhan tersebut, Bupati Novi Rahman Hidayat M mengatakan akan segera menindak lanjutinya dengan memerintahkan perangkat daerah terkait.

Selain berdialog dengan pedagang pasar, acara tersebut juga digunakan pejabat Pemkab Nganjuk dan perwakilan Instansi untuk memberikan kejutan kepada Bupati dengan memotong tumpeng yang diteruskan menyanyikan lagu ulang tahun. Bahkan ada hal yang berbeda saat memberikan kue ulang tahunnya ini, Bupati yang berusia 39 tahun itu memilih memberikannya kepada pedagang Tua.

Ditempat berbeda, Direktur Utama Bank BPR Jatim Bank UMKM Jawa Timur sangat senang

terhadap apresiasi yang telah diberikan Bupati Novi Rahman Hidayat M. "Dengan pertemuan yang sangat luar biasa akan dapat meningkatkan kepercayaan pemerintah Kabupaten Nganjuk terhadap kinerja Bank BPR jatim kedepan" kata Yudhi.

Yudi berharap, kedepan Kantor Cabang Nganjuk dapat bersinergi lebih baik dengan Pemerintah Kabupaten Nganjuk untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang berada dengan pemberian modal kerja. Suwarno, Pemimpin Cabang Nganjuk pun ketika dikonfirmasi, siap bersinergi dengan pemerintah Kabupaten Daerah untuk membantu meningkatkan kesejahteraan dengan penyaluran pembiayaan kepada masyarakat yang berada di wilayah Kabupaten Nganjuk. (\*)

• • •



## DESTINASI KAMPUNG COKLAT

### PENGEMBANGAN PEMBIAYAAN HULU HILIR BANK BPR JATIM



Destinasi Kampung Cokelat Majapahit berada dalam satu kawasan dengan Wisata hasil olahan buah coklat dan pemandian di Desa Bumi Aji, Desa Randugenengan, Kecamatan Dlanggu, Jawa Timur sejak tahun 2012 yang lalu. Tak hanya sekedar menjadi area wisata dan olahan hasil tanaman coklat segar, lokasi ini juga menjadi sarana edukasi bagi pengunjungnya baik dari kalangan pelajar maupun umum.

Mulyono salah satu petani kakao mengatakan, Ide untuk me-

ngembangkan lokasi menjadi kampung coklat dan kebun coklat muncul saat melihat keresahan petani yang sering gagal mendapatkan keuntungan saat menanam tebu dan tembakau. Berawal dari keresahan akan masa depan para petani, itulah munculnya ide untuk mengajak para petani beralih menanam kakao (Coklat). Dan mulanya, hanya beberapa orang saja yang awalnya tertarik.

Kini kelompok tani yang sudah dibentuk mampu mengorganisir petani yang tergabung dalam 20

kelompok tani. "saat ini kita sudah ada 1.337 petani yang menanam kakao hasil panen kita ambil untuk dioleh di pabrik coklat mandiri ini," terangnya.

Mulyono menyampaikan setelah mendapat pinjaman modal dari Bank BPR Jatim Bank UMKM Jawa Timur dari pembiayaan itu dapat digunakan untuk membeli peralatan baru sekarang dalam sehari, pabriknya sekarang bisa menghasilkan 2 kuintal coklat olahan yang langsung dikemas dengan label Cokelat Majapahit.

Produk Cokelat Majapahit memi-

li harga yang sangat terjangkau bagi masyarakat lokal. Dengan jumlah pegawai sekitar 30 orang yang berasal dari masyarakat sekitar, pabrik ini melakukan pengolahan tanaman kakao petani sekitar untuk diolah menjadi coklat dalam bentuk batangan maupun serbuk. "Kami menggunakan kakao jenis unggul," tegasnya. Sampai saat ini, ada 450 hektare lahan petani yang ditanami kakao lanjut Mulyono. Dari jumlah lahan itu dalam sebulan para petani dapat menghasilkan 34 ton buah kakao yang sudah dikupas.

Saat ini pabrik pengolahan kakao menjadi makanan jenis coklat sudah memiliki sekitar 35 jenis olahan. Mengenai rasa dan kwalitas Coklat Majapahit Mulyono selalu menjaga serta memberikan yang terbaik untuk dipasarkan kepada masyarakat sekitar. Produk olahan coklat majapahit bisa disandingkan juga dengan cokelat kwalitas impor.

Berharap hadirnya kampung cokelat dan pabrik cokelat akan dapat meningkatkan ekonomi

para bagi para petani yang berada disekitar. Mulyono menuturkan alasan pemberian nama Majapahit untuk kampung coklatnya. Menurutnya, karena Kota Mojokerto memiliki sejarah yang melekat dengan kerajaan Majapahit yang berdiri sekitar abad 13 itu. Dan "Ini merupakan salah satu wujud kebanggaan kami terhadap Majapahit". Oleh sebab itu penamaan Kampung Coklat Majapahit agar sejarah dan kejayaan majapahit bisa dikenal lebih jauh lagi. Begitu juga dengan pemberian nama Majapahit dalam semua produk kami.

Harapan kedepan agar kampung yang dulu tidak dikenal banyak diketahui orang dan lebih berdaya guna bagi sekitar dengan adanya wisata baru ini. Terlebih bagi para petaninya dan tuturnya di akhir pembicaraan.

Yudhi Wahyu M Dirut Bank BPR Jatim Bank UMKM Jawa Timur beserta rombongan berkesempatan untuk melakukan kunjungan kekebon kakao dan juga pabrik pengolahan. Yudhi

Wahyu M mengatakan kedepan makin banyak lagi kelompok tani yang bekerjasama dengan Bank BPR Jatim Bank UMKM Jawa Timur dalam pemberian pembiayaan untuk meningkatkan kesejahteraan petani di mojokerto dan Jawa timur pada umumnya.

Bank BPR Jatim Bank UMKM Jawa Timur siap menjadi mitra para petani dan pelaku UMKM yang lain dalam pengembangan usaha kelompok maupun individu, seperti kerjasama yang telah di kembangkan oleh Kelompok tani Kakao Mulyoaji melalui program Hulu Hilir Pemerintah Provinsi Jawa Timur ungkap Yudhi wahyu M.

Diujung acara pada hari itu Mulyono menyampaikan makna dan pilsafah dari lukisan satu persatu yang berada disamping kolam utama dan diakhiri dengan menikmati coklat hasil olahan kelompok tani.(MP)

• • •



**Dirut BPR Jatim Yudhi Wahyu (tengah) didampingi Direktur Pemasaran Bambang Rushadi saat penandatanganan MoU dengan Ketua DPP APKLI Ali Mahsun**



# **BPR JATIM WUJUDKAN PEMBIAYAAN KEPADA PEDAGANG KAKI LIMA**

**B**ank BPR Jatim Bank UMKM Jawa Timur membuat trobosan baru dalam memperluas jangkauan dengan menggandeng Asosiasi Pedagang Kaki Lima Indonesia (APKLI) yang diawali dengan penandatangan dan perjanjian kerjasama, pemberian fasilitas jasa dan layanan perbankan bagi anggota asosiasi pedagang kaki lima Indonesia (APKLI).

Bertempat di Graha Bank BPR Jatim Bank UMKM Jawa Timur lantai 6 Jl Ciliwung 11 penanda tanganan dilakukan oleh Direktur Utama Yudhi Wahyu M bersama Direktur Pemasaran Bambang Rushadi dan Ali Mahsun Ketua Umum DPP APKLI yang disaksikan langsung oleh sekitar 22 orang anggota APKLI Jawa Timur dan beberapa pegawai Bank BPR Jatim (22/01/2019).

Yudhi Wahyu M, Direktur Utama Bank BPR Jatim Bank UMKM Jawa Timur mengatakan dengan kerjasama ini diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan para peda-

gang kaki lima diseluruh Jawa Timur dan dapat meningkatkan tarap hidup bagi masyarakat banyak serta mendukung program pemerintah provinsi Jawa Timur guna meningkatkan kesejahteraan dan pemerataan tarap hidup serta perekonomian Rakyat Jawa timur dan mengurangi him-pitan para *reintenir*.

Tujuan utama kerjasama antara Bank BPR Jatim Bank UMKM Jawa Timur dan Asosiasi Pedagang Kaki Lima Indonesia (APKLI) dapat memperluas dan mempermudah Bank BPR Jatim Bank UMKM Jawa Timur memberikan permodalan bagi usaha PKL dan pelaku ekonomi rakyat kecil (*kawulo alit*) se-Jawa Timur sehingga usaha mereka maju dan berkembang, serta mampu bertahan (*survival*). Kerja sama yang di gagas saat ini merupakan upaya bersama untuk mendongkrak *building capacity* dengan dukungan teknologi informasi komunikasi seperti: *market place*, PPOB (*point payment online banking*), serta memberikan fasilitas perbankkan untuk mendapatkan kios (lapak usaha) dan rumah milik sendiri. “Usaha PKL dan Ekonomi rakyat kecil harus didampingi dari hulu hingga hilir. Ekonomi rakyat ha-

dr Ali Mahsun, M Biomed selaku Ketua Umum DPP APKLI mengatakan dengan adanya perjanjian kerjasama ini akan dapat meningkatkan perekonomian para peda-

gang kaki lima dengan kemudahan dalam melakukan akses terhadap permodalan dari Bank BPR Jatim langsung kepada para pedagang kaki lima. "Kerjasama BPR Jatim dan APKLI *InsyaAllah* akan bermanfaat bagi para pedagang kali Lima (PKL) dan Pelaku Ekonomi Rakyat Kecil (*Kawulo Alit*) Se-Jawa Timur," ungkapnya.

Kerja sama yang di gagas saat ini merupakan upaya bersama untuk mendongkrak *building capacity* dengan dukungan teknologi informasi komunikasi seperti: *market place*, PPOB (*point payment online banking*), serta memberikan fasilitas perbankkan untuk mendapatkan kios (lapak usaha) dan rumah milik sendiri. “Usaha PKL dan Ekonomi rakyat kecil harus didampingi dari hulu hingga hilir. Ekonomi rakyat harus tegak dan kedaulatan ekonomi bangsa harus kembali ke pangkuhan Ibu Pertiwi,” jelasnya.

• • •



# **PELATIHAN ALMA UNTUK MENCiptakan SDM PROFESIONAL DAN BERKUALITAS**

portofolio ini, Bank tidak boleh mengabaikan risiko-risiko yang timbul.

Untuk menciptakan pegawai yang berkualitas, Bank BPR Jatim Bank UMKM Jawa Timur Khususnya Unit Peningkatan Kualitas SDM kantor Pusat melakukan kerjasama dengan sebuah Instansi pendidikan (LPPI) Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia di Hotel Utami Jl raya Juanda 36 Sidoarjo. Pendidikan ini dilaksanakan sebanyak 4 angkatan di mulai dari bulan Februari dan berakhir di bulan April 2019 kelak.

Peserta yang mengikuti pendidikan ini minimal selevel Penyelia. Dimana pada angkatan kali ini berjumlah 40 orang yang terdiri dari Penyelia Kredit, Penyelia Dana Kantor Cabang dari seluruh Jawa Timur dan Penyelia Kantor Pusat . Pemimpin Divisi Umum, Supriyono mengharapkan, manfaat dari pendidikan Alma ini mampu

mengelola neraca sesuai dengan visi dan misi bank, sehingga mampu beradaptasi digelombang perubahan lingkungan eksternal. Selain itu, materi yang diajarkan selama dua hari (13-14 Maret 2019) meliputi: Pengertian dan Fungsi ALMA di BPR, Risiko Likuiditas dan Pengelolaannya, Gap dan Risiko Bunga, Pengelolaan Gap dan Risiko Bunga, *Loan Pricing*, ALCO Pada BPR, Studi Kasus. Pelatihan ini berlangsung selama dua hari, setara dengan 14 sesi secara intensif mulai dari pukul 08.00 s.d 17.30 WIB.

Direktur Utama Yudhi Wahyu Maharani menghimbau kepada seluruh peserta, bahwa Pendidikan Alma ini diharapkan betul betul dipahami. "Kedepan, semua peserta dapat mengetahui bagaimana cara menghitung tingkat suku bunga," ungkapnya pada saat sambutan pembukaan Pendidikan tersebut.

• • •



## SLAMET MULYADI MODAL TERBATAS, TAK JADI HAMBATAN UNTUK BERUSAHA

Slamet Mulyadi, salah seorang pelaku usaha kecil menengah (UMK) asal Kabupaten Nganjuk Jawa Timur, bisa menginspirasi bagi lainnya. Kisah sukses Slamet Mulyadi yang memiliki beberapa usaha kecil dan karyawan tentu bukan instan.

Perjuangan Slamet Mulyadi tidak langsung serta merta menghasilkan. Ketekunan dan

disiplin yang dijalankannya bisa mengantarkannya melewati banyak rintangan.

Dia bercerita, untuk memulai usaha kecilnya Slamet Mulyadi memberanikan diri untuk meminjam Modal dari Bank BPR Jatim Cabang Nganjuk dengan platform Rp 20.000.000,- (Dua Puluh Juta Rupiah) pada tahun 2011 dengan jangka tenor 1 tahun. Saat itu Usa-

ha yang dimulai adalah Perdagangan bawang merah yang mengambil dari petani Nganjuk saja. Kini Slamet Mulyadi dapat dikatakan sebagai pengepul bawang cukup terkenal didaerah Nganjuk.

Pria ini beristri Budi Rahayu dan dikarunia dua orang anak, bernama Ervika dan Wahyuda. Ervika kini sedang kuliah semester 8 di Universitas yang ada di Nganjuk, sedang Wahyuda masih kelas 1 SMA di Nganjuk juga.

Slamet Mulyadi pernah beralih usaha dengan menjual bibit bawang merah saja. Barang itu ia kumpulkan dari para petani lalu dia jual kembali ke luar wilayah Nganjuk. Tak disangka penjualannya pun semakin tahun semakin meningkat. Bahkan hingga sampai ke Probolinggo, Tulungagung, Banyuwangi, hingga ke Makasar.

Rintangan yang dihadapi oleh Slamet Riyadi pada saat harga bawang turun merupakan suatu resiko yang harus dihadapinya beserta keluarga. "Yaaa.. namanya juga usaha ada kalanya kita rugi dan ada kalanya kita untung," ungkapnya sambil tertawa.

Menurut dia, seharusnya pengusaha jangan melihat kesuksesan seseorang itu dari atau ketika di puncaknya, tapi ketika dia turun jatuh. "Sebab, di situ kita dituntut bagaimana bisa bangkit," ungkapnya. Ia mengaku, terus berusaha menumbuhkan pengusaha-pengusaha baru di Nganjuk. "Apa yang dilakukan ini dapat menggerakkan perekonomian masyarakat. Sekaligus menciptakan lapangan pekerjaan baru," tambahnya.

Modal yang diberikan oleh Bank BPR Jatim Bank UMKM Jawa Timur Cabang Nganjuk tentunya membuat Slamet Mulyadi berfikir karena dengan meminjam modal tentunya harus segera dikembalikan sesuai dengan waktu yang telah disepakati antara kedua belah pihak. Dirinya mengaku sangat percaya kepada Bank BPR Jatim Bank UMKM Jawa Timur Cabang Nganjuk karena para pegawai Bank BPR Jatim Bank



Salon Kecantikan Milik Budi Rahayu (Istri Slamet Mulyadi)



Bibit Bawang Merah yang dikembangkan Slamet Mulyadi

UMKM Jawa Timur sangat ramah dan pelayannya cepat sehingga hal itu membuat Slamet Riyadi yakin untuk mengembangkan usahanya dengan meningkatkan pembiayaan kredit modal kerja di Bank BPR Jatim Bank UMKM Jawa Timur Cabang Nganjuk.

Bahkan Slamet beserta istri pun mengajak para tetangga, kerabat dan para pengusaha bawang lainnya untuk meminjam modal di Bank BPR Jatim Bank UMKM Jawa Timur sekaligus untuk menjadi nasabah penabung di Tabungan Sikemas.

Setelah berkembang usaha yang dijalankan Slamet Riyadi, Budi Rahayu istrinya meminta untuk menambah platfon pinjaman modal kerja kepada Bank BPR jatim Bank UMKM Ja-wa Timur hingga Rp 70.000.000,- (tujuh puluh juta rupiah). Dan setelah mendapatkan realisasi pembiayaan, langsung mengembangkan usaha Salon yang sudah ia dambadambakan.

Begini pun, jumlah pegawai yang dimiliki Slamet berawal yang hanya 1 orang saja, dan hanya untuk wilayah Nganjuk, setelah berjalan waktu kini Slamet memiliki 5 orang pegawai

untuk memproses pengiriman serta merawat bibit bawang yang berada 5 meter di belakang tempat tinggal yang se-karang ia huni.

Dia ingat betul, "bahwa pengusaha UKM yang baik bukan hanya mandiri, tapi juga bermanfaat bagi orang lain. Salah satunya membuka lapangan pekerjaan," ungkap Slamet saat ditemui di rumahnya kamis (14/3/2019).

Menurut dia, Daerah Nganjuk ini merupakan pusat pengusaha bawang yang memiliki jenis sangat baik jika dibandingkan dengan Kota atau kabupaten lain seperti Bojonegoro. Banyak para petani yang menjual dan menitipkan kepadanya untuk diperjual belikan kembali.

Bercerita tentang pendapatan yang diraihnya tiap bulan tentunya membuat Slamet Mulyadi tertawa terbahak bahak ketika dijumpai di rumahnya. Ia mengungkapkan bahwa pendapatan yang ia raih dalam 1 bulan rata rata mencapai Rp

10.000.000 ( sepuluh juta rupiah). Maka dari itu, kesuksesannya sangat patut ditiru untuk mengembangkan usaha yang telah dia miliki.

Dirinya sangat menginginkan untuk mengembangkan usaha lagi dengan membuka toko mebel yang telah ia rintis beberapa tahun silam. Bahkan dimodali kembali oleh BPR Jatim Bank UMKM Cabang Nganjuk.

Hal itu pun disambut gembira oleh Pimpinan Cabang Nganjuk Suwarno. "Tentunya hal ini sangatlah baik untuk dikembangkan, karena pembiayaan modal kita ini juga akan membantu perekonomian pelaku UMKM yang ada di Kabupaten Nganjuk,"ungkapnya.

• • •

# KARYAWAN DISIPLIN, PRODUKTIVITAS KERJA MENINGKAT



**E**mpat tahun lalu, kantor cabang Ngawi masuk dalam deretan kantor berkinerja merah. Kualitas layanan kepada nasabah yang buruk, pengembangan pasar yang yang *mandeg* hingga tingkat kemacetan kredit (*non performing loan*/NPL) cukup tinggi.

Kini gambaran suram kinerja kantor cabang Ngawi tak lagi nampak. Tingginya tingkat produktivitas karyawan membuat kinerja cabang ini sangat moncer. Bahkan selama 3 tahun dinyatakan sebagai kantor cabang dengan kinerja terbaik.

Per Desember 2018, kantor cabang Ngawi berhasil membukukan laba sebesar Rp 6,3 miliar. Jumlah kredit yang disalurkan (baki debit) mencapai Rp 83,52 miliar. Dana pihak ketiga (DPK) yang berhasil dihimpun mencapai Rp 54,87 miliar. Dan, total assetnya tercatat hingga Rp 95,73 miliar. Bahkan kualitas kredit sangat positif, tampak dari tingkat kemacetan kredit (NPL) hanya di level 1,65 persen, jauh di bawah ketentuan NPL yang ditetapkan Bank Indonesia (BI) maksimal di level 5%. “Saat saya pertama kali ditugaskan mengelola pada 2015, kantor cabang Ngawi ini banyak sekali masalahnya. Buruknya SDM, rendahnya produktivitas kerja hingga tingginya kredit macet. Butuh etos kerja tinggi untuk membenahi kantor tersebut,” kata Saiman, Kepala Cabang Ngawi saat itu.

Hal yang pertama kali dilakukan Saiman adalah membenahi kualitas kerja SDM. Saiman pun menerapkan disiplin kerja yang tinggi pada setiap karyawan. Tak segan-segan ia akan memberikan *punishment* kepada karyawan yang melanggar. Namun sebaliknya Saiman selalu memberikan puji dan *reward* kepada karyawan yang telah bekerja keras.

“Kualitas kerja SDM menjadi prioritas. Saya mendisiplinkan para karyawan cukup ketat. Dengan disiplin kerja, para karya-

wan bisa bekerja lebih produktif. *Punishment* dan *reward* sebagai dorongan dan motivasi kerja kepada karyawan,” papar Saiman yang sejak tahun ini dipercaya menjadi Kepala Cabang Surabaya.

Diakui Saiman, pada awalnya sangat sulit mendisiplinkan karyawan yang terbiasa bekerja tanpa target. Namun seiring berjalan waktu, kerja keras menjadidi hal biasa bagi para karyawan cabang Ngawi. Sebulan sekali dilakukan evaluasi kerja untuk memberi motivasi kepada karyawan. Mereka juga didorong untuk membangun tim kerja yang solid. “Saya tak sekadar bicara namun memberi contoh langsung kepada mereka. Jangan menunda pekerjaan, sebisanya segera diselesaikan, sehingga progress kerja akan terus berkesinambungan. Jika ada hambatan segera dicari solusi,” katanya.

## Kerja Tim

Saiman mengatakan apa yang dilakukannya sekaligus ingin membangun kesadaran dan rasa memiliki setiap karyawan terhadap perusahaan. Dengan begitu mereka bekerja bisa lebih produktif kare-



Dirut BPR Jatim Yudhi Wahyu (kanan) saat penyerahan Reward kepada Pemimpin Cabang Ngawi dan Pemimpin Cabang Lumajang

na timbul dari keinginan diri sendiri dan bukan karena paksaan.

“Dalam kerja tak selalu lancar, banyak hambatan yang harus dihadapi dan dicari solusi. Kesalahan pun harus segera diperbaiki. Dan itu dilakukan secara *teamwork*, tidak individual,” kata Saiman.

Tidak hanya membenahi internal kantor saja, Saiman pun agresif dalam mencari pasar baru. Ia pun rajin melobi kerja sama baik dengan instansi Pemda, maupun jemput bola kepada konsumen, baik sektor ritel perdagangan maupun konsumen petani. Menurut Saiman, *image positif* perlu dibangun. Masyarakat perlu kenal lebih dekat dengan keberadaan Bank UMKM sebagai BPRnya masyarakat Jatim. Terlebih dalam persaingan pa-

sar perbankan yang sangat ketat sekarang.

“Waktu itu, dalam memperkenalkan produk, saya kerja sama dengan radio maupun media lain. Sehingga jangkauan sosialisasi lebih luas hingga pelosok. Masyarakat yang tadinya tidak tahu, kini menjadi tahu apa itu kredit multiguna, sikemas, dan lainnya. Hasilnya banyak nasabah baru yang datang ke ca-

bang,” katanya,

Saat datang ke kantor, para nasabah mendapat layanan yang maksimal. Para karyawan pun dituntut memberi kemudahan dalam melayani setiap nasabah yang datang. “Selain memberi kenyamanan, hal itu juga untuk meningkatkan kepercayaan nasabah. Itu menjadi kunci agar perusahaan bisa unggul dalam kompetisi bank. Pesona Bank UMKM, tak hanya bank *thithil* tapi juga bank-bank besar yang kini juga mengincar segmen UMKM,” papar Saiman.

*Alhasil* kinerja Kantor Cabang Ngawi dari kelas C kini mampu masuk di rangking pertama selama tiga tahun. Dari laba yang awalnya hanya Rp 98 juta kini sudah mampu meraup hingga Rp 6,3 miliar. (nas)



Karyawan dan Staff  
BPR Jatim Bank UMKM Jawa Timur Cabang Ngawi



Oleh:  
**Puguh Mujiono**  
Karyawan Staff Kredit  
BPR Jatim Bank UMKM  
Jawa Timur  
Cabang Bondowoso  
NIP : 00827

## STRATEGI MENGHADAPI PERSAINGAN

Perbankan sebagai salah satu lembaga jasa keuangan di sub sektor ekonomi memiliki peranan yang sangat besar dalam pertumbuhan ekonomi suatu negara. Kemajuan bidang teknologi dan informasi yang pesat dewasa ini memiliki peran yang cukup signifikan dalam industri perbankan khususnya dibidang pelayanan kepada masyarakat atau nasabahnya, berbagai terobosan dilakukan oleh lembaga keuangan ini tidak hanya demi mendapatkan ceruk keuntungan baru tapi juga untuk mempermudah pelayanan kepada nasabah dan mempermudah nasabahnya untuk bertransaksi.

Banyaknya tantangan yang dihadapi para pelaku usaha perbankan yang mengambil sektor UMKM tentunya memerlukan penanganan tersendiri, namun dari sejumlah tantangan tersebut nantinya akan bisa melahirkan strategi dan terobosan yang mampu menggeser dari tantangan menjadi peluang. Apabila hal tersebut bisa terkelola dengan baik, akan mampu memberikan nilai lebih bagi mereka. Beberapa pelaku usaha perbankan yang bergerak disektor UMKM melakukan beberapa terobosan dengan melakukan pendampingan dan pembinaan terhadap nasabah mereka yang merupakan pelaku UMKM, hal ini mereka lakukan tidak hanya untuk membangun kede-

katan emosional dengan para nasabah mereka namun juga untuk melakukan kerjasama berkelanjutan baik dibidang *Founding* maupun *leanding* dengan para nasabahnya.

Pendampingan dan pelatihan yang diberikan oleh pihak bank biasanya disektor manajemen keuangan dan manajemen usaha baik dengan cara yang paling sederhana maupun dengan memanfaatkan teknologi informasi yang berkembang pesat dewasa ini, dalam pendampingan tersebut perbankan tak lupa memperkenalkan perkembangan terkini dari lembaga yang mereka miliki untuk mempermudah pelayanan pihak Bank terhadap nasabahnya. Dalam prosesnya pelatihan yang dilakukan pihak Bank biasanya melakukan kerjasama dengan pihak desa dimana wilayah nasabah tersebut berada, selain itu mereka juga menggandeng pihak dinas maupun lembaga pendidikan atau universitas dalam penyampaian ilmunya.

Dari situlah *multi efek* pelatihan dan pendampingan yang dilakukan pihak bank dapat terasakan. Kedekatan emosi antara pihak Bank, nasabah dan pemberi materi dapat terbangun, promosi berkelanjutan pihak bank dapat tersampaikan dengan baik hingga transformasi ilmu pengetahuan dapat diterima oleh semua pihak. Dari hal-hal tersebut diatas ten-

tunya akan secara perlahan *brand-image* Bank akan terbangun dengan sendirinya yang tentunya akan memberikan nilai tawar lebih Bank terhadap masyarakat. Disamping itu pihak Bank juga dapat memberikan pembinaan secara berkelanjutan terhadap para nasabahnya untuk menumbuhkan nasabah-nasabah loyal dan nasabah-nasabah pembela untuk Bank tersebut.

Selain cara diatas pihak Bank juga bisa melakukan kerjasama dengan pihak lembaga pemerintahan seperti dengan BPN yang mempunyai kewenangan dalam legalitas hak atas kepemilikan tanah, disamping kita dapat memperoleh data status tanah yang berada diwilayah tempat kita bertransaksi dengan para nasabah dengan valid kita juga bisa memperoleh keuntungan lain dari program yang mereka miliki, semisal *program prona* yang lagi giat digalakkan oleh pemerintah pusat dapat dijadikan sarana pro-

mosi dan *bargaining* bagi Bank dalam memasarkan produknya.

Dalam menjalankan perannya sebagai badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan ke masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lain dengan tujuan untuk meningkatkan taraf hidup orang banyak, Bank haruslah memiliki strategi yang mumpuni agar *Trust* (Kepercayaan)nya bisa tetap terjaga dengan baik. Seperti salah satu pesan sun Tzu dalam bukunya *The Art of War* "kenali diri sendiri dan anda akan memenangkan semua pertempuran" yang mengharuskan kita lebih dulu mengetahui juga mengevaluasi semua kekuatan dan kelemahan, peluang dan tantangan. Teknik ini biasa kita kenal dengan istilah SWOT.

Dalam SWOT itu, kita seyogyanya tidak hanya menganalisis

diri kita saja, namun juga menganalisis semua lawan-lawan yang akan kita hadapi.

Sun Tzu juga mengatakan "bergerak cepat seperti angin dan ber kamuflase seperti pohon. Menyerang seperti api dan tetap teduh seperti gunung" yang mengharuskan kita mampu beradaptasi dengan semua kondisi lingkungan disekitar kita agar dapat tercapai tujuan kita.

Apabila kita terapkan dalam dunia perbankan, maka kita haruslah memahami semua produk yang kita miliki, baik kelebihannya dengan tak lupa mengetahui produk dari *competitor* kita dan membaca semua peluang dan tantangan yang ada didepan kita, selanjutnya bagaimana kita memanfaatkan semua peluang kita tersebut untuk mencapai tujuan kita dengan efektif dan efisien hingga kita bisa memenangkan persaingan. (\*)





Kuliner yang satu ini cocok bagi para penikmat makanan pedas. Selain aroma asap dari hasil pemanggangan, kuah ayam lodho juga menjadi ciri khasnya. Kuah lodho ini berwarna kuning kemerahan dan kental, warna ini didapat dari seruas kunyit dan beberapa potongan cabe rawit yang ada di dalam masakan lodho pedas. Sedangkan kuah yang kental berasal dari santan kelapa. Peminat lodho pedas ini sangat banyak.

Jika berkunjung ke Tulungagung, wajib untuk mencicipi makanan ini. Karena rasa pedas dengan perpaduan bumbu dan rempah-rempahnya itu belum tentu ada di masakan daerah lain. Kuliner ini banyak dijumpai di wilayah Tulungagung bagian selatan yaitu, Desa Bandung, Kecamatan Campurdararat.

Salah satu masakan berbahan daging ayam yang belum banyak dikenal orang adalah ayam lodho yang berasal dari

Tulungagung. Selain di Kabupaten Tulungagung, restoran yang banyak menyediakan ayam lodho juga banyak ditemukan di daerah Trenggalek karena jarak kedua kabupaten ini tidak berjauhan di sisi selatan provinsi Jawa Timur.

Cita rasa ayam lodho cenderung pedas, sangat cocok bagi orang yang menyukai masakan yang panas mengigit lidah. Aromanya sangat khas karena perpaduan santan kental dan aneka rempah-rempah.

Tekstur daging ayam lodho sangat lembut dan halus. Bumbu yang meresap ke dalam daging dan gurihnya santan membuat daging ayam lodho bisa dengan mudah disuwir-suwir. Dilihat dari asal-usulnya, nama masakan ini memang telah menyiratkan betapa lembutnya daging ayam lodho.

Lodho memang berarti empuk sampai dagingnya *mropol* atau lepas dari tulang dengan sendirinya. Beberapa orangtua meyakini bahwa lodho berarti maka-

nan gurih dari santan yang sangat kenal. Biasanya ayam lodho dinikmati dengan ansi nasi uduk yang gurih dan urap sayuran.

Pada dasarnya ayam Lodho adalah daging ayam bakar atau panggang yang dimasak lagi dalam santan dengan bumbu mirip kari pedas. Biasanya orang menggunakan api kecil ketika memasukkan daging ayam yang sudah dipanggang ke dalam bumbu. Api yang berasal dari kayu bakar ini akan mendidihkan santan beserta bumbu-bumbunya hingga kuahnya mengental dan daging ayam mengering.

Orang Jawa biasanya menyebut proses ini sebagai "kothok" yaitu memasak yang lama agar semua bumbu merasuk ke dalam daging. Karena proses yang lama inilah daging ayam akan sangat empuk dan rasanya gurih karena bumbu dan santan telah meresep ke dalam daging. Aroma asap pun masih bisa tercium dengan tajam. (\*)



Sompil makanan khas Tulungagung yang disuguhkan bersama dengan irisan lontong dan tambahan lothro. Biasanya, sompil juga disajikan dengan tambahan topping bumbu kedelai yang rasanya lezat. Cocok bagi anda yang menyukai masakan pedas karena sompil ini lebih enak disajikan dalam cita rasa pedas yang menggugah selera.

Makanan ini memang disukai masyarakat setempat. Kuliner khas Tulungagung ini pun sederhana dengan pincuk daun pisang sebagai piringnya. Terdiri dari irisan lontong, sayur bung atau sayur rebung, atau bisa juga menggunakan sayur bersantan seperti sayur kacang, tahu, sayur nangka muda dan sambal kacang. Ditambah urap urap yang pedas, dan bubuk kedelai. Meski seder-



han, Sompil memiliki cita rasa yang luar biasa.

Kuliner ini juga terkenal akan kepedasannya. Jadi buat orang yang baru saja mencoba sebaiknya minta dalam porsi sedikit, sebab rasa pedas yang sangat membuat lidah mendapat kejutan.

Bagi masyarakat setempat hidangan ini memang paling ramai pada hari minggu. Selamat mencoba..!

Sajiannya dibungkus dengan daun pisang, bersama tempe goreng atau gablok.

Sajian khas Sompil ini telah ada sejak puluhan tahun lalu. Di Tulungagung sendiri akan mudah menemukan sompil ini. Banyak sekali penjual yang berdagang menjajakan Sompil, mulai dari di pinggir jalan membuka warung, di pasar, hingga yang dijajakan keliling.

Salah satu warung Sompil terkenal sejak 10 tahun lalu adalah yang terletak di depan 'Rumah Ahli Nujum' yang dulunya cukup terkenal di Tulungagung. Anda pun dapat menikmati Sompil dengan membelinya di Pasar Senggol, yakni pasar yang buka setiap hari, dan tentunya ramai pada hari minggu.



# PESONA PANTAI GEMAH

## KEINDAHAN TELUK PANTAI SELATAN

Pantai Gemah terletak dikawasan Tulungagung bagian selatan, berada dipesisir selatan pulau jawa, yang berada tepat di teluk diantara samudra yang luas dengan pemandangan alam perbukitan yang membentang luas disepanjang pantai yang masih alami, serta tingginya bukit-bukit yang berada sekitar kawasan pesisir pantai, tepatnya berada di kawasan Desa Keboireng Kecamatan Besuki Kabupaten Tulungagung Jawa Timur.

Pantai ini merupakan spot baru bagi yang suka menikmati keindahan alam yang masih asri, di sepanjang pesisir pantai selatan pulau Jawa, dengan spot keindahan alam bebas dan laut lepas, pemandangan nampak indah saat dilihat dari atas bukit sepanjang JLS dengan hembusan angin laut yang sepoi-sepoi, setelah mega proyek pembangunan Jalur Lintas Selatan (JLS) di pulau Jawa yang menghubungkan Banyuwangi hingga Pacitan Jawa Timur ini selesai maka akses jalan menuju Pantai Gemah Tulungagung pun semakin mudah untuk dicapai oleh para pengunjung.

Ombak yang bersahabat membuat Pantai indah dengan garis pantai yang

panjang dan luas membuat Pantai Gemah selalu ramai dengan pengunjung. Meski baru di buka untuk umum, ketenaran pantai gemah mampu menyaingi pantai-pantai ada di sekitarnya.

Berada di teluk samudra membuat pantai ini nyaman untuk mandi dan berenang bersama keluarga, karena ombaknya yang tidak terlalu besar, Sehingga akan menciptakan kenyamanan bagi pengunjung yang suka menikmati kehangatan air laut.

Anak-anak juga dapat bebas bermain air di sekitar pantai yang tentunya harus dengan pengawasan orang tua. Deretan pohon pinus yang menjulang tinggi di sekitar pantai juga bisa menjadi spot berfoto yang 'instagramable'.

### Perahu Wisata

Para pengunjung yang berkunjung ke Pantai Gemah akan dimanjakan dengan adanya perahu wisata. Selain bisa menikmati keindahan pantai dan deburan ombak pantai selatan, pengunjung juga bisa mengarungi samudra dengan naik perahu berkeliling teluk, pengunjung akan dibawa berkeliling menyusuri teluk disekitar pantai gemah dengan

waktu berkeliling sekitar 10-20 menit. Selain perahu wisata pengunjung bisa uji nyali dengan menyewa jet sky berkeliling ditengah deburan ombak samudra yang tenang atau dengan banana boat perahu karet yang berbentuk pisang yang bisa dinaiki oleh beberapa orang termasuk seorang pemandu yang ikut berada diatas *banana boat*.

### ATV dan Motor Trail

Saat para pengunjung ingin menjelahi hamparan pinggir pantai yang terbentang panjang hingga hampir satu kilometer ini dan tak ingin kelelahan, maka pengunjung dapat menyewa motor trail ataupun ATV sebagai pilihan yang telah disediakan oleh pengelola.

Kendaraan trail ataupun ATV cukup mudah untuk dikendarai mulai dari anak – anak hingga orang dewasa baik pria maupun wanita, waktu sewanya juga lumayan lama sekitar 20 menit dan bisa lebih.

### Flying Fox

Pihak pengelola juga masih menyediakan satu wahana permainan lagi untuk menemani liburan para wisatawan yaitu flying fox berda-

disebelah barat pantai gemah yang berada diketinggian tebing sekitar 50 meter dari pantai dan berbatasan dengan pantai klatak, untuk mencapai puncak wahana permainan *flying fox* harus rela menanjaki tebing dahulu dengan jalan setapak keatas yang sudah dipersiapkan oleh pengelola, saat sampai diatas mungkin akan tersa lelah, namun rasa lelah ketika menanjak itu akan segera hilang tergantikan dengan hilang tergantikan dengan rasa puas dan bahagia ketika meluncur kebawah dengan suguhannya pesona pemandangan alam pantai yang sangat indah dan terasa sejuk.

### Paralayang

Ada satu olahraga yang digemari oleh pecinta ketinggian yang mulai

kembangkan disekitar wisata pantai Gemah, olah raga Paralayang atau Paragliding merupakan satu olah raga yang lepas landas dari sebuah lereng bukit atau gunung dengan memanfaatkan hembusan angin, bukit yang berada disebelah utara pantai Gemah mulai dikembangkan untuk para pecinta olah raga paralayang dari berbagai daerah,

Saat ini sudah dilakukan beberapa kali penerjunan dengan memanfaatkan area yang luas untuk landasan terjun, pantai bayem yang bersebelahan dengan pantai gemah dipilih karena memiliki luas yang sangat luas sehingga tidak akan mengganggu para wisatawan, menurut beberapa penerejun yang pernah mencoba menyampaikan dengan bukit yang tinggi dan

hembusan angin yang tidak terlalu kencang serta berdekatan dengan pantai memberikan sensasi tantangan yang cukup luar biasa, ditambah keindahan alam yang asri membuat betah berlama-lama diudara.

Ketika pengunjung lelah dari aktivitas di sekitar pantai, disana telah tersedia banyak warung makanan yang berjejer rapi yang bisa pengunjung gunakan untuk istirahat melepas lelah sambil menikmati santapan makanan laut seperti tuna bakar maupun cumi bakar Selain tuna, warung makan di pantai gemah juga menyediakan salmon bakar. (Mp)



## JADI DEBT COLLECTOR ???

## COBA LAKUKANINI

Selama ini, tak sedikit warga yang memusuhi profesi penagih utang alias *debt collector*. Dengan berbagai kisah yang muncul, profesi ini seolah menjadi profesi hitam atau menakutkan. Lantas, benarkah demikian? Bagaimana kalau sekarang posisinya dibalik, Anda yang menjadi penagih utang. Maukah mendapat label seperti itu?

Beberapa lembaga keuangan, baik perbankan, atau perusahaan finansial seperti *leasing* hingga koperasi yang berurusan dengan pinjam meminjam, utang puitang, tentu memiliki bagian yang berurusan dengan penagihan ini. Lantas bagaimana jika Anda berada di posisi ini?

Maka, saat bekerja di lembaga keuangan, setiap individu harus menyadari kondisi ini. Setiap ada hal yang tidak baik dilakukan satu orang, maka sejatinya itu akan berpengaruh pada orang lain. Satu orang saja melakukan 'kecurangan', maka lingkungan tersebut akan segera merasakan imbasnya yang kurang baik. Termasuk, ketika satu nasabah saja tidak mampu menyelesaikan amanahnya, pasti akan berpengaruh pada sistem secara menyeluruh.

Itu sebabnya, hal penting yang harus dilakukan pertama kali oleh lembaga keuangan, apa pun bentuknya, harus menyatukan visi misi seluruh elemen yang terlibat. Dari mulai karyawan tingkat terendah, sampai paling tinggi harus menyadari bahwa dirinya



terhubung secara energi, satu sama lain. Hambatan sekecil apa pun yang terjadi pada tim ini, harus segera dibereskan. Memberikan hambatan kecil pada akhirnya akan membesar dan berpotensi berubah bom waktu.

Sebagai contoh, tidak boleh ada satu pun karyawan yang merasa sakit hati atau jengkel dengan atasannya. Pun sebaliknya, tak boleh ada atasan yang merasa kurang nyaman dengan bawahannya, dengan alasan apa pun. Kedengarannya tidak mudah, namun nyatanya itu bisa dilakukan ketika setiap orang sudah mampu menetralisir diri masing-masing.

Selama ini, layanan yang diberikan sudah ramah, namun tak sedikit mereka yang melakukan keramahan semu, alias terpaksa. Kenapa terpaksa? Karena masih ada hambatan dalam setiap diri pekerja lembaga keuangan ini. Boleh jadi di rumah ada persoalan. Bisa juga di kantor dia dalam tekanan. Maka jangan heran

jika yang diberikan kepada nasabah adalah keramahan semu.

Mulai saat ini, sudah saatnya memberikan keramahan dari hati. Keramahan dari dalam hati pasti akan menghasilkan kenyamanan yang luar biasa. Energinya akan langsung memuncak ke plus 6 (enam). Dalam buku *The Level of Subconscious* karangan David Hawkins dijelaskan, setiap emosi dan perasaan berhubungan dengan energi. Ketika energi seseorang sangat positif, pasti bisa mempengaruhi orang lain ke arah lebih positif.

Selama ini, menagih amanah (pengganti kata utang) sama seperti sedang mengejar kupo-kupo. Tentu sangat capek dan melelahkan.

Bagaimana kalau diubah konsepnya. Buatlah taman yang indah, agar kupo-kupo datang sendiri. Biarkan nasabah sendiri yang datang menyelesaikan amanahnya.

Dengan cara itu, mulai saat ini datangi nasabah tetap dengan hati yang nyaman, dengan energi sangat maksimal. Anggap mereka sebagai sumber rezeki. Mereka adalah taman yang harus dijaga. Mereka harus dibuat tetap tersenyum.

Tapi tentu saja, yang paling utama, setiap individu di lembaga keuangan harus menjaga tamannya masing-masing. Dalam hal ini keluarga terdekat, dan tim yang terdekat. Sehingga bisa menjaga taman yang lebih besar dan luas. (\*)

# Selamat & Sukses

Pelantikan Gubernur & Wakil Gubernur  
Provinsi Jawa Timur Periode 2019-2024

Dra. Hj. Khofifah Indar Parawansa, M.Si

DR. Emil Elestianto Dardak, M.Sc



**SEGENAP KOMISARIS, DIREKTUR,  
KARYAWAN/KARYAWATI**



**BANK BPR JATIM  
BANK UMKM JAWA TIMUR**

Kantor Pusat: Jl. Ciliwung No. 11 Surabaya  
Telp. 031-567784, 5688542 | Fax. (031) 5681037  
E-mail: pusat@bprjatim.co.id Website: www.bprjatim.co.id



DR. Suprianto, SH., MH  
Komisaris Utama

Drs. Yudhi Wahyu M., Ak., MM.  
Direktur Utama

# Tabungan SIKEMAS

Simpanan Kesejahteraan Masyarakat

MENABUNG DAN MEMBANGUN  
**BERSAMA BPR JATIM**  
INFORMASI SELengkapnya BISA  
KUNJUNGI WEBSITE KAMI  
[www.bprjatim.co.id](http://www.bprjatim.co.id)



Mudah Nabungnya,  
Aman Simpanannya



BANK BPR JATIM  
BANK UMKM JAWA TIMUR

Kantor Pusat: Jl. Ciliwung No. 11 Surabaya | Telp. 031-567784, 5688542 | Fax. (031) 5681037  
E-mail: [pusat@bprjatim.co.id](mailto:pusat@bprjatim.co.id) Website: [www.bprjatim.co.id](http://www.bprjatim.co.id)