

Segenap Keluarga Besar PT PNM (Persero)
Mengucapkan

Selamat Hari Raya

Ida Fitri

1442 H

"Mohon Maaf Lahir dan Batin"

PNM mekaar
Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera

ULaMM
Unit Layanan Modal Mikro

www.pnm.co.id |     [pnm_persero](#)

PNM Terdaftar dan Diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan 



Arief Mulyadi
Direktur Utama PNM

“**D**IA (manusia) mesti kuasai ilmu pengetahuan dan teknologi. Harus berpendidikan dan berbudaya. Ada orang yang pendidikan hebat tapi pembudayaan negatif. Itu dihalalkan semua (cara). Tapi ada juga orang yang pembudayaannya top, perilakunya baik, tapi tidak bisa untuk buat makan keluarganya sendiri dia tidak bisa,” kata Presiden ke-3 RI BJ Habibie (Almarhum) dalam orasi ilmiah peluncuran Habibie Institute for Public Policy and Governance (HIPPG), di Balai Sidang Universitas Indonesia, Depok, sekitar 2 tahun silam (25/6/2019). Menurut sosok yang menggagas dibentuknya PNM ini, ada tiga karakter yang mesti dimiliki oleh manusia, yaitu kebudayaan, agama, dan pendidikan.

Tiga hal ini sangat klop dengan apa yang harus kita, insan PNM, miliki. PNM berada di bawah Kementerian BUMN. *Core value* BUMN adalah AKHLAK (Amanah, Kompeten, Harmonis, Loyal, Adaptif, Kolaboratif). Akhlak dalam arti sesungguhnya adalah pencerminan dari pengamalan agama dan kebudayaan. Itu juga tercermin dalam *core value* BUMN dan menjadi dasar yang harus dijaga.

Ilmu menjadi hal yang sangat diperlukan dalam pengembangan diri dan perusahaan. Dari menuntut ilmu, wawasan kita akan bertambah. Dengan wawasan bertambah, maka diharapkan kemampuan kita dalam melayani masyarakat menjadi lebih meningkat. Oleh karena itu, kesempatan beasiswa untuk AO, baik yang diberikan oleh perusahaan maupun yang diberikan oleh Kementerian BUMN, menjadi hal yang sangat penting.

Keluasan ilmu didapat dari pendidikan yang paripurna. Akhlak yang baik dan terpuji didapatkan dari amalan beragama dan berbudaya. Perpaduan ketiganya, menjadi modal kuat membangun bangsa. Dan kita, insan PNM, punya kesempatan luas dalam hal ini.



24

BEASISWA UNTUK AO PNM MEKAAR
Apresiasi khusus dari Kementerian BUMN
untuk para AO PNM Mekaar



46 **INFO HOBI**
Kopi *Manual Brew*, Tak
Sekadar Hobi Ngopi



40 **BUGAR SEHAT**
Tips Memilih
Sepatu Lari

EDITORIAL	03
DAFTAR ISI	04
RUPA-RUPA	06
INFOGRAFIS	07

AGENDA KITA	
Bulan Januari	08
Bulan Februari	12
Bulan Maret	15

PADI UMKM	
Pasar Digital (PaDi) UMKM adalah <i>Playground</i> Kita!	22

SURVEI UI	
Survei Membuktikan, PNM <i>Upgrade</i> Kesejahteraan!	26

KISAH NASABAH ULaMM	
<i>Nguri-uri</i> Seni Tradisional PNM Bantu Modal	32



44

KULINER
Se'i Sapi, Daging Asap yang Bikin Makan Makin Lahap

18

LAPORAN UTAMA

Pemulihan Ekonomi Nasional
Pasti Bisa Yakin Bisa!



30
Kisah inspiratif
nasabah ULaMM
Kisah Perempuan
Di Balik Perhiasan

KISAH AO INSPIRATIF

Kharisma, Jadi *Account Officer*
Untuk Tebar Kebajikan

34

LARANGAN MUDIK LEBARAN

Bersabar Agar Pandemi
Cepat Kelar

36

JENIS-JENIS VAKSIN COVID-19

Kenali dan Pahami

38

Ruang Pintar ala PNM

Pilih Aplikasi yang Tepat
Tips Kelola Media Sosial
untuk UMKM

39

41

42

Rapikan *Desktop*, Kerja Jadi Top

43

PNM PEDULI

Mereka Keluarga
dan Bagian dari Kita

48

Kuis Saya PNM dan
Info Artikel Kiriman

49

GALERI PRODUK NASABAH

Rumah Randang Cik Ani dan
Aneka Produk Nasabah PNM

50

PNMAGZ

— Majalah Internal PT Permodalan Nasional Madani (Persero) —

Diterbitkan Oleh:

Sekretariat Perusahaan
PT Permodalan Nasional Madani
(Persero)

Pengarah:

Direktur Utama Arief Mulyadi

Penanggung Jawab:

Sekretaris Perusahaan
Errinto Pardede

Pemimpin Umum:

Kepala Bagian Corporate
Communication YR Wijayandaru

Penanggung Jawab Naskah:

Dewi Kusuma Ningrum, Eki
Yoan Meydora, Mayolla Chika
Putri, Keyfa Levana, Yudha
Danujatmika, Ramandha Suci
Marchita

Penanggung Jawab Visual:

Dede Adi Pradana,
Ratna Dwi Yuliar

Administrasi:

Noni S.Y

Kontributor:

Sri Mutia Tjahyani,

Nurul Yulianti

Alamat Redaksi:

PT. Permodalan Nasional Madani
(Persero), Menara Taspen
Lantai 10 Jl. Jendral Sudirman
Kav. 2 Jakarta Pusat 10220
Telp. (021) 251 1404
Fax (021) 251 1405

Media Sosial:

@pnm_persero

Website: www.pnm.co.id

Konsultan Media:

Grid Story Factory
Kompas Gramedia



Follow

@pnm_persero

Permodalan Nasional Madani

PT Permodalan Nasional Madani (Persero).
 Pembiayaan & pendampingan usaha mikro kecil dan super mikro melalui program #ULaMM & #Mekaar

Sobat PNM, mari bersama-sama menjadikan tahun 2021 ini untuk **kemajuan dan kesejahteraan UMKM Indonesia!**

Sebagai tangan kanan pemerintah dalam membimbing dan memberdayakan UMKM, PNM terus meluaskan jangkauan ke 34 provinsi di seluruh Indonesia. Bahkan, dari **7.246 jumlah kecamatan** di seantero Indonesia, **PNM menargetkan tahun 2021 ini mampu hadir menjangkau nasabah kredit mikro di 5.000 kecamatan.** Dengan jangkauan ini, PNM akan mampu menyalurkan **Rp38 triliun untuk kesejahteraan UMKM.**

Maju terus PNM! Semoga segala harapan di tahun 2021 segera tercapai!

@kementerianbumn
 #MulaiDariPNM
 #PNMuntukNegeri #UMK
 #UMKM #pembiayaan
 #ekonomikerakyatan
 #usahakecil #ULaMM
 #Mekaar #PNM



Pasar Digital (PaDi) UMKM Indonesia

PaDi adalah Aplikasi digital dari Kementerian
BUMN Republik Indonesia untuk interaksi
BUMN dan UMKM di seluruh Indonesia

Kementerian
BUMN-RI

- Monitoring:
Kontribusi BUMN
ke UMKM
- Penyaluran
Pembiayaan atau
Permodalan ke
UMKM



Jakarta, 6 Januari 2021

Peluncuran Buku AKHLAK Untuk Negeri

CORE value BUMN saat ini adalah AKHLAK. Ini adalah kependekan dari Amanah yang penjabarannya adalah “Memegang teguh kepercayaan yang diberikan”. Kompeten, “Terus belajar dan mengembangkan kapasitas.” Harmonis, “saling peduli dan menghargai perbedaan.” Loyal, “Berededikasi dan mengutamakan kepentingan bangsa dan negara. Adaptif, “Terus berinovasi dan antusias dalam menggerakkan ataupun menghadapi perubahan.” Kolaboratif, “Membangun kerjasama yang sinergis.”

Pada tanggal 6 Januari lalu, Direktur Utama PT PNM (persero), Arief Mulyadi, menghadiri peluncuran buku AKHLAK Untuk Negeri melalui video conference. Buku ini, menurut Ary Ginanjar yang turut menyusunnya, menjadi semacam *guidance, inspiration, dan legacy*. Selain bahwa buku ini menjadi pedoman budaya kerja seluruh BUMN dengan *core value* AKHLAK-nya tadi.

Buku bersampul bendera merah putih ini tebalnya lebih dari 200 halaman dan bisa dibeli secara *online*. Di dalamnya ada kajian akan pentingnya AKHLAK bagi BUMN khususnya dan Indonesia pada umumnya. Yang menarik, juga ada *sharing best practice* berdasarkan pengalaman dalam mempraktikkan AKHLAK.

Dalam peluncuran yang dikemas



“Saya meyakini, pada akhirnya setiap insan akan dikenang karena reputasi dan legacy. Reputasi adalah sebuah akumulasi dari perilaku, prestasi, hingga membentuk konsistensi,”

Erick Thohir
Menteri BUMN

dalam webinar dan dikelola oleh ESAQ Leadership Center ini, Menteri BUMN Erick Thohir membuka sekaligus menjadi *keynote speaker*.

“Saya meyakini, pada akhirnya setiap insan akan dikenang karena reputasi dan *legacy*. Reputasi adalah sebuah akumulasi dari perilaku, prestasi, hingga membentuk konsistensi,” ucap Erick kepada 1000 partisipan yang hadir seperti para Direksi dan Komisaris BUMN serta pimpinan Senior dan tim penggerak budaya AKHLAK. Yang pasti, Erick menekankan bahwa BUMN adalah amanah dan harus dipertanggung jawabkan kepada masyarakat nasional maupun internasional.

Dalam webinar ini, *sharing best practice* diberikan oleh Tanri Abeng (Menteri BUMN 1998-1999), Dahlan Iskan (Menteri BUMN 2011-2014), serta Ary Ginanjar (Presidet of ESQ Group).



Jakarta, 4 Januari 2021

Silaturahmi Virtual dengan OJK

TAHUN 2021, kegiatan korporat PNM dibuka dengan mengikuti Silaturahmi Virtual Tahun Baru 2021 Sektor Jasa Keuangan pada Selasa 4 Januari 2021. Kegiatan ini dihadiri Oleh Direktur Utama PT PNM (Persero), Arief Mulyadi. Dalam

kegiatan ini, Menteri Keuangan Sri Mulyani menegaskan bahwa peran industri jasa keuangan (IJK) sangat penting dalam pemulihan ekonomi. Karena itu dibutuhkan sinergi antara pemerintah dan penyelenggara jasa keuangan.

Jakarta, 13 Januari 2021

Rapat BOD dan EVP



PADA Rabu 13 Januari 2021, BOD dan EVP PT PNM (Persero) mengadakan rapat koordinasi. Karena masih dalam masa pandemi, maka rapat dilakukan jarak jauh lewat *video conference* dari ruangan masing-masing.

Jakarta, 12 Januari 2021

Rapat Finalisasi RKAP 2021 dan RJPP 2020-2024

AWAL tahun adalah saatnya untuk menentukan Rencana Jangka Panjang Perusahaan (RJPP) dan Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RJPP). Tanggal 12 Januari 2021 lalu, melalui *video conference*, PT PNM (Persero) mengadakan

Rapat Finalisasi RKAP 2021 dan RJPP 2020-2024 PT Permodalan Nasional Madani (Persero) dan KPI BoD – BoC Tahun 2021 PT Permodalan Nasional Madani (Persero). Rapat ini dihadiri oleh jajaran BoD dan EVP dari ruang kerja masing-masing.



Jakarta, 14 Januari 2021

Rapat dengan Wamen BUMN II

DIREKTUR Utama PT PNM (Persero) Arief Mulyadi bersama Direktur Kepatuhan dan Manajemen Risiko PT PNM (Persero) MQ Gunadi pada Kamis, 14 Januari 2021 menandakan pertemuan dengan Wakil Menteri BUMN II Kartika Wirjoatmodjo. Rapat ini dilakukan lewat *video conference* dari ruangan masing-masing. Wakil Menteri BUMN II ini mengkoordinir perusahaan-perusahaan BUMN yang di antaranya bergerak di bidang jasa keuangan.



Kendari, 15 Januari 2021

Komut Berkunjung ke ULaMM Kendari

KOMISARIS Utama PT PNM (Persero) Rully Indrawan melakukan kunjungan ke kantor cabang daerah. Kali ini Rully mengunjungi kantor ULaMM cabang Kendari.

Jakarta, 25 Januari 2021

Peluncuran Gerakan Nasional Wakaf Uang

PADA tanggal 25 Januari 2021, Direktur Utama PT PNM (Persero) menghadiri peluncuran Gerakan Nasional Wakaf Uang serta brand ekonomi Syariah oleh Presiden Joko Widodo di Istana Negara melalui *video conference*. Presiden Joko Widodo menyampaikan bahwa potensi wakaf Tanah Air cukup besar. Potensi aset wakaf per tahun mencapai Rp2.000 triliun dan potensi wakaf uang bisa menembus hingga Rp188 triliun.



Bogor, 23 Januari 2021

Rapat Koordinasi Pembiayaan UMi



JUMAT, 15 Januari 2021, Direktur Utama PT PNM (Persero) bersama EVP Bisnis KDO, Sunar Basuki mengadakan rapat koordinasi Pembiayaan Umi di Royal Tulip Luxury Hotel, Bogor. Pembahasan tentang Umi ini berlanjut pada Sabtu 23 Januari 2021. Pada tanggal tersebut Direktur Utama PT PNM (Persero), Arief Mulyadi, menghadiri rapat

bersama para Deputi Komite Stabilitas Sistem Keuangan. Rapat ini membahas tentang Ultra Mikro Indonesia. Pembiayaan Ultra Mikro (UMi) merupakan program tahap lanjutan dari program bantuan sosial menjadi kemandirian usaha yang menasar usaha mikro yang berada di lapisan terbawah, yang belum bisa difasilitasi perbankan melalui program Kredit Usaha Rakyat (KUR).



Jakarta, 23 Januari 2021

Rapat Vaksinasi Nasional Tahap II

RAPAT Vaksinasi Nasional Tahap II bersama Wakil Menteri Kesehatan RI, Sekjen, Dirjen, dan Jajaran Eselon I Kementerian Kesehatan RI diadakan pada Sabtu, 23 Januari 2021. Rapat secara *online* ini dihadiri oleh Direktur Utama PNM. Dalam rapat ini dibahas tentang pelaksanaan vaksinasi nasional tahap

ke-2 yang sasarannya adalah kelompok masyarakat yang karena profesinya rentan terpapar COVID-19. Kelompok ini adalah pedagang, tenaga pendidik, pelaku pariwisata, petugas pelayanan publik, pekerja transportasi publik, atlet, wartawan, tokoh agama, pejabat pemerintah, aparatur sipil negara, dan anggota TNI-Polri.



Jakarta, 23 Januari 2021

Rapat Umum Anggota Ikatan Akuntan Indonesia

DIREKTUR Utama PT PNM (Persero) mengikuti Rapat Umum Anggota Ikatan Akuntan Indonesia dan Forum Akuntan Manajemen 2021. Rapat Umum organisasi profesi akuntan seluruh Indonesia ini diselenggarakan pada Sabtu, 23 Januari 2021. Arief mengikutinya secara *online* dari kediamannya.

Jakarta, 26 Januari 2021

Entry Meeting Pemeriksaan LKBUN Tahun 2020

PADA Selasa 26 Januari 2021, Direktur Utama PT PNM (Persero) Arief Mulyadi melakukan *entry meeting* terkait dengan Pemeriksaan Laporan Keuangan Bendahara Umum Negara (LKBUN) Tahun 2020. Pertemuan yang dilakukan secara online ini bertujuan untuk menjalin komunikasi awal antara tim pemeriksa dengan entitas yang diperiksa dalam hal ini PNM serta mewujudkan kesamaan persepsi terhadap pelaksanaan pemeriksaan.



Jakarta, 16 Februari 2021

Sinergi PNM dan OJK di Tahun 2021

TAHUN 2021 menjadi tahun pemulihan ekonomi agar Indonesia bisa segera bangkit dari keterpurukan akibat pandemi COVID-19. Oleh karena itu, jajaran Direksi dan EVP PT PNM (Persero) terus berupaya mendorong hal tersebut salah satunya dengan pemaparan rencana bisnis tahun 2021 bersama Otoritas Jasa Keuangan (OJK) secara virtual pada Selasa, 16 Februari 2021. Rencana bisnis ini diharapkan membuat kontribusi PNM semakin tinggi di sektor keuangan.

Untuk menjalankan rencana bisnis tersebut, PNM akan mendapatkan pengawasan dari OJK. Hal ini sesuai dengan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 16/POJK.05/2019 tentang Pengawasan PT Permodalan Nasional Madani (PNM) (Persero). Penetapan peraturan OJK ini memberikan landasan hukum terhadap pengawasan PNM di Indonesia.

Pengawasan OJK terhadap Industri Jasa Keuangan baik kepada Industri Jasa Keuangan Perbankan, Pasar Modal, dan Industri Keuangan Non-Bank dituangkan dalam bentuk POJK (Peraturan Otoritas Jasa Keuangan) dan SEOJK (Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan).

Penyusunan POJK dan SEOJK dimaksudkan agar kegiatan usaha dari seluruh Industri Jasa Keuangan dapat



berjalan sesuai dengan visi dan misi OJK. Seluruh kegiatan di dalam sektor jasa keuangan harus terselenggara secara teratur, adil, transparan, dan akuntabel, mampu mewujudkan sistem keuangan yang tumbuh secara berkelanjutan dan stabil, serta melindungi kepentingan konsumen dan masyarakat.

Penyusunan POJK dan SEOJK dimaksudkan agar kegiatan usaha dari seluruh Industri Jasa Keuangan dapat berjalan sesuai dengan visi dan misi OJK.

Jakarta, 3 Februari 2021

Kunjungan ke PNM

PNM menerima dua kunjungan selama Februari 2021. Pertama, Rabu (3/2), ketika anggota Komisi XI DPR RI Bapak Kamrussamad berkunjung ke ruang monitoring pemberdayaan IT dan bertemu Direktur Utama, Direktur Kelembagaan dan EVP KDO. Kedua, kunjungan dari Direktur PTPN ke Pusat Monitoring Pemberdayaan PNM, di mana beliau bertemu Direktur Kelembagaan, dan EVP KDO.



Jabar, Jateng, Jatim Bali, Sulawesi, Februari 2021

Kunjungan PNM ke Berbagai Daerah

PARA Pimpinan PNM melakukan perjalanan ke beberapa daerah di Pulau Jawa, Bali, dan Sulawesi untuk memberikan pengarahan. Pertama, kunjungan Direktur Kelembagaan, Noer Fajrieansyah ke kantor PNM ULaMM Cabang Tegal, Semarang, Yogyakarta, Rabu-Kamis (17-18/2). Kemudian, kunjungan Bapak Parman Nataatmadja selaku Komisaris ke Nasabah PNM ULaMM Sukabumi, Jumat (19/2), kunjungan Direktur Utama dan EVP KDO di Kantor ULaMM Cabang Solo, Jumat (19/2). Kunjungan secara virtual juga dilakukan jajaran BOC bersama Tim Mekaar cabang Semarang, cabang Tapanuli, dan cabang Cirebon, Kamis (11/2).

Di luar Jawa, ada kunjungan Bapak Rully Indrawan, Ibu Meidyah Indreswari dan Bapak M. Sholeh Amin selaku Komisaris, Direktur Bisnis dan Direktur Kelembagaan ke Kantor Cabang dan Nasabah PNM Denpasar, Kamis (25/2). Kunjungan ini sekaligus menjadi momentum untuk memberikan motivasi kepada nasabah agar terus berjuang menjadi pahlawan pemulihan ekonomi Indonesia. Selain itu, Direktur Utama juga berkunjung ke Mekaar cabang Mengwi 2, Unit ULaMM Ubung 3, Cabang ULaMM Denpasar, Jumat (26/2). Bapak Rully Indrawan juga berkunjung ke kantor Cabang Makassar, Sabtu (27/2).



Pekalongan, 17 Februari 2021

Penyaluran Bantuan Korban Banjir

KONDISI banjir di Kota dan Kabupaten Pekalongan yang cukup memperhatikan, membuat PNM turun langsung ke lokasi untuk menyalurkan bantuan. Bantuan Sembako disalurkan oleh Direktur Kelembagaan, Noer Fajrieansyah kepada nasabah Mekaar terdampak banjir di Wilayah Pekalongan, Rabu (17/2). Setelah itu PNM

Cabang Tegal menyalurkan bantuan sebesar Rp50 juta kepada korban banjir di wilayah Tirto, Bumirejo dan Bebel Kabupaten Pekalongan, serta Panjang Kota Pekalongan, Jumat (19/2). Kadiv PBM 1, Wisnandi Habang mewakili Direktur Bisnis PT PNM (Persero), Anton Fahlevi, menyalurkan bantuan tersebut melalui 2 Posko.



Jakarta, Februari 2021

Kerjasama Fasilitas Kredit

SEBAGAI lembaga pembiayaan kredit mikro untuk UMKM, PNM terus mengembangkan kerjasama dengan instansi keuangan lain. Selama Februari, terjadi beberapa kali pembahasan fasilitas kredit bagi nasabah UMKM. Pada Selasa (2/2) dilakukan penandatanganan dengan Bank Mega Syariah di Ruang Rapat Lt. 10, yang dihadiri oleh Bapak Sunar Basuki, EVP Keuangan dan Operasional. Bapak Sunar juga menghadiri penandatanganan

Pendanaan Kerjasama Fasilitas KAB II (Kredit Asuransi Berjangka) dengan Bank Jtrust Tbk untuk pembiayaan Mekaar JW 12 bulan plafon Rp100 miliar, Selasa (23/2). Sedangkan Direktur Bisnis dan EVP Bisnis ULaMM melakukan Rapat Pembahasan Fasilitas Kredit dengan Bank DKI, Kamis (11/2).

Dengan adanya fasilitas kredit, diharapkan nasabah PNM mampu bertahan dan teruji dalam menghadapi gejolak perekonomian.

Jakarta, Februari 2021

Diskusi dan Webinar

EVP KDO, Sunar Basuki, menghadiri Webinar KAGAMA Bantuan Hukum “Kupas Tuntas Aspek Legalitas Pembiayaan UMKM & Start Up” yang diadakan oleh KAGAMA UGM pada Sabtu (20/2). Sedangkan EVP Bisnis ULaMM menjadi narasumber FGD LIPI tentang “Pengembangan Budaya Kewirausahaan UMKM Inovatif Berbasis Sumber Daya Alam” pada Kamis (25/2).

Jakarta, Februari 2021

Rapat bersama BOD

Dewan Direksi PT PNM (Persero) mengadakan sejumlah rapat secara virtual pada bulan ini. Pertama, Persiapan Pemaparan & Valuasi dengan BUMN, dihadiri oleh jajaran BOD dan EVP pada Senin (8/2). Kedua, Rapat Direksi yang dihadiri oleh jajaran BOD dan EVP pada Senin (15/2), Rapat Pemaparan Hasil Maturity Level TI PT PNM (Persero), dihadiri oleh jajaran BOD dan EVP pada Rabu (3/2). Kemudian, Rapat BOC - BOD PNM IM yang dihadiri oleh Direktur Utama dan Direktur Keuangan pada Senin (22/2), dan terakhir, Rapat Dewan Komisaris yang dihadiri oleh jajaran BOC, BOD dan EVP pada Kamis (25/2).



Solo, 19 Februari 2021

Kunjungan Komisi VI DPR RI ke Solo

PADA Reses Masa Persidangan III Tahun Sidang 2020-2021, Komisi VI DPR RI melakukan kunjungan kerja ke Kota Solo, Jawa Tengah, pada Jumat (19/2). Kunjungan ini turut diterima oleh Direktur Utama di Pendopo Istana Mangkunegaran.

Sementara itu, Komisi VI DPR RI mengadakan Rapat

Dengar Pendapat dengan topik “Pembahasan mengenai Investasi Pemerintah dalam Pelaksanaan Program PEN Tahun Anggaran 2021”, Senin (8/2). RDP berlangsung di Ruang Sidang Komisi VI DPR RI dan dihadiri oleh Direktur Utama, Direktur Keuangan, dan EVP KDO.

Jakarta, 31 Maret 2021

PNM Raih Merdeka Award 2021



PT Permodalan Nasional Madani (Persero) atau PNM meraih penghargaan dalam ajang Merdeka Award 2021 kategori “Program Kepedulian Sosial dalam Membantu Dampak COVID-19”, Rabu (31/3/21). Penghargaan diberikan secara langsung kepada Direktur Bisnis PT PNM (Persero), Anton Fahlevie di Kantor KLY, Jakarta.

Merdeka Award merupakan ajang penghargaan dan apresiasi yang diselenggarakan oleh *Merdeka.com*, dan diberikan kepada mereka yang berjuang, menginspirasi dan membantu mengatasi pandemi COVID-19.

Merdeka.com bekerjasama dengan Kantor Staf Presiden (KSP), Kementerian Desa Pembangunan Daerah Tertinggal, dan Transmigrasi, Kementerian Koperasi dan UKM serta Kementerian Komunikasi dan Informatika untuk menentukan penerima penghargaan.

Anton Fahlevie menyampaikan

terimakasih atas penghargaan yang diberikan ini. Mewakili PNM, Anton juga menyampaikan apresiasi kepada seluruh insan yang ada di PNM.

“Karena PNM terutama memang merupakan perusahaan BUMN yang dikhususkan untuk pemberdayaan usaha ultra mikro, mikro kecil dan menengah. Hampir seluruh atau pun sebagian besar nasabah PNM terdampak dengan covid-19 ini,” kata Anton seperti dikutip *Indonews.id*.

Anton berharap, PNM sebagai BUMN dengan core business untuk pemberdayaan ultramikro, mikro kecil dan menengah ini, ikut serta dan tetap aktif dalam memberdayakan para nasabah ultra mikro, mikro kecil dan menengah (UMKM).

“Alhamdulillah, bekat kerjasama secara mendalam, sekitar 52.000 karyawan



Direktur Bisnis PNM Anton Fahlevie berharap, PNM tetap aktif dalam memberdayakan para nasabah ultra mikro, mikro kecil dan menengah (UMKM).

PNM dan yang terkait langsung kepada bisnisnya sekitar 48.000 terus menjadi *agent of development* pemerintah dan menawarkan program-program pemerintah, tak pernah lelah siang malam, dan alhamdulillah sampai dengan akhir tahun 2020 bahkan sekarang dilanjutkan, para UMi, ultra mikro dan UMKM ini, bisa bangkit kembali dan mudah-mudahan akan terus berkembang. Maju ultra mikro kecil dan menengah, maju Indonesia,” serunya.



Jakarta, Maret 2021

Penghargaan dan Sertifikasi

PT PERMODALAN Nasional Madani (Persero) atau PNM memperoleh penghargaan “Silver Winner” dalam kategori BUMN sub kategori Departemen PR dari PR Indonesia dalam ajang Public Relations Indonesia Awards (PRIA) 2021. Acara diselenggarakan secara *live streaming* melalui channel YouTube PR Indonesia Magazine, di Jakarta, Rabu (31/3).

Pada Senin (22/3), Perwakilan Sucofindo melakukan serah terima Sertifikat ISO 9001:2015 dan ISO 37001:2016 kepada PT MBM, yang dihadiri oleh Direktur Utama PT PNM VC dan Direktur PT MBM di Ruang Rapat Direksi.

Jakarta, 5 & 29 Maret 2021

Rapat Dewan Komisaris PT PNM (Persero)

PADA Jumat (5/3) PT PNM mengadakan Virtual Visit BOC yang dihadiri oleh Komisaris Utama Rully Indrawan, Ketua Komite Audit dan Komisaris Independen Meidyah Indreswari, Komisaris Independen Sholeh Amin, Komisaris Independen Veronica Colondam, Komisaris Independen Edy Karim, Anggota Komite Audit Nani Sukamto, Sekretaris Dewan Komisaris Rahmalia Adisti, Staf Dewan Komisaris Tim Mekaar: Cab Amahai/Maluku, Cab Anyer/Serang, Cab Muncar/Banyuwangi, dan Tim SPR.

Selain itu, diselenggarakan juga Rapat Dewan Komisaris dan Direksi PT PNM (Persero) yang dihadiri oleh jajaran Komisaris, jajaran Direksi, jajaran EVP, Direktur PNM IM, dan Direktur PNM VC, pada Senin (29/3).

Jakarta, Demak, Kendal, Maret 2021

Dukungan Komisi DPR untuk PNM

ANGGOTA DPR Aterus menunjukkan dukungannya terhadap bisnis PNM. Hal ini ditunjukkan dengan kunjungan kerja di sejumlah kota. Pada Jumat (5/3) anggota Komisi XI DPR RI Kamrussamad melakukan kunjungan ke Kantor Mekaar Cabang Tambora. Kemudian Komisi XI DPR RI melakukan kunjungan kerja ke Kantor Bupati Demak dan Kantor Bupati Kendal pada (Kamis, 25/3), dan dihadiri oleh

Wakil Menteri Keuangan dan Direktur Bisnis.

Adapun persiapan Rapat Dengar Pendapat (RDP) bersama Komisi XI DPR RI yang dilakukan secara virtual dihadiri oleh Direksi BRI dan Tim, Direksi Pegadaian dan Tim, serta Direksi PNM dan Tim, Direktur Kepatuhan dan Manajemen Risiko, Senin (15/3). Sedangkan RDP bersama Komisi VI DPR RI bersama Menteri BUMN dihadiri oleh Direktur Utama pada Kamis (18/3).



Jakarta, 18 Maret 2021

Arahan Menteri BUMN untuk PaDi

PROGRAM *platform* digital kolaborasi sembilan BUMN yang mempertemukan UMKM dengan BUMN ini terus memperkuat programnya. Pada Kamis (18/3), Direktur Keuangan, Direktur Kepatuhan dan Manajemen Risiko, EVP Bisnis UlaMM, EVP Pengembangan dan Legal juga menerima arahan Menteri BUMN yang diadakan melalui *video conference* terkait “Perluasan Implementasi PaDi UMKM”.

Jakarta, Maret 2021

Audiensi dengan Pimpinan Lembaga

PT PNM (Persero) diundang dalam beberapa pertemuan resmi dengan pejabat pemerintahan. Pada Senin (1/3), perwakilan pimpinan PNM melakukan audiensi bersama Menteri Ketenagakerjaan RI Ida Fauziyah, Menteri Ketenagakerjaan RI Budi Hartawan, Dirjen Binalattas Suhartono, Dirjen Binapenta dan PKK Tri Retno Isnaningsih, Plt. Dirjen PHI & Jamsos Dita Indah Sari, serta Staff Khusus Menteri.

Setelah itu audiensi dengan Gubernur Riau Syamsuar dan jajaran pejabat Pemprov Riau, yang dihadiri oleh Kepala Disperindag, Kepala Dinas Sosial, Kepala Bappeda,

Pemcab Pekanbaru, serta KRM Riau dan KRM Bungo Provinsi Riau (Senin, 15/3).

Audiensi dengan sejumlah pimpinan lembaga juga dilakukan Direktur Kelembagaan PNM. Di antaranya dengan Wakil Gubernur Sumatra Utara yang dihadiri pula oleh Pemcab Sumut di Rumah Dinas Wakil Gubernur Sumatra Utara, Rabu (3/3). Setelah itu dengan Kepala Badan Nasional Penanggulangan Terorisme (BNPT), Rabu (24/3), dengan KODAM V/Brawijaya, Selasa (30/3), dengan Kepala Daerah Jawa Timur, Selasa (30/3), dengan Kapolda Jatim, Rabu (31/3), dan dengan Polres Surabaya, Rabu (31/3).



Jabar, Jateng, Yogyakarta, Maret 2021

Kunjungan Direktur Utama ke Kantor Cabang Mekaar dan ULaMM

AKTIVITAS Direktur Utama PNM ke kantor-kantor cabang Mekaar dan ULaMM cukup padat pada Maret ini. Arief Mulyadi melakukan pertemuan dengan Pimcab Jawa Tengah di Kantor Cabang ULaMM Semarang (Rabu, 24/3), Cabang Kaliwungu (Kamis, 25/3), serta Cabang Yogyakarta dan Unit ULaMM Gamping, Sleman (Jumat, 26/3).

Kemudian, beliau juga berkunjung ke Kantor Mekaar Cabang Weleri dan Cabang Kendal (Kamis, 25/3), Cabang Sleman (Jumat, 26/3), serta Cabang Cisarua didampingi EVP Pengembangan dan Legal (Selasa, 30/3). Sementara itu, kunjungan ke Cabang Sayung, Demak, dilakukan oleh Direktur Bisnis (Kamis, 25/3).

Jakarta, 27 Maret 2021

Penguatan Koperasi dan UMKM di Masa Pandemi

DIREKTUR Utama PT PNM (Persero) Arief Mulyadi menjadi salah satu pembicara dalam *Workshop* "Peran Lembaga Keuangan Dalam Penguatan Usaha Koperasi dan UMKM di Masa Pandemi COVID-19". *Workshop* ini digelar secara virtual oleh Pengurus Daerah MES (Masyarakat Ekonomi Syariah) Indramayu pada Sabtu (27/3). Kegiatan ini berupaya memberikan gambaran umum kepada para pelaku usaha mikro terkait kondisi sektor rill di masa pandemi. Selain itu, untuk menciptakan sinergi dan kolaborasi dalam bentuk pendampingan yang berkelanjutan antara sektor usaha dan sektor keuangan.



Pemulihan Ekonomi Nasional Pasti Bisa Yakin Bisa!

Lagi, UMKM Indonesia membuktikan diri punya daya tahan dan kemampuan *recovery* lebih baik saat ekonomi sulit. Tidak heran bila dalam program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN), UMKM mendapat perhatian lebih. PNM, sebagai aktor utama PEN, kembali pegang peranan penting



■ Dede, pandemi datang malah jadi agen telur ayam

cabang bisnis kerangnya.

Cerita lain datang dari Neni Tri Handayani, nasabah PNM Mekaar yang tinggal di Kapuk Poglar, Cengkareng. Pedagang alat tulis kantor, seblak serta sosis bakar ini terimbas pandemi Covid-19 lebih parah sehingga bisnisnya tutup! Namun, setelah PNM Mekaar memberi pinjaman kembali dan *switching business* berjualan mie ayam dan baso, denyut bisnis Neni berdetak kembali. “Alhamdulillah lancar dan selalu ramai pembeli sampai saat ini,” ujarnya sumringah.

Kisah sukses saat pandemi juga dialami Dede. Nasabah PNM Mekaar berplafon Rp 7 juta yang eksis berjualan telur ayam. Ketika pandemi datang, omsetnya menurun walau tidak membuatnya kesulitan membayar angsuran. Nah, Ketika status kenasabahnya dinaikkan PNM menjadi

Mekaar Plus, bisnisnya pun terdongkrak karena Dede menjadi agen telur ayam.

Pandemi Mengubah Arah Perekonomian

Linda, Neni dan Dede boleh jadi menggambarkan keadaan 8,2 juta nasabah PNM lainnya (data per Februari 2021). Berbisnis dalam aneka skala, kemudian terimbas Covid-19 dan tetap *survival* bahkan berkembang. Lalu, bagaimana bisa begitu?

Bak pepatah tiada asap tanpa ada api, dinamika pelaku UMKM ini adalah ujung dari sebuah proses. Termasuk di dalamnya *challenge* yang muncul dari pandemi Covid-19 dan kemudian diantisipasi melalui aransemen ekonomi dari pemerintah.

Sedikit mundur ke belakang, pada 13 Mei 2020, Kepala Badan Kebijakan Fiskal, Febrio Kacaribu

MAU bukti? Simak beberapa kisah ini. Linda binti Djajuli, nasabah PNM Mekaar Plus Cabang Cengkareng, berjualan kerang rebus saus tiram sejak September 2018. Saat pandemi datang, omset hariannya menurun, “Awal pandemi agak berkurang. Tapi masih lumayan, saya tetap bisa jualan,” kata ibu dua orang anak ini. Hebatnya, meski masih dalam kondisi pandemi, ia malah berencana membuka

menyampaikan pengarahannya pada media terkait program Pemulihan Ekonomi Nasional. Dalam presentasinya, Febrio menyatakan bila dampak pandemi terhadap perekonomian nasional terbilang dahsyat karena bisa mengubah drastis arah perekonomian Tanah Air di 2020. Indikator disimak; kontraksi aktivitas ekonomi, peningkatan angka pengangguran, harga komoditas anjlok hingga volatilitas sektor keuangan.

Nah, bila meneropong perekonomian dari sisi konsumsi (*demand*) dan dunia usaha (*supply*) makin terlihat jelas ancaman nyata Covid-19. Pertumbuhan ekonomi Indonesia di Q1 2020 menukik jadi 2,97%, lebih rendah dari kuartal I 2019 yang 5,07%, ini karena pandemi menghentikan sebagian besar aktivitas ekonomi. Alhasil proyeksi pertumbuhan ekonomi 2020 terkoreksi hanya di 2,3% atau seburuk-buruknya di -0,4% (realitasnya di 2,07%).

PEN Diaransemen

Tidak pasrah berpangku tangan, pemerintah menggelar program PEN yang mengarah aspek *demand and supply* sebagai sasaran tembak. Pada aspek demand digelar langkah-langkah perbaikan dengan pendekatan menjaga konsumsi (subsidi, bansos) untuk masyarakat pra sejahtera, mendorong investasi (aneka insentif pajak dan kelonggaran persyaratan kredit/ pembiayaan/angsuran bagi UMKM), dan mendukung ekspor-impor.

Untuk aspek *supply*, mengacu pada PP 23/2020 sebagai prinsip pengambilan kebijakan, maka muncullah beragam dukungan untuk dunia usaha. Untuk UMKM misalnya, diberi subsidi bunga

“Kalau Mekaar Plus plafon rata-ratanya maksimal Rp9 juta, maka di Pantas berada di plafon Rp 10–11 juta. Produk Pantas terbukti sangat dibutuhkan nasabah, terlihat dari pergerakannya selama tiga bulan terakhir di tahun 2020. Program Pantas diluncurkan Oktober 2020, saat itu Outstanding (OS)-nya Rp10 miliar, di November OS Rp104 miliar, dan di Desember Rp235 miliar.”

Kindaris

EVP Bisnis ULaMM

sebesar Rp34,15 triliun, insentif perpajakan (PPH pasal 21 DPT, PPH final UMKM DTP) Rp28,06 triliun, serta penjaminan untuk kredit modal kerja baru UMKM (Rp125 triliun). Demikian juga *treatment* diberikan pemerintah kepada BUMN (Penyertaan Modal Negara, pembayaran kompensasi, talangan modal kerja, dan sebagainya) dan korporasi (insentif pajak dunia usaha, penempatan dana pemerintah di perbankan dalam rangka restrukturisasi debitur UMKM).

PEN dan PNM

Didaulat sebagai aktor utama penggerak PEN yang bersentuhan dengan UMKM, PNM menjawab tuntutan tersebut dengan melakukan

banyak upaya, secara sistematis dan terstruktur.

Pertama, memahami bila kondisi nasabah juga tertekan dampak pandemi, kelonggaran mengangsur diberikan, salah satunya dalam bentuk relaksasi. “Jadi kita banyak melakukan relaksasi,” ujar Sunar Basuki, EVP Keuangan dan Operasional PNM saat media briefing laporan Kinerja Pemberdayaan, Februari 2021.

Namun begitu, bukan berarti upaya untuk menyalurkan modal ke masyarakat berhenti. Tapi justru digencarkan sesuai amanat PEN dan target penyaluran 2020 yang 7 juta nasabah. “Ini karena kita ingin nasabah tumbuh. Terutama di masa pandemi,” lanjut Sunar Basuki.

Segendang sepenarian, bila Sunar Basuki lebih menyorot kinerja PNM keseluruhan, secara lebih spesifik di bisnis ULaMM pun memainkan irama yang sama. “Pandemi berdampak pada bisnis ULaMM. April-Mei 2020 pembiayaan dihentikan. Tapi Juni *lending* kembali disalurkan,” tegas Kindaris, EVP Bisnis ULaMM, juga saat media briefing Februari lalu. Hasilnya luar biasa. Target PNM di 2020 yang 7 juta nasabah terlampaui, yakni sebesar 7,9 juta nasabah dengan total penyaluran dana mencapai Rp26,9 triliun.

Varian Produk Baru dan PaDi

PNM pun tetap memberi ruang pada nasabah untuk berkembang dengan menambah varian produk di antara Mekaar Plus dan ULaMM, yakni Pantas. “Kalau Mekaar Plus plafon rata-ratanya maksimal Rp9 juta, maka di Pantas berada di plafon Rp 10-11 juta. Produk Pantas terbukti sangat dibutuhkan

nasabah, terlihat dari pergerakannya selama tiga bulan terakhir di tahun 2020. Program Pantas diluncurkan Oktober 2020, saat itu Outstanding (OS)-nya Rp10 miliar, di November OS Rp104 miliar, dan di Desember Rp235 miliar,” lanjut Kindaris seraya menyebut di akhir 2020 sudah tercatat 20 ribuan nasabah Mekaar Plus naik kelas ke Pantas.

Sesuai prinsip kerja PNM yang tidak hanya memberi modal finansial, tapi juga modal sosial dan intelektual. Maka di tahun 2020 program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) tetap dilaksanakan.

Oh ya, peluang nasabah meluaskan market dan “bermain” di ranah

ekosistem digital pun disediakan.

Terbukti dengan peluncuran platform digital PaDi UMKM Indonesia yang digagas Kementerian BUMN dengan PNM sebagai salah satu piloting-nya. Platform PaDi memungkinkan nasabah berinteraksi dengan para BUMN sebagai *buyer group* dengan potensi ratusan triliun rupiah.

Melalui semua upaya tersebut, PNM sanggup menggerakkan UMKM yang notabene pilar perekonomian nasional. Sehingga di tahun 2021 akan semakin banyak nasabah seperti Linda, Neni dan Dede yang berkembang bersama-sama PNM memulihkan dan menumbuhkan perekonomian Nasional.

PNM! Yakin bisa! Pasti bisa!





PaDI UMKM adalah Playground PNM!



Motor penggerak ekonomi Indonesia yang lahir saat pandemi. Mempertemukan BUMN pemilik uang belanja ratusan triliun rupiah dengan UMKM yang punya aneka dagangan, dalam satu ekosistem digital. Gaes! PNM punya peran besar di dalamnya lo!

LAHIR Agustus 2020 atas inisiatif Menteri BUMN Erick Thohir, platform digital PaDi alias Pasar Digital UMKM Indonesia langsung “trending topic” dan disambut gempita di kalangan UMKM tanah air. Siapa yang tidak tergiur untuk ikut menyerap “uang belanja” para raksasa BUMN yang mencapai ratusan triliun per tahun!

Tahap Pertama: Menggiring

Bukan sekadar bualan. Bila melihat fitur *tower control* di website padiumkm.id per April transaksi terjadi sudah mencapai puluhan triliun rupiah! Itu pun dengan catatan, “Belum semua BUMN ikut dan belum setahun ya,” girang M.Q. Gunadi, Direktur Kepatuhan dan Manajemen Risiko PT Permodalan Nasional Madani (Persero).

Tahun lalu sembilan BUMN besar

memang dihimpun untuk *piloting* program PaDi dari Kementerian BUMN, yakni: Pertamina, Telkom, Pupuk Indonesia, Pembangunan Perumahan, Wijaya Karya, Waskita Karya, Pegadaian, BRI dan PNM.

Selain tugas pokok terkait persiapan PaDi, para BUMN ini punya tugas sebagai *buyer group* sekaligus menggiring UMKM binaannya untuk diposisikan sebagai *seller group*. Sehingga dengan berkumpulnya *buyer-seller* dan kemudian berinteraksi secara digital, ekosistem PaDi UMKM langsung terbentuk.

“Untuk tahun ini, karena masih besar tantangannya, kita baru pada tahap menggiring mereka (UMKM) masuk ke dalam ekosistem,” tegas pria penanggungjawab inisiatif PaDi UMKM di PNM ini.

Nah, karena PNM memiliki banyak UMKM (baca: nasabah) dengan fitur lengkap dari ujung ke ujung, maka sangat logis bila kemudian PNM diminta berdiri paling depan untuk mengajak UMKM binaannya masuk PaDi ketimbang BUMN lainnya.



“Tambahkan waktu sedikit untuk membantu UMKM di ekosistem PaDi.”

M.Q. Gunadi

Direktur Kepatuhan dan Manajemen Risiko PNM

Playground PNM

Hal itu pula yang kemudian membuat PNM menjadi punya peran besar dalam mendukung kesuksesan ekosistem digital PaDi UMKM. Apa pasal? Pertama, PaDi itu sejalan dengan visi-misi PNM. Bila meminjam istilah spontan dari Direktur Kepatuhan dan Manajemen Risiko PNM M.Q. Gunadi, PaDi adalah *playground*-nya PNM. “Karena PaDi adalah salah satu peluang kita membuktikan bahwa PNM adalah BUMN yang visi misinya meningkatkan peran serta UMKM dan membesarkan UMKM,” ucapnya berapi-api.

Secara subyektif diklaim sebagai *playground* sah-sah saja, tapi secara obyektif pun memang faktanya demikian. Apalagi kalau bukan hamparan market yang sedemikian luas. Di mana hal tersebut sangat menggiurkan dan boleh jadi merupakan bagian cita-cita PNM pada UMKM. “Jadi kita buktikan, PNM bisa lebih aktif, lebih bagus dan lebih dulu dari BUMN lain,” lanjut pria yang setidaknya seminggu sekali memantau

progres PaDi, baik di internal PNM maupun dengan *stakeholder* lain.

Alasan kedua, PNM memiliki seluruh *feature* yang diperlukan UMKM untuk masuk ke ekosistem PaDi. Contoh, mulai dari bagaimana cara meng-*encourage* UMKM, bagaimana membuat wadah-wadah sosialisasi pada UMKM, lalu dari sisi fitur pembiayaan baik konvensional maupun syariah, hingga kesiapan internal untuk *go digital*.

Tak pelak, dua hal tersebut menjadikan PNM sebagai lokomotif PaDi UMKM. Terlebih lagi terkait rencana PNM menjadi fasilitator untuk membawa UMKM binaan (nasabah) terlebih dulu ke dalam ekosistem PaDi. Baru dilanjutkan ke UMKM binaan BUMN lain. “Yang kita dorong masuk ke dalam PaDi ini bukan hanya UMKM yang jadi vendor atau subkontraktor BUMN saja, tapi nantinya seluruh UMKM diberi kesempatan yang sama.

No Pain No Gain

Setelah mendorong sebanyak mungkin UMKM masuk ke PaDi, dalam pengertian kuantitatif, langkah selanjutnya adalah bagaimana para UMKM itu bisa meningkatkan nilai kompetitif. Kekurangan-kekurangan UMKM dalam berkompetisi di masing-masing sektor industri dicatat, kemudian oleh PNM dibuatkan model berikut parameternya yang akan dipakai

sebagai acuan untuk meningkatkan nilai kompetitif UMKM di dalam PaDi.

Sebutlah omset, perluasan market, diversifikasi produk, *improvement* di teknologi hingga peningkatan permodalan. “Itu adalah ukuran-ukuran keberhasilan bahwa PNM bisa meng-*encourage* UMKM,” lanjut pria yang akrab dipanggil Pak Gunadi ini sembari menyebut bahwa parameter-parameter itu adalah KPI-nya PNM di tahun 2022.

Tentunya KPI tersebut bisa tercapai bila segenap insan PNM mencurahkan perhatian pada para nasabahnya (UMKM). Mulai dari divisi pengadaan yang harus mendaftarkan vendor dan membiasakan diri belanja di UMKM PaDi, divisi pembiayaan yang harus merangsang nasabah masuk ke PaDi dan mengubah semua skema pembiayaan berformat digital, dan *last but not least*, divisi pengembangan kapasitas usaha (PKU).

“Ingat *lo*, keberhasilan PNM adalah keberhasilan PKU,” jelas Pak Gunadi. Maksudnya, PNM itu tidak hanya pembiayaan, tapi *empowerment*. Sehingga PKU harus membantu bagaimana UMKM masuk *listing* PaDi, membantu memasarkan, mengoptimalkan teknologi produksi, pembukuan dan lain sebagainya. “Bila semua sudah berjalan, pekerjaan PKU lah yang *neverending story*,” tukas Pak Gunadi.

Ingat selalu, visi misi PNM!



■ Tampilan website padiumkm.id



FOTO-FOTO: DOK. PNM

Semangat untuk Terus Belajar

***Account Officer* PNM Mekaar menjadi ujung tombak dalam menjalankan berbagai kebijakan perusahaan atau pemerintah. Ada apresiasi khusus dari Kementerian BUMN untuk para AO.**

DALAM acara “Temu Nasional UMK Nasabah ULaMM PNM” tahun 2015, mantan Presiden RI ke-3 sekaligus pendiri PT Permodalan Nasional Madani (Persero), B.J. Habibie menitipkan pesan bahwa usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) adalah tulang punggung perekonomian.

PNM lalu tumbuh dengan peran sentralnya untuk memajukan UMKM, antara lain melalui program PNM Mekaar yang dijalankan sejak 2016. Program ini didukung oleh para *Account Officer* (AO), yang salah satu tugasnya adalah

melakukan sosialisasi program serta membentuk kelompok pembiayaan dan menjaga hubungan dengan nasabah. Artinya, mereka inilah yang turun langsung ke lapangan untuk membantu para nasabah.

Sekitar 90 persen AO yang menjadi ujung tombak program ini adalah perempuan dan 98 persen di antaranya merupakan generasi milenial berusia di bawah 25 tahun dengan mayoritas pendidikan terakhir SMA atau SMK.

Para AO, yang mayoritas merupakan generasi milenial tamatan SMA, menjadi

garda terdepan dalam menjalankan berbagai kebijakan perusahaan atau pemerintah. Potensi mereka untuk bertumbuh dan berkembang bersama PNM sangat tinggi. Salah satu contoh direksi PNM yang mengawali kariernya sebagai AO adalah Arief Mulyadi, yang kini menjabat Direktur Utama PNM.

Beasiswa Kementerian

Secara khusus, Menteri BUMN Erick Thohir menyampaikan apresiasinya terhadap kinerja para *Account Officer*. Erick berniat merombak komposisi

perusahaan BUMN. Dia berencana memberikan sekitar 15 persen kursi di jajaran direksi untuk kelompok perempuan dan generasi milenial. Ia yakin ada AO-AO yang bisa juga menjadi direksi.

“Saya juga mau ada direksi BUMN ada yang usianya di bawah 40 tahun, jumlahnya paling tidak 15 persen,” ujarnya dalam acara Berteman PNM (Bersama Erick Thohir Temu AO dan Nasabah PNM) secara virtual, Sabtu (16/1).

Rencana tersebut tentu harus dibarengi dengan peningkatan kualitas para AO. Erick berharap para direksi bisa memetakan siapa saja AO yang punya kinerja terbaik, untuk kemudian menyekolahkan kembali guna mencapai pendidikan lebih tinggi. Ia berjanji untuk memberikan beasiswa kepada para AO agar dapat melanjutkan pendidikan formalnya.

AO dituntut mampu menggali mimpi



■ Suasana acara Berteman PNM (Bersama Erick Thohir Temu AO dan Nasabah PNM), (16/1).

“Peningkatan kualitas AO melalui peningkatan pendidikan yang lebih tinggi menjadi dasar yang dibutuhkan.”

nasabah dalam mengembangkan usahanya setelah mendapatkan pembiayaan dari program PNM Mekaar. Karena itu AO juga harus pandai merawat hubungan yang baik dengan masing-masing nasabah. Peningkatan kualitas AO melalui pendidikan yang lebih tinggi menjadi dasar yang dibutuhkan.

“Kami mendukung AO PNM mendapatkan pendidikan yang lebih tinggi melalui program CSR (*Corporate Social Responsibility*) BUMN, yang arahnya akan lebih besar di bidang pendidikan. Kami dari Kementerian BUMN akan memberikan beasiswa langsung kepada AO PNM,” katanya.

Untuk mewujudkan rencana tersebut, Direktur Utama PNM Arief Mulyadi mengatakan bahwa PNM telah bekerjasama dengan Universitas Terbuka untuk jenjang pendidikan S-1. Ia berharap program beasiswa ini membuka peluang bagi para AO PNM mendapatkan pendidikan lebih tinggi sebagai bekal mereka di masa yang akan datang.

Semangat untuk terus belajar!



■ AO adalah ujung tombak perusahaan yang langsung berada di lapangan, oleh karena itu perlu luas wawasannya lewat peningkatan pendidikan.



Survei Membuktikan PNM Upgrade Kesejahteraan!

Survei oleh Universitas Indonesia (UI) membuktikan, keringat insan PNM Mekaar mendorong taraf hidup keluarga pra sejahtera membuahkan hasil sangat positif.

DALAM laporan penelitian survei tahun 2020 bertajuk “Analisa Dampak Program Pemberdayaan PNM Mekaar Kepada Usaha Mikro Perempuan Pra Sejahtera PT Permodalan Nasional Madani (Persero)”, para peneliti dari Unit Kajian Kesejahteraan Sosial Lembaga Penelitian dan Pengembangan Sosial Politik FISIP Universitas Indonesia (LPPSP FISIP UI), mengurai konsep kesejahteraan menjadi empat dimensi, yakni dimensi fisik/biologis, psikologis, sosial dan ekonomi.

Meneropong Nasabah

Empat dimensi itu dipakai “meneropong” kondisi para nasabah PNM Mekaar di seluruh wilayah Indonesia, saat sebelum dan sesudah ikut program (minimal setahun). Agar lebih komprehensif, kerangka waktu ini dipecah jadi empat periode kondisi. Yakni kondisi sebelum ikut program, setelah ikut program (hingga Maret 2020), kondisi awal pandemi Covid-19 (awal Maret – Agustus 2020), dan kondisi setelahnya (saat berlangsungnya proses

pengumpulan data di September – Oktober 2020).

Hasilnya? Yuk kita simak sama-sama ringkasannya!

Dimensi Fisik/Biologis: Makan Daging Lebih Sering

Indikator pertama dimensi pemenuhan kebutuhan fisik/biologis adalah pemenuhan konsumsi sumber protein hewani. Responden mengalami perbaikan cukup signifikan setelah bergabung PNM Mekaar. Hal ini bisa

disimak dari meningkatnya jumlah nasabah yang mengonsumsi daging (sapi, ayam, ikan) secara rutin.

Indikator kedua, kepemilikan rumah. Secara umum terjadi perbaikan kondisi. Hal ini terpantau dari meningkatnya status kepemilikan rumah nasabah (baik sudah atau belum bersertifikat). Sehingga kategori nasabah yang belum punya rumah angka persentasenya menurun.

“Bahkan di kondisi pandemi pun, alhamdulillah masih mencukupi untuk kebutuhan sehari-hari,”

Indikator ketiga, kelayakan kondisi rumah, melihat keberlanjutan rumah dan fasilitas jamban/MCK sebagai indikator.

Umumnya terjadi perubahan secara konsisten antara status kepemilikan rumah dengan aspek ini, terutama pada kondisi ketiga (awal masa pandemi Covid-19) di mana terjadi mobilisasi nasabah ke tempat tinggal lain.

Sebagai contoh dinamika dimensi fisik atau biologis bisa dilihat perubahan pada salah satu nasabah PNM Mekaar Kebon Jahe, Cengkareng, Jakarta Barat, Eti Auliya. Sejak bergabung dengan PNM Mekaar, nasabah dengan plafon pinjaman Rp 5 juta ini mempunyai keleluasaan membayar uang kontrakan rumah dan bulanan listrik. “Bahkan di kondisi pandemi pun, alhamdulillah masih mencukupi untuk kebutuhan sehari-hari,” kata Eti yang sudah memasuki siklus ke-6 ini.

Hal ini menunjukkan keberhasilan

Dimensi Fisik/Biologis

		Sebelum Gabung PNM Mekaar	Setelah Jadi Nasabah PNM Mekaar
	Tidak pernah makan daging	8,65%	5,74%
	Belum punya rumah	16,79%	14,7%
			

Dimensi Psikologis: Ikut Jaga Harmoni Keluarga

		Sebelum Gabung PNM Mekaar	Setelah Jadi Nasabah PNM Mekaar
	Suami isteri sudah pisah	5,33%	5,04%
			

Dimensi kedua menggunakan indikator harmoni keluarga dengan empat kategori: sudah pisah, masih bersama namun sering bertengkar karena ekonomi, masih bersama namun sering bertengkar karena non-ekonomi dan masih bersama dan bahagia.

Dimensi Sosial: Ibu Ikhtiar Anak Bisa Sekolah

		Sebelum Gabung PNM Mekaar	Setelah Jadi Nasabah PNM Mekaar
	Belum atau putus sekolah karena ekonomi	11,96%	11,65%
	Sekolah tapi menunggak	9,61%	8,98%
	Sekolah sambil jualan	11,33%	11,62%
			

Indikator dimensi sosial adalah pendidikan anak usia sekolah dan terbagi atas empat kategori: belum bersekolah atau putus sekolah karena keterbatasan ekonomi; bersekolah tapi menunggak; bersekolah sambil berjualan; dan bersekolah teratur. Stabilitasnya penghasilan terbukti mendukung kelangsungan pendidikan anak. Seperti Ibu Eti Auliya yang menggunakan sebagian penghasilannya membiayai sekolah anak. Eti sudah tiga tahun menjadi nasabah PNM Mekaar dan berjualan mie bakso, mie dan soto ayam.

Dimensi Ekonomi: Melebarkan Sayap Penjualan		Sebelum Gabung PNM Mekaar	Setelah Jadi Nasabah PNM Mekaar
	Menjangkau pembeli di sekitar rumah	58,54%	54,10%
	Menjangkau pembeli beda lokasi dari rumah	33,66%	37,15%
	Menjangkau pembeli via <i>Whatsapp</i>	7,79%	8,75% - 9,65%
			

Indikator pertama dimensi pemenuhan kebutuhan ekonomi adalah jangkauan konsumen/ pembeli. Indikator ini punya tiga kategori: menjangkau pembeli di sekitar rumah, berbeda lokasi dengan lingkungan rumah, dan melalui WA atau media sosial.

Bagusnya, setelah masa awal pandemi Covid-19 responden pengguna *Whatsapp* merayap naik jadi 8,76% dan melonjak drastis pascapelonggaran pembatasan sosial di 9,65%. Hal ini berkat program pembinaan dan pendamping PNM Mekaar pada nasabah untuk memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi.

Indikator kedua, pendapatan bersih per hari yang dibagi menjadi empat kategori: maksimal Rp 50.000; Rp 50.000 – 100.000; Rp 100.001 – 150.000; dan di atas Rp 150.000.

Dimensi Ekonomi: Indikator Pendapatan Bersih Per Hari		Sebelum Gabung PNM Mekaar	Setelah Jadi Nasabah PNM Mekaar
Pendapatan/hari Maks. Rp50.000	31,7%	22,22%	
Pendapatan/hari Rp50.001 – 100.000	47,18%	49,91%	
Pendapatan/hari di atas Rp150.000	4,68%	5,85%	
			

program pemberdayaan ekonomi dari PNM Mekaar sebagai solusi meningkatkan kesejahteraan nasabah atau perempuan prasejahtera. Secara teknis adalah kombinasi antara bantuan pinjaman dan program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU).

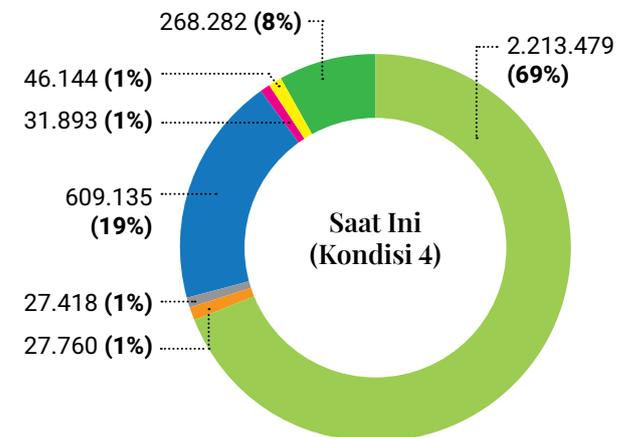
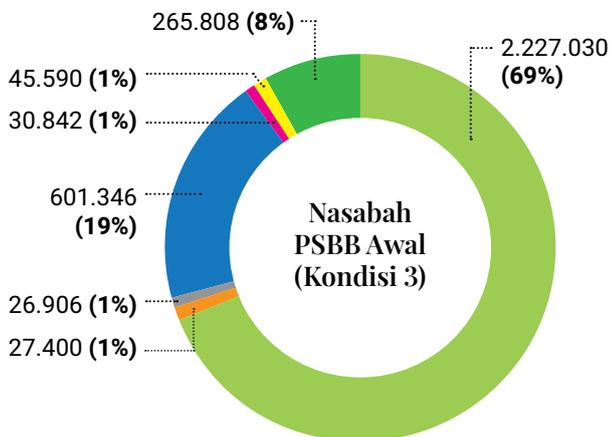
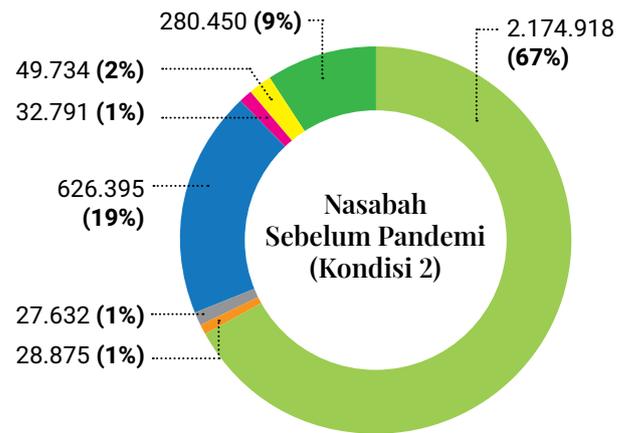
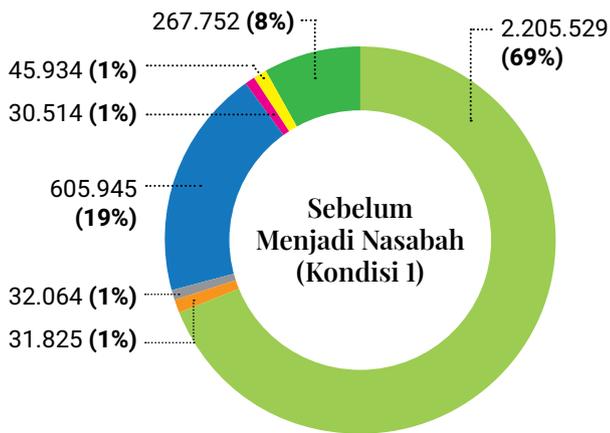
Bukti peningkatan penghasilan bersih bisa dilihat dari Dede. Nasabah PNM Mekaar Komplek Departemen Agama, Kampung Kalimati, Kel. Kedaung Kaliangke, Cengkareng, Jakarta Barat. "Awalnya saya buka usaha jual baju senam. Setelah dapat pencairan (modal) dari Mekaar, saya buka usaha baru jual telur ayam," katanya.

Meski dihajar pandemi dan omsetnya sempat menurun, namun Dede tetap memiliki pendapatan dan justru berhasil meningkatkan usahanya menjadi agen telur ayam, "Alhamdulillah saya mendapat modal Mekaar Plus. Dengan modal tersebut saya menambah dagangan dan memiliki agen telur sendiri."

Begitu pun Neni Tri Handayani. Sebelum jadi nasabah PNM Mekaar, Neni pedagang ATK (alat tulis kantor). Setelah jadi nasabah, perempuan berdomisili di Kapuk Poglar, Cengkareng, Jakarta Barat ini *switching business* ke usaha kuliner cemilan; seblak, sosis bakar dan sebagainya.

Kehadiran pandemi sempat membuat bisnis cemilannya menurun drastis. Namun, berkat bantuan pinjaman dan pengembangan kapasitas usaha PNM Mekaar, bisnis Neni menggeliat kembali dengan perubahan komoditas jadi mie ayam dan bakso. "Setelah PNM Mekaar mencairkan kembali modal usaha, alhamdulillah lancar dan rame sampai saat ini," akunya sumringah.

Semangat, PNM Mekaar!



Ket: Home Industry (Green), Pertanian (Light Green), Jasa (Orange), Kredit (Grey), Perdagangan (Blue), Perikanan (Pink), Perkebunan (Yellow)

Survei dengan Responden Jutaan

METODE penelitian survei ini mengandalkan total *sampling* untuk teknik pengambilan sampelnya. Dari total populasi nasabah PNM Mekaar sejumlah 6.432.905 (per 31 Maret 2020), berhasil diimput data 3.368.669 responden. Data ini kemudian diverifikasi lagi dengan kriteria responden yang memenuhi kualifikasi empat kondisi survei.

Alhasil diperoleh data final sebanyak 3.272.546 responden. Melalui pengolahan data final inilah tergambar kondisi kesejahteraan nasabah PNM Mekaar dari dimensi bio-psiko-sosial-ekonomi dalam empat periode kondisi.

FOTO: DOK. PNM



Kisah Perempuan Di Balik Perhiasan

Benda kecil bila dikelola dengan mata estetika dan batin, keindahannya bisa menjadi karya seni bernilai tinggi. Produk perhiasan dan aksesoris *fashion* contohnya.

“Wanita ingin selalu tampil berbeda dengan wanita lainnya. Terlebih saat mengenakan perhiasan,” buka Widowati Soekirman, owner Tjantik Gallery, produsen perhiasan perak, aksesoris *fashion* dan benda-benda seni. Berpijak pada cara pandang itu, Widowati konsisten mengkreasi produk-produk eksklusif, baik dari sisi desain maupun kuantitas.



FOTO-FOTO: DOK. PRIBADI

Produk Berkarakter

Pijakan lain yang juga menyumbang karakter pada produk Tjantik Gallery adalah sentuhan etnik atau tradisional Indonesia. Hal ini bisa terlihat sangat jelas dari pemilihan unsur material dan motif yang digunakan. Sebutlah penggunaan mutiara atau batu alam asli Indonesia pada kalung, gelang atau motif ondel-ondel yang menjelma menjadi *brooch*.

Yang menarik, pilihan sentuhan etnik tradisional ternyata tidak terlalu “diganggu” oleh riak-riak tren desain di ranah *fashion*. Namun begitu, dari sisi

bentuk produk, lebih lentur berkompromi dengan *demand* pasar. Semisal inovasi, “Saya buat *connector* masker yang sebetulnya merupakan bagian kalung. Tinggal melepas liontin atau *buckle*-nya saja,” ujar kelahiran Jakarta ini seraya menyebut pandemi sebagai alasan munculnya produk *two function in one accessories* ini.

Bentuk inovasi produk lainnya adalah memadukan batu alam dengan logam selain perak, yakni tembaga dan *stainless steel*. “Material tersebut kami padukan pada kalung, gelang,

anting, agar harga jadi lebih terjangkau,” tambahnya.

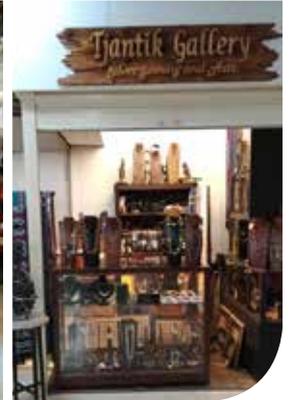
Peran PNM ULaMM

Widowati jadi penerus usaha keluarga di bidang perhiasan ini sejak Maret 2003. “Sebelumnya saya menjadi tenaga *sales and marketing* selama lima tahun,” kenang kolektor perangko ini. Saat menjadi “karyawan” itulah ia menyempatkan diri mendalami desain perhiasan selama enam bulan di Institute Gemology Paramita, sekolah tinggi tentang ilmu batu mulia

Sentuhan etnik tradisional sebagai karakter produk

Menguasai skill produksi dan marketing sangat penting.

Meraup omset besar saat kerap berpameran di mal.



di Jakarta. Alhasil ada dua skill yang dikuasainya, keahlian dalam menjual dan kepiawaian di sisi produksi. *Klop!*

Sepak terjang jadi pelanjut bisnis keluarga itu kemudian memantapkan diri alumni ASMI Pulo Mas, Jakarta, untuk mendirikan usaha sendiri dengan brand Tjantik Gallery pada 20 maret 2013. Mengandalkan momen pameran-pameran di Jakarta dan luar Jakarta sebagai langkah *sales and marketing*,

Widowati sanggup meraup omset Rp 30-50 juta per bulan.

Melalui *event off-line*, penggemar memasak ini tidak hanya meraup omset, tapi juga mendapatkan penghargaan yakni penghargaan bertajuk Perhiasan dengan Batu Panca Warna – 3rd Winner of Stones dalam ajang Inacraft Awards 2019.

Lalu, kapan bertemu dengan PNM ULaMM? Tepatnya di pertengahan tahun

2018 ketika ia membutuhkan suntikan pinjaman untuk biaya pemasaran dan pembelian bahan baku. Tidak sampai satu bulan, Rp 100 juta berhasil dikantungi Tjantik Gallery. Pada Desember 2019, ia kembali mengajukan pinjaman Rp 50 juta dan cair pada Februari 2020, sesaat sebelum pandemi Covid-19 menghampiri Tanah Air.

Meski bisnis kemudian melesu, namun PNM tidak membiarkan Widowati sendirian. “Saya mendapat bantuan stimulus dari PNM ULaMM Cabang Senen, Jakarta. Saya pun beberapa kali diundang pertemuan *online* antarnasabah untuk pembekalan ilmu yang disesuaikan dengan kebutuhan usaha para nasabah,” ujarnya panjang lebar. Akhir kata, Tjantik Gallery tetap bergeming di tengah pandemi dengan harapan mendapat kemudahan mengangsur dan adanya pembelian produk melalui PNM ULaMM.

Segera bergabung dengan PaDi UMKM!



“Saya sedang menyiapkan website untuk menguatkan marketing.”

Widowati Soekirman
Nasabah PNM ULaMM



Nguri-uri Seni Tradisional PNM Bantu Modal

Di balik bisnis yang dibangun Maryati Abdul Fatah bersama suami terdapat cita-cita luhur, yakni melestarikan kesenian tradisional. PNM Mekaar hadir sebagai akselerator cita-cita tersebut.

PEREMPUAN asal Desa Pageruyung, Kecamatan Pageruyung, Kabupaten Kendal, Jawa Tengah ini menjadi nasabah PNM Mekaar sejak 2017. Waktu itu, pinjaman sebesar Rp2 juta digunakan membeli mesin jahit seharga Rp1,05 juta dan sisanya belanja bahan baku kain. Untuk apa? Untuk mengembangkan bisnis rintisan suami tercintanya, Susanto, yang telah menekuni kerajinan topeng tradisional khas daerah Pageruyung, Kendal, sejak 15 tahun lalu.

Kolaborasi Pasutri

“Saya punya bakat menjahit, sementara suami saya pandai membuat topeng kayu,” buka perempuan 35 tahun ini. Lalu keahlian menjahitnya dimanfaatkan untuk membuat ornamen hiasan sebuah topeng, termasuk pakaian penarinya. Produk sang suami pun memiliki nilai tambah. *Klop!*

Naluri bisnisnya tepat, setahun berjalan pendapatan Maryati dan Susanto menunjukkan grafik peningkatan. “*Alhamdulillah*, saya dan suami bisa menabung, bayar angsuran seminggu sekali, bahkan bisa menambah mesin jahit dan bahan untuk pembuatan kerajinan kayu yang lain,” tutur nasabah yang sudah masuk siklus kelima ini.

Sedikit gambaran mengenai nilai tambah, bila hanya topeng dihargai Rp200 – 500 ribuan per buah, tergantung karakter atau tokohnya. Namun bila ditambahkan aksesoris, seperti pakaian atau rambut, harga bisa mencapai Rp 700 ribu per buah.

“Kalau satu set komplet (seluruh tokoh dan aksesoris dalam satu pementasan seni) bisa mencapai Rp3,5 – 5 jutaan. Rambut topengnya lebih banyak atau topeng berpakaian lengkap ya lebih mahal,” ujar nasabah berplafon Rp7 juta ini. Mantap bukan?

Pastinya, topeng leak, topeng rangda, topeng tua, topeng ciluluk, topeng karakter, topeng *devil*, topeng orang biasa dan kostum kuda lumping buatan pasangan suami istri ini sudah menyebar ke mancanegara. Tidak hanya jago kandang di Kabupaten Kendal, namun sudah mencapai konsumen di Semarang, Yogyakarta, Wonosobo, hingga Lampung dan Palembang.

Digital Sales & Marketing

Ngomong-ngomong, bagaimana Maryati memasarkan topeng hasil akulturasi budaya Kendal, Jawa, Bali tersebut? “Selain melalui teman, saya pasarkan melalui media sosial seperti *Facebook* dan *YouTube*,” tambah ibu dua putra ini.



“Uang dari PNM saya belikan mesin jahit untuk memberi nilai tambah produk kami berdua.”

Maryati Abdul Fatah
Nasabah PNM Mekaar

Tak sekadar pemasaran, kegiatan penjualan produk dan pembelian bahan baku pun sudah menggunakan *platform* digital. Tidak heran bila Maryati sulit

terpisah dari *smartphone*-nya, “Iya, selain untuk promosi juga untuk jual beli *online*,” tambahnya.

Oh ya, lalu siapa konsumen produk Maryati dan suami? Mereka adalah penikmat dan pelaku kesenian topeng. Sebutlah sanggar-sanggar tari, sekolah-sekolah yang mengadakan pentas seni, peserta karnaval daerah termasuk individu penikmat benda seni.

Lebih lanjut Maryati menegaskan bila kontribusi PNM Mekaar pada usahanya terbilang signifikan. Tidak hanya aspek permodalan tapi juga mencakup pendampingan bisnis nasabah, “Saya dapat bimbingan, misalnya cara mengatur keuangan. Jadi usaha saya lebih maju setelah bergabung dengan PNM Mekaar.” Pastinya, tangan terampil Maryati tidak hanya menghasilkan jahitan indah aksesoris topeng tapi juga teliti memilah uang untuk kebutuhan sehari-hari, angsuran pinjaman, perputaran modal, pengembangan produk dan menabung!

Mantap!

Melestarikan Seni Tradisional

DEDIKASI pasangan Maryati dan Susanto pada bisnis topeng bukan tanpa alasan. Keduanya bertekad mencintai dan melestarikan seni budaya tradisional Pageruyung. Jadi boleh dibilang aktivitas pembuatan topeng dan aksesorisnya adalah bagian dari niat tersebut.

Bagian lainnya adalah, kedua pasutri ini terlibat aktif dalam organisasi seni Turonggo Krido Budoyo dan LSM Barisan Patriot Peduli Indonesia di bidang kesenian. Jadi keduanya juga terlibat

langsung dalam ekosistem kesenian tradisional di Daerah Kendal.

“Harapan saya semoga kebudayaan tradisional *enggak* musnah. Malah tambah maju lagi. Kalau bukan kita yang *nguri-uri* (melestarikan) kebudayaan *Jawi*, ya siapa lagi?” tekad sekaligus doa Maryati seraya tersenyum menutup pembicaraan.

Salam budaya, rahayu!



Keahlian Maryati menjahit ornamen hiasan membuat produk topeng buatan sang suami memiliki nilai tambah.

• Kharisma

Jadi Account Officer Untuk Tebar Kebaikan

Cita-citanya menjadi polwan, tetapi jalan hidup membawanya ke PNM Mekaar.

DUA kali gagal lolos seleksi penerimaan anggota POLRI tentu meninggalkan kekecewaan bagi Kharisma. Padahal, ia merasa memiliki bekal cukup kuat sebagai Purna Paskibra Angkatan 2016 tingkat kota Lhokseumawe. Ia juga atlet lompat jauh di ibukota Provinsi Aceh tersebut.

Namun Risma, begitu perempuan kelahiran Bangko Jaya, 26 Agustus 1999 ini biasa disapa, tidak ingin terus larut dalam kekecewaan. Ia bahkan rela menunda cita-citanya untuk melanjutkan kuliah di bidang ilmu ekonomi syariah untuk bekerja membantu orangtuanya. Ia masih punya keinginan lain yang belum tercapai, yaitu membuka usaha sendiri.

Kebetulan pada 2019 PT PNM Mekaar membuka perekrutan besar-besaran sebagai Account Officer (AO). Risma pun mendaftar dan akhirnya diterima sebagai salah satu AO PNM Mekaar di Kecamatan Madat, Kabupaten Aceh Timur. "Saya ingin memperbaiki kehidupan keluarga dan membahagiakan orangtua saya," harap Risma.

Membuka Usaha

Pekerjaannya sebagai AO ternyata justru menghubungkannya dengan kegiatan yang ia sukai, yaitu pembinaan, berkumpul, dan bersosialisasi. Sosialisasi dijalankan saat mencari nasabah baru, mempertahankan nasabah siklus lanjutan, dan PKM (Pertemuan Kelompok Mingguan). Selain itu juga kegiatan di kantor seperti pengarsipan atau persiapan pembiayaan.

Untuk melakukan tugasnya, para AO mendapatkan berbagai pelatihan dari kepala cabang. Pembinaan yang menurut Risma membuatnya paling berkembang adalah kegiatan PKU, atau Pengembangan Kapasitas Usaha.



- Menawarkan produk ke calon nasabah yang belum mengetahui PNM Mekaar itu menjadi tantangan tersendiri.

Misalnya, membuat masakan yang berpotensi untuk dijadikan usaha.

Pelatihan PKU sebenarnya ditujukan agar AO dapat mentransfernya pada nasabah, tetapi ternyata Risma ikut merasakan manfaatnya. Salah satu pencapaiannya adalah mewujudkan cita-cita membuka usaha pisang pasir di Lhokseumawe yang kini dikelola oleh sang ibu.

“Alhamdulillah, selain bermanfaat untuk saya, usaha ini bermanfaat juga untuk orang tua dan keluarga saya. Saya bisa beli motor untuk keperluan pribadi dengan hasil tabungan dari gaji saya selama bekerja di PNM Mekaar,” ucap sulung dari tiga bersaudara ini.

Suka-Duka Sebagai AO

Risma mengaku sangat menikmati tugasnya sebagai AO. Ia senang bisa bertemu teman-teman di kantor setiap hari, lalu ramai-ramai melakukan PKM (pertemuan kelompok mingguan) untuk menjalankan sosialisasi dengan para ibu nasabah Mekaar dan anak-anak mereka yang masih kecil.

“Selama 19 bulan bekerja menjadi AO saya lebih banyak jalan-jalan ke kampung-kampung yang belum pernah saya jelajahi, ke pedesaan yang jauh

dari kota dan aksesnya pun susah. Tapi saya suka itu,” tukasnya.

Hal yang menyenangkan lainnya adalah sosialisasi program Mekaar itu sendiri. Menawarkan produk ke nasabah yang belum mengetahui PNM Mekaar itu menjadi tantangan tersendiri.

Ada suka, tentu ada duka. Dukanya, menurut Risma, umumnya ketika ada nasabah yang sulit ditagih pembayaran angsurannya. Ditambah lagi, para suami yang merasa terganggu ketika Risma datang ke rumah untuk menagih utang.

Dengan berbagai hambatan tersebut, toh Risma tetap dinilai sebagai AO yang andal. Prestasi sebagai AO yang sudah diraihinya dari cabang adalah mampu menyelesaikan angsuran para nasabah yang menunggak sebanyak 23 orang. Selain itu, mampu mencapai target selama dua bulan berturut-turut.

Menebar Kebajikan

Risma bersyukur bisa mengenal PNM Mekaar, BUMN yang memberikan kesempatan kepada lulusan SMK untuk berkarier. PNM dinilainya sebagai



- Kharisma bersama ibu dan adiknya. Keberhasilan Risma dinilainya merupakan hasil didikan orang tuanya.

perusahaan yang sangat peduli pada karier dan kesejahteraan karyawan. Ia bertekad untuk terus meningkatkan kinerjanya agar bisa menempatkan diri di posisi seperti atasannya. Ia mengaku sangat mengagumi sosok Direktur Utama PT PNM (Persero) Arief Mulyadi yang selalu memberikan semangat kepada karyawan untuk selalu memberikan yang terbaik untuk perusahaan.

“Saya ingin berjumpa langsung dengan beliau,” katanya.

Target Risma selanjutnya adalah terus menebar kebaikan kepada banyak orang, dengan mencapai jenjang karier yang ia inginkan di PNM Mekaar, membesarkan usaha pisang pasirnya, dan melanjutkan kuliah di bidang Ekonomi Syariah. Dengan tekadnya yang kuat dan tidak gampang menyerah, bukan tak mungkin semua target tersebut akan tercapai.

Larangan mudik kembali terjadi. Kebijakan ini punya dasar yang kuat.

Bersabar

Agar Pandemi Cepat Kelar

LEBARAN tak lama lagi akan tiba. Jika tahun 2020 lalu, kita tidak bisa mudik karena mencegah penyebaran virus penyebab COVID-19, maka tahun ini kita juga diminta untuk bersabar lagi agar tidak mudik untuk berlebaran dengan keluarga di kampung halaman.

Kebijakan pemerintah dengan mengeluarkan larangan untuk mudik di musim lebaran 2021 ini bukan tanpa pertimbangan. Pemerintah mempertimbangkan tingginya angka penularan dan kematian akibat COVID-19 setelah beberapa kali libur panjang.

Keputusan tersebut disampaikan oleh Menteri Koordinator Bidang Pembangunan Manusia dan Kebudayaan (Menko PMK) Muhadjir Effendy pada Jumat (26/3). Kebijakan ini diyakini akan mengurangi risiko lonjakan kasus. Apabila kasusnya menurun maka dampak panjangnya akan membantu pemulihan ekonomi. Selain itu, kebijakan ini sekaligus sebagai upaya pemerintah

untuk mendorong vaksinasi COVID-19 bisa berjalan dengan maksimal.

Sebenarnya, secara umum, laju penyebaran COVID-19 di Indonesia mulai menurun. Ini tak terlepas dari pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat/PPKM Mikro dan vaksinasi secara masal. Namun pemerintah Indonesia tetap menerapkan kehati-hatian untuk mengurangi dan mengendalikan penyebaran COVID-19 ini.

Surat Keterangan Dinas

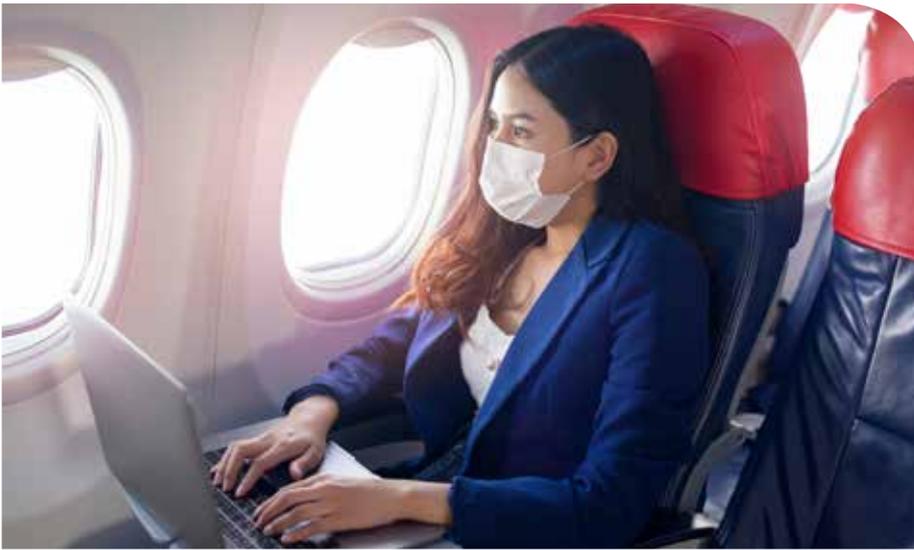
Sebelumnya Muhadjir menyebutkan,

larangan mudik akan diberlakukan mulai tanggal 6 Mei hingga 17 Mei 2021. Namun atas nama kehati-hatian, rentang waktu ini direvisi menjadi lebih lebar. BNPB mengeluarkan Adendum Surat Edaran No. 13 Tahun 2021 Tentang Peniadaan Mudik Hari Raya Idul Fitri Tahun 1442 H Dan Upaya Pengendalian Penyebaran *Corona Virus Disease* 2019 (COVID-19) Selama Bulan Suci Ramadhan 1442 H.

Dalam adendum yang ditanda tangani Kepala BNPB yang sekaligus Ketua Satgas Penanganan COVID-19, Doni Monardo pada 21 April 2021, pemerintah



FOTO: ODUVA IMAGES / SHUTTERSTOCK



- Bagi yang melakukan perjalanan dinas, harus ada tanda tangan pejabat tertentu.

melalui BNPB menambah waktu larangan mudik. Penambahannya mulai 22 April hingga 5 Mei 2021 untuk waktu sebelum lebaran, serta tanggal 18 - 24 Mei 2021 setelah lebaran.

Meskipun kegiatan mudik dilarang, akan tetapi cuti bersama Idul Fitri 2021 tetap diberlakukan, yaitu pada tanggal 12 Mei 2021. Namun demikian, masyarakat dihimbau untuk tetap mengurangi

aktivitas yang berpotensi terjadi penularan COVID-19 selama libur lebaran ini.

“Untuk himbauan supaya tidak bepergian kecuali dalam keadaan *urgent*,” kata Muhadjir, seperti yang dikutip *Kompas.com*.

Larangan mudik lebaran ini tidak terbatas hanya pada aparat sipil negara (ASN), pegawai badan usaha milik negara (BUMN), dan TNI/Polri, namun juga pada

masyarakat umum secara luas. Menurut Muhadjir, ada pengecualian larangan mudik, bagi pegawai yang sedang melakukan perjalanan dinas. Surat tugas bagi yang berdinas di masa larangan mudik tersebut harus ditanda tangani oleh pejabat minimal eselon 2 bagi ASN dan dari kepala desa bagi masyarakat punya kepentingan *urgent*.

Pergerakan dan mekanisme orang dan barang pada masa libur lebaran ini juga akan diatur oleh kementerian/ lembaga terkait. Sementara untuk kegiatan keagamaan dalam rangka bulan Ramadhan dan Idul Fitri, akan diatur oleh Kementerian Agama dengan berkonsultasi dengan Majelis Ulama Indonesia (MUI).

Diharapkan dengan kebijakan larangan mudik ini, akan makin menurunkan laju penyebaran COVID-19 dan memaksimalkan vaksinasinya. Dengan demikian, diharapkan pandemi akan lebih cepat usai dan tata kehidupan bisa kembali normal lagi.

Lebaran Jarak Jauh Tetap Menyentuh

LEBARAN tanpa tatap muka (lagi)? Memang menyesakkan dada bagi para perantauan. Tapi tidak berarti silaturahmi berhenti. Ini yang bisa kita lakukan lebaran saat pandemi:

Kirim Hampers Unik

Hampers lebaran adalah biasa. Tapi kali ini pikirkan *hampers* lebaran yang unik. Misal, satu set mug dengan foto-foto anggota keluarga Anda untuk orang tua Anda. Jadi kalau nenek-kakeknya

kangen pada cucu, bisa minum teh yang ada foto cucu tercinta.

Video Call

Saat lebaran tiba, lakukan *video call* dengan orang tua dan sanak saudara yang tinggal jauh saat lebaran tiba. Bisa melakukan *video conferencing* bersama anggota keluarga lain. Supaya seru, siapkan latar belakang video Anda dengan gambar-gambar yang menarik.



Kirim Video Seru

“Kartu lebaran” saat ini bisa berwujud video. Bikin video cerita khusus lebaran di rumah Anda. Bikin skenario yang menarik, lalu edit dengan berbagai fitur yang seru. Kirimkan menjelang lebaran kepada orang tua, kerabat, dan sahabat.

Kenali dan Pahami

VAKSINASI COVID-19 di Indonesia saat ini sudah mulai memasuki tahap kedua. Rencananya, vaksinasi nasional ditargetkan dapat selesai pada Mei-Juni 2021. Bagi yang masih ragu dengan vaksin COVID-19, bisa mengenali terlebih dahulu hal-hal terkait vaksinasi COVID-19 berikut ini.

Cara kerja vaksin dalam tubuh

Mekanisme kerja vaksin adalah setelah masuk ke tubuh, maka tubuh akan mendeteksinya sebagai ancaman infeksi dan memicu tubuh memproduksi antibodi. Ibaratnya "latihan" tubuh dalam menghadapi infeksi virus. Begitu tubuh terlatih dalam menghadapi virus (dengan

mekanisme munculnya antibodi dalam tubuh), maka tubuh akan lebih waspada dan mampu melawan virus yang masuk. Selain bermanfaat untuk diri sendiri, vaksinasi juga dapat menyelamatkan orang-orang lain melalui pembentukan kekebalan kelompok (*herd immunity*).

Syarat penerima vaksin COVID-19

Orang yang boleh divaksin adalah mereka yang sudah berusia di atas 18 tahun. Untuk lansia, ada syarat tambahan yaitu harus lolos dari penyaring lewat beberapa pertanyaan. Pertanyaan-pertanyaan seputar keluhan fisik, misalnya, apakah sering kelelahan, kesulitan berjalan 100-200 meter,

penurunan berat badan, hingga riwayat penyakit.

Vaksinasi bisa dilakukan jika tekanan darah di bawah 180/110 mmHg. Bagi yang pernah terkonfirmasi positif COVID-19, vaksinasi bisa diberikan jika sudah sembuh lebih dari 3 bulan. Secara umum, vaksinasi dilakukan jika seseorang dalam kondisi sehat dan tidak demam. Ada beberapa vaksin yang rencananya akan diedarkan di Indonesia. Setiap vaksin memiliki karakteristik masing-masing, namun telah disetujui oleh Kemenkes RI. Setelah Sinovac, akan menyusul Sinopharm, Bioframa-Sinovac, Biofarma-Eijkman, Oxford University-Astra Zeneca, Moderna, dan Pfizer-BionTech.

Grafik Antibodi Setelah Vaksin

HARI ke-7 mulai kelihatan. Hari ke-10 puncaknya kemudian turun hingga hari ke-28 yang sudah kecil sekali. Lalu kemudian divaksin kedua, hasilnya antibodi meningkat. Tujuh

hari setelah vaksin, antibodi menurun, jadi disarankan untuk tinggal di rumah. Di masa ini, rentan sekali seseorang bisa terkena COVID-19 beberapa hari sebelum vaksin ke-2 karena antibodi mendekati nol.



FOTO: SOLARSEVEN/SHUTTERSTOCK



SUMBER: VACCINE-SAFETY-TRAINING.ORG



Ruang Pintar ala PNM

PT Permodalan Nasional Madani (Persero) melalui program Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan Perusahaan (TJSLP) memfasilitasi rumah belajar bagi anak-anak penerima manfaat di lingkungan nasabah PNM Mekaar. Tempat belajar ini bertempat di Kelurahan Salamsari, Kecamatan Boja, Kabupaten Kendal, Jateng, diluncurkan Rabu (10/3/2021) lalu.



3 Jumlah rumah belajar yang telah difasilitasi oleh PNM. Pada 2020, PNM telah menyediakan rumah belajar di Roban, Desa Kedug Segog, Kecamatan Tulis, Kabupaten Batang, dan di Kelurahan Lodoyong, Kecamatan Ambarawa, Kabupaten Semarang.

MODEM

Salah satu fasilitas yang disediakan PNM sebagai bagian dari layanan internet gratis, selain laptop, alat tulis, buku bacaan, masker, hand sanitizer, dan tempat cuci tangan.



PERMATA HATI



Nama PAUD yang difasilitasi PNM sebagai Ruang Pintar di Kabupaten Kendal, Jawa Tengah.

6

Selama enam bulan, PNM menyediakan layanan internet gratis di Ruang Pintar.



Tips Memilih Sepatu Lari

Beli Saat Malam Hari

Olahraga lari, belakangan makin banyak digemari, terutama oleh mereka yang tinggal di perkotaan. Ini terbukti antusiasme peserta PNMDigi Virtual Run 2020 yang dihelat beberapa waktu lalu.

OLAHRAGA lari memang simpel dan mudah dilakukan. Cukup bermodal pakaian yang nyaman dan sepatu yang tepat serta trek lari yang aman dan nyaman. Nah, memilih sepatu untuk lari tidak bisa sembarangan. Ini karena sepatu melindungi kaki kita saat berlari. Salah memilih sepatu, bisa membuat kaki cedera. Berikut tips memilih sepatu lari yang benar:



Beli dan coba di malam hari

Karena ukuran kaki akan sedikit melebar saat malam hari, disarankan membeli sepatu di waktu ini agar mendapatkan ukuran yang pas.



Pilih sepatu sesuai ukuran

Memilih sepatu sesuai ukuran adalah hal penting. Untuk mendapatkan ukuran sepatu yang pas, beri jarak sekitar 1,25-2,5 cm antara jari kaki dengan ujung sepatu.



Sesuaikan dengan bentuk tubuh

Saat memilih sepatu lari, pastikan menyesuaikan dengan bentuk tubuh. Jika tubuh cenderung gemuk, pilih sepatu lari dengan bagian tengah agak tebal.



Pastikan sepatu nyaman

Setelah dicoba, pilih sepatu yang nyaman sejak pertama kali digunakan untuk menghindari rasa sakit pada kaki.



Pilih Aplikasi yang Tepat

HARI gini tidak punya investasi? Hmm... Padahal dengan investasi, kita jadi punya tambahan pemasukan tanpa harus bersusah payah. Saat ini, reksadana menjadi salah satu instrumen investasi yang banyak diminati. Selain memberikan keuntungan yang lumayan tinggi, investasi reksadana juga tidak ribet, karena kita akan dibantu Manajer Investasi (MI).

Salah satu contoh yang bisa kita manfaatkan ada di depan mata kita, yaitu Si Jago. Mudah karena bisa lewat aplikasi. Aman dan nyaman karena Si Jago dilengkapi fitur yang dapat menyesuaikan profil investasi dan profil risiko. Jadi, kita bisa memilih produk investasi yang tepat. Ditambah, Si Jago telah terdaftar dan diawasi oleh OJK.

Supaya kita lebih yakin dalam mencoba berinvestasi, yuk kita simak tips berikut ini:



1. TENTUKAN TUJUAN INVESTASI

Sebelum memulai, tentunya kita harus tahu tujuan berinvestasi, dan menentukan jangka waktunya. Dengan begitu, kita bisa mendapatkan jenis investasi yang tepat.

2. SISIHKAN 10% UNTUK INVESTASI

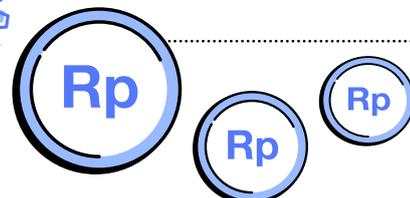
Usahakan untuk rutin berinvestasi setiap bulan. Tidak perlu terlalu banyak, cukup sisihkan pemasukan minimal 10% untuk berinvestasi setiap bulannya.

3. KETAHUI DAN PAHAMI RISIKONYA

Setiap hal memiliki risikonya, termasuk investasi. Maka, pahami setiap risiko dari investasi yang kita pilih. Dengan begitu, kita bisa menyusun rencana untuk meminimalisir risiko yang akan terjadi.

4. PILIH APLIKASI RESMI TERDAFTAR

Banyaknya aplikasi investasi reksadana tentunya membuat kita bingung memilih yang terbaik. Pilih yang telah terdaftar dan diawasi OJK.



Tips Kelola Media Sosial untuk UMKM

Harus Informatif dan Interaktif

MEDIA SOSIAL merupakan salah satu media komunikasi paling efektif bagi UMKM.

Tak hanya itu, media sosial juga dapat merepresentasikan citra sebuah perusahaan. Berbeda dari akun pribadi, pengelolaan medsos perusahaan butuh strategi khusus. Berikut 5 tips mengelola media sosial perusahaan agar lebih optimal:

1 Bidik target

Seperti pada umumnya strategi komunikasi, menentukan audiens penting banget. Sebab memahami target audiens akan memberikan kita informasi seputar hal-hal yang dibutuhkan audiens.

2 Fresh konten

Ada ribuan *content creator* lain di media sosial. Agar konten perusahaan bisa mengambil hati netizen, selalu sajikan konten yang *fresh* dan unik. Konten ini meliputi tampilan visual dan *caption* yang ciamik. Tidak ada salahnya berinteraksi dengan ajukan pertanyaan singkat.

3 Buat konten *valuable*

Tak sekadar menarik, konten juga harus *valuable*. Konten seperti ini bakal bisa membuat *followers* betah berlama-lama di akun yang kita kelola dan mampir kembali di lain hari, jika mencari materi yang mereka inginkan. Ciri konten *valuable*

adalah informatif dan mampu menjawab kebutuhan *followers*.

4 Bikin jadwal konten

Salah satu ciri akun media sosial yang baik adalah tidak *spam* konten. Meski begitu, akun yang kita kelola tidak boleh sepi. Untuk menghindari kedua hal tersebut, tentukan jadwal publikasi konten bulanan, ya. Jangan lupa siapkan konten apa saja yang akan dibahas dalam tiap postingan.

5 Evaluasi performa

Wajib dilakukan! Guna mengetahui efektivitas dari strategi konten media sosial kita. Lakukan evaluasi secara rutin setiap bulan. Kecanggihan teknologi membuat data *engagement* dari media sosial lebih mudah dilihat, *kok*.

Agar konten perusahaan bisa mengambil hati netizen, selalu sajikan konten yang fresh dan unik. Konten ini meliputi tampilan visual dan caption yang ciamik.



FOTO: ODUVA IMAGES / SHUTTERSTOCK



FOTO: TZIDO SUN/SHUTTERSTOCK

HILANGKAN kebiasaan meletakkan *file* langsung di *desktop* komputer atau laptop. Selain membuat tampilan layar jadi tidak enak dipandang, *desktop* yang berantakan mempersulit kita mencari *file* atau dokumen yang disimpan. Alhasil menghambat kita dalam menyelesaikan pekerjaan. Nah, berikut ini tips merapikan *desktop*:

■ Hapus *file* yang tidak digunakan

Yakin, semua *file* di *desktop* masih digunakan? Coba cek kembali. Hapus *file* yang sudah tidak digunakan dalam jangka waktu yang lama, agar *desktop* lebih rapi.

■ Pindahkan *file* di folder khusus

Jika *file* yang ada pada *desktop* masih digunakan, pindahkan pada folder khusus atau disimpan ke *harddisk*. Namun, jangan lupa memisahkannya sesuai dengan tipe atau *project*. Misalnya folder khusus pekerjaan dengan klien A, B, maupun C. Dengan begitu kita tidak pusing mencari *file*-nya.

■ Pilih aplikasi yang penting

Memiliki banyak aplikasi bukan berarti harus diletakkan semuanya di *desktop*. Agar selalu rapi, cukup letakkan aplikasi yang paling sering digunakan saja di *desktop*.

■ Memasang *wallpaper* menarik

Satu cara unik agar *desktop* selalu rapi adalah memasang *wallpaper* yang menarik, misal foto idola, foto pasangan, foto pemandangan yang indah, foto kegiatan hobi, dan lain-lain. Secara tidak langsung, ini membuat kita tidak tega menutup gambarnya dengan *file*, *folder*, atau *shortcut software* di *desktop*.

■ Ciptakan kebiasaan baru

Hilangkan kebiasaan menyimpan *file* di *desktop*. Memang lebih ringkas, namun kebiasaan ini justru membuat *desktop* berantakan. Belum lagi ketika laptop harus diservis, data di *desktop* pasti akan hilang.



• Se'i Sapi •

Hidangan Daging Asap

Makan Pasti Lahap

Hidangan tradisional khas Kupang, Nusa Tenggara Timur ini makin populer. Guruhnya daging asap dan pedas segarnya racikan sambalnya memang menggugah selera.

KALAU ada hidangan khas Nusantara yang makin naik pamornya di kota-kota besar, itulah Se'i Sapi. Masakan khas Kabupaten Rote Ndao, Nusa Tenggara Timur, ini memang sangat mudah disukai karena menyajikan daging asap yang lezat dengan berbagai pilihan sambal yang menggoda selera.

Se'i sendiri berasal dari bahasa Rote

yang berarti daging yang diiris tipis memanjang. Awalnya, daging yang digunakan adalah daging rusa yang merupakan daging buruan. Ketika rusa semakin langka dan dilindungi, warga asli NTT beralih memakai daging babi hutan karena tekstur dagingnya padat dan tidak banyak mengandung lemak.

Seiring berjalannya waktu, makanan



Se'lera menyajikan se'i sapi dalam *combo platter* dengan tiga pilihan sambal.

ini mengalami asimilasi. Masyarakat pendatang di NTT menggantinya dengan sapi agar halal dan bisa dikonsumsi lebih banyak orang. Selain menggunakan daging sapi, kini juga tersedia se'i lidah sapi, iga sapi, daging ayam, hingga ikan. Malahan, saat ini se'i dengan daging yang halal lebih banyak ditemukan.

Diasap 9 jam

Selain memiliki aroma dan citarasa yang khas, keistimewaan se'i adalah cara memasaknya yang tradisional. Daging se'i (biasanya daging sapi has dalam) diiris memanjang dengan lebar sekitar 2-3 cm, lalu ditaburi garam dan rempah-rempah. Setelah itu daging dimasukkan ke dalam ruangan khusus pengasapan dan dimasak menggunakan kayu kosambi (*schleichera oleosa*) supaya aromanya semakin menyerap.

Daging tidak boleh dibakar biasa saja karena yang memasak dagingnya adalah asap dari perapian tersebut, bukan apinya. Jika dibakar, aroma asap dan citarasa dari se'i akan hilang. Pengasapan ini bisa berlangsung hingga 9 jam sampai daging masak sempurna, sekaligus untuk memperpanjang daya tahan daging. Setelah proses pengasapan ini daging akan ukurannya

menyusut 20-30 persen.

Rumpu rampe

Warga NTT biasanya menikmati se'i dengan sayur tumisan yang disebut *rumpu rampe*. Pilihannya antara lain bunga pepaya, daun kelor, buah pepaya muda, daun pepaya, daun singkong, serta jantung pisang.

Namun kunci dari citarasa se'i sapi yang kaya juga datang dari sajian sambal sebagai pendampingnya. Daging se'i kerap disajikan dengan sambal lu'at khas NTT, yang terbuat dari racikan cabai dan fermentasi kulit jeruk nipis. Rasanya pedas dan segar, cocok untuk mengimbangi gurihnya daging se'i.

Di berbagai restoran se'i sapi, Anda akan menemukan berbagai variasi sambal khas Nusantara. Se'i Sapi Lamalera misalnya, menyuguhkan jenis sambal lain seperti sambal matah khas Bali, kecombrang (Jawa Barat), cabe ijo (Padang), rica-rica (Manado), dan andaliman (Sumatera Utara).

Sedangkan di resto Se'ilera Anda bisa menikmati se'i sapi dengan nasi jeruk, rumpu rampe, kuah kaldu, dengan paduan sambal matah, sambal cabe ijo, sambal luat, sambal roa khas Manado, hingga sambal goang khas Tasikmalaya. Sambal goang pada dasarnya sambal mentah yang dibuat dari cabe rawit, bawang putih, garam, dan kencur, lalu disiram minyak panas.

Masih ada pilihan sambal lain ketika Anda menyambangi resto se'i sapi lainnya. Dari sambal terasi, sambal geprek, sambal tempong, sambal lada hitam, minyak cabai, sampai sambal belimbing wuluh. Pasti makan jadi lahap! *Coba yuk untuk jadi menu buka puasa!*

Melebur Jadi Hidangan Kekinian

HIDANGAN tradisional ini ternyata sangat mudah dimodifikasi menjadi kuliner kekinian sehingga citarasanya yang berbeda!

● Jabodetabek

Morteza (pertokoan ITC BSD). Se'i sapi disajikan dengan nasi goreng, nasi gila, bakmi, kwetiw, hingga spageti! Soe Sei Sapi (Pasar Minggu). Se'i sapi di sini dihidangkan dengan mi yamin, mi instan, nasi shirataki, dan telur ceplok dan kerupuk. Se'i Sapi Zensei (Pancoran). Se'i sapi disajikan dengan kentang goreng yang disiram saus keju, saus daging, lalu ditaburi acar cabai dan bayam *crispy*.

● Kupang

Umum di Kupang, se'i-nya memakai daging babi. Warung se'i Ibu Soekiran ini salah satu yang menjual se'i daging sapi. Selain se'i sapi, Ibu Soekiran juga menjual se'i ikan. Keduanya dijual dalam kemasan vakum untuk dibawa pulang.

● Surabaya

Se'i Sapi Yamams (Sukolilo). Se'i sapinya disajikan dengan pilihan sambal matah, sambal luat, sayur tumis singkong, dan kol goreng. Selain itu ada se'i balado, se'i lidah dan disajikan dengan konsep *rice box*. Se'i Sapi Lasiana (Rungkut). Konsepnya *rice box*. Variannya ada se'i sapi sambal bawang, se'i sapi sambal matah, dan se'i sapi sambal luat.

● Yogyakarta

Se'i Sapi Kana (Seturan). Selain ada se'i sapi, juga ada se'i ayam dan se'i lidah. Selain *regular* yang personal, ada porsi *longboard* yang bisa untuk rama-ramai. Se'i Sapi Koro (Sleman City Hall). Pengasapan dilakukan dua kali sehingga lebih kaya cita rasa. Selain se'i sapi, ada se'i lidah, paru, ayam, dan nasi goreng se'i ayam dan nasi goreng se'i koro.

● Bandung

Se'i Sapi Semerbak (Jalan Sukaraja). Selain menu siap santap juga ada menu siap masak berupa se'i beku. O Em Je! Se'l & Kopi Bakar (Jalan Bagusrangin, Dago). Se'i disajikan dengan tumis bayam.

Dan masih banyak lagi restoran se'i sapi di kota-kota lain.

- Daging sapi diasap selama 9 jam sampai matang sempurna.



• Manual Brew Coffee •

Tak Sekadar

Hobi Ngopi

■ Proses *manual brewing* ini sudah menjadi ritual yang rekreatif.

Manual brew coffee memang menarik hati. Tak hanya untuk menikmati kopi, hobi ini berpeluang meraup pundi-pundi.

MENIKMATI kopi saat ini sudah pada tahap yang lebih menarik. Gelombang ketiga kopi yang dimulai di dunia pada tahun '80-an telah mendorong industri kopi menjadi lebih kompleks dari hulu ke hilir. Mulai dari penanaman dan pemeliharaan tanaman kopi, pemanenan, pengolahan paska panen, *coffee roasting* (sangrai kopi), hingga *brewing* (penyeduhan) kopi saat disajikan. Ini saling terkait satu sama lain. Ada tuntutan kualitas kopi terbaik dalam gelombang ini. Ini yang disebut dengan *speciality coffee*. Di era ini rasa kopi menjadi lebih beragam, tak sekadar pahit.

Yang lebih mengasyikkan lagi, penyajian

speciality coffee ini juga bisa menjadi hobi. *Brewing* (penyeduhan) yang dilakukan secara manual (*manual brew*) tak lagi sekadar menyeduh kopi. Proses *manual brewing* ini sudah menjadi ritual yang rekreatif. Menemukan sendiri rasa kopi yang sesuai keinginan pribadi dengan manual brew adalah pengalaman yang menyenangkan. Ini yang membuatnya menarik untuk dijadikan hobi.

Murah meriah

Hobi *manual brew coffee* ini makin diminati karena beragam teknik dan alatnya. Harga alat-alatnya pun tak terlalu mahal. Seperti yang disampaikan oleh Eris Susandi, *coffee trainer* sekaligus penulis buku *Rahasia Juara Barista* dari Juri.

"Harga alat-alatnya terjangkau," kata pria kelahiran 4 Januari 1974 lewat percakapan WA. Benar sekali. Sebut saja Vietnam *dripper*, salah satu alat *manual*

brew. Alat yang dengan mudah didapatkan di *marketplace* ini harganya mulai dari belasan ribu rupiah hingga di atas Rp150 ribu. Tentu ada beberapa alat lain yang harganya di atas itu. Misal, alat dengan kategori *filter dripper*, harganya mulai dari puluhan ribu rupiah hingga di atas Rp1 juta.

Selain harga alat, secara operasional, *manual brew* pun lebih murah karena relatif tidak membutuhkan listrik. Sementara beberapa mesin *brewing* kopi elektrik bisa mengonsumsi listrik di atas 1500 watt.

Tak hanya soal alat dan operasional yang terjangkau yang membuat *manual brew* menarik. Menurut Eris, untuk mendapatkan hasil seduhan yang terbaik, teknik seduhnya punya banyak tantangan. Parameter dalam menyeduh kopi ada 4, yaitu *grind size* (ukuran butir kopi yang sudah digiling), *dosing* (takaran/gramasi) kopi, temperatur air, dan rasio air terhadap kopi. Kombinasi keempat parameter

ini bisa sangat variatif untuk bisa mendapatkan rasa kopi terbaik. Sangat menarik jika bisa menguliknya. Bahkan sangat mungkin bisa menemukan resep seduhan yang khas dan menjadi resep kedai kopi jika berminat melanjutkan hobi ini menjadi peluang mendapatkan pundi-pundi.

Peluang kedai kopi

Cukup banyak yang membuka kedai kopi dimulai dari hobi. Salah satunya adalah Budi Utomo. Pria kelahiran Lampung, 10 Juli 1987 ini memang “tukang ngopi”, bahkan di saat usia dini. “Kedai kopi”-nya yang dia namakan Komunikasi Kopi, berdiri di tahun 2020 ini. Komunikasi Kopi memang belum benar-benar buka secara penuh, karena hanya buka di Sabtu dan Minggu. Sebenarnya sebelum ini, tahun 2013/2014 Budi sudah pernah membuka kedai kopi, namun lalu tutup.

“Saya buka kedai kopi waktu itu ya karena *life style*, banyak orang suka ngopi,” ujar Budi.

Alat *manual brew* pertama yang dia beli adalah Vietnam *dripper*. Dan sejak itu, tak



■ Budi Utomo, dari hobi kemudian menjadi kedai kopi.

hanya kopi tubruk, berbagai macam teknik *manual brew*, terutama yang memakai filter, mulai ditekuninya. Dan tak berhenti di situ, komunitas penggemar kopi yang ia inisiasi dan kemudian jadi nama kedai kopinya, Komunikasi Kopi, sangat aktif. Selain kerap *brewing* dan ngopi bersama komunitas ngopi Bekasi (di mana Budi tinggal), tiga bulan sekali mereka melakukan *cupping*. *Cupping* adalah proses mengetahui rasa kopi dengan mencicipi dan mencium aromanya dengan teknik tertentu.

Tak hanya membuka kedai kopi, Budi juga bisa melihat peluang bisnis kopi di

masa pandemi. Dengan kemahirannya dalam *manual brewing*, Budi juga menjajal menjual kopi botolan dengan berbagai resep. Selain itu, untuk memenuhi keinginan konsumen yang ingin kopi filter tapi tak mau repot melakukan teknik *pour over* (teknik *manual brewing* dengan cara menuang air ke atas kopi yang sudah diwadahi dengan corong khusus dan dilapisi kertas filter), Budi membuat kopi *easy dripper*. Kopi dimasukkan ke dalam kantong kertas filter yang kemudian kantong ini bisa dibuka dan dituangi air panas. Peluang yang menarik.

Dengan posisi Indonesia di urutan ke-4 sebagai produsen kopi dunia (industri hulu), peluang meningkatkan industri ini rasanya masih terbuka lebar di hilirnya. Menurut Didik Suryadi, nasabah ULaMM yang memimpin Kopi Kayu Manis, Kelompok Tani Sejahtera Situbondo, peluang di hilir bagus.

“Banyak yang harus di-*explore*. Bisakah teman-teman (pelaku industri kopi hilir) menciptakan inovasi. Jika di Vietnam ada Vietnam drip, di Indonesia (bisa dikembangkan) apa,” tantang pria kelahiran Probolinggo 28 Oktober 1975 ini.

Nah, hobi (*manual brew coffee*) untuk menjadi peluang meraup pundi-pundi pun bukanlah sekadar mimpi.



■ Didik Suryadi (kiri), mendorong pelaku bisnis kopi di hilir untuk melakukan eksplorasi dan inovasi.

Mereka Keluarga dan Bagian dari Kita

BERGERAK dalam bisnis *microfinance*, sudah jelas keberpihakan PNM pada masyarakat kelas bawah. Tak hanya menyuntikkan modal dan membina pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah yang bertujuan mensejahterakan mereka, namun bagi PNM masyarakat dan nasabah adalah “keluarga”. Karena itu ketika ada bencana yang menimpa nasabah dan masyarakat baru-baru ini, PNM tentu saja tak bisa berdiam diri.

Bentuk kepedulian PNM adalah dengan menyalurkan bantuan kepada nasabah, maupun masyarakat yang membutuhkan karena terdampak bencana. Pemberian bantuan dilakukan secara bertahap di setiap wilayah yang terdampak bencana.



■ Para korban adalah bagian dari kita juga.

Pemberian bantuan ini adalah bentuk implementasi Program Tanggung Jawab Sosial Lingkungan (TJSL) yang dilakukan PNM, guna meringankan beban nasabah, baik nasabah PNM Mekaar maupun nasabah ULaMM yang terdampak bencana.

Pada 16 dan 20 Januari 2021, penyaluran bantuan diberikan kepada nasabah PNM Mekaar dan ULaMM, serta masyarakat terdampak gempa di Mamuju dan Majene. Bentuk bantuan berupa paket sembako berisi makanan siap saji, popok

bayi, obat-obatan, serta *COVID-19 Kit*, masker dan *hand sanitizer*.

Pada 16 Februari 2021, PNM Peduli memberikan bantuan berupa sembako kepada seluruh korban, sekaligus nasabah PNM Mekaar maupun ULaMM yang terdampak banjir di Kecamatan Bandar Kedungmulyo, Kecamatan Bareng, dan Kecamatan Jombang.

Selang beberapa hari kemudian, PNM Cabang Tegal turun langsung menyalurkan bantuan sebesar Rp50 juta kepada korban banjir di Kabupaten Pekalongan. Bantuan berupa sembako diserahkan langsung kepada korban banjir di wilayah Tirto, Bumirejo, Bebel Kabupaten Pekalongan, serta Panjang Kota Pekalongan.

Harapannya, pemberian bantuan tersebut dapat meringankan beban nasabah PNM Mekaar dan ULaMM. Dengan begitu, masyarakat dan nasabah dapat kembali beraktivitas melakukan kegiatan usaha dalam meningkatkan kesejahteraan perekonomian.

FOTO-FOTO: DOK. PNM



■ Penyerahan bantuan kepada korban banjir di Sumedang.



■ Penyerahan sembako kepada korban gempa di Sulawesi Barat.

Berbagi Cerita Berbagi Ide

Punya ide kreatif buat di-share...?
Punya cerita menarik nan inspiratif...?
Jangan biarkan berlalu bak kisah mantan dahulu!

Wake up..., buruan ketik jadi karya tulisan
Pendek boleh, panjang pun tak mengapa
Pastinya di antara 200 sampai 800 kata

Sertakan foto yang keren, ya!
Dua sampai delapan foto.
Style fotonya dinamis, aktif dan optimis.
Jangan lupa beri caption

Kirim ke mana dong?

Nih! E-mail ke corcommpnm@gmail.com

Atau silakan antar langsung ke **Divisi SPR,**
Lt. 10 Kantor Pusat Menara Taspen.



Posting Di IG, Ada Hadiyahnya

Insan PNM seantero Indonesia.
Ayo tunjukkan bakat fotografimu.
Caranya mudah. *Posting* foto kamu
di akun Instagram masing-masing.

Terus...
Tag [@pnm_persero](https://www.instagram.com/pnm_persero)
Jangan lupa, beri tagar
[#kuisPNMagz10](https://www.instagram.com/hashtag/kuisPNMagz10)

Tema foto: bebas. Kamu boleh
memposting maksimal tiga (3) foto.

Selanjutnya, foto yang kamu kirim
akan kami nilai.

Terus....
Tiga karya paling menarik, berhak
atas hadiah berupa souvenir menarik
dari redaksi PNMagz.

Terus....
Yuk mari, posting sekarang juga!
Karena, eh, karena, postingan untuk
kuis ini berakhir pada **30 Juni 2021**.



Enaknya rendang sudah tidak bisa dipungkiri lagi. Tak hanya bagi lidah Indonesia kita, tapi juga lidah dunia.

Tahun 2011, CNN mengecap rendang sebagai *Best Food* alias nomor satu di daftar World's 50 Best Food yang mereka gelar. Bangga, dong!



FOTO: FOTO: DOK.PRIKADI, SHUTTERSTOCK

Rendang Jamur Tiram

Demo memasak rendang oleh Randang Cik Ani

TIDAK SALAH, karena rendang bagi masyarakat Minangkabau adalah menu makanan terbaik yang bisa dipersembahkan untuk keluarga. “Dalam adat, rendang menjadi *kapalo samba* atau menu utama yang dipersembahkan untuk ketua adat, *niniak mamak*, kerabat, dan kepala keluarga,” ujar Nela Rahmawati, S.ST., M.Keb., penanggung jawab bagian retail Rumah Randang Cik Ani, nasabah ULaMM.

Randang Cik Ani sendiri sejak berdiri tahun 2009 sudah memproduksi 11 varian rendang, plus 2 varian bumbu rendang. Memulai bisnis rendang dengan rendang daging dan lokan (kerang),

Randang Cik Ani punya menu rendang nabati yang jadi andalan, yaitu rendang jamur tiram.

Rendang ini inovasi terbaru Rumah Randang Cik Ani.

“Manfaat jamur tiram yang sangat bagus serta bahan baku berkualitas yang relatif banyak tersedia menjadi alasan kami menjadikan rendang jamur tiram sebagai salah satu varian rendang nabati unggulan kami,” jelas Nela lewat aplikasi *Whatsapp*.

Yang menarik dari rendang jamur tiram Cik Ani ini adalah cita rasanya yang khas dan bisa dinikmati semua umur. Cocok buat anak-anak karena banyak manfaatnya dan level pedas yang bisa diterima. Ini tak lepas dari riset yang dilakukan tim Rumah Randang Cik Ani pada rendang inovatif mereka. Meski sudah punya standar bumbu dasar rendang, namun untuk rendang inovatif ini Rumah Randang Cik Ani sampai melakukan 3-4 kali uji coba untuk mendapatkan rasa yang pas sesuai pelanggan secara umum.

Mau mencoba mencicipi? Atau membuat sendiri?

Bahan Utama Rendang

MENURUT Nela, bahan utama yang bisa digunakan untuk rendang di Sumatera Barat bisa hewan maupun nabati. Jika mau mencoba, berikut ini daftarnya:



Hewani: sapi, ayam, bebek, telur, ikan, lokan/kerang, udang, ikan sungai/bilih.

Nabati: pakis, jengkol, nangka muda, ubi singkong (cassava), kacang putih, kacang merah, jamur tiram.



Galeri Produk UMKM



Untuk membeli produk sarung, songkok, kopi, dan kain tenun, bisa menghubungi PT Mitra Dagang Madani, Menara Taspen Lt 15, Jl. Jend. Sudirman Kav. 2, Jakarta Pusat 10220. Telp: 021 2511383; Cell: 08111490983; IG: @mdmstoreid

Sarung dan Songkok Untuk Lebaran

MESKIPUN lebaran masih dalam masa pandemi, namun berdandan yang terbaik untuk melakukan sholat Idul Fitri (pelaksanaannya sesuai fatwa MUI) dan bersilaturahmi adalah hal yang terpuji. Sarung batik Gajah Duduk dan songkok hitam menjadi paduan yang menarik.



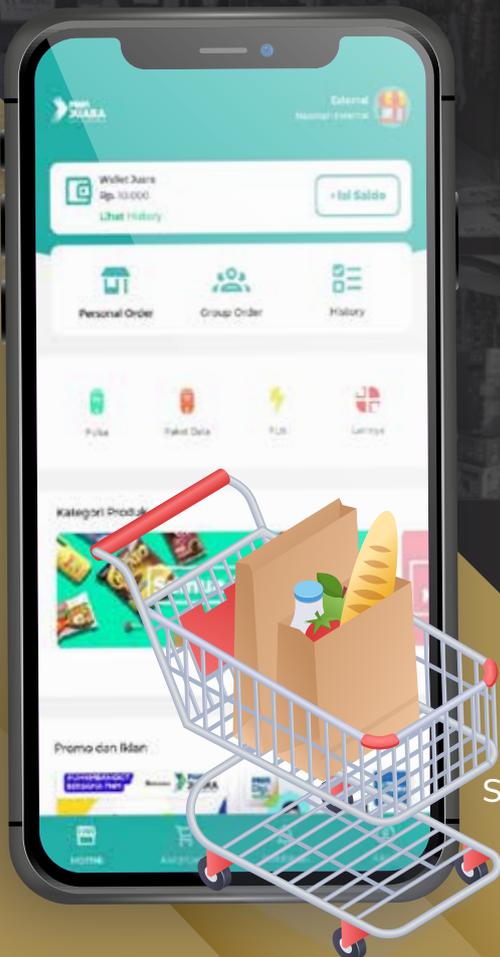
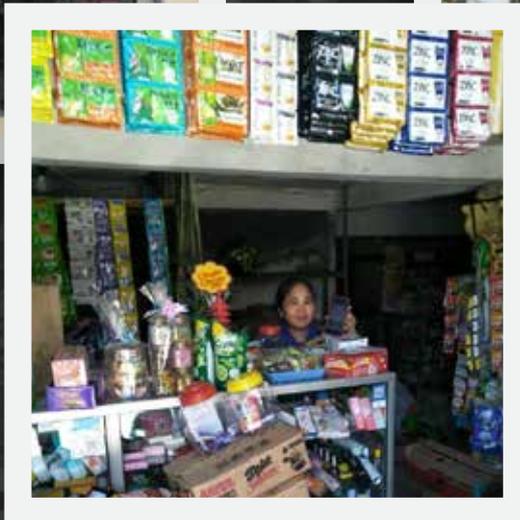
Kain Tenun Baron yang Mewah

KAIN tenun sudah sangat jamak untuk dikenakan karena Indonesia punya banyak aneka jenis kain tenun. Kain Tenun Baron adalah jenis yang baru, muncul di Jepara tahun 2013. Motif dan warnanya yang mewah menjadikannya pilihan alternatif yang menarik.

Ngopi dengan Sahabat Sejati

BERCENGERAMA dengan kerabat atau sahabat sejati adalah momen yang *priceless*. Serukan momen ini dengan menyedap kopi *speciality* produk Cerita Kopi dari Kopi Khalifah. Berbagai macam kopi *single origin* seperti Bali Kintamani, Papua Wamena, Aceh Gayo, Toraja, dan Flores Bajawa.





Super Apps



Pemberdayaan Lanjutan UMKM Melalui Perdagangan

Supported by :

