

# EMPOWERING ENTREPRENEUR

# Money&I

VOL. 121 MAR-APR '20

---

## ANNE AVANTIE

Ia berkisah soal awal perjalanan hidupnya, hingga terdorong untuk "memanusiakan manusia" dan menjadikannya kini sebagai maestro kebaya

---

## NINA HANDAYANI

*Sabun Rumahan Yang Tak Remeh*

---

## NANDA GINANJAR

# GELIAT PETANI MASA KINI

---



ISSN: 2087-5975

Rp. 32.500  
WWW.MONEYINSIGHT.ID  
MONTHLY MAGAZINE



## LINDUNGI JANTUNG ANDA dari resiko penyakit jantung koroner

Penyakit jantung koroner merupakan salah satu penyebab kematian tertinggi di Asia Tenggara, termasuk Indonesia. Penyakit jantung koroner (PJK) disebabkan oleh penyempitan pembuluh darah arteri koroner akibat plak yang menumpuk di bagian dalam dinding pembuluh darah koroner, sehingga menghambat kinerja pembuluh darah sebagai pemasok oksigen dan nutrisi ke dalam otot jantung. Kondisi ini bisa menyebabkan kematian mendadak, gangguan irama jantung, ataupun gagal jantung.

Dengan penanganan yang tepat, kematian akibat penyakit kardiovaskular ini bisa dihindari. Bahkan, sejak dini penyakit jantung koroner sudah bisa dicegah dengan menghindari faktor risiko terkena penyakit tersebut.

### Gejala Penyakit Jantung Koroner

Gejala jantung koroner umumnya termasuk gejala yang ringan, sehingga sering diabaikan dan disalahartikan oleh penderita sebagai sakit di hulu hati atau maag biasa. Tak ada yang pernah tahu kapan penyakit jantung akan datang, namun anda perlu waspada ketika gejala berikut terlihat :

#### • Nyeri pada bagian dada

Biasanya terjadi pada dada bagian kiri, dan bahkan cenderung memburuk hingga muncul kejang atau kram karena kurangnya asupan oksigen ke dalam otot.

#### • Mual dan penurunan nafsu makan

Sering kali penderita merasa kembung atau masuk angin, padahal ini merupakan gejala

bagian pembuluh darah yang menuju kedepan dan kebawah mengalami sumbatan.

#### • Sering pusing

Pusing terjadi karena kemampuan jantung untuk memompa darah berkurang, sehingga mempengaruhi sirkulasi darah dalam tubuh. Kurangnya pasokan darah akan membuat seseorang merasa pusing atau bahkan pingsan.

#### • Keringat berlebih

Biasanya keringat yang dimaksud bisa keringat dingin ataupun keringat panas yang muncul bahkan walaupun saat penderita tidak melakukan aktifitas apapun.

#### • Nyeri pada bagian dada

Kurangnya pasokan darah yang kaya oksigen ke jantung akan memaksa jantung bekerja lebih keras. Kecepatan memompa jantung akan bertambah, sehingga detak jantung terasa lebih cepat dari biasanya.



#### • Sesak nafas

Kurangnya pasokan oksigen di jantung menstimulasi tubuh untuk menarik nafas lebih cepat dan lebih panjang dari biasanya. Sehingga orang yang menderita jantung koroner seringkali mengalami sesak nafas.

### Faktor Risiko Penyakit Jantung

Mencegah lebih baik daripada mengobati, sama halnya dengan penyakit jantung setiap orang dapat mencegah terajidnya penyakit Jantung koroner dnegan memperhatikan beberapa faktor resiko pencetusnya, sbb :

#### • Hipertensi

Kondisi peningkatan tekanan darah yang dapat berlanjut memburuk sehingga mencetuskan serangan stroke (pada otak) dan serangan jantung koroner (pada pembuluh darah).

#### • Kolesterol tinggi

Kolesterol sebenarnya dibutuhkan juga dalam tubuh namun jika berlebihan maka akan berakibat buruk tertimbun sebagai plak dalam pembuluh darah.

#### • Kebiasaan merokok

Berdasarkan survey di seluruh dunia, tembakau (rokok) berperan utama dalam timbulnya penyakit jantung koroner dan 22% diantaranya berakhir pada kematian.

#### • Diabetes melitus atau kencing manis

Peningkatan kadar gula darah akibat kekurangan ataupun resistensi insulin dapat menyebabkan penyumbatan arteri koroner sehingga menghalangi aliran darah ke jantung.



### • Gaya hidup

Gaya hidup yang acuh tak acuh terhadap faktor risiko dapat memicu timbulnya berbagai penyakit termasuk degeneratif. Mulailah gaya hidup sehat sedini mungkin, seperti makan makanan sehat, olahraga secara teratur, dan bebaskan diri dari stress.

### • Fraksi lemak

Komponen fraksi lemak termasuk trigliserida, kolesterol total, HDL, LDL melebihi standar normal yang sudah ditetapkan berisiko mencetuskan penyakit jantung koroner.

## Pemeriksaan dan Penanganan Penyakit Jantung Koroner

Jika anda merasakan gejala jantung koroner diatas, tak ada salahnya jika anda mengunjungi dokter terdekat. Jika gejala jantung koroner yang anda rasakan diatas dibarengi dengan tekanan darah tinggi maka biasanya dokter akan merekomendasikan pemeriksaan berikut :

### • Treadmill test

Melalui treadmill test bisa dideteksi dini apakah seseorang mengidap jantung koroner. Tingkat keberhasilan treadmill test untuk mendeteksi penyakit jantung, bisa mencapai 78 persen, namun hanya bisa dilakukan pada saat kondisi pasien sehat.

### • Echocardiogram

Echocardiogram merupakan alat perekam irama jantung yang cara kerjanya mirip dengan USG.

Berfungsi untuk mengetahui bilik jantung berada dalam kondisi normal, atau mencari kelainan pada katup jantung, lubang antar ruang jantung kiri dan kanan, serta ketebalan otot jantung.

### • Elektrokardiogram

EKG adalah sebuah pembacaan dari aktivitas listrik jantung yang dicatat oleh elektroda yang ditempatkan pada dada. EKG digunakan untuk mempelajari irama jantung yang tidak teratur, serangan jantung dan masalah lainnya.

### • CT Scan jantung

Untuk pemeriksaan tingkat lanjutan, biasanya dokter atau spesialis akan merekomendasikan pasien untuk melakukan Computed Tomography (CT) scan, sehingga diagnosa menjadi lebih akurat dengan adanya hasil gambaran rinci bagian jantung.



## Tentang Spesialis Jantung BIMC Hospital Nusa Dua

BIMC Hospital Nusa Dua yang berlokasi dikawasan ITDC Nusa Dua menyediakan layanan spesialis jantung yang didukung oleh dokter spesialis jantung yang kompeten dan berpengalaman. Ditunjang dengan fasilitas kelas satu yang nyaman dan steril, siap menangani kebutuhan kesehatan jantung Anda.

Beberapa fasilitas pendukung untuk pemeriksaan jantung di BIMC Hospital Nusa Dua antara lain : EKG, echocardiogram, CT scan dan treadmill.

dr. I Gusti Agung Bagus Krisna Jayantika, Sp.JP, FIHA, spesialis jantung dan pembuluh darah praktek di BIMC Hospital Nusa Dua setiap hari senin, rabu dan jumat pukul 16.00 - 18.00.

Untuk membuat janji pertemuan dengan dokter spesialis jantung di BIMC Hospital Nusa Dua, hubungi staff kami melalui email di nusadua@bimcbali.com dan via WhatsApp +62 811-3896-113.



nusadua@bimcbali.com www.bimcbali.com  
Kawasan ITDC Blok D, Nusa Dua 80363, Bali - Indonesia



## Sayangi Jantung Anda

Pemeriksaan jantung secara teratur  
Menurunkan resiko penyakit jantung koroner

Skrining EKG  
**Rp 99.000**

**Sudah termasuk:**

- EKG
- Konsultasi dengan spesialis jantung

Jantung Sehat  
**Rp 499.000**

**Sudah termasuk:**

- Echocardiogram, EKG
- Pemeriksaan Lab (gula darah puasa, trigliserida, kolesterol total, HDL,LDL)
- Konsultasi dengan spesialis jantung

Jantung Prima  
**Rp 499.000**

**Sudah termasuk:**

- Pemeriksaan Treadmill, EKG
- Pemeriksaan Lab (gula darah puasa, trigliserida, kolesterol total, HDL,LDL)
- Konsultasi dengan spesialis jantung

Jantung Kuat  
**Rp 3.000.000**

**Sudah termasuk:**

- CT Angio coroner
- Konsultasi dengan spesialis jantung

### BIMC Hospital Nusa Dua

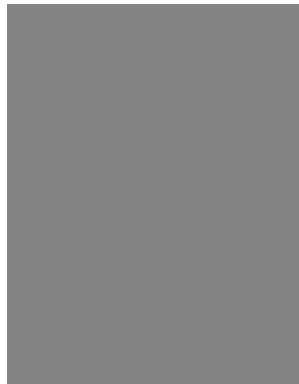
Kawasan ITDC Blok D Nusa Dua 80363, Bali - Indonesia  
T. (+62) 361 3000 911

Syarat dan ketentuan:

- Berlaku bagi pemegang KTP
- Periode hingga 30 April 2020

Appointment mengikuti jadwal spesialis

nusadua@bimcbali.com +62 811-3896-113




## COVER

Foto **Dok.Dhelya Widasmara**  
Desain oleh **Sahal Putra**

### *“Orang bilang tanah kita tanah surga, tongkat kayu dan batu jadi tanaman”*

Mungkin beberapa di antara kaum milenial, asing dengan lirik lagu di atas. Namun begitulah gambaran sebenarnya keadaan alam Indonesia. Dengan matahari yang bersinar penuh selama 12 bulan, curah hujan yang cukup serta tanah yang subur, menjadikan Indonesia sebagai negara yang makmur. Apapun yang ditanam di bumi Indonesia, dapat tumbuh subur dan bermanfaat. Pertanian Indonesia tidak ada duanya. Ketika terjadi krisis di tahun 1997 - 1998, permasalahan ekonomi Indonesia dapat ditopang oleh pertanian. Bukti lainnya adalah program swasembada beras pada zaman orde baru. Namun sayang, setelah itu dunia pertanian Indonesia semakin meredup.

Namun saat ini pertanian Indonesia muncul dengan wajah baru dalam kemasan istilah Agribisnis yang keren. Kurang lebih dua dekade terakhir, kata Agribisnis mulai masuk dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). Jurusan Agribisnis di dunia pendidikan-pun kini kian diminati seolah menjadi sinyal kebangkitan sektor agraris Indonesia yang sempat lesu. Sudah seharusnya Agribisnis dijadikan sarana pembangunan nasional, karena selain mampu menyediakan lapangan kerja juga menjadi salah satu devisa terbesar negara.

Money&I pun sangat mendukung hal ini, dan di edisi kali ini kami mencoba untuk berbagi *insight* dari para pelaku tani yang berhasil membuktikan bahwa pertanian Indonesia mampu memenuhi kebutuhan masyarakat dan sangat layak saing, tidak hanya lokal tetapi juga internasional. Kami juga memberikan tips berbisnis hasil kebun dengan lahan minim dan tanpa kegiatan cangkul-mencangkul. Semoga edisi kali ini dapat membantu meningkatkan hasil bumi Indonesia agar semakin baik ke depannya. 

Salam,  
**Indah Kencana Putri**

**Money & I Magazine** is published monthly by PT. Literatur Negeri, Jalan Dewi Madri III, Bali, Indonesia. Tel: +62 821 4402 1868. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopy, recording or any information storage or retrieval system without permission in writing from PT. Literatur Negeri. While the editors do their utmost to verify information published, they do not accept responsibility for its absolute accuracy.



**MONEY&I MAGAZINE**  
AKUBANK Business School  
Jl. Dewi Madri III  
Denpasar - Bali  
T. +62 821-4799-5505  
literaturnegeri@gmail.com  
www.moneyinsight.id

**PUBLISHER**  
PT Literatur Negeri

**EDITORIAL BOARD**  
Alex P. Chandra

**MANAGING EDITOR**  
Arif Rahman  
Indah Kencana Putri

**COMMUNICATION**  
Kadek Pebriyanti

**DESIGN & ART WORKING**  
Ida Bagus Baruna Luhur  
Sahal Putra

**KORESPONDEN**  
Rheza Alfian I Jakarta  
Cucuk Espe I Jatim  
Yeti Kartika Sari I Jatim  
Angga Wijaya I Bali

For advertising enquiries please  
send an email to :

Indah Kencana Putri  
indahkencanaputri@gmail.com  
M. 0812 2212 2931

For transfers and payments :  
PT Literatur Negeri  
BCA KCP Teuku Umar Denpasar  
7680391216

Confirm / Info about transfer &  
payment to :

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



@MNIImagz



Money&I Magazine



@moneyandimagz





**MADE'S WARUNG**  
- Terminal Keberangkatan Domestik  
Bandara Internasional I Gusti Ngurah Rai, Bali

DISCOUNT  
**30%\***

**Made's Warung** didirikan pada tahun 1969 dan telah menjadi tempat makan dan pertemuan bagi penduduk lokal maupun ekspatriat/turis. Made's Warung telah berkembang dari warung tradisional pinggir jalan menjadi restoran kosmopolitan yang menyajikan berbagai makanan lokal dan internasional di Bali.



Menu andalan Made's Warung adalah menu tradisional khas Bali, seperti nasi campur, ayam goreng bumbu Bali, sate lilit ikan, plecting, rendang, serta menyajikan hidangan Indonesia lainnya dan beberapa menu western yang populer.

Spesial buat anda nasabah Prioritas BPR Lestari dan yang akan terbang melalui Terminal Domestik, Bandara I Gusti Ngurah Rai, Bali, kami akan memberikan spesial diskon sebesar 30%.



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!





# Contents



26

## Interview Agung Weda

Tidak memiliki latar belakang pendidikan pertanian, tapi memiliki sejuta ide dalam memajukan dunia pertanian, dari membuat pupuk guano hingga mengedukasi ke para petani untuk mengelola dan menjual hasil taninya dengan harga yang fantastis. Bagaimana cara Agung Weda melakukan itu semua? Ikuti kisahnya pada rubrik Interview!



Special Feature

22

### Nanda Ginanjar - Berawal dari Tak Punya Lahan

Ketertarikannya dengan budidaya hidroponik, membuat Nanda ingin mengangkat sektor pertanian dengan berbagai usaha didaerahnya. Selengkapnya pada rubrik Interview.



Interview

36

### Dudi Krisnadi - Merevolusi Nutrisi dengan Tanaman Kelor

Memanfaatkan tanaman kelor dengan limbah nutrisi yang dimiliki, membuat Dudi Krisnadi berinovasi dan membuat produk tanaman kelor yang bisa diterima oleh masyarakat. Selengkapnya pada rubrik Interview.



Entrepreneur

42

### Aris Suseno - Hijrah dari Pekerjaan, sukses di Jamur Tiram

Berbekal kreativitas dan keuletan yang dimiliki, Aris mengembangkan bisnis Jamurnya hingga meraih omset rata-rata RP 150 juta perbulannya. Apa saja kiatnya dalam bersemangat berwirausaha?



## 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

Shaburi & Kintan Buffet adalah dua brand restoran yang mengusung Japanese premium cuisine dengan konsep All You Can Eat. Anda dapat menikmati hidangan dari kedua brand ini dalam satu tempat, Shaburi dengan andalannya yakni Shabu Shabu dengan citarasa khas Jepang, dan Kintan Buffet yang menonjolkan yakiniku dengan pilihan daging premium.

Jangan lewatkan untuk mencicipi 5 jenis kaldu yang khas ala Shaburi, saus "Tare" yang menjadi ikonik dari Kintan Buffet dengan tempat yang nyaman dan interior yang mengambil konsep Japanese Modern. Tak lupa untuk menikmati lebih dari 40 pilihan menu buffet yang dilengkapi dengan hidangan penutup yang pastinya menggugah selera Anda.

DISCOUNT  
**20%\***



**Shaburi Japanese Shabu-Shabu  
Kintan Buffet**

Trans Studio Mall Bali, Jl. Imam Bonjol, Denpasar, 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



# 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 dibawanya 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 melalui 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.

## ALSO IN THIS EDITION

### 04 From the Editor :



### 12 Notes From A Friend

Undisciplined Pursuit of Growth oleh Alex P Chandra

### 48 Smart Family

Mau Ikutan Cari Tambahan Pendapatan dari Airbnb? oleh Suzana Chandra

### 54 Leadership

Pas 20! oleh Pribadi Budiono

### 56 Coaching Clinic

5 Parameter menentukan keuntungan sebuah bisnis oleh Ben Abadi



62

**Culinary**  
Menikmati Tahu dan Sule di Bandung

Redaksi Money&I membuka kesempatan untuk Anda berpartisipasi lewat media ini, baik online maupun cetak. Kirimkan kolom ataupun opini mengenai isu ekonomi, profil pebisnis atau wirausahawan, cerita traveling atau tulisan non-berita, semacam esai atau tips. Tulisan tidak lebih dari 6000 karakter, orisinal, belum pernah dimuat di media lain, disertai dengan identitas atau biodata diri singkat. Kirimkan tulisan ke [literaturnegeri@gmail.com](mailto:literaturnegeri@gmail.com). Setiap tulisan akan melalui proses kurasi, dan redaksi berhak menyunting serta melakukan penyesuaian seperlunya tanpa mengubah esensi isi dan pesan yang hendak disampaikan. Tersedia honorarium untuk tulisan yang dimuat. Kami tunggu karya Anda.





DISCOUNT  
**20%\***



### Pepper Lunch

- Pepper Lunch Beachwalk Mall Level 2, #16, Kuta - Bali
- Pepper Lunch Trans Studio Mall Level 1, #35 Denpasar - Bali

Pepper Lunch adalah restoran *Do-it-Yourself* makanan cepat saji steak house dengan lebih dari 200 outlet di Jepang dan Asia. Menyajikan konsep baru dari Steak mendesis, pasta, nasi kari, dan tidak melupakan *signature dish* kami, Pepper Rice. Pepper Lunch menjanjikan pengalaman kuliner yang dinamis dan fresh untuk semua orang.

Dengan desain yang unik dan dipatenkan di Jepang, piring besi (Iron Plate) berperan penting dalam kesuksesan Pepper Lunch. Menggunakan kompor elektromagnetik khusus, pelat besi akan panas hingga 260 C dalam 70 detik. Piring besi akan tetap panas sekitar 80 C selama lebih dari 20 menit. Iron plate juga mempertahankan hidangan lainnya dalam makanan agar tetap hangat.



Ingin miliki kartu ini? Tanya Lestari Diskon 082289892266

Dapatkan diskon hingga 20% dengan menggunakan kartu The Royal atau Lestari First BPR Lestari untuk menikmati berbagai menu andalan dari Pepper Lunch.

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

Download Aplikasi Lestari Diskon sekarang!





# TREN CUSTOMER EXPERIENCE DI 2020

*SurveySensum, perusahaan startup asal Indonesia yang bergerak di bidang AI-Enabled Customer Experience Management Platform, telah melakukan penelitian kepada 1.000 konsumen terhadap 25 kategori dan 300 merek di Indonesia. Penelitian itu digelar untuk membantu perusahaan di Indonesia dalam berinteraksi dan meningkatkan loyalitas pelanggan.*

Dikatakan Rajiv Lamba, CEO SurveySensum, “Ketika sebuah bisnis menempatkan *customer experience* sebagai prioritas utama dan membuat konsumen merasa didengar dan dihargai, mereka akan dapat menikmati keuntungan yang berlipat. Hal ini dapat meningkatkan loyalitas konsumen. Ini juga menjadi sebuah indikator yang baik bahwa bisnisnya dapat semakin bertumbuh.”

Customer Experience Trends Report 2020 yang dirilis oleh perusahaan *startup* yang telah mengembangkan bisnisnya hingga ke Singapura dan India serta berhasil meningkatkan pendapatan hingga dua kali lipat sepanjang tahun 2018-2019 itu, menyorot enam tren yang harus diketahui oleh setiap perusahaan di Indonesia untuk dapat memperkuat strategi *customer experience* yang positif di tahun ini.

Berikut ini enam Tren Customer Experience di 2020.

## #1 Customer Experience sebagai Diferensiasi yang Kompetitif

Menurut studi, 67% konsumen beralih merek bukan karena harga atau fitur dari sebuah produk tertentu, tetapi karena pengalaman kurang baik yang didapatkan konsumen. Responden juga menjawab bahwa jika sebuah merek tidak memberi mereka perhatian sesuai dengan apa yang diharapkan, mereka akan memutuskan untuk mengganti dan mengeksplorasi produk serupa dari perusahaan pesaing.

Hal ini menunjukkan bahwa konsumen bersedia untuk mengeluarkan uang yang lebih banyak pada sebuah produk jika merek tersebut memberikan pengalaman yang luar biasa dalam memenuhi kebutuhan mereka. Dalam laporan SurveySensum terlihat bahwa pusat perbelanjaan dan *smartphone* unggul dalam memberikan *customer experience* yang baik kepada konsumen, sementara perusahaan penerbangan dan restoran besar harus lebih berkembang untuk memenuhi harapan konsumen.

## #2 Bertumbuhnya On-demand Economy

Dalam penelitian SurveySensum, terlihat bahwa konsumen semakin cenderung pada cara-cara yang nyaman untuk



Sumber : [www.freepik.com](http://www.freepik.com)



membeli produk atau jasa seperti *e-wallet*, *e-commerce*, dan lainnya, sehingga mendorong meningkatnya penggunaan *mobile* dan aplikasi pengiriman, dan menciptakan “Uberization” istilah yang sering dibahas dalam bisnis saat ini. Menanggapi tren permintaan itu, maka sudah seharusnya merek-merek ternama dan toko harus berinovasi dalam seluruh aspek utama dalam memenuhi kebutuhan konsumen.

### #3 Harapan Konsumen untuk Personalisasi yang Lebih Dalam

SurveySensum mendapatkan bahwa sebanyak 76% konsumen lebih memilih *e-wallet* karena adanya promosi yang personal seperti diskon *cashback*.

Sementara itu, mereka kurang mempercayai kartu kredit, karena promo yang diberikan tidak berkaitan dengan mereka. Itu artinya, konsumen menginginkan transaksi yang sebanding dengan personalisasi yang didapat.

Konsumen ingin mendapatkan hubungan personal yang bermakna dengan merek atau produk, tanpa mengganggu privasi.

### #4 Program Loyalitas akan Dapat Mengubah Permainan

Ada 3 dari 5 responden SurveySensum mengatakan bahwa mereka akan mempertimbangkan untuk bergabung dengan suatu program loyalitas jika ditawarkan oleh merek favorit mereka. Hal ini juga ditunjukkan bahwa konsumen yang loyal dapat berbelanja 250% lebih tinggi dibandingkan konsumen biasa.



Sumber : [www.freepik.com](http://www.freepik.com)

Di samping itu, loyal konsumen sering memberikan masukan yang bermanfaat mengenai suatu produk atau layanan, apakah baik atau buruk, karena mereka ingin merek atau produk favorit mereka untuk tumbuh.

Dengan demikian, mendengarkan pendapat konsumen adalah suatu keharusan karena bagi perusahaan akan lebih mudah untuk menjual kepada konsumen eksisting dibandingkan dengan konsumen baru.

### #5 Jadikan Semudah Mungkin untuk Konsumen

Sebuah studi menunjukkan bahwa 48% konsumen menganggap pergi berbelanja secara langsung adalah sebuah pekerjaan. Hal ini membuat para pengusaha retail mengembangkan strategi untuk menciptakan pengalaman belanja yang lebih nyaman. Saat ini, konsumen menyenangi proses belanja yang otomatis menggunakan aplikasi, dan dilengkapi dengan fasilitas antar.

### #6 Memberikan Pengalaman Menyeluruh Menjadi Tujuan Perjalanan Baru

Hasil penelitian menunjukkan bahwa daripada sebuah merek menunjukkan janji atau kelebihan atas merek atau produk, faktanya meningkatkan *customer experience* justru memberikan dampak yang lebih besar bagi konsumen untuk berbelanja dan mengambil keputusan. SurveySensum menyoroti kebutuhan perusahaan untuk meningkatkan nilai melalui produk dan layanan mereka di semua aspek, dan tidak hanya melalui iklan dan pemasaran tradisional.

Contohnya, “*Think Different*” yang diinisiasi oleh Apple telah menjadi slogan yang paling terkenal sepanjang masa karena dalam perjalanannya. Apple terus hidup sejalan dengan janji produknya. SurveySensum menyimpulkan bahwa perusahaan yang dapat memahami dan memanfaatkan *branding* untuk membuatnya lebih bermakna bagi konsumen akan dapat membangun merek yang berkelanjutan untuk masa depan. **M&I**



**Alex P. Chandra**

@alex\_lestari

Komisaris BPR Lestari &  
Founder of Lestari Group

[www.alexpchandra.com](http://www.alexpchandra.com)

---

“Sekarang saya bisa bilang “BPR Lestari sudah 20 tahun usianya. Dan selama itu belum sekalipun saya ingkar janji.”

---



# *Kepercayaan Harus Diperjuangkan*

*Karir saya sebagai professional banker cukup bagus. Saya menjadi ‘pemimpin cabang’ di usia 29. Hanya 7 tahun sejak mengawali karir sebagai ‘management trainee.’*





Sumber : [www.freepik.com](http://www.freepik.com)

*So, i think i'm the smart one. I'm super genius!*

Dengan penuh kepercayaan diri, di usia ke-30 saya mendirikan bank sendiri.

*Oh boy...*

*I'm totally screwed*

Dalam 3 tahun pertama saya membangun bank sendiri (BPR Lestari), tidak ada 1 orangpun yang bukan keluarga saya yang menjadi nasabah.

Nasabah saya adalah Ayah, Ibu, Adik-adik ipar. Yang menjadi nasabah karena 'kasihan'.

*That was very depressing.* 3 tahun setiap hari berangkat kerja, tanpa berhasil mendapatkan satupun nasabah yang percaya sama saya (Lagian, siapa juga yang mau percaya. *Who the hell are you young man?*).

Bank yang saya bangun cuma mengelola uang-uang keluarga yang ditiptin ke saya.

Saya kenal seorang pengusaha (bukan banker) yang terkenal. Dan saya tahu banyak orang-orang 'percaya' dan menitipkan uang kepadanya.

Saya datang padanya. Curhat dan berkeluh kesah.

"Kenapa sampai 3 tahun tidak ada yang percaya sama bank saya," keluh saya.

*"It's not fair,"* kata saya.

*"I'm a banker, I owned a bank, tapi kagak ada yang percaya. You do not owned a bank, not even a banker, and yet people trusted you,"* kata saya.

Dan dia berkata...

"Alex, saya sudah di bisnis 20 tahun. Dan selama 20 tahun, saya belum pernah sekalipun ingkar janji. Kalau saya janji bayar, pasti saya tepati," katanya.

Saya baru 3 tahun. Kepercayaan itu harus diperjuangkan. *Trust must be earned.* Sehari demi sehari. Sebulan demi sebulan. Bertahun-tahun hingga puluhan tahun.



***Kepercayaan itu harus diperjuangkan. Trust must be earned. Sehari demi sehari. Sebulan demi sebulan. Bertahun-tahun hingga puluhan tahun."***

Enggak bisa kita bilang sama orang lain 'percaya sama saya.' Enggak begitu caranya.

Sekarang saya bisa bilang, "BPR Lestari sudah 20 tahun usianya. Dan selama itu belum sekalipun saya ingkar janji."

Demikian pemirsa, *that's how we do our business.* **M&I**



Sumber : [www.freepik.com](http://www.freepik.com)

# RESOLUSI KEUANGAN 2020, **BEBAS UTANG & MILIKI DANA DARURAT**

*Apa targetmu di tahun 2020 ini? Ada yang memiliki resolusi untuk membebaskan diri dari utang dan memiliki dana darurat? Dengan membebaskan diri dari utang dan memiliki dana darurat, mewujudkan tujuan keuangan pun menjadi mudah. Bagaimana tipsnya dan instrumen keuangan apa yang cocok untuk dana cadangan ini? Berikut adalah tipsnya:*

**Cek kesehatan keuangan diawali dengan merekapitulasi aset dan utang.**

Pisahkan utang produktif dan utang konsumtif. Fokuskan terlebih dahulu untuk membebaskan diri dari utang konsumtif. Utang konsumtif adalah utang yang ditujukan untuk kebutuhan sehari-hari atau untuk belanja yang sifatnya impulsif seperti berlibur, nonton konser, ganti gadget terbaru, dsb. Utang konsumtif biasanya didapat dari kartu kredit, kredit tanpa agunan, dan *pay later* seperti tren yang ada akhir-akhir ini.

“Karena biasanya utang yang berasal dari *channel* tersebut memiliki tingkat bunga pinjaman yang lebih besar dan tidak

menambah jumlah aset Anda,” jelas Head of Wealth Management & Premier Banking Bank Commonwealth, Ivan Jaya.

Adapun, utang produktif adalah utang yang dapat membuat Anda menjadi lebih produktif atau menambah aset atau penghasilan Anda. Yang termasuk dalam utang produktif ini adalah kredit kepemilikan rumah atau apartemen, kredit kepemilikan kendaraan di mana kendaraan tersebut digunakan untuk memudahkan aktivitas sehari-hari, dan juga kredit modal usaha.

Setelah Anda mengetahui jumlah utang konsumtif, urutkan dari utang yang memiliki bunga tertinggi dilanjutkan dengan utang yang memiliki jatuh tempo



yang panjang, karena semakin besar bunga dan semakin panjang waktu jatuh tempo utang akan menggerus penghasilan dan aset Anda.

### Aturan rasio membayar cicilan utang.

Agar cicilan utang tidak mengganggu arus kas rutin Anda, hitunglah berapa jumlah cicilan utang yang Anda perlu bayar setiap bulannya. Aturan sederhana, total jumlah cicilan utang tidak boleh melebihi

30% penghasilan bersih Anda setiap bulan atau biasa disebut rasio kemampuan bayar utang. Jika ternyata

jumlahnya melebihi 30% penghasilan bersih, Anda harus merelakan sebagian aset Anda saat ini untuk melunasi utang yang memiliki bunga tertinggi hingga total cicilan tidak lebih dari 30%.

“Karena jika tidak segera menurunkan rasio kemampuan bayar utang maksimum 30%, ada kecenderungan untuk mencari utang baru untuk menutupi beban cicilan,” jelas Ivan.

Ivan melanjutkan, agar terhindar dari utang konsumtif, mulailah untuk evaluasi jumlah kepemilikan kartu kredit Anda. Mulailah dengan menutup kartu kredit

yang memiliki tingkat bunga yang tinggi dan iuran tahunan yang paling besar. Sisakan satu saja kartu kredit yang menurut Anda paling banyak memberikan *benefit*. Dan mulailah untuk menabung atau berinvestasi sebelum belanja yang bersifat konsumtif dengan nilai yang cukup besar.

### Sisihkan 10% dari penghasilan tiap bulan untuk dana darurat.

Sejalan dengan rencana untuk membebaskan diri dari utang, mulailah untuk membentuk dana darurat di dalam rencana keuangan Anda. Hitung berapa jumlah pengeluaran Anda setiap bulannya dan targetkan untuk menghimpun dana sebesar minimum 6 kali pengeluaran bulanan Anda pada tahun ini. Sisihkan minimum 10% dari penghasilan bersih untuk dialokasikan dalam pembentukan dana darurat. Jika dari 10% penghasilan Anda dirasa belum cukup untuk membentuk dana darurat dalam setahun, tingkatkan hingga 20% dari penghasilan bulanan Anda hingga dalam 12 bulan dapat mencapai setidaknya 3 bulan pengeluaran bulanan. Namun Anda harus berkomitmen untuk menambah dana darurat hingga mencapai 6 bulan pada tahun berikutnya.

“Pembentukan dana darurat ini dapat dilakukan bersamaan dengan pelunasan utang,” kata Ivan.

Dana darurat menurut Ivan sebaiknya disimpan pada instrumen yang likuid seperti tabungan, tabungan berjangka, deposito atau reksadana pasar uang. Dalam pembentukan dana darurat untuk pertama kali lebih bijak jika disimpan pada instrumen tabungan. Pada prinsipnya pilihlah instrumen yang dapat Anda akses cepat jika terjadi keadaan darurat. **M&I**



***Sejalan dengan rencana untuk membebaskan diri dari utang, mulailah untuk membentuk dana darurat di dalam rencana keuangan Anda. Hitung berapa jumlah pengeluaran Anda setiap bulannya dan targetkan untuk menghimpun dana sebesar minimum 6 kali pengeluaran bulanan Anda pada tahun ini.***



www.freepik.com





# *Kembali.. Ke Hasil Bumi*

***Kata PBB, ada 3 bidang bisnis yang akan kekal hingga akhir zaman, Air Bersih, Pertanian dan Energi Terbarukan. Kabar baiknya, Indonesia punya modal untuk semua bidang tersebut. Air melimpah bak 'kolam susu', tanah subur dengan tongkat kayu pun jadi tanaman, pun 'material' energi terbarukan.***

Kabar buruknya, kita lupa dengan semua itu! Hasil tani dan kebun dianggap tidak cukup untuk membuat sejahtera, alasan yang kemudian membawa profesi ini kehilangan peminat. Apalagi jika dibandingkan dengan kondisi puluhan tahun ke belakang, profesi petani tidak menjadi pilihan dan hanya dianggap sebagai pekerjaan kasar dengan hasil yang sangat sedikit.

Namun pergeseran kemudian terjadi, kesadaran akan potensi agribisnis perlahan meningkat. Muncullah barisan petani modern, yang tidak hanya bekerja mengolah lahan, tetapi dapat meraup keuntungan berlipat ganda dari kemampuannya untuk mengolah industri paska panen yang prospektif.

Kuncinya ada di hasil panen yang berkualitas premium, agar dapat dijual dengan harga yang jauh lebih tinggi. Apalagi pangsa pasarnya pun terbuka lebar secara global, bahkan pada produk tertentu, kekurangan *supply*.

Inilah yang mendorong lahirnya petani-petani yang berani melakukan langkah perubahan, beberapa di antara mereka di inisiasi oleh anak-anak muda. Pada edisi ini, kami tampilkan 5 profil pengusaha di bidang agraris dengan berbagai pemikiran dan konsep kreatif mereka dalam pengembangan dunia pertanian kita. Ini kisahnya. **M&I**



Sumber : [www.freepik.com](http://www.freepik.com)

## INTERVIEW WITH BALE HIDROPONIK

# *Rumah Petani Lewat Hidroponik*

Photo : Dok. Bale Hidroponik

*Bisnis agrikultur kini banyak diminati masyarakat Indonesia, terutama sistem hidroponik. Tak hanya digeluti oleh masyarakat yang sudah berpengalaman, anak-anak muda yang berbakat di bidang wirausaha pun tak segan mencoba bisnis ini. Hidroponik sendiri adalah budidaya menanam dengan memanfaatkan air tanpa menggunakan media tanah. Hidroponik juga menekankan pemenuhan kebutuhan nutrisi bagi tanaman.*



Kebutuhan air pada hidroponik lebih sedikit daripada kebutuhan air pada budidaya dengan tanah. Sistem hidroponik bisa digunakan untuk mengatasi masalah kekurangan lahan yang semakin tahun semakin sempit. Selain itu, hidroponik juga bisa dipakai di wilayah yang kekurangan air karena lebih efisien.

Kali ini, tim Money&I berkesempatan untuk mewawancarai Aditya Yoga Sustika, pemilik usaha hidroponik yang berlokasi di Salatiga, Jawa Tengah, yang bernama Bale Hidroponik.

### Apa itu Bale Hidroponik?

Bale Hidroponik merupakan rumah bagi petani di bidang hidroponik. Semua proses pertanian dengan cara hidroponik dapat dilihat dan dipelajari secara lengkap dari hulu ke hilir.

### Mulai kapan didirikan dan berapa orang pekerjanya sekarang?

Kami mulai berdiri pada 11 Juni 2017. Awalnya hanya tiga orang, tetapi saat ini sudah bertambah menjadi 10 orang.

### Dari mana ide dan mengapa berinisiatif untuk mendirikan Bale Hidroponik?

Saya melihat peluang pasar yang bagus di Salatiga. Lalu saya juga melihat *value* yang ada. Tetapi tidak hanya produksi sayur melainkan instalasi dan edukasinya.



### Dari mana modalnya? Lalu berapa pendapatan per bulan?

Awalnya 60 persen memang dari investor dalam konteks jual beli sayur. Sekarang ada lima swalayan di Salatiga yang bekerja sama dengan Bale Hidroponik dan omset per swalayan sekitar Rp 1-5 juta. Selain itu kami juga bekerja sama dengan 6 restoran dengan omset masing-masing sekitar Rp 500 ribu hingga 2 juta per bulan.

### Bagaimana antusias masyarakat sekitar dengan adanya Bale Hidroponik?

Antusias cukup tinggi, karena hidroponik termasuk hal yang baru di Salatiga yang merupakan kota kecil di Jawa Tengah. Beberapa kali ada wacana masuk program Pemerintah Kota Salatiga (PKK) walaupun belum terealisasi hingga sekarang.



***Kebutuhan air pada hidroponik lebih sedikit daripada kebutuhan air pada budidaya dengan tanah. Sistem hidroponik bisa digunakan untuk mengatasi masalah kekurangan lahan yang semakin tahun semakin sempit. Selain itu, hidroponik juga bisa dipakai di wilayah yang kekurangan air karena lebih efisien.***

**Sebelumnya Anda sempat berbicara mengenai edukasi di Bale Hidroponik. Edukasi seperti apa yang ditawarkan?**

Kami menerima kerja sama dengan fakultas pertanian dari beberapa universitas terdekat. Kami mengajarkan konsep hidroponik, dari proses awal yaitu menanam hingga panen. Biasanya dua bulan sekali kami menerima kunjungan untuk edukasi ini, khususnya untuk mahasiswa fakultas pertanian.

**Berapa jenis sayur di Bale Hidroponik dan berapa rata-rata harganya?**

Kami ada 40 jenis sayur. Rata-rata kami mematok harga dari Rp 7 ribu hingga 80 ribu per kilogram.



**Apa keunggulan Bale Hidroponik yang bisa ditawarkan untuk masyarakat?**

Selain kami menyediakan hasil panen yang bagus, kami juga membuka peluang kemitraan. Kami tentu menerima bermitra dengan petani rumahan. Kami juga menggunakan media sosial untuk *branding*, karena kami pikir cukup jarang petani yang menggunakan media sosial.

Di Instagram dan Facebook kami tersedia dengan nama akun Bale Hidroponik.

**Apa yang ingin ditingkatkan ke depannya?**

Kami tentu ingin meningkatkan jumlah mitra kami, jumlah pembeli, dan tentu saja dampak sosial bagi masyarakat yang ingin belajar hidroponik lebih dalam lagi. **M&I**



## Ajam Goreng Spesial 'Lombok Idjo'

Jalan Cok Agung Tresna No.114 Denpasar - Bali



DISCOUNT  
**40%\***

**Lombok Idjo** lahir dari inspirasi dan keinginan untuk mengakomodasi masyarakat terhadap adanya rumah makan Indonesia yang enak, murah, cepat & nyaman. Restoran yang terletak di daerah Renon, Denpasar ini khas dengan pilihan menu yang menggunakan gaya bahasa zaman dulu. Beberapa menu andalan dan yang menjadi ciri khas yakni Ayam Goreng, Ayam Bakar, Sayur Asem, Sop Buntut, dan Sayur Bening.

Interiornya pun sangat kental dengan budaya Jawa mulai dari dinding dengan aksesoris bata merah hingga lampu gantung yang menciptakan kesan rumah Jawa.

Perlahan tapi pasti Lombok Idjo terus berkembang sampai saat ini dan memiliki 17 cabang di Jawa Tengah, Jawa Timur dan Bali.

**DISKON 40%** bagi Anda pemilik kartu The Royal dan Lestari First BPR Lestari. Nikmati keistimewaan rasa dari Ayam Goreng Spesial Lombok Idjo.



Ingin miliki kartu ini? Tanya Lestari Diskon 082209892266



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**

# *Nanda Ginanjar, Berawal dari Tak Punya Lahan*

Interview With **NANDA GINANJAR**



sektor pertanian Kaltim dibarengi dengan berbagai usaha yang dilakukan, berawal dari ketertarikannya pada budidaya hidroponik, kini ia tak hanya menjadi pengusaha hasil tani tetapi juga menjadi salah satu Pembina Ekonomi Mandiri. Selain memberikan materi secara teori, Nanda juga aktif melakukan pendampingan usaha termasuk bagi para petani. Berikut kisahnya.

*Sejak kapan mulai tertarik dengan budidaya hidroponik?*

Sekitar kurang lebih 4-5 tahun lalu

*Apakah Bapak memiliki latar belakang pendidikan di bidang pertanian? Jika tidak, bagaimana Bapak memulai budidaya hidroponik? Dari mana ilmunya didapatkan?*

Saya tidak ada latar belakang di bidang pertanian, tetapi ketertarikan dan minat saya di dunia pertanian membuat saya tertarik dengan hidroponik, awalnya saya ingin bercocok tanam di sekitaran halaman rumah, tetapi dengan keterbatasan lahan yang saya miliki jadi saya berpikir solusi apa yang sekiranya dengan lahan terbatas, kita tetap bisa bertani. Akhirnya saya *searching* di Google dan mendapatkan info budidaya hidroponik (bercocok tanam tanpa media tanah). Wah ini solusi banget buat saya, ingin bertani tapi keterbatasan lahan.

*Siapa yang tidak tahu, Indonesia selain dikenal sebagai Negara maritim juga dikenal sebagai Negara agraris karena sebagian besar penduduknya bermata pencaharian sebagai petani, tetapi masihkah hal itu berlaku?*

Indonesia menjadi salah satu negara yang sangat beruntung karena memiliki iklim tropis dengan tanah yang amat subur namun belakangan santer dibicarakan

Indonesia malah meng-*impor* berbagai hasil pertanian dan perkebunan dari luar negeri. Tentu ini menjadi PR bagi kita semua untuk memberdayakan kehidupan para petani Indonesia agar hasil panennya semakin berkualitas dan memiliki daya saing dengan dibantu teknologi yang semakin canggih.

Nanda Ginanjar menjadi salah satu sosok yang sangat berkonsentrasi pada kemajuan usaha hasil pertanian serta kesejahteraan petani khususnya di Kalimantan Timur. Tidak hanya isapan jempol, harapannya untuk mengangkat





Karna di Samarinda belum ada yang mengenal hidroponik, atau budidaya hidroponik, apa lagi pelatihan hidroponik.

Akhirnya saya mencari informasi dimana ada pelatihan tersebut. Kebetulan di Yogyakarta ada pelatihan hidroponik, tanpa pikir panjang saya mendaftarkan diri dan mengikuti pelatihannya di sana.

Dengan bekal ilmu yang didapat dari Yogyakarta, sayapun bisa dibilang menjadi pionir budidaya hidroponik dan yang membuat pertama kali pelatihan hidroponik di Samarinda hingga terbentuknya beberapa komunitas hidroponik di Samarinda serta berkembangnya budidaya hidroponik di Samarinda sampai saat ini.

#### Bagaimana hingga akhirnya Bapak mendirikan Hanifarm?

Seiring populernya budidaya hidroponik serta *profit* dari bisnis tersebut, Bank Indonesia mengundang saya untuk *sharing* seputar bisnis hidroponik.

Akhirnya mereka pun membuat program bantuan sosial untuk mendukung kemandirian ekonomi pesantren dengan menerapkan sistem hidroponik untuk dijadikan kegiatan wirausaha di Pondok Pesantren K.H Harun Nafsi. Dan saya diminta untuk berkontribusi di kegiatan program tersebut dan menjadi pembina untuk kebun hidroponik HANI FARM (Harun Nafsi Farm)

#### Apa saja jasa / produk yang ditawarkan Hanifarm?

Meliputi berbagai jenis sayur-mayur, perlengkapan, kebutuhan hidroponik seperti rocwool, benih nutrisi, dll.

Hani Farm juga mempunyai *learning center urban farming*, ruangan kelas ini berkapasitas 40-50 orang lengkap dengan *sound system*, proyektor, AC dll. Fasilitas dari Bank Indonesia ini dibuat untuk *support* kegiatan pelatihan-pelatihan hidroponik ataupun pelatihan-pelatihan pertanian secara universal.

#### Siapa targetnya?

Untuk target penjualan ada resto, rumah makan, hotel, swalayan, retail, dan orang-orang *healthy life*.

Untuk target pelatihan kita menyediakan jasa pelatihan hidroponik dari teori dalam kelas hingga praktek langsung ke kebun serta perlengkapan budidaya hidroponik

Kita menerima dari semua kalangan dan usia seperti beberapa waktu lalu kita menerima anak-anak TK, mahasiswa dari beberapa universitas dan masyarakat umum juga ada yang berkunjung ke kebun untuk membeli sayuran ataupun belajar hidroponik secara langsung.

#### Sudah sejauh mana pasarnya?

Sampai saat ini kita menjual ke resto-resto, rumah makan dan individu. Ke depannya akan mencoba untuk masuk ke market swalayan dan hotel

#### Kalau boleh tahu, berapa omzetnya saat ini?

12-15 juta di luar dari keuntungan menjual alat-alat kebutuhan hidroponik dan pelatihannya

#### Apakah ada bisnis lain yang Bapak kelola? Jika ada, bisa diceritakan?

Saya mempunyai bisnis kuliner seperti *frozen food* sejenis tahu baso, *catering* kambing guling, dan sedang mengembangkan bisnis pertanian pepaya.

Ke depannya saya juga berencana membuka rumah makan bebek asap, hehe.. doain ya semoga berjalan lancar.

Apakah ada keterkaitan antara bisnis satu dan lainnya?

Saya rasa usaha di bidang kuliner tentunya berkaitan dengan produk hasil pertanian

Bapak juga aktif sebagai Pembina Ekonomi Mandiri, bagaimana awal mula ceritanya dan apa saja kegiatannya?

Pada mulanya saya tergabung dalam program wirausaha Mini University Bank Indonesia Kaltimpreneur, tentunya saya sebagai pemuda Kaltim sangat mendukung program pengembangan wirausaha ini, saya pun diminta oleh Bank Indonesia untuk berkontribusi seperti mengajar materi bisnis, mentoring dan pendampingan usaha, serta lain-lainnya. Di antara kegiatan, programnya yang sedang berjalan adalah Mini University. Ada ribuan wirausaha yang bergabung di dalamnya. Ada program Mini University Go to Campus, program pengembangan wirausaha untuk mahasiswa, Mini University Go to School untuk program wirausaha siswa-siswi tingkat sekolah, program wirausaha untuk kemandirian ekonomi pesantren, dan baru ini saya juga menjadi inisiasi untuk program Mini University Tani agar para petani kita juga mendapatkan pembinaan. Kita akan memberikan pendampingan kepada petani-petani lokal agar mereka bukan saja fokus dalam produksi tetapi bisa melakukan bisnis di bidang pertanian.



Saya pun masih aktif dalam pembinaan wirausaha yang ada di SLB khususnya bidang hidroponik dimana saya sempat memberikan pelatihan secara gratis beberapa tahun lalu hingga akhirnya mereka memiliki kebun hidroponik dan mendapatkan *profit* dari kebun tersebut.

Apa yang Bapak harapkan sebagai Pembina Ekonomi Mandiri?

Tentunya harapan saya perekonomian di Kaltim semakin meningkat, masyarakatnya pun tidak hanya berharap pada sumber daya alam saja seperti sektor tambang, tetapi kita juga harus bisa mandiri dengan cara berwirausaha.

Apa tantangannya ketika menjalankan tugas sebagai Pembina Ekonomi Mandiri?

Pastinya tantangan itu ada, kita harus selalu memberikan pendampingan kepada pelaku usaha agar usahanya tidak stagnan dan harus lebih berkembang tentunya itu bukan sesuatu yang instan.



***..di Era Industri 4.0 kita juga bisa memanfaatkan teknologi digital dalam memasarkan produk-produk pertanian, baik di pasar lokal ataupun internasional (ekspor), tetapi kita memang harus meningkatkan kemampuan SDM kita, kita harapkan generasi milenial banyak terlibat dalam perkembangan agrobisnis di Indonesia.***





### Bagaimana Bapak melihat peluang di bidang agrobisnis di Indonesia?

Indonesia sangat beruntung dengan kondisi geografisnya kita mempunyai tanah yang relatif subur, iklim tropis dengan sinar matahari yang berlimpah tentunya ini modal yang sangat cukup untuk pertanian kita. Bayangkan negara di luar sana yang sinar matahari terbatas, mereka harus memakai lampu (*grow led*), sedangkan di Indonesia kita tidak memerlukan itu dan kita bisa memanfaatkan sinar matahari yang berlimpah secara gratis! Apa lagi di Era Industri 4.0 kita juga bisa memanfaatkan teknologi digital dalam memasarkan produk-produk pertanian, baik di pasar lokal ataupun internasional (ekspor), tetapi kita memang harus meningkatkan kemampuan SDM kita, kita harapkan generasi milenial banyak terlibat dalam perkembangan agrobisnis di Indonesia.

### Apakah ada tips dan saran untuk pengusaha-pengusaha di bidang agrobisnis untuk dapat mengembangkan

### usahanya?

Harus mempunyai daya saing. Selain fokus pada peningkatan kapasitas produksi, kita juga harus bisa membuat produk olahan dari hasil tani tersebut,

selalu berinovasi melihat peluang kebutuhan pasar, dan wajib menggunakan digital marketing untuk memasarkan produk-produk kita .

### Apa harapan Bapak yang belum tercapai?

Sektor pertanian di Kalimantan Timur lebih maju dari pada sektor pertambangannya!

### Apa rencana untuk ke depan?

Tetap mendampingi para pelaku usaha demi berkembangnya perekonomian mandiri, mengembangkan bisnis-bisnis yang saya geluti, khususnya bisnis di bidang pertanian dengan itu harapan saya bisa menginspirasi para pemuda untuk tertarik di bidang pertanian baik agribisnisnya ataupun agroteknologi nya di bidang pertanian secara menyeluruh. **MJ**



# *Petani Milenial*



*Dari segi usia lelaki Agung Weda masih termasuk muda, namun ketertarikan dalam berbisnis sudah dimulai jauh sejak dia masih dibangku kuliah. Dengan petualangan membangun beberapa bisnis akhirnya dengan bijaksana dia memutuskan menggeluti bisnis yang tampaknya kurang keren untuk sebagian anak-anak muda saat ini. Bisnis yang kadang adalah milik orang tua kita yang enggan dilanjutkan oleh anak-anaknya. Dengan perbincangan bersama Agung Weda, M&I akan mencoba mengulik menariknya bisnis pertanian yang digawangi oleh seorang anak muda. Berikut liputannya.*

Apakah memang latar belakang pendidikan Anda berhubungan dengan bidang pertanian?

Tidak, saya lulusan IT

Lalu kenapa sekarang memilih Agribisnis dan meninggalkan bidang IT?

Sebenarnya bukan meninggalkan, saya percaya bahwa *knowledge is a power*, saya kemaren terakhir Master nanti juga



masih mau lanjut lagi S3 tapi untuk IT untuk agrikultur. Karena bagaimanapun saya selalu *empowered* anak-anak muda, kalau ada kesempatan buat belajar, maka belajarlh setinggi-tingginya. Karena mencari ilmu itu tidak akan pernah rugi dan tidak akan pernah hilang

Kenapa saya memilih pertanian adalah karena bisnis ini memberikan manfaat yang sangat besar untuk saya dari banyak bisnis yang saya lalui sampai akhirnya saya fokus untuk mengabdikan total hidup saya di pertanian ini, ternyata saya menemukan kedamaian di bisnis ini. Saya mengatakan bisnis ini baik untuk hidup dan kehidupan. Jadi ini menghidupi saya dan saya bisa memberikan kehidupan untuk semesta, membantu ibu pertiwi, menghasilkan banyak air, banyak oksigen, membantu kehidupan petani masyarakat pedesaan dan sebagainya. *Empower people to create a positive change*, jadi membuat perubahan positif di lingkungan, yang terbaik saya rasa di pertanian.

#### Bagaimana dengan anggapan pertanian enggak keren?

Justru itu yang salah, pertanian adalah bisnis paling keren sekarang, karena ini adalah bisnis yang bisa dilakukan sampai akhir jaman. Sampai kapan pun orang bakal butuh makan, kalau kita SDGs/TPB ada 3 hal yang akan *sustain* sampai kapan pun, yang pertama pangan itu pertanian, peternakan dan perikanan. Dan ini kekuatan bangsa ini, makanya kenapa anak-anak muda bisnis lain-lain, padahal di pangan aja pasti bisa hidup sampai akhir jaman.

Yang kedua air, sampai kapanpun kita akan butuh air, apalagi 2/3 tubuh kita



***Kenapa saya memilih pertanian adalah karena bisnis ini memberikan manfaat yang sangat besar untuk saya dari banyak bisnis yang saya lalui sampai akhirnya saya fokus untuk mengabdikan total hidup saya di pertanian ini, ternyata saya menemukan kedamaian di bisnis ini.”***

adalah cairan, dunia kita juga begitu, jadi sampai kapan pun kita akan butuh air, sementara sekarang sudah krisis air. Air minum semakin sedikit, air bersih semakin sulit karena hutan banyak ditebang sampah semakin banyak.

Ketiga adalah *sustainable* energi, energi terbarukan. Kita sekarang sudah semakin mengerti kalau dunia ini semakin rusak dikarenakan kegiatan manusia untuk memenuhi kebutuhannya. Hutan dirusak, air dirusak, eksplorasi untuk pencarian sumber energi fosil. Nah energi terbarukanlah salah satu solusi untuk membuat dunia menjadi lebih baik, baik itu tenaga surya, angin atau air.

Tiga *main bussines* ini kalau anak-anak muda mau dan belum mulai berbisnis, ayo bisnis di tiga bidang ini saja. Tapi kalau yang sudah berbisnis di bidang lain, maka fokus dan lakukan yang terbaik dalam bisnisimu.

#### Jadi pertanian, air bersih dan energi terbarukan, itu kekuatan kita?

Iya betul, itu kekuatan kita. Kalau kita ngomongin pangan, kita punya lahan ribuan hektar. Kalau kita ngomongin perikanan kita punya laut banyak sekali,

kalau peternakan kita punya banyak sekali jenis hewan yang bisa hidup di Indonesia.

Kalau kita ngomongin air, kita punya hutan banyak sekali, kita harus jaga. Selama ini air dikapitalisasi, padahal sebagai masyarakat sebagaimana dalam pasal 33 air itu untuk semua. Kita harus perjuangkan itu. Sementara untuk energi terbarukan, kita ngomongin dunia 20-30 tahun kedepan, karena semakin rusak dunia ini semakin cepatlah kita hangus.

#### Boleh diceritakan soal perjalanan bisnis Agung sampai kemudian memilih bisnis pertanian ini?

Bisnis itu adalah fokus, tekun, tekun, tekun, apapun bisnisnya kalau kita tekun jadi kok. Cuma sekarang bisnis itu bermanfaat atau enggak untuk hidup dan kehidupan. Kadang-kadang bisnis itu bermanfaat untuk hidup tapi kurang *impact* untuk kehidupan.

Saya dulu bisnis di IT itu bermanfaat untuk hidup saya, stres saya tinggi sekali, tidak ada manfaatnya untuk kehidupan. Mungkin untuk manusia bermanfaat, saya mempekerjakan orang dan sebagainya, cuma untuk semesta alam saya rasa gak ada manfaatnya.

Singkat cerita 2013 saya harus pulang ke Bali, dulu saya sebelumnya berbisnis di Jogja. Untuk bisnis guano awalnya saya ketemu sebuah goa kelelawar di Yogyakarta, biasa kalau *businessman* melihat segala sesuatu itu adalah *opportunity*, batu, rumput, bahkan oksigen dicari caranya biar bisa dijual. Waktu saya lihat Goa Lawah, kotoran kelelawarnya berlimpah, saya ingat waktu SD pupuk terbaik adalah kotoran kelelawar, lalu kenapa ditelantarkan. Tapi karena bangsa kita ini bangsa yang sangat negasi, kadang yang baik-baik kita ekspor sementara yang buruk kita ambil, guano itu diekspor.

Tahun 80-an kita mengejar swasembada sampai akhirnya terjadi eksploitasi tanah, penggunaan pupuk kimia, suplemen tanah kimia. Yang tadinya harus panen sekali setahun jadi 4 kali setahun. Tapi itu semua cuma bertahan 20 tahun, setelah itu marjinal tanah kita, rusak. Makanya kenapa Jepang, Korea, Vietnam pertaniannya bagus, karena *nature farm*, organik. Kalau organik itu pelan tapi pasti kalo kimia itu luar biasa cepat tapi merusaknya juga luar biasa.

Nah sebelum saya mulai teman-teman di Gajah Mada saya minta riset dulu, gimana pupuk dari bahan kotoran kelelawar, karena saya tidak mengerti bidang ini tapi punya teman-teman yang bisa maka saya minta tolong dibuatkan pupuk cair dari kotoran kelelawar.

**Jadi apakah produk pupuk yang Anda buat adalah yang pertama ada di Indonesia?**

Kalau yang cair saya yang pertama kali buat sedangkan yang padat sebelumnya



kan sudah ada di alam tinggal ambil lalu saya proses untuk dijadikan bentuk granule. Kotoran kelelawar ini sudah dimanfaatkan sejak 300 tahun lalu, saya lihat di wikipedia dan sebagainya tapi masih belum populer nah itu kan *opportunity*. Sementara kalau untuk yang cair kan harus riset dulu baru bisa diproduksi. Sama kasusnya seperti kelor, saat ini sudah di ekspor ke Jepang, padahal dari dulu kelor sudah diekspor. Itulah karena perkembangan teknologi.

Singkat cerita saya buat pupuk padat kemudian saya riset lagi untuk buat pupuk cair juga, nah setelah pupuk cair dibuat, hasilnya sangat mengejutkan. Pare panjangnya bisa sampai 2 meter, terong besarnya luar biasa. Karena dalam Guano

(kotoran kelelawar) ZPTnya tinggi sekali, ini yang berperan untuk pertumbuhan dan mengandung NPK (nitrogen, fosfor dan kalium) yang memang dibutuhkan tanaman. Memang kalau ngomongin tanaman itu ada banyak faktor yang mempengaruhi namun dengan perlakuan teknologi pertanian muda keren seperti yang kita lakukan saat ini semua jadi lebih mudah.

**Kalau dibandingkan dengan penggunaan pupuk dari kotoran kambing, sapi atau sejenisnya?**

Ini bagus sekali, jadi hasilnya lebih maksimal. Kalau kita ngomongin pupuk kita ngomongin kandungan, fase. Pada tumbuhan juga ada fase vegetatif dan fase generatif. Fase vegetatif adalah fase



pembentukan daun, batang sedangkan fase generatif adalah fase terjadinya pembungaan dan penguatan.

Pada waktu fase vegetatif, tumbuhan akan banyak membutuhkan nitrogen untuk berfotosintesis yang biasa terdapat pada pupuk kotoran sapi, kambing. Berikutnya untuk fase generatif tumbuhan akan membutuhkan fosfor dan kalium yang sangat tinggi, nah kotoran kelelawar memiliki kandungan forfor dan kalium sangat tinggi, karena dia makanannya kan buah, otomatis fesesnya mengandung zat dari buah-buahan itu. Sebaliknya sapi dan kambing karena makanannya daun ya mengandung zat dari daun. Itu sudah diuji di lab mana pun memang begitu.

Bagusnya penggunaannya di campur, sekarang kami di PMK selain produk pupuk guano kami juga mendorong teman-teman untuk beternak, biar *sustainable* bisnis, jadi *sustainable farming*. Jadi apa yang ada itu digunakan dan dimaksimalkan, ukuran kandungannya ditambahkan guano, karena guano kan susah dicari otomatis harus kita *development* secara industri.

### Dimana proses produksi untuk mengolah guananya?

Gunung Kidul, Yogyakarta

### Kalau suplainya susah dicari berarti harganya mahal?

Mahal atau murah itu relatif, dari sudut pandang mana melihatnya. Kalau guano itu bandingannya dengan kotoran sapi 1:25, jadi satu sak guano sama dengan 25 sak kotoran sapi. Untuk satu pohon mangga hanya dibutuhkan guano 10 kg saja dengan harga 3 ribu per kilo, berarti

30 ribu saja. Sedangkan pohon mangga bisa menghasilkan ratusan kilo, 1 juta rupiah. Kalau dibandingkan hasil yang 1 juta dengan pupuk 30 ribu kan jauh sekali. Murah sekali kan.

Kami juga mengedukasi petani, kenapa harus menggunakan pupuk yang lengkap itu, karena kadang mereka bingung kenapa buahnya sedikit, itu karena pupuknya tidak lengkap. Begitu juga dengan perhitungannya bisa BEP diangka berapa dan sebagainya.

### Mulai kapan menjadi distributor?

Setelah produksinya jalan, tahun 2014 mulai distribusi di Bali, beberapa perusahaan sawit sampai akhirnya diterima oleh pasar. Tidak mudah jualan pupuk cair, beda dengan jualan air mineral. Kalau air mineral atau kopi ditawarkan lalu mereka coba dan cocok bisa langsung dibeli. Kalau pupuk nunggu 6 bulan atau 1 tahun untuk tau hasilnya.

Tapi selama proses menunggu itu dan kita mau ikhlas dan bersyukur, disana kita dapat kelimpahan yang lain, rejeki yang lain. Kenal sama petani, yang awalnya mereka cuma membeli pupuk akhirnya ada ikatan lain. Jadi proses 1 tahun itu saya berproses untuk *networking* dengan petani.

### Apakah selama proses itu anda memiliki bisnis lain?

Ada tapi sudah dijalankan oleh tim. Kalau boleh jujur tahun 2012 saya pasrah sama Tuhan, minta diberikan bisnis yang baik bagi kehidupan memiliki bermanfaat dengan kehidupan. Dan ketika menemukan ini saya langsung berpikir, wah ini dia. Jadi bisnis ini bukan semata

dari saya tapi dari dia, saya yakin itu.

Tugas saya didunia sekarang membantu sebanyak-banyaknya petani, menghidupi sebanyak-banyaknya orang, menyuburkan sebanyak-banyaknya tanah dan menjaga air tetap ada.

Jadi setelah guano jalan singkat cerita saya mulai menjual, pertumbuhannya bagus mulai ada pembeli dari luar, dan sekarang kita distribusi ke seluruh Indonesia, di seluruh Bali kita juga punya agen-agen, dan ekspor juga sudah jalan.

### Negara mana yang mengimpor guano ini?

Sebenarnya Vietnam minta banyak tetapi hanya saya kasih 1 kontainer per bulan dengan kemasan per 1 kilogram, totalnya 20 ton.

### Kenapa harus dibatasi?

Kalau saya ikuti permintaan yang banyak tersebut nanti buat lokal tidak ada lagi. Banyak negara-negara yang butuh guano, Amerika, Rusia, karena mereka tau organik itu solusi buat masa depan. Dan untuk sekarang bangsa kita sudah mulai migrasi ke organik juga apalagi Bali, apalagi dengan visi kami menjadikan Bali pulau organik. Fokusnya sih bukan di pupuk tapi ini adalah suatu alat supaya kita bisa membuat dunia lebih baik. Bukan juga di produk atau penjualan tapi fokus kami di orangnya, bagaimana memberdayakan orang, saya yakin kalau saya bisa membangun orang-orangnya, sahabat-sahabat Bali akan lebih pintar, punya nilai tambah, lebih sejahtera, maka Bali akan lebih baik otomatis saya juga akan menerima lebih banyak.

### Selain dari Gunung Kidul apakah bahan baku guano diambil juga dari tempat lain,

### Goa Lawah di Bali misalnya?

Tidak, semua proses dan bahan baku dari Gunung Kidul, Yogyakarta, untuk efisiensi. Mulai dari eksplorasi, penambangan kotoran kelelawar dari pagi jam 8 sampai jam 3 sore, lalu kita pulang. Karena setelah itu kelelawar-kelelawar yang tinggal disana akan mulai keluar.

Lalu kita jemur dengan bantuan sinar matahari. Setelah itu kita fermentasi dengan mikroba, kemudian kita giling sampai menjadi tepung kemudian proses granulisasi dan terakhir pengemasan.

### Kalau secara natural apakah banyak kotoran kelelawar yang tersedia di goa?

Banyak sekali, itu kelelawarnya kan ribuan sementara Goa Lawah kan goa tua, jadi banyak sekali kotoran kelelawarnya. Yang kita ambil ini baru lapisan luar saja, padahal itu menumpuk dan memfosil karena berusia ratusan tahun. Dan yang kita tambang itu juga bukan yang basah melainkan yang sudah membatu

### Jadi untuk proses produksi semua ada di Gunung Kidul, Yogyakarta. Lalu untuk distribusinya semua ada di Bali, bisa dijelaskan?

Iya betul. Kalau untuk guano kita penjualan lewat agen-agen atau *autorised dealer*, jadi mereka yang jual retail. Saya hanya menjual partai besar sesuai permintaan *autorised dealer*, misalnya mereka minta 25 ton, saya sediakan.

### Kalau dihitung sudah berapa lama bisnis ini berjalan sejak dari awal mulai?

Sejak setahun saya membina itu, 2014. Semuanya saya rasa sangat cepat

dan dipermudah oleh Tuhan. Kadang kita terlalu banyak berharap bukannya memupuk harapan. Dan ketika hasilnya tidak sesuai dengan yang kita harapkan maka kita akan kecewa dan putus asa. Kalau saya tidak pernah putus asa, kalau kita mau belajar maka guru akan otomatis datang. Apapun yang terjadi saya selalu syukuri, saya anggap itu rahmat, kelimpahan dan rejeki untuk saya.

Kalau pun terjadi saya tidak bisa jualan produk saya selalu melihat apa yang positif yang saya peroleh hari ini, oh saya kenalan dengan Pak Made, bli Nyoman, saya bisa main ke Songan atau bisa sembahyang ke Pura yang baru, selalu saya lihat dari hal positifnya. Jadi semua terasa lebih mudah, fokusnya kelimpahan. Saya lakukan semua proses itu dengan perasaan bahagia, meskipun

kadang dalam perjalanan ke kebun saya kehabisan uang untuk beli bensin tapi saya menikmati saja. *Money is important but not critical*, yang *critical* itu *giving*, *respect* dan *value*.

### Dari guano kemudian meluas ke produk pertanian lain, bagaimana bisa begitu?

Jadi bisnis *is about solve the problem*, bisnis yang baik adalah bisnis yang memecahkan masalah. Pada waktu saya memasarkan guano ternyata dalam perjalanannya saya menemukan beberapa masalah. Saat petani punya panen yang bagus dan banyak kesusahan untuk menjual. Ketika panen banyak harga hasil panennya murah, dan mereka bertanya bagaimana kalau begini. Malah kadang panen dibiarkan saja karena harganya terlalu murah.







***Kalau saya ikuti permintaan yang banyak tersebut nanti buat lokal tidak ada lagi. Banyak negara-negara yang butuh guano, Amerika, Rusia, karena mereka tau organik itu solusi buat masa depan. Dan untuk sekarang bangsa kita sudah mulai migrasi ke organik juga apalagi Bali, apalagi dengan visi kami menjadikan Bali pulau organik.”***

Dari situ saya tersentak, tidak bisa kalau hanya fokus di hulu saja, karena walaupun saya buat produk pertaniannya bagus, dari pupuk yang bagus, tapi penjualannya susah. Lalu saya memutuskan saya akan melakukan sesuatu di pasca panen.

Tahun 2017 saya mulai memasarkan produk-produk pertanian, awalnya saya masukkan ke Carefour, kebetulan sudah dibidang bisnis lama, jadi tinggal menghubungi teman untuk menawarkan produk saya.

**Bukannya susah untuk bisa memasukkan produk ke modern market semacam itu?**

Iya sebenarnya susah, tapi itulah tidak ada yang namanya kebetulan semua melalui proses yang panjang, semua sudah direncanakan Tuhan. Saat kita bisa mendapatkan sesuatu jangan lupa

disyukuri dan berterima kasih. Awalnya saya pasarkan jeruk, ternyata disana ada masalah baru, karena pembayarannya 3 minggu kemudian, waktu itu sampai punya piutang 300 juta. Lalu ketemulah manggis, waktu itu tahun 2016 manggis murah sekali, 1500 per kilo, saya beli sekeranjang saya bagi-bagi. Beli dari petani dipinggir jalan, keranjang-keranjang gitu, tahun 2017 harganya 2500 ribu per kilo.

**Apakah petani tidak menyadari kerugiannya?**

Sebenarnya petani sadar karena ongkos petik manggisnya saja sudah 1000 per kilo jadi mereka cuma dapat 500 rupiah per kilo hasil panen. Makanya manggis tidak pernah dipupuk dan dipelihara dibiarkan liar begitu saja.

**Lalu tentang bisnis ekspor buah, gimana ceritanya?**

Tiga tahun lalu saya ketemu dengan seorang teman yang senior dibidang ekspor permanggisan, namun dia punya beberapa permasalahan salah satunya dengan PMA, yang membuat bisnisnya macet. Kemudian selama satu bulan saya bantu dia, kemudian keluar ijin ekspor manggis, yang ternyata itu satu-satunya ijin yang bisa keluar di Indonesia untuk mengeksport manggis ke Cina.

Akhirnya saya dan teman saya melakukan ekspor ke Cina, sementara itu kemudian saya tau ternyata teman saya itu membeli manggis dengan harga tidak layak ke petani. Saya sampaikan kepada teman saya bahwa saya tidak bisa kerja dengan cara seperti itu. Kemudian saya kembali ke Buleleng dan kerja di





sebuah King House kecil tapi saya tetap menghormatinya.

Disana saya mulai membeli manggis seharga 19 ribu, waktu itu *buyer* beli dengan harga 30 ribu, sementara teman saya beli 5 ribu. Makanya kenapa eksportir dulu kaya-kaya karena mereka membeli dari petani dengan harga murah dan bisa menjual dengan harga mahal. *Profit*-nya bisa sampai 20 ribu, gimana gak kaya, setelah berbagai macam biaya yang harus dikeluarkan. Satu ton 20 juta, padahal kalau sehari minimum 10 ton, jadi 200 juta minimum *profit* sehari. Siapa yang tidak mau, tapi kan kasihan petaninya miskin terus.

Karena saya beli diharga 19 ribu itu hebohlah se-Indonesia, saya sampai ditelpon teman-teman dari lembaga karantina, dari kementerian, populerlah saya. Tujuan saya bukan itu sebenarnya tapi karena ingin membantu kehidupan

petani, pingin *leverage* itu. Akhirnya semua manggis ke saya jualnya, dari situ bisnis saya dari cepat, tidak butuh waktu lama bagi saya untuk mengumpulkan manggis puluhan ton perhari. Sampai per 2017 akhir harga manggis terus tinggi, malah sekarang sudah 40 ribu per kilo.

Sekarang kalau dilihat petani manggis bisa beli motor, rumah, mobil *pick up* bahkan. Jadi ada nilai tambah kesejahteraan yang meningkat bagi petani.

Sembari mengerjakan manggis ini saya sadar, bisnis pertanian ini bukan bisnis produk, atau bisnis tumbuhan melainkan bisnis manusia. *We must create people, empowered people, manage people*. Kita harus mengelola orang biar makin pintar, paham dan sejahtera. Karena petani kita ini sudah bodoh malah dibodoh-bodohin, sudah lugu malah dimanfaatkan, saya lihat sendiri itu.

Nah sekarang kita mulai komunitas Petani Muda Keren. Dalam komunitas ini sama lagi Tuhan jalan, dengan cepat saya dipertemukan dengan orang-orang yang paling jago pertanian di Bali, mendekat semua merapat.

**Jadi resminya mulai kapan komunitas Petani Muda Keren ini dibentuk?**

Kalau ketemunya mulai tahun 2018, cuma saya ceremonialkan kemarin di acara Farmer Camp tanggal 31 Mei-2 Juni 2019, sebelumnya sering ketemu dan berkumpul, semakin guyup, disitu saya temukan bahwa kekuatan kita memang kita harus bersatu. Selama ini kita terpecah-pecah, yang enak dan diuntungkan ya *buyer* sementara kita hancur. Kita yang ribut sementara kapitalis yang dapat enaknyanya.

Jadi kita fokus masing-masing, jeruk fokus di jeruk kita buat panglimanya, durian ada



panglimanya, alpukat ada panglimanya, hortikultura ada panglimanya dan lain-lain. Teman-teman petani masuk di panglimanya masing-masing, petani jeruk masuk di panglima jeruk begitu seterusnya yang lainnya. Semua fokus bertani sesuai dengan komoditasnya, akhirnya kuat.

Apa *impact*-nya, akhirnya mereka tau bagaimana membuat jeruk yang berkualitas, bagaimana membuat mangga yang berkualitas, durian yang berkualitas. Sekarang ini petani jeruk lagi gila-gilaan, semua pohon jeruk ditebang, diokulasi, sambung susu, dengan pohon jeruk yang memiliki varietas bagus yaitu RGL. Kita *sharing* apa yang dibutuhkan, misalnya jeruk apa yang dibutuhkan di Singapura, kita cari tahu. Dan hasilnya apa, tahun ini karena kebetulan saya juga membantu mengirim jeruk ke pasar Jakarta 3-4 truk perminggu, saya beli dengan paling murah harga 3700 per kilo, memang harga jeruk murah, namun sebenarnya petani masih untung.

Apa yang membuat harga jeruk segitu, karena kualitas jeruknya tidak bagus, varietasnya sama tapi kualitasnya hancur lebur, jeruknya kores, burik, dimakan masam, gimana pembeli mau beli dengan harga mahal. Akan tetapi petani kami di PMK bisa menjual dengan harga 15000 per kilo. Mereka duduk saja pasar yang mencari jeruknya, Tiara Dewata rebutan, Carefour juga, karena jeruknya berkualitas. Nah sekarang selesai masa panen jeruk kita semua sepakat fokus pada kualitas jeruk. Begitu juga mangga, durian maupun manggis.

Saat ini saya mengelola ratusan petani manggis, dari puluhan kelompok tani, kita memberdayakan petani, kita kasih edukasi

GAP, gimana Pergub Agrikultur Praktis, ini dari Dinas terkait. Lalu bagaimana kita membuat SOP yang baik dipertanian. Pupuk itu wajib, nyiram wajib, mangkas itu wajib, itu wajib. Kenapa petani kita jeruknya banyak yang kores, buahnya besar kecil, karena tidak ada standarnya, buahnya dibiarkan banyak saja tidak diatur jumlahnya, sehingga pertumbuhan buahnya tidak maksimal. Misalnya kalau satu pohon berbuah 200, harus dikurangi 50 buah biar bisa besar semua, sama halnya dengan kalau kita punya ternak babi atau kambing kalau anaknya banyak pasti kecil-kecil, tapi kalau cuma 4-5 pasti besar-besar.

Pemupukan juga tidak asal-asalan, kapan waktunya pakai guano kapan pakai kotoran sapi, kapan waktunya vegetatif atau generatif, kapan nyemprot. Itu semua kita edukasi. Malah saat ini kita semua sudah menggunakan aplikasi, FarmerApp namanya. Jadi petani kita masuk di edukasi 4.0, kita buat, semua petani di Petani Muda Keren nginput data disana, jadi kita tau bulan depan punya manggis berapa ton, mangga berapa ton.

#### Jadi aplikasi ini digunakan oleh petani?

Jadi kita membuat 3 aplikasi sekarang, ekosistem, karena kita melihat IT ini penting, kita tidak bisa lepas dari sebagai *supporting* bisnis. Dulu kenapa saya keluar dari bisnis IT, karena saya tau IT tidak bisa menjadi bisnis utama, susah mau Google dan lain-lain yang sudah besar, semua di-*caplok* sama dia. Kita cuma jadi *follower*, tidak bisa jadi *trend setter*. Tapi IT sebagai pendukung bisnis ini wajib, apalagi dalam bidang pertanian, ternyata susah kalau kita mau data,

kalau kita mau punya *big data* kalau kita tidak punya IT. Saya buatlah FarmerApp, yang digunakan oleh petani, *output*-nya akan terbit data pertanian di Bali untuk perkiraan berapa stok hasil pertanian tahun depan.

Aplikasinya sangat mudah jadi misalnya petani mau nanam kentang, sore-sore tinggal input datanya, jumlah lahan berapa, kapan mulai menanam, berapa harga bibitnya dan sebagainya sesuai aplikasi, lalu *submit*. Setelah itu dia bisa cek juga di aplikasi ini (cek kebun), kapan dia panen, berapa estimasi panennya, HETnya, kapan harus nyiram, mupuk, semua ada notifikasinya.

Awalnya petani kadang nyiram 1 minggu sekali, mupuk semaunya, dengan aplikasi ini semua terkontrol, sesuai dengan SOPnya. Selain itu juga ada forum, tempat sosialisasi dan diskusi petani kita, ada juga sosial medianya, semua komplit. Berapa harga jual harga beli petani juga tau jadi semua *fair trade*.

#### Aplikasi ini nanti bisa jadi unit sendiri?

Jujur saya tidak berpikir sampai kesitu, ini saya bikin ekosistem 3 aplikasi yaitu FarmerApp untuk petani, Bos untuk petani menjual hasil kebunnya dan Nabung Tani untuk petani yang tidak punya pendanaan nanti kami bantu carikan pendanaannya. Semua saya ciptakan berdasar dari masalah yang dihadapi petani. Seperti contohnya NabungTani, dulu sering kalau ketemu petani mereka cerita kesulitan uang dan ingin meminjam uang tapi ada beberapa kendala kalau harus pinjam ke lembaga keuangan. Jadi timbang terus-terusan ngasih pinjaman kenapa tidak kita edukasi saja orang yang butuh uang

kita pertemukan dengan orang yang punya uang, yang penting bisa sama-sama dipercaya nantinya bisa bagi hasil pertaniannya. Tapi ini juga belum sampai saya evaluasi sudah sampai mana, minimal sampai saat ini inilah salah satu cara untuk kita tumbuh lebih cepat.

Sampai saat ini sudah berapa orang yang terberdayakan secara langsung?

Sudah ribuan, kalau sudah musim buah, manggis misalnya untuk di *packing house* saja sudah 300-an orang, belum yang *on site* diseluruh Bali, dimana isinya mulai petani, panglima, tukang sortir. Dan kalau satu *site* ada 100 petani dan kita punya sekitar 17 set, totalnya sudah sekitar 1700 orang. Kalau dari bisnis, bisnis pertanian

memang multiplayer efek.

Kalau di PMK yang aktif saat ini ada 25 orang, tapi bukan muda secara usia sih karena yang 40-50 tahun ada, tapi spiritnya dan gayanya mereka masih

muda.

Kalau dari yang *fresh graduated*, ada berapa banyak? **M&I**



***Jujur saya tidak berpikir sampai kesitu, ini saya bikin ekosistem 3 aplikasi yaitu FarmerApp untuk petani, Bos untuk petani menjual hasil kebunnya dan Nabung Tani untuk petani yang tidak punya pendanaan nanti kami bantu carikan pendanaannya. Semua saya ciptakan berdasar dari masalah yang dihadapi petani.***





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**

**S1 -  
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 Analys

Kuliah Cepat  
Langsung Kerja...  
atau Professional  
Bergelar Sarjana?

**SEMUANYA BISA!!**

#### AKUBANK COLLEGE

Jl. Dewi Madri III Renon Denpasar

TELP : 082 144 021 868

INFO : Pina 085 237 526 899

Adi 085 333 010 311

Instagram & Facebook @AKUBANK COLLEGE



DAFTAR ONLINE  
[www.akubank.co.id](http://www.akubank.co.id)

# *Merevolusi Nutrisi dengan Tanaman Kelor*



***Di tangannya, ia berhasil menaikkan derajat tanaman kelor untuk mengatasi malnutrisi di Indonesia dengan mudah dan murah. Ya, tanaman kelor yang bernama latin Moringa Oleifera yang populer sebagai tanaman sayuran ini memiliki banyak kelebihan.***

Salah satunya kandungan super nutrisi yang melebihi kandungan nutrisi bahan pangan umumnya. Pengujian ilmiah membuktikan tanaman kelor mengatasi berbagai gangguan kesehatan, seperti kanker, tumor, darah tinggi, diabetes dan HIV/AIDS. Sayangnya, belum banyak orang yang pahami mengenai hal ini. Masih ada yang memandang sebelah mata. Menganggap tanaman kelor sebagai makanan orang miskin. Bahkan ada yang mengaitkannya dengan mistis.

Ai Dudi Krisnadi, founder dan owner PT Moringa Organik Indonesia (MOI) yang bergerak dalam industri pengolahan tanaman kelor merintis pendirian Kampung Konservasi Kelor Indonesia. Berlokasi di dekat hutan di Desa Kunduran, Ngawenombo, Blora, Jawa Tengah ia membuka lahan perkebunan seluas tiga hektar. Dudi, panggilan akrabnya, melengkapinya dengan membangun Puri Kelorina, yaitu Pusat

Pembelajaran Moringa Organik Indonesia. Sebuah tempat terintegrasi bagi siapa saja yang ingin belajar seluk-beluk tanaman kelor mulai dari budidaya dan pengolahannya menjadi beragam produk makanan, minuman, obat, pupuk alami, pakan ternak, dan kosmetik.

Di tempat yang kental suasana pedesaan dan hutan tersebut, selain terdapat pabrik pengolahan kelor, Dudi juga membuka restoran yang menyajikan aneka menu masakan berbahan dasar kelor.

Laki-laki kelahiran 15 Maret 1969 ini mengawali bisnis kelor secara otodidak. Ia mempelajari hasil-hasil penelitian banyak lembaga terpercaya dunia yang melakukan riset kelor. Semua informasi tersebut ia kumpulkan dalam sebuah buku digital bertajuk "Kelor, Super Nutrisi" yang ia bagikan kepada publik. Diakuinya, ia butuh waktu tak sebentar untuk menggali banyak informasi mengenai kelor karena menyesuaikan kondisi keuangannya saat itu.

Dudi yang berlatar pendidikan Agribisnis ini juga melakukan berbagai percobaan, dengan mengikuti hasil riset dengan mempraktikkannya untuk dirinya sendiri. Ia mengaku nyaris mati ketika mencoba akar kelor yang ternyata beracun kuat. Namun, ia pantang menyerah. Selama enam bulan ia mencoba mengkonsumsi



kelor yang sudah diubah dalam beragam bentuk makanan. Ia merasakan perubahan positif pada tubuhnya. Peraih Kemenkes Award 2018 ini merasa semakin sehat, kuat dan memiliki energi berlimpah. Tidak mudah lelah dan sakit. Ia bertekad mendedikasikan ilmu dan bisnisnya untuk membantu Indonesia dalam revolusi nutrisi.

Di Puri Kelorina yang merangkap kediaman pribadinya, Dudi yang digelar penemu metode khas mengunci nutrisi dauni kelor ini berbagi cerita perjalanan bisnisnya. Berikut hasil perbincangan kami dengannya.

### Bagaimana awal mengubah pandangan masyarakat mengenai kelor yang dianggap tanaman mistis dan mengedukasi masyarakat mengenai manfaat kelor?

Pada awalnya, memang tidak mudah dalam menyampaikan dan memberi informasi yang tepat mengenai manfaat kelor. Jangankan beli, dikasih pun tidak mau. Saya akhirnya membuka ruang edukasi untuk umum dan gratis. Tujuannya sebagai gerakan sosial mengatasi malnutrisi.

Langkah awalnya, saya memanfaatkan media sosial seperti Facebook dan website *kelorina.com* untuk menyebar link informasi mengenai manfaat dan kandungan kelor. Rupanya, informasi yang saya bagikan ini menarik banyak stasiun televisi untuk meliput dan banyak orang yang kontak saya menyatakan dukungannya. Dari situ, saya juga mendapat banyak informasi tambahan dan lebih mendalam dari luar negeri. Terutama orang-orang Indonesia yang



bermukim di Jerman serta beberapa negara Eropa lainnya.

Banyak orang tertarik dengan budidaya kelor dan ingin mengembangkan di daerah asalnya. Namun tidak tahu bagaimana harus memulainya, bagaimana budidaya dan pengolahannya. Dari situ, saya mulai merintis pendirian Pusat Pembelajaran Moringa Organik Indonesia. Bersyukur, respon masyarakat sangat positif yang ditandai dengan banyaknya pengunjung yang datang, terutama dari luar negeri yang ingin mengetahui dengan jelas bagaimana saya mengolah tanaman kelor hingga memiliki nutrisi tinggi. Rupanya, sebelum datang ke Puri Kelorina, mereka menguji kandungan nutrisi produk saya.

Di banyak negara di dunia, tanaman kelor sudah dikenal sebagai *superfood*. Berkebalikan dengan kita yang sejak dulu menganggap kelor sebagai tanaman mistis, obat dan herbal. Sebagai informasi, di NTT kelor dijadikan pakan babi.

Di daerah lain kelor malah dianggap makanan masyarakat miskin. Sehingga untuk makan kelor sampai ada yang harus sembunyi-sembunyi karena takut dianggap miskin. Padahal, makan kelor tak ada hubungan dengan kekayaan. Ini yang awalnya membuat saya sulit untuk meyakinkan masyarakat. Tapi dari hal itu pula saya lantas berfikir pentingnya mengedukasi masyarakat untuk paham manfaat kelor. Bersyukur, sekarang sudah banyak yang paham dan menghargai tanaman kelor.

### Sejak kapan meneliti dan mengembangkan kelor?

Tahun 2010, saya bersama tim gerakan masyarakat Swadaya Masyarakat mulai melakukan penanaman dan pemanfaatan tanaman kelor sebagai solusi mengatasi malnutrisi di Indonesia. Awalnya, mengumpulkan informasi tentang penelitian, jurnal dan artikel tentang kelor di mata dunia. Gerakan ini dimaksudkan



sebagai dukungan masyarakat sekitar hutan Jawa dan Madura terhadap Gerakan Nasional Sadar Gizi dalam rangka Percepatan Pencapaian MDGs 2015.

Saya baru berani membuat produk dan mengenalkan kepada masyarakat pada tahun 2012. Waktu itu, produknya berupa daun kering dan tepung kelor. Banyak yang beli dan merasakan manfaatnya, sehingga terjadi *repeat order*. Rupanya, para pembeli itu juga menyampaikan produk saya dan manfaatnya pada saudara, tetangga dan komunitasnya. Testimoni positif pembeli itu membuat penjualan produk saya meningkat. Hal itu yang membuat saya termotivasi untuk terus belajar dan mencoba membuat produk yang lebih baik. Pada simposium kelor dunia di Philipina, saya membawa produk coklat kelor dan tepung halus daun kelor yang membuat peserta simposium lain dari berbagai negara terheran-heran bagaimana saya bisa membuat produk seperti itu.

Di kesempatan itu, mereka minta sampel tepungnya. Rupanya, mereka menguji kandungan nutrisi produk saya dan heran dengan kandungannya. Selanjutnya, mereka datang ke Blora untuk melihat langsung bagaimana saya membuatnya. Melihat proses kerja yang saya lakukan dalam mengolah kelor, mereka yang datang menyebut apa yang saya lakukan itu sebagai metode khas mengunci nutrisi daun kelor. Moringa Nutrition Lock Methode. Saya dianggap sebagai penemunya. Metode ini yang menjadi ciri khas Moringa Organik Indonesia dalam mengolah kelor, mulai dari budidaya hingga pengemasan produk dan pengolahan produk turunannya.

#### Membangun bisnis ini tentunya tidak "ujug-ujug", bagaimana ceritanya?

Saya sama sekali tidak pernah terbersit membangun kerajaan bisnis berbasis kelor. Saya justru mengarahkan bagaimana kelor sebagai solusi malnutrisi yang mudah dan murah. Saya sadar,

itu tidak mudah. Karena memang rasa dan aroma kelor sangat khas. Jika salah mengolah, akan "langu" atau tidak enak lah ya. Maka, saya buat beragam produk yang bisa diterima masyarakat, terutama berkaitan rasa dan aroma. Itu pula yang justru menjadi motivasi munculnya beragam produk yang banyak disukai orang.

Pada awalnya saya menekankan pada kualitas. Karena memang tujuannya untuk menolong sesama terbebas dari kurang gizi dan beragam penyakit. Ternyata, fokus kualitas itu malah melahirkan *repeat order*, pembelian ulang dari konsumen yang merasakan manfaat setelah mengkonsumsi produk kelor. Akhirnya, perusahaan berkembang pesat tanpa saya sadari.

Sebelum menjadi PT MOI, pertama kalinya kegiatan usaha murni diwadahi oleh CV Moringa Indonesia, berdiri secara resmi pada 18 Juni 2013, berdasarkan akta notaris Ira Anggraini, SH Nomer 22





ekstraksi panas. Keunggulan Royal Moringa 500 mesh sangat bagus apabila dijadikan bahan tambahan untuk makanan dan minuman agar nutrisinya meningkat. Pabrik juga mengolah biji kelor menjadi minyak, produknya Kelorina Seed Oil. Kelebihannya, minyak tersebut memiliki kadar antioksidan yang tinggi yaitu Omega 3, 6, 9 dan 12 dan anti aging yang bagus untuk menutrisi kulit tubuh. Manfaat lain dari minyak kelor sangat bagus diolah jadi bahan kosmetik berbahan alami, atau dijadikan pengganti minyak ikan karena sifatnya yang mampu mengencerkan darah.

#### Bagaimana potensi budidaya kelor ke depannya?

Potensinya sangat besar karena kelor sangat mudah dan murah dikembangkan di Indonesia. Sedangkan pangsa pasarnya terutama ekspor, setiap tahun permintaannya terus meningkat. Nah, yang jadi masalah adalah produk kelor yang baik dan bisa diterima para ekspor itu menuntut budidaya organik dan pengolahan organik yang benar sehingga kandungan nutrisinya tetap terjaga. Ini yang masih sulit dilakukan oleh para pembudidaya dan pengolahnya. Ini yang menjadi alasan mengapa saya mendirikan Pusat Pembelajaran Moringa Organik Indonesia dan terus menyebarkan Moringa Nutrition Lock Methode kepada lebih banyak orang.

Selain mengedukasi, saya juga membuka Pelatihan Budidaya dan Pengolahan Kelor di Pusat Pembelajaran Moringa Organik Indonesia mulai dari bibit sampai menjadi produk. Para peserta yang sudah selesai pelatihan atau disebut Kelorista, diwajibkan menanam tanaman kelor minimal 20 pohon. Sudah banyak peserta yang memiliki kebun kelor pribadi.

di Sumenep, Madura. Ya, perusahaan berada di Madura, karena awalnya saya dan tim ingin mengembangkan tanaman kelor yang sudah banyak terdapat di sana. Tapi, dalam perjalanan berikutnya, seiring tuntutan budidaya organik mengharuskan kami mengembangkan kelor di daerah lain yang dari awal pengolahan tanah hingga terbentuk kebun kelor organik yang tidak tercampur dengan tanaman lainnya, terutama tembakau.

Selanjutnya, arah pengembangan perusahaan lebih menguatkan diri pada produksi pangan olahan yang sehat berbahan kelor yang akhirnya mengharuskan saya memperkuat bagian penelitian dan pengembangan yang menghasilkan keragaman produk. Untuk itu, akhirnya berdiri PT Moringa Organik Indonesia (MOI) di Blora, Jawa Tengah dengan harapan bisa menjadikan produk berbahan tanaman kelor sebagai produk unggulan Indonesia. Secara resmi PT MOI berdiri pada 11 September 2015 berdasar akta notaris Bambang Harijanto, SH, M.Kn, Nomer 16, fokus mengembangkan industri pengolahan tanaman kelor organik terintegrasi di Blora.

Paradigma pengembangan usaha PT MOI adalah *To Help Not To Sell*, didasari niat awal mengembangkan budidaya tanaman kelor sebagai upaya membantu masyarakat memenuhi kebutuhan nutrisi hariannya dengan mudah dan murah. Maka dalam operasionalisasi usahanya, PT MOI membuka diri atas semua informasi tentang budidaya dan pengolahan pasca panen tanaman kelor. Bahkan, mengajarkan kepada siapa pun yang ingin mengembangkan tanaman kelor sebagai komoditas usaha.

Visi Misi PT MOI dalam Revolusi Nutrisi membuat saya dan tim makin bersemangat dalam mengembangkan tanaman kelor agar masyarakat bisa mengkonsumsi berikut bersama nutrisinya yang lengkap.

#### Apa produk utama yang dibuat dan kelebihannya apa?

Produk utama PT MOI adalah Royal Moringa, yaitu tepung halus daun kelor dengan tingkat kehalusan 500 mesh dan Kelorina Seed Oil merupakan minyak biji kelor murni hasil perasan dingin, bukan

Selain peserta pelatihan, banyak juga para pengusaha yang ingin membudidayakan kelor di tempat mereka, seperti Palu, Makassar, Aceh dan wilayah lainnya. Para pengusaha sawit pun juga sudah mulai melirik usaha budidaya kelor yang boleh dibilang mudah dan murah karena kestabilannya di kancah internasional.

**Nah, bicara konsep bisnis PT MOI, seperti apa?**

Begini, dalam bisnis kelor, memang tidak mudah karena diharuskan memiliki *Quality Based* agar produk tersebut dilirik. Standar Operations Procedur (SOP) PT MOI sudah terbukti mampu dan menghasilkan produk yang sangat berkualitas. Seperti produk olahan daun kelor Royal Moringa 500 mesh yang memiliki kandungan 18 asam amino (8 essensial amino acid) yang bernilai tinggi, vitamin A 10 kali dibanding wortel, 15 kali potassium pisang dan sebagainya.

SOP itu saya terapkan di kebun kelor masing-masing sehingga bisa memiliki standar *Quality Based* yang diinginkan pembeli. Saya menganjurkan pembeli dari luar untuk membeli langsung dengan datang kepada kami serta melarang keras menggunakan *Letter of Credit System*. Dalam dunia perkeloran, *buyer* yang betul-betul *buyer* selalu menanyakan tiga hal ;

1. Di mana kebunnya?
2. Bagaimana proses pengolahannya? Termasuk menanyakan sertifikat organik.
3. Bagaimana kualitas produk berdasar hasil uji laboratorium terbaru?

Ketika berbicara sebuah perusahaan, tentu berkaitan dengan Sumber Daya



Manusia. Bagaimana dengan staf dan karyawan PT MOI apakah mereka memiliki keahlian di bidang perkeloran? Ada berapa karyawan PT MOI?

Semua yang bekerja di PT MOI, pada awalnya pengetahuannya tentang kelor boleh dibilang nol. Maka, saya melatih dari awal dan memperdalam wawasannya itu sesuai dengan bidang garapannya. Jumlah karyawan di PT MOI ada 13 orang yang terbagi dalam empat divisi; Empat orang di divisi produk, empat orang di distribusi, tiga orang di QA/QC dan dua orang di *packaging*. Selain itu, ada pekerja lain yang membantu untuk proses pemetikan kelor di kebun. Setiap divisi ada SOP dan Instruksi Kerja masing-

masing, sehingga setiap aturan kerja dan kemampuan dalam bekerja sudah diatur dalam SOP/IK tersebut.

**Bagaimana kiat mengelola SDM PT MOI dan rekanan bisnis?**

Begini, dibandingkan dengan memperbanyak teknologi, saya lebih senang mempekerjakan ibu-ibu atau anak muda yang memang ingin bekerja. Bahkan, jujur sebetulnya saya melatih anak muda agar memiliki bisnis sendiri. Seperti mulai berjualan di *online shop*, *e-commerce*, *market place* dan lainnya.

Saya menganggap mereka sebagai anak-anak sendiri, sehingga saya ajari mereka sesuai kasus yang mereka





“

***.. di Indonesia, pasar kelor baru terisi hanya 20%. Jadi menurut saya, peluangnya masih sangat besar bagi yang ingin menerjuni bisnis kelor. Tetapi kembali lagi, jangan melupakan SOP dan Quality based yang dibuat untuk menjaga mutu dan sesuai dengan standar kualitas yang diinginkan buyer.”***

hadapi. Namun, sebelumnya tentu saja saya menerapkan agar mereka menjaga kualitas produk.

Rekanan bisnis dalam hal ini, para pemilik gerai dan *reseller* yang menjual produk PT MOI, saya anggap sebagai rekan seperjuangan untuk mengenalkan kelor. Sehingga, saya berupaya keras membantu mereka agar lebih mudah dan efektif mengenalkan kelor kepada masyarakat luas. Tentunya, menjaga kualitas produk tetap sebagai prioritas utama.

**Berapa potensi penghasilan yang bisa diperoleh dari bisnis ini?**

Pangsa pasar kelor di dunia itu lebih dari seribu trilyun, untuk beragam segmen

pasar bermacam jenis produk turunannya. Nah, di Indonesia, pasar kelor baru terisi hanya 20%. Jadi menurut saya, peluangnya masih sangat besar bagi yang ingin menerjuni bisnis kelor. Tetapi kembali lagi, jangan melupakan SOP dan *Quality based* yang dibuat untuk menjaga mutu dan sesuai dengan standar kualitas yang diinginkan *buyer*.

Bila jadi pekebun kelor, 1 Ha dengan jarak tanam 1 x 1 M, maka ada 10 ribu pohon. Bila per pohon menghasilkan daun basah 0,5 kg/ pohon, maka didapat 5 ton daun basah. PT MOI membeli daun basah itu Rp 5 ribu/kg, petani kelor bisa berpenghasilan 25 juta untuk tiap satu hektar setiap bulannya. Yang perlu diperhatikan, kebun kelor itu harus benar-

benar organik, dan daun dilorot bersih tanpa tangkai. Kemudian, rentang waktu panen hingga ke tempat pengolahan tidak boleh lebih dari empat jam.

**Apa goal yang sedang Anda perjuangkan?**

Pastinya revolusi nutrisi untuk masyarakat Indonesia.

**Bisa menggambarkan diri Anda dalam 5 kata ?**

Hidup dan berbagi selaras alam.

**Siapa tokoh idola Anda?**

Saya mengagumi Gus Dur.

**Bacaan favorit?**

Ihya Ullumuddin Imam Ghozali.

**Apa arti penting keluarga bagi seorang Dudi Krisnadi?**

Bagi saya, keluarga adalah sumber inspirasi dan energi.

**Pesan khusus kepada mereka yang sedang menggeluti bisnis atau ikut menerjuni bisnis kelor?**

Fokuslah pada kualitas bukan kuantitas produk.

**Terakhir, makna sukses bagi Anda?**

Sukses bagi saya ketika bermanfaat bagi banyak orang. Orang yang sukses itu yang berhasil dirasakan manfaat keberadaannya oleh orang lain. Semakin banyak orang merasakan manfaat keberadaan kita, semakin sukseslah kita.

M&I

# Hijrah Dari Pekerjaan, Sukses di Jamur Tiram



***Aris Suseno awalnya bekerja pada sebuah perusahaan jasa konsultan di Jakarta. Dilandasi niat untuk hijrah dari pekerjaan, beralih profesi dan merintis usaha baru yakni budidaya jamur tiram. Ia merupakan seorang pengusaha yang sukses mengembangkan bisnis budidaya jamur tiram di Cipanas.***

Rata-rata omzetnya mencapai Rp 150 juta tiap bulannya. Bahkan bisa mencapai hingga Rp 200 juta apabila tidak terbentur dengan libur panjang. Dengan luas area perawatan 1500 meter dari total luas 3000 meter, berdiri 3 kumbung perawatan dengan kapasitas 80 ribu log bibit jamur. Usaha budidaya jamur tiram miliknya mampu panen perharinya sampai 700 kilogram. Tak hanya itu, selain menjual jamur tiram, usahanya yang diberi nama “Hazi Mushroom” ini juga memproduksi bibit sendiri yang siap produksi.

Berbekal kreativitas dan keuletan usaha yang digelutinya, usahanya terus berkembang pesat. Kini usahanya yang berjalan sejak pertengahan 2018 silam tergolong sukses. Keuntungan bersih yang diperoleh hingga Rp 50 juta per bulan merupakan hal yang cukup mengagumkan. Terlebih bagi pemula



seperti pria kelahiran Jakarta yang akrab disapa Aris ini. Apa rahasianya mencapai itu semua? Kepada Madalin reporter Money&I di tempat usahanya, pria ini menceritakannya.

### **Bagaimana awal mula menekuni usaha budidaya jamur tiram?**

Kebetulan ada kawan pengepul jamur di Cipanas untuk dibawa ke Jakarta. Dari situ saya mulai mempelajari tentang budidaya jamur dari internet perihal perawatan jamur terlebih dahulu. Setelah dirasa cukup menguasai, saya survey lokasi dari wilayah Gadog Bogor hingga Cipanas. Setelah ditemukan tempat yang cocok, dengan dilandaskan niat untuk hijrah maka saya putuskan keluar dari pekerjaan agar dapat fokus dalam menekuni usaha budidaya jamur tiram ini.

### **Siapa yang memberi motivasi untuk usaha budidaya jamur tiram? Anda sendiri, keluarga atau yang lainnya?**

Bukan siapa-siapa. Tapi motivasi yang utama adalah hijrah dari pekerjaan dan mulai merintis usaha baru, alhamdulillah dari beberapa bidang usaha, usaha budidaya jamur tiram ini yang kita putuskan untuk dijalankan. Kita memilih usaha budidaya jamur tiram karena berharap kasih sayang Allah atas apa yang akan kita jalankan.

### **Dari mana terinspirasi untuk usaha budidaya jamur tiram?**

Inspirasi membuka usaha jamur tiram karena ada satu arti dari jamur itu sendiri secara celotehan dari para pengepul dan petani jamur. JAMUR “Jalan Allah Menuju Makmur”. Itulah yang membuat saya dan tim merasa tertarik untuk menyelami lebih



jauh hingga kami melakukan eksperimen tentang perawatan dan perlakuan terhadap log jamur. Alhamdulillah, semua Allah berikan kemudahan. Dan memang putihnya jamur harus diiringi dengan tulus dan bersih hati ini dalam melakukan perawatan media jamur agar mendapatkan hasil yang baik dan maksimal.

### **Apa langkah awal anda ketika memulai usaha?**

Langkah awal memastikan, pasar yang akan menampung hasil panen dan pemilihan lokasi perawatan yang berdekatan dengan petani jamur yang

sudah ada. Selain itu mencari log bibit jamur yang kan dirawat serta sambil belajar via internet apa-apa yang sudah dilakukan orang lain terhadap perawatan jamur tiram itu sendiri, di mana sambil berjalan kita lakukan uji coba perawatan yang berbeda.

### **Selain belajar dari internet, apa Anda pernah ikut pelatihan tentang budidaya jamur?**

Alhamdulillah belum pernah. Dan kami hanya merangkai pendapat orang-orang yang sudah berjalan dan menyimpulkannya dalam beberapa eksperimen.

### Kenapa dinamai Hazi?

Kami pakai nama Hazi dengan berharap keridhoan Allah agar niat kami dapat mengantarkan orang-orang yang terlibat di dalamnya dapat berziarah ke makam Baginda Nabi Muhammad SAW dari rejeki



jamur itu sendiri, Insya Allah. Dan kata Hazi itu sendiri sebenarnya persamaan dari kata Haji, cuma kami sedikit rubah saja.

### Berapa jumlah karyawan yang ada saat ini?

Jumlah karyawan saat ini ada 14 orang. Semuanya warga sekitar yang kami seleksi sejak dini akan keseriusan mereka dalam beribadah dan bersama-sama membesarkan usaha ini. Saya merasa bersyukur karena sudah bisa mempekerjakan warga sekitar dengan mengais rejeki di usaha jamur ini. Kedepannya, Insya Allah kami akan

melakukan perluasan usaha dengan membangun beberapa kumbang lagi dan karyawan kita tambah pula.

### Kalau boleh tahu, berapa modal awal anda?

Hahaha yang pasti 5 bulan berjalan,



alhamdulillah modal sudah kembali.

### Untuk proses pemasaran, bagaimana memasarkan jamur tiram saat ini dan strategi pemasaran ke depannya?

Pemasaran hasil panen merupakan faktor yang sangat penting. Karena jamur tiram tidak memiliki umur yang panjang, jadi harus cepat laku terjual. Untuk saat ini kami pasarkan pada pengepul yang sudah ada di sekitar Cipanas. Strategi ke depan akan membuka pasar langsung ke Jakarta, apabila kuota hasil panen sudah mencukupi target.

### Dalam satu hari berapa kilogram yang

### dipasok ke pengepul dan berapa harga jual per kilogramnya?

Kita bagi-bagi hasil panen ke beberapa pengepul. Rata-rata per pengepul mendapatkan 50-150 kilogram setiap harinya. Harga normal per kilogram rata-rata Rp. 11.000 – Rp. 11.500 di wilayah Cipanas.

### Apakah pernah gagal panen/kerugian?

Gagal panen? Alhamdulillah, kami dalam kapasitas terkontrol wajar. Mengingat perubahan musim saja yang harus kita perhatikan, sedikit bisa mengurangi hasil panen.

### Apakah pernah terjadi masalah selama ini?

Ada sedikit masalah, seperti kestabilan pasar saat hari-hari besar karena banyak pengepul yang libur disebabkan macetnya lalu lintas di jalur puncak. Selain itu kita masih kesulitan mencari jalan pengolahan hasil jamur yang melimpah untuk dibuat jamur cripsey, bakso jamur, nugget ataupun panganan lainnya yang berbahan baku jamur tiram.

### Apa saja tantangan-tantangan yang dihadapi selama menjalani usaha ini?

Tantangannya adalah bagaimana kita mengenal lebih dekat jamur tiram ini dengan penuh kasih sayang, dengan segala *problem*-nya. Di antaranya dapat mengatur musim produksi, musim tanam, komposisi media dan membuka pasar mandiri.

### Pengalaman apa yang menurut Anda paling berkesan selama menjalani usaha ini?



Pengalaman yang paling berkesan adalah di mana banyak orang yang mencoba menipu kualitas log jamur, mensabotase bibit log jamur hingga memberikan karyawan kurang mumpuni saat itu untuk membantu kami. Alhamdulillah, Allah berikan banyak kebaikan dan perlindungan hingga kami bisa melewati hal itu semua.

### **Apa prioritas jangka pendek dan jangka panjang Anda saat ini?**

Untuk jangka pendek, membangun sumber daya manusia yang berkualitas, jujur, memiliki tanggung jawab dengan melaksanakan kewajiban jamaah sholat Dzuhur-Ashar di Masjid pada kesibukan kerja masing-masing. Wajib khatam Al Qur'an untuk masing-masing divisi dalam kegiatan kerja setiap hari secara bergantian. Dan melakukan beberapa uji coba pembuatan PDA jamur dari F0, F1 dan diturunkan ke log. Dalam arti PDA di sini adalah media tanam dari agar-agar dan air kentang untuk media tumbuh spora jamur. Sedangkan F0, media yang sudah diberikan spora jamur dan sudah mulai tumbuh dan F1 adalah turunan dari F0 yang mana dibuat media berbeda dengan menggunakan campuran jagung, dedak dan serbuk.

Untuk jangka panjangnya, menjalin kerja sama dengan pondok pesantren sekitar usaha untuk memberikan edukasi pada para santri dan pengajar sebagai bekal keterampilan. Serta menciptakan pasar mandiri dan mengundang investor (plasma) untuk perluasan lokasi perawatan dan pencapaian hasil panen yang maksimal.

### **Usaha Anda cukup berhasil, apa yang menjadi faktor keberhasilan usaha ini?**



Kebulatan niat untuk hijrah dan membangun mitra usaha dengan pondok pesantren serta menjadikan usaha ini lahan belajar bagi orang banyak. Adapun hasil lebih adalah salah satu bonus yang Allah berikan.

### **Menurut Anda, bagaimana prospek usaha budidaya jamur tiram?**

Prospek budidaya jamur tiram sangat menjanjikan, asalkan dilakukan dengan baik dan ditekuni sendiri. Dalam usaha, kesungguhan dan ketekunan adalah modal utamanya selain berdo'a dan terus berusaha. Selalu ada jalan menuju kesuksesan, bila mau mencoba dan terus berusaha.

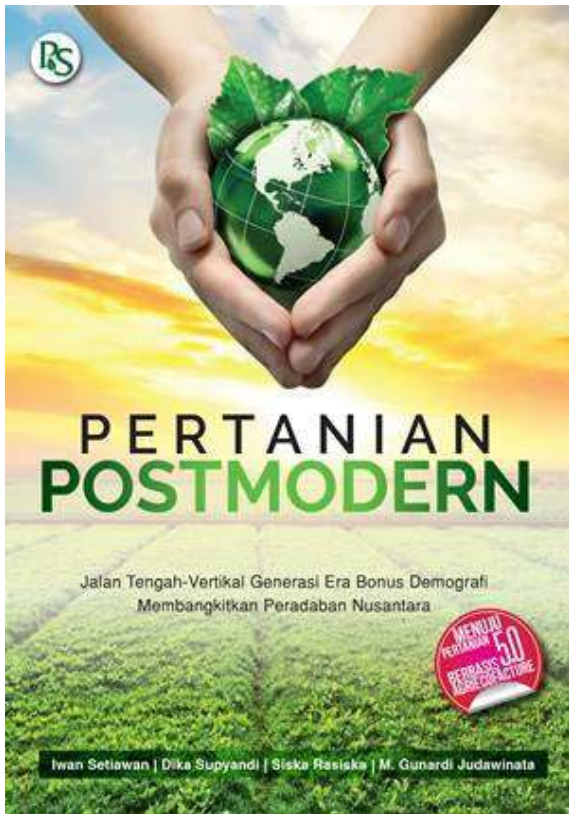
### **Terkait wirausaha, apakah baik memulai usaha bukan karena hobi tapi karena ada peluang (misal kebutuhan pasar atau ada kelebihan uang dan sejenisnya)?**

Semuanya baik, tapi tergantung dari yang menjalaninya. Bagi kami, kekuatan

niat lebih utama ketimbang peluang atau modal yang ada. Di situ akan muncul kesungguhan dalam menjalani usaha itu sendiri. Kuncinya adalah kemauan dan istiqomah dengan apa yang sedang kita kerjakan. Karena ada pepatah, barang siapa bersungguh-sungguh menjalankan sesuatu dengan ikhlas, Insya Allah akan membuahkan hasil.

### **Mungkin ada pesan-pesan buat mereka yang ingin mencoba usaha budidaya jamur tiram?**

Apapun peluang usaha yang akan dijalani, bermitralah dengan orang-orang baik, pelajirlah dengan tekun, lakukan dengan terjun langsung ke lapangan tanpa perantara tangan lain. Dan saya juga sangat terbuka jika ada yang ingin belajar membudidayakan jamur tiram. Kepuasan bathin yang tidak ternilai, di mana kami dapat menyalurkan ilmu yang mereka tidak dapat di usaha budidaya jamur tiram ini. Kami siap menjadi mitra pendamping bagi siapapun yang ingin belajar. **MI**



# Pertanian Postmodern

Oleh :

**Iwan Setiawan, Dika Supyandi,  
Siska Rasiska & M. Gunardi Judawinata**

*Sebagai bangsa yang dianugerahi kelimpahan sumberdaya, Indonesia memiliki segalanya. Keragaman hayati lautan nomor satu dan keragaman hayati daratan nomor dua di dunia. Apa yang*

*bangsa lain tidak punya, ada di Indonesia. Hanya empat yang tidak dimiliki generasi bangsa saat ini, yakni keyakinan diri, percaya diri, harga diri, dan identitas diri. Penduduknya nomor tiga di dunia, tetapi nasibnya seperti zombi-zombi tidak berjaja. Kemanusiaan memudar karena dikendalikan utang dan hegemoni neokolonisasi.*

Belum lagi ancaman besar dari desain besar “genosida budaya” agraris dan maritim Indonesia yang beragam oleh pihak-pihak yang tersembunyi di balik metafor pembangunan. Meminjam praksis postmodern, gagasan pertanian postmodern ditawarkan untuk menyulut debat filosofis. Bisakah Indonesia bertahan dalam modernitas yang menyengsarakan? Akankah kita bungkam atas makna sejati di balik isme-isme dan kamufase-kamufase pembangunan? Akankah kita bangga dengan kelangkaan dan lupa dengan keberlimpahan? Akankah keinginan (pasar, efisiensi dan maksimalisasi produksi) mereduksi kebutuhan (kecukupan, keberagaman dan spesifik lokal)? Akankah generasi post-industri dibiarkan berjalan dalam lorong sunyi kebenaran ilusi? Siakah generasi era bonus demografi lepas dari neokolonisasi, meski harus bekerja keras, bekerja cerdas, bekerja kreatif, dan bekerja inovatif membangun kembali puing-puing peradaban yang berserakan?

Buku PERTANIAN POSTMODERN ini cukuplah dijadikan pembangkit motivasi bagi generasi era bonus demografi, yang lahir dari “rahim kemodernan”, dibuahi “imperium global”, lalu dibesarkan “nilai keduniaan dan ilusi kebenaran”. Hal tersebut mengkhawatirkan karena mampu membuat generasi menjadi ‘miskin’ dalam keberlimpahan. **M&J**





Jl. Raya Puputan No.110 Denpasar - Bali

Sejak awal lahirnya resto Ayam Tulang Lunak Hayam di Denpasar tahun 2000, ATLHW tetap konsisten dengan menu utama ayam presto yg memiliki citarasa yang KHAS, nikmatnya meresap dan dapat DINIKMATI sampai ke TULANG SUMSUMNYA.. yang kaya akan KALSIUM dan ZAT BESI.



Ingin miliki kartu ini? Tanya Lestari Diskon 082289892266

Aneka menu pelengkap sebagai penunjang berupa bebek, bandeng presto, gurami dan aneka olahan sayuran dll yang tak kalah nikmat dapat anda NIKMATI BERSAMA KELUARGA & TEMAN TEMAN di lokasi baru area Renon dengan ruangan yang lega, nyaman, bersih dan PARKIR yang LUAS. Dukungan Lestari Diskon mewujudkan moto kami : "UNTUNG SEDIKIT LANGGANAN BANYAK" dengan diskon 40% jadi tunggu apa lagi?



DISCOUNT  
**40%\***

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





Suzana Chandra  
Managing Director, Lestari Living

## Customer's Experience & User Experience (UX)

“..kalau Anda mau memenangkan hati customers Anda. This is the only way. Istilahnya harus di “kanggo-in”, harus dikerjakan, harus direpotin. Bikin pelanggan Anda berteriak “hu ha..yippee” buat customer experience-nya, dan bikin user anda “share atau viralkan” their excellence UX online.”

*“You will remember this place with the stinky alley, for the rest of your life,” said the owner of the Traditional Luang Prasit Canal Home – Bangkok, sambil tersenyum dan menaruh tangannya di depan dada (simbol permintaan maaf). Kami semua tertawa mendengar permintaan maaf dan gaya beliau menyampaikannya. Hmm... clever & charming lady, demikian pemikiran saya. Owner meminta maaf, karena banyak “ranjau” dari anjing-anjing (yang tidak dapat dia kontrol) di sepanjang gang menuju rumah sewaan.*

Beberapa minggu yang lalu, saya berkesempatan berlibur ke Bangkok bersama keluarga plus papa, mama dan papi, mami (bapak dan ibu mertua). Setelah *searching high and low*, melalui Airbnb, saya menemukan sebuah rumah tradisional Thai yang disewakan untuk berlibur. Namanya Luang Prasit Canal Home, terletak di samping sungai, lengkap dengan dermaga kecil. Dari gambarannya yang diambil dari sisi sungai atau kanal, rumah tersebut terlihat sangat *nostalgic* dan *romantic*.

Siapa nyana, bahwa akses ke rumah tersebut harus melalui gang sempit (yang tidak bisa dilalui mobil) dan di lengkapi

dengan “ranjau” produksi para anjing, dan sungai yang terlihat cantik dan romantis, ternyata juga menyimpan berbagai bau-bau. Ditambah ternyata sungai dilewati oleh “*long tail boat*” yang berfungsi sebagai alat transportasi. Jadi sejak jam 6 pagi, suara boat yang berkoar-koar dan semerbak air sungai, mulai memenuhi dan meramaikan suasana pagi hari.

Alih-alih meminta maaf dengan perasaan malu, pemilik secara sopan dan komikal, mengatakan bahwa, pengalaman tinggal di Canal Home ini akan menjadi pengalaman liburan yang tidak terlupakan, lengkap dengan bebauan di gang dan juga bebauan dari sungai juga suara



ribut dari boat yang melintas. *What a great way*, untuk membalikkan “*way of thinking*” dari suatu pengalaman yang tidak menyenangkan menjadi “*customer’s experience*”.

Untungnya, tinggal di rumah tradisional Thailand tersebut memang memberikan pengalaman yang spesial juga. Rumah kayu, lengkap dengan perabotan tradisional, beranda yang menghadap ke kanal untuk menonton “*long tail boat*” yang lalu lalang, halaman yang cantik dipenuhi dengan taman yang indah, dan bonus sarapan tradisional yang enak dan khas yang dipersiapkan secara khusus untuk memberikan “sarapan tradisional ala thai”. Singkat kata, dengan segala upaya yang dilakukan, “Luang Prasit Canal Home” memberikan pengalaman yang

unik dan menyenangkan “*great customer’s experience*” bagi saya dan keluarga.

*Moral of the story* adalah kita tidak usah mencoba mengontrol sesuatu di luar kontrol kita (misalnya lokasi yang jauh dari pantai, lingkungan sekitar atau tetangga, sungai yang berbau, suara ribut dari transportasi umum), kita hanya bisa memitigasi dan mengoptimalkan sumber daya yang ada.

Dan mengkompensasinya dengan berbagai pengalaman menarik dan menyenangkan, misalnya dengan variasi sarapan yang menarik, dengan desain dan interior yang unik, dengan taman yang indah, dengan *shuttle bus* gratis, dan tentu saja dengan pelayanan yang bagus. Semua usaha untuk menciptakan *customer experience* yang menarik.

Dengan perkembangan teknologi yang amat pesat, konektivitas antara semua pihak menjadi sedemikian cepat dan mudahnya. Informasi yang dulu merupakan keunggulan kompetitif banyak perusahaan besar, menjadi sama tersedianya bagi siapapun yang berteman dengan ‘Mr. Google’, Facebook, Instagram dan ‘Mr. Youtube’. Istilahnya mau cari informasi atau melakukan transaksi apa saja ada, bisa dan sangat mudah.

Nah, efek dari meningkatnya konektivitas dan kemudahan yang tersedia ini, menjadikan tingkat kesabaran kita sebagai pelaku bisnis maupun konsumen menjadi semakin pendek. Dulu nongkrong di bank 30 menit sampai 1 jam rasanya biasa-biasa saja. Sekarang, setelah sedemikian mudahnya melakukan transaksi melalui ATM, *m-banking* melalui *handphone*



www.freepik.com

ataupun internet banking, menunggu 30 menit di loket bank menjadi “pengalaman yang tidak dapat diterima”. Apalagi kalau tidak disediakan koneksi internet yang kencang, pasti *customer* ngomel panjang lebar dan mungkin menyampaikan ulasan yang tidak menyenangkan “hari gini masih pake antreer?” yang biasanya disebarkan melalui media sosial lengkap dengan foto. *Customer's experience* menjadi sedemikian pentingnya dalam berbisnis. Karena tidak cukup hanya dengan kemudahan bertransaksi, tetapi juga kecepatan, kenyamanan dan keamanan menjadi bagian dari *customers' experience*.

*User's experience* sering disingkat sebagai UX merupakan istilah yang dipakai didunia “online” untuk mengukur tingkat kenyamanan, kemudahan, kecepatan dan keamanan dalam menggunakan sebuah aplikasi online. Sebenarnya sih sama saja seperti *customer's experience* tetapi semua berbasis online saja.

UX pada dasarnya adalah “pengalaman pengguna” yang diberikan berbagai *platform online* baik website, aplikasi maupun *software*, agar interaksi yang dilakukan menarik dan menyenangkan. Sudah tidak jaman lagi sekarang sebuah Aplikasi atau website yang memerlukan kapasitas yang besar. Istilahnya gak ada lagi toleransi yang diberikan kalau suatu app atau website pas diklik “muteer” terus. Sudah pasti akan di-*cancel* dan di-*delete* dah. “Makan memori” biasanya demikian UX-nya.

Aplikasi yang desainnya tidak menarik juga akan ditinggalkan. Aplikasi atau



www.freepik.com

*platform* yang tidak menyenangkan dan ribet (tidak *user's friendly*), hampir dipastikan tidak akan dipakai. Tidak sedikit yang men-*download* suatu aplikasi hanya untuk pemakaian sekali, kemudian langsung di *delete* karena UX yang tidak menarik. Jadi tidak cukup hanya dengan “*usability*” (fungsi) saja, tetapi UX melibatkan berbagai macam faktor.

Pengguna yang berlama-lama menggunakan *platform* Instagram, Facebook, Pinterest, Snapchat, kemudian *chatting* melalui Whatsapp, belanja online di Zalora, Shopee dan lain sebagainya, merupakan indikasi bahwa UXnya atas *platforms* atau aplikasi tersebut menyenangkan. Dan berbagai cara dilakukan oleh *developer platform* tersebut

demi menciptakan segala macam UX yang wow, mulai dari *platform* yang mudah dipakai, ringan (koneksinya cepat), games bahkan sampai dengan hadiah atau undian. Sama persis dengan usaha yang dilakukan untuk menciptakan *customers experience* yang wow.

Terbayang ribet dan *complicated*-nya. Tetapi, kalau Anda mau memenangkan hati *customers* Anda. *This is the only way*. Istilahnya harus di “kanggo-in”, harus dikerjakan, harus direpotin. Bikin pelanggan Anda berteriak “hu ha..yippee” buat *customer experience*-nya, dan bikin user anda “*share* atau viralkan” *their excellence UX online*. **M&J**





DISCOUNT  
**40%\***

**EASTWEST KITCHEN**  
Lippo Mall Lantai 1, Sunset Road, Badung - Bali

Jika Anda sedang berada di daerah Sunset Road, silakan mampir ke Eastwest Kitchen yang terletak di Lippo Plaza Sunset Road. Restoran yang mengusung Chinese and Western Halal menu ini, cocok bagi Anda yang ingin makan bersama keluarga atau teman-teman. Range harganya pun cukup bersahabat dengan kisaran harga 20 - 45 ribu dan porsi yang melimpah. Beberapa menu andalannya adalah Sapi Lada Hitam, Nasi Goreng Seafood, Cumi Cabe Garam, Gurami Asam Manis dan Ayam Cabai Hijau. Salah satu yang menjadi specialty restoran ini adalah hidangan yang higienis dan tidak menggunakan MSG.

Lengkapi momen santai bersama keluarga Anda dengan diskon 40% untuk pemegang kartu The Royal & Lestari First BPR Lestari. Kunjungi EastWest Restaurant dan nikmati kenikmatan berbagai menu dengan rasa yang tak terlupakan. Unduh aplikasi Lestari Diskon untuk syarat dan ketentuan diskon.

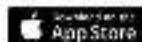


Ingin miliki kartu ini? Tanya Lestari Diskon 082289892266



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!





# *Sports Hero Mencari Ahlinya Sepakbola Handal Lewat Program LaLiga Hero*

*Hari ini, fitur aplikasi SportsHero resmi meluncurkan program terbarunya yang dinamakan LaLiga Hero. Program ini bermaksud untuk mencari pakar sepak bola di Indonesia, yaitu orang-orang yang memiliki kompetensi dalam memprediksi hasil pertandingan sepak bola khususnya pertandingan La Liga lewat fitur kompetisi yang terdapat pada aplikasi SportsHero.*



“Jika Anda benar-benar penggemar sepak bola sejati maka Anda harus ikut kompetisi LaLiga Hero ini. Yang harus Anda lakukan hanyalah cukup mengunduh aplikasi SportsHero di Google Play untuk Android atau AppStore untuk iOS. Dan langsung registrasikan akun Anda. Setelah itu Anda bisa langsung bergabung dengan kompetisi LaLiga Hero dan silahkan berikan prediksi terbaik Anda untuk pertandingan yang akan berlangsung. A

da lebih dari 100 hadiah yang bisa Anda menangkan di sepanjang program LaLiga Hero ini. Untuk mengikuti program ini, Anda tidak akan dikenakan biaya.”, ujar Alfernia Oktavia selaku Country Manager Indonesia, SportsHero Ltd.

Selain hadiah utama, SportsHero juga akan memberikan hadiah regular di setiap babak yaitu berupa tiket VIP untuk menonton pertandingan LaLiga di Spanyol, *merchandise* bertanda tangan pemain legendaris LaLiga, bola dan jersey asli dari LaLiga.

Saat ini aplikasi SportsHero sudah dapat diunduh di Google Play Store dan AppStore.

Program ini berlangsung dalam 15 babak dimulai tanggal 14 Februari 2020 dan akan berakhir pada 27 Mei 2020. SportsHero akan memberikan kontrak eksklusif selama 12 bulan senilai 100 juta rupiah kepada satu orang pemenang program LaLiga Hero yang akan diumumkan pada bulan Juni 2020 mendatang.

SportsHero adalah sebuah aplikasi game untuk *handphone* berbasis iOS dan Android yang mengajak Anda untuk uji adu strategi sepak bola dalam memprediksi kemenangan tim sepak bola yang sedang atau akan bertanding.

Tom Lapping selaku CEO SportsHero mengatakan, “Sepakbola adalah olahraga

paling digemari di Indonesia dan kami sangat senang bisa menghadirkan *platform* yang bisa mengasah pengetahuan dan kegemaran para penggemar bola di Indonesia dalam permainan ini. Menjadi mitra dari LaLiga, kami pun berniat untuk tetap setia dengan visi misi kami menyatukan penggemar sepak bola di Indonesia dengan *platform* yang intuitif dan menarik. Kami juga ingin mengapresiasi para penggemar sepakbola dengan memberikan berbagai hadiah yang luar biasa sekaligus pengalaman sekali seumur hidup. Kami sangat bersemangat dalam menjalankan program LaLiga Hero karena kami yakin banyak sekali ‘prediktor’ sepak bola handal di Indonesia.”





DISCOUNT  
**40%\***

Depot  
**GAN G**  
**djangkrik**



**Depot Gang Djangkrik**

- Jalan Teuku Umar Barat No. 22 Denpasar - Bali  
- Jalan Bypass Ngurah Rai, Jimbaran 99, Badung - Bali



Ingin miliki kartu ini? Tanya Lestari Diskon 082289892266

Bagi pecinta Chinese Food di Denpasar, pasti sudah tidak asing dengan nama **Depot Gang Djangkrik, Restoran** ini setia memanjakan pengunjung dengan berbagai masakan Chinese Food khas Malang, yang kelezatan rasanya sudah diakui khalayak ramai sejak lima tahun lalu.

Dua restoran di Bali yang terletak di daerah Denpasar dan Nusa Dua ini adalah cabang dari Depot Gang Djangkrik Malang yang telah berdiri sejak 1968.

Anda bisa menikmati berbagai pilihan *Chinese Food* yang autentik dan hasil kreasi dari chef yang sekaligus merupakan generasi ketiga pemilik Depot Gang Djangkrik. Beberapa menu andalannya yakni Cwie Mie, Nasi Campur Gang Djangkrik dan Brokoli Sapi Lada Hitam.

Bagi Anda pemegang kartu privilege BPR Lestari, dapatkan diskon 40% di periode bulan **1 Februari 2020 - 30 April 2020**. \*Untuk syarat dan ketentuan dapat dilihat di aplikasi Lestari Diskon.

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**





**Pribadi Budiono**  
Direktur Utama BPR Lestari

---

“Tanggung jawab kecil yang Anda miliki sekarang merupakan awal kepemimpinan besar pertama yang harus Anda lakukan. Jangan pernah mencoba menaklukkan dunia sebelum Anda membereskan hal-hal kecil di dalam diri Anda.”

---

## *Bereskan Hal Kecil Lebih Dahulu*



*Saya bersyukur, karena kedudukan saya selaku CEO BPR Lestari, saya sering bertemu dengan orang-orang yang berhasil. Ada birokrat, pengusaha, hingga profesional dari berbagai bidang. Kesempatan ini saya gunakan untuk belajar. Banyak hal yang saya tanyakan terutama perjalanan karier profesionalnya atau bisnisnya. Hampir semua yang saya temui mempunyai kesamaan. Mereka tidak tiba-tiba besar, tetapi secara bertahap dimulai dari kecil. Semua pohon besar tumbuh dari tunas.*



Prinsip serupa juga berlaku dalam banyak sisi kehidupan, berbisnis dan bermasyarakat. Pekerjaan besar tidak akan pernah ada tanpa dimulai terlebih dahulu dari pekerjaan yang kecil dan sederhana. Kadang kala seseorang iri hati melihat seseorang sukses menduduki jabatan penting dalam sebuah perusahaan. Banyak orang yang tidak melihat perjuangan yang telah dilakukan selama ini untuk mencapai posisi tinggi itu. Sukses atau berhasil itu tidak dibuat dalam semalam. Tetapi, dibelakangnya ada perjuangan dan pengorbanan yang dilakukan bertahun-tahun bahkan puluhan tahun. Kita tidak pernah melihat dan tahu. Yang kita tahu adalah hasil akhirnya.

Perjalanan 1000 mil dimulai dari langkah pertama. Terkadang kita melihat orang lain setelah sukses dan besar. Namun terkadang kita lupa tidak melihat bagaimana perjalanan yang pernah ditempuhnya selama ini.

Ketika kita diberi kepercayaan suatu pekerjaan, jangan pernah menolak hanya karena pekerjaan itu tampak kecil dan remeh-temeh. Untuk menjadi besar kita bisa memulai dengan hal-hal yang oleh sebagian orang dianggap sebagai hal kecil. Besar kecilnya pekerjaan kita adalah komitmen dan kesetiaan dalam menjalaninya. Komitmen dan kesetiaan kita dalam perkara kecil mempersiapkan kita untuk dipercaya dalam perkara yang lebih besar.

Sama halnya dengan kepemimpinan. Anda harus mulai dengan hal kecil dan meningkatkan sedikit demi sedikit.

Seseorang yang belum pernah memimpin perlu mencoba memengaruhi orang lain. Seseorang yang telah memiliki pengaruh harus mencoba membangun tim. Mulai saja dengan hal-hal yang dianggap perlu.

Mulailah mengerjakan apa yang perlu. Kemudian lakukan apa yang bisa dikerjakan. Dan tiba-tiba saja Anda akan mampu mengerjakan apa yang tidak mungkin Anda kerjakan. Semua kepemimpinan diawali dari posisi seperti Anda. Semua orang mempunyai potensi yang sama. Yang membedakan adalah kesempatan dan orang yang menuntun. Ketika kesempatan dan orang yang menuntun ada, segalanya akan menjadi lebih mudah dan cepat. Kesempatan akan mendorong orang untuk melakukan lebih. Orang yang menuntun akan mempercepat proses belajar untuk mendapatkan jalan termudah dan tercepat bisa ditunjukkan.

Kepemimpinan adalah suatu keterampilan yang bisa dipelajari. Kabar baiknya, semua orang bisa mempelajari, tanpa kecuali. Tidak membedakan laki atau perempuan. Tidak membedakan tua atau muda, berapapun usianya. Tidak membedakan sekolah dimana, semua sama.

Apa yang membedakan antara orang yang pencapaiannya banyak dan orang yang pencapaiannya ala kadarnya? Apa yang mereka kerjakan setiap hari?

Orang berhasil mencapai potensi mereka karena mau berusaha meningkatkan diri setiap hari. Mereka mencurahkan waktu untuk menambah nilai diri. Karena

melakukannya. Mereka juga mampu menambah nilai orang lain.

Anda tidak dapat bertumbuh jika Anda tidak mau berubah. Dan Anda tidak akan berubah, kecuali Anda mengubah sesuatu dari apa yang Anda lakukan setiap hari.

Tanggung jawab kecil yang Anda miliki sekarang merupakan awal kepemimpinan besar pertama yang harus Anda lakukan. Jangan pernah mencoba menaklukkan dunia sebelum Anda membereskan hal-hal kecil di dalam diri Anda.

Selamat membaca dan semoga terinspirasi. [M&I](#)



***Mulailah mengerjakan apa yang perlu. Kemudian lakukan apa yang bisa dikerjakan. Dan tiba-tiba saja Anda akan mampu mengerjakan apa yang tidak mungkin Anda kerjakan. Semua kepemimpinan diawali dari posisi seperti Anda. Semua orang mempunyai potensi yang sama. Yang membedakan adalah kesempatan dan orang yang menuntun.”***



**Ben Abadi**

Founder of Ben Abadi Rapid Profit

“..mengembangkan karyawan melalui coaching skill menjadi tugas penting yang harus dilakukan oleh seorang manajer. Ujung dari kegiatan coaching diharapkan adanya peningkatan kinerja karyawan yang berdampak pada kinerja perusahaan secara keseluruhan.



## *Moving From Manager To Coach*

Di era persaingan yang semakin tajam, sangat diperlukan individu-individu yang unggul bagi sebuah perusahaan agar kedepannya perusahaan bisa bertahan dan mampu bersaing. Namun, pada faktanya sebagian besar manajer yang kesulitan mendongkrak potensi pekerjanya. Hal tersebut membawa dampak sangat besar bagi masa depan perusahaan. Sehingga mau tidak mau harus segera melakukan sebuah perubahan pola atau cara kelola.

Pada dasarnya kinerja yang baik adalah kinerja yang mengikuti tata cara atau prosedur sesuai standar yang telah ditetapkan. Akan tetapi di dalam kinerja

tersebut ada beberapa kriteria yang bertujuan agar dapat meningkatkan produktifitas sehingga perusahaan dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Tentu itu semua tidaklah mudah membalikkan telapak tangan, mesti ada peran langsung keikutsertaan dalam manajemen untuk bisa mengontrol dan memberikan teknik agar mutu dan kualitas dapat terjamin sehingga karyawan bisa dengan mudah bekerja tanpa ada rasa terbebani dan hubungan antara pihak manajemen dengan bawahan semakin kuat.

Berdasarkan hasil riset dari Gallup yang sudah menggabungkan pengalaman





***Tugas utama seorang manajer adalah melakukan delegasi dengan benar. Walaupun Anda memiliki berbagai macam keahlian, tapi jika Anda tidak dapat mendelegasikan tugas dengan baik dan tepat kepada karyawan Anda, maka semuanya akan sia-sia. Bisa-bisa Anda malah akan sibuk bekerja sendiri.”***

selama 80 tahun bahwa manajer yang masih menggunakan cara lama dan tidak tahu cara mengelola kaum milenial banyak menciptakan manajer gagal. Lebih dari separuh karyawan akhirnya mencari pekerjaan baru atau melihat-lihat situs lowongan pekerjaan. Secara sederhana, manajer merupakan seseorang yang bertugas untuk mengatur suatu proses manajemen. Bagi kebanyakan karyawan, ternyata orang terpenting di tempat kerjanya bukanlah *founder* ataupun CEO, melainkan manajer yang menjadi atasannya secara langsung.

Tugas utama seorang manajer adalah melakukan delegasi dengan benar. Walaupun Anda memiliki berbagai macam keahlian, tapi jika Anda tidak dapat mendelegasikan tugas dengan baik dan tepat kepada karyawan Anda, maka semuanya akan sia-sia. Bisa-bisa Anda malah akan sibuk bekerja sendiri.

Di dalam sebuah organisasi atau perusahaan, seorang manajer memiliki beberapa fungsi sebagai berikut:

a. Fungsi Perencanaan

Seorang Manajer bersama jajarannya memiliki tugas merencanakan langkah dalam pencapaian tujuan sebuah organisasi atau perusahaan sesuai dengan kebijakan.

b. Fungsi Pengaturan dan Pengawasan

Tugas Manajer dalam fungsi ini adalah mengatur karyawan atau tim melalui wewenang dan kekuasaan yang dimilikinya serta mengkoordinir dalam pencapaian tujuan organisasi atau perusahaan. Seorang Manager juga bertugas untuk menyediakan standar kualitas kerja, baik kinerja karyawan maupun barang dan jasa yang diproduksi sehingga dapat menjadi acuan dalam aktivitas manajemen.

c. Fungsi Kepemimpinan dan Evaluasi

Seorang Manajer harus mampu membuat orang lain khususnya yang berada di dalam timnya untuk bekerja sesuai dengan arahan. Oleh karena itu, *skill* kepemimpinan memang harus dimiliki. Selain itu, seorang Manajer juga bertugas untuk melakukan evaluasi dengan berbagai cara seperti SWOT, Balanced Scorecard, dan sebagainya.

Adapun peranan Manager agar membuat karyawan dapat memberikan kinerja terbaik untuk perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Menjadi seorang mediator terbaik
2. Dapat memahami perbedaan talenta setiap orang
3. Menentukan nasib karyawan sejak dilakukannya perekrutan
4. Memberikan kebebasan yang bertanggung jawab.

Untuk menjadi seorang manajer memang dibutuhkan kemampuan dan pengalaman atas bidang pekerjaannya. Manajer juga harus mampu meng-*coaching* karyawannya agar perusahaan maju dan mendapatkan *growth*.

Bagaimana menjadikan manajer untuk menjadi seorang *coach* untuk karyawannya ?

Jadi bagaimana manajer dapat berperilaku lebih seperti seorang *coach*? Berikut ini beberapa perilaku praktis yang dapat dilakukan:

1. Ajukan pertanyaan untuk mulai mengaktifkan pembicaraan.
2. Temui karyawan di tempat kerjanya.
3. Arahkan pembicaraan (melalui pertanyaan-pertanyaan, bukan perintah) untuk mencapai kesepakatan bersama sebagai prioritas pengembangan.
4. Memastikan bahwa informasi umpan balik didengar dan dipahami oleh karyawan. Sekali lagi, mengajukan pertanyaan untuk mengklarifikasi adalah cara terbaik untuk melakukan hal ini.
5. Tunjukkan dukungan Anda kepada karyawan melalui komitmen bersama untuk mencapai kompetensi, sikap kerja, atau hasil kerja yang ingin ditingkatkan karyawan, dan langkah-langkah yang perlu dilakukan seorang karyawan mencapai tujuannya. Dengan demikian, mengembangkan karyawan melalui *coaching skill* menjadi tugas penting yang harus dilakukan oleh seorang manajer. Ujung dari kegiatan *coaching* diharapkan adanya peningkatan kinerja karyawan yang berdampak pada kinerja perusahaan secara keseluruhan. **M&I**



*Menikah adalah momen yang dinanti oleh mereka yang sudah memiliki pasangan. Tidak ingin melewatkan momen istimewa agar tidak terasa biasa bagi pasangan dan bisa dikenang selalu oleh tamu yang diundang maka tidak heran jika kebutuhan menuju hari H akan dipersiapkan sedetail mungkin dan dengan perencanaan yang matang.*

Senior Manager Business Development Sequis Life, Yan Ardhiyanto Handoyo, ST, AWP®, RFP® mengatakan agar mereka yang ingin menikah, utamanya pasangan milenial, sebelum masuk pada tahap pernikahan, penting untuk memahami tujuan pernikahan itu sendiri karena menikah dan membangun rumah tangga

## *Milenial Ingin Menikah? Tidak Perlu Khawatir Soal Budget*

akan selalu berkaitan dengan biaya, seperti berapa dana yang dibutuhkan, dari mana sumber dananya, siapa yang akan membiayai, dan sejumlah pertanyaan lainnya mengenai biaya dan anggaran. “Menikah adalah awal membangun rumah tangga, kehidupan pernikahan justru dimulai setelah pesta. Oleh sebab itu, biaya pernikahan sebaiknya tidak dibiayai dari utang, masih banyak tahapan kehidupan yang membutuhkan biaya.” sebut Yan.

Menikah itu pada dasarnya murah dan bisa menjadi mahal karena milenial semakin peduli dengan pencitraan dan penampilan. “Milenial biasanya mendambakan pernikahan yang modern dan visual. Sebagai contoh, ada beberapa detail yang mungkin tidak pernah terpikirkan sebelumnya di pesta pernikahan era lama, seperti tambahan *photobooth* dan layar LCD untuk penayangan *live* pesta pernikahan yang



kini banyak dapat dijumpai pada pesta pernikahan pasangan milenial. Selain itu, estimasi biaya untuk resepsi pernikahan pun terus meningkat, sebagai contoh resepsi pernikahan di hotel bintang lima di kawasan Jakarta tahun 2020, biayanya bisa mencapai lebih dari Rp 500 juta dan nilai ini belum termasuk jasa fotografer, *photobooth*, undangan, *souvenir*, hantaran, dan lainnya, “ kata Yan.

Hal lainnya adalah soal media sosial yang juga sangat lekat dengan kehidupan milenial. Pernikahan yang ditampilkan pada postingan di media sosial juga semakin berkembang sehingga para milenial tidak mau menikah sekadarnya dan dengan cara konservatif. Bahkan The Lyst dalam Wedding Report 2019 mengatakan bahwa media sosial memiliki dampak yang semakin penting terhadap tren pernikahan di seluruh dunia sehingga demi postingan media sosial yang menarik maka vendor media sosial dimasukan juga dalam bujet pernikahan.

“Dengan fakta di atas, dapat kita katakan bahwa biaya pernikahan untuk milenial membutuhkan jumlah yang besar. Fenomena ini bisa menimbulkan polemik bagi mereka yang belum siap secara finansial, beberapa diantaranya menunda pernikahan. Ada juga yang tetap memilih tetap melangsungkan pernikahan dengan berutang. Padahal jika mau menyesuaikan kemampuan keuangan dan mengerti akan tujuan pernikahan, tidak perlu menunda hanya karena gengsi, pernikahan tetap dapat dilangsungkan dengan cara sederhana. Namun, jika pilihan jatuh pada opsi kedua maka milenial dapat memanfaatkan fasilitas pinjaman tanpa bunga atau dengan bunga yang sangat rendah. Hal ini mengingat rasio total utang konsumtif adalah maksimal 15% dari



***Jika belum yakin dengan bujet yang sedang disiapkan maka rincian anggaran biaya pernikahan yang rasional bisa digunakan sebagai panduan membuat bujet, yaitu 40% biaya konsumsi (Food and Beverage), 20% biaya dekorasi, 5% untuk biaya akad nikah/pemberkatan pernikahan, masing-masing 8% untuk biaya pakaian, venue, dan dokumentasi, masing-masing 3% untuk biaya souvenir dan undangan, 5% untuk biaya lainnya”***

penghasilan tetap” sebut Yan. Kendati demikian, Yan tetap menyarankan agar pernikahan dibiayai dengan anggaran yang dipersiapkan sebelumnya.

Alokasi Bujet Pernikahan agar Sesuai Kemampuan Finansial Milenial

Setelah menikah, pasangan akan berhadapan dengan sejumlah kebutuhan sehari-hari dan kebutuhan masa depan maka jika pernikahan dibiayai dengan utang maka sebagian usia pernikahan akan dipenuhi tuntutan tambahan membayar utang biaya pernikahan. Urusan ini bisa saja berdampak pada relasi antar pasangan dan harus menunda kebutuhan lainnya. “Jika ingin menikah tetapi penghasilan tidak mencukupi membiayai pesta maka mulailah hidup lebih hemat, menahan diri untuk tidak belanja yang bukan urgensi, seperti baju, sepatu, atau belanja *online*, mengurangi kebiasaan *hang out* di kafe, tidak perlu

tergoda promo diskon atau *cashback* untuk hal-hal yang bukan menjadi prioritas hidup saat ini,“ sebut Yan.

Menurut survei Bridestory Indonesia Wedding Industry Report, pesta pernikahan dapat dikategorikan ke dalam 4 kategori, yaitu: *affordable*, *moderate*, *premium*, dan *luxurious* dengan kisaran tamu undangan mulai dari 50 pax sampai 1.000 pax. Untuk kategori *affordable*, biaya yang diperlukan Rp 20-Rp 400 juta, *moderate* berkisar Rp 40-Rp 800 juta, *premium* Rp 100 juta-Rp 2 miliar. Untuk tipe *luxurious*, seperti pernikahan di luar kota atau luar negeri, mengundang selebritis sebagai pengisi acara, dan menggunakan jasa vendor premium, kisaran dananya Rp 350 juta-Rp 7 miliar.

Dari 4 kategori di atas, kisaran angka yang dianggap wajar untuk pesta pernikahan tergantung dari jumlah tamu yang diundang dan tingkat kemewahan acara, tipe pesta pernikahan yang diimpikan, pemilihan lokasi serta pilihan jenis hidangan (*catering*). Jika belum yakin dengan bujet yang sedang disiapkan maka rincian anggaran biaya pernikahan yang rasional bisa digunakan sebagai panduan membuat bujet, yaitu 40% biaya konsumsi (*Food and Beverage*), 20% biaya dekorasi, 5% untuk biaya akad nikah/pemberkatan pernikahan, masing-masing 8% untuk biaya pakaian, *venue*, dan dokumentasi, masing-masing 3% untuk biaya *souvenir* dan undangan, 5% untuk biaya lainnya

Yan juga menyarankan agar menyisihkan kurang lebih 10% dari total bujet yang dimiliki untuk biaya tak terduga karena kebanyakan pesta pernikahan membutuhkan tambahan bujet sebesar 10-15%. Misalnya, untuk keperluan resepsi, bujet untuk keperluan *catering*

## Couple

konsumsi sebesar 40% dari dana pesta untuk keperluan makanan pondokan atau gubukan, sebagian lagi untuk kue pengantin, atau snacks (kue-kue ringan) sehingga untuk pesta dengan konsep *buffet*, presentasinya bisa jadi akan lebih besar.

Bagaimana selanjutnya jika kita sudah melakukan perencanaan anggaran dan angkanya terlihat sangat besar dan membuat kita menjadi tidak yakin, Yan

menyarakan agar meninjau lagi anggaran pernikahan, yaitu memilih anggaran mana yang bisa dikurangi dan mana yang bisa dihilangkan. Misalnya, bila kompensasi biaya videografi lebih besar dari perkiraan maka calon pengantin bisa meniadakan *photo booth* dan hanya menyediakan pojok foto dengan dekorasi sederhana tetapi tetap menarik bagi tamu untuk berfoto.

Dalam menyiasati budget, calon pengantin juga bisa melakukan survei dahulu untuk harga perlengkapan pernikahan termasuk survey dimana barang tersebut dijual lebih murah jika dibeli dalam jumlah banyak sehingga kita dapat memperkirakan jumlah bujetnya. Beberapa vendor biasanya dapat diikat harganya dengan *Down Payment (DP)* sekitar satu tahun menjelang hari H pernikahan dan sisa pembayarannya bisa dicicil kemudian di sepanjang tahun tersebut. Hal ini tentu bisa meringankan kita untuk mengalokasikan mana bujet yang prioritas dan mana yang bisa ditunda.

Miliki Asuransi untuk Anda dan Pasangan Sebelum Berumah Tangga

Mengingat pernikahan merupakan momen penting dan tak terlupakan dan menjadi penanda kehidupan baru maka calon pengantin harus mempersiapkan kesehatan fisik dan mental juga kesehatan finansial karena setelah pesta usai, pengantin harus bekerja keras untuk membangun rumah tangganya.

Fisik, mental, dan finansial jangan sampai diabaikan karena dapat mengganggu kestabilan rumah tangga. Apalagi, 3 hal tersebut sangat dekat dengan hal-hal tak terduga yang berujung pada ongkos yang mahal, misalnya ketika kita menyiapkan anggaran untuk membeli sofa dan lainnya ternyata dana tersebut harus dialokasikan untuk rawat inap di rumah sakit. Untuk itu, ada baiknya pasangan milenial menyediakan anggaran khusus untuk proteksi diri dengan berasuransi, yaitu asuransi kesehatan dan jiwa karena asuransi berfungsi untuk menggantikan biaya perawatan medis jika sakit dan sebagai pengganti pemasukan (*income*



www.piqsels.com



*replacement*) jika salah satu pasangan mengalami cacat tetap total atau meninggal dunia.

Branding and Communication Strategist MiPower by Sequis Ivan Christian Winatha menyebutkan bahwa idealnya asuransi dimiliki oleh pasangan sejak mereka belum menikah. “Memilih pasangan yang sudah mempunyai perlindungan asuransi sudah menjadi tren di luar negeri, hal ini juga baik untuk diterapkan oleh milenial karena jika pasangan kita telah memiliki asuransi, kita akan lebih siap menghadapi risiko kehidupan di masa mendatang yang bisa menggerus finansial keluarga, misalnya jika terjadi risiko sakit, kecelakaan, atau meninggal dunia” sebut Ivan.

Bagi milenial yang merencanakan untuk berumah tangga, Ivan menyarankan untuk memilih asuransi yang memiliki manfaat komprehensif, yaitu tersedianya proteksi terhadap penghasilan, kesehatan, jiwa, dan jangan lupa untuk memperhatikan biaya preminya agar sesuai dengan budget. Sequis melalui unit bisnisnya MiPOWER by Sequis menyediakan produk asuransi yang sesuai untuk pasangan milenial yang berencana untuk menikah dan ingin mengelola risiko kehidupan sejak dini, yaitu MiPROTECTION.

“MiPROTECTION memberikan manfaat santunan pengganti penghasilan seandainya terjadi risiko penyakit kritis, cacat tetap total, kecelakaan, dan meninggal dunia. Produk ini juga menyediakan manfaat santunan kamar rawat inap dan ruang intensif serta santunan rawat inap jangka panjang. Tersedia fasilitas *no claim discount* dan *renewal discount* jika tidak ada klaim. Semua manfaat ini bisa diraih dalam



1 produk asuransi dengan harga yang sangat terjangkau, yaitu mulai Rp130 ribu/bulan” sebut Ivan.

Tingkatkan Uang Pertanggunganaan dan Rider Asuransi Kesehatan

Setelah menikah, jumlah Uang Pertanggunganaan (UP) polis asuransi yang sudah dimiliki sejak *single* sebaiknya dapat ditingkatkan dan bisa juga ditambahkan sejumlah asuransi tambahan (rider), seperti asuransi kesehatan dan penyakit kritis serta rider lainnya sesuai kebutuhan. “Jika pendapatan kita bertambah dan memungkinkan untuk menambah UP dan rider, segera lakukan jangan ditunda karena seiring naiknya pendapatan biasanya naik juga jumlah utang, dan akan tetap ada risiko kehidupan yang perlu diantisipasi,” tandas Yan.

Seseorang yang memiliki pendapatan dan harus membiayai anggota keluarganya berarti memiliki nilai ekonomi (*economic value*) yang harus dijaga. Nilai ini akan

bertambah seiring dengan bertambahnya pendapatan dan utang. Itu sebabnya, asuransi jiwa haruslah dimiliki oleh mereka yang memiliki nilai ekonomi karena jika terjadi risiko kehidupan, seperti meninggal dunia tentu saja utangnya akan dibebankan pada anggota keluarga. Dengan memiliki UP yang tinggi tentu risiko ini dapat dialihkan ke perusahaan asuransi dan berguna juga untuk meringankan beban biaya kebutuhan rumah tangga untuk sementara waktu karena tidak lagi memiliki pencari nafkah.

“Menjelang Hari Kasih Sayang, 14 Februari, perkuat komitmen Anda untuk melanjutkan ke jenjang pernikahan dengan mengatur keuangan, menyiapkan anggarannya sedetail mungkin, tidak perlu gengsi jika pendapatan tidak mencukupi karena yang terpenting adalah mengerti dan memahami tujuan pernikahan, dan miliki asuransi jiwa dan kesehatan, yaitu MiPROTECTION dari MiPOWER by Sequis agar Anda menjadi pasangan yang cerdas mengelola risiko kehidupan,” ujar Yan menutup penjelasannya. **M&I**

# Menikmati Tahu dan Sule di Bandungan

Teks dan Foto: Christian Heru Cahyo saputro

*Tahu konon kalau disigi dari sejarahnya ditemukan Pangeran Liu An dari Dinasti Han pada tahun 164 SM. Tetapi entah bagaimana awalnya tahu yang konon berasal dari Negeri Tirai Bambu ini sampai di desa Bandungan. Faktanya kini “tahu” dikenal para pejalan alias wisatawan sebagai kuliner khas dari kawasan wisata Bandungan kabupaten Semarang, Jawa Tengah.*

Tahu putih bertekstur kenyal ini sering disebut orang tahu Cina. Karena pada awalnya yang membuat tahu varian ini warga keturunan Cina. Bandungan yang berhawa sejuk dikenal sebagai “puncak”nya Semarang. Udara sejuk dan segar, Bandungan memang tak jauh beda dengan kawasan Puncak di Jawa Barat.

Berjalan-jalan ke Bandungan terasa belum afdol kalau belum menikmati kudapan tahu Bandungan. Bahkan tahu kini jadi ikon kuliner khas Bandungan. Untuk menyantap tahu Bandungan Anda bisa menemukan kios-kios sepanjang jalan raya Bandungan, tepatnya sesudah Pasar Bandungan dari arah Semarang. Sepanjang jalan ini berderet kios-kios yang menyediakan tahu Bandungan.



***Tahu Bandungan Serasi “Oom Shin” adalah satu-satunya generasi penerus tahu Bandungan yang asli. Di Bandungan kini memang bertebaran penjual-penjual tahu yang menjiplak merk “Serasi”. Tetapi sejatinya, Anda tetap bisa menikmati tahu Bandungan asli produk Oom Shin.”***





kecap kita bisa melihat langsung proses pembuatan tahu dan susu kedele.

Kesibukan di pabrik terlihat beberapa orang pegawai yang sedang bekerja membuat tahu. Ada pula pekerja yang sibuk melayani pelanggan yang membeli tahu untuk dimakan di tempat, atau yang untuk dibawa pulang.

Di *outlet* Oom Shin ini untuk dibawa pulang disediakan tahu kemasan plastik. Untuk tahu putih, tahu kuning, ada juga tahu muda atau sundubu. Untuk santap di tempat ada tahu goreng plus sambal kecap atau cabe rawit. Sedangkan untuk minumannya ada susu kedele (*sule*) tawar atau manis

Yang jelas kini banyak penduduk Bandungan yang hidup dan bermata pencarian dari industri tahu. Tahu bermerk “Serasi” sudah dikenal masyarakat luas, dan jadi ikon tahu Bandungan.

Tahu Bandungan Serasi “Oom Shin” adalah satu-satunya generasi penerus tahu Bandungan yang asli. Di Bandungan kini memang bertebaran penjual-penjual tahu yang menjiplak merk “Serasi”. Tetapi sejatinya, Anda tetap bisa menikmati tahu Bandungan asli produk Oom Shin. Dimana *outlet* tahu Oom Shin berada?

Lokasi pabrik tahu Oom Shin berlokasi di Jalan Raya Bandungan tepatnya didepan Hotel Nugraha Wisata. Pabrik tahu ini merupakan pionir tahu Bandungan bermerk Serasi. Nama pemilik pabrik tahu ini adalah Oom Shin. Tahu Serasi Oom Shin ini mengklaim sebagai satu-satunya produsen tahu Serasi yang asli.

Pabrik tahu yang berdiri sejak tahun 1980



ini juga tidak mempunyai agen di luar pabrik. Tahu Serasi adalah tahu yang berbentuk padat namun halus, tidak menggunakan pengawet sama sekali, sehingga dijamin lezat dan tentu saja sehat.

#### **Mengudap Tahu Menyesap Sule**

Di *outlet* yang sekaligus pabrik tahu Oom Shin ini selain bisa menikmati tahu dan *sule* (bukan bintang Opera Van Java tetapi singkatan dari susu kedele). Sambil mengudap tahu yang hangat plus sensasi pedasnya cabe rawit atau sambal



Mengudap tahu goreng hangat plus cabe rawit di sejujnya hawa Bandungan memang terasa nikmat. Apalagi sesudah mulut panas kepedasan digelontor susu kedele hangat. Sensasi kehangatan pun menjalar ke seluruh tubuh mengusir hawa dingin Bandungan. Sebelum beranjak dari pabrik tahu Serasi Oom Shin jangan lupa membawa buah tangan tahu, sundubu, *sule* dan juga cemilan keripik tahu untuk tetangga atau *handaitolan*. **M&I**

## MELINDA GATES

# THE MOMENT OF **LIFT**



*Lahir di Dallas, Amerika Serikat pada tahun 1964, wanita ini merupakan pasangan dari salah satu orang paling berpengaruh di dunia. Siapa yang tidak mengetahui Melinda Ann French yang kini lebih dikenal dengan Melinda French Gates, istri dari pemilik perusahaan perangkat lunak raksasa Microsoft, Bill Gates.*



Melinda yang berhasil menyelesaikan studi Magisternya di Duke University ini pada awalnya sama sekali tidak pernah berencana untuk bekerja di perusahaan milik suaminya. Sebelum memutuskan untuk menerima tawaran Microsoft sebagai seorang Manajer Pemasaran,

Melinda ternyata pernah mendapat tawaran kerja dari IBM, perusahaan yang menjual perangkat keras dan perangkat lunak komputer dan saat ini dikenal sebagai salah satu kompetitor dari Microsoft sendiri.

Melinda resmi memulai karir di Microsoft pada tahun 1987 dan menikah dengan Bill Gates yang saat itu adalah atasannya pada tahun 1994. Bill dan Melinda memiliki misi yang sama di bidang sosial. Melinda dan Bill memutuskan untuk menyumbangkan sebagian besar penghasilannya melalui sebuah yayasan amal yang didirikannya yakni Bill & Melinda Gates Foundation dan saat ini menjadi yang terbesar di dunia. Tujuan utama yayasan ini adalah memperbaiki sistem kesehatan dan mengurangi kemiskinan ekstrem di seluruh dunia, serta memperluas kesempatan pendidikan juga akses ke teknologi informasi di Amerika Serikat. Bill & Melinda Gates Foundation berpusat di Seattle, Washington dan diawasi oleh tiga dewan kepercayaan yakni Bill Gates, Melinda Gates dan Warren Buffett. Berkat karakter amal dan dedikasinya, Bill & Melinda Gates dianugerahi penghargaan Presidential Medal of Freedom oleh Barack Obama pada tahun 2016.



***Seiring dengan kesuksesannya mengelola berbagai macam organisasi, kini Melinda juga menjadi seorang penulis. Bukunya yang bertajuk *The Moment of Lift: How Empowering Women Changes the World* berhasil diterbitkan tahun 2019 yang lalu. Buku ini berisi tentang kisah Melinda dengan orang-orang yang ditemuinya.***



Tak berhenti sampai di sana, Melinda juga mendirikan Pivotal Ventures yang bertujuan untuk memperjuangkan keadilan di dunia dan mendorong agar Amerika semakin makmur bagi seluruh warga negaranya dengan memberikan pemahaman tentang berbagai masalah dan juga mendorong kerja sama. Melinda juga menggalakkan tentang hak cuti berbayar bagi karyawan yang ingin merawat anggota keluarganya yang sedang sakit parah atau bagi orang tua

baru yang membutuhkan waktu untuk menjalin ikatan dengan anak mereka yang baru lahir. Tak kalah mengesankan, Melinda juga berkonsentrasi pada kaum remaja dengan memberikan layanan kesehatan mental bagi yang membutuhkan

Lahir sebagai putri dari seorang Teknisi dari misi luar angkasa berawak yang dilaksanakan oleh Amerika Serikat (NASA) atau lebih dikenal dengan Program Apollo, memberi Melinda kesempatan untuk menyaksikan peluncuran roket yang tak dapat dilupakan hingga saat ini. Hal inilah yang menggelitik minat Melinda pada teknologi hingga ia memiliki misi untuk menghilangkan kesenjangan gender terkait dengan teknologi. Tak hanya itu, Melinda juga membangun sebuah komunitas digital yaitu [evoke.org](http://evoke.org) untuk dunia yang lebih baik. Melinda tak ingin masalah-masalah tentang dunia hanya berakhir pada dirinya. Ia ingin agar semua orang di dunia dapat terlibat.

Melinda turut menghiasi daftar wanita terkuat versi Majalah Forbes selama bertahun-tahun. Pada 2018, ia berada di peringkat keenam, mengikuti para pemimpin dunia seperti Angela Merkel dan Theresa May. Forbes juga sempat mengatakan bahwa Melinda telah memberikan kontribusi besar bagi kesehatan wanita di seluruh dunia melalui yayasannya dan berhasil menekan angka kematian ibu hingga 57% di Ethiopia selama 30 tahun terakhir.

Kepedulianya terhadap dunia tentu saja tak mengurangi perannya sebagai seorang

Ibu dan istri. Di tengah kesibukannya, Melinda selalu berusaha menyeimbangkan waktu untuk keluarga dan tentu saja untuk dirinya sendiri. Ia menghabiskan satu jam waktunya setelah bangun tidur untuk melakukan meditasi, yoga atau membaca buku spiritual. Waktu luangnya digunakan dengan baik untuk duduk bercengkrama atau makan malam bersama kedua anaknya.

Seiring dengan kesuksesannya mengelola berbagai macam organisasi, kini Melinda juga menjadi seorang penulis. Bukunya yang bertajuk *The Moment of Lift: How Empowering Women Changes the World* berhasil diterbitkan tahun 2019 yang lalu. Buku ini berisi tentang kisah Melinda dengan orang-orang yang ditemuinya **M&J**





**Lengkapi momen Anda dengan diskon 40% di Arena Pub & Restaurant untuk nasabah The Royal dan Lestari First. Cukup tunjukkan e-card di aplikasi Lestari Diskon dan lakukan pembayaran dengan menggunakan scan QR Lestari Mobile**

Arena adalah restoran keluarga yang telah berdiri sejak tahun 1999. Citarasa makanan khas Amerika dan Asia menjadi idola di restoran yang sudah menjadi ikonik di daerah Sanur. Jika Anda mampir ke restoran yang sangat tenar ini, jangan lewatkan untuk mencicipi sajian steak dengan berbagai pilihan.

Pelayanan dan pilihan menu yang beragam serta harga yang terjangkau menjadi daya tarik dari restoran yang sudah eksis selama lebih dari 20 tahun ini. Kunjungi Arena Pub & Restaurant dan nikmati suasana yang nyaman sembari menghabiskan waktu bersama keluarga maupun teman-teman.

DISCOUNT  
**40%\***



**Arena Pub & Restaurant**

Jl. By Pass Ngurah Rai No. 115, Denpasar Selatan, Bali  
(0361) 287255 / 284184



Ingin miliki Kartu Inf? 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!



**BPRLESTARI**



## EVA ISVANSORY

# BANKER MUDA GENERASI **LESTARI**

*BPR Lestari semakin tak asing lagi. Kantornya semakin mudah ditemukan bahkan hingga ke beberapa titik di pulau Jawa. Pencapaian ini tidak terlepas dari kerja keras para pemimpin dan juga karyawan. Hal tersebut menjadi bukti salah satu ungkapan Menteri Keuangan, Ibu Sri Mulyani yang mengatakan bahwa sumber daya manusia (SDM) adalah aset yang penting.*

Inilah yang juga sedang digiatkan oleh BPR Lestari, tak pernah berhenti mencoba melahirkan pemimpin-pemimpin hebat. Eva Isvansory menjadi salah satu orang yang dipercaya untuk menjalankan misi tersebut. Kepada Money&I beliau menceritakan kisahnya.

### **Kenapa pindah kesini?**

Iya kan dikantor lama lebih sempit karena cuma kantor kas, sementara di sini kan sudah menjadi kantor cabang. Pengawasan, Analis, Akunting, juga bekerja di sini W.R Supratman tukar guling dengan yang Thamrin karena yang di sana tidak cukup lagi, sementara cabang W.R Supratman pindah ke Thamrin. Kantor kas Tohpati, Gatsu Barat, Gatsu Tengah dan Fatmawati.



Cabang Teuku Umar, Jimbaran, W.R Supratman dan Benoa untuk membawahi 13 unit kantor dan 26 unit bisnis. Upacaranya untuk pembukaan kantor cabang. Ni dulu bekas Lestari kapital. Ini sekarang jadi rumah singgah setiap orang, enaknya kita kalo mau pakai ruang diatas untuk presentasi atau *meeting* sudah ada layarnya ada kursi

**Setelah pindah ke kantor baru, apa target yang ingin dicapai?**

Seperti biasa sih, lebih tinggi karena cabang. Dijalani aja karena Lestari kan mau bertumbuh, pastinya cabang-cabang yang 4 ini mendapat porsi lebih banyak dari kantor kas, semoga bisa tercapai

### **Bagaimana dengan pertumbuhan Thamrin 2018?**

Bagus dan Thamrin tertinggi diantara 4 cabang. Pertumbuhannya terakhir cukup bagus sekitar 130%. Sejak 2012 kita



mulai, kita mampu mempertahankan itu dengan cukup stabil.

Sejauh ini memang portofolio Thamrin paling kuat, apakah karena cabang tertua?

Memang kalau dipikir-pikir kami cabang



pertama, tapi dimana-mana menjaga dan meningkatkan itu biasanya paling susah, namanya juga bank ada uang masuk ada uang keluar. Thamrin sendiri pencairan tiap tahunnya itu bisa gila-gilaan, kayak orang nutup deposito tiap tahun itu bukan lagi 200 atau 300 M, tapi ya gitu kita harus bisa cari lagi.

Untungnya tim juga sudah punya *habit* kerja sendiri, itu aja yang kita asah

terus, sistem kerjanya juga bukan cuma mengejar target yang sekarang aja tapi juga pasang pondasi untuk yang berikutnya, jadi tahun depan bisa petik hasilnya, kita berusaha untuk terus konsisten. Begitu terus untuk tahun-tahun berikutnya. Jadi tidak kejar-kejaran sama waktu dan tidak gali lubang tutup lubang.

#### **Kalau yang di Thamrin awalnya portofolio bu Tutik ya?**

Iya betul, saya nambahin setelah sebelumnya saya mulai dari nol untuk kantor di Renon selama 8 tahun, lalu saya pindah ke Thamrin yang waktu itu posisi portofolionya masih setengah dari yang per hari ini, sejak 2012 kita ada peningkatan 100%

#### **Perpindahan semacam ini mempengaruhi demografi atau tidak?**

Tidak, karena cara kerja kita tidak seperti bank lain ambillah contoh BCA, mereka cara kerjanya menunggu bola, biasanya cabang terdekat yang didatangi untuk melakukan transaksi. Sementara kita menjemput bola, jadi tidak masalah kantor cabang dimana lalu posisi nasabah dimana.

Adakah yang dirasa beda setelah W.R Supratman ini berubah jadi cabang?

Tanggung jawabnya lebih banyak, unit kerjanya juga lebih banyak, teknisnya juga berbeda

#### **Tantangannya sekarang apa?**

Saat ini saya memimpin 5 unit *leader* dan 4 kantor kas, tantangannya bagaimana saya memimpin *leader-leader* ini untuk



menjadi *leader* yang sesungguhnya. Karena fungsi mereka sangat penting, ketika mereka tidak berfungsi dengan benar maka yang dibawahnya juga tidak jalan. Jadi saya benar-benar ingin menerapkan pola yang bagus, istilahnya saya tidak mau mereka mendapatkan penghargaan sampai mereka benar-benar bisa memimpin anak buahnya, tidak ada istilah *by pass*.

Kalau mereka bisa membentuk kebiasaan yang baik dengan anak buahnya maka mereka sudah jadi. Target sih tetap jadi jadi target tapi kalau *habit*-nya tidak baik maka targetnya juga tidak bakal jalan.

#### **Setiap kantor kas punya masalahnya sendiri-sendiri, itu harus ditangani juga disini?**

Iya, tanggung jawab saya nambah, tapi saya melihatnya ya sudah lah ya, kan dari hari kehari kalau kita pengen maju ya tidak akan pernah dalam posisi yang selalu nyaman. Jadi saya ya terus belajar, dulu saya mengelola anak-anak *sales* jadi secara tidak langsung saya pernah menjadi *sales leader*, sekarang saya memimpin pemimpin-pemimpinnya itu

tantangannya lebih lagi, tapi enggak apa-apa saya terus belajar lagi kan. Gatsu Barat ibu Kendri, Gatsu Tengah bu Ayu, Tohpati ibu Antari dan Made Suparta di Melati.

### **Kalau dikantor kas tidak semenantang di cabang kah?**

Sebenarnya gini, kalau dulu kan kantor kas sebenarnya kita diberi otonomi sendiri, bagaimana mengelola labanya, kalau teknis kantor kas atau cabang itu cuma masalah otoritas saja. Kita menjalankan dari dulu sudah seperti itu, cuma kantor cabang ada tambahannya sekarang harus ikut komite kredit, jadi pemutus kredit juga dan lain-lain.

Tapi kalau berhubungan dengan bisnis, kredit, *funding*, laba berapa yang harus dicapai tiap tahun dari dulu sudah terbiasa seperti itu. Semua itu makin lama makin bertumbuh, dan Thamrin juga sudah ada wacana meskipun sampai detik terakhir 2019 kemarin dia masih kantor kas namun kalau dilihat dari segi aset kita diatas Jimbaran dan Benoa yang nota bene sudah cabang lebih dulu. Tapi tidak apa karena ijin dari otoritas juga tidak gampang. Yang penting kan isi dan labanya.

### **Saat ini total berapa jumlah personilnya termasuk dengan yang dikantor kas?**

Sekitar 80 orang, tapi kantor kas sudah bisa jalan sendiri-sendiri, kecuali ada sesuatu yang perlu di *share* atau dikoordinasikan. Target saya dengan kantor kas tidak jadi satu tapi target saya dengan unit bisnis disini menyatu

### **Kalau leader dari unit bisnis biasanya**



***Sekarang setelah di cabang dengan adanya leader-leader dari unit bisnis itu saya ingin mereka juga menerapkan apa yang saya terapkan dulu, jadi target iya tapi kami juga harus memimpin, jadi tugas leader itu membantu saya memimpin orang-orang dibawahnya sementara saya memimpin para leader itu.***

### **sudah berapa lama bekerja?**

Ada yang memang sudah senior kerja di Lestari, jadi mereka memang mendapatkan jenjang karir berdasarkan performa kerjanya, ada juga yang tim *leader* bawaan saya dari Thamrin, seperti marketing kredit dan sebagainya dan mereka sudah disediakan pelatihan dari awal, jadi memang menyediakan wadah untuk mereka.

Yang di Thamrin sendiri yang naik ada beberapa lumayan banyak, makanya saya senang banget, berarti saya sudah berhasil loh didik mereka. Kalau saya pengen yang naik anak-anak tim saya dulu, *goal* saya kalau dibutuhkan orang untuk di cabang maka saya utamakan orang dalam dulu baru kemudian dari luar, untuk mendorong mereka dan junior-juniornya juga. Bahwa kalau mereka mampu mereka akan bisa mencapai jenjang lebih tinggi.

Bagaimana dengan adanya pernyataan “orang yang bagus performanya dalam penjualan belum tentu bagus jadi pemimpin” begitu juga sebaliknya?

Bener, makanya ada dua ruang, manajer dan *leader*. Jadi manajer itu tetap harus, saya tidak mau anak-anak cuma kejar

target tapi kehilangan arah, tidak punya keahliannya. Dari dulu saya tidak mau jadi manajer yang cuma diatas kertas saja, kerjanya kasih target dan pelototin laporan. Memang kita harus selalu mengingat berapa target kita, tapi saya juga harus turun, ngajarin, saya lepas pelan-pelan sambil saya pantau dari dulu saya sudah seperti itu bukan cuma melototin.

Sekarang setelah di cabang dengan adanya *leader-leader* dari unit bisnis itu saya ingin mereka juga menerapkan apa yang saya terapkan dulu, jadi target iya tapi kami juga harus memimpin, jadi tugas *leader* itu membantu saya memimpin orang-orang dibawahnya sementara saya memimpin para *leader* itu. *Leader* juga menangani bagaimana kalau ada yang *down* perlu motivasi atau *sales*-nya ada yang ngerecokin. Dan tidak semua orang dari *sales* bisa jadi *leader*.

Setelah 12 tahunan bergabung dengan Lestari bagaimana menurut bu Eva terkait dengan era pemasaran digital saat ini, seberapa besar kira-kira kemampuan yang dimiliki Lestari?

Karena sampai sejauh ini pelayanan Lestari ini sangat baik jadi saya rasa nasabah eksisting merasa nyaman,





kemungkinan dananya disimpan disini juga lebih lama, kemungkinan juga akan terus *top up* sementara. Untuk yang lain-lain seperti diskon atau *merchant* masih belum terlalu berpengaruh, tapi mereka sudah mulai menikmati bahwa Lestari itu identik dengan semua itu. Terutama untuk nasabah yang besar mereka masih melihat hubungan dengan individunya, dengan *sales* yang berhubungan langsung dengannya dan pastinya perusahaannya itu sendiri.

#### **Bukankah mengelola merchant itu cukup rumit?**

Tapi menurut saya itu layak dilakukan, karena itu bagus untuk *branding* perusahaan, untuk menambah daya tarik penjualan. Meskipun begitu yang namanya bank itu kan bisnis jasa jadi hubungan personal itu lebih utama. Di era digital sekarang akan sangat membantu perusahaannya lebih terkenal karena kan memberikan banyak kemudahan bagi nasabah sehingga mereka akan lebih awet disini. Namun tetap awalnya harus diciptakan hubungan yang baik dengan antara *sales* dan nasabahnya,

karena kalau berbicara soal kemudahan digital semua bank juga sudah tambah bagus. Mau 3.0 atau 4.0 dan seterusnya menurut saya orang-orang didalamnya harus dibuat sesuai 3.0 atau 4.0 dan itulah yang selama ini saya coba lakukan, saya selalu tekankan kepada anak-anak bahwa meskipun Lestari itu bank BPR namun sudah tidak lagi seperti BPR pada umumnya, dia sudah seperti bank umum dan cara kerja yang harus mereka pakai juga harus seperti bank umum. Apa yang *sales* jual di bank umum harus mereka pelajari, mau itu tabungan atau reksadana dan sebagainya. Dan seandainya ada nasabah yang sudah nyaman bersama seorang *sales* kalau ada pertanyaan soal apapun tentang perbankan dia bisa jawab sehingga nasabahnya juga lebih nyaman.

#### **Tahun lalu jumlah orang-orang Lestari yang keluar cukup banyak, dan saya perhatikan itu orang-orang yang performanya bagus dan kemudian memprospek nasabah Lestari dengan membawa bendera bank lain, menurut Anda bagaimana?**

Kalau saya bilang kemarin itu yang keluar

itu ada yang bagus performanya tapi ada juga yang tidak bisa mengikuti kerja kita. Menurut saya kalau memang yang keluar itu yang bagus kemungkinan karena dia sudah merasa mentok di Lestari, orang di atasnya tidak bisa membina dia. Misalnya mereka punya ide-ide yang lebih bagus tapi tidak diakomodir, jadi merasa mentok, jadi mending keluar.

Sementara kalau yang baru-baru, yang tidak kuat dengan cara kerja kita, maaf sebelumnya karena bisa dibilang anak-anak sekarang mentalnya tidak seperti kita yang orang-orang dulu, terbiasa dengan segala kemudahan beda dengan kita dulu yang menjadikan semangat bertahannya juga beda. Baru susah sedikit sudah mengeluh.

Lestari sih terus berproses ya apalagi sekarang PI dengan semua bisa dihitung, bukan cuma sekali naik panggung menjadikan performa mereka jadi bagus, semua sisi benar-benar dinilai. Makanya saya selalu bilang ke anak-anak saya benar tidak kamu sudah *cling* luar dalam bukan cuma kebetulan pas dapat nasabah besar aja. Melainkan dengan menjalankan sistemnya dengan benar dan konsisten.

#### **Harapan bu Eva sekarang Lestari akan seperti apa dengan tim ini?**

Harapan saya ini akan menuju ke arah yang lebih baik, gak ada lagi orang yang *grade C* atau *D*, semua *grade A* dan *B* dan mereka semua betah karena mendapatkan semua yang diinginkan disini, mau jenjang karir, personal *goal* atau apapun itu. Saya cukup bahagia karena semua mengarah kesana saat ini dan ini kompetisi yang sebenarnya. Kita bisa *create history* karena iklimnya sudah mendukung.



## ZERO FAMILY KARAOKE

# WARALABA KARAOKE TERBESAR DARI **NEGERI SAKURA**

### Utage Concept

Zero-4 Karaoke merupakan salah satu waralaba karaoke terbesar yang berasal dari Jepang. Zero4 Family Karaoke mengusung konsep *utage*, yaitu bernyanyi, bersantap, dan bersenang-senang bersama teman-teman dan keluarga. Zero-4 Family Karaoke memiliki komitmen untuk selalu berinovasi agar dapat memberikan pengalaman hiburan yang bisa dinikmati segala umur dan kalangan

Untuk menyempurnakan pengalaman Bernyanyi anda Family Karaoke Zero-4 menyiapkan perangkat Karaoke terbaik, canggih beserta koleksi lagu terlengkap. kami pun siap menerima permintaan tambahan lagu dari para pelanggan setia. Sambil bernyanyi bersama teman dan

keluarga pelanggan dapat menikmati pengalaman "Bersantap bersama Zero-4 karaoke, kami menyediakan menu makanan bervariasi mulai dari hidangan Indonesia, Chinese food, Western food, hingga hidangan penutup yang lezat, adapun staf kami yang handal selaku siap memberikan pelayanan yang maksimal agar para pelanggan dapat menikmati setiap momen menyenangkan bersama teman dan keluarga.

### Type Room Special

Zero-4 Family Karaoke di Bali memiliki ruangan yang Thematic yang terbagi dalam 6 kelas berbeda. Ruangan Kids room berupa ruangan bola-bola, band room yang dilengkapi gitar, bass, drum dan alat musik lainnya, ruang Safety Kids yang dibuat mirip seperti *outdoor* sehingga

bisa santai seperti sedang piknik, namun tetap dapat berkaraoke. Ada pula ruangan *lounge* bagi mereka yang datang berbanyak, serta *meeting room* yang sekaligus dapat digunakan untuk *meeting* dan *gathering* bisnis.

Setiap ruangan karaoke dikemas dengan tema dekorasi berbeda dan *instagramable*. Semua ruangan juga dilengkapi dengan layar besar dan perangkat karaoke terbaik, ruangan kedap suara.

Dengan berbagai macam jenis ruangan itu, Zero-4 Family Karaoke dapat dinikmati dari segala umur serta tidak harus khawatir dengan pelayanan dan fasilitasnya. Pengunjung bisa memilih ruangan mulai dari standar room, hingga ruangan karaoke keluarga yang dilengkapi dengan berbagai tempat bermain anak-



anak. Pelanggan keluarga bisa mengajak anak mereka untuk menikmati hiburan keluarga baru.

Kemudian paket unggulan yang di miliki Zero-4 Family Karaoke juga hadir pertama kali di Indonesia yaitu Paket Karaoke Sepuasnya dengan Free Flow Drink. Dengan concept Japanese system, pengunjung yang datang ke Zero-4 Family Karaoke cukup membayar 1 kali dengan harga yang ditentukan mulai dari Rp 45.000 – Rp 60.000 perorang. *Benefit* yang didapat dari paket ini adalah Karaoke Sepuasnya dengan *juice* dan *dessert free flow* sepuasnya yang di mana pengunjung dapat *me-refill juice & dessert*-nya sendiri di Juice Station yang sudah di sediakan.

**Lokasi**

Berlokasi di Jalan Dewi Sri No.168, Legian, Kuta, Zero-4 Family Karaoke mengusung konsep “*Utage*” yakni bernyanyi, bersantap dan bersenang-senang bersama teman dan keluarga. Di pilihnya Bali, sebagai lokasi pertama karaoke ini adalah arena potensi ekonominya sangat besar dengan sektor pariwisata sebagai penopangnya.

**Fasilitas**

Pengunjung akan mendapatkan pengalaman berbeda ketika menikmati hiburan di Zero-4 Family Karaoke dengan 2 fasilitas yang di milikinya



yakni Gons Japanese Restaurant dan Zero-4 Rooftop Pool & Bar. Dalam satu Gedung pengunjung dapat menikmati semua fasilitas yang ada di Zero-4 Family Karaoke. Berikut detail penjelasan fasilitas dari Zero-4 Family Karaoke.

**Gons Japanese Restaurant**

Restaurant yang berada di dalam Gedung Zero-4 Family Karaoke ini, menawarkan berbagai macam menu kombinasi Japanese & Indonesian Food yang mengundang selera lidah pengunjung lokal. Memasuki restaurant ini, suasana Jepang pun akan sangat terasa dari desain interiornya yang serba kayu, ornamen khas Jepang, bingkai

lukisan jepang yang bisa di nikmati di tempat. Salah satu tonjolan untuk Gons Japanese Restaurant ini adalah Ruangan VIP dengan kapasitas 18 *seating* yang berfungsi sebagai ruangan *private dinner* maupun *meeting*.

Salah satu menu baru dari Gons Japanese Restaurant adalah Paket Bento 6 variant dengan pelengkap minum *Free Flow Station* yang tersedia didalam restaurant. Pengunjung yang mengambil paket ini, diakhir pembayaran akan mendapatkan *voucher* 1 jam karaoke yang dapat digunakan dihari itu dan *voucher benefit* tambahan makanan untuk kedatangan berikutnya.

**Zero-4 Rooftop Pool & Bar**

Zero4 Rooftop Pool & Bar salah satu fasilitas dari Zero-4 Family Karaoke yang bertempat di lantai paling atas Gedung Zero-4 Family Karaoke. Zero4 Pool & bar yang menyediakan banyak aktivitas yang menarik. Setelah usai berkaraoke pengunjung dapat menikmati Karaoke Outdoor, Pool, All You Can Eat BBQ Buffet, Movie Area, Open Bar dan yang tidak kalah seru untuk anak-anak adalah Kids Activities.



# MENJAGA KESEIMBANGAN DALAM SEMESTA



*Menonton semesta membuat kita melihat kembali kondisi bumi saat ini.*

*Bagaimana keseimbangan hidup antara alam dan manusia harus terus dijaga.*

Semesta berkisah tentang tujuh sosok yang bergerak memelankan dampak perubahan iklim. Para sosok yang tinggal di tujuh wilayah berbeda ini, merawat alam Indonesia dengan dorongan agama, kepercayaan dan budaya masing-masing. Melalui rangkain kisah tujuh sosok ini, Semesta mengajak penonton berkeliling nusantara, melihat bagaimana mereka menjaga keindahan alam Indonesia.

Kisah yang diangkat dari ujung timur (Papua) hingga ujung barat (Aceh)

Indonesia. Tokoh yang diangkat dalam film adalah mereka yang menginspirasi dan turut berperan dalam menjaga keseimbangan alam. Mereka diantaranya adalah Almina Kacili, Tjokorda Raka Kerthyasa, Marselus Hasan, Muhammad Yusuf, Agustinus Pius Inam, Iskandar Waworuntu, dan Soraya Cassandra. Dengan perbedaan latar belakang, baik budaya dan perspektif agama mereka menjaga alam dengan caranya masing-masing. Perempuan juga dimasukkan

sebagai inspirator dan memiliki posisi yang tak kalah penting dalam menjaga kelestarian lingkungan.

Di Jakarta, di tengah padatnya ibukota, Soraya Cassandra menjaga keseimbangan alam dengan membuat Kebun Kumara. Dimana siapa saja bisa belajar berkebun hingga bisa memetik hasil panen dari kebun sendiri. Satu pesan penting yang diungkapkan Soraya dalam film ini, 'Jika masalah itu muncul dari Ibukota (Jakarta), ya harus selesaikan disini'.

Melalui arahan sutradara Chairun Nissa, dokumenter ini merupakan Dokumenter Panjang Terbaik dalam ajang Festival Film Indonesia tahun 2018. Bersama Mandy Marahimin, Nicholas Saputra bertindak sebagai produser. Semesta digarap sedemikian rupa agar tidak membosankan. Dari segi produksi, pengambilan gambar, perekaman suara, pembuatan musik ilustrasi hingga tahap penyuntingan dikemas apik agar ringan dan nyaman untuk ditonton.

Film ini juga telah melakukan World Premiere di Suncine International Enviromental Film Festival, sebuah festival film di Barcelona yang khusus untuk film dokumenter bertema lingkungan. [M&J](#)







DISCOUNT  
**40%\***

**DNI**  
SKIN CENTRE



**DNI SKIN CENTRE**

- Jalan Raya Puputan No.70 Renon, Denpasar - Bali  
- Jalan ByPass Ngurah Rai No.74 Kedonganan, Badung - Bali

**DNI Skin Centre Indonesia**  
Dermatology, Nature-Inspired.

DNI Skin Centre Indonesia telah mengubah industri klinik spesialis kulit yang dulu kaku menjadi kekinian. Semua orang berhak mendapatkan perawatan yang efektif agar bisa tampil kembali. Sejak diasah oleh ayahnya untuk menyediakan produk dan perawatan kulit yang dapat dijangkau semua kalangan masyarakat.

Semangat dan kepedulian tersebut menjadikan DNI klinik spesialis kulit terbesar di Bali, yang hadir di hampir seluruh kabupaten di Bali dan kota-kota besar di Indonesia. Dengan produk dan perawatan berdasarkan riset ilmiah yang mampu mengatasi masalah kulit seperti jerawat, flek, varises, bekas luka dan kulit kusam, DNI dapat membuat semua tampil lebih muda, segar dan lebih percaya diri.

Tampilkan kemilaumu pada dunia.  
Reveal Your Glow.



Ingin miliki kartu ini? Tanya Lestari Diskon 082289892266



Dr. dr. I Gusti Nyoman Dermawati, Sp.KK, FIMSD, F4ADY

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**



# HUJAN EMAS



# DAPAT EMAS TIAP MINGGU.\*

**48 Emas Batangan (5gr) Diundi Selama Setahun.**

Setiap 1 transaksi via LestariMobile Banking, ATM Lestari, Virtual Account dan Standing Instruction (SI) akan mendapatkan 1 poin undian.\*



\*Syarat dan ketentuan berlaku

**Tanya Dessy**  
**082247659382**

Nomor izin promosi :  
1566/DYS-PSDBS.PI.01.01/12/2019



**TANYA LESTARI**  
(0361) 246 706  
Lestari BERKASABAT.  
[www.bprlestari.com](http://www.bprlestari.com)