



Digitalisasi Layanan Nasabah Aman & Nyaman

Inovasi layanan dikembangkan untuk mendukung visi PNM.

Agenda Kita

Presiden Berdialog
dengan Nasabah Mekaar

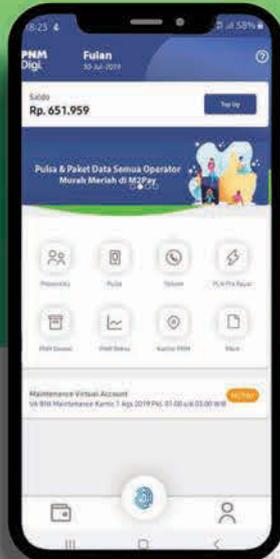
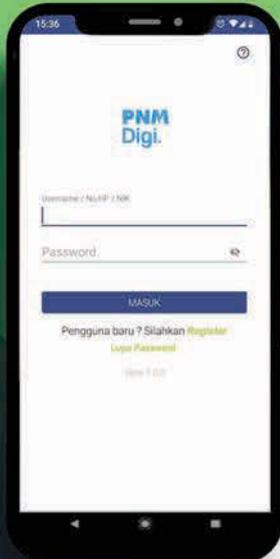
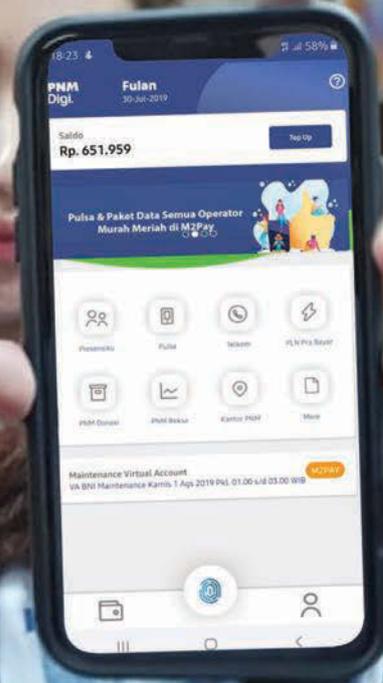
Kisah Sukses

Kisah Gemilang
dari Kebun Kopi Sidikalang

Kuliner

Soto Nusantara
yang Makin Kekinian

PNM Digi.



UPDATE APLIKASIMU KE PNMDigi

Dapatkan fitur-fitur terbaru dari PNM Digi yang semakin memudahkan kamu dalam administrasi karyawan dan melakukan transaksi kebutuhan bulanan seperti pembelian pulsa, token listrik, bahkan dapat juga sebagai sarana Investasi melalui PNM Reksa, dan tambahan fitur-fitur menarik lainnya.

FITUR TERBARU

-  **PNMReksa** | Menu "PNM Reksa" merupakan salah satu produk alternatif yang ditawarkan oleh PNM Digi yang bekerjasama dengan tanam duit dan diawasi oleh OJK.
-  **Kantor PNM** | "Kantor PNM" menampilkan list beberapa kantor cabang yang terdekat dari posisi kita. Dengan mengklik "view" akan mengarahkan kita pada aplikasi Maps untuk menuju kantor tersebut
-  **More/Lainnya** | Transaksiku, Mutasi Saldo, PNM Survey, Top Up E-money Mandiri, Top Up M-Tix, Pembayaran BPJS Kesehatan, dan Top Up Link Aja.

AVAILABLE ON:
 **Download on Play Store**

PNMDIGI SUPPORT:
http://bit.ly/digi_help



 **PRESENSI**



EDITORIAL



Arief Mulyadi
Direktur Utama PNM

PENCAPAIAN terbaik PNM sepanjang sejarah PNM tercapai pada tahun 2018. Sebuah hasil kerja keras dan kerja cerdas Anda semua, insan PNM yang membanggakan. Tentu saja pencapaian ini bukan sebuah tujuan akhir, karena tugas mulia PNM sudah sangat jelas, yaitu turut berupaya mensejahterakan masyarakat dan memajukan UMKM Indonesia. Sebuah cita-cita yang harus diusahakan secara kontinyu dan cerdas.

Tahun 2019, ada tantangan baru bagi PNM. Kemajuan teknologi adalah hal yang harus disikapi dengan tepat. PNM mengembangkan inovasi lewat PNMDigi. Ini adalah aplikasi digital untuk memonitor pendamping yang melakukan pembinaan terhadap pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM). Dengan aplikasi ini, pendamping bisa melaporkan perkembangan usaha dan kendala yang dialami nasabah yang mendapatkan pinjaman dari PNM. Selain itu, aplikasi ini juga digunakan untuk memperkenalkan sistem keuangan digital kepada nasabah. Sebuah inovasi yang mendorong nasabah untuk selalu mengikuti perkembangan zaman.

Semua itu untuk mencapai tujuan mulia, yaitu mensejahterakan nasabah yang sama artinya mendorong upaya mensejahterakan masyarakat dan memajukan UMKM Indonesia. Pegang teguh terus nilai-nilai PNM agar cita-cita mulia ini tercapai.

Selamat membaca!

18

**LAPORAN
UTAMA**
Digitalisasi
layanan PNM



22

PROFIL
Executive Vice Presiden ULaMM – Kindaris

EDITORIAL	03
DAFTAR ISI	04
RUPA-RUPA	06

AGENDA KITA	
Bulan Januari	08
Bulan Februari	10
Bulan Maret	12
Bulan April	14
Bulan Mei	16

KISAH SUKSES	
UMKM BINAAN ULAMM	
Kisah Asyik Pengusaha Keripik	28

PROFIL ANAK PERUSAHAAN	
PNM Venture Capital, Solusi bagi Perusahaan Kecil	30

PRODUK BINAAN PNM	34
--------------------------	----



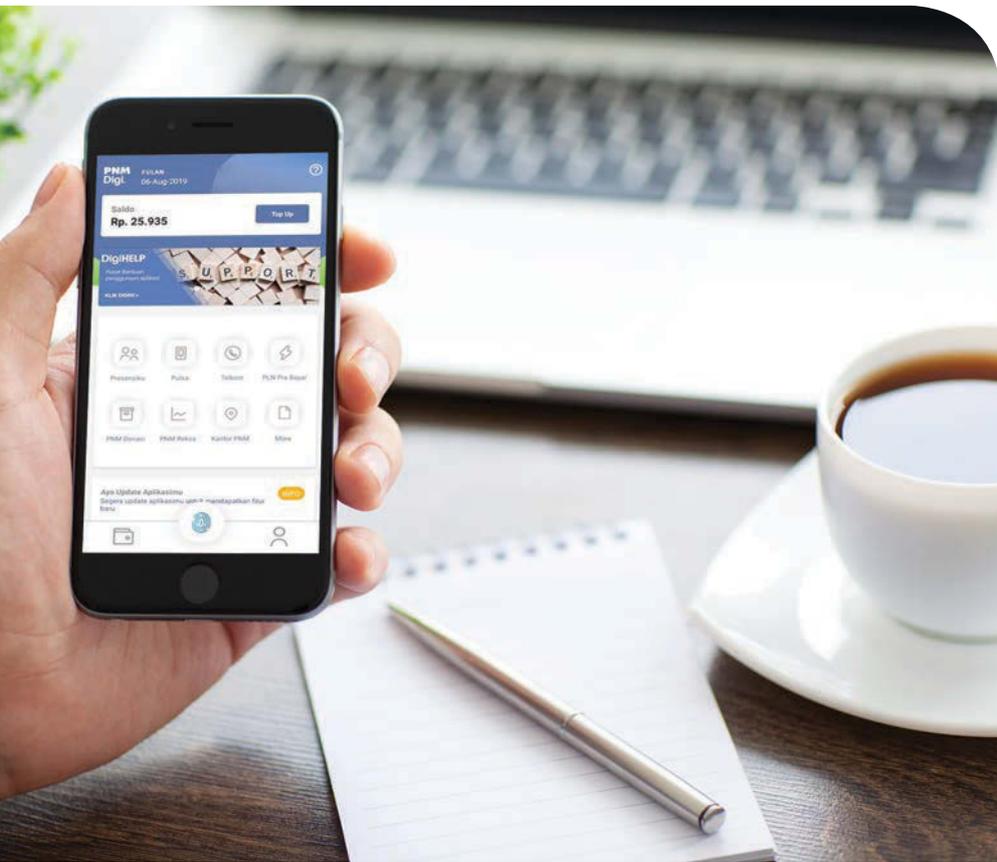
44

INFO GADGET & HOBI
Samsung Galaxy Watch Active 2

36

**WISATA
KULINER**
Soto Nusantara
yang Makin
Kekinian





Diterbitkan Oleh:
Sekretariat Perusahaan
PT Permodalan Nasional Madani

Pengarah:
Direktur Utama Arief Mulyadi

Penanggung Jawab:
Kepala Divisi Sekretariat
Perusahaan Errinto Pardede

Pemimpin Umum:
Kepala Bagian Corporate
Communication YR Wijayandaru

Penanggung Jawab Naskah:
Gatra Ardana, Sedy Nurlia Sari

Penanggung Jawab Visual:
Dede Adi Pradana, Efron Efrain K

Administrasi: Noni S.Y

Kontributor: Sri Mutia
Tjahyani, Nurul Yulianti, Sari
Adityaningrum, Kezia Hadi,
Muhammad Hafilh Ferryno,
Suntari, Anita Aprilietta,
Hiskianta Karo S.

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



28
KISAH SUKSES UMKM BINAAN ULAMM
Kebun Kopi Sidikalang – Rumandang Silaban

TIPS: BUGAR SEHAT

- Memilih Sepatu Lari yang Benar 40
- Buah yang Tepat untuk Sarapan 41

TIPS: OFFICE LIFE

- Presentasi yang Efektif 42
- Agar Cuti Disetujui 43

HOBI

- Audax,
Bersepeda Menantang Batas 45

INFO HIBURAN

- Film Joker 46

“

Khusus
PNM
Mekaar,
 per 15 Agustus
 jumlah nasabah
 sudah **5,03**
 juta nasabah,
 dengan total
 penyaluran
 dana
Rp10,2
triliun.

”

Arief Mulyadi,
 Direktur Utama PNM dalam
 wawancaranya dengan *Bisnis.com*



Follow

@pnm_persero

Akun Resmi PT PNM (Persero)
 Permodalan Nasional Madani, pembiayaan
 dan pendampingan usaha mikro kecil dan
 super mikro melalui program #ULaMM dan
 #Mekaar. #EkonomiKerakyatan



PNM Untuk Indonesia

Sudah banyak yang dilakukan PNM untuk Indonesia. Dengan jangkauan sebaran yang semakin luas dan jumlah nasabah yang semakin banyak, PNM siap menjadi BUMN yang terus bergerak untuk kemajuan Indonesia.

PNM 2019



2.587
Kantor Layanan



393
Kabupaten/Kota



34
Provinsi



5.008
Kecamatan



Aset
Rp22,9 triliun

Jumlah Nasabah



72.045 orang



5.241.145
Pelaku UMKM

Jumlah Tenaga Pendamping PNM Mekaar

30.419 orang

Pengembangan Kapasitas Usaha dilakukan sebagai komitmen PNM untuk memajukan usaha nasabah Ultra Mikro.

7.477

Pelatihan yang dilakukan

205

Klasterisasi sektoral

176

Klasterisasi teritorial

15

Klasterisasi sinergi

156

Pameran nasabah terselenggara.

Istimewanya Nasabah PNM Mekaar

■ Presiden Joko Widodo berdialog dengan nasabah PNM Mekaar di Kec. Tambora, Jakarta Barat (9/1). Turut menemani Presiden, Direksi PNM dan Menko Perekonomian.

NASABAH PNM Mekaar boleh jadi istimewa di Indonesia. Pasalnya, para usahawan ini punya kesempatan bertemu jajaran direksi, gubernur, menteri bahkan presiden! Tidak hanya bertatap muka, dialog dan wejangan juga didapat. Mantap!

Buktinya bisa dicermati dari kegiatan kunjungan PNM ke nasabah selama Januari hingga awal Februari 2019. Presiden Republik Indonesia, Joko Widodo, bersama rombongan menyambangi nasabah PNM Mekaar di berbagai lokasi. Mulai dari DKI Jakarta (Tambora, Ciracas, Kemayoran), Garut, Bekasi, Muara Gembong,

“Jangan ragu merintis usaha dari bawah. Setiap orang punya kesempatan berkembang”

Presiden Joko Widodo di Kec. Cibatu, Kab. Garut (18/1)

dan finish di Magetan. Pastinya, antusiasme ratusan ibu-ibu pengusaha di masing-masing lokasi mewakili 4 jutaan nasabah PNM Mekaar yang tersebar di seluruh Indonesia.



■ Seorang nasabah PNM Mekaar di Kec. Ciracas, Jaktim (10/1) menyerahkan bungkus pempek Palembang yang dibeli Presiden, ditemani Direksi PNM, Menko Perekonomian, Kepala Bekraf dan Gubernur DKI Jakarta.



■ Nasabah PNM Mekaar di Kab. Garut ada 87.000 dari sekitar 1 juta nasabah yang ada di Jawa Barat. Ditemani Dirut PNM, Menteri BUMN dan Gubernur Jawa Barat, Presiden Joko Widodo saat di Kec. Cibatu, Kab. Garut (18/1).

Tips Usaha Maju Dari RI Satu



- TAMBAHAN suntikan dana dari PNM harus untuk mengembangkan bisnis. Pantang memanfaatkan pinjaman untuk hal konsumtif.
- Membuat pembukuan dari bisnis berjalan
- Menjaga sikap disiplin. Baik dalam mengangsur, mengatur waktu dan menjaga kualitas produk
- Menyisihkan sebagian keuntungan agar bisa ikut program *financial inclusive* (biaya dan fasilitas KUR Mikro, PNM sinergi dengan Himbara) untuk meningkatkan skala usaha.



Jakarta, 25 Januari 2019

Briefing Millennials BUMN

MENTERI BUMN Republik Indonesia Rini M. Soemarno, pertengahan Desember 2018 menekankan pentingnya peranan generasi milenial dalam pengembangan BUMN. Alasannya, BUMN dalam proses transformasi untuk mengikuti keadaan zaman. Kondisi tersebut jelas sangat membutuhkan kontribusi milenial yang berpikiran terbuka, percaya diri tinggi, optimis, penuh ide segar dan fasih menggunakan alat teknologi tinggi.

Maka dari itu kegiatan bertajuk “Briefing Millennials BUMN” yang diselenggarakan di Auditorium Plaza Mandiri (25/1) adalah bentuk dialog antara sesama milenial dan generasi sebelumnya agar dapat mendorong perkembangan BUMN. Dirut PNM turut mendukung acara tersebut dengan menjadi narasumber. Kegiatan tersebut selain dipadati milenial dari seluruh BUMN, juga dihadiri Menteri BUMN, Direktur Bisnis PNM, serta jajaran Direksi BUMN lainnya.



Jakarta, 18-19 Januari 2019

Syariah Basic Training Batch IV

Sumber: neraca.co.id, PNM

AWAL Agustus tahun lalu PT PNM (persero) meluncurkan Mekaar Syariah di empat provinsi. Yaitu Aceh, Sumatera Barat, Riau dan NTB. Saat itu, Dirut PNM Arief Mulyadi mengatakan bahwa Mekaar Syariah merupakan capaian terbesar PNM. Pasalnya, selain langkah terobosan sekaligus mendukung Indonesia menjadi pusat keuangan syariah.

Guna mengakselerasi Mekaar Syariah, PNM

secara konsisten meningkatkan kemampuan sumberdaya manusianya dengan mengadakan pelatihan. Seperti kegiatan “Syariah Basic Training Batch IV” yang digelar di Hotel Millenium, Tanah Abang Jakarta (18-19/1). Kegiatan tersebut tak luput dihadiri Direktur Bisnis I PNM, Abianti Riana, sebagai bentuk dukungan langsung pada karyawan yang menjadi ujung tombak Mekaar Syariah.



Garut, 18 Januari 2019

Menteri Panen Lele Nasabah Mekaar

MENTERI BUMN Rini M. Soemarno antusias memanen ikan lele hasil budidaya nasabah Mekaar PNM saat berkunjung ke Kec. Bayongbong, Kab. Garut

(18/1). Ditemani ibu-ibu peternak lele, Dirut PNM dan para Direksi BUMN, Rini melanjutkan aksinya dengan menggoreng lele dan diakhiri dengan makan bersama.



Jakarta, Lombok Tengah 6, 18, 27 Februari 2019

Teken Pakta Hingga Akta

ADA empat momen penandatanganan terjadi di Februari. Pertama, pakta integritas sekaligus pengambilan sumpah pejabat PT PNM (Persero) di Menara Taspen (6/2). Lalu di tanggal sama, dokumen dan adendum perjanjian untuk Reg. 2 Obligasi PNM. Menyusul berikutnya akta program kemitraan BUMN Khusus dengan PNM (18/2). Terakhir, MoU antara Pemda Kab. Lombok Tengah dengan

PNM juga ditandatangani. Paralel di hari para pejabat tanda tangan dan disumpah, dokumen dan adendum obligasi PNM juga diteken. Hadir saat itu Direktur Keuangan, Direktur Kepatuhan dan Manajemen Risiko, serta EVP Keuangan dan operasional. Hal ini dilakukan untuk mendukung pencapaian target 2019. Seperti kata Dirut PNM, Arief Mulyadi beberapa hari sebelumnya, "PNM

Madiun, Semarang, Tembalang, Sukabumi, Medan
1-16 Februari 2019

Roadshow Kunjungan Kerja Dirut

USAI menemani Presiden di Magetan, Dirut PNM (Persero) langsung kunjungan kerja ke Kantor Cabang PNM Madiun (1/2). Esok harinya langsung bergerak ke Kantor Cabang Semarang dan Kec. Tembalang-Semarang (2/2), dilanjut ke Sukabumi (8/2) serta mengakhiri agenda kunjungan Februari di Kantor Cabang ULaMM Medan (16/2).

Roadshow Dirut ini dalam rangka silaturahmi, berdialog dengan para penggawang PNM terdepan sekaligus menyampaikan visi misi ke depan. Tidak

Hingga Februari 2019, PNM sudah menyalurkan pinjaman sebesar 12,7% dari target Rp15,3 triliun.

hanya kantor cabang besar saja yang dikunjungi, kantor cabang kecamatan juga tak luput dari kunjungan orang nomor satu di PT PNM (Persero) ini. Seperti saat mampir di Kantor Cabang Kec. Tembalang, Semarang.



menargetkan total pembiayaan mencapai Rp 15,8 triliun. Jumlah tersebut meningkat 10,48% dibandingkan realisasi tahun lalu, yaitu sebesar Rp 14,3 triliun,” tegas pria yang akrab disapa Kang ARM itu.

Kabar baik pun datang dari Bupati Lombok Tengah H. M. Suhaili FT yang menyebutkan PNM berperan dalam menekan tingkat kemiskinan di daerahnya. “Kerja keras dari dua tahun terakhir sudah dirasakan semua pihak. Penurunan angka kemiskinan di Lombok Tengah cukup drastis, yaitu sekitar 1,4 persen.”

Jakarta, 26 Februari 2019

Bincang Pagi Bahas Strategi

BERSINERGI dengan media, PNM menggelar acara *gathering* berlabel Bincang Pagi dengan tema “Strategi UMKM Membangun Brand.” Acara yang dihadiri para jurnalis ini dipandu oleh *host* dari Komisariss dan Direksi PNM. Sebut saja Komisariss Utama Agus Muharram, Direktur Utama Arief Mulyadi, Direktur Keuangan Tjatur H. Priyono dan Direktur Bisnis 1 Abianti Riana. Dengan narasumber Arto Soebiantoro (Aktivis Brand Lokal), dan moderator St Eries Adlin.

Kerennya, sembari bercerita tentang kopi hasil usaha nasabah

PNM, mereka kompak jadi barista dan menghidangkan kopi untuk rekan-rekan wartawan yang hadir. Pastinya, kopi yang disajikan adalah kopi Bangsu, produk kopi nasabah ULaMM PNM dari Blangkejeren, Aceh Tenggara.

Sebelum terjamah PNM, kopi Bangsu hanya dikemas plastik biasa, tanpa label dan tak berizin. Pascapendampingan PNM, kini telah bermerek dan berizin dan nilai jualnya pun meningkat. Para pelaku usaha binaan dapat mendongkrak nilai jual, sekaligus membuat diferensiasi dari produk lainnya melalui *branding*.

Magetan, Cianjur, Ciamis, Bengkulu, 1-27 Februari 2019

Presiden RI: “Nama Itu Penting”

SELAIN menjaga kepercayaan (*trust*), tertib menyicil dan kerja keras, penyematan merek di produk (*branding*) jadi pesan penting Presiden RI, Joko Widodo kepada ratusan nasabah Mekaar PNM di Kab. Magetan, Jawa Timur (1/2). “Nama itu penting. Didesain yang bagus, kemudian diberi nama terus ada gambarnya. Ini penting, setiap produk harus diberi nama yang bagus,” kata Presiden Jokowi.

Dalam kunjungannya, Presiden ditemani Ibu Negara, Direksi PT PNM (Persero), Menteri BUMN, Mensesneg dan jajaran Direksi Himbara. Di Kab.

Magetan, PNM memiliki 10.128 nasabah Mekaar yang terbagi jadi 784 kelompok. Layanan untuk nasabah didukung 6 kantor cabang dan 73 pendamping (*account officer*).

Kunjungan ke nasabah Mekaar PNM di Februari kemudian dilanjutkan Menteri BUMN dan Menteri Keuangan. Menteri Rini M. Soemarno ditemani Dirut PNM ke Pokland Cianjur (8/2) dan Ciamis (27/2) Jabar. Sementara Menteri Sri Mulyani Indrawati bertolak ke Bengkulu ditemani Direksi PIP, Dirut dan EVP Keuangan dan Operasional PNM (22/2).





Kendari, 2 Maret 2019

Presiden Berdialog dengan Nasabah UMi

PRESIDEN RI Joko Widodo berdialog dengan penerima Usaha Mikro (UMi) saat berkunjung ke Tempat Pelelangan Ikan (TPI) di Sodohoa, Kendari, Sultra. Di antara para penerima UMi, 300 orang di antaranya adalah nasabah PNM Mekaar.

Dalam sambutan, Presiden Jokowi mengingatkan bahwa pinjaman ultra mikro yang diterima para nelayan di TPI tersebut diberikan agar mereka memiliki usaha yang baik. Presiden berpesan agar jangan lupa mengangsur. "Hati-hati, ini uang pinjaman," ujarnya.

Selain dihadiri oleh pejabat setempat, acara kunjungan dan dialog itu juga diikuti oleh Direktur Utama PNM Arief Mulyadi. Sehari sebelum acara di TPI Sodohoa, Direktur Utama & EVP KDO PNM melakukan kunjungan kerja ke Kantor PNM Cabang Kendari.



Jakarta, 3 Maret 2019

Penerima Reward Wisata Ibadah Mekaar Bertandang

RUANG kerja Direktur Utama PT PNM (Persero) Minggu, 3 Maret dipenuhi puluhan karyawan PNM Mekaar dari berbagai daerah. Acara ramah tamah itu berlangsung

sehari sebelum acara resmi pelepasan 50 Penerima Hadaiah Umrah dan Ziarah ke Yerusalem oleh Menteri PNM Mekaar dari berbagai BUMN Rini Soemarno di Lapangan Menara Taspen, Kantor Pusat PNM, Jakarta.



Bandung, 10-12 Maret 2019

BUMN Great Leader Camp

KEMENTERIAN Badan Usaha Milik Negara (BUMN) bekerjasama dengan Forum Human Capital Indonesia (FHCI) menyelenggarakan Kegiatan *BUMN Great Leaders Camp* pada 10-12 Maret di Sespim Lemdiklat POLRI, Lembang, Jawa Barat.

Kegiatan bertema "Membangun Bangsa Melalui Penguatan Sinergi dan Soliditas BUMN", diikuti oleh 177 peserta yang terdiri dari Direktur Utama dan Wakil Direktur Utama BUMN, serta para Pejabat Eselon I dan II Kementerian BUMN.



Serang, 15 Maret 2019

Sinergi Program Kesejahteraan Masyarakat

KEMENKEU menginisiasi program sinergi, antara BUMN dengan Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB). Bentuknya antara lain berupa pemberian bantuan pinjaman bagi pelaku usaha kecil dan mikro di desa.

Kegiatan bertajuk “Sinergi Program Pemerintah untuk Kesejahteraan Rakyat”

digelar di Kampung Pojok, Desa Sindang Sari, Serang, Banten. PT PNM (Persero) diwakili Direktur Bisnis I Abanti Riana hadir bersama para pejabat BUMN lain. Acara tersebut ditinjau langsung oleh Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati dan Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Basuki Hadimuljono.



Ambon, 28 Maret 2019

Kunjungan dan Dialog di Ambon

DEPUTI Bidang Usaha Infrastruktur Bisnis KBUMN dan tim melakukan kunjungan serta dialog dengan nasabah PNM Mekaar

Kelompok Suli Aster, Mekaar Kelompok Banda Melati dan Nasabah ULAMM, Damaris Senga, pengusaha mebel Desa Suli.



Bekasi, 26 Maret 2019

Rangkaian Kegiatan HUT BUMN

PELAKSANAAN Promo Link Aja, Pangan Murah dan Solar di Mustika Jaya, Bekasi dihadiri oleh Menteri BUMN dan Direktur Utama PT PNM (Persero).



Palu, 23 Maret 2019

PNM Hadir di Kelas Kreatif Universitas Tadulako

DALAM rangkaian HUT BUMN, PNM menggelar Kelas Kreatif BUMN. Acara diikuti 300 mahasiswa di Universitas Tadulako Palu, Sulawesi Tengah.

Direktur Bisnis I PNM Abianti Riana membuka kelas dengan presentasi pencapaian dan sinergi antar BUMN serta peran PNM Mekaar dalam meningkatkan ekonomi kerakyatan.

Kelas Kreatif BUMN juga diikuti 70 Account Officer (AO) PNM Mekaar. Selain dari Palu, Sulawesi Tengah hadir juga AO Cabang Palolo, Palu Utara, Marawola, Palu Barat, dan Cabang Banawa Selatan.



Sumenep, 15 April 2019

BUMN Berbagi Pangan Murah

RANGKAIAN HUT ke-21 Kementerian Badan Usaha Milik Negara (BUMN) terus bergulir di berbagai daerah. Di Sumenep, Madura, Jawa Timur, berbagai BUMN bersinergi menyelenggarakan kegiatan pangan dan solar murah, kelas kreatif, penyambungan listrik gratis hingga

program tabungan emas bagi masyarakat yang giat mengumpulkan sampah.

Sebagian nasabah Mekaar yang turut serta dalam program menyambut program seru yang digulirkan kementerian. Selain dihadiri menteri, pejabat Eselon I, acara ini juga diikuti para direktur utama BUMN.



Bali, 8 April 2019

Bersih-bersih Kampung di Bali

WILAYAH Karangasem, Bali, menjadi salah satu titik kegiatan HUT ke-21 Kementerian BUMN. Mengambil tempat di Desa Tri Eka Buana, aneka program sosial dijalankan.

Bersama PT Perusahaan Perdagangan Indonesia (PPI-Persero), PT Industri Sandang Nusantara, dan Perum

Jaminan Kredit Indonesia, PT PNM (Persero) melakukan aksi Bersih-bersih Kampung, Pemeriksaan Kesehatan, Pembagian Alat Peraga PAUD, Pembagian Alat Kebersihan, Program Aktivasi LinkAja, Pembagian Bibit Pohon, Penyerahan Alat Tenun, dan Penyerahan Alat Pembuatan Kue.



Garut, 26 April 2019

Menkeu Temui Nasabah UMi di Situ Bagendit

MENTERI Keuangan Sri Mulyani Indrawati meninjau program pembiayaan ultra mikro (UMi) di kawasan wisata Situ Bagendit, Garut. Menkeu hadir bersama Menhub Budi Karya Sumadi, Menpar Arief Yahya, Kepala BEKRAF Triawan Munaf, Gubernur Jabar Ridwan Kamil, dan Bupati Garut Rudy

Gunawan. PT PNM yang sangat terkait dengan program UMi, diwakili oleh Direktur Kepatuhan dan Manajemen Risiko, EVP ULaMM dan Jasa Manajemen

Sejak diluncurkan pada pertengahan tahun 2017 hingga 22 April 2019, secara nasional, pembiayaan UMi telah disalurkan kepada

Jakarta 22 April 2019

BTN Akuisisi 30% Saham PT PNM IM

PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk mengakuisi 30 persen saham PT Permodalan Nasional Madani Investment Management (PNMIM). Dana akuisisi dikurangkan senilai Rp114,3 miliar. PNIM adalah anak usaha PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Persero.

Aksi korporasi ini diawali dengan Perjanjian Pembelian Saham Bersyarat atau Conditional Shares Purchase Agreement (CSPA). Perjanjian ditandatangani di Aula Lantai 21 KBUMN.

Direktur Utama BTN Maryono berharap, “Pada akhirnya akan semakin banyak masyarakat Indonesia yang bisa memiliki

rumah yang murah dan terjangkau.”

Hadir dalam acara Penandatanganan CSPA, antara lain: Gatot Trihargo perwakilan dari Kementerian BUMN, Maryono selaku Direktur Utama Bank BTN, Arief Mulyadi selaku Direktur Utama PNM dan Bambang Siswaji selaku Direktur Utama PNM IM.



931.173 debitur. Nilai total penyaluran Rp2,49 triliun. Untuk Kabupaten Garut, Pembiayaan UMI menjangkau 15.058 debitur dengan total penyaluran lebih dari Rp35 miliar.

Pada hari yang sama para menteri juga meninjau dari dekat tiga program wisata yang sudah berjalan. Antara lain: reaktivasi jalur kereta api Bandung-Cibatu, pengembangan pariwisata Situ Bagendit, serta pembangunan infrastruktur pendukung pariwisata di Garut.

Jakarta, 30 April 2019

Sinergi Jamkrindo-PNM: Meningkatkan Ekonomi Mikro

PERJANJIAN kerja sama penjaminan kredit super mikro produk PNM Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera) hingga tahun 2022 ditandatangani oleh Direktur Utama Perum Jamkrindo Randi Anto dan Direktur Utama PNM Arief Mulyadi di Hotel Le Meridien, Jakarta.

Sinergi Perum Jamkrindo dan PNM telah terjalin sejak tahun 2010. Saat itu Jamkrindo menjadi penjamin kredit produk ULaMM (Unit Layanan Modal Mikro).

Pada 2016, Perum Jamkrindo dan PNM melanjutkan kerja sama melalui penjaminan kredit dari produk PNM Mekaar. Sejak tahun 2016 hingga 2018, volume penjaminan produk PNM Mekaar mencapai nilai Rp13,8 triliun.

“Dengan adanya perkuatan sinergi ini, diharapkan dapat memberikan manfaat pada kemajuan perekonomian pelaku usaha super mikro, mikro, kecil, dan menengah,” kata Arief Mulyadi.

KOMISI VI DPR melakukan kunjungan ke nasabah unggulan binaan PT PNM. Acara berlangsung di Desa Cepaka, Tabanan, Bali. Selain bertatap muka dan mendapat penjelasan tentang produk dari 10 nasabah binaan, rombongan Komisi VI juga memperoleh informasi tentang pencapaian PNM dalam upaya memajukan program ekonomi kerakyatan.

Direktur Bisnis 1 PNM Abianti Riana, mengatakan PNM mengemban misi melalui dua produk unggulan: ULaMM dan Mekaar. Di kesempatan yang sama, EVP Bisnis ULaMM dan Jasa Manajemen Rahfie Syaefulshaaf menjelaskan, PT PNM berkomitmen untuk terus memberikan pendampingan kepada pengusaha UMKM. Caranya lewat program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU).

Kegiatan Kunjungan Kerja Reses Komisi VI DPR dipimpin oleh H. Dito Gannduto, Mohamad Hekal, H. Inas Nasrullah Zubir. Mereka datang beserta 29 anggota dan staf Komisi VI. Selain diterima oleh Abianti dan Rahfie, hadir pula Isa Iman pimpinan cabang PNM Bali, serta Kabid serta staf dari KBUMN.



Bali, 2 Mei 2019

Di Tabanan Komisi VI Jumpa Nasabah PNM



Jakarta 13 Mei 2019

Kolaborasi Program Mekaar dan Desmigratif

MENTERI Ketenagakerjaan (Menaker) M. Hanif Dhakiri menyambut antusias kerjasama program Mekaar dari PNM dengan program Desa Migratif Produktif (Desmigratif) dari Kemnaker. Hal itu diungkapkan usai acara audiensi Dirut PNM Arief Mulyadi di kantornya

“Banyak potensi kerja sama yang bisa dilakukan,” kata Menaker. Kerjasama itu, kata

menteri, dapat meningkatkan ekonomi kerakyatan di beberapa wilayah di Indonesia.

Menurut Dirut PNM Arief Mulyadi mengatakan, sinergi Mekaar dengan Desmigratif merupakan langkah tepat. Sejauh ini pemetaan yang dilakukan PNM menunjukkan, dari 400 desmigratif, ada 82 kecamatan yang beririsan dengan wilayah kerja PNM. “Ini menjadi prioritas untuk sinergi,” jelasnya.



Jakarta, 20 Mei 2019

Upacara Hari Kebangkitan Nasional

MEMPERINGATI Hari Kebangkitan Nasional yang jatuh pada 20 Mei 2019, PT Permodalan Nasional Madani (PNM Persero) menggelar upacara bendera di lapangan parkir Menara Taspen.

Dalam pidato bertema "Bangkit untuk Bersatu", Dirut PNM Arief Mulyadi antara lain mengingatkan jajaran PNM untuk terus memelihara nilai kegotongroyongan sebagai salah satu bentuk perwujudan persatuan.



Pacitan, 28 Mei 2019

Safari Ramadhan Bersama EVP KDO PNM



Jakarta, 28 Mei 2019

Mudik Bareng Gratis

SERATUS empat Badan Usaha Milik Negara (BUMN) berpartisipasi di kegiatan Mudik Bareng BUMN 2019. Sekitar 250.000 pemudik diantar ke berbagai kota tujuan di Indonesia. PT PNM tentu ikut serta dalam program itu.

Tahun ini PNM memberangkatkan empat bus dengan 200 pemudik ke Solo dan Surabaya. Selain nasabah PNM Mekaar, masyarakat umum turut serta dalam rombongan pemudik.

Acara pelepasan pemudik dilakukan Dirut PNM Arief Mulyadi bersama Direktur Keuangan PNM Tjatur H. Priyono, Direktur Bisnis I PNM Abianti Riana dan Direktur Kepatuhan dan Manajemen Risiko M. Q. Gunadi dari area parkir Menara Taspen, Jalan Jenderal Sudirman, Jakarta.

Puncak acara program Mudik Bareng BUMN 2019 berlangsung pada 30 Mei di kawasan Gelora Bung Karno, Senayan, Jakarta. Pemudik dilepas langsung oleh Menteri BUMN Rini Soemarno dan Menteri Perhubungan Budi Karya.

BUMN Mudik Bareng 2019 diikuti oleh 104 BUMN. Meningkatkan 67,74 persen dibandingkan tahun 2018 yang diikuti oleh 62 BUMN.

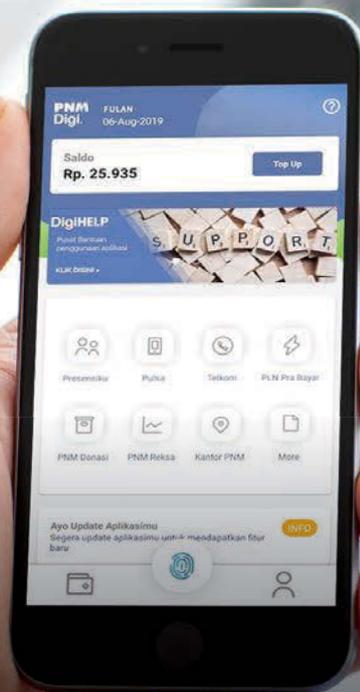


Jakarta, 23 Mei 2019

Perbincangan Produk Halal dengan PNM

PROF. Ir. Sukoso, M.Sc., PhD melakukan kunjungan ke PNM. Dalam kapasitasnya sebagai Kepala BPJH RI (Badan Penyelenggara Jaminan

Produk Halal) dan Pengurus Halal Institute Indonesia, Sukoso diterima oleh Direktur Utama Arief Mulyadi dan seluruh jajaran PNM.



Digitalisasi Layanan PNM

Annual Report 2018: “PNM senantiasa menggali inovasi-inovasi baru terkait pengembangan TI guna mendukung pertumbuhan bisnis secara berkelanjutan.”

BUKAN janji kosong ketika kalimat tersebut ditulis dalam Laporan Tahunan PNM 2018. Buktinya sudah dua aplikasi dikembangkan divisi TI (Teknologi Informasi) PNM sejak 2018. Seperti disampaikan Direktur Utama PNM, Arief Mulyadi, “Tahun ini (2019) memang akan menjadi tahun digital PNM. Dengan digital memang komunikasi langsung (dengan nasabah) jadi berkurang tapi kami tidak mau nasabah kami tertinggal,” kata pria yang akrab disapa Kang ARM

ini akhir Februari lalu. Apa saja yang dilakukan?

Tidak Sekadar Tren

Tidak sekadar mengikuti tren digital saat ini. Banyak manfaat diperoleh bila secara konsisten mengadopsi teknologi digital. Sebutlah PNM bakal memiliki basis data yang dapat digunakan untuk memetakan potensi, kebutuhan, jenis usaha, dan perkembangan industri di daerah-daerah. Secara operasional pun akan sangat memudahkan kinerja karyawan

PNM yang berjumlah puluhan ribu.

Jelas disebutkan di Annual Report 2018, bahwa PNM harus memanfaatkan teknologi digital agar dapat memberikan pelayanan yang optimal. Selain itu utilisasi digital pun dapat mendukung strategi perusahaan. Mulai dari proses perencanaan, pelaksanaan, pemantauan hingga evaluasi pelaporan kerja.

Tentu saja dalam penerapannya PNM menyelaraskan tata kelola TI dengan strategi dan tujuan Perseroan.

Hal ini untuk memastikan data dan informasi yang dikeluarkan lebih akurat, terpercaya, aman, mudah diakses dan dapat digunakan sesuai kebutuhan.

Untuk itulah PNM kemudian memiliki Kebijakan TI yang mengatur kebijakan akses data, kebijakan pengelolaan data, jaringan komunikasi dan keamanan, pengelolaan hardware dan software, serta perencanaan kapasitas dan manajemen risiko TI.

Lebih lanjut dalam rangka meningkatkan infrastruktur TI yang dimiliki, PNM sudah membentuk dua divisi, yaitu IT Operation (ITO) dan IT Development (ITD). ITO bertanggung jawab mendukung kegiatan bisnis Perseroan melalui aplikasi bisnis yang berjalan (*core system*) dan IT Development (ITD) bertanggung jawab mengembangkan teknologi yang dimiliki oleh Perseroan seperti *data warehouse* dan sistem pendukung keputusan (*decision support system*).

Sistem Informasi dan Aplikasi

Lalu, seperti apa implementasi digital yang sudah ada? Secara prinsip ada dua hal yang dilakukan, terkait sistem informasi manajemen internal (akses data, pengelolaan data, jaringan komunikasi dan sebagainya) lalu pemanfaatan aplikasi sebagai perangkat yang memudahkan operasional.

Tahun 2018, PNM meningkatkan kualitas layanan digital kepada para nasabah dengan menambah saluran pembayaran angsuran secara *host to host* melalui seluruh jaringan ATM Bersama. “Sebelum itu *cash to cash*. Pembayaran angsuran dijemput oleh kolektor PNM. Mulai dua tahun lalu memperkenalkan pada nasabah untuk setor ke bank. Nah, baru di tahun 2018 memperkenalkan

cara pembayaran melalui *virtual account*,” imbuh Kindaris, Executive Vice President Bisnis ULamm. Jadi selain melalui jaringan bank Himbara (Himpunan Bank Milik Negara) nasabah bisa setor via Indomaret.

Sejak tahun lalu pula, untuk mendukung layanan transaksi digital dilakukan pengembangan aplikasi M2Pay (Masyarakat Madani Payment). M2Pay merupakan aplikasi khusus yang dikembangkan Perseroan untuk mendukung pengelolaan nasabah dan SDM secara *real time*. Melalui aplikasi ini, seluruh nasabah dan karyawan PNM dapat melakukan *cashless digitized transaction* di manapun berada. Konkretnya, fitur-fitur M2Pay memungkinkan untuk presensi mobile dan memperoleh pulsa ponsel.

“Membuat aplikasi terintegrasi yang menjangkau seluruh wilayah bisnis PNM”

Memasuki tahun 2019, tepatnya di akhir Februari, PNM merilis pengembangan aplikasi M2Pay yang bernama PNMDigi. PNMDigi merupakan aplikasi *billing payment* yang dilengkapi *Employee Digital Service (EDS)* untuk lebih memudahkan dalam proses administrasi karyawan. Adapun fasilitas yang dapat digunakan pengguna akun PNMDigi semisal isi saldo (*cash in/top up*), pembayaran tagihan (listrik, air, BPJS dan sebagainya) pembelian via *merchant* hingga transfer ke sesama pemilik akun (*peer to peer transfer*).

Selain aplikasi baru, masih ditambah perluasan *channel* pembayaran dengan melibatkan BUMN terkait. Seperti dikatakan Kindaris, “Kemungkinan ke depan (bermitra) dengan PT Pos Indonesia.” Sangat masuk akal mengingat jaringan PT Pos Indonesia bisa menjangkau sebaran bisnis PNM yang mencakup 2.652 kantor layanan di 34 provinsi seluruh Indonesia. Terdiri dari 62 kantor cabang PNM, 627 kantor layanan ULamm dan 1.963 kantor cabang Mekaar dengan jumlah total karyawan sekitar 35.000-an orang.

Pastinya, fitur-fitur dalam aplikasi terus disempurnakan sehingga nantinya terwujud aplikasi terintegrasi yang menjangkau seluruh wilayah bisnis PNM. Pengembangan aplikasi itu sendiri mengacu pada tiga hal, pertama peningkatan penataan sistem *monitoring* pada proses bisnis secara *real time*. Kedua, pengembangan sistem *monitoring database* secara *real time* guna membantu nasabah membangun jejaring bisnis sebagai nilai tambah layanan PNM. Terakhir, penerapan *cashless transaction* dengan nasabah untuk efisiensi dan efektivitas proses bisnis.

Alhasil melihat besarnya jumlah nasabah dan luasnya cakupan wilayah bisnis PNM, pengembangan TI memberikan kemudahan bagi operasional Perseroan demi meningkatkan efektivitas serta efisiensi kegiatan bisnis yang dijalankan di seluruh Indonesia. Ke depan, mengutip kembali Laporan Tahunan 2018, PNM akan terus menggali inovasi-inovasi digital baru guna mendukung pertumbuhan bisnis secara berkelanjutan. Dengan catatan, tanpa menghilangkan *value* PNM yang mengedepankan interaksi interpersonal.

Mengapa Indonesia perlu PNM?

BANYAK alasan sehingga masyarakat prasejahtera menjadi *unbanked*, baik dari sisi *supply* (penyedia jasa) maupun *demand* (masyarakat). Bisa karena *price barrier* (mahal), *information barrier* (tidak mengetahui), *design product barrier* (produk yang cocok) dan *channel barrier* (sarana yang sesuai).

Untuk itulah, PNM sebagai representasi lembaga keuangan inklusif, hadir untuk menjawab alasan-alasan tersebut. Yakni dengan memberikan ragam solusi yang dapat dinikmati masyarakat, regulator, pemerintah dan pihak swasta:

- Meningkatkan efisiensi ekonomi.
- Mendukung stabilitas sistem keuangan.
- Mengurangi *shadow banking* atau *irresponsible finance*.
- Mendukung pendalaman pasar keuangan.
- Memberikan potensi pasar baru bagi perbankan.
- Mendukung peningkatan *Human Development Index* (HDI) Indonesia Berkontribusi positif terhadap pertumbuhan ekonomi lokal dan nasional yang sustain dan berkelanjutan.
- Mengurangi kesenjangan (*inequality*) dan rigiditas *low income trap*, sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang pada akhirnya berujung pada penurunan tingkat kemiskinan.

Sumber: bi.go.id

■ Kemudahan digital tidak menghilangkan tatap muka antara PNM dengan nasabah.



“Awal Februari aplikasi diujicoba di 10 titik. Termasuk daerah dengan jangkauan internet terbatas.”

Arief Mulyadi
Dirut PNM



Serbadigital Cocok Buat Milenial

PENGEMBANGAN digital di PNM, apakah itu untuk menunjang operasional maupun meningkatkan kualitas layanan, secara langsung juga mendorong gairah bekerja karyawan generasi milenial yang direkrut di PNM. “Jumlah milenial yang bekerja di PNM sekitar 20 ribuan orang, itu yang lahir setelah tahun ‘96-an,” tutur Kang ARM, sapaan akrab Arief Mulyadi, orang nomor satu PNM. *Lo kok bisa begitu?*

Soalnya begini, kemampuan mumpuni mengadopsi teknologi digital khas milenial, diharapkan Arief mampu menjadi ajang pengembangan diri karyawan milenial. “Kalau dirinya sudah berkembang, nilai tambah yang dia berikan kepada masyarakat dan orang lain semakin besar,” harapnya.

Saat ini, milenial yang secara



■ Milenial, silakan berkembang di PNM.

jumlah mendominasi posisi account officer, sangat terbantu dengan adanya aplikasi PNMDigi. Bisa tersimak dari nyaris seribuan reviews apps di PlayStore yang bernada positif. Bahkan komentar dengan substansi kritik pun disampaikan dengan cara

yang baik. Pastinya milenial menjadi bagian penting dari perusahaan. Seperti kata Arief lagi, “Milenial menjadi aset perusahaan untuk memperluas ide dan memberikan kemajuan dari berbagai gagasan.”

Mantap jiwa!

Executive Vice President Bisnis ULAMM
Kindaris, S.H., M.M.



Kala Pengalaman Berpadu Kekinian

Tanggung jawab di pundak Pria kelahiran Bandung 52 tahun lalu ini, sangat besar. Tapi, Pak Kin, begitu ia akrab disapa, terlihat lebih muda dari usianya. Kenapa bisa begitu? Resepnya sederhana saja: inovasi berbasis pengalaman, bekerja sebagai ladang ibadah dan gaul ala kekinian.



PER September ini, Kindaris menduduki pos baru sebagai Executive Vice President Bisnis ULaMM PT Permodalan Nasional Madani (PNM). Sebagai orang nomor satu di Bisnis ULaMM, pria ramah yang mengaku galak ini memimpin sekitar 8.000 karyawan yang tersebar di 62 kantor cabang di seluruh Indonesia.

Namun begitu, di balik tanggung jawabnya yang besar untuk ambil bagian memajukan ekonomi kerakyatan, Pak Kin memiliki

beberapa jurus mengoptimalkan roda organisasi yang dipimpinnya.

Era Digital dan Ikatan Emosional

Di tengah tren serbadigital yang meluncur deras, posisi PNM tiga-empat tahun lalu masih berada di ranah konvensional. Semua aktivitas transaksi dilakukan *cash to cash*. Sementara, lembaga keuangan lain bergerak cepat mengadopsi *financial technology* (fintech). Menyikapi hal ini, Kindaris melihatnya dengan proporsional. “Kita harus mengikuti zaman, kalau tidak kita akan kalah bersaing, tegasnya.

Maka itu, sejak 2018, pria yang turut membidani kelahiran program ULaMM ini menginisiasi penggunaan *virtual account* dalam metode pembayaran nasabah ULaMM. “Jadi nasabah bisa bayar cicilan selain melalui bank-bank Himbara (Himpunan Bank Milik Negara) juga melalui Indomaret.”

Namun begitu, ia menggarisbawahi bila pendekatan pada nasabah sebaiknya tetap menggunakan tatap muka. Apa pasal? “Harus tetap ada ikatan emosional yang dibangun dengan nasabah,” tegasnya. Ikatan emosional adalah bagian dari *me-maintain* kastemer dan bagian dari *value* PNM sehingga melalui ikatan emosional loyalitas kastemer akan terbangun dengan sendirinya.

Apalagi PNM berprinsip *total solution* dalam produknya. Mulai dari PNM Mekaar, PNM Mekaar Naik Kelas, lalu ULaMM, lanjut ke Venture Capital. Nasabah secara terus menerus didampingi oleh Program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU). “Kalau hanya murni menggunakan teknologi, kita bisa

kehilangan kesempatan menjalin internalisasi atau secara psikologis dengan nasabah,” sambung penggemar skuter Italia.

Lalu bagaimana ke depannya? Pria dengan nomor induk karyawan 071 ini lalu membeberkan rencananya. Pertama, selain jalur *virtual account* yang sudah eksis, akan ditambah *channel-channel* pembayaran yang lain, semisal PT Pos Indonesia. Bagi *account officer* yang turun ke lapangan sembari bertatap muka bisa dimudahkan tugasnya dengan mesin EDC.

“Prinsip inovasinya mana yang lebih efisien dan bisa memberikan hasil optimal akan kita kembangkan.” Kedua, di sistem internal PNM sendiri. Pria yang mengawali karir PNM-nya sejak Mei 2000 ini mengatakan bila sistem evaluasi sudah menggunakan jalur digital. Lebih lanjut akan ia kembangkan untuk *approval* dokumen agar tidak terhambat jarak dan waktu.

Bekerja di Ladang Ibadah

Hampir dua dekade berkiprah, pria yang sudah mengecap berbagai posisi di organisasi PNM ini lalu berbagi cerita. Dirinya memandang pekerjaan di PNM bukan semata hanya kegiatan rutin yang transaksional. “Bukan sekadar masuk kantor terus digaji. Tapi lebih pada *value*, ada hati di situ. Bekerja dengan hati dan mencintai pekerjaan,” nasehatnya. Karena itu pula aspek loyalitas dalam dirinya tumbuh dan membuat dirinya *all-out* membangun PNM.

Pak Kin juga menekankan bila bekerja di PNM itu sebagai ‘sekolah’. “Di PNM ini kita mendapat banyak ilmu. PNM ini tempat belajar. Nah

karena keseringan dan kebanyakan belajar itu jadi lupa untuk ke tempat lain,” candanya sembari memaklumi bila keinginan pindah itu pernah muncul.

Baginya hal itu wajar terjadi pada pegawai, namun akan meluntur seiring dengan upaya menghadapi *challenge*. Maksudnya, bagaimana membuat inovasi agar bisa mengatasi tantangan yang muncul setiap saat. “Beda dengan di bank. Sudah lima

tahun, ah sudahlah cari pekerjaan lain. Tapi kalau di PNM tidak begitu,” pungkasnya.

Terakhir ada hal terpenting yang dirasakan Kindaris sepanjang kiprahnya di PNM, “Saya merasa bahwa PNM itu signifikan mengembangkan ekonomi mikro. Perannya itu semakin kelihatan,” katanya dengan serius. Meski bank juga punya sektor mikro, namun PNM dengan program-programnya

semakin menunjukkan arah dan eksistensi PNM.

“Makanya PNM itu bukan hanya tempat cari nafkah tapi ladang ibadah bagi kita. Dan kita *Insya Allah* bisa lebih mengembangkan program bagi masyarakat yang benar-benar membutuhkan agar bisa keluar dari kesulitan ekonomi.”

Aamiin, semoga semua usaha PNM lancar dan berkah bagi Indonesia.

Komunikasi Efektif Lewat ‘Gocapan’



■ Turing bareng hapus sekat komunikasi.

MENYADARI betul bila di timnya banyak generasi milenial. Kindaris mengoptimalkan komunitas internal PNM sebagai medium komunikasi. Apa pasal? “Dengan mengikuti kegiatan yang disukai karyawan, saya bisa gaul dan menyelami dunia mereka. Sehingga pesan-pesan manajemen bisa disampaikan secara nonformal. Dalam suasana yang di dunianya mereka dalam bahasa mereka,” kata Kindaris penuh semangat.

Alhasil, Pria Alumni Fakultas Hukum Parahyangan ini sigap menghidupkan kembali klub-klub berbasis hobi yang sempat vakum. Semisal klub sepeda, vespa, bulutangkis, tenis meja hingga fotografi. “Bidangnya tidak kita batasi. Sesuai minat karyawan saja. Yang penting minimal 20 orang dan punya kegiatan rutin,” ucap Kindaris.

Jadi jangan heran bila kunjungan kerjanya diwarnai aktivitas

klub semisal *gowes* atau turing bareng. “Kalau ada agenda *open*, pasti jalan,” tambah Pria yang menjabat Pembina klub Vespa dan bersepeda ini. Uniknya, untuk lebih menginformalkan suasana, Pak Kin memunculkan istilah khas bagi kegiatan klub. Contoh istilah ‘*gocapan*’ yang ternyata akronim dari ‘*gowes cari sarapan*’. Bisa ditebak ujungnya ke mana, ya kulineran. Pun demikian dengan klub Vespa yang dibinanya, “Turingnya *mah* enggak jauh, paling keliling kota. Setelah itu kita ngopi bareng,” tambahnya dengan logat khas *Tatar Sunda*.

Ketika ditanya efektifitas komunikasi via klub, dengan sumringah Pak Kin menjawab “Efektif sekali, mungkin karena cair ya..., egaliter, teman-teman bisa berdiskusi atau menyampaikan uneg-uneg dengan lancar.” Bahkan lantaran efektif, efek positifnya melebar ke mana-mana. Jadi bila selesai jam kerja, ruang kerja Pak Kin mirip tempat praktik dokter. Banyak yang antre untuk konsultasi mencari solusi. Mantap Pak!



■ Gocapan, kode untuk kongkow di komunitas PNM.

Jejak Karir

(September 2019 – Sekarang)

PT Permodalan Nasional Madani (Persero), Kantor Pusat, Jakarta
Executive Vice President Bisnis ULaMM

(Februari 2018 – September 2019)

PT Permodalan Nasional Madani (Persero), Kantor Pusat Jakarta
Executive Vice President Bisnis ULaMM
Executive Vice President Pengawasan dan Legal
Executive Vice President ULaMM dan Jasa Manajemen

(September 2013 – Februari 2018)

PT Permodalan Nasional Madani (Persero), Kantor Pusat Jakarta
Kepala Divisi Pusat Pendidikan dan Pelatihan
Kepala Divisi Pembiayaan Program Kemitraan
Kepala Divisi Pembiayaan Program Kemitraan dan Afiliasi (diperbantukan pada Divisi SDM)
Kepala Divisi SDM (merangkap Kepala Divisi Pusat Pendidikan dan Pelatihan)
Kepala Divisi Manajemen Risiko dan GCG

Juli 2005 - September 2013

PT Permodalan Nasional Madani (Persero), Cabang Bandung dan Pekanbaru
Kepala Cabang ULaMM Pekanbaru
Kepala Cabang ULaMM Bandung

Mei 2000 - Juli 2005

PT Permodalan Nasional Madani (Persero), Kantor Pusat Jakarta
Kepala Seksi Group Pembiayaan & Jasa Manajemen Reg. I
Kepala Seksi Divisi Pendanaan, Pengembangan Usaha dan Hubungan Kelembagaan
Kepala Seksi Divisi Kredit Program

Juni 1999 - Mei 2000

**Badan Penyehatan Perbankan Nasional
(BPPN) Center, Bandung**
Loan Work Out Officer

Januari 1998 – Juni 1999

PT Bank Arya Panduarta, Tbk., Cabang Bandung
Senior Account Officer

Desember 1991 – Desember 1997

PT Bank Jaya International, Cabang Bandung
Staff, Legal Officer, Account Officer, Consumer Credit Head





Kisah Asyik Pengusaha Keripik

Mau sukses di tengah persaingan yang ketat? Ulet dan kerja keras saja tidak cukup. Harus ditambah teman sejati, yaitu teman yang bisa kasih motivasi, konsultasi dan ...investasi.

■ M. Basyir Nurdin. Omzet meningkat pesat.

A WALNYA, M. Basyir Nurdin, pria asal Desa Bireuen Meunasah Reuleut, Kota Bireuen, Kabupaten Bireuen, Nanggroe Aceh Darussalam, menganggap jualan keripik hanya sebagai usaha sampingan. Makanya hingga sebelum 2010, ia cukup puas dengan omzet per bulan di angka Rp5 juta saja.

Namun begitu, Bireuen yang dilalui jalan provinsi antara Banda Aceh dan Medan tidak pernah menunjukkan kata sepi. Justru makin ramai didatangi para pelancong yang tidak segan membelanjakan uangnya. Baik untuk menikmati pesona wisata alam di sekitar Kabupaten Bireuen atau sekadar transit di antara dua ibu kota provinsi.

Maka tidak lah mengherankan bila pegiat ekonomi, termasuk para

pengusaha aneka keripik, di kota berjuluk Kota Juang ini berlomba menaikkan kapasitas produksinya seiring permintaan pasar. Fenomena ini mau tidak mau menggelitik Bang Basyir untuk lebih serius menangani bisnis aneka keripiknya.

Lalu, apa yang dilakukannya? Tentu saja mencari teman usaha alias investor. Namun begitu, mencari investor ibarat mencari teman sejati. Tentunya bukan hal mudah, selain si teman mesti rela koceknya dirogoh buat bantu usaha. Ia juga mesti siap mendampingi atau memberikan pelatihan hal baru buat sang karib. Tak hanya itu, ia juga mesti mau memotivasi bila sang teman sedang kendor semangatnya.

Pucuk dicinta ulam pun tiba, keinginan Bang Basyir terwujud manakala program Unit Layanan

Mikro Madani (ULaMM) dari BUMN PT Permodalan Nasional Madani (PNM) yang dirilis 2008 datang menghampiri Basyir di 2010. Maka dipinjamnya lah Rp20 juta sebagai suntikan modal awal.

Uang itu lalu digunakan untuk mengembangkan usaha. Mulai dari meningkatkan kapasitas produksi, meluaskan pasar hingga menambah jumlah karyawan. Asyiknya, PNM benar-benar teman sejati. Tidak hanya sekadar pinjaman, Bang Basyir juga diberi pendampingan, pelatihan, termasuk motivasi usaha oleh ULaMM. Inilah yang sangat membedakan ULaMM dengan rentenir, pihak yang dihindari Basyir saat mencari modal tambahan.

Alhasil bisnis keripik rumahnya meningkat secara pasti. Sekadar ilustrasi, bila di awal Basyir



■ Turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat Bireuen

meminjam Rp20 juta, maka kini batas pinjamannya sudah di Rp150 juta. Basyir pun sudah kelima kalinya mendapat suntikan modal. Jadi kalau bicara omzet, jika dulu hanya Rp5 juta per bulan, sekarang Rp5 – 8 juta per hari atau Rp150-240 juta per bulan!

Keripik produksinya yang kemudian dilabeli Arisqi juga sudah terdistribusi ke banyak daerah di Provinsi Nanggroe Aceh Darussalam.

Sebut Banda Aceh, Langsa, Panton Labu hingga Takengon. Selain eceran, Arisqi juga menerima order grosiran untuk dijual kembali. Harga per karung plastik ukuran 20-25 kg itu antara Rp500 – 700 ribu, sementara bila diecer kisaran harganya bermain di Rp15 ribu.

Basyir yang kini dibantu 10 orang karyawan juga beroleh reputasi yang baik. Tidak hanya dari *reseller* tapi juga dari para pemasok. Buktinya, para *reseller* ini sudah jadi pelanggan tetap yang sulit berpaling ke produsen keripik lain. Sementara para pemasok, enggak perlu dicolek sudah datang sendiri secara rutin mengantar bahan baku.

Nah, di balik kisah bisnis Bang Basyir, ternyata nasabah ULaMM Banda Aceh ini punya beberapa sifat baik yang sangat mendukung usahanya. Nomor satu, bapak ini sangat kooperatif, dari kacamata ULaMM sebagai mitra investor Basyir selalu sedia membantu bilamana diperlukan. Sifat berikutnya ramah, Basyir jarang sekali melepas senyum dari wajahnya. Baik saat bertemu supplier, vendor apalagi kastemer.

Terakhir, dan terpenting, pemilik *brand* Arisqi ini tidak pelit ilmu! Basyir yang masuk dalam program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) dalam setiap kegiatannya baik itu pelatihan, pendampingan maupun konsultasi selalu hadir. Bahkan bersedia bila diminta menjadi pemateri. Makanya jangan heran bila nama M. Basyir Nurdin, juragan keripik Arisqi, sangat terkenal di kalangan *emak-emak* pengusaha UMKM Bireuen dan sekitarnya.

Itu semua berkat kisah asyik si pengusaha keripik!

Kuliner Khas Bireuen

ANEKA keripik boleh jadi 'jawara' jajanan Kota Juang, Bireuen. Tapi ternyata, kekayaan kuliner Bireuen tidak hanya makanan olahan dari umbi-umbian atau buah itu saja. *Ini lo* sebagian daftarnya:

1. Nagasari

Menyerupai bungkus nasi berukuran sangat kecil. Nagasarnya berwarna hijau dengan pisang raja matang di dalamnya

2. Rujak Batee Iliak

Jawara kulinernya Tanah Samalanga, kecamatan di ujung barat Kabupaten Bireuen. Cita rasanya asam, manis dan pedas. Bahan-bahannya adalah mangga, pepaya, kedondong, bengkuang, jambu air, nenas, dan ketimun.

3. Kanji Rumbi Samalanga

Makanan dari Samalanga yang muncul saat Ramadhan. Ini adalah sejenis bubur dengan citarasa unik. Mirip bubur ayam dengan tambahan udang, potongan daging, wortel, dan kentang.

4. Pulot Ijo

Unggulan Kec. Simpang Mamplam, ada di sekitar Cot Batee Geulungku. Kue basah dari beras ketan dengan potongan daun pandan ini dibungkus daun pisang. Makin sedap ketika dibakar, karena aroma pandan bersanding harmonis dengan rasa manis.



Kisah Gemilang dari Kebun Kopi Sidikalang

Dari pohon kayu, pindah ke kopi. Berbekal modal dan pembekalan dari ULaMM, Rumandang Silaban beroleh berkah aroma kopi sidikalang

■
Ny. Rumandang Silaban, mulai memilih bibit, menanam hingga pemasaran kopi dikuasainya berkat ULaMM.

KAWASAN Parbuluan, Kabupaten Dairi, Sumatera Utara berhawa sejuk. Di wilayah yang terletak di ketinggian antara 700-1.500 meter di atas permukaan laut itu mayoritas warga Parbuluan hidup dari usaha pertanian dan perkebunan. Termasuk kopi sidikalang, salah satu kopi terbaik di dunia.

Tapi berkah kemasyhuran kopi sidikalang tak sertamerta disadari Nyonya Rumandang Silaban. Warga Desa Parbuluan I itu bersama suami malah hidup dari usaha penanaman pohon-pohon kayu. Sebagian hasil malah digunakan sebagai kayu bakar di rumahnya sendiri.

Setelah sekian lama menjalankan usaha barulah ia terpikir untuk

berusaha di bidang perkebunan kopi. Ya, kenapa tidak? Tidak ada salahnya juga memutar haluan ke komoditas perkebunan yang sampai hari ini masih menyiratkan potensi untuk meningkatkan kesejahteraan bagi para pelaku usahanya.

Tapi, pemikiran boleh jadi hanya akan tinggal menjadi pemikiran jika tak ada aksi nyata untuk mewujudkan. Persoalannya untuk menanam kopi tentu butuh modal.

Itu sebab Nyonya Rumandang mengais informasi. Informasi itu kemudian mengantarkannya untuk mendaftarkan diri menjadi nasabah ULaMM Cabang Sidikalang. Sidikalang sendiri adalah, kota kecamatan yang tak jauh dari desanya dan masih masuk dalam wilayah Dairi.

Dengan modal pinjaman Rp15 juta serta pendampingan dari ULaMM, usahanya berkebun kopi mulai menunjukkan hasil. Bersama suami dan satu pegawai, Rumandang menanam, merawat dan kemudian saat masa panen tiba, ia menjual biji-biji kopi.

Sampai di situ saja? Ternyata tidak.

Ibu dengan hasrat belajar yang tinggi ini ingin tahu lebih. Ia antara lain mengikuti kegiatan Pelatihan Klasterisasi “Meningkatkan Nilai Ekonomis Kopi Sidikalang Melalui Sertifikasi Indikasi Geografis Kopi Arabica Sidikalang.”

Ada usaha-usaha yang lebih saintifik yang diberikan dalam pelatihan itu. Misalnya tentang bibit tanaman kopi yang cocok, tingkat keasaman tanah, serta kebiasaan mencatat waktu tanam hingga panen dengan jumlah produksi yang dihasilkan. Intinya

ada semacam standar yang harus dipatuhi kalau mau hasilnya memuaskan.

Pelatihan ini kian membuka wawasannya. Ia menjadi mafhum tentang cara memilih, menanam dan menghasilkan biji-biji kopi berkualitas tinggi.

Pembekalan pengetahuan itu juga membuat gairah usaha petani kopi kian tinggi. Sekadar informasi di Sumatera Utara setidaknya ada tiga wilayah penghasil kopi terbaik: Lintongnihuta, Mandailing, dan Sidikalang. Menurut para ahli kopi, kekhasan Kopi Sidikalang didapatkan dari kombinasi hawa dingin dan jenis tanah di kawasan yang berada dalam area Bukit Barisan itu.

Kembali ke kisah Bu Rumandang, usai pelatihan ia lantas berusaha meningkatkan produktivitasnya. Lewat ULaMM, Rumandang melakukan *top up* pinjaman menjadi Rp50 juta.

Ia bukan hanya bertani, memproduksi kopi, tapi juga mulai menjalankan aktivitas pemasaran dan distribusi ke berbagai toko di wilayah sekitar. Kegiatan itu tentu tak cukup ia tangani bersama suami. Rumandang kini memperkerjakan 5 pegawai.

“Pembiayaan dari ULaMM mendatangkan banyak manfaat. Dari awal mula hanya usaha kayu, saya sekarang menjadi petani kopi yang berkembang hingga memiliki anak buah,” kisahnya.

ULaMM memang bisa menjadi katalisator perubahan. Tetapi kerja keras serta hasrat untuk ingin terus berkembang yang ada dalam diri Bu Rumandang adalah dua kata kunci yang mengantarkannya kepada keberhasilan mengubah nasib.



“Pembiayaan dari ULaMM mendatangkan banyak manfaat. Dari awal mula hanya usaha kayu, saya sekarang menjadi petani kopi yang berkembang hingga memiliki anak buah,”

Rumandang Silaban
Petani kopi Sidikalang



Duet Maut, PNM VC dan Startup

Perusahaan-perusahaan startup potensial tak perlu risau lagi cari investor. Silakan merapat ke PNM Venture Capital untuk jalin kerjasama



BAGI para pengusaha pemula, mendapatkan modal usaha seringkali menjadi salah satu hambatan. Dalam usaha bermodal kecil, pemilik bisa menggunakan tabungan atau menjual beberapa aset yang dimiliki. Namun untuk mendapat pinjaman dana dalam jumlah besar, mereka membutuhkan investor.

Salah satu cara mendapatkan suntikan dana dari investor adalah menghubungi perusahaan *venture capital* atau modal ventura. Modal ini diberikan kepada perusahaan kecil -dalam hal ini *startup*- yang punya potensi besar untuk berkembang. Modal dalam bentuk uang lalu ditukar dengan saham kepemilikan dari *startup* tersebut.

Nah! Untuk mendorong munculnya usaha-usaha baru berbasis teknologi inilah PT Permodalan Nasional Madani Venture Capital (PNM VC) hadir. Anak perusahaan PNM yang didirikan pada 28 Oktober 1999 ini, spesial menangani pembiayaan modal ventura dan memperkuat jalinan kerja sama dengan calon mitra usaha.

Modal Berkembang

PNM Holding selama ini fokus pada pembiayaan usaha mikro dengan plafon pembiayaan Rp1-200 juta, sedangkan PNM VC fokus pada pembiayaan UMKM dengan pembiayaan hingga Rp3 miliar. Sumber pendanaan diproyeksi berasal dari penerbitan obligasi dan *Medium Term Notes* (MTN) sebesar 60 persen, serta 40 persen dari pinjaman perbankan dan pemerintah. Sementara bunga yang dikenakan kepada UMKM saat mengambil modal hingga Rp750 juta adalah 0,8 persen, dengan syarat-



■ PNM VC secara aktif melakukan pendampingan terhadap mitra usaha.

syarat yang telah ditetapkan.

Hingga April 2019 PNM VC sudah menyalurkan pembiayaan sebesar Rp200 miliar. Jumlah tersebut merupakan bagian dari hampir Rp6 triliun penyaluran pembiayaan oleh PNM, atau nyaris separuh dari target 2019 yang besarnya Rp15,3 triliun.

Selain dari PNM VC, menurut Direktur Utama PNM Arief Mulyadi, penyaluran pembiayaan itu berasal dari program PNM Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) sebesar Rp1,9 triliun, dan PNM Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (Mekaar) sebesar Rp4 triliun. “Jadi penyaluran kreditnya mencapai Rp5,9 triliun atau melebihi dari target Rp4,8 triliun untuk posisi April,” ujar Arief kepada media beberapa waktu lalu di Jakarta.

Selain menyuntikkan dana, PNM VC juga memberikan pendampingan untuk mengomersialisasi produk barang atau jasa yang siap diperdagangkan tetapi masih terkendala pendanaan. Misalnya, perusahaan *startup* dengan peluang besar tetapi kurang jaminan atau lama usahanya belum memenuhi ketentuan perbankan.

Banyak hambatan akibat aturan perbankan justru menjadi segmentasi pasar bagi PNM VC. Peluang yang tak boleh disia-siakan bukan?

Industri Kreatif, Kami Datang!

NASABAH yang bergerak di bidang industri kreatif, khususnya di sektor UKM, juga menjadi salah satu target PNM Venture Capital. Bagaimana aturan main modal ventura dalam mengembangkan UKM industri kreatif?

Segmen industri kreatif mengacu pada Instruksi Presiden (Inpres)



■ Industri kreatif menjadi salah satu sasaran perusahaan modal ventura.

No.06/2009, yaitu periklanan, arsitektur, pasar barang seni, kerajinan, desain, fashion, video, film dan fotografi, permainan interaktif, musik, seni pertunjukan, penerbitan dan percetakan, layanan komputer dan piranti lunak, televisi dan radio, serta riset dan pengembangan.

Skema yang ditawarkan untuk nasabah atau PPU (Perusahaan Pasangan Usaha) adalah penyertaan saham, obligasi konversi, dan pembiayaan usaha produktif.

Penyertaan saham: Kepemilikan saham PNM VC dibatasi maksimal 10 tahun, tetapi akan dilepas jika usaha PPU sudah tumbuh besar dan mandiri sebelum batas waktu. Untuk mendapatkan pendampingan, PPU harus sudah berbadan hukum.

Obligasi konversi: PNM VC akan membeli surat utang obligasi yang diterbitkan PPU. Setelah obligasi jatuh tempo ada opsi PNM untuk mengonversi obligasi tersebut menjadi penyertaan.

Pembiayaan usaha produktif: Pilihan bagi PPU yang belum dan sudah berbadan hukum. Nilai plafon pembiayaan sekitar Rp200 juta hingga Rp3 miliar dengan model *profit sharing* atau *revenue sharing*.



Tebarkan Energi Positif

Selain tubuh tetap bugar dan aktif, bergabung dengan PNM Bersepeda membuat anggota lebih *fun* dalam bekerja.

UNTUK menyeimbangkan pekerjaan dan kehidupan, setiap perusahaan sebaiknya memang menyediakan sarana bagi karyawan untuk menyalurkan hobi dan kreativitas. Beruntunglah, PNM sangat memahami kebutuhan ini.

Salah satunya PNM Bersepeda, yang dibentuk sejak PNM Club dihidupkan kembali. Komunitas bersepeda ini menjadi wadah bagi karyawan untuk berbagi energi positif dan kebersamaan dalam lingkungan PNM. Karyawan dengan minat olahraga sepeda didorong untuk tetap berolahraga di sela-sela kesibukan bekerja.

Tidak ada syarat khusus untuk bisa bergabung dengan komunitas ini. “Seluruh karyawan PNM dapat mendaftarkan diri, tanpa ada batasan usia, jabatan, atau jenis kelamin,” jelas Ketua PNM Bersepeda, Mira Hardjono. Namun tentunya, tiap anggota wajib menyediakan perlengkapannya sendiri seperti sepeda, helm, dan lampu sepeda.

Perlengkapan ini dibutuhkan saat menjalankan aktivitas rutin, misalnya aktivitas mingguan yang dilakukan setiap hari Selasa malam sesuai jam

kantor. Anggota akan bersepeda dengan menempuh rute berbeda, kadang ke arah Senayan, Senopati, Monas, bahkan sampai Kota Tua.

Hal ini sesuai dengan Program Kerja PNM Bersepeda yang sudah ditetapkan oleh para pengurus, yaitu:

1. Melaksanakan kegiatan bersepeda rute pendek, seminggu satu kali pada hari kerja (di luar jam kerja);
2. Melaksanakan kegiatan bersepeda rute panjang, 3 bulan sekali pada hari yang akan ditentukan berdasarkan kesepakatan anggota;
3. Mengikuti kegiatan bersepeda yang diselenggarakan oleh perusahaan lain;
4. Mengikuti kegiatan bersepeda yang diselenggarakan oleh organisasi bersepeda resmi milik swasta/pemerintah;

5. Menginisiasi kegiatan lain yang dapat meningkatkan kebersamaan dan kekompakan antar anggota.

Pedulih masyarakat

Agar komunitas menjadi maju, pengurus mewajibkan 35 anggotanya untuk mengikuti *event* dalam hari-hari khusus. Selain itu, untuk meningkatkan kualitas atau pengalaman bersepeda anggota didorong untuk selalu *sharing* informasi dengan komunitas sepeda lain yang sudah lebih senior.

Komunitas ini juga bertekad kegiatan rutin mereka tidak hanya mendedepankan kepentingan kelompok, tetapi juga bermanfaat bagi masyarakat sekitar. Pada 27 Juli lalu, misalnya, komunitas ini mengadakan kegiatan “Berbagi Kasih bersama PNM Bersepeda” dalam rangka





memperingati Hari Anak Nasional. Para pengurus dan anggota mengawali kegiatan dengan bersepeda dari Menara Taspen (sekretariat PNM Bersepeda) menuju Café Batavia di kawasan Kota Tua.

Kegiatan ini diikuti oleh kurang lebih 50 karyawan PNM yang bergabung dalam PNM Club. Puncak acara adalah mengunjungi Yayasan Al-Anwar Krukut, Jakarta Barat, di mana komunitas ini memberikan sumbangan berupa rak buku, buku-buku, mainan, alat musik hadroh, dan uang tunai ke yayasan.

Semangat solidaritas

Banyak manfaat dan kesenangan yang diperoleh karyawan dengan terbentuknya komunitas sepeda ini. Rutin bersepeda membuat tubuh semakin bugar, aktif, dan sehat.



Kunjungan ke Yayasan Al-Anwar Krukut, Jakarta Barat, untuk merayakan Hari Anak Nasional.



Bersepeda menciptakan kebersamaan dan kekompakan sesama anggota.



Gowes Merah Putih untuk memeringati HUT Kemerdekaan RI ke-74.

Selain itu pastinya menambah teman dan wawasan, serta meningkatkan semangat solidaritas antar anggota. “Masing-masing anggota menjadi semakin akrab dan dekat dengan sesama karyawan PNM. Secara tidak langsung hal ini membuat mereka mampu melakukan pekerjaan dengan lebih *fun*,” tambah Pembina PNM Bersepeda, Kindaris.

Sebagai komunitas yang dibentuk resmi oleh perusahaan, banyak dukungan yang sudah diperoleh dari perusahaan baik materiil maupun non

materiil. Diharapkan komunitas ini bisa terus berjalan beriringan sampai kapan pun. Bagaimanapun, insan PNM tentu membutuhkan wadah untuk refreshing dan berkreasi sesuai minatnya.

Sebagai ketua komunitas, Mira berharap PNM Bersepeda dapat segera mewujudkan agenda kegiatan yang telah dirumuskan bersama. Dengan kreativitas dan kebersamaan, PNM Bersepeda diharapkan semakin mampu menunjukkan kepeduliannya pada masyarakat melalui *event-event*-nya.



Lampu Kerang
Prayitno - Banyuwangi



Batik Tulis
Srimarwati - Solo



Tas Rotan
Gunawan - Cirebon



Dompot Biawak
Icuk - Tangerang



Miniatur Mobil Antik
Supadi - Wonogiri



5 Juta Perempuan
Prasejahtera Terlayani,
Mengembangkan 70 Ribu
Wirausaha Nusantara,
30 Ribu Karyawan Tersebar Siap Melayani di **34 Provinsi.**

Soto Nusantara yang Makin Kekinian

Indonesia punya beragam jenis soto dari berbagai wilayah. Dari soto lamongan yang bertabur koya yang gurih, hingga soto taichan atau soto geprek yang kekinian.

KALAU ada satu jenis makanan yang paling mudah ditemukan, itulah soto. Penjual soto bergantian mangkal sepanjang hari, karena makanan ini cocok dinikmati untuk sarapan, makan siang, atau makan malam.

Survei Harga Konsumen 2016 yang dipublikasikan Badan Pusat Statistik (BPS), menyebutkan 25 jenis soto dan bumbunya berdasarkan wilayah survei. Namun, survei hanya dilakukan di 82 kota di Indonesia, sehingga jumlah varian soto mungkin saja lebih banyak.

Sementara itu, Murdijati Gardjito, pakar makanan tradisional dan Guru Besar Fakultas Teknologi Pertanian UGM, dalam risetnya pada 2014 pernah menemukan 49 resep soto dari 22 daerah kuliner di Indonesia. Dalam riset lanjutannya, seperti dikutip Beritagar, diperoleh 75 resep dari 24 daerah kuliner.

Kuah Bening Atau Kuah Santan

Dari berbagai wilayah tersebut, soto lamongan dan soto betawi barangkali yang terpopuler. Keduanya mewakili jenis soto dengan kuah bening atau kuah santan.

Soto lamongan umumnya menggunakan daging ayam kampung, dengan tambahan kol, tauge, telur rebus, dan soun. Namun kondimen utama yang membuat soto ini paling dikenali adalah koya, bubuk tabur gurih yang dibuat dari tumbukan kerupuk udang.

Ada banyak variasi soto bening dari penjuru Nusantara, dari soto madura, soto padang, soto banjar, soto tauto (Pekalongan), coto makassar, hingga soto ambon. Pembeda semua jenis soto ini bumbu-bumbu dan lauk pendampingnya, seperti tauto yang menggunakan taucu, soto sokaraja

yang dinikmati dengan sambal kacang, atau soto kudus dan soto boyolali yang ramai dengan sate telur puyuh, tahu bacem, tempe mendoan, perkedel, paru, sate usus, hingga sate otak.

Adapun soto betawi biasanya berisi daging sandung lamur, paru, dan babat. Kuah santannya dibumbui tumisan kayu manis, cengkeh, pala, lengkuas, serai, ketumbar, jahe, daun salam, dan daun jeruk.

Pengamat kuliner William Wongso seperti dikutip CNN Indonesia, menyebut Soto H. Ma'ruf yang berdiri sejak 1940 adalah cikal-bakal soto betawi. Warung soto ini disebutnya legendaris karena sudah dikelola oleh tiga generasi.

Soto Kekinian

Variasi soto dengan kuah santan di antaranya soto kediri dan soto medan. Ini belum termasuk soto yang dikelompokkan berdasarkan bahan utamanya, seperti soto tangkar, soto babat, soto ceke, soto kaki, atau soto mi.

Di era media sosial, para pengusaha kuliner mencoba lebih kreatif dalam meracik soto. Maka, Anda bisa menemukan soto betawi dengan oseng daging seperti Soto Betawi H. Mamat, soto geprek (Yogyakarta) yang menambahkan kulit ayam goreng, atau soto wagyu (Kedai Ibu Rahayu, Bogor).

Mau yang lebih ekstrem, ada Soto Mastarone di Bandung. Warung yang lagi *hits* ini memperkenalkan soto taichan, soto rica-rica, hingga soto jeletot, yang bisa dinikmati dengan kuah bening atau kuah susu pengganti santan. Coba juga Soto Klethuk (Blora, Jawa Tengah) karena menambahkan gethuk singkong yang digoreng garing menyerupai kerikil.

Sudahkah Anda makan soto hari ini?



Keterangan foto:

1. Soto Lamongan Cak Roikan depan Gereja Kepanjen, Surabaya.

2. Soto dengan oseng daging ala Soto Betawi Haji Mamat di BSD City.

3. Soto Geprek di jalan Seturan Raya, Yogyakarta.

4. Soto padang disajikan dengan lontong, perkedel, dan kerupuk merah.

Soto, Hidangan Kaya Bumbu



TERGANTUNG daerah asalnya, soto umumnya menggunakan bumbu bawang putih, bawang merah, jahe, merica, kunyit, hingga santan dan susu cair. Tercatat ada 33 jenis bumbu soto.

Bumbu wajib:

Bawang putih.

Bumbu terbanyak:

16 (coto makassar).

Bumbu paling sedikit:

7 (soto jepara).

Tanpa merica:

Soto kudus, soto betawi, soto sokaraja, soto kemiri.

Tanpa bawang merah:

Soto madura, soto semarang, soto pacitan.

Bumbu unik:

Bawang lawang (soto padang), kencur (soto kemiri), kemiri (soto lamongan).

Susu cair:

Soto banjar (Kalimantan Selatan).

Sumber: BPS



■ Nasi Cumi Hitam Pak Kris sempat viral di Instagram.



■ Nasi Cumi Hitam Pasar Atom yang legendaris.

Gurih dan Kenyalnya Nasi Cumi Hitam

Nasi Cumi Hitam Pak Kris sempat viral di Instagram beberapa waktu lalu. Ternyata, nasi cumi khas Madura asalnya dari Surabaya. Bahkan, sudah ada sejak 1917!

KALAU ada warung nasi cumi hitam yang membuat antrean layanan pesan antar dari ojek online begitu panjang saat jam makan siang, itulah Nasi Cumi Hitam Pak Kris di Jalan Meruya Ilir Raya, Jakarta Barat. Begitu panjang deretan pembeli, tak jarang *driver* ojek online membatalkan pesanan.

Menu warung yang aslinya dari Malang ini mulai dari yang standar seperti Nasi Cumi, yang terdiri atas nasi putih, serundeng, tiga potong cumi hitam, rempeyek udang, dan sambal pencit (mangga muda). Cumi hitamnya empuk dan gurih, bumbu

tintanya cenderung basah.

Pak Kris menggunakan cumi segar yang dipasok dari Pasuruan, Jawa Timur dan untuk beberapa menu yang lebih komplet, ia memilih cumi bertelur. Nasi Cumi Premium yang jadi salah satu *best seller*, misalnya, terdiri atas nasi putih, cumi telur, serundeng, mi, rempeyek udang, dan sambal pencit. Ada pula Nasi Cumi Komplit, yang lauknya ditambah tumis kerang dan sate usus.

Nasi Cumi Pasar Atom Yang Legendaris

Jauh sebelum Nasi Cumi Hitam Pak Kris muncul, di Surabaya lebih dulu dikenal Nasi Cumi Pasar Atom yang legendaris. Bagaimana tidak, warung nasi cumi yang terletak di Jalan





Cuma Cumi YK punya kekhasan di mi goreng dengan cumi hitamnya.

atas nasi goreng hitam, cumi hitam, udang, empal, rempeyek, bihun, dan tahu bali. Sedangkan Nasi Cumi Komplit ditambah dengan mi goreng, babat, paru, usus, tahu dan telur bali, serta rempeyek. Cumi hitamnya cenderung kering dan gurih.

Di Surabaya, warung atau depot Nasi Cumi bertebaran di mana-mana. Anda tinggal memilih mana yang lauk pendampingnya merupakan kesukaan Anda.

Warung Sego Meduro “Suramadu” Bu Ana yang terletak di Jalan Demak, Surabaya, punya menu Nasi Campur Komplit yang diracik dengan rempah ala Madura. Isinya cumi telur, empal, babat, udang tepung, mi, serundeng, telur bumbu bali, dan sambal pencit. Secara keseluruhan, menu ini menghasilkan kombinasi rasa manis, gurih, asam, pedas, dan renyah.

Lain lagi dengan Nasi Cumi Hitam Bu Hamina di Jalan Pegirian, Surabaya. Dalam versi lengkap, nasi cumi ini terdiri atas serundeng, perkedel, udang kering, telur bali, mi, serta sambal uyah (sambal garam). Cumi dan udangnya besar-besar dan melimpah.

Yang mana nasi cumi hitam terbaik? Semuanya tentu kembali ke selera.

FOTO-FOTO: INSTAGRAM/NASICUMI/NASICUMIPASARATOM/CUMACUMIYK/NASGORSOMETHING



■ Nasi goreng cumi hitam yang disajikan di atas hot plate ala Nasgor Something.

Waspada, Pabean Cantian, ini sudah ada sejak 1917! Warung ini juga dikenal sebagai Nasi Cumi Waspada,

dan dikelola oleh generasi keempat dari pemilik warung tersebut.

Seporsi Nasi Cumi Campur terdiri

Tips Memilih Sepatu Lari

KETIKA Anda mulai rutin berlari, sebaiknya Anda juga memakai sepatu lari yang berkualitas baik. Berkualitas baik di sini tidak berarti harus mahal atau merek terkenal. Sebab, sepatu lari tidak dirancang sama untuk semua orang. Oleh karena itu, Dr. Geoffrey Gray, *founder* Heeluxe, perusahaan riset sepatu lari, berbagi tips memilih sepatu lari.

FOTO-FOTO: PIXABAY

Pilih yang dirancang untuk lari

Sepatu lari dirancang dengan teknologi khusus untuk membantu Anda berlari dengan nyaman. Selain itu untuk mencegah cedera dari gerakan berulang tersebut, produsen sepatu menambahkan bantalan untuk membantu penyerapan kejutan.

Pertimbangkan permukaan arena lari

Kalau berlari di *track* dengan permukaan rata, Anda tidak membutuhkan sepatu dengan daya cengkram lebih besar. Sedangkan lari *trail* membutuhkan sepatu berdaya cengkram dan bantalan untuk permukaan bergelombang.

Kenali bentuk kaki

Toko sepatu olahraga umumnya memiliki alat untuk menganalisa tipe kaki dan cara Anda berjalan atau berlari. Hal ini membuat Anda jadi tahu apakah Anda membutuhkan penyokong untuk mencegah kaki bergulir ke dalam (pronasi) atau tidak.

Pilih sepatu yang mengikuti kontur kaki.

Stack height

Stack heights (tebal material antara kaki dan permukaan) bervariasi dari yang datar, minimal, hingga maksimal. Bantalan minimal terasa lebih natural ketika kaki menapak langsung ke permukaan. Namun banyak juga orang memilih bantalan maksimal untuk mendapatkan perlindungan ekstra pada kaki.

Kontrol pronasi kaki

Pronasi merupakan gerakan rotasi kaki ke arah dalam ketika kaki mendarat di tanah. Proses ini membantu kaki menyerap dampak guncangan. Sepatu lari yang stabil memiliki teknologi untuk mengoreksi overpronasi yang membuat berat badan bertumpu ke tepi dalam kaki.



Buah Terbaik untuk Sarapan

SARAPAN penting agar tubuh cukup punya energi mengawali hari. Perut yang cukup terisi juga membantu Anda untuk berpikir lebih baik. Namun jika Anda tak punya banyak waktu menyiapkan makan pagi, atau lebih suka sarapan ringan, coba pilih buah saja untuk sarapan.

Yang cepat dimakan

Beberapa jenis buah harus dikupas dan dipotong-potong. Jika waktu Anda terbatas, pilih buah yang tak perlu dikupas. Contohnya, apel dan pir di mana nutrisinya juga terdapat pada kulitnya. Anggur yang manis dan kaya serat juga bisa dikonsumsi sebagai pengganti perut. Pisang juga bisa menjadi pilihan karena cukup mudah dan cepat dikupas.



■ Buah bisa menjadi menu sarapan ringan.

Yang mengenyangkan

Tidak ada gunanya Anda makan buah kalau tidak lama kemudian Anda lapar lagi. Agar tetap kenyang, pilih buah yang tinggi seratnya. Apel, anggur, dan buah *berries* adalah

beberapa di antaranya. Kenyangnya juga lebih lama kalau Anda memadukannya dengan makanan lain yang mengandung protein atau gandum utuh, seperti mencelup apel ke selai kacang atau menambahkan strawberry ke dalam *oatmeal*.

Yang paling bergizi

Semua buah mengandung vitamin dan mineral penting, tapi ada yang kandungan gizinya melebihi yang lain. Menurut *Health Mad*, *strawberry*, pepaya, buah kiwi, jambu, alpukat, semangka, dan labu, adalah buah-buahan paling bernutrisi. Untuk mendapatkan semua nutrisi yang Anda butuhkan, coba variasikan buah yang Anda konsumsi setiap hari.



FOTO: FOTO: PEELS

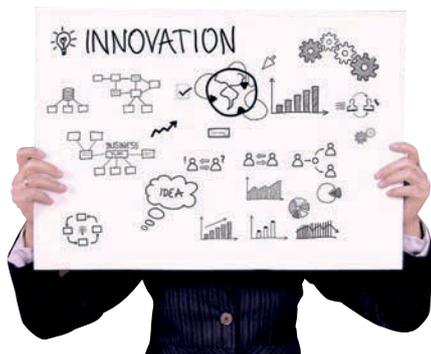
■ Padukan buah dengan *oatmeal* agar lebih kenyang.



Kiat Membuat Presentasi yang Efektif

Seperti Bercerita Tentang Data

MENYAMPAIKAN presentasi bukan hal yang mudah, memang! Namun hal itu berlaku bagi presenter yang tampil tanpa persiapan. Nah, agar presentasi kita efektif bak seorang maestro ada kiat-kiat yang harus diketahui dan dilatih berulang-ulang.



PIXABAY

1. Lakukan kontak mata dengan audiens

Saat tersenyum dan melakukan kontak mata, Anda membantu audiens terkoneksi dengan Anda dan topik yang Anda sampaikan. Hal itu juga membantu mengurangi ketegangan.

2. Fokus pada kebutuhan audiens

Saat menyiapkan presentasi, selalu ingat informasi dan data apa yang diinginkan dan dibutuhkan audiens, bukan apa yang ingin Anda sampaikan pada mereka, *lo!* Lalu, fokuslah pada respons mereka, dan berikan *feedback*.

3. Ingat Rule 10-20-30

Guy Kawasaki dari Apple menyarankan, *slideshow* sebaiknya tidak lebih dari 10 *slide*, dipresentasikan kurang dari 20 menit, menggunakan ukuran font minimal 30 *point* untuk mencegah *slide* menjadi terlalu padat informasi. Jika masih ada banyak informasi lain, berikan dalam bentuk *handout* pada audiens.

4. Sampaikan cerita

Awali presentasi dengan kisah menarik untuk menggugah perhatian audiens. Cerita juga membantu mereka tertarik mendengarkan lebih lanjut dan mengingat hal-hal kecil. Bila memungkinkan, buat agar presentasi Anda menjadi sebuah cerita.

5. Atur intonasi suara

Anda bisa membuat kata-kata yang Anda sampaikan lebih hidup dengan menggunakan suara lebih efektif. Misalnya dengan membuat variasi kecepatan bicara dan menekankan perubahan *pitch* dan *tone*.

Taktik Jitu Minta Cuti

Hanya 5 Langkah!

CUTI kerja memang hak setiap karyawan. Namun, ada kalanya Anda tidak bisa mengajukan cuti begitu saja karena masih ada *project* yang harus diselesaikan. Jika liburan sudah lama Anda rencanakan, ada taktik jitu agar permohonan cuti disetujui atasan atau bos.



■ Delegasikan tugas pada rekan kerja sebelum cuti.

1 Beritahu sebelumnya rencana cuti Anda

Selain mengajukan formulir pengajuan cuti, tak ada salahnya Anda memberitahukan secara lisan rencana cuti tersebut pada atasan. Tanyakan apakah pada tanggal-tanggal cuti Anda ada *project* atau *assignment* yang harus Anda kerjakan.

TYPE OF LEAVE	NO. OF DAYS DUE TO YOU	NO. OF DAYS REQUIRED	INCLUSIVE FROM	TO
leave as at		1*	FROM	
ended				

■ Sebelum mengajukan form cuti, sampaikan secara lisan sebelumnya.

2 Ajukan jauh-jauh hari

Hal ini supaya atasan bisa memeriksa pekerjaan Anda saat ini dan kapan harus diselesaikan. Selain itu juga mengatur ulang jadwal kerja jika kebetulan ada anggota tim yang mengajukan cuti pada waktu yang sama.

3 Jangan egois

Libur *long weekend* sering diincar supaya mendapat cuti lebih panjang. Meski begitu, jangan menguasai semua tanggal *long weekend* dalam setahun untuk Anda sendiri. Buat giliran agar rekan kerja lain bisa menikmati cuti yang sama.

4 Kapan harus meminta approval?

Pada Senin, atasan biasanya sedang memetakan seluruh pekerjaan selama seminggu. Sedangkan pada Jumat, semua orang sedang berlomba menyelesaikan pekerjaan. Paling baik, pilih Rabu ketika aktivitas di kantor tidak terlalu padat.

5 Delegasikan tugas

Sebelum mulai cuti, selesaikan semua tugas Anda. Apabila masih ada tugas yang masih berjalan selama Anda cuti, delegasikan pada rekan kerja. Sampaikan hal tersebut pada atasan agar ia tahu pada siapa harus menindaklanjuti.

Samsung Galaxy Watch Active 2

'Aspri' Di Pergelangan Tangan



Tersedia dalam ukuran 40 dan 44 mm serta beragam strap yang keren.

ENAM bulan setelah merilis Galaxy Watch Active, Samsung meluncurkan Samsung Galaxy Watch Active 2. Dengan jam ini Anda seolah punya 'aspri' (asisten pribadi) di pergelangan tangan. Active Watch 2 menampilkan fitur bezel "digital" yang punya kemampuan touch input. Fitur ini memungkinkan pengguna untuk menyentuh bingkai di sekeliling layar untuk bernavigasi di antarmukanya.

Dari jam tersebut Anda bisa mengontrol pengaturan kamera, mengecek media sosial, dan mengaktifkan fitur *translator*-nya yang punya 16 bahasa. Jam digerakkan oleh LTE yang memungkinkan Anda mengakses contacts, pesan-pesan, dan Spotify. Musik bisa didengarkan secara *streaming* atau diunduh sebelumnya. Untuk menerima telepon, Anda bisa mengaktifkan Wi-Fi. Dengan demikian, saat berolahraga Anda bisa

meninggalkan ponsel di rumah.

Selain sebagai pengatur waktu, jam tangan *sporty* ini memang punya fungsi utama sebagai pencatat aktivitas fisik. Fitur Running Coach digunakan untuk memonitor metrik kecepatan secara *real-time*. Anda bisa menghitung berapa langkah Anda dalam sehari, atau berapa banyak kalori yang dibakar. Ada pula pelacak tidur bawaan yang bisa menganalisa tahap-tahap tidur sepanjang malam, serta pengingat untuk

bergerak dan mengelola stres dengan meditasi.

Tampilan jam bisa diatur sesuai keinginan. Aplikasi My Style yang bisa diunduh di Galaxy Wearable apps memungkinkan Anda untuk memotret busana, memilih warna favorit dari busana, dan menciptakan *watch face* sesuai skema warna yang tersedia.



Bodinya ramping, dengan touch bezel untuk menavigasi dengan cepat.

FOTO-FOTO: SAMSUNG.COM

Berani Gowes Jarak Jauh



PERNAH menyaksikan komunitas sepeda yang menggunakan akhir pekan untuk bersepeda jarak jauh? Jaraknya tak tanggung-tanggung, bisa 200 km, 300 km, 400 km, hingga 1.000 km.

Itulah Audax, olahraga bersepeda di mana para pesertanya menempuh jarak dalam batas waktu yang sudah ditentukan. Olahraga ini bukan termasuk kompetisi; kesuksesan peserta dinilai dari kemampuannya mencapai *finish*. Sangat menantang, dan butuh kondisi fisik yang prima untuk melakukannya.

Ada dua bentuk Audax yang dikenal. Pertama, gaya bersepeda berkelompok yang diatur oleh Unions des Audax atau Euraudax. Kedua, gaya *free-pace* (*allure libre*) yang biasa dikenal sebagai Randonneuring dan diatur oleh Audax Club Parisien (ACP).

Perbedaan Euraudax dan Randonneuring adalah pada kecepatan. Pada Audax kecepatan dijaga sekitar



■ Dalam Audax, peserta harus menempuh jarak jauh yang sudah ditentukan. Terkadang pesepeda harus berani nekad.

22,5 kph. Pesepeda juga menggowes secara berkelompok. Sedangkan pada Randonneuring, pesepeda boleh gowes dengan kecepatan yang berbeda (*free-pace*), asalkan mampu *finish* dalam waktu yang diberikan.

Pada akhir abad 19, olahraga tantangan yang berlangsung sepanjang hari ini menjadi populer di Italia. Pesertanya ditantang untuk menempuh jarak sejauh mungkin dan membuktikan bahwa diri mereka

audax (*audacious*, atau berani).

Event sepeda *audax* pertama yang tercatat adalah pada 12 Juni 1897, ketika 12 pesepeda Italia menempuh jarak 230 km dari Roma ke Napoli. Peristiwa serupa lalu merambat ke tempat-tempat lain, sampai wartawan Perancis Henri Desgrange menyusun peraturan Audax pada 1904.

Di Indonesia, komunitas Audax dibentuk dengan nama Audax Randonneurs Indonesia.



■ Film pertama yang mengangkat tokoh Joker.

Lebih Dari Action Beda Dari Komik

Walaupun dikenal sebagai musuh bebuyutan Batman, film *Joker* bukan tentang Batman. Simak empat hal menarik tentang Joker sebelum Anda menontonnya di bioskop!

JOKER adalah salah satu musuh Batman dalam komik-komik keluaran DC. Namun, baru kali ini tokoh Joker akan diangkat menjadi satu film tersendiri. *Joker* juga disebut-sebut

bukan sekadar film *action*, melainkan *thriller* psikologis yang menuntut kematangan akting pemainnya. Film yang akan diluncurkan pada 4 Oktober 2019 ini dibintangi oleh Joaquin Phoenix (Joker/Arthur Fleck), Zazie Beetz (Sophie Dumond), Frances Conroy (Penny Fleck), dan Robert De Niro (Murray Franklin).

Maka dari itu, sebelum melangkah ke bioskop, simak dulu fakta-fakta menarik si *Joker* terkini:

Bukan diadaptasi dari komik

Film-film *superhero* biasanya diadaptasi dari komik. *Captain America: The Winter Soldier*, misalnya, berasal dari

komik *Winter Soldier* dari Marvel. Begitu pula *Civil War*, *Infinity War*, dan *The Dark Knight Rises*. Film *Batman* yang digarap Christopher Nolan, mungkin bukan adaptasi mentah dari *The Long Halloween* atau *Batman: Year One*, tapi ia mengaku sangat terpengaruh oleh komiknya.

Namun, Arthur Fleck tidak sesuai dengan karakter Joker mana pun yang pernah diterbitkan dalam komik. Setiap detail yang Anda lihat seluruhnya orisinal.

Bukan tentang Batman

Tidak ada nama Batman dalam judulnya, maupun dalam sinopsisnya. Memang ada tokoh Bruce Wayne kecil, tetapi ia tidak menjadi fokus dalam film ini. Todd Phillips yang menyutradarai, memproduksi, dan menulis skenario *Joker* bersama Scott Silver, membuat perspektif mengenai dunia yang membentuk Arthur Fleck menjadi Joker. Hal menarik lainnya,



Arthur Fleck, pria depresi yang sakit hati. ■



Murray Franklin, yang ikut membuat Arthur jadi gila. ■

Sophie Dumond, single mother yang dekat dengan Arthur. ■

Anda bisa melihat bahwa tokoh antagonis ini pun punya sisi protagonis.

Para pemeran yang impresif

Joaquin Phoenix jelas bukan aktor sembarangan. Perannya sebagai Commodus di *Gladiator* membuahkan nominasi British Academy Film Award, Golden Globe, dan Academy Award. Ia juga meraih Golden Globe untuk *Walk the Line*, sekaligus Grammy Award untuk album *soundtrack* yang digarapnya.

Sebagai Joker, ia tampil mengerikan dengan tawanya yang tak terkendali.

Lalu, siapa yang meragukan akting Robert De Niro, pemeran Murray Franklin? Franklin seorang *host* acara bincang-bincang yang bertanggungjawab mengubah Arthur Fleck menjadi badut yang tidak waras.

Gotham City tahun 1981

Arthur Fleck adalah pria yang berjuang untuk diterima oleh masyarakat Gotham City. Pada siang hari ia menjadi badut sewaan, malamnya ia bekerja sebagai *standup comedian*. Sayangnya, Fleck hanya menjadi bahan olokan dari lingkungannya. Fleck menjadi depresi, di saat ia sendiri sedang merawat ibunya yang sakit. Fleck membuat keputusan buruk untuk meraih perhatian. Ia mengubah dirinya menjadi Joker—sumber ketakutan bagi warga kota Gotham.

Bersiaplah untuk tercekam dengan tontonan menegangkan ini!



Siapa Pemeran Joker Terpopuler?

Zach Galifianakis

(*The Lego Batman Movie*, 2017)

Aktor yang dikenal dengan peran-peran komedinya ini menjadi mengisi suara. Seolah dapat dibayangkan sebelumnya, Joker tampak pemaarah tapi lucu.

Jared Leto (*Suicide Squad*, 2016)

Joker tidak menjadi anggota *Suicide Squad*, melainkan “hanya” pacar Harley Quinn. Namun karakternya yang sableng sangat menyenangkan untuk ditonton.



Mark Hamill (*Batman, The Animated Series*)

Walaupun hanya menyumbangkan suara, pemeran Luke Skywalker di *Star Wars* ini dianggap sukses menghidupkan tokoh Joker dalam berbagai serial kartun dan videogame *Batman*.

Jack Nicholson (*Batman*, 1989)

Ia bukan hanya mencuri perhatian, tapi juga membuat sosok *Batman* jadi tidak menonjol di hadapannya.



Cesar Romero (*Batman*, 1966)

Usianya hampir 60 ketika tampil di film ini, Romero berhasil menetapkan standar “menyeramkan” untuk tokoh-tokoh Joker selanjutnya.

Heath Ledger (*Dark Knight*, 2008)

Karakternya nyentrik, tapi juga bikin merinding! Ledger, yang tewas enam bulan sebelum film dirilis, dianugerahi Piala Oscar sebagai Best Supporting Actor.





■ Presiden Joko Widodo dan Ibu Negara Iriana Joko Widodo melakukan pertemuan dengan para Nasabah binaan PNM Mekaar Magetan, Jumat 1 Februari 2019. Presiden Joko Widodo berpesan kepada seluruh Ibu Mekaar, bahwa pinjaman harus dimanfaatkan sepenuhnya untuk modal usaha dan modal kerja, bukan untuk hal yang konsumtif.



■ Komisaris dan jajaran direksi PNM minum kopi bersama media pada acara Bincang Pagi dengan tema "Strategi UMKM Membangun Brand" pada 26 Februari 2019. Dihadiri oleh Agus Muharram (Komisaris Utama), Arief Mulyadi (Direktur Utama), Tjatur H. Priyono (Direktur Keuangan), Abianti Riana (Direktur Bisnis 1), Arto Soebiantoro (Aktivis Brand Lokal), dan moderator St Eries Adlin. Kopi yang disajikan adalah kopi Bangsu, produk kopi nasabah ULaMM PNM dari Blangkejeren, Aceh Tenggara.



■ Segenap jajaran dan pimpinan PT Permodalan Nasional Madani (Persero) melaksanakan upacara bendera untuk memperingati Hari Kemerdekaan Republik Indonesia, pada tanggal 17 Agustus 2019 di kantor pusat PNM. Dalam pidatonya, Direktur Utama PNM, Arief Mulyadi berpesan bahwa perbedaan tak menghalangi persatuan. Dalam persatuan ada energi yang maha dahsyat untuk menggerakkan seluruh tenaga, pikiran, dan tetesan keringat untuk kemajuan Indonesia.



Presiden Joko Widodo bertemu dengan 500 nasabah PNM Mekaar yang menjalankan usaha supermikro di alun-alun Kota Bekasi, 25 Januari 2019. Presiden berpesan agar ibu-ibu nasabah PNM Mekaar ini jujur, disiplin, dan kerja keras agar usahanya berhasil.



Pada tanggal 24 Juni 2019, PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) mengadakan halal bihalal serta syukuran ulang tahun ke-20 di Restoran Sederhana, Kuningan. Dalam acara tersebut turut hadir jajaran komisaris dan dewan direksi. Selain itu, acara ini juga dihadiri komisaris dan direksi PNM terdahulu.



Hari Senin, 4 Maret 2019, bertempat di lapangan Menara Taspen, Kantor Pusat PNM, Jakarta, PNM menggelar kegiatan pelepasan 50 peserta penerima hadiah ibadah umrah dan ziarah Yerusalem dan 4 orang pendamping. Kelimpuluh peserta penerima hadiah tersebut merupakan karyawan dari program PNM Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera). Pelepasan dihadiri oleh Menteri Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Rini Soemarno beserta jajaran Komisaris dan Direksi PNM.



Menteri BUMN Rini M. Soemarno makan bancakan bersama dengan nasabah PNM Mekaar di Haurwangi Cianjur pada 8 Februari 2019. Menteri BUMN didampingi oleh Sekretaris Kementerian BUMN Imam Apriyanto Putro, Deputi Bidang Usaha Industri Agro dan Farmasi Wahyu Kuncoro, Dirut PNM Arief Mulyadi, dan beberapa Direksi BUMN lainnya.



Presiden Joko Widodo yang didampingi Sekretaris Kabinet Pramono Anung, Menteri BUMN Rini Soemarno, Gubernur DKI Jakarta Anies Baswedan, dan Direktur Utama PNM Arief Mulyadi meninjau kegiatan PNM Mekaar Jakarta Pusat, Sabtu 26 Januari 2019. Di hadapan 524 nasabah, Presiden mengingatkan tentang nilai-nilai utama yang harus dimiliki, yakni jujur, disiplin, dan kerja keras serta berharap agar nasabah mampu memanfaatkan program Mekaar dengan baik hingga naik kelas.

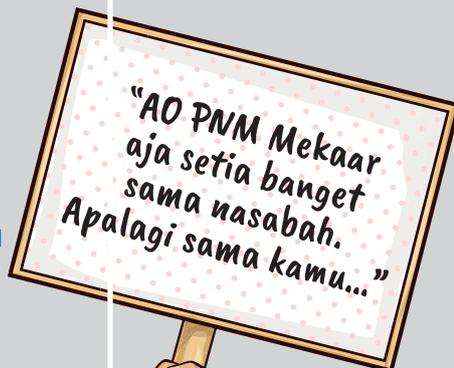
Saya PNM

SALAM PNM! Tidak usah banyak *mikir*, yuk ikut keseruan kuis dari redaksi PNMagz. Nama kuisnya, **Saya PNM!** Bentuk kuisnya berbeda-beda tiap edisi. Bisa pertanyaan menggelitik seputar perusahaan kita tercinta, boleh jadi adu keren foto diri dan sebagainya. Tentu hadiah menarik sudah menanti. Nah, pada Edisi Ulang Tahun PNM ke-20 ini, paket *merchandise* khas PNM siap meluncur ke 10 pemenang. Tiap paket berisi tas selempang, *powerbank* dan *tumbler* yang keren punya.

Yuk ikutan Kuis, karena **Saya PNM!**

PERTANYAAN

DALAM rangka Hari Sumpah Pemuda 28 Oktober 2019, Redaksi PNMagz men-*challenge* insan PNM untuk mengirimkan foto diri. *Eits*, tapi enggak hanya foto diri dengan gaya paling atraktif *lo*. Tapi sembari membawa poster kreatif berisi pesan positif khas anak muda.



Gampang kan! Buruan posting foto diri keren plus poster kreatif insan PNM dan tag ke akun instagram **@pnm_persero**.

Oh ya, jangan lupa beri **#SayaPNM Agustus 2019** dan yang paling penting, mention ke minimal tiga teman insan PNM yaaa....!

HADIAH KUIS
SAYA PNM!
EDISI V
AGUSTUS 2019



Tugas Terakhir Dini

DINI EKA IRAWAN mengawali karirnya di PT Permodalan Nasional Madani (Persero) sebagai staff administrasi *corporate* di Divisi Sekretariat Perusahaan. Persisnya di tanggal 1 Agustus 2013. Dini, begitu ia karib disapa, tidak lama berada di posisi tersebut. Ketekunannya dalam bekerja ditambah sifat ceria, ramah dan jarang mengeluh membawanya ke posisi baru sebagai Sekretaris EVP per 1 November 2014.

Seiring waktu berjalan dan bertambahnya tanggung jawab, Dini semakin matang mengelola pekerjaannya sebagai sekretaris EVP. Tak terasa hampir tiga tahun gadis kelahiran 18 Januari 1992 ini membantu kelancaran tugas-tugas atasannya.

Hingga pada 4 April 2017, PT PNM (Persero) memberi amanah padanya untuk menduduki posisi dengan tanggung jawab lebih tinggi lagi. Ya, Dini menjadi Sekretaris Direktur. Faktanya, gadis yang bisa dipercaya dan suka dimintai waktu untuk curhat sahabatnya ini tidak lama mengurus Direktur.

Kurang dari setahun kemudian, di 1 Maret 2018, dara bernomor karyawan 6428.08.13 ditugaskan menjadi Sekretaris Direktur Utama. Untuk kesekian kalinya, tangan terampil, gerak cekatan dan catatan rapihnya memudahkan dirinya dalam membantu tugas-tugas orang nomor satu di PNM. Namun Dini membantu tugas Dirut hanya hingga 19 Agustus 2019, karena itu tugas terakhirnya...

Setelah tanggal itu...,

Dini tidak lagi membantu tugas-tugas atasannya

Dini tidak lagi mendengar curhat



sahabatnya,

Dini tidak lagi ramah pada yang menanyakan jadwal dirut

Karena...

Dini sudah kembali ke Sang Khalik

Dini sudah dipanggil Sang Penciptanya.

Pada Hari Selasa, tanggal 20 Agustus 2019

Innalillahi Wainnailaihi Roji'uun

Semoga rekan, sahabat, teman kami

Dini Eka Irawan khusnul khotimah.

Diterima segala amal ibadahnya, diampuni segala dosanya.

Dan semoga keluarga yang ditinggalkan senantiasa diberi ketabahan.

Aamiin Ya Rabbalalamiin..

■ *Dari kami yang merasa kehilangan Seluruh karyawan PT Permodalan Nasional Madani (Persero)*



Wayang Sihori
Mugiman - Yogyakarta

Cermin Kerang
Abdul Wahab - Probolinggo



Tas Manik
Nurfitria - Banyuwangi



Boneka Baju Adat
Nuryanto - Tangerang

