

EMPOWERING ENTREPRENEUR

Money&I

VOL. 125 JUL-AUG'20

**REZKY
FIRMANSYAH**
BERBISNIS
LEWAT
MENULIS

**ASET &
PROPERTI
TERJUN
BEBAS?**

OLIVIA DIANINA PURBA

TO BE A HAPPY PERSON

SUDAH 52 NEGARA DI 6 BENUA IA JAJAKI, MIMPI
KECILNYA YANG KINI MENJADI NYATA. NAMUN TAK
BERARTI ITU GARANSI UNTUKNYA BAHAGIA.
DI SINI IA BERKISAH SOAL DEPRESI & PENCARIAN DIRI.

Rp. 32.500
WWW.MONEYINSIGHT.ID
ONLINE EDITION



ISSN: 2087-5975

Nikmati diskon 40% untuk nasabah The Royal dan Lestari First, dengan menunjukkan e-card di aplikasi LestariDiskon dan melakukan pembayaran dengan scan QR Lestari Mobile

Rindu citarasa khas India? Briyani Delight jawabannya. Restaurant yang menyajikan olahan hidangan khas India ini terletak di Lippo Plaza Sunset Road. Menu andalan yang bisa dinikmati bersama kerabat terdekat yakni Nasi Briyani, Chicken Tandoori hingga berbagai pilihan hidangan pencuci mulut yang khas.

Nikmati sajian khas Negara Anak Benua dengan diskon 40% selama periode Juli – September 2020. Diskon berlaku khusus pemegang e-card The Royal dan Lestari First BPR Lestari. Untuk syarat dan ketentuan diskon, silakan langsung lihat pada aplikasi Lestari Diskon.

DISCOUNT
40%*



BRIYANI DELIGHT

Lippo Plaza Jl Sunset Road No 25 Kuta, Badung - Bali



Ingin miliki kartu ini? Tanya Lestari Diskon 082289892266

Temukan diskon di lebih dari 2000 merchant di Aplikasi **Lestari Diskon**, dan nikmati diskon sampai 40% bagi pemegang kartu The Royal dan Lestari First

Download Aplikasi Lestari Diskon sekarang!



GET IT ON
Google Play

Download on the
App Store



FROM EDITORS



Pakar keuangan Nassim Nicholas Taleb, populer berkat prediksi yang ia sampaikan lewat bukunya soal krisis finansial, *The Black Swan*. Dalam buku sebelumnya, *fooled by randomness*, ia juga memaparkan temuan menarik. Menurutnya, manusia terperdaya oleh keyakinan prediksi masa lalu, sehingga mengabaikan adanya kemungkinan yang bisa terjadi pada masa depan.

Sesuatu yang acak, berada di luar variabel, dan oleh Taleb belakangan disebut *The Black Swan*. Banyak penemuan ilmiah masuk fenomena “angsa hitam”, terjadi tanpa sengaja, bahkan tidak teramalkan. Kemunculan Perang Dunia I, internet, *personal computer* bahkan peristiwa 11 September 2001, masuk dalam kategori ini. Jika Pandemi Corona masuk X variabel, maka tak salah jika wabah ini pun layak disebut

Black Swan. Situasi yang memaksa pada penyesuaian baru, sekaligus upaya berbenah.

Di proses New Normal ini, kami pun turut berubah, dengan menyajikan desain majalah yang lebih nyaman ketika dikonsumsi melalui digital. Kami juga menyertakan *hyperlink* di sejumlah konten agar pembaca bisa mengakses langsung informasi secara detil dari sumber lainnya. Dengan pendekatan ini, pembaca bisa mengenal lebih dekat dengan siapa kontributor kita, pemikiran mereka, pun dengan *channel* personal media yang mereka miliki.

Semoga perubahan ini tidak mengurangi kenyamanan dalam mengonsumsi konten-konten yang dihadirkan. *Enjoy this issue.* **MJ**

Jabat Erat,
Arif Rahman

MONEY&I MAGAZINE

Jl. Dewi Madri III
Denpasar - Bali
literaturnegeri@gmail.com
www.moneyinsight.id

PUBLISHER

**LITERATUR
NEGERI**
OUTREACH PROGRAM

EDITORIAL BOARD

Alex P. Chandra

MANAGING EDITOR

Arif Rahman

COMMUNICATION

Kadek Pebriyanti

DESIGN & ART WORKING

IB Baruna Luhur

For transfers and payments:

PT Literatur Negeri
BCA KCP Teuku Umar Denpasar
7680391216

Confirm / Info about transfer &
payment to :

Eka Putri Widyasari
ekaputriwidyasari@yahoo.com
M. 0878 6151 1609

CONTENTS

14

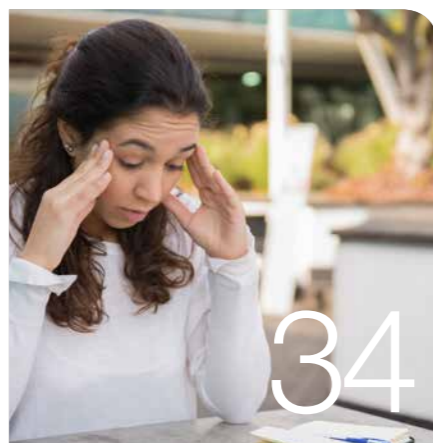
INTERVIEW
**OLIVIA DIANINA
PURBA**

Sudah menjejakkan kaki ke 52 negara di 6 benua. Bukan cuma buat jalan-jalan tapi juga belajar dan membawa misi mengharumkan nama bangsa.



24

REZKY FIRMANSYAH
Berbisnis Lewat Menulis



34

E-LEARNING
Di Tengah Pandemi



56

GARY VEE
Jab & Uppercut



DISCOUNT
40%*



Crispy Duck

-Jalan Cok Agung Tresna No 36 Renon, Denpasar, Bali,
- Mall Bali Galeria Lantai 1 Jalan By Pass Ngurah Rai, Badung, Bali



Ingin miliki kartu ini? Tanya Lestari Diskon 082289892266

Crispy Duck terkenal dengan olahan masakan tradisional yang kaya akan rempah-rempah. Makanan yang disajikan merupakan menu khas Indonesia khususnya terinspirasi dari makanan Khas Bali dengan 100% kandungan bahan baku lokal dan kombinasi makanan (Food Combining) yang sangat apik, sehingga baik untuk kesehatan.

Nikmati citarasa dan warisan resep tradisional ala Crispy Duck dengan tambahan diskon 40% khusus pengguna e-card The Royal dan Lestari First BPR Lestari.

Untuk detail informasi, silakan lihat di aplikasi Lestari Diskon yang sudah tersedia untuk pengguna Android dan iOS.

Temukan diskon di lebih dari 2000 merchant di Aplikasi **Lestari Diskon**, dan nikmati diskon sampai 40% bagi pemegang kartu The Royal dan Lestari First

Download Aplikasi Lestari Diskon sekarang!



CONTRIBUTORS



ALEX P CHANDRA

Entrepreneur

Memulai karir sebagai profesional banker di BCA selama 8 tahun sebelum akhirnya memutuskan untuk mendirikan bisnisnya sendiri BPR Lestari, perusahaan yang dibawahnya menjadi BPR terbesar di Bali dalam waktu 5 tahun.



BEN ABADI

Coach

Menciptakan seseorang untuk menjadi miliuner & pebisnis. Penulis buku laris yang sudah melatih lebih dari 200 pengusaha dan pemimpin dari ribuan sales. Misinya menciptakan miliader me-lalui training yang inovatif



PRIBADI BUDIONO

CEO BPR Lestari

Ulasannya erat terkait dengan kepemimpinan yang banyak diadopsi dari sejumlah pemikir besar. Memberikan alternatif solusi pada permasalahan yang kerap dihadapi bangsa ini khususnya yang ada di Bali.



SUZANA CHANDRA

Managing Director Kampoeng Villa Smart Family adalah rubrik yang diasuh. Wanita yang pernah menimba pengalaman hidup di Australia ini dengan lugas memaparkan bagaimana kiat cerdas untuk mengelola investasi khususnya di bidang properti.



LITTLE HONGKONG

Jalan Raya Kuta No 21B Pertokoan Kuta Raya
Badung-Bali

DISCOUNT
40%*

Little Hongkong bisa menjadi salah satu referensi utama bagi Anda yang ingin mencicipi citarasa Chinese Food di seputaran daerah Kuta. Mengusung interior khas Negeri China, semakin memanjakan para tamu yang datang untuk mencicipi aneka menu disini.

Jangan lewatkan menu andalan di resto ini diantaranya Mie Shang-kang Kuah Bebek, Mie Kuah Bebek, bubur khas Little Hongkong, Mie Kuah Seafood serta menu mie lainnya. Adapula Seafood, hingga Nasi Campur Little Hongkong.

Nikmati diskon 40% khusus pemegang e-card The Royal dan Lestari First BPR Lestari. Untuk syarat dan ketentuan diskon, silakan langsung lihat di aplikasi Lestari Diskon yang sudah bisa Anda unduh di Google Store (Android) dan App Store (iOS).



Ingin miliki kartu ini? Tanya Lestari Diskon 082289892266

Temukan diskon di lebih dari 2000 merchant di Aplikasi **Lestari Diskon**, dan nikmati diskon sampai 40% bagi pemegang kartu The Royal dan Lestari First

Download Aplikasi Lestari Diskon sekarang!



GET IT ON
Google Play

Download on the
App Store



ATTRACTION OF LAW DALAM MEWUJUDKAN MIMPI

Banyak orang percaya bahwa dengan sering memikirkan suatu hal yang menjadi impian, kelak terwujud dengan mudah. Cara ini biasa disebut dengan "Attraction of Law" atau hukum ketertarikan yang cara kerjanya adalah menarik semua impian yang ada di pikiran agar segera mendekat.

Tapi hidup bukanlah trik sulap. *Simple*-nya begini, ketika seorang anak kelaparan dan tidak punya uang untuk membeli makanan, apakah dengan memikirkan makanan maka itu cukup untuk membuatnya kenyang? Lalu apa hal yang membuat "*Attraction of Law*" atau hukum ketertarikan berlaku?

Terkadang ketika kita ingin mencapai sesuatu, banyak sekali pikiran-pikiran jahat yang mengganggu, seperti rasa takut gagal atau tidak percaya diri.

Perlu diingat jika ingin mencapai tujuan menggunakan hukum ketertarikan, pastikan bahwa kita lebih sering memfokuskan pikiran pada keberhasilan mencapai mimpi-mimpi itu daripada berfokus pada rasa takut akan kegagalan yang mungkin dialami.

Tidak hanya itu, semesta butuh dibantu agar dapat mewujudkan impian kita. Caranya adalah gambarkan tujuan tersebut dengan sangat spesifik. Contohnya, ketika dalam pikiran hanya menyebutkan "Bulan ini saya harus sukses", maka semesta akan kesulitan menerjemahkan sukses versi kita itu seperti apa.

Maka buatlah hal tersebut sejasal mungkin. Misalnya, "bulan ini performa saya di kantor harus mencapai target, sehingga saya mendapatkan sejumlah insentif tambahan yang akan digunakan untuk membeli kendaraan impian."



Sumber Foto : www.freepik.com

“

Jadi bukan hanya pikiran positif saja yang mendorong kesuksesan tetapi keseimbangan yang baik antara bagaimana cara kita berpikir, bertindak dan merasakan. Jika ingin mewujudkan hal besar, kita juga harus mengambil tindakan.”

Alangkah lebih baik sebutkan nominal yang diinginkan ketika mencoba hukum ketertarikan ini. Setelah itu, segera ambil tindakan untuk mewujudkannya!

Beberapa orang keliru menganggap bahwa dengan berpikiran positif saja sudah cukup untuk mencapai kesuksesan. Pikiran, tindakan dan juga perasaan seperti meja berkaki tiga yang jika salah satunya tidak ada, maka meja tersebut tidak akan dapat digunakan.

Ingat, bahwa pikiran akan mempengaruhi tindakan, dan

tindakan akan mempengaruhi perasaan, kemudian perasaan akan memperkuat pikiran yang akan kembali mempengaruhi tindakan, begitu seterusnya. Jadi ketika kita merasa ada yang tidak beres pada salah satu elemen ini, coba koreksi ketiganya dan cari di mana letak kesalahannya.

Jadi bukan hanya pikiran positif saja yang mendorong kesuksesan, tetapi keseimbangan yang baik antara bagaimana cara kita berpikir, bertindak dan merasakan juga akan berpengaruh. Jika ingin mewujudkan hal besar, kita juga harus mengambil tindakan besar.

Mel



STRATEGI INVESTASI ANTI KRISIS

OLEH : ALEX P. CHANDRA

Krisis itu datang dan pergi dan datang lagi (dan pergi lagi). Selama 28 tahun berkarir sebagai profesional, saya mengalami kondisi ini berkali-kali.

Di tahun 1998 krisis moneter. Kemudian tahun 2002 dan 2005 ada Bom Bali. Tahun 2008 kembali gonjang-ganjing.



Kali ini episentrum gempanya di Amerika faktor krisis global.

Di Bali sendiri, pada tahun 2015 - 2020 sebenarnya mengalami krisis kecil. Terjadi karena koreksi harga properti. *Supply* dan *demand*-nya sudah enggak sesuai. Tahun 2018, Gunung Agung meletus. Tahun 2020 sekarang ini, *penyebabnya adalah Covid-19.*

Jadi kita menghadapi situasi yang tidak pernah bisa diprediksi. Seribu satu perubahan terjadi. Bisnis kita *ter-disrupt* oleh teknologi. Peraturan pemerintah berubah. Xi-Jinping berantem sama Donald Trump. Gunung Agung meletus. Covid-19, dan seterusnya.

Uncertainty is the new certainty. Jadi bagaimana bagi pengusaha menyikapi ini? Pegang *cash*, atau beli properti. Prospek emas bagaimana, atau saham? Bagaimana dengan bisnis kita, apa yang seharusnya dilakukan?

Satu prinsip Investasi yang harus mulai kita 'aplikasikan'



Sumber Foto : www.freepik.com

adalah mendiversifikasikan aset. Atau bahasa gampangnya, mengalokasikan aset.

Bagaimana caranya? *"Jangan taruh semua telur dalam satu keranjang."*

Sepanjang hidup, kita akan menghadapi kejadian-kejadian yang tidak bisa kita prediksi. Baik yang bisa dikontrol atau tidak. Karena pada dasarnya, tidak ada orang yang tahu persis masa depan seperti apa. Kesalahan yang sering ditemukan ketika seseorang berinvestasi adalah memfokuskan pada satu jenis aset kelas saja.

Saya pernah bertemu seorang pengusaha yang ingin menjual tokonya. Ia seorang penjual sepatu. Tokonya 3 lantai. Seluruh tokonya penuh dengan stok barangnya. Sebagian sudah merupakan *bad stock*. Sudah rusak. Sudah ketinggalan zaman dan sebagainya. Penuh barang dagangan (yang saya khawatir tidak bisa jadi duit lagi).


Sepanjang hidupnya, ia mereinvestasikan hasil usaha ke dalam bisnisnya. Menambah *stock* barang dagangan. Namun hasil kerjanya setelah 30 tahun, saya khawatir hanya tersisa toko dan *bad stock*-nya. *He has done everything right.*

Sepanjang hidupnya berdagang dengan jujur, hidup sederhana, menginvestasikan sebagian besar keuntungan usahanya ke barang dagangan yang ia kelola dengan tekun. Namun saya khawatir, ia tidak bisa sepenuhnya pensiun menikmati hasil kerja kerasnya.

Kesalahannya adalah, ia hanya membangun satu aset kelas saja, bisnisnya. Dan ketika angin berubah arah, bisnisnya terdisrupsi, tokonya kalah sama mal, dan ia tidak punya aset lain yang cukup besar.

Orang dagang sering kali punya prinsip seperti ini. Tidak mau punya investasi lain, apalagi jika imbal hasilnya lebih jelek dari berjualan.

“Ngapain punya deposito, bunganya 7% dipotong pajak. Itu setahun lho.., kalau diputar untuk barang dagangan, kan bisa dapat 10% sebulan,” kata-kata itu sering saya dengar di teman-teman pedagang. Kalimat itu tidak sepenuhnya salah. Namun risikonya adalah, jika ‘bisnisnya’ kemudian menjadi terdisrupsi atau ketinggalan zaman, atau kalah bersaing, atau bahkan kena tipu. Situasi bisa berubah.

Aset alokasi adalah strategi mengalokasikan investasi kita ke dalam jenis aset yang berbeda. Sehingga kalau 1 asetnya kena *hit*, tidak semua musnah. Dan dalam kondisi sekarang, strategi aset alokasi yang jika sudah dilakukan dengan benar, semestinya bisa mereduksi kemungkinan kita mengalami kerugian yang serius. 

“

Satu prinsip Investasi yang harus mulai kita ‘aplikasikan’ adalah mulai dengan mendiversifikasikan asset. Atau mengalokasikan Asset.



MAGAL KOREAN BBQ HOUSE SAMASTA
Jalan Wanagiri No 1 Movenpick Samasta, Jimbaran Badung-Bali

DISCOUNT
40%*

Bagi Anda yang ingin menikmati sajian khas Korea bersama keluarga ataupun kerabat, Magal adalah jawabannya. Terletak di Samasta Selain menyajikan menu BBQ, Magal juga menyediakan menu ala carte khas Korea Selatan. Terletak di Samasta Lifestyle Village Jimbaran, Anda bisa menikmati pilihan menu BBQ dan ala carte.



Jangan lewatkan menu andalan khas Magal seperti Samgyeopsal, Mapo Galmaegi hingga berbagai pilihan dessertnya yang disajikan untuk sharing. Semakin nikmat dengan tambahan diskon 40% bagi pemegang e-card The Royal dan Lestari First BPR Lestari. Untuk syarat dan ketentuan, silakan langsung unduh aplikasi Lestari Diskon yang sudah tersedia di Google Store dan App Store.



Ingin miliki kartu ini? Tanya Lestari Diskon 082289892266



Temukan diskon di lebih dari 2000 merchant di Aplikasi **Lestari Diskon**, dan nikmati diskon sampai 40% bagi pemegang kartu The Royal dan Lestari First

Download Aplikasi Lestari Diskon sekarang!





Teks : Arif Rahman
Foto : Dasha Dafusun

Entah darimana ia punya pemikiran untuk keliling dunia, Berastagi tempat ia lahir dan dibesarkan, jauh dari kawasan kota besar di Sumatera. Orang tuanya juga bukan traveler, bahkan kebiasaan jalan-jalan bukanlah budaya di keluarganya. Modal buat ke luar negeri pun, nasibnya serupa, enggak ada yang berlebih dari apa yang ia terima dari orang tua.

Tapi begitulah sifat sebuah tekad, ketika ditalu tanpa henti, maka lantaklah semua penghalang, bahkan imajinasi seliar apapun, bisa terwujud melebihi yang dibayangkan. Ini pula rahasia Olivia Dianina Purba melapangkan impiannya, di usia yang masih muda, sudah menjejakkan kaki ke-52 negara di 6 benua. Bukan cuma buat jalan-jalan dan jajan, tapi juga belajar dan membawa misi mengharumkan nama bangsa.

Ketika kami hubungi, ia tengah berada di Argentina, terbatas gerak oleh kebijakan pemerintah setempat yang tanggap darurat karena pandemi. Tapi masih produktif berkarya, pun berbagi cerita dengan kami. Wawancara via IGLive jadi pilihan untuk mencari tahu siapa dirinya, dan bagaimana ia membangun karir yang membawanya jauh dari kampung halaman.

OLIVIA DIANINA PURBA





Halo Olivia, bagaimana kondisi di Argentina saat ini?

Jauh lebih baik daripada beberapa negara tetangga seperti Brazil. Mungkin karena pemerintahnya mengambil kebijakan untuk membatasi akses mobilitas lebih cepat, itu 2 minggu sejak darurat Covid, pemerintah Argentina sudah melakukan kebijakan serupa PSBB di Indonesia. Saya sendiri sempat ke Brazil awal bulan Februari, ada Karnval Rio yang merupakan festival budaya terbesar di Brazil.

Apa proyek yang saat ini membawa Olivia ke Argentina?

Berbeda dengan sebelumnya, di mana saya lebih sering *traveling* karena urusan kuliah atau mewakili

Indonesia untuk sejumlah program, kali ini saya bekerja sebagai konsultan pembangunan, yang kebetulan kerjaan saat ini bisa dilakukan *remote*. Jadi saya bisa *traveling* sambil kerja. Dan belum bisa balik ke Indonesia karena berbagai pembatasan ini. Kalaupun bisa, harga tiketnya sangat mahal sekali. Mudah-mudahan bulan depan bisa kembali ke tanah air, saya mau ke Bali lagi.

Apa yang mendorong Olivia untuk keliling dunia?

Aku berasal dari Berastagi, Sumatera Utara. Keluarga memang enggak punya kebiasaan buat *traveling*, tapi pas tahun 2006, aku lanjut kuliah di Jakarta karena keinginan orang tua. Akhirnya ambil tes ujian nasional

(SPBM) di Universitas Indonesia jurusan Hubungan Internasional, dan ingin jadi diplomat waktu itu. Dengan profesi ini, aku ingin mewakili negara ke luar negeri sambil berkarir.

Jadi sejak kuliah, aku aktif dalam kegiatan seminar dan menjadi *volunteer* di berbagai kegiatan, baik di kampus ataupun di luar kampus yang mewakili Indonesia. Dari sini mulai sadar, untuk bisa keliling dunia itu, enggak harus jadi diplomat. Aku juga baru tahu jika mewakili kampus, peluang untuk dapat sponsor itu akan lebih banyak, dan ini jadi awal “kecanduan” untuk lebih aktif lagi mengikuti kegiatan serupa.

Sampai pada semester tujuh aku dapat beasiswa *study abroad* dari pemerintah Australia dan mencicipi sistem pendidikan di Australia yang sangat partisipatif, dan aku suka. Setelah itu melanjutkan kuliah S2 di Australian National University di Canberra yang aku dapat melalui

beasiswa Australia Awards dari pemerintah Australia.

Negara mana yang dikunjungi pertama kali?

Traveling pertama aku datang ke Singapura, sekitar tahun 2009 saat ikut sebuah *event*. Dana keberangkatanku disponsori pihak kampus dan juga beasiswa dari Kemendikbud, kemudian setelah *event* selesai aku *backpacking* ke Malaysia, dan ini seru banget. Bulan berikutnya barulah ke Australia karena kebetulan aku dapat beasiswa *study exchange* selama 6 bulan di Australia yang semuanya didanai.

Dari situkah tercetus ide membuat buku ‘Traveling aja Dulu’?

Buku ‘Traveling Aja Dulu’ bukan sekedar bagaimana aku bercerita saat berada di sebuah negara, namun juga bercerita bagaimana



caranya agar bisa mendapatkan sponsor, membuat paspor, VISA, asuransi perjalanan, cara berhemat, cara berkomunikasi dan cukup detail aku ceritakan di sini. Buku ini adalah paket lengkap bagaimana cara *traveling* dan banyak cara untuk mendapatkan sponsor, dan juga cerita lucu dan seru selama aku berkeliling dunia.

Saat ini, Olivia juga meluncurkan buku kedua, "Daily Routines to Be a Happy Person", bisa ceritakan soal buku ini?

Selama kuliah di Australia, aku pernah mengalami gangguan depresi dan kecemasan yang berlangsung beberapa bulan. Awalnya kupikir karena kecapean. Tapi kondisi tersebut berlangsung sehari-hari, berminggu-minggu, hingga berbulan-bulan.

Sehari-sehari aku kelihatan biasa aja, dari luar mungkin orang tidak melihat ada yang salah. Namun di dalam terasa hampa, mempertanyakan banyak hal dan tidak bergairah melakukan kegiatan sehari-hari. Banyak waktu di kamar aku habiskan dengan tidur atau berbaring saja.

Kondisi tersebut perlahan mengganggu perkuliahan, aku putuskan untuk pergi ke *counselor* yang disediakan gratis oleh kampus. Di Australia, lebih mudah untuk memahami isu kesehatan jiwa karena tersedianya akses informasi dan edukasi mengenai topik ini.



Selain itu, mahasiswa lokal juga lebih terbuka terhadap isu kesehatan jiwa yang terlihat dengan adanya kampanye kesadaran kesehatan jiwa oleh berbagai organisasi pemuda setempat. Aku bahkan sempat ikut *training* Mental Health First Aid yang disediakan oleh pihak kampus secara gratis.

Dan ketika kembali ke Indonesia, ternyata hanya sedikit perbincangan mengenai isu kesehatan jiwa di ruang publik. Hal ini sangat ironis mengingat data dari Kementerian Kesehatan mencatat sebanyak 14

juta penduduk Indonesia mengalami gangguan emosional di tahun 2019 lalu.

Di satu sisi, setengah tahun setelah kembali ke Indonesia, kondisi kesehatan mentalku kembali jatuh. Dan berusaha mencari bantuan ahli untuk memulihkan kondisi ini, namun hanya sedikit tenaga ahli yang tersedia.

Keterbatasan jumlah tenaga profesional yang fokus dalam penanganan kesehatan jiwa di Indonesia, yaitu psikolog dan

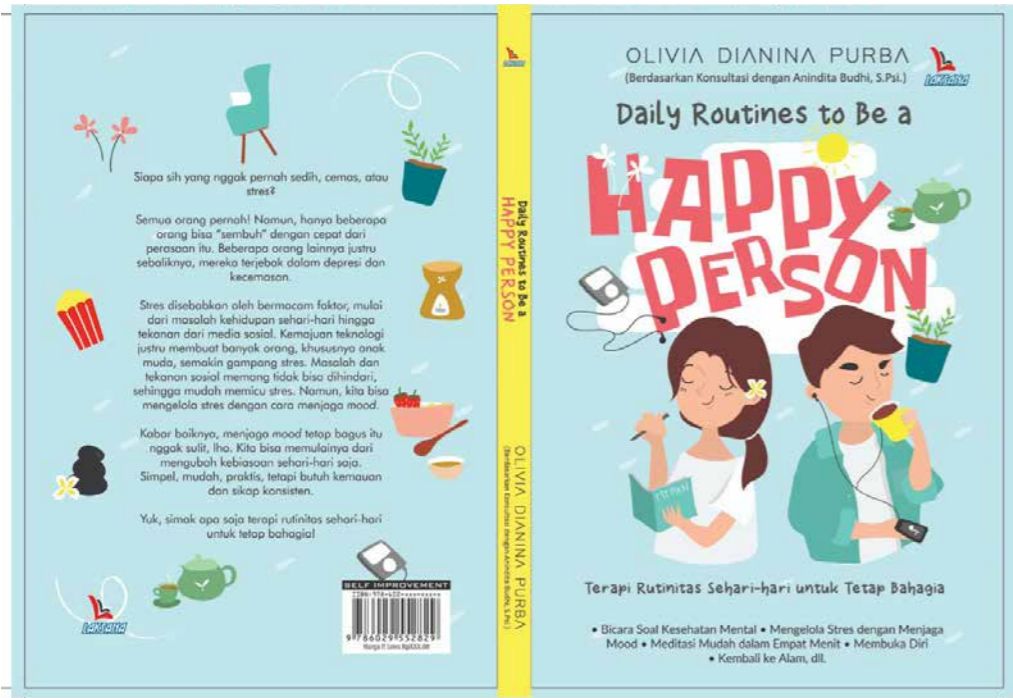
psikiater, menjadi isu tersendiri. Data menunjukkan, dengan jumlah penduduk mencapai 264 juta jiwa, jumlah rumah sakit jiwa di Indonesia hanya 48 unit!

Sewaktu saya mencoba mencari informasi mengenai isu kesehatan mental di Indonesia, kebanyakan buku yang membahas ini adalah buku impor atau buku terjemahan oleh orang non-Indonesia. Adapun buku yang membahas soal kesehatan jiwa kerap terkait dengan gangguan jiwa berat (psikotik dan skizofrenia). Padahal kondisi depresi dan kecemasan ringan merupakan gangguan kesehatan jiwa yang lumrah dialami oleh masyarakat di keseharian.

Kenyataannya, untuk penderita depresi dan kecemasan ringan, ada berbagai cara sederhana yang bisa dilakukan sendiri untuk bisa kembali dalam kondisi mental yang stabil. Namun hal ini tidak banyak di perbincangkan di Indonesia karena kembali lagi rasa tabu untuk membahas isu ini.

Berangkat dari pengalaman tersebut, saya kemudian bercita-cita untuk menulis buku yang kurang lebih meringkaskan berbagai metode dan tips yang aku praktekan sehari-hari untuk membantu kondisi mental ke kondisi stabil.

Ada 14 cara terapi rutinitas sehari-hari yang membantu kita untuk bisa kembali stabil berdasar hasil riset



yang aku kembangkan, maka jadilah buku ini.

Apa saja dari 14 cara tersebut?

Di antaranya ya, kombinasi makanan yang tepat, olahraga, yoga, meditasi, menonton, *sharing*, membangun komunitas, punya binatang peliharaan, dan lain-lain. Metode ini bisa dikombinasikan dan harus dilakukan secara reguler agar dampaknya terasa. Inti dari metode ini adalah melakukan kegiatan yang meningkatkan hormon kebahagiaan (Dopamine, Oxytocin, Serotonin and Endorphin) yang telah terbukti secara ilmiah.

Aku harap buku yang memuat alternatif aktivitas sehari-hari untuk mendapatkan kondisi

mental yang stabil ini, bisa aku terapkan pada diri sendiri, dan juga berguna untuk teman-teman lain yang membutuhkan. Dan tidak kalah penting, bisa meningkatkan kesadaran mengenai kesehatan mental di Indonesia.

Terakhir, apa harapan yang belum tercapai?

Ingin membuat perusahaan yang fokus pada *sustainability* dan yayasan yang mendukung misi perusahaan. Ingin traveling lagi ke lebih dari 100 negara. Negara tujuan ingin menjelajahi Asia Tengah (Kazakhstan, Kirgistan, Turkmenistan) karena penasaran sama budayanya yang jarang di ekspos. *M&I*



BERORIENTASI PADA **LIFE SKILLS**
PROFESSIONAL SKILLS &
FINANCIAL LITERACY. AGAR LULUSANNYA ..

#BISA KERJA
DIMANA AJA

- #1**
ACCOUNTING AND TAX FOR BUSINESS
- #2**
ACCOUNTING, FINANCE AND BANKING
- #3**
SI-ACCOUNTING FOR BUSINESS

AKUBANK merupakan kampus pendidikan sertifikasi profesi yang telah terakreditasi, dengan orientasi lahirnya *today executive* dan *professional entrepreneurs* untuk kebutuhan industri di era MEA. Untuk program Akuntansi & Perbankan, AKUBANK merupakan kampus pertama dan satu-satunya yang ada di Bali.

- KARIR SETELAH LULUS KULIAH**
- Akuntan di berbagai industri baik pemerintah, swasta maupun BUMN
 - Bank dan Lembaga Keuangan lainnya
 - Konsultan Pajak / Akuntansi
 - Auditor & Ahli perpajakan
 - Konsultan Keuangan (Financial Planner)
 - Investment & Portofolio Analsys

Kuliah Cepat Langsung Kerja.., atau Professional Bergelar Sarjana?
SEMUANYA BISA!!

AKUBANK COLLEGE
 Jl. Dewi Madri III Renon Denpasar
 TELP : 082 144 021 868
 INFO : Fina 085 237 526 899
 Adi 085 333 010 311
 Instagram & Facebook @AKUBANK COLLEGE

DAFTAR ONLINE
www.akubank.co.id

HARGA PROPERTI & SAHAM TERJUN BEBAS! GIMANA DONG!

“Setelah membahas topik aset alokasi pada episode perdana, maka Lestari Way kali ini menekankan pada pentingnya Asset Class. Materi ini mengemuka untuk merespon pertanyaan dari netizen yang jumlahnya meningkat tajam untuk mengikuti program ini. Salah satu pertanyaan yang kerap disampaikan netizen adalah terkait dengan turunnya nilai investasi di asuransi unit link atau reksadana.”

Alex P Chandra selaku inisiator program sekaligus narasumber, kemudian memaparkan, pentingnya setiap dari kita menempatkan dana pada 4 kelompok aset (*asset class*) yakni Pasar Modal, *Cash Reserve*, Bisnis dan Properti. Di mana masing-masing instrumen investasi tersebut memiliki karakteristiknya sendiri-sendiri, dan merespon perubahan kondisi makro dengan pergerakan yang juga berbeda.

“Seperti sekarang, karena krisis ekonomi saat ini, membuat harga saham termasuk unit link asuransi yang berbasis pada pasar modal terdampak, sehingga nilai investasinya menurun. Itu sebabnya penting untuk kita menempatkan dana di lebih dari 1 instrumen investasi, karena harga emas saat

ini justru sedang naik,” ujarnya menjelaskan.

“Harga properti juga turun, tapi kalau kita punya *cash reserve* katakanlah di deposito, kan harganya enggak turun. Sekalipun di satu sisi, deposito tidak memberikan imbal hasil yang besar, tapi aman dalam kondisi apapun, terlebih ada perlindungan dari LPS. Jadi masing-masing investasi itu punya karakteristiknya sendiri,” ujar pendiri BPR Lestari ini sebelum menutup presentasinya.

Beliau juga menjelaskan secara detail terkait dengan keunggulan dan kelemahan dari masing-masing instrumen investasi, baik itu pasar modal, *cash reserve*, bisnis ataupun properti.

“

Harga properti juga turun, tapi kalau kita punya *cash reserve* katakanlah di deposito, kan harganya enggak turun. Sekalipun di satu sisi, deposito tidak memberikan imbal hasil yang besar, tapi aman dalam kondisi apapun, terlebih ada perlindungan dari LPS.”

”

Sementara untuk strategi, Alex P Chandra memaparkan 3 pendekatan untuk menanamkan modal, yang pertama agresif, yang kedua moderat dan yang ketiga konservatif. Agresif adalah strategi yang berani dengan risiko yang tinggi, membangun bisnis masuk dalam pendekatan agresif.

Sementara moderat, adalah investasi di properti, yang mungkin tidak terlalu berisiko namun relatif aman. Sementara yang konservatif, salah satunya adalah deposito, yang tidak memberikan *return* tinggi, namun risikonya sangat rendah.

“Semakin tinggi tingkat risiko, maka semakin besar peluang keuntungan yang bisa dihasilkan,” ujar Alex P Chandra memaparkan.

Setiap strategi tersebut, sebaiknya diimplementasikan berdasar usia investor. Jika di bawah 40 tahun, maka pendiri BPR Lestari ini menyarankan strategi yang agresif. Jika pun gagal, masih punya waktu untuk belajar dan memperbaiki kesalahan.

Sementara buat mereka yang sudah berusia di atas 40 tahun, maka sebaiknya memilih investasi yang moderat atau konservatif, agar potensi kehilangan modal yang ditanamkan lebih rendah. Nantinya, proses ini seiring waktu dirubah, semakin usia kita bertambah, maka rasio portfolio ini digeser, dari yang agresif, kemudian moderat dan selanjutnya konservatif.

“Portofolio saya, itu 70% di bisnis, dan ini agresif sekali. Tiga puluh persen lainnya ada di properti, saham dan *cash*,” lanjutnya.

Diskusi kemudian berlanjut dengan pertanyaan dari sejumlah viewer yang ketika itu tercatat lebih dari 500 akun. Beberapa yang akhirnya direspon terkait dengan investasi di pasar modal yang memang pada kondisi saat ini, tengah terkoreksi dalam. [MI](#)

“Dari menantang diri untuk konsisten menulis, justru kini berbuah bisnis.”

Ngakunya enggak suka nulis dulunya. Kalaupun iya, itupun sejak SMA, sangat terlambat bagi kebanyakan orang yang berprofesi penulis.

Tapi seolah memvalidasi bahwa terlambat lebih baik daripada tidak sama sekali, maka itu pula yang membawa Rezky Firmansyah pada perjuangannya ke dunia literasi. Bahkan belakangan, anak muda Kelahiran Riau tahun 1993 ini, bukan hanya mampu merampungkan

puluhan buku, namun juga memberdayakan kemampuannya sebagai pengajar. Tidak tanggung-tanggung, ribuan peserta didik dari seluruh Indonesia bahkan luar negeri, pernah mengemban ilmu darinya. Kepada editor majalah Money&I, Rezky berbagi pengalamannya membangun karir, dan bercerita soal dunia tulis menulis yang kini menjadi ladangnya menuai rezeki.

Kabarnya Rezky dulu enggak suka nulis, tapi justru menariknya saat ini, berkecimpung sebagai penulis? Ini bukan profil kebanyakan penulis.

Lebih tepatnya enggak suka nulis karya seperti puisi atau ilmiah, dan itu dari dulu, dari kecil. Tapi saya nulis diari refleksi *gitu* di masa SMA. Sempat juga ikut lomba essay

025



REZKY FIRMANSYAH



“Andai Aku Jadi DPD RI”, dan juara 1 se-provinsi Riau. Waktu SMA, bikin buku antologi, judulnya ADMIRAL: Generasi, Perjuangan, dan Keajaiban, ini bareng dengan teman-teman kelas XII SMAN Plus Riau angkatan 2012. *Launching* pas perpisahan.

Di masa SMA saya mulai suka baca buku yang “agak tebal”. Buku bertemakan *self improvement*. Dan sepertinya kamar semasa asrama yang paling banyak koleksinya. Dari situ saya mulai tertarik untuk nulis buku seputar pengembangan diri. Tahun 2013, saya menerbitkan buku sendiri, judulnya *What Amazing You!* Buku ini kemudian tersebar di 5 benua, mulai dari Amerika, Jepang, Kazakhstan, Rumania, Jerman, Sudan, Australia dan Malaysia.

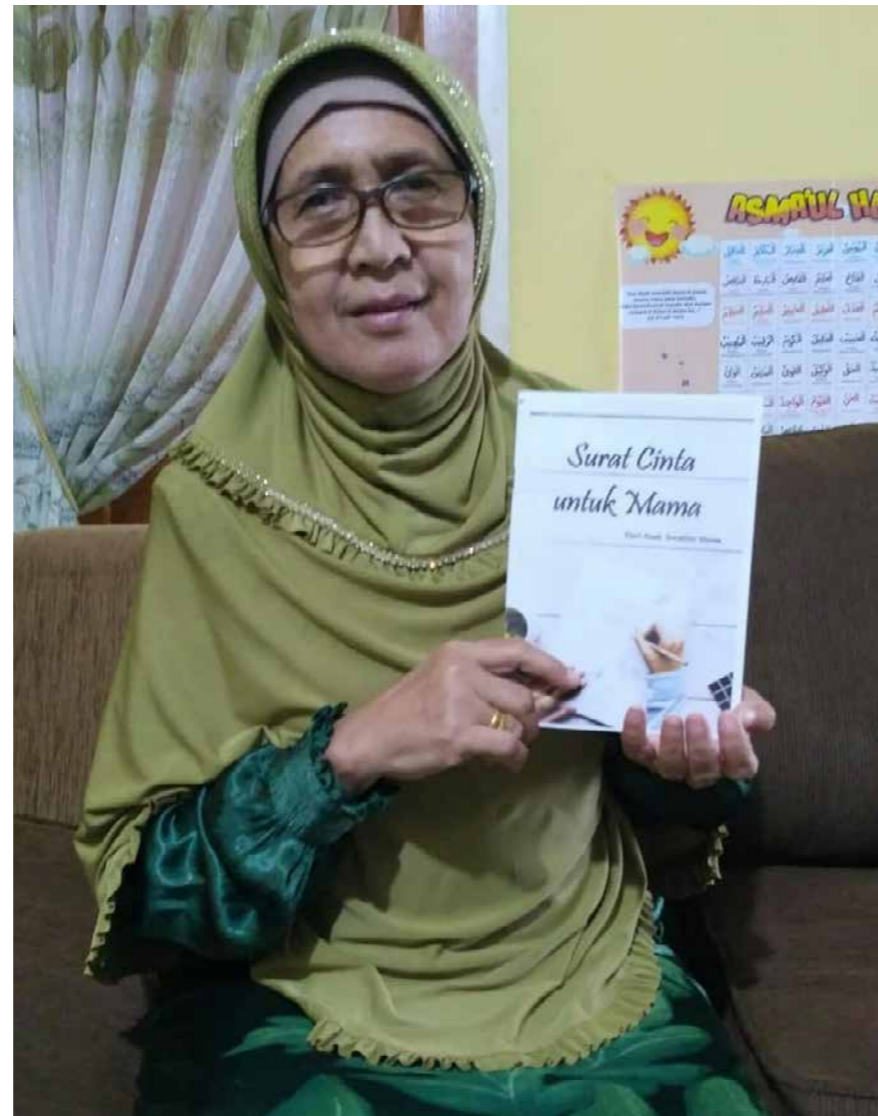
Wow, gimana ceritanya?

Ini semacam langkah untuk mempercepat impian *sih*. Jadi semasa awal buku itu terbit, ingin banget *kan* bisa tersebar seluas-luasnya. Karena saya sadar belum siapa-siapa, masih pemula, ya mikir kreatif *aja*. Bagaimana caranya buku saya bisa tersebar ke 5 benua. Akhirnya nemu cara, saya kirim ke teman-teman yang masih di Indonesia dan berangkat ke luar negeri. Seperti Rumania dan Kazakhtan, itu junior saya di masa SMA yang mereka ikut olimpiade internasional. Yang di Sudan, teman satu kampung. Di Jepang dan Australia, senior saya di masa SMA. Di Jerman teman satu angkatan. Di Amerika, salah satu “guru” saya

yang kebetulan saat itu beliau berbicara di salah forum PBB. Saya lupa detailnya apa.

Apa yang mendorong Rezky hingga akhirnya berbagi cerita lewat buku?

Wah ada banyak momen ya. Bagi saya buku bukan hanya untuk menuangkan cerita saja. Tapi bisa memperluas sayap kebaikan, bahkan menjadi gerakan. Salah satunya gerakan @BukuUntukIbu.



Saat ini domisili saya di Jakarta. 4 April 2019, saya pulang ke rumah di Riau tanpa memberitahu siapa-siapa. Ibu saya terkejut. Pulang kok enggak bilang-bilang.

Kami pun masuk ke rumah. Tepatnya ruang keluarga. Beliau pun mulai bicara. “Rezky, hari ini usia Mama 60 tahun”. Pas ucapan itu, saya potong pembicaraan. Saya buru-buru ke kamar dan membawakan sebuah buku sederhana. Judulnya, “Surat Cinta untuk Mama”. Ada senyuman kebahagiaan di wajahnya. Saya pun ingin hal ini bisa diduplikasikan ke banyak orang. Seorang anak memberikan hadiah kepada ibunya.

Program @BukuUntukIbu pun berjalan. Gerakan menulis kreatif bagi siapa saja yang mau memberikan karya terbaik berupa buku ke ibunya. Ada lebih kurang 229 penulis yang terlibat. Dari program ini juga terkumpul donasi yang diberikan dalam program Beras untuk Ibu yang disalurkan ke ACT.

Jadi saya menulis buku itu erat kaitannya dengan pengalaman di sekitar. Pernah saya bikin buku sederhana yang ingin dikasih ke Bupati Kampar saat itu. Judulnya 7 Inspirasi Bupati. Bisa dibaca di bit.ly/7InspirasiBupati-2. Ya harapannya suatu saat ingin jadi bupati. Tapi enggak tahu juga. *Hehe*.

Jadi ini semua adalah apa yang saya rasakan, dan bisa dibagi dalam bentuk buku.

Rezky saat ini populer dengan gerakan 30DWC, bisa ceritakan soal program ini?

Saya memulai gerakan ini bulan Oktober 2015, nama programnya 30DWC atau *30 Day Writing Challenge*. Mengajak siapa saja yang mau menantang dirinya untuk menulis selama 30 hari. Awalnya ini tantangan yang saya ajukan untuk diri sendiri, kemudian saya coba melemparkan ide



“Bagi saya buku bukan hanya untuk menuangkan cerita saja. Tapi bisa memperluas sayap kebaikan”



ini ke media sosial, ternyata banyak yang tertarik. Saya sendiri waktu itu berhasil menulis 127 hari tanpa henti.

Bagaimana konsep programnya?

Bentuknya adalah komunitas, belajar menulis bersama. Kita tempatkan dalam satu grup, di mana kita bisa saling belajar satu sama lain, dan menantang diri untuk menyelesaikan 30 hari program menulis. Sistemnya ketat. Apabila 3 hari tidak menulis, maka akan dikeluarkan dari grup. Tapi boleh bergabung kembali jika melunasi hutang tulisannya.

Pertama kali di mulai, pesertanya 19 orang, tapi di *batch* kedua dan seterusnya, jumlahnya meningkat. Sekarang malah kami batasi, maksimal 100 peserta sekali *batch*. Dan sampai saat ini, sudah *batch* ke 24. Saya dan tim akan melatih para peserta ini untuk menulis dan konsisten.

Nantinya, karya tulis dari peserta, akan dijadikan buku antologi. Selengkapnya bisa follow IG @ Pejuang30DWC

Apakah program ini terdampak pandemi?

Tidak terlalu sih. Karena kami sedari awal memang sudah menjalankan komunitas ini secara *online*. Justru belum lama ini dapat rezeki, ada perusahaan yang melatih 130-an karyawannya untuk mengikuti program dengan konsep 30DWC, tapi saya sesuaikan dengan kebutuhan. Jadi hasil tulisan dari mereka, bisa dipublikasikan melalui media sosial, blog, atau *webiste*. Mereka bisa menulis apa saja, namun pada pekan-pekan terakhir, mereka menulis materi sesuai value perusahaan.

Program branding yang memberdayakan aset SDM, daripada menggunakan influencer atau selebram?

Betul.

Jadi, enggak benar ya *statement* yang bilang, bahwa jadi penulis itu bukan karir yang menjanjikan?

Sejauh ini saya berkarir dengan karya buku, tulisan dan menjadi mentor atau mengajar menulis, yang juga sama menariknya dengan menulis. Tinggal nanti berjalan dengan penyesuaian atas sejumlah perubahan yang selalu ada. *MJ*

MIRACLE AESTHETIC CLINIC

Jl. Letda Tantular No.47A, Renon, Dangin Puri Klod - Denpasar | 0361 246148
Jl. Dewi Sri No.12A Kuta, Badung- Bali | 0361 8469737



DISCOUNT
40%*

Miracle Aesthetic Clinic membantu Anda mendapatkan tampilan wajah terbaik dengan menggabungkan seni dan ilmu estetika untuk menciptakan kecantikan dan keindahan wajah secara holistik dengan menggunakan metode inovatif dari sudut pandang estetika yang profesional dan ideal.

Miracle sudah berdiri lebih dari 23 tahun dengan total 20 klinik adalah bukti bahwa Miracle tetap menjadi klinik estetika terdepan dan terpercaya di Indonesia.



Ingin miliki kartu ini? Tanya Lestari Diskon 082289892266

Dapatkan **diskon sampai dengan 40%** untuk berbagai pilihan perawatan di Miracle Aesthetic Clinic untuk pemegang e-card The Royal dan Lestari First dari BPR Lestari.

Unduh aplikasi Lestari Diskon yang sudah tersedia di Google Store (Android) dan App Store (iOS), untuk dapat melihat syarat dan ketentuan yang lebih detail dan informasi lainnya.



Temukan diskon di lebih dari 2000 merchant di Aplikasi **Lestari Diskon**, dan nikmati diskon sampai 40% bagi pemegang kartu The Royal dan Lestari First

Download Aplikasi Lestari Diskon sekarang!



GET IT ON
Google Play

Download on the
App Store

BPRLESTARI

BAWA BEKAL MAKAN SIANG KE KANTOR, WHY NOT?

Tidak ada yang salah bagi seorang pekerja kantoran untuk membawa bekal makan siangnya sendiri. Lupakan yang namanya gengsi, jika Anda ingin hidup sehat dan hemat. Buanglah anggapan yang mengatakan kalau bawa kotak makan sendiri dari rumah itu tidak ubahnya seorang anak SD.

Mulailah membiasakan bangun pagi untuk memasak bekal makanan sendiri. Kebiasaan baik ini jika rutin dilakukan akan memberi banyak efek positif bagi hidup dan pekerjaan kita. Enggak percaya? Coba cek manfaatnya seperti berikut:

MENGHEMAT ISI DOMPET

Bawa bekal dari rumah justru jauh lebih hemat, ketimbang makan

“ Kita bisa mengolah dan memastikan kebersihannya dengan cara yang tepat, agar tidak kehilangan nutrisi. ”

siang di kantin atau rumah makan di sekitar kantor yang menghabiskan budget Rp 15.000-Rp 50.000 per harinya. Kalau kita membawa bekal sendiri, biaya yang dihabiskan bisa kurang dari Rp 10.000, bahkan lauknya sudah lengkap. Lumayan uang makan yang sisa bisa kita tabung atau alokasikan untuk kebutuhan lainnya.

MAKAN TEPAT WAKTU

Siapa yang tak kesal jika harus mengantri membeli makan siang, sementara waktu istirahat kita terbatas. Alhasil, jam makan siang pun menjadi tidak teratur.

Nah, bawa bekal makan siang justru akan membawa kita pada sebuah solusi jitu. Kita tidak perlu lagi berdesak-desakan di kantin dan menunggu pesanan diantar oleh pramusaji. Yang terpenting adalah

jam makan siang jadi lebih teratur dan selalu tepat waktu.

PORSI MAKAN PAS

Bagi mereka yang selalu merasa kecewa dengan porsi makan siang yang dipesan di luar kantor tidak sesuai dengan porsi yang dikehendaki, maka bawa bekal sendiri adalah hal yang patut dicoba. Kita dapat dengan mudah mengatur sendiri porsi bekal makanan yang ingin dibawa, tanpa takut terlalu sedikit ataupun banyak.

KEBERSIHAN DAN KADAR NUTRISI TERJAMIN.

Membawa bekal hasil masakan sendiri atau orang rumah sudah pasti terjamin kebersihannya. Bahan-bahan yang dimasak pun merupakan bahan pilihan.



Sumber Foto : www.freepik.com

Sumber Foto : www.freepik.com



Kita bisa mengolah dan memastikan kebersihannya dengan cara yang tepat, agar tidak kehilangan nutrisi. Kita dapat memilih sendiri variasi makanan yang kita sukai dengan tetap memperhatikan kandungan nutrisi dan kesehatannya.

ASAH KREATIVITAS

Usut punya usut, ternyata membawa bekal makanan sendiri ke kantor dapat memicu tingkat kreativitas dalam diri kita. Ya, karena bukan mustahil, kita akan terus terpacu untuk mencoba resep masakan baru. Secara praktis, ini akan membuat menu makanan kita lebih bervariasi dan memberi peluang bagi tubuh untuk mendapatkan nutrisi yang beragam.

TIDAK PERLU KELUAR KANTOR

Tentu saja dengan membawa bekal sendiri, kita tidak perlu repot berpanas ria keluar kantor hanya demi mencari warung atau rumah makan, apalagi jika jaraknya jauh.

Kita bisa makan siang di kantor dengan tenang dan memanfaatkan sisa waktu istirahat yang ada untuk sekedar baca Koran, main *game online*, ngobrol, atau menelepon kekasih atau kerabat terdekat.

Jadi, apa sudah berniat untuk bawa bekal makan siang sendiri ke kantor? [Me!](#)



DISCOUNT
40%*

OLIVIAskin

OLIVIA SKINCARE

Jalan Tukad Batanghari No 37 Panjer, Renon, Denpasar, Bali
Jalan Teuku Umar No.246 Denpasar, Bali
Jalan Gatot Subroto Barat No.327 Blok 3, Denpasar, Bali
Jalan Ir. Soekarno No.88 H Tabanan



Ingin miliki kartu ini? Tanya Lestari Diskon 082289892266

Olivia Skin berdiri di Bali sejak tahun 2014. Olivia Skin menghadirkan perawatan wajah dan kecantikan yang menggabungkan keahlian serta pelayanan terbaik. Selain didukung oleh tim dokter dan beautician yang berpengalaman, Olivia Skin juga didukung oleh produk-produk yang sudah teruji secara dermatologis dan untuk mendapatkan hasil maksimal, kami menggunakan peralatan yang canggih, modern dan mutakhir mengikuti perkembangan teknologi

Olivia Skin merupakan klinik perawatan kecantikan yang membantu anda merawat kecantikan kulit wajah dan tubuh. Untuk perawatan wajah tersedia berbagai macam seperti facial, peeling, Microdermabrasi, Radiofrequency Face and Body, Spot Removal, IPL, Dermaroller, PRP, Filler, Botox serta Threadlift. Untuk perawatan pelangsingan ada beberapa metode antara lain Lipolisis, Lipocavitasi, Mesotherapy dan tersedia juga beraneka jenis Injeksi.

Temukan diskon di lebih dari 2000 merchant di Aplikasi **Lestari Diskon**, dan nikmati diskon sampai 40% bagi pemegang kartu The Royal dan Lestari First

Download Aplikasi Lestari Diskon sekarang!



GET IT ON
Google Play

Download on the
App Store



SEKOLAH.MU E-LEARNING DI TENGAH PANDEMI

Pandemi Covid-19 berdampak besar pada berbagai aspek kehidupan, tak terkecuali pendidikan. Di Indonesia, sudah lebih dari 2 bulan kegiatan belajar mengajar dilakukan dari rumah.

Mempertimbangkan efektivitas, keamanan dan kenyamanan, metode pembelajaran *online* secara penuh menjadi pilihan di tengah

situasi pembatasan sosial yang diberlakukan oleh pemerintah. Metode pembelajaran secara *online* atau *e-learning* sebenarnya bukan hal baru bagi masyarakat Indonesia. Bahkan semakin jamak diaplikasi di tingkat pendidikan dasar, tidak lagi sebatas di perguruan tinggi yang peserta didiknya lebih dewasa.

Hal ini membuktikan bahwa pertumbuhan industri pembelajaran



Sumber Foto : www.freepik.com

“
Saya merasa nyaman dengan platform e-learning yang memiliki tujuan belajar secara jelas dan menyediakan kurikulum komprehensif, tidak hanya berfungsi layaknya penyedia kursus saja.

”

online di Indonesia terus berkembang dan meningkat pesat.

Perubahan metode pembelajaran menjadi *online* saat ini tentu menjadi tantangan tersendiri bagi penyedia layanan maupun penggunanya. Jenny Ernawati, seorang guru Bahasa Inggris, menceritakan tantangan terbesar dalam mengajar secara *online*, “Mengajar itu tidak mudah, lebih-lebih secara virtual. Diperlukan lebih banyak upaya dan waktu dalam persiapannya dibandingkan mengajar secara konvensional. Penyelenggaraan kelas *online* juga bergantung pada koneksi internet dan kualitas audio dan video agar materi tersampaikan dengan baik. *Emotional support* dari guru juga lebih sulit diberikan kepada murid.”



Sumber Foto : www.freepik.com

Namun demikian, Jenny menyoroti keunikan pengalamannya mengajar melalui *platform* Sekolah.mu. “Bagi guru seperti saya, *platform* ini mendukung peran guru dan mempermudah kegiatan belajar mengajar sekaligus membantu dalam memantau perkembangan murid dengan berbagai fitur dan program yang ditawarkannya. Kami mendapatkan pendampingan dan pelatihan dalam menghadapi perubahan serta ragam materi menarik.

Metode tersebut juga membantu meningkatkan kapasitas serta kreativitas kami dalam menyampaikan materi secara lebih ‘hidup’ dan atraktif. Ini juga mendorong siswa untuk tidak bosan belajar secara mandiri dan memiliki pengalaman kontekstual,” tutur Jenny.



Sumber Foto : www.freepik.com

Angga Yudha, Head of Teacher Development Sekolah.mu yang kerap disapa Aye, mengakui bahwa sulit bagi guru untuk dapat mengetahui kondisi nyata para muridnya dalam proses belajar mengajar jarak jauh, karena tidak adanya interaksi langsung. Meskipun begitu, keterbatasan tersebut tidak menjadi penghalang karena belajar dapat dilakukan dari mana saja untuk masa depan yang lebih baik.

“Kita semua berada dalam transisi menuju ‘a new normal’ untuk melanjutkan hidup dan melakukan kegiatan sehari-hari. Oleh karenanya kami berupaya keras menciptakan solusi terbaik, termasuk bagi para guru. Sekolah.mu menyediakan

sebuah wadah bagi para pengajar untuk dapat saling berkomunikasi dan berbagi pengetahuan. Dengan demikian, guru dapat menciptakan inovasi dan berkarya tanpa batas dalam menyediakan program pembelajaran online terbaik,” jelasnya.

Aye juga mengatakan bahwa *platform* ini berpegang pada visi “Kolaborasi untuk Masa Depan Pendidikan Indonesia”. Kolaborasi dengan berbagai pihak mulai dari sekolah, lembaga-lembaga pendidikan, institusi perguruan tinggi, organisasi masyarakat hingga sektor swasta, turut memperkaya sumber pengetahuan, konten pembelajaran dan inovasi dalam hal *delivery* pengajaran.

Saat ini, Sekolah.mu telah memiliki lebih dari 500 program belajar, 500 mitra sekolah, dan 100 mitra korporasi.

Orang tua murid mengungkapkan bahwa ada berbagai perubahan perilaku siswa yang tercermin selama belajar di rumah.

Menurut Yulia Indriati, ibu dari Ainikko yang saat ini duduk di kelas 1 Sekolah Dasar, “Saya melihat anak saya menikmati proses belajar dan interaksi secara *online* di Sekolah.mu. Ragam materi pembelajaran yang disediakan juga sangat memungkinkan anak saya untuk memiliki kebebasan dalam memilih apa yang ingin dipelajari. Saya merasa nyaman dengan *platform e-learning* yang memiliki tujuan belajar secara jelas dan menyediakan kurikulum komprehensif, tidak hanya berfungsi layaknya penyedia kursus saja.”

Kesan berbeda disampaikan oleh Ayesha Felice Nayyara Zain, siswa 16 tahun, yang mengatakan bahwa *platform* Sekolah.mu menghadirkan program belajar yang personal dan fleksibel sehingga memungkinkan penggunaannya mengembangkan lebih banyak kompetensi dan meraih prestasi lebih tinggi. Ia pun mengikuti program Karier.mu yang memungkinkannya

mengembangkan keahlian melalui beragam pilihan program belajar dari profesional dan mentoring sebagai eksplorasi dunia kerja.

Program yang disediakan merupakan kerjasama Sekolah.mu dengan berbagai beragam dunia usaha dan dunia industri.

“Adanya program Karier.mu di Sekolah.mu jadi solusi buat saya dan teman-teman yang duduk di bangku SMP atau SMA untuk mengembangkan *soft-skills*. Kami dapat merasakan pengalaman belajar sekaligus bekerja, dikelilingi pengajar profesional di bidangnya masing-masing, dan terpapar materi yang komprehensif. Bagi saya pribadi, Sekolah.mu lebih dari sekedar *platform e-learning* karena saya mampu mengembangkan kemampuan akademik sekaligus non-akademik. Ini yang membedakan dengan pengalaman saya menggunakan *platform e-learning* lainnya,” cetus Ayesha.

Tak hanya itu, gadis kelas 2 SMA ini juga mengaku ‘ketagihan’ dengan fitur-fitur pendukung lainnya, “Belajar di Sekolah.mu seru dan asyik banget! Selain melalui website, saya juga bisa mengambil manfaat dari Instagram @sekolah.mu karena banyak konten informatif dan relevan untuk saya.” ^{M&I}

Belum lama ini, ada kejadian lucu, dimana saya “ditahan” tidak boleh keluar dari rumah makan karena pembayaran saya masih “on progress”.

Ceritanya begini, sore tadi saya mampir ke sebuah warung makan di Sunset Road, mau membeli *take away food*. Karena kebetulan tidak ada *cash*, mbak yang bekerja di sana menawarkan pakai saja “GoPay”.



Sumber Foto : www.freepik.com

DIGITALISASI MEMBUAT FRUSTASI?

OLEH : SUZANA CHANDRA



Kecepatan perkembangan teknologi jauh melampaui kecepatan kita sebagai pengguna dan konsumen dalam belajar dan beradaptasi. Sehingga banyak terjadi “user gap” dan di banyak kasus, hal ini menimbulkan ketidakpuasan atau istilah kerennya “user experience” yang tidak menyenangkan.”

Alhasil, makanan *take away* tidak berani dia diserahkan, dan terpaksa saya menunggu konfirmasi dari si bos. Jadi “tahanan” sementara ceritanya. Tidak banyak yang dapat saya bantu, karena informasinya sangat terbatas dengan apa yang tersedia di perangkat HP dan aplikasi yang mengatakan pembayaran berhasil.

Akhirnya setelah menunggu sekitar 20 menit, si bos menelpon dan mengkonfirmasi bahwa dia akan mengurus ke Gojek menggunakan nomor referensi dari *receipt*. Dan dengan meninggalkan nomor telpon, saya dipersilahkan mengambil makanan dan pulang.

Phews.. sesuatu yang harusnya cuma membutuhkan waktu 15 menit, menjadi hampir 45 menit karena *payment* digital yang mengalami permasalahan. Mau ditinggal. *Iha* gimana, dana sudah terpotong, mau ditunggu, bingung juga apa yang ditunggu, *Iha* enggak ada orang yang bisa diajak ngobrol untuk menyelesaikan masalah. Si mbak-nya super duper bingung. *Haha..*

Apakah Bapak atau Ibu sekalian mengalami sedikit kefrustasian dengan begitu banyaknya “digitalisasi”? Berapa banyak tombol yang harus kita tekan, dan berapa banyak waktu yang kita habiskan

Wah, lumayan deh daripada buang waktu lagi mencari ATM, saya mencoba membayar pakai GoPay. Setelah sedikit kotak-katik, akhirnya ketemu juga cara membayarnya. Maklum, biasanya GoPay saya pakai untuk alat pembayaran di Gojek saja.

Nah, permasalahan muncul pada saat si mbak sudah *screenshot* bukti pembayaran dan mengirimkannya ke si “bos”, di pihak sana belum ada notifikasi dana masuk. Padahal saldo sudah terpotong ditempat saya. Si mbak terlihat panik, tidak tahu harus berbuat apa. Bolak-balik menjawab *chat* dari si bos, kemudian bolak-balik *screenshot receipt* pembayaran saya.



Sumber Foto : www.freepik.com

untuk memencet tombol, hanya untuk mencoba berbicara dengan operator atau *customer service*.

Saya tidak pernah berhasil berbicara dengan *customer service*-nya sebuah *airlines*. Walaupun yang namanya *chat*, yang jawab bukan 'manusia', melainkan semacam "*artificial intelligence*" yang menjawab *inquiry* kita dengan standar berbagai pilihan. Rasanya seperti masuk ke "*maze*" yang berliku-liku dan berkelok-kelok, dan belum tentu menemukan jalan keluar.

Jadi sering berpikir, saya cuma ingin bicara dengan *customer service*, kok susah banget ya. Disini saya merindukan "*human interaction*", digitalisasi diharapkan meningkatkan efisiensi, tetapi dibanyak hal, yang terjadi malah kebalikannya. *Don't get me wrong*, saya pro digitalisasi dan semua embel-embelnya. Tetapi seringkali, ide yang sangat bagus dalam menggunakan teknologi untuk meningkatkan efisiensi, tetapi eksekusi di lapangan seringkali berbeda dengan rencana dan tujuan.

Terakhir kali saya mampir ke gerai Mc Donald, pemesanan dianjurkan melalui mesin order yang tersedia. Saya mengantri disalah satu mesin, dan ternyata lama sekali menunggu giliran memesan, karena sepertinya banyak *customers* yang bingung, jadi *customers* menghabiskan banyak waktu untuk *scroll up and down, back and forward*.

Kok kayaknya jauh lebih mudah dan cepat langsung pesan di *counter* ya. Belum lagi dengan berbagai macamnya penawaran promo tipe pembayaran, apakah dengan GoPay, Ovo, Shopee pay atau berbagai penawaran *payment* lainnya. Dan hampir di setiap gerai, mereka meminta kita men-*download* aplikasi untuk mendapatkan berbagai penawaran menarik.

Alhasil, *hape full* dengan berbagai aplikasi yang kemudian memakan banyak *memory*. Nah kalau *memory* penuh, alternatifnya menambah *memory* atau mengganti *hape* dengan yang lebih *updated*. Begitu terus prosesnya.

Kayaknya *customers* agak "kewalahan" dalam memproses semua perubahan ini. Dan diberbagai kantor, institusi, gerai, toko atau restoran, nampaknya bukan hanya *customers* yang merasa kewalahan, tetapi juga para pekerja di sana.

Sesuatu yang ditujukan untuk meningkatkan efisiensi, ternyata realitasnya banyak yang malah menghambat berjalannya transaksi.

Seringkali, gaya "*me too*" yaitu gaya ikut-ikutan supaya tidak terlihat "jadul atau ketinggalan" yang banyak dipraktekan. Jadi bukan disesuaikan dengan kebutuhan dan fungsinya. Sehingga seringkali yang terjadi adalah pemborosoan dan *in-efisiensi*. Alih-alih menciptakan *customers experience* yang menyenangkan, penerapan teknologi yang kurang strategis, menjadikan *boomerang* bagi bisnis sendiri.

Secara sekilas, saya menganalisa bahwa kebanyakan teknologi yang diaplikasikan hanya berdasarkan "*the latest technology*" yang tersedia, dan dirancang oleh mereka yang *technology based*, dan bukan berdasarkan orientasi *customer*.

“

Sesuatu yang ditujukan untuk meningkatkan efisiensi, ternyata realitasnya banyak yang malah menghambat berjalannya transaksi.”



Sumber Foto : www.freepik.com


Tantangan lainnya adalah, bahwa kecepatan perkembangan teknologi jauh melampaui kecepatan kita sebagai pengguna dan konsumen dalam belajar dan beradaptasi. Sehingga banyak terjadi “user gap”, dan di banyak kasus, hal ini menimbulkan ketidakpuasan atau istilah kerennya “user experience” yang tidak menyenangkan.

Belum lagi dengan Zoom, Google Meet, Google Hang Out dan berbagai *virtual meeting* sekarang. Rasanya tiada hari tanpa yang namanya *virtual meeting* dan “*something live*” (baik Facebook *live*, Instagram *live*, YouTube *live*) dan semua bentuk “*live*” lainnya.

Bermunculan berbagai *talkshow*, *webinar*, *podcast*, *training*, *discussion* atau apapun namanya. Mulai dari yang sangat bagus,

bagus, agak bagus, tidak bagus sampai tidak bagus sekali, semua menjamur layaknya jamur hutan di musim hujan. Sedemikian “*overwhelming*”nya.

Sehingga, kalau kita tidak pintar memilah dan membagi waktu, kemungkinan besar akan banyak di antara kita yang akan menderita sakit pinggang dan punggung karena posisi duduk terlalu lama, dan sakit mata karena menatap layar komputer atau HP terus-menerus.

Kemajuan teknologi dan proses digitalisasi seharusnya akan membuat kualitas hidup kita menjadi lebih baik, bisnis menjadi lebih efisien, penggunaan waktu menjadi lebih optimal. Hmm.. bagaimana pendapat Bapak atau Ibu sekalian? 



WARUNG MINA PETITENGET
- Jalan Kayu Jati No. 19 Seminyak, Badung - Bali
Phone : 08113804847

DISCOUNT
40%*



Ingin miliki kartu ini? Tanya Lestari Diskon 082289892266

WARUNG MINA PETITENGET

Warung Mina hadir bagi penikmat kuliner untuk menyantap hidangan ikan segar yang diolah dengan berbagai resep tradisional juga modern. Selain ikan, Warung Mina Petitenget juga menyediakan menu-menu lainnya. Salah satu yang menjadi andalan menu Bebek Bakar yang terasa lezat menawarkan daging empuk dengan bumbu yang meresap hingga ke dalam. Namun selain itu, Warung Mina juga menyediakan menu western seperti pizza, burger dan cocktail.

Sembari bersantap, restoran yang nyaman pun menjadi pilihan yang tepat untuk melepas penat. Suasana inilah yang dapat ditemukan di Warung Mina Petitenget dengan konsep bangunan semi outdoor, serta memiliki taman dan kolam ikan yang semakin menambah nuansa harmonis.

Rencanakan akhir pekan Anda bersama keluarga di Warung Mina Petitenget. Nikmati diskon 40% selama periode Juli – September 2020. Hanya dengan menunjukkan e-card The Royal atau Lestari First di aplikasi Lestari Diskon milik Anda.



Temukan diskon di lebih dari 2000 merchant di Aplikasi **Lestari Diskon**, dan nikmati diskon sampai 40% bagi pemegang kartu The Royal dan Lestari First

Download Aplikasi Lestari Diskon sekarang!



GET IT ON
Google Play

Download on the
App Store



JIMBARAN VILLA

PRESTIGIOUS FOUR BEDROOM VILLA WITH PANORAMIC UNINTERRUPTED VIEWS

Land size 1093 m2 building size 750 m2 IDR 55 M

KRISIS EKONOMI

KESEMPATAN UNTUK MENGAKSELERASI PROPERTY INVESTMENT ANDA

Untuk mencapai return investasi 50%, akan dibutuhkan waktu 3-4 tahun lamanya. Nah, dimasa krisis seperti sekarang ini, di mana nilai properti tergerus 30-50%, kita dapat mengakselerasi properti investasi kita.

Kalau jalan-jalan di daerah Karawaci dan Serpong (sekitar 5-10 km di luar Jakarta), bapak saya (sekarang 83 tahun) selalu bilang, dulu daerah Karawaci dan Serpong ini 'tempat jin buang anak', yang artinya daerah sepi sekali dan tidak berpenghuni, tidak terbayang bahwa sekarang daerah tersebut dipenuhi oleh rumah-rumah mewah dan berbagai gedung pencakar langit.

Malah bisa disebut kota satelit sendiri. Beliau bilang, zaman itu, jangan membeli tanah di sana,

“

Faktor lain yang dapat diperhitungkan sebagai faktor akselerasi dari investment property adalah bahwa “biasanya” krisis itu akan diikuti oleh inflasi yang tinggi.

”

dikasih pun beliau tidak mau. Pada saat itu beliau 1000 persen, lebih memilih membeli mobil baru. Hmm... dana yang dipakai beli mobil baru sudah habis nilainya di masa 10 tahun setelah mobil tersebut dibeli, sedangkan kalau saja uang tersebut, 30 tahun yang lalu,




dibelian tanah di Serpong, uang tersebut menjadi ratusan kali lipat nilainya. Artinya, uang senilai Rp. 20 juta di masa tersebut jika dibelian tanah atau properti, sekarang akan bernilai minimal Rp. 2 M. Satu hal yang saya mau ungkapkan di sini, adalah “good side” dari krisis yang terjadi sekarang terhadap investasi properti.



Secara empiris data menunjukkan, kenaikan properti itu kalau diambil rata-rata akan berada di angka 15-20% setiap tahunnya. Artinya, untuk mencapai *return* investasi 50%, akan dibutuhkan waktu 3-4 tahun lamanya. Nah, dimasa krisis seperti sekarang ini, di mana nilai properti tergerus 30-50%, kita dapat mengakselerasi properti investasi kita. Jadi, kita dapat menghemat masa tunggu 3-4 tahun.

Faktor lain yang dapat diperhitungkan sebagai faktor akselerasi dari *investment property* adalah, bahwa "biasanya" krisis itu akan diikuti oleh inflasi yang tinggi. Bagi saya, ini malah merupakan faktor dorong untuk masuk ke properti sekarang. Karena rupiah Anda akan tergerus dengan inflasi.

Yes, nilai properti investasi juga akan tergerus oleh inflasi, tetapi dengan berjalannya waktu, dibandingkan dengan investasi lain, investasi diproperti memiliki lebih banyak keuntungan. Inflasi merupakan salah satu "penghambat dari investasi", tetapi hampir dapat dipastikan bahwa investasi di properti selalu menang melawan inflasi.

Nah, saya ucapkan selamat bagi Anda yang saat ini diposisi yang dapat mengakselerasi investasi properti. Banyak sekali pilihan properti bagus yang tersedia dengan harga diskon. Saatnya berbelanja? Hubungi agen properti terpercaya. Salam sehat dan salam sejahtera. 



INVEST • RELAX • ENJOY

GAIA
property

We've Got You Covered

BUYING | SELLING | RENTING | BUILDING

(0361) 894 7420 | 081 239 645 817

GAIAPROPERTYBALI

www.gaiapropertybali.com | www.letstari.com | PT. KARWA ADHI PERKASA

TOP PICK OF THE MONTH :

- Jimbaran villa for SALE - PRESTIGIOUS FOUR BEDROOM VILLA WITH PANORAMIC UNINTERRUPTED VIEWS** – Land size 1093 m2 building size 750 m2 – Asking price IDR 55 M (GAIA-VS-RS0123)
- FOR RENT Land for villa** – Premium Location Close To Ubud Central – Land Size 21 are – asking price IDR 3.5 juta / th / are GAIA-LR-TR0155
- Commercial building for RENT** – premium location Renon – Land size 100 m2 building size 297 m2 - Rental Price IDR 150 Juta / year (GAIA-CR-AME0107)
- House For SALE** – Main Road Muding Kerobokan , 4 bedrooms – land size 240 m2 building size 300 m2 - Asking price IDR 3.5M (GAIA-HR-RS0121)
- FOR RENT - MODERN STYLE VILLA FOR YOUR HOUSE**, 2 bedroom villa Located Sayan Ubud, land size 300 m2 - Rental Price IDR 150 Juta / year (GAIA-VR-WR0117)

JOIN OUR DREAM TEAM

(rahayu@gaiabaliproperty.com). GAIA Property Bali for All your property NEED. Rental, Sale, Management and Building of property, hubungi kami!



WARUNG SUBAK
Jalan Astasura No 5 Denpasar – Bali

DISCOUNT 40%*

Warung Subak dilengkapi dengan bangunan gazebo yang cocok dijadikan sebagai tempat kumpul bersama keluarga ataupun kerabat dekat. Lokasi yang strategis dan suasana yang nyaman, menjadi ciri khas dari Warung Subak.

Tak lengkap rasanya jika tak menikmati berbagai hidangan hasil laut yang dimasak dengan bumbu yang khas. Penunjung dipersilakan untuk memilih menu paket atau ala carte yang beragam. Mulai dari kerang, udang, ikan, cumi hingga kepiting.

Lengkapi momen menikmati hidangan di Warung Subak dengan diskon 40% dari BPR Lestari khusus pemegang e-card The Royal dan Lestari First. Untuk syarat dan ketentuan lebih lanjut, silakan unduh Lestari Diskon yang sudah tersedia di Google Store (Android) dan App Store (iOS).



Ingin miliki kartu ini? Tanya Lestari Diskon 082289892266



Temukan diskon di lebih dari 2000 merchant di Aplikasi **Lestari Diskon**, dan nikmati diskon sampai 40% bagi pemegang kartu The Royal dan Lestari First

Download Aplikasi Lestari Diskon sekarang!



GET IT ON Google Play

Download on the App Store

BPRLESTARI

MEMAKSIMALKAN LAHAN TERBATAS

Tidak semua orang bisa memiliki hunian yang luas, semakin padat umat manusia yang menghuni planet ini menjadikan permintaan akan properti semakin banyak. Banyak lahan yang dulunya ruang terbuka beralih wajah menjadi deretan rumah dan gedung bertingkat.

Bagi mereka yang tinggal di daerah perkotaan dan pusat-pusat bisnis, di mana harga tanah selangit, memiliki sepetak rumah tapak bisa menjadi hal yang sangat istimewa mengingat banyak hunian yang dibangun menjulang ke atas untuk menyiasati sempitnya lahan yang tersedia.

Tapi hal itu bukan berarti kita tidak mungkin mewujudkan hunian nyaman. Lalu bagaimana menyiasati hunian yang tidak terlalu luas agar tetap memberikan manfaat yang

maksimal bagi penghuninya, berikut tips-nya.

JANGAN MENGGUNAKAN SEKAT MATI

Kalau Anda memiliki lahan sendiri namun tidak terlalu luas dan ingin membangun sebuah hunian, pilihlah desain yang minimalis agar rumah tidak tampak berat dan kurang elok. Bagian dalam jangan menggunakan banyak dinding penyekat yang menjadikan bagian dalam rumah terpetak-petak sehingga menghalangi jarak pandang dan menjadikan rumah semakin terasa



Sumber Foto : www.freepik.com

sempit. Cukup hanya ruang-ruang pribadi saja yang menggunakan sekat permanen seperti kamar tidur atau kamar mandi.

Sisanya bisa dijadikan area memasak dan ruang multi fungsi dengan dibiarkan tanpa sekat. Hal tersebut menjadikan ruangan terasa lebih lebar dan dapat difungsikan dengan maksimal sesuai kebutuhan penghuni rumah, baik untuk ruang makan, ruang tamu maupun ruang kerja.

JANGAN MEMBUAT RUANGAN- RUANGAN YANG TIDAK AKAN DIMANFAATKAN DENGAN MAKSIMAL.

Idealnya sebuah rumah memiliki beberapa ruangan, ruang tamu, ruang tengah, kamar tidur, dapur atau ruang makan dan kamar mandi plus satu ruangan serbaguna yang bisa difungsikan sebagai gudang atau yang lain. Namun dengan keterbatasan lahan, beberapa ruangan tersebut bisa kita jadikan satu, karena kalau kita perhatikan ruang tamu lengkap dengan satu set kursi tamu sering tidak terlalu berfungsi.

Hal tersebut dikarena ukuran yang dipaksakan menjadikan suasana justru sumpek, juga karena intensitas penggunaannya yang jarang. Apalagi jika penghuninya orang-orang yang lebih banyak



Sumber Foto : www.freepik.com

bekerja diluar, keluarga kecil atau malah masih *single*. Maka pertimbangkanlah efektifitasnya.

JANGAN MEMILIH PERABOT YANG TERLALU BESAR

Demi alasan kenyamanan, terkadang kita memilih perabot yang ukurannya lebih besar dari yang sebenarnya dibutuhkan, sebagai contoh sofa. Maka tidak perlu memilih satu set kursi lengkap yang biasanya terdiri dari 1 kursi panjang tambah 1 atau 2 kursi *single*. Cukup satu sofa

“

Idealnya sebuah rumah memiliki beberapa ruangan, ruang tamu, ruang tengah, kamar tidur, dapur atau ruang makan dan kamar mandi plus satu ruangan serbaguna yang bisa difungsikan sebagai gudang atau yang lain.”

panjang ukuran 1m dan 1,5m. Kalau pun suatu saat Anda memerlukan kursi tambahan ketika menerima tamu, tinggal menambah dengan kursi lipat atau perabot lain yang bisa di fungsikan sebagai tempat duduk.

BELI HANYA PERABOT YANG BENAR-BENAR DIPERLUKAN

Tidak perlu membeli rak buku atau rak pajangan kalau Anda tidak memiliki banyak koleksi buku atau benda-benda koleksi. Cukup dengan menggunakan ambalan yang banyak di jual di toko-toko perlengkapan rumah dan bisa dirakit sendiri. Atau kalau memang harus memakai rak, beli yang seukuran yang diperlukan saja. Apalagi saat ini banyak pilihan perabot minimalis yang bentuk dan warnanya beragam.

GUNAKAN PERABOT MULTI FUNGSI

Beberapa perabot saat ini sudah banyak yang dibuat dengan memiliki lebih dari satu fungsi, misalnya sofa yang bisa dilebarkan menjadi *bed*, tempat tidur yang kolongnya memiliki banyak laci sehingga memungkinkan Anda menyimpan banyak barang.

Meskipun harganya sedikit lebih mahal daripada yang biasanya, namun perabot semacam ini akan membantu kita mendapatkan

ruangan lebih luas. Ranjang bertingkat pun bisa dijadikan pilihan jika memiliki beberapa anak yang masih kecil.

PILIH JENDELA YANG LEBAR

Jendela yang lebar selain membuat sirkulasi udara lebih baik, juga menjadikan ruangan di dalam rumah lebih terang, pandangan terasa lebih luas karena, masih ada celah untuk melihat keluar. Dan apabila Anda memiliki teras atau halaman yang rapi di luar, melalui jendela tersebut kita pun sekaligus bisa menikmati keindahannya.



Sumber Foto : www.freepik.com

“

Kalau pun suatu saat Anda memerlukan kursi tambahan ketika menerima tamu anda tinggal menambah dengan kursi lipat atau perabot lain yang bisa di fungsikan sebagai tempat duduk.”

MANFAATKAN DINDING

Area dinding bisa dimaksimalkan untuk menempelkan perabotan gantung, sehingga bagian di

bawahnya bisa di gunakan untuk meletakkan barang-barang lain. Misalnya saja jemuran, jika ruangan Anda sempit, maka sebaiknya menggunakan jenis jemuran yang ditempel langsung ke dinding, sehingga tidak memerlukan kaki yang dapat memakan ruang.

MANFAATKAN TINGGI RUANGAN

Area kosong lain yang bisa Anda manfaatkan sebagai tempat meletakkan barang adalah bagian atas. Caranya dengan menggunakan perabot atau rak setinggi plafon, namun usahakan barang-barang yang bisa Anda letakkan di sana adalah barang-barang yang jarang dipakai. Sehingga tidak merepotkan jika ingin menggunakannya.

Jadi sebenarnya tidak masalah seberapa besar ukuran rumah Anda, bila cukup jeli memanfaatkan ruang dan memilih perabotan yang sesuai, hunian yang nyaman tetap bisa kita ciptakan, selamat menata. **M&I**

BOOST OMSET LEWAT INSTAGRAM

OLEH : **BEN ABADI**

Saat ini penggunaan media sosial bukan sekedar untuk mem-*posting* foto atau video saja. Media sosial juga digunakan untuk melakukan penjualan produk bisnis yang kita miliki. Salah satu media sosial yang paling berpengaruh terhadap penjualan



produk suatu bisnis adalah Instagram.

Instagram merupakan salah satu media sosial yang memiliki pengaruh besar dan penting dalam suatu bisnis. Sampai saat ini, Instagram sudah memiliki 700 juta pengguna dan setiap harinya sekitar 60 juta foto dibagikan, dan dapat memberikan 1,6 miliar *likes*.

Kali ini saya akan memberikan kiat-kiat bagaimana *boost* omset melalui instagram bagi pengusaha.

Instagram For Business

Dengan profil bisnis, kita sebagai pemilik usaha dapat memilih bagaimana kita menghubungi pelanggan; baik melalui telepon, SMS, ataupun email dengan tombol kontak dan mendapat petunjuk arah.

Profil bisnis juga memungkinkan Anda untuk melihat *Insights* dan kemampuan untuk mempromosikan.

2. Insights

Insights di Instagram membantu memberi tahu Anda informasi penting tentang *followers* dan postingan mana yang memiliki jangkauan dan *engagement* atau keterlibatan pelanggan paling tinggi.

3. Promote

Fitur *promote* pada Instagram memperbolehkan Anda untuk menjadikan *postingan* Anda sebagai *ads* atau iklan di aplikasi Instagram. *Ads* tentunya membantu Anda untuk berhubungan dengan pelanggan bisnis Anda. Anda tinggal memilih salah satu postingan yang sudah Anda *share* di Instagram dan menambahkan *action button*.

Anda bisa memilih target *audience* dan memperbolehkan Instagram menyarankan target *audience* untuk Anda. Setelah itu, postingan Anda tersebut akan dipromosikan sebagai iklan selama period yang sudah Anda pilih.

4. Konten yang bertema

Memilih konten dengan tema yang berbeda-beda membantu bisnis Anda menjamin bahwa pelanggan

tidak akan bosan. Selain itu, konten yang berbeda-beda bisa membantu Anda mencapai objektif yang berbeda-beda. Misalnya, akun Instagram sebuah sekolah yang memiliki objektif untuk meningkatkan *brand awareness* dan mencari murid baru bisa memilih kontes, cerita alumni, dan *campus life* sebagai tema konten utama.

5. Konsisten

Anda perlu konsisten dalam membuat konten dan mem-*posting*. Minimal 1 kali *post* dalam sehari.

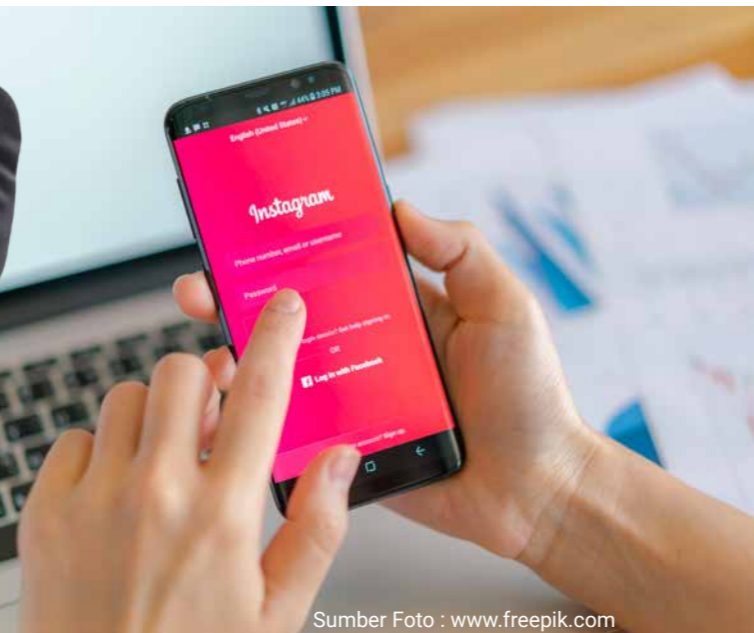
6. Konten Yang Menyentuh

Konten yang membahas soal cinta, keluarga, jodoh atau sejenisnya memiliki peminat yang cukup banyak. Dengan membuat konten tersebut, Anda akan sangat mudah mendapatkan *likes* dan *comment* yang banyak.

Untuk sistem di Instagram sendiri, Anda pun harus memiliki strategi yang bagus, berikut strategi yang harus Anda butuhkan di Instagram :

1. *Posting* konten yang memicu interaksi.
2. *Upload* konten yang menarik.
3. Tampilkan dokumentasi kegiatan Anda

Selamat mencoba. Me!



Sumber Foto : www.freepik.com

Untuk mengetahui tren perilaku ini, Snapcart telah melakukan riset konsumen selama periode Ramadan dan Pandemi COVID-19.

Hasilnya menunjukkan 66% konsumen dari 1000 responden survey seluruh Indonesia selama Ramadan dan Hari Raya Lebaran 2020 lalu, memilih Shopee sebagai situs belanja *online* yang paling diingat (*top of mind*). Data lebih detail, 58% konsumen di Jabodetabek memilih Shopee sebagai situs belanja *online* yang paling diingat, dan 72% konsumen non Jabodetabek.

Disusul 16% konsumen memilih situs Tokopedia; 19% Jabodetabek dan 12% non Jabodetabek. Kemudian 12% konsumen memilih Lazada; 13% Jabodetabek dan 10% non Jabodetabek.

“Bulan Ramadan dan Hari Raya Lebaran merupakan bulan belanja online paling tinggi dalam budaya masyarakat Indonesia. Selama bulan Ramadan dan Hari Raya Lebaran 2020 yang berlangsung di tengah Pandemi COVID-19, belanja online bahkan semakin menjadi pilihan utama konsumen.”



Sumber Foto : www.freepik.com

PERILAKU BELANJA ONLINE DALAM RAMADAN DAN HARI RAYA LEBARAN SELAMA PANDEMI COVID-19

Dan 4% konsumen memilih Bukalapak; 5% Jabodetabek dan 3% non Jabodetabek. Disusul Bilibli, JD.ID, Akulaku, OLX, dan Sociolla.

Hasil riset Snapcart yang berlangsung selama pandemi ini juga menunjukkan, Shopee merupakan situs belanja *online* yang paling sering digunakan dalam berbelanja selama Ramadan dan Hari Raya Lebaran 2020 lalu (66%), dimana 59% konsumen di Jabodetabek memilih Shopee dalam berbelanja *online*, dan 72% konsumen non Jabodetabek juga memilih Shopee.

Sedangkan Tokopedia (15%), Lazada (12%), dan Bukalapak (5%). Disusul JD.ID, Bilibli, Zalora, Sorabel, Berrybenka, Qoo10, dan Zilingo. Menurut Astrid Wiliandry Direktur Snapcart, masyarakat

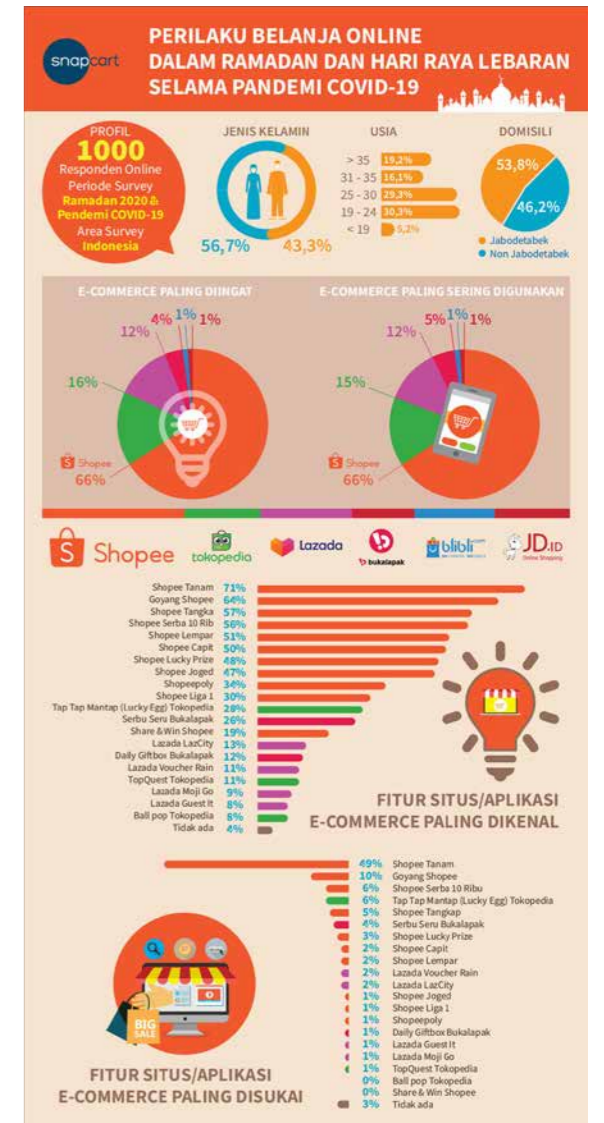
menempatkan Shopee sebagai situs yang paling diminati berbelanja saat Ramadan yang bertepatan dengan pandemik karena banyak faktor. “Di saat kebijakan *physical distancing* telah diberlakukan, masyarakat mencari opsi lain yang lebih aman bagi mereka untuk tetap memenuhi kebutuhan selama bulan Ramadhan dari rumah.

Selain itu, Shopee juga terus melengkapi *platform*-nya dengan fitur yang memperpanjang *time spent* dan *engagement* di dalam aplikasinya - menjadikan daya tarik tersendiri untuk para penggunanya,” ujar Astrid Wiliandry.

DARI PERSPEKTIF GENDER DAN KELOMPOK UMUR

Yang menarik, 77% perempuan mengaku memilih berbelanja di Shopee, dibanding laki-laki 52%. Ini berbeda dengan Tokopedia yang lebih disukai konsumen laki-laki 22%, dibanding perempuan 9%. Juga Lazada yang lebih disukai konsumen laki-laki 14%, dibanding perempuan 10%. Dan Bukalapak yang juga lebih disukai laki-laki 9% dan 2% perempuan.

Sedangkan riset berdasarkan kelompok umur, berbelanja di Shopee paling disukai oleh kelompok umur 19-24 tahun (72%), 25-30 tahun (69%), kurang dari 19 tahun (69%), 31-35 tahun (63%), dan 35 tahun keatas (53%). Berbeda dengan Tokopedia yang lebih disukai kalangan 35 tahun keatas (24%), 31-35 tahun (15%), 25-30 tahun (14%), 19-24 tahun (10%), dan kurang 19 (10%). Sedangkan Lazada lebih disukai kelompok umur kurang 19 tahun (14%), 19-24 tahun (13%), 25-30 tahun (12%), 31-35 tahun (11%), dan 35 tahun keatas (9%). Sedang berbelanja di Bukalapak lebih disukai oleh kelompok umur 35 tahun keatas (10%), 35-31 tahun (7%), 19-24



tahun (4%), 25-30 tahun (2%), dan kurang 19 tahun (2%).

“Mengapa Shopee menjadi pilihan utama bagi kelompok umur muda yaitu usia 19-24 dan 25-30 tahun, kami menilai fitur-fitur di Shopee lebih interaktif dan selalu ada tema baru pada setiap momen,” tambah Astrid Wiliandry, Direktur Snapcart.



Sumber Foto : justbobbi.com

**“Whether you’re 9 or 90,
stop trying to fix the things
you’re bad at, and focus on
the things you’re good at.”**

— Gary Vaynerchuk

Gary Vaynerchuk atau Gary Vee merupakan salah seorang pebisnis yang aktif membagikan kunci kesuksesannya di berbagai platform media sosial.

Lahir di keluarga pebisnis, menjadikan dia akrab dengan dunia *entrepreneur* sejak usianya masih belia. Dengan meniru bisnis retail keluarganya, di usia 7 tahun Gary sudah memiliki keberanian untuk memulai sebuah bisnis kecil miliknya untuk pertama kali. Bisnis kecil-kecilan ala Gary terus dilanjutkan hingga berkembang,

“Gary juga mendorong orang-orang agar tidak malu menunjukkan potensi yang mereka miliki, agar bisa mendapatkan perhatian dari orang lain dan membuka banyak peluang. Ia percaya, setiap orang harus mengerahkan segenap kemampuannya untuk mencapai keberhasilan, bahkan bekerja lebih keras lagi dibanding orang lain.”

beberapa jenis barang pernah dia jual dan berhasil mengumpulkan pundi-pundinya sendiri.

Di usia 14 tahun, dia bergabung dengan bisnis keluarganya dan mendapat upah dari sana. Kegigihan orang tuanya dalam berbisnis untuk memberikan penghidupan yang layak bagi keluarganya memupuk jiwa Gary menjadi orang yang berambisi untuk mencapai segala keinginannya

Setelah lulus Sekolah Menengah Atas, Gary melanjutkan jenjang pendidikan sarjananya di Mount Ida Collage, Newton, Massachusetts pada tahun 1998. Meskipun Gary berkewarganegaraan Amerika, namun dulu orang tuanya adalah seorang imigran yang berasal dari Belarus. Di tahun 1978, mereka menuju Amerika, dan Gary sendiri lahir 3 tahun sebelum orang tuanya pindah ke Amerika.

Pada awalnya, keluarga Gary tinggal di Queens, New York, namun kemudian mereka pindah ke Edison, New Jersey.

Menghabiskan hari-harinya dengan ikut mengelola bisnis keluarga menjadikan insting bisnisnya semakin terasah dan jeli melihat perkembangan kebutuhan pasar.

Toko yang selama bertahun-tahun hanya melayani penjualan secara *offline*, dia kembangkan dengan melakukan penjualan secara *online*. Namun sebelumnya, dia merubah nama tokonya yang semula Shopper’s Discount Liquors menjadi Wine Library.

Menyusul dengan membuat Wine Library TV, yang siarannya berisikan informasi tentang Wine, dan menjadikan bisnis mereka tampak semakin ahli dibidang minuman ini.



Sumber Foto : medium.com

Berhasil mengembangkan bisnis keluarga, tampaknya menjadikan semangat Gary dalam jalur bisnis semakin mantap. Dia terus melebarkan sayapnya untuk melakukan investasi dibanyak perusahaan terkemuka, mulai dari Facebook, Twitter dan bisnis sejenisnya, juga bisnis transportasi berbasis internet pun ia jajaki.

Energinya tidak pernah habis kalau berkaitan dengan urusan bisnis, dia mampu bekerja belasan jam dan melakukan banyak aktifitas *offline* maupun *online*.

Melalui VaynerMedia, sebuah perusahaan yang dia dirikan bersama AJ Vaynerchuk adiknya pada tahun 2009, mereka berhasil mendapatkan klien-klien kelas kakap seperti Johnson&Johnson dan beberapa perusahaan besar lain.

Dan pada tahun 2017, berkembang lebih besar lagi setelah mengakuisisi sebuah majalah wanita PureWow. Saat itu juga resmi sudah bisnis Gary merambah dibidang media penerbitan dengan bendera Gallery Media Group.

Terus berusaha menginspirasi orang lain di dunia, Gary tidak hanya aktif di *platform* media *online*. Dia menjadi salah satu pembicara yang paling dicari.



Sumber Foto : risingabovethenoise.com

Tahun 2009, Gary menulis buku berjudul *CrushIt!* Buku tersebut menjadi terlaris versi New York Times And Wall ST. Journal. Kemudian di tahun 2016 #AskGaryVee terbit, lalu disusul 2018 *Crushing It!* Yang kembali menjadi *best Seller* New York Times.

Gary juga mendorong orang-orang tidak malu menunjukkan potensi yang mereka miliki, agar bisa mendapatkan perhatian dari orang lain dan membuka banyak peluang. Ia percaya, setiap orang harus mengerahkan segenap kemampuannya untuk mencapai keberhasilan, bahkan bekerja lebih keras lagi dibanding orang lain.

Dengan semua aktifitas luar biasa padat, satu hal penting yang tidak dilewatkan oleh Gary, rasa cintanya pada keluarga. kedisiplinan untuk menjaga kondisi kesehatan pribadinya dengan olahraga, serta menjalankan pola makan yang sehat, bahkan memiliki *trainer* kebugaran pribadi.

MSI



DISCOUNT
40%*



X.O SUKI & CUISINE

- Jalan Cok Agung Tresna No.29 - Denpasar | 0361 256001
- Jalan Sunset Road Barat No.7 Seminyak - Badung | 081314755917



Ingin miliki kartu ini? Tanya Lestari Diskon 082289892266

XO Suki & Cuisine adalah restaurant chinese yang menyajikan lebih dari 80 menu Suki dan Ala Carte yang bisa kamu nikmati bersama keluarga ataupun kerabat dekat. Kata X.O berasal dari kata "Xtra Ordinary" dan didirikan pertama kali di Surabaya pada tahun 2005. Mengusung konsep makanan dengan bahan baku pilihan dan berkualitas serta cita rasa tinggi.

Dapatkan diskon hingga 40% dengan menggunakan kartu The Royal atau Lestari First BPR Lestari untuk menikmati berbagai menu andalan X.O Suki & Cuisine yang terdiri dari berbagai pilihan menu suki, ayam bawang, nikmatnya kuah tom yam hingga dessertnya yakni singkong ala Thai.

Untuk informasi dan syarat ketentuan lebih lanjut silakan unduh aplikasi Lestari Diskon. Aplikasi ini sudah tersedia di Google Store (Android) dan App Store (iOS).

Temukan diskon di lebih dari 1800 merchant di Aplikasi **Lestari Diskon**, dan nikmati diskon sampai 40% bagi pemegang kartu The Royal, Lestari First dan Lestari First Ladies

Download Aplikasi Lestari Diskon sekarang!



House of dura

DISCOUNT
40%*

House Of Dura
Jalan Tukad Yeh Ho No.8 Renon - Denpasar

House of Dura menawarkan berbagai perawatan kulit yang memanfaatkan teknologi modern untuk mengatasi bermacam permasalahan kulit. Nikmati berbagai treatment yang akan menghidrasi dan menyegarkan kulit Anda. Untuk memastikan Anda mendapat perawatan yang tepat, pusat kecantikan ini juga menawarkan konsultasi dengan dokter.

Dapatkan diskon hingga 40% untuk treatment pilihan yang ada di House of Dura. Diskon ini berlaku untuk pemegang e-card The Royal dan Lestari First BPR Lestari. Silakan unduh aplikasi Lestari Diskon untuk mendapatkan syarat dan ketentuan lengkapnya.

Dapatkan diskon hingga 40% untuk treatment pilihan yang ada di House of Dura. Diskon ini berlaku untuk pemegang e-card The Royal dan Lestari First BPR Lestari. Silakan unduh aplikasi Lestari Diskon untuk mendapatkan syarat dan ketentuan lengkapnya.



Ingin miliki kartu ini? Tanya Lestari Diskon 082289892266

Temukan diskon di lebih dari 2000 merchant di Aplikasi **Lestari Diskon**, dan nikmati diskon sampai 40% bagi pemegang kartu The Royal dan Lestari First

Download Aplikasi Lestari Diskon sekarang!

