

MONEY & I

EMPOWERING ENTREPRENEUR

VOL. 123 MEI-JUNI '20

MIRA HOENG
HAPPINESS
IN PATTERN

**RATNAWATI
SUTEDJO**
MERAJUT
HARAPAN
BARENG
DISABILITAS

COVID-19

LIVE TO FIGHT ANOTHER DAY

SIMAK PEMIKIRAN KONTRIBUTOR KITA
SOAL PANDEMI COVID-19, SERTA
KIAT BERTAHAN DAN MELEWATINYA.



9 772087 597773

SN: 2087-5975

Rp. 32.500

WWW.MONEYINSIGHT.ID

ONLINE EDITION

JANGAN SEPELEKAN LIPOMA

Oleh : dr. I Wayan Wahyu Sutrisna, M.Biomed, Sp.B, FICS

Lipoma adalah benjolan lemak yang tumbuh secara lambat di antara kulit dan lapisan otot. Lipoma masuk ke dalam kategori tumor jinak yang sebagian besar terdiri dari sel sel lemak.

Lipoma umumnya terletak di jaringan subkutan meskipun mungkin juga terletak di area yang lebih dalam. Tumor jaringan lunak seperti itu berpotensi berkembang tanpa mengenal batasan usia, beberapa individu bahkan dilahirkan dengan lipoma.

Lipoma dapat timbul di bagian tubuh mana pun di mana terdapat jaringan adiposa atau sel-sel lemak. Lipoma juga cenderung muncul di organ-organ, seperti kerongkongan, lambung, dan usus. Beberapa sumber menunjukkan bahwa cedera atau trauma dapat menyebabkan kondisi ini berkembang di tempat tertentu. Namun penyebab utama munculnya lipoma masih belum diketahui.

Lipoma lebih sering dialami oleh orang yang berusia 40-60 tahun atau paruh baya, dan lebih banyak terjadi pada pria dibandingkan wanita. Sebagian pasien bisa memiliki lebih dari satu lipoma di tubuhnya. Lipoma tidak memerlukan perawatan khusus karena tidak berbahaya dan tidak bersifat ganas. Akan tetapi, operasi pengangkatan lipoma bisa dilakukan jika lipoma tumbuh besar dan mulai menimbulkan rasa sakit.

Gejala Lipoma

Umumnya benjolan muncul di area punggung, paha, leher, lengan, perut, atau bahu dengan ciri ciri sebagai berikut:

- Benjolan berdiameter 1-3 cm, bisa muncul lebih dari satu, namun tidak menyebabkan peradangan pada kulit. Kebanyakan warna benjolan cenderung sama dengan warna kulit di sekitarnya.

2. Lipoma umumnya tidak terasa sakit saat ditekan, namun bisa bergerak atau bergeser jika disentuh karena bentuknya yang lunak.

3. Jika Lipoma tumbuh semakin besar, maka penambahan jaringan pembuluh darah akan menekan saraf di sekitarnya, sehingga dapat menimbulkan rasa nyeri.

4. Lipoma cenderung tumbuh dengan sangat lambat (tumor jinak) dan jarang berkembang menjadi ganas (kanker).

Kapan Harus ke Dokter

Benjolan di permukaan tubuh belum tentu lipoma, bisa saja kista atau bahkan tumor ganas (kanker) yang dapat berakibat fatal bila tidak segera ditangani.

Anda disarankan untuk memeriksakan diri ke dokter bila menemukan benjolan di area tubuh mana pun dan apa pun karakteristiknya, baik yang berukuran

kecil atau besar, lunak atau keras, dapat digerakkan atau tidak, serta terasa sakit atau tidak.

Diagnosis Lipoma

Lipoma bisa diketahui melalui pemeriksaan fisik oleh dokter dengan melihat dan merasakan karakteristik dari benjolan. Biasanya pemeriksaan lanjutan tidak diperlukan. Namun untuk memastikan penyebab benjolan adalah sebuah lipoma, dokter dapat melakukan pemeriksaan penunjang seperti USG, CT scan, MRI dan atau biopsi.

Penanganan Lipoma

Lipoma sering kali tidak memerlukan penanganan khusus, karena tidak berbahaya. Namun, ada beberapa langkah penanganan yang dapat dilakukan jika lipoma menimbulkan rasa nyeri yang mengganggu dan ukurannya terus berkembang menjadi lebih besar yang bersifat kanker. Beberapa tindakan medis yang bisa dilakukan, antara lain :

1. Operasi Pengangkatan Lipoma

Metode ini dilakukan dengan membuat sayatan kecil pada kulit pada area munculnya tumor. Jika tumor jinak jaringan lemak ini muncul di dalam organ tubuh, operasi akan dilakukan dengan menggunakan anestesi umum. Operasi ini biasanya dilakukan pada

kasus lipoma yang sudah membesar. Setelah dilakukan operasi pengangkatan tumor jinak jaringan lemak, maka peluang munculnya tumor untuk yang kedua kalinya sangat kecil.



2. Liposuction atau Sedot Lemak

Metode yang satu ini dilakukan untuk mengatasi tumor jinak jaringan lemak dengan ukuran yang lebih kecil dan lebih lunak. Sedot lemak sendiri merupakan salah satu bentuk operasi yang dilakukan guna menghilangkan lemak pada tubuh yang tidak diinginkan. Biasanya, pengidap akan melakukan sedot lemak jika diet dan olahraga tidak juga ampuh untuk menghilangkan lemak ini. Hal ini merupakan salah satu bentuk estetik kosmetik atau kecantikan.

3. Suntikan Steroid

Metode yang satu ini dilakukan dengan menyuntik steroid pada daerah yang berlemak, tetapi lemak tidak dapat dihilangkan secara keseluruhan. Suntik ini biasanya dilakukan untuk membentuk otot secara instan dan mempercepat kesembuhan, jika sedang mengalami penyakit tertentu. Biasanya, suntikan ini dilakukan oleh para atlet guna meningkatkan kemampuan fisik.

Poli Bedah Umum BIMC Hospital Nusa Dua

BIMC Hospital Nusa Dua memiliki fasilitas pelayanan poli bedah umum yang didukung oleh dokter spesialis dan perawat profesional serta teknologi procedural terkini. Layanan kesehatan kasus bedah di BIMC Hospital Nusa Dua meliputi :

- **Kasus bedah minor**
Misalnya tumor kulit dan bawah kulit, lipoma, fibroma, atheroma, ganglion dll.
- **Kasus bedah mayor**
Misalnya hernia, apendisitis, hemoroid, tumor jinak payudara, pembesaran prostat, kelainan congenital, kista higroma, hidrokel dan lain lain.

Prosedur bedah ditangani oleh spesialis bedah umum berpengalaman di BIMC Hospital Nusa Dua, yaitu dr. I Wayan Wahyu Sutrisna, M.Biomed, Sp. B, FICS praktek setiap hari senin hingga jumat pukul 10.00 s/d 17.00 WITA.

Untuk poli rawat jalan bedah umum, BIMC Hospital Nusa Dua melayani konsultasi dengan spesialis bedah dan kasus bedah minor. Sedangkan untuk kasus bedah mulai dari yang ringan sampai berat akan dilakukan tindakan di kamar operasi yang dapat direncanakan pada hari tertentu atau tindakan saat itu juga.

Untuk konfirmasi jadwal appointment dengan spesialis bedah umum di BIMC Hospital Nusa Dua melalui WhatsApp di +62 811 3896 113.



Kawasan ITDC Blok D. Nusa Dua 80363, Bali - Indonesia



Paket Operasi Ganglion Rp 11,500,000

Sudah termasuk :

- Pemeriksaan biopsi
- Obat obatan dan bahan habis pakai selama operasi
- Rawat inap selama 1 malam di Shared Room

Syarat dan ketentuan :

- Berlaku untuk Pasien nasabah asuransi
- Hanya untuk kondisi normal dan tanpa komplikasi (elektif - Non Cito Case)
- Paket berlaku untuk pemegang KTP
- Paket berlaku hingga 31 Desember 2020
- Biaya diluar paket akan dibebankan secara terpisah dalam tagihan
- Paket hanya berlaku di BIMC Hospital Nusa Dua





COVER

Foto **Dok. Pribadi**
Desain oleh **Pebri**

FROM THE EDITOR

Tetap di rumah, inilah himbuan yang kini marak di tanah air. Sejak merebaknya virus corona, Indonesia tengah berada pada status siaga. Pergerakan orang pun dibatasi, hal-hal yang bisa dikerjakan di rumah, sebaiknya dikerjakan di rumah, semata untuk menahan laju penularan ini. Melakukan isolasi mandiri demi memutus mata rantai kasus penyebaran juga dinilai bisa menekan angka penularan. Namun sekalipun tinggal di rumah, bukan berarti tidak bisa produktif. Banyak hal yang masih bisa dioptimalisasi, terlebih dengan adanya teknologi yang kini mampu memutus jarak dan batas kerja. Kami pun berharap edisi ini bisa menjadi salah satu teman bacaan bagi Anda untuk belajar soal kewirausahaan, sekalipun tengah berada dalam pembatasan.

Sekaligus, kami mengajak seluruh pembaca secara bersama-sama untuk melawan pandemik ini. Tingkatkan penjagaan diri dan keluarga dengan membatasi kesempatan untuk melakukan interaksi dengan orang banyak, menjaga kebersihan dan rajin mencuci tangan, menjaga jarak ketika berinteraksi dengan orang lain, makan asupan bergizi, istirahat yang cukup dan berolahraga. Jika merasa kondisi kesehatan sedang tidak baik, segera kunjungi rumah sakit terdekat. Anggap saja kita juga sedang memberikan kesempatan kepada bumi untuk bernafas lebih lega dengan mengurangi polusi.

Semoga musibah ini segera berakhir, dan kami berharap Money&I Magazine dapat menjadi penawar kebosanan di masa-masa karantina ini. *We're all in this together.* **M&I**

Salam sehat untuk Anda dan keluarga,
Indah Kencana Putri

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



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

PUBLISHER

PT Literatur Negeri

EDITORIAL BOARD

Alex P. Chandra

MANAGING EDITOR

Arif Rahman
Indah Kencana Putri

COMMUNICATION

Kadek Pebriyanti

DESIGN & ART WORKING

Ida Bagus Baruna Luhur
Sahal Putra

KORESPONDEN

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

For advertising enquiries please
send an email to :

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

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

Confirm / Info about transfer &
payment to :

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



@MNImagz



Money&I Magazine



@moneyinsight.id



Jl. Raya Puputan No.110 Denpasar - Bali

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



Ingin miliki kartu ini? Tanya Lestari Diskon 082289892266

Aneka menu pelengkap sebagai penunjang berupa bebek, bandeng presto, gurami dan aneka olahan sayuran dll yang tak kalah nikmat dapat anda NIKMATI BERSAMA KELUARGA & TEMAN TEMAN di lokasi baru area Renon dengan ruangan yang lega, nyaman, bersih dan PARKIR yang LUAS.

Dukungan Lestari Diskon mewujudkan moto kami : "UNTUNG SEDIKIT LANGGANAN BANYAK" dengan diskon 40% Jadi tunggu apa lagi.?



DISCOUNT
40%*

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

Download Aplikasi Lestari Diskon sekarang!



CONTENTS

38

INTERVIEW MIRA HOENG

Dari perasaan kosong yang dirasakan hingga penyakit stroke datang di kehidupan Mira Hoeng, kini bersama MIWA Pattern, ia membangun *brand* yang melahirkan banyak inovasi dibidang *fashion*, tak luput juga bergerak pada nilai kemanusiaan dan membawanya berbagi keterampilan bersama masyarakat.



50

RATNAWATI SUTEDJO - MERAJUT HARAPAN BARENG DISABILITAS

Di bawah *brand* Precious One, ia mengajak teman-teman disabilitas bekerja menghasilkan beragam kerajinan tangan, sekaligus membantu mereka untuk hidup mandiri di luar keterbatasannya.



44

DR. IRSAN SUHERMAN - RUMAH SINGGAH UNTUK JIWA

Ia berusaha mewujudkan rumah rehabilitas untuk menyelamatkan jiwa-jiwa yang tersisih, agar mereka menikmati hidup yang layak sebagai manusia. Bagaimana kiprahnya?



56

CHUCK FEENEY - JAMES BOND-NYA FILANTROPI

Bahkan Warren Buffett dan Bill Gates pun, menaruh hormat kepadanya. Miliuner yang mendonasikan kekayaannya untuk amal.



DISCOUNT
40%*



Depot Gang Djangkrik

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



Ingin miliki kartu ini? Tanya Lestari Diskon 082289892266

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

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

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

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

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

Download Aplikasi Lestari Diskon sekarang!



CONTRIBUTORS



ALEX P CHANDRA
Entrepreneur

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



BEN ABADI
Coach

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



PRIBADI BUDIONO
CEO BPR Lestari

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



SUZANA CHANDRA
Managing Director Kampoen Villa

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

ALSO IN THIS EDITION

06 From the Editor :



14 Coaching Clinic

Strategi UMKM

Menghadapi Krisis

oleh Ben Abadi

18 Smart Family

Hura Hura Working & School
From Home

oleh Suzana Chandra

24 Notes From A Friend

Live To Fight Another Day

oleh Alex P Chandra

30 Leadership

Lapang Dada

oleh Pribadi Budiono



56

Travellers Notes
Keukenhof Virtually Open

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



DISCOUNT
40%*



DNI SKIN CENTRE

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

DNI Skin Centre Indonesia
Dermatology, Nature-Inspired.

DNI Skin Centre Indonesia telah mengubah industri klinik spesialis kulit yang dulu kaku menjadi kekinian. Semua orang berhak mendapatkan perawatan yang efektif agar bisa tampil kemilau. Sejak dasawarsa terakhir, dr. Darma memperjuangkan konsep tersebut yang diawali ayahnya untuk menyediakan produk dan perawatan kulit yang dapat dijangkau semua kalangan masyarakat.

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

Tampilkan kemilaumu pada dunia.
Reveal Your Glow.



Dr. dr. I Gusti Nyoman Darmaputra, Sp.KK, FINSDV, FAADV



Ingin miliki kartu ini? Tanya Lestari Diskon 082289892266

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

Download Aplikasi Lestari Diskon sekarang!





PERJALANAN HIDUP MADAM C.J. WALKER DALAM SELF MADE



Sumber Foto : cnn.com

Self Made: Inspired by the Life of Madam C. J. Walker adalah mini seri drama televisi Amerika yang diangkat dari buku biografi On Her Own Ground oleh A'Lelia Bundles. Serial pendek empat episode ini tayang perdana pada 20 Maret 2020 di Netflix.

Sarah Breedlove atau yang dikenal dengan nama Madam C.J. Walker, menjalani kehidupan yang luar biasa. Dilahirkan pada tahun 1867 dari seorang petani dan budak. Sarah (Octavia Spencer) menikah pada usia 14 tahun untuk melarikan diri dari saudara ipar yang kejam dan menjadi seorang janda pada usia 20 tahun. Suami keduanya memperlakukan ia dengan sangat buruk, ia kemudian mulai kehilangan

rambutnya. Untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari Sarah bekerja menjadi seorang buruh cuci dari rumah ke rumah. Hingga ia bertemu seorang penata rambut Addie Monroe (Annie Turnbo Malone) dengan krim penumbuh rambut.

Kepercayaan diri Sarah mulai tumbuh, tanpa seijin Annie ia menjual krim rambutnya kepada orang-orang yang memiliki nasib yang sama dengannya. Namun itu tidak berakhir baik. Karena Sarah dituduh menjual produk tanpa ijin. Sejak saat itulah Sarah mulai membuat krim penumbuh rambutnya sendiri, dengan banyak sekali uji coba lalu ia jualkan sendiri kepada orang-orang. Sarah tidak hanya menjual krim penumbuh rambut, namun sisipan cerita hidupnya. Dimana dengan rambut yang indah dan sehat, ia dan terutama ras kulit hitam menjadi lebih percaya diri.

Di saat yang sama Sarah bertemu C.J. Walker, designer gambar iklan di media cetak yang kemudian menjadi pasangan ketiganya. Sejak saat itu kehidupan Sarah mulai berubah, produk krim penumbuh rambutnya dikenal banyak orang dan mulai membangun kerajaan perawatan rambut wanita kulit hitamnya sendiri. Ia bersama anaknya Lelia (Tiffany Haddish) yang kemudian meneruskan usahanya, membuka beberapa cabang salon penata rambut dan mempekerjakan banyak agen penjualan untuk memasarkan produknya.

Bersaing dengan Addie Monroe

Addie Monroe memiliki karakter yang sama kuatnya dengan Madam Walker terutama dalam hal bisnis. Addie sempat menuduh Madam C.J Walker mencuri formula “penumbuh rambut” yang ia buat sendiri. Addie sendiri juga adalah seorang jutawan dengan usahanya sendiri, dan memiliki kekayaan sebesar \$14 juta pada tahun 1920. Namun keberhasilan itu tidak pernah muncul dalam *series* ini, ia malah lebih tergambar sebagai seorang penjahat.

Bercerai dengan C.J Walker

Menurut Museum Sejarah Wanita Nasional, Madam C.J Walker bercerai dengan C.J Walker pada 1910. Kegagalan pernikahannya dengan C.J., membawa ia merintis bisnisnya ke Indianapolis dan membangun pabrik. Tuduhan Self Made bahwa C.J. selingkuh dengan salah seorang pegawainya adalah benar, tetapi pertunjukan tersebut membuktikan bahwa dia juga seorang pecandu alkohol, yang juga menyebabkan masalah di antara mereka. Hubungan mereka berantakan dengan cepat.

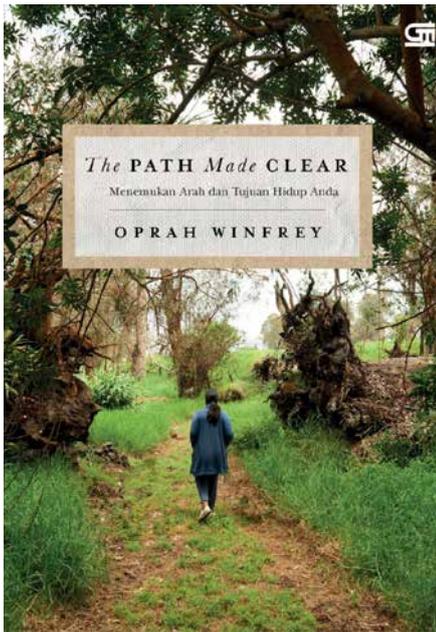
Perjuangan Membanggakan Ras

Meski mendapat banyak sorotan karena cerita yang drama, klise dan tidak semua dapat dibuktikan kebenarannya, namun kita bisa melihat bagaimana Madam C.J Walker dengan tekad dan usaha yang kuat membangun usaha dan melawan stigma

bahwa wanita tidak memiliki hak sukses yang setara dengan laki-laki di zaman itu.

Madam C.J Walker tidak hanya menjual produk, ia mempekerjakan wanita kulit hitam agar mendapat hak yang sama serta memberi donasi yang tidak sedikit untuk sekolah khusus kulit hitam. Madam C.J Walker membuktikan anak seorang budak, bisa menjadi dan memilih menjadi apa yang ia inginkan. Madam C.J Walker meninggal, pada tahun 1919, salah satu pengusaha wanita terkaya di negara ini. [M&J](#)





MOTIVATION

"MENEMUKAN ARAH DAN TUJUAN HIDUP ANDA"

THE PATH MADE CLEAR

Setiap orang dilahirkan dengan tujuan. Terlepas dari siapa Anda, apa yang Anda lakukan, atau sudah seberapa jauh jalan yang Anda tempuh. Sejatinya, Anda sudah diketuk oleh daya yang lebih besar dari diri Anda sendiri untuk melangkah ke dalam panggilan pemberian Tuhan. Kita masing-masing mempunyai peran penting di keseluruhan kemanusiaan.

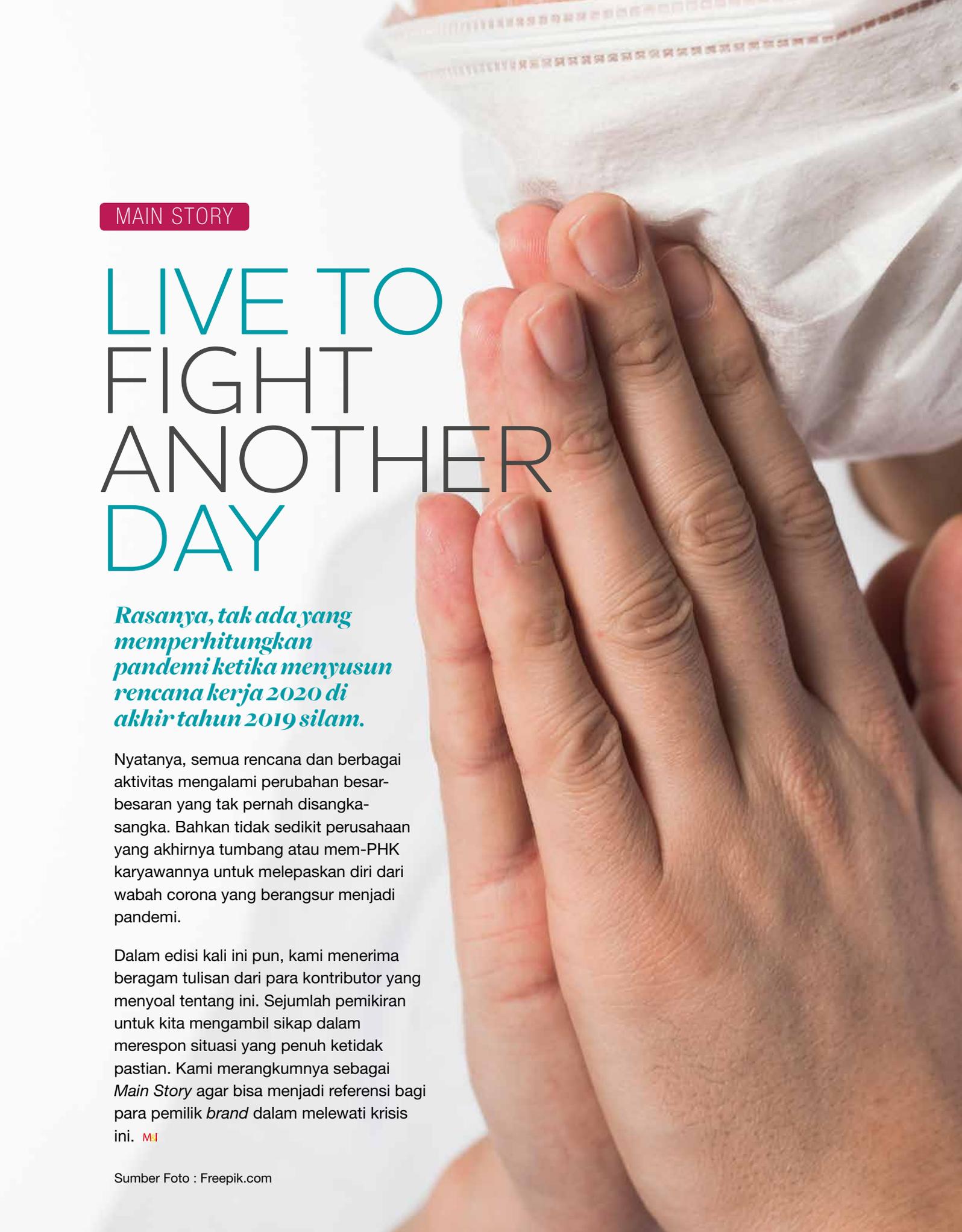
Buku ini sangat inspiratif. Ada banyak saripati yang bisa diserap dari membaca buku yang dilengkapi foto-foto indah ini. Tulisan-tulisan yang disajikan seperti meyakinkan pembaca bahwa setiap keputusan, kemunduran atau peluang mengenali benih kebenaran yang menjadikan kita sebagai manusia menakjubkan.

Deepak Chopra dalam buku ini mengatakan setiap orang mencari masa depan. Mereka tidak pernah ada di saat kini. Jadi ketika mereka tiba di masa depan, justru masa

depan itu tidak ada di sana bagi mereka karena mereka tidak hadir untuknya (hal 108). Ada pula Justin Timberlake yang terus berlatih dan bekerja ketika tidak ada yang melihat. Menurut dia, dengan cara itu bisa memberikan kenyamanan. Sehingga bisa membuatnya siap ketika melangkah ke panggung. Merasa hadir di saat itu menjadi penting karena bisa melakukan sesuatu yang berbeda. Melakukan hal yang orisinal.

Ketenaran ternyata tidak bukanlah obat bagi kesedihan. Alanis Morissette merasakan pentingnya dimengerti, perasaan dicintai dan rasa cinta menjadi penyembuh bagi bagian hatinya yang patah. Menurutnya, salah satu pelajaran besar yang diterimanya adalah akhirnya dia bisa nyaman dengan kepedihan.

Buku ini tepat dibaca saat hening untuk mendapatkan inspirasi bagaimana mengaktifkan setiap lapisan keajaiban yang menjadikan hidup kita unik. Tidak hanya menciptakan kesuksesan saja, melainkan juga bermakna dan menerapkannya dalam kehidupan yang kita impikan. **M&J**



MAIN STORY

LIVE TO FIGHT ANOTHER DAY

Rasanya, tak ada yang memperhitungkan pandemi ketika menyusun rencana kerja 2020 di akhir tahun 2019 silam.

Nyatanya, semua rencana dan berbagai aktivitas mengalami perubahan besar-besaran yang tak pernah disangsangka. Bahkan tidak sedikit perusahaan yang akhirnya tumbang atau mem-PHK karyawannya untuk melepaskan diri dari wabah corona yang berangsur menjadi pandemi.

Dalam edisi kali ini pun, kami menerima beragam tulisan dari para kontributor yang menyoal tentang ini. Sejumlah pemikiran untuk kita mengambil sikap dalam merespon situasi yang penuh ketidakpastian. Kami merangkumnya sebagai *Main Story* agar bisa menjadi referensi bagi para pemilik *brand* dalam melewati krisis ini. **MSI**



BEN ABADI
 Founder of Ben Abadi
 Rapid Profit

Strategi UMKM Menghadapi Krisis

Perang dagang dunia dan merebaknya pandemi Covid-19 memberikan dampak besar terhadap perekonomian di Indonesia. Tantangan perekonomian saat ini sangatlah berat. Masyarakat berada dalam kondisi waspada dan sangat berhati-hati dengan membatasi bepergian dan konsumsi yang tentunya berimbas pada transaksi jual beli di pasaran. Berbagai elemen terkena imbas, sebut saja restoran, pasar, pusat perbelanjaan, transportasi online, hingga para pemilik UKM.

“UMKM dinilai sebagai sektor yang paling rentan terhadap krisis ekonomi karena Covid-19. Pasalnya, jenis usaha ini sangat bergantung pada perputaran uang hasil penjualan barang dagangan.”



Sumber Foto : Freepik.com

Status tanggap darurat yang diterapkan di beberapa wilayah akibat wabah virus Corona, membuat pekerja di sektor informal dan UMKM tak bekerja dan terpaksa pulang kampung. Khususnya untuk usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) justru menjadi sektor paling rentan kena hantaman pandemi. Sektor ini disinyalir tak bisa lagi menjadi penyangga perekonomian seperti saat krisis ekonomi dan keuangan 1998 dan 2008. UMKM dinilai sebagai sektor yang paling rentan terhadap krisis ekonomi karena Covid-19. Pasalnya, jenis usaha ini sangat bergantung pada perputaran uang hasil penjualan barang dagangan.

Jika penyebaran virus korona dan dampaknya tak ditangani secara cepat, sektor UMKM dikhawatirkan akan terpuruk. Padahal, sektor UMKM selama ini mampu menyerap tenaga kerja hingga 97 persen atau 116,98 juta orang. Adapun jumlah UMKM pada 2018 tercatat 64,19 juta unit (99,99 persen). Di mana UMKM menyumbang 60 persen bagi produk domestik bruto (PDB).

Berikut beberapa strategi yang bisa dilakukan oleh para UMKM?

1. Pastikan *cashflow* terjaga dengan sehat

Arus kas menjadi unsur paling penting dalam bisnis, sehingga para pemilik usaha harus mampu mengelola uang tunai secara optimal dan baik. Dengan situasi seperti ini, pemilik usaha ada yang menjadi terhambat dalam melakukan penagihan dan pembayaran kepada mitra usaha



Jika penyebaran virus korona dan dampaknya tak ditangani secara cepat, sektor UMKM dikhawatirkan akan terpuruk. Padahal, sektor UMKM selama ini mampu menyerap tenaga kerja hingga 97 persen atau 116,98 juta orang. Adapun jumlah UMKM pada 2018 tercatat 64,19 juta unit (99,99 persen)."

karena biasa dilakukan manual tatap muka. *Software* akuntansi *online* seperti Jurnal bisa membantu usaha membuat dokumen penagihan dan pembayaran dengan mudah.

2. Manfaatkan media sosial sebagai *channel* utama pemasaran.

Di tengah kondisi ini, masyarakat diimbau mengurangi tatap muka dan keluar rumah, media sosial dapat menjadi salah satu cara dalam mempromosikan produk atau usaha yang dimiliki jika Anda belum mencobanya.

Banyak UKM di Indonesia yang saling bantu usaha satu sama lain saat ini, mulai dengan aktif menceritakan produk atau usaha, memberikan promo, hingga minta bantuan teman untuk mempromosikan usaha.

Krisis akibat pandemi virus korona bisa menjadi ujian ketangguhan bagi pelaku UMKM sekaligus tantangan dan peluang. Kejelian pelaku usaha melihat peluang dari setiap peristiwa yang terjadi di tengah masyarakat menjadi kunci bertahan atau tidaknya UMKM menghadapi tantangan ekonomi saat ini. [Mei](#)



Sumber Foto : Freepik.com

KERJA DARI RUMAH DAN MENJAGA KESTABILAN BISNIS

Pada Minggu, 15 Maret 2020, Presiden Joko Widodo memberikan pidato resmi tentang himbauan bagi masyarakat Indonesia untuk melakukan kegiatan dari rumah guna menghindari penyebaran virus Corona yang kian masif di Indonesia.

Hampir semua lapisan masyarakat harus berdiam dalam rumah untuk jangka waktu tertentu, tidak terkecuali para pengusaha. Pengusaha memilih untuk mengurus usaha mereka dari rumah guna menghindari efek persebaran virus Corona. Bahkan, beberapa perusahaan besar seperti IBM, Microsoft, Google dan Facebook sudah memberlakukan sistem *work from home* demi kesehatan dan keselamatan karyawannya.

Selain perusahaan-perusahaan besar, para pengusaha UMKM juga turut terkena dampak virus tersebut. Mereka khawatir akan kestabilan bisnis dan memilih untuk tetap berbisnis dari rumah.

Meski di rumah, para pengusaha diminta untuk tetap optimis di tengah kondisi ekonomi global yang sedang menurun. Hal ini juga turut disampaikan oleh Menteri Keuangan Indonesia, Sri Mulyani. Dalam acara CNBC Economy Outlook 2020, beliau menyampaikan, “pesan saya ke pengusaha, tetap jaga optimisme tanpa menghilangkan kewaspadaan,” seperti dikutip dari laman Bisnis.com.

Beruntung, teknologi yang semakin mutakhir memberikan kemudahan bagi pelaku usaha untuk menjalankan usaha mereka tanpa perlu keluar rumah. Berikut 3 cara mudah yang bisa dilakukan pengusaha agar tetap *cuan* tanpa ketakutan.

Terapkan Komunikasi yang Intens Dengan Pelanggan atau Klien

Komunikasi menjadi kunci penting bagi pelaku usaha agar mereka memahami apa yang diinginkan pelanggan. Di masa sekarang, faktor komunikasi dipermudah berkat kehadiran teknologi dan internet yang membuat komunikasi bisa terjalin tanpa melihat faktor geografis. Untuk itu, manfaatkan aplikasi dan *software* yang ada. Di zaman sekarang, aplikasi *messenger* telah dilengkapi dengan teknologi *voice call* dan *video call* berbasis *mobile data*, sehingga komunikasi bisa tetap terjalin sambil bertatap muka tanpa perlu bertemu.

Manfaatkan Media Sosial Sebagai Media Pemasaran Bisnis Anda

Keberadaan media sosial harus dimanfaatkan dengan maksimal untuk memasarkan bisnis. Para pelaku usaha kecil bisa tetap memasarkan usaha mereka tanpa perlu keluar rumah hanya lewat media sosial. Dengan biaya yang terjangkau serta daya jangkauan yang sangat besar, bisnis tetap bisa dipasarkan dengan



baik. Pastikan agar membuat konten yang menarik agar cepat naik daun.

Hal ini juga dirasakan oleh Ibu Angel, seorang pengusaha penjualan *spare part* mobil. Beliau mengaku usahanya masih berjalan dengan baik berkat pemasaran lewat media sosial, sehingga masih lancar di tengah ekonomi global yang sedang lesu.

Digitalisasi Bisnis Anda

Era digital menghadirkan kemudahan bagi para pelaku usaha untuk mengelola usaha. Digitalisasi bisnis menjadi pilihan penting untuk meningkatkan performa bisnis sekaligus mengembangkan bisnis Anda. Ini 3 alasan yang harus Anda ketahui mengenai pentingnya digitalisasi bisnis.

Pertama, digitalisasi bisnis meringkas proses pekerjaan sehingga, lebih hemat waktu dan efisien. Dengan begitu, pemilik usaha dapat menghemat waktu dan menggunakannya untuk hal yang lebih penting.

Kedua, pelaku usaha dapat meminimalisir kesalahan dalam pekerjaan dengan menggunakan *software* bisnis. Dengan begitu, kualitas pekerjaan terjaga dan membantu kita dalam mengambil keputusan yang baik bagi perusahaan. **M&I**



SUZANA CHANDRA
Managing Director
Kampong Villa

“ Weekdays dan weekend menjadi satu. *No more “Thank God It’s Friday”* ataupun *“Hello Monday”*. Semuanya terasa sama saja, *flat*.

Huru – Hara Working & School From Home

Siapa yang menyangka sekarang ini ‘perjalanan ke supermarket dan belanja ke pasar’ menjadi ‘entertainment’ yang begitu menyenangkan. Jejeran sayur mayur, buah-buahan menjadi sedemikian “colourful” dan rak-rak makanan menjadi hiburan menarik selama kunjungan ke supermarket.

Sedangkan perjalanan keluar masuk rumah menjadi ritual yang lumayan heboh, pakai masker, bawa *hand sanitizer*, *check temperature*, cuci tangan, buang kantong belanjanya, bersihkan dengan disinfektan, langsung mandi, cuci bajunya dan lain sebagainya. *All of this* karena si Covid-19 yang sedang mengamuk dan menjadi *pandemic*.

Beberapa minggu yang lalu, yang namanya hiburan itu ya *ngopi* cantik



Sumber Foto : Freepik.com

di warung kopi dengan *background* yang *instagramable*, makan siang dengan teman atau kolega, arisan, *rotary meeting*, cuci mata di *shopping mall*, nonton bioskop, pergi ke *gym*, *hiking* bareng, naik sepeda bareng, jalan-jalan dan *holiday*. Apa mau dikata, dengan merajalelanya COVID19, dan *social distancing* dianjurkan bagi sebagian

besar pekerja dan pelajar, *Work From Home* (WFH) dan *School From Home* (SFH) diberlakukan. Semua ‘*entertainment*’ di atas, menjadi seperti cerita dimasa lalu.

Setelah hampir sebulan lamanya melakukan “*Working From Home*”, saya bisa bilang bahwa *Working From Home* itu (paling tidak untuk saya) lebih susah, lebih ribet dan lebih melelahkan daripada bekerja dari kantor. Selama 25 tahun saya bekerja, yang



namanya *stay at home* itu ya pada saat *weekend* dan *holiday* saja. Itupun jarang banget yang namanya beneran “*stay at home*”. Lebih kepada “tidak pergi kekantor”, tetapi pergi ke tempat lain. Jadi dengan WFH terjadi perubahan kebiasaan yang amat sangat luar biasa. Dengan itu, saya sering lupa hari dan tanggal. Pembagian waktu dalam melakukan fungsi sebagai seorang ibu dengan 2 anak yang sekolah

online plus suami yang juga bekerja *from home*, menjadi suatu tantangan tersendiri.

Tiba-tiba, setelah meeting *online* dengan tim, salah satu anak saya bertanya, “Mam..., saya lagi istirahat nih, apa menu makan siang hari ini?”

Makjleb, baru tersadar, bahwa saya lupa sama sekali, kalau ada 4 perut yang perlu makan siang dirumah. Awal-awalnya sih, *no worries, go food is the solution* (hari pertama dan beberapa hari selanjutnya), tetapi masih banyak *dinner* dan *lunch* plus *breakfast* yang harus dipersiapkan.

Go food terus selain membosankan, juga katanya lebih ‘*healthy*’ kalau masak sendiri *kan*. Akhirnya, sering-sering masuk dapur *deh*. Awal-awal agak ribet, lama-lama *sih* biasa juga, kebetulan dua anak perempuan bisa memasak. Jadi giliran siapa yang sempat, mereka bertugas menyiapkan makan siang dan makan malam. Yang pasti, banyak waktu dihabiskan didapur dan berbagai resep di YouTube banyak dicoba.

Tetapi yang paling *challenging* itu adalah mengatur waktu dengan segala tugas atau pekerjaan yang dilakukan berbarengan. Biasanya kan ada pembagian waktu, di mana pagi hari dan malam hari, saya lebih berfungsi sebagai ibu RT, sementara di waktu kerja saya lebih berfungsi sebagai pengusaha. Dengan WFH, pembagian tersebut menjadi “kabur” dan silang selisih. Berbaur satu sama lain. Kalau biasanya *multitasking*, ini berlipat ganda menjadi *ultra-multitasking*. Kekuatan “super” dipaksa keluar untuk menangani semua tantangan ini.

Tantangan selanjutnya adalah 24 jam dalam sehari, kita di rumah saja. Dan ini masih



Sumber Foto : Freepik.com

tidak pasti, apakah akan selesai dalam 1 minggu, 2 minggu, 1 bulan, 2 bulan. Yang biasanya kita “*looking forward*” buat hari *weekend*, sekarang tidak ada bedanya. *Weekdays* dan *weekend* menjadi satu. *No more “Thank God It’s Friday”* ataupun “*Hello Monday*”. Semuanya terasa sama saja, *flat*.

Di rumah saya, meja makan yang tadinya hanya sesekali digunakan (kami terbiasa menggunakan *kitchen bench* sebagai meja makan), menjadi *working space* untuk suami dan saya. Nah, saya *tuh* biasa bekerja dengan berbagai *paperwork*, jadi kebayang *dong* saya ambil *space* 2/3 dari “*working space*”. Suami saya “memaklumi” dengan mengambil posisi ujung dari meja makan, daerah yang paling dekat dengan area perkabelan dan paling dekat *router* internet.

Kuota internet pun menjadi permasalahan. Di awal penerapan SFH (*School From Home*), anak saya yang bungsu melapor “Mom..., internet terlalu lambat, program *online* dari sekolah jadi tersendat-sendat,” demikian laporan anak saya. *Waduh*, ternyata dengan 4 orang menggunakan kuota internet bersamaan, internet di rumah tidak mumpuni. *Wokeeh, upgrade* internet *deh*. Mungkin ini juga kejadian di banyak rumah ya.

Dalam 24 jam sehari bersama-sama, WFH dan SFH tanpa kepastian kapan akan berakhir, lumayan memberikan ‘huru-hara’ dalam keseharian kami. Rasanya belum pernah selama ini kami bisa bersama-sama sebegini lamanya. Banyak lucu dan senangnya, tetapi juga banyak tantangannya. *Lots of Blessing in Disguise*.

Seperti mereka bilang, pada saat ini “ketidakpastian” adalah sesuatu yang pasti. Bahayanya, “ketidakpastian” biasanya dapat menyebabkan kegalauan. Nah daripada memikirkan sesuatu yang tidak pasti (seperti kapan COVID-19 akan berakhir, kapan WFH akan selesai, kapan anak-anak bisa balik sekolah lagi dll), saya dan keluarga memfokuskan diri pada hal-hal yang dapat kita kontrol pada saat ini, seperti olahraga dengan teratur, menjaga asupan vitamin dan gizi yang bagus, menggunakan masker kalau terpaksa keluar rumah, menghindari keramaian, belajar memasak, mengikuti berbagai *webinar*, nonton film di Amazon Prime, mendengarkan music, *volunteering* dalam pembuatan Alat Pelindung Diri untuk *medical frontliners* dan berbagai kegiatan yang “*empowering*”.

Yes, ‘huru-hara’ dan adaptasi banyak terjadi di masa WFH dan SFH. Tetapi *learning curve* (pembelajaran) yang didapatkan juga sangat luar biasa.

Manusia itu memang diciptakan dengan kemampuan untuk beradaptasi. Yang membedakan adalah ada yang bisa beradaptasi dengan cepat, ada yang lambat, dan ada yang tidak mau beradaptasi. Dengan ketidakpastian sebagai sesuatu yang pasti, ‘huru-hara’ dalam WFH ini akan lebih mudah kita nikmati kalau berada diposisi yang mudah beradaptasi. Diposisi manakah Anda? 



DISCOUNT
40%*

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

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

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



Ingin miliki kartu ini? Tanya Lestari Diskon 082289892266



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

Download Aplikasi Lestari Diskon sekarang!



Dicari Property dengan harga BUB! (Butuh Uang Banget)

Ditengah masa pandemik COVID-19 ini, dengan adanya social distancing dan WFH (Work From Home), ternyata aktifitas atau permintaan terhadap properti baik untuk sewa maupun untuk beli masih ada saja.

Tetapi rata-rata yang dicari adalah properti dengan harga miring banget, sampai disebut sebagai 'harga Corona'. Kalau sebelumnya yang dicari adalah harga properti yang miring atau BUB alias *Butuh Uang Banget*, maka kali ini yang dicari adalah harga yang sudah 'BUB' dan kena pandemik Corona pula.

Krisis itu seperti pisau bermata dua, kedua sisinya tajam. Bisa menjadikan masalah, tetapi bisa juga menjadi *opportunity*.

Bagi mereka yang diposisi bermasalah, krisis akan memberikan tekanan-tekanan finansial yang luar biasa. Terutama bagi mereka yang punya tanggungan hutang, masa krisis seperti sekarang ini akan banyak properti yang terpaksa harus dilepas dengan harga miring atau mungkin 'harga pingsan'. Itupun belum tentu laku terjual. Karena biasanya dalam kondisi krisis, lebih banyak orang yang berada dalam masalah. Lebih banyak orang yang mau menjual dibandingkan yang mau membeli. *It is definitely "buyer's market"*.

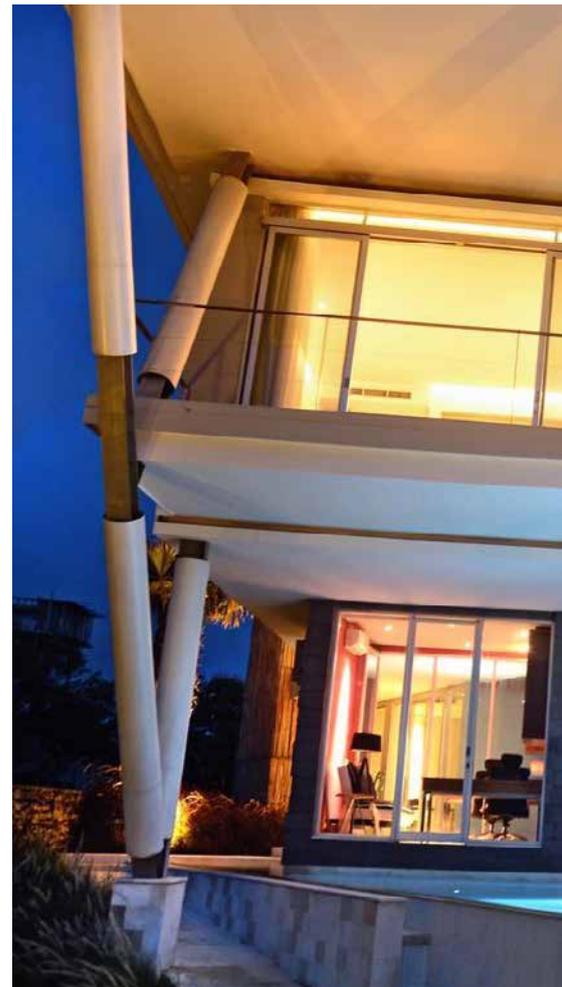
Cash is the king. Itu sering kita dengar. Pada masa krisis seperti ini, bagi mereka yang pegang *cash* atau memiliki akses ke dana, mereka ada diposisi yang dapat mengambil keuntungan. Karena ada banyak properti premium yang dapat diakuisisi dengan harga jauh dibawah harga pasar.

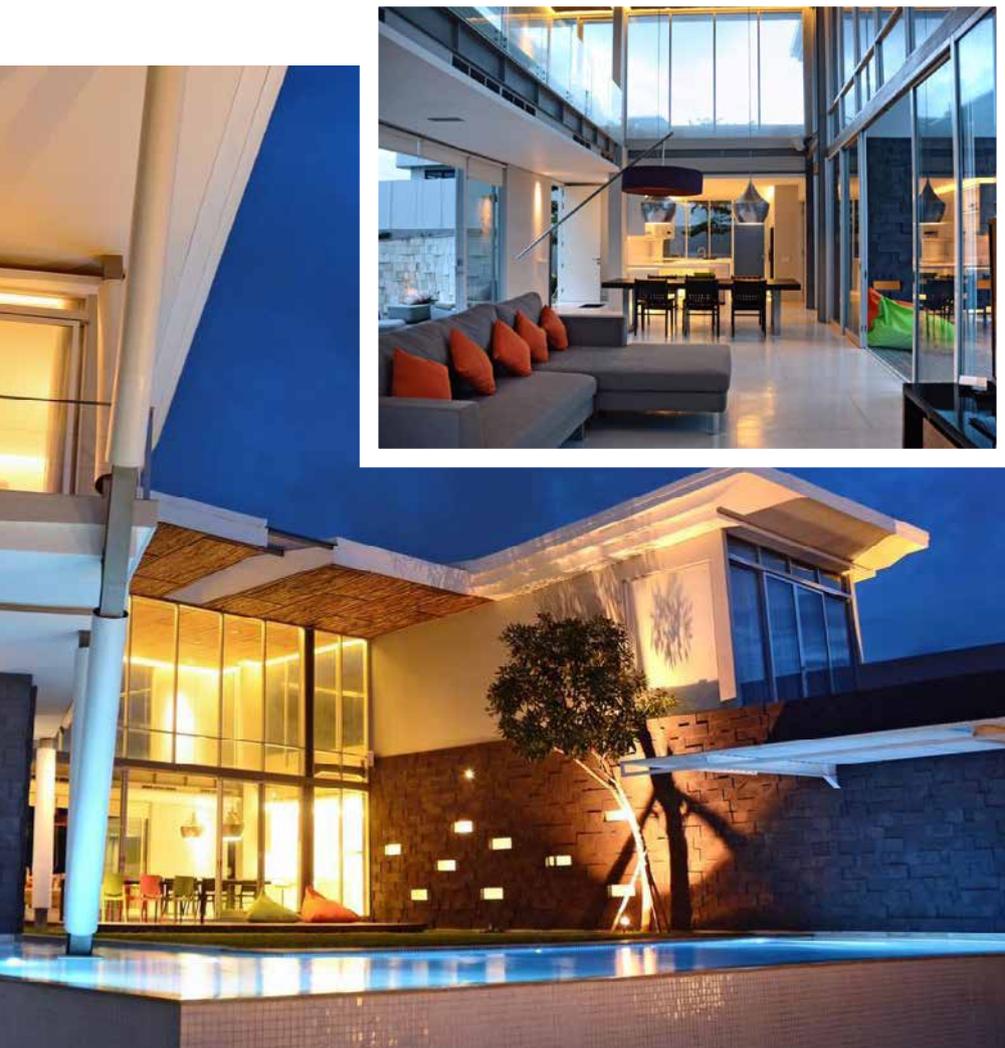
Di Bali sendiri, harga properti sudah terkoreksi atau terdiskon sekitar 20-30% dari harga perolehan di tahun 2015, plus dengan adanya pandemik COVID-19 hampir dipastikan banyak ekstra diskon yang bisa didapatkan. Ini kesempatan luar biasa bagi mereka yang berada diposisi membeli. *Interested?* Hubungi agen properti kepercayaan Anda.

Bagaimana dengan properti yang disewakan, bagaimana nasibnya?

Para pemilik properti sewaan, rata-rata harus merelakan untuk mendiskon harga *short term* rental dan *long term* rentalnya, istilahnya, 'asal terisi saja dulu *deh*'. Lumayan ada *cash flow* buat membantu pemeliharaan properti.

Ini juga merupakan kesempatan bagi mereka yang dalam posisi untuk mencari vila sewaan dan atau memperpanjang *rental*. Bayangkan, harga vila cantik yang biasanya disewakan dengan harga Rp. 30 juta perbulan, bisa didapatkan dengan





TOP PICK OF THE MONTH :

1. **DISCOUNTED PRICE VILLAS for SALE** - 3 Unit villa location Pecatu - Stunning Villa Close To The Dreamland Beach, Total land size 1.035 m2 - Asking price 10M (GAIA-VS-RS107)
2. **FOR SALE - Commercial building** - premium location Jalan Dewi Sri Kuta - Land size 156 m2 building size 257 m2 - Asking Price 6M (GAIA-RS-RS106)
3. **Jimbaran villas for SALE at DISCOUNT** – Ocean View , Close To Balangan Beach -4 bedroom , Land Size 1720 m2 Building size 520 m2 - Asking price 15M (GAIA-VS-ST0107)
4. **Land for residential** – Premium Location Close to Nyanyi Beach – Land size 17.5 are - asking price 320 juta / are (GAIA-VR-TR0026)
5. **FOR RENT - Villa** - 2 bedroom villa Located Dewi Sri Kuta, land size 150 m2 - Rental Price 210 Juta / year (GAIA-VR-TR0015)

harga Rp. 15-20 juta saja. Istilahnya “harga krisis”.

Yes, ini kondisi yang sangat tidak menyenangkan bagi mereka yang dalam posisi “harus menjual”. Tetapi dalam situasi seperti ini, kita tetap harus fokus pada apa yang terbaik yang mungkin dilakukan dimasa ini. Kalau permasalahannya dapat diselesaikan dengan menjual properti, maka kuatkan hati, dan jual *deh* propertinya. Selesaikan masalahnya dulu, padamkan apinya dulu. Dan bersiap-siap untuk “recovery”. Jurusnya adalah bertahan hidup.

Sedangkan bagi yang dalam posisi membeli, *congratulation*, ini saatnya Anda menambah investasi properti Anda. Seperti yang mereka bilang, keuntungan dari investasi properti itu adalah pada saat membeli, bukan pada saat menjual.

Anyhow, di manapun posisi Anda, tetap “*stay safe, stay alert dan stay healthy.*”

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

INVEST • RELAX • ENJOY



GAIA
property

We've Got You Covered

BUYING | SELLING | RENTING | BUILDING

 (0361) 894 7420 |
  081 239 645 817
 GAIAPROPERTYBALI





WWW.GAIAPROPERTYBALI.COM | WWW.LESTARELIVINGHOSPITALITY.COM | PT. KARYA ASIH PERKASA



ALEX P. CHANDRA
Entrepreneur

www.alexpchandra.com

“..walaupun ketika mengalaminya serasa ‘masa depan’ tidak menentu, begitu kelabu. Namun satu hal yang pasti, semuanya berlalu. Dan terbukti, dalam setiap krisis yang lalu-lalu, ‘*after the dust settled*’, BPR Lestari tumbuh lebih cepat lagi!”



Sumber Foto : Freepik.com

Live To Fight Another Day

Sejak 2015 Indonesia mengalami ‘economic declining’, pertumbuhan sebelumnya yang cukup tinggi (diatas 6%-an) mulai terkoreksi. Turunnya harga komoditi berpengaruh besar terhadap koreksi ini. Sektor properti juga terkoreksi cukup dalam.

Parahnya ketika ekonomi memasuki fase koreksinya (setelah *boom period*), Pak Jokowi mengintensifkan penagihan pajak. Bahkan untuk membiayai proyek-proyek infrastruktur, Indonesia memberikan *tax amnesty* yang menyebabkan koreksi berkepanjangan. Belum lagi krisis politik, isu radikalisme, Ahok VS Anies yang dilanjutkan dengan kontestasi Jokowi VS Prabowo, Donald Trump VS Xi Jinping. Semuanya negatif



Jadi tidak ada pertanyaan lagi mengenai sustainability dari perusahaan. Saya pastikan itu!

Mobile banking berhasil kami bangun. *E-channel* kami walaupun masih ‘*infant*’ namun sudah berhasil memproses 20 ribu transaksi per bulan tanpa ‘*human intervention*.’ Nasabah sudah bisa bertransaksi secara *remote*. Lestari Diskon dengan segala keterbatasannya berhasil membangun ekosistem 2.000 *merchant* dan 30.000-an lebih *user*. Kami sudah seperti bank-bank papan atas lainnya (meskipun keandalannya belum sebagus mereka). *We are ready for another 10x* (itu visi kami, tumbuh 10 kali sampai 2030). Namun rupanya kami belum boleh merayakan ‘keberhasilan.’ Krisisnya belum selesai. Ujiannya masih ada. Sekarang, Covid-19. Mesin ekonomi Indonesia mendadak menjadi mati sekarang.

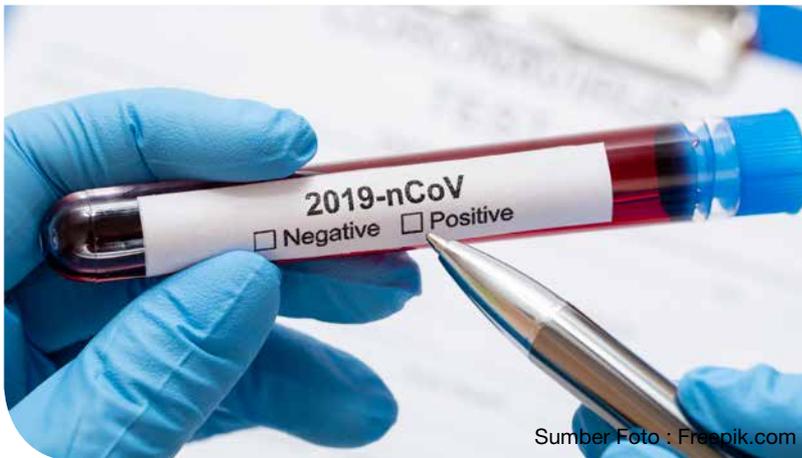
Sudah beberapa waktu yang lalu, kami di Lestari *switch mode*, dari ‘*growth mode*’ menjadi ‘*crisis mode*.’ *Crisis center* dibentuk, kita mulai mendiskusikan kemungkinan-kemungkinan, dari yang *moderate* sampai yang terburuk. ‘*Doomsday Scenario*’-nya seperti apa. Bagaimana kita meresponnya, bagaimana antisipasinya, bagaimana ‘*war plan*’-nya. Simulasi dan *stress test* dihitung-hitung semua.

Sungguh dalam ‘*crisis*’ kali ini, kami di BPR Lestari diuntungkan dalam beberapa hal. Pertama, *policy* perkreditan kami

buat pertumbuhan ekonomi. Tadinya kami berharap setelah 2019, ekonomi akan membaik. Sudah terlalu lama kita ‘*koreksi*’, seharusnya sudah *rebound*. Saya menganggap krisis ‘*merayap*’ 2015-2020 ini adalah tantangan yang terberat. “Kalau kita bisa lewati ini, nanti kita bisa terbang,” demikian saya selalu berkata di hadapan keluarga besar Lestarian.

Sungguh, kami sudah berhasil melewati 5 tahun fase krisis merayap ini dengan cukup baik. Walaupun sulit BPR Lestari tetap tumbuh dan jika ekonomi ‘*rebound*,’ kiranya kami akan sanggup terbang lebih tinggi.

Infrastrukturnya disiapkan, tenaga-tenaga muda direkrut dan dilatih. Kantor-kantor dibuka. Strategi-strategi untuk tumbuh mulai dicanangkan. “Lestari 3.0,” kata saya ketika merumuskan visi. “Kalau berhasil, kita bisa sejajar dengan bank-bank umum papan tengah.”



Sumber Foto : Freepik.com

yang konservatif. *Loan to Deposit Ratio* (LDR)-nya cuma 65%, artinya ada 35% dana kami tidak disalurkan. Jadi ditambah dengan modal sendiri, kurang lebih *liquidity reserve* kami mencapai 40%. Menurut saya ini secara rasio adalah salah satu *liquidity reserve* yang terbesar yang dimiliki perbankan nasional (BCA mungkin lebih besar atau sama).

Jadi bensin kami cukup untuk menembus badai. Untuk ini, saya memberikan kredit buat pak Pribadi Budiono, CEO kami yang konsisten bersikukuh mempertahankan LDR yang super konservatif tadi.

Kedua, kebijakan perkreditan kami yang harus '*secured*.' Seluruh kredit di BPR Lestari dan grupnya di-*backup* dengan jaminan *fixed asset* yang memadai. Kalau di neraca kami ada kredit sebesar Rp. 4 Triliun, maka di brankas kami ada jaminan *fixed asset* yang nilainya lebih dari Rp. 6 Triliun. Ini memberikan *assurance*, ketika terjadi kegagalan bayar (akibat satu dan lain hal) '*at the end of the day*' - '*one way or the other*', BPR Lestari mampu me-*recover* semua pinjaman yang diberikannya.

Jadi tidak ada pertanyaan lagi mengenai *sustainability* dari perusahaan. Saya pastikan itu.

Ketiga, di awal 2020 kami menambah permodalan sebesar Rp. 71 Miliar. Uangnya sudah masuk, tinggal menunggu persetujuan OJK. Tambahan modal ini tadinya untuk membiayai pertumbuhan. Namun karena pertumbuhannya -sepertinya, tidak terealisasi tahun ini, tambahan permodalan tadi menjadi tambahan bensin buat berlayar menembus badai ini. Rasio kecukupan modal (CAR) BPR Lestari sekarang 22%. Tertinggi sepanjang 20 tahun saya mengelola BPR ini. Jadi dengan berbagai skenario dari yang moderat sampai yang terburuk, saya yakin '*this too will pass*.' BPR Lestari akan berhasil mengatasi ujian terberatnya.

Sepanjang karir saya di perbankan yang 28 tahun, saya sudah mengalami beberapa krisis. Krisis 1998 ketika bumi gonjang-ganjing (waktu itu saya masih sebagai profesional). Tahun 2002 waktu peristiwa bom Bali. Ini tahun-tahun awal BPR Lestari. Tahun 2005, Bom Bali yang kedua. Tahun 2009, krisis *sub-prime mortgage* di Amerika sana yang juga merembet ke Indonesia. Tahun 2013, ketika Amerika melakukan *tapering off*, rupiah jatuh lagi dari Rp. 8.000 menjadi Rp. 13.500.

Dari semuanya itu, walaupun ketika mengalaminya serasa 'masa depan' tidak menentu, begitu kelabu. Namun satu hal yang pasti, semuanya berlalu. Terbukti, dalam setiap krisis yang lalu-lalu, '*after the dust settled*', BPR Lestari tumbuh lebih cepat lagi. *This too will pass*. Mungkin kami akan mengalami '*negatif growth*'; mungkin *profit* akan tergerus, namun seperti krisis-krisis yang lalu, kami akan bangkit lagi, '*stronger than ever*.'

Teman-teman juga begitu ya. Kita boleh pingsan, boleh pusing-pusing. Tapi jangan mati. *Live, and fight another day. What doesn't kill us, makes us stronger!* **M&I**

Ajam Goreng Spesial 'Lombok Idjo'

Jalan Cok Agung Tresna No.114 Denpasar - Bali



DISCOUNT
40%*

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

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

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

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



Ingin memiliki kartu ini? Tanya Lestari Diskon 082289892266



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

Download Aplikasi Lestari Diskon sekarang!





Tips Menjaga Kesehatan Selama Pandemi

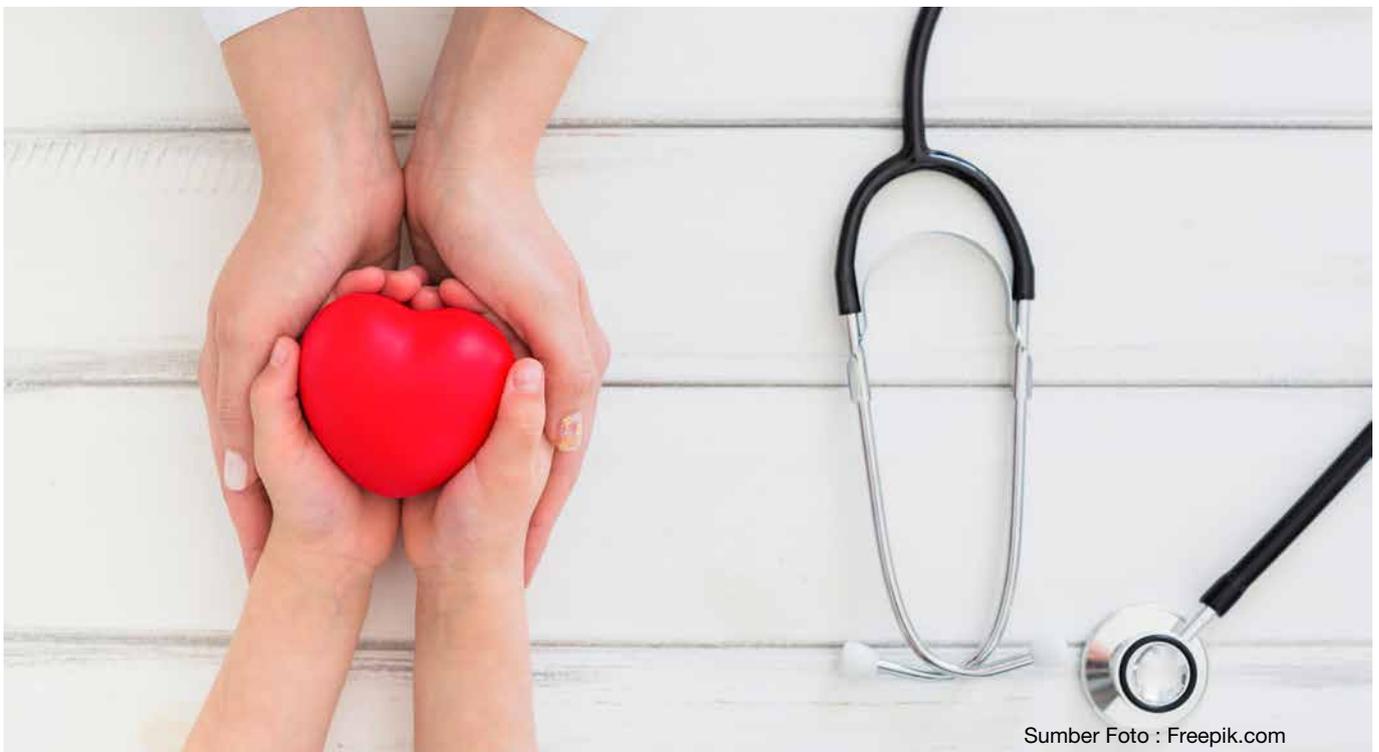
Penyebaran virus Corona atau Covid-19 meresahkan Indonesia. Bahkan tak hanya Indonesia, virus yang awalnya menyebar di Tiongkok ini juga meresahkan seluruh negara di dunia. Untuk itu, mayoritas pemerintahan negara maju terpaksa memberlakukan lockdown di negaranya untuk memperkecil penyebaran virus ini.

Namun, tidak perlu khawatir dan takut berlebihan. Berikut ada beberapa tips yang bisa dilakukan di tengah pandemi virus corona:

1. KURANGI BERPERGIAN DAN TAATI PERATURAN PEMERINTAH

Saat ini, Indonesia telah menetapkan *work from home* atau kerja dari rumah dan *stay at home* atau tetap di rumah dalam masa pandemi korona ini. Bagi Anda yang memang bisa bekerja dari rumah, baiknya harus menaati peraturan ini dan kurangi berpergian jika tidak perlu.

2. RAJIN CUCI TANGAN DAN MANDI



Sumber Foto : Freepik.com



Sumber Foto : Freepik.com

Jika Anda memang tidak bisa bekerja dari rumah, usahakan selalu mencuci tangan setiap 20 detik usai berpergian. Setelah itu, jangan masuk ke kamar sebelum mandi. Anda harus menaruh sepatu di luar rumah juga baju yang dipakai saat pergi jauh dari kamar dan jangkauan anak-anak.

3. RAJIN MENGKONSUMSI MINUMAN BERKHASIAT UNTUK TUBUH

Jahe, serai, temulawak dan berbagai tanaman berkhasiat lainnya dipercaya dapat menambah imunitas tubuh. Minumlah rebusan air jahe, serai dan temulawak dan ditambah madu murni, dua kali sehari agar tubuh tetap sehat dan dapat menangkal virus.

4. MAKAN MAKANAN YANG BERGIZI

Di tengah situasi pandemi seperti ini, tentu banyak restoran dan rumah makan yang

tutup. Ini adalah saatnya Anda berkreasi di dapur. Makan makanan yang sehat dan bergizi sangat diperlukan untuk tubuh. Jangan lupa, perbanyak makan sayuran dan buah-buahan.

5. KONSUMSI VITAMIN

Anda juga bisa mengonsumsi vitamin setiap hari untuk daya tahan tubuh yang makin kuat. Vitamin B, vitamin C, vitamin D, dan vitamin E konon sangat diperlukan tubuh agar menangkal virus yang ada saat ini.

6. OLAHRAGA

Meski saat ini melakukan *work from home*, bukan berarti Anda tidak bisa berolahraga. Justru ini adalah saatnya Anda rutin berolahraga. Peregangan otot selama 20 menit setiap harinya pun cukup untuk menjaga tubuh tetap bugar. **M&I**



PRIBADI BUDIONO
CEO BPR Lestari Bali

Lapang Dada

Awal tahun 2020, dunia dikejutkan dengan COVID-19. Hampir semua negara tidak siap karena datangnya begitu tiba-tiba. Dalam rencana anggaran negara atau bisnis, ini tidak masuk dalam parameter perhitungan. Tapi dampak yang diakibatkan begitu dahsyat. Hampir semua negara mengunci diri.

Seketika ekonomi berhenti, pegawai dirumahkan, semua yang direncanakan berantakan seketika, dan tingkat kecemasan dalam hidup naik. Kapan berakhir? Setelah vaksin COVID-19 ditemukan. Dunia akan kembali normal kembali. COVID-19 adalah masalah yang tidak bisa kita kontrol karena datangnya dari luar. Kita tidak bisa bilang, jangan datang.

Saya sebagai CEO BPR Lestari Bali, banyak menemui nasabah dari berbagai bidang. Hampir semua yang datang menyampaikan kesulitan yang dihadapi. Nasabah di bidang hotel dan restoran bercerita usahanya ditutup dan karyawan dirumahkan. Di bidang properti, walaupun tidak ditutup, para nasabah tidak bisa menjual produk mereka. Tidak ada

“Bersedialah menangani sebuah masalah sulit hari ini, Walaupun besar kemungkinan Anda akan gagal”. Itu sebuah pembelajaran bagi Anda untuk naik kelas.



Sumber Foto: Freepik.com

pembeli baru atau menunda pembelian. Sedangkan yang sudah memberikan tanda jadi, meminta untuk menunda transaksi. Kalau tidak, pembelian dibatalkan. Omzet pedagang di pasar turun lebih dari 50 persen. Jam operasional pun dikurangi, disamping jumlah pengunjung yang berkurang. Para pegawai hotel atau kapal pesiar menyampaikan bahwa mereka dirumahkan dan tidak mendapat gaji.

Tekanan yang dihadapi setiap orang semakin meningkat. Mesin cetak uang berhenti, penghasilan orang berhenti. Kalaupun tidak berhenti, dipastikan menurun drastis. Sedangkan pengeluaran tetap. Tidak bisa dihilangkan, angsuran bank, bayar listrik, makan, uang sekolah, jajan anak, uang belanja keluarga dan pengeluaran lain tetap. Neraca keuangan tidakimbang lagi. Besar pasak daripada tiang.

Ini terjadi bukan saja pada individu, tetapi juga ke perusahaan atau negara. Tekanan yang dialami begitu besar dan dahsyat. Ini akan meningkatkan tekanan dalam hidup dan bahkan beberapa bentuk depresi. Ini adalah bukti bahwa banyak orang berlatih untuk menghadapi kesuksesan. Padahal seharusnya kita berlatih untuk menghadapi kegagalan. Kegagalan jauh lebih sering terjadi daripada kesuksesan. Kemiskinan jauh lebih mudah ditemui daripada kekayaan. Kekecewaan jauh lebih lumrah daripada kepuasan.

Berlatihlah menghadapi kegagalan. Itu adalah pemikiran yang besar. Saya dan tim di BPR Lestari selalu belajar bagaimana menghadapi secara langsung suatu masalah, atau kegagalan dengan penuh keyakinan dan tetap melangkah maju.

Karena dalam hidup ini, pertanyaannya bukan 'Apakah Anda akan menghadapi masalah?'. Melainkan bagaimana Anda menangani masalah-masalah Anda. Para nasabah datang ke bank untuk menyampaikan kesulitan dan minta solusi. Dunia seakan-akan mau runtuh. Putus asa dan tidak punya harapan. Mental benar-benar jatuh. Tidak tahu apa yang harus dilakukan. Saya sebagai mitra, memberi semangat dan solusi. Saya menyampaikan dua hal kepada para nasabah.

Pertama, perihal hidup mati. Kedua, perihal untung rugi. Saat ini abaikan dulu untung ruginya. Kedepankan hidup mati. Anda tidak boleh mati. Harus tetap hidup. Saya sebagai bankir mereka, juga mempunyai kepentingan. Apa yang terjadi saat ini, pasti akan normal kembali.

Katakanlah 6 bulan sampai dengan 1 tahun ke depan. Tidak ada pihak yang diuntungkan. Semua pihak membayar ongkos. Mahal sekali. Tugas saya dan teman-teman di perbankan, memastikan usaha nasabah yang mati suri, harus hidup kembali. Dengan apa? Nafasnya diperpanjang. Diberikan oksigen, berupa tambahan pinjaman. Agar usaha tetap hidup. Walaupun tambah berat. Mau tidak mau harus dilakukan. Itupun belum tentu berhasil. Ada risiko gagal. Setelah kondisi normal lagi, kita cari untung lagi.

Sebagian untung, buat membayar ongkos kemarin. Apakah ini berat? Terus terang, berat sekali. Ini adalah sebuah kenyataan yang harus diterima. Agar hati menjadi besar dan mudah mencari jalan keluar. "Ibarat masalah berat dan besar, apabila hati kita lapang. Masalah akan terasa kecil. Sebaliknya, jika masalah kecil, tapi hati kita



Sumber Foto : Freepik.com

sempit. Maka masalah akan terasa besar”. Percayalah, Tuhan tidak akan membebani umatnya melampaui kemampuannya. Bisa dipastikan, ini masih dalam kemampuan kita. Masalah selalu beriringan dengan hidup.

Kabar gembiranya, tidak ada masalah yang tidak selesai. Semua masalah selalu ada jawabannya. Walaupun sulit, tugas Anda adalah mencari jawaban. Inilah keputusan yang harus kita pilih. Hadapi masalah dan berusaha mencari cara, alternatif, jalan keluar untuk menyelesaikan masalah. Seberat apapun itu.

“Bersedialah menangani sebuah masalah sulit hari ini, walaupun besar kemungkinan Anda akan gagal”. Itu sebuah pembelajaran bagi Anda untuk naik kelas.

Jika masalah yang dihadapi lebih besar dari Anda, serta sangat sulit untuk diselesaikan? Anda tidak sendirian, ada orang lain yang bersedia membantu. Banyak hal yang dilakukan sendiri tidak bisa, tapi sangat mudah dilakukan orang lain. Tidak ada masalah yang tidak bisa kita pecahkan bersama-sama, dan sedikit sekali yang bisa kita pecahkan sendirian.

“Seseorang yang bekerja seorang diri tidak pernah meraih hal yang besar”. COVID-19 adalah sebuah kenyataan yang harus diterima. Menerima kenyataan adalah titik awal keberhasilan dan merupakan titik awal kepemimpinan yang baik. Menerima kenyataan adalah sebagai dasar bagi perubahan. Anda memang tidak bisa mengambil rangkaian keputusan bagus tanpa terlebih dahulu menghadapi kenyataan pahit.

Berlatihlah mengambil keputusan untuk dapat mendefinisikan kenyataan. Jangan lupa, cara Anda mendefinisikan kenyataan menentukan posisi dan cara Anda memimpin. Posisi dan cara Anda memimpin menentukan tujuan akhir pengikut Anda. Dengan kata lain, banyak hal tergantung pada penetapan kenyataan. Kenyataan adalah dasar untuk perubahan positif. Jika tidak menerima kenyataan, Anda tidak akan bisa melakukan perubahan penting. Masa turbulensi adalah momen yang berbahaya. Tetapi bahaya terbesar adalah menyangkal dan tidak mau menerima kenyataan.

Kemampuan untuk mendefinisikan kenyataan sebagai seorang pemimpin berarti menerima pemikiran realistis sehingga kita bisa melihat lebih jauh konsekuensi tindakan kita, dan melihat jelas daripada orang disekeliling kita. Mengapa hal itu penting? Karena sebagai pemimpin, orang lain bergantung pada Anda. Ketidakmampuan saya untuk menjelaskan kenyataan dalam organisasi secara mutlak tidak hanya merugikan saya, tetapi juga orang lain. Karyawan kehilangan pekerjaan, tim terpecah belah dan impian gagal terwujud. **M&J**



MIRACLE



MIRACLE

DISCOUNT
40%*

MIRACLE AESTHETIC CLINIC
Jl. Letda Tantular No.47A, Renon, Dangin Puri Klod
Denpasar - Bali , dalam

Miracle Aesthetic Clinic membantu Anda mendapatkan tampilan wajah terbaik dengan menggabungkan seni dan ilmu estetika untuk menciptakan kecantikan dan keindahan wajah secara holistik dengan menggunakan metode inovatif dari sudut pandang estetika yang profesional dan ideal. Miracle sudah berdiri lebih dari 23 tahun dengan total 20 klinik adalah bukti bahwa Miracle tetap menjadi klinik estetika terdepan dan terpercaya di Indonesia.

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

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



Ingin miliki kartu ini? Tanya Lestari Diskon 082289892266



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

Download Aplikasi Lestari Diskon sekarang!



BPRLESTARI



THE STRUCTURE OF CORONA

TIGA EFEK MUSIBAH DAN PROSES PENGABAIANNYA!

Sumber Foto : Freepik.com

Inggris membangun Rumah Sakit Jiwa, bukan cuma satu, tapi beberapa. Lokasinya di luar London. Ketika itu, angkatan udara Jerman diperkirakan datang dengan serentetan amunisi bom. Proyeksi minggu pertama saja, berpotensi menewaskan 25.000 warga sipil. Bahkan jika pengeboman dilakukan terus menerus, diperkirakan 600 ribu orang tewas. Akan ada banyak korban dengan gangguan psikologis yang muncul, itu dugaannya.

Nyatanya, peristiwa pada Perang Dunia II itu tak serupa prediksi. Ketika Jerman memulai invasinya di tahun 1940, selama 8 bulan langit London dipenuhi pesawat AU Jerman (Luftwaffe) yang mengerahkan

1.200 Pesawat Pembom maupun Pemburu. Mulai dari jenis Heinkel He-111H (Pembom medium), Junkers JU-88 (Pembom cepat), Do-17Z (Pembom ringan), Messerschmitt Bf-109 (pemburu) dan Junkers Ju-87 Stuka (pembom tukik), yang semuanya punya satu misi, melantakkan London.

Sebelumnya, negara Britania ini menampik tawaran perjanjian damai dengan Hitler paska takluknya Prancis. Berton-ton bom pun dijatuhkan, bahkan pernah dilakukan selama 57 malam berturut-turut, menewaskan 40-an ribu orang, dan 46 ribu lainnya terluka. Sebagian kota London hancur, setidaknya sejuta bangunan luluh. Tapi yang mengejutkan dari kondisi ini, soal reaksi warga yang diperkirakan trauma atau

gangguan jiwa, justru tak terjadi. Bahkan RS Jiwa yang dibangun pun, beralih fungsi jadi RS militer, tak ada pasien jiwa yang datang.

J.T MacCurdy, psikiater dari Kanada melalui bukunya *The Structure of Morale*, membuat analisis. Menurutnya, dampak hujan bom dari Jerman, memberikan 3 efek yang berbeda pada warga Inggris. Yang pertama, adalah mereka yang terbunuh. Kelompok kedua yang nyaris kena, kemudian mengalami trauma dan *shock*.

Dan yang terakhir, adalah kelompok yang tidak kena. Kelompok ketiga inilah yang hidup di tengah-tengah serangan selama berbulan-bulan, bahkan serbuan yang tak kunjung henti itu berlangsung hingga tahun 1941. Orang-orang yang awalnya resah dengan suara pesawat, sirine dan jatuhnya bom berkali-kali, tapi tidak sampai melukai, justru hal ini menempa mental mereka.

Pertama kali bom jatuh, mereka gelisah, tapi setelah berkali-kali, justru membuat rasa gelisah mereda, bahkan sebaliknya. "Mereka bertahan hidup, dan kalau sudah mengalaminya dua-tiga kali, emosi yang terkait dengan serangan bom menjadi perasaan girang dan kebal," kata MacCurdy.

Mayoritas warga sipil di London justru beradaptasi dengan kondisi tersebut, mereka semakin sabar, tangguh dan 'merasa kebal', merasa 'tak tersentuh' oleh bom, dan pada gilirannya -anehnya, hal itu kemudian terkonversi menjadi rasa senang.

"....selagi serangan Jerman semakin gencar, pemerintah Inggris mulai mengamati sambil keheranan bukan sekedar menghadapi pengeboman, melainkan sesuatu yang lebih dekat ke



..ketika wabah Corona bisa dikendalikan, bahkan mungkin dientaskan, maka pola hidup berikutnya, bisa jadi tak lagi sama. Tak persis kembali sebagaimana virus sebelum wabah, perubahan hidup yang bukan tidak mungkin malah jadi permanen. Efektivitas dan efisiensi pola baru akan menjadi penentu dari berbagai instrumen perubahan ini. Prinsip Adaptasi bisa berlaku di sini."

pengabaian," kata Malcolm Gladwell, jurnalis yang juga menuangkan kisah ini dalam bukunya *David & Goliath*.

Dengan penduduk 8 juta, sementara korban tewas 40-an ribu dan terluka 46 ribuan, maka ada jauh lebih banyak orang yang tidak kena bom, daripada yang tewas atau terluka. Warga mayoritas inilah yang kemudian melakukan 'pengabaian', sekalipun serangan dan perang belum berakhir.

Teori '3 efek' ini nampaknya juga berlaku pada kondisi musibah yang lain. Katakan saja ketika demam berdarah (DB) pertama kali populer ke masyarakat umum, masih bis akita rasakan kekhawatiran yang sama dengan orang banyak. Tapi seiring waktu, sekalipun DB tak kunjung ditemukan obatnya, tapi tak lagi semenakutkan dulu. Proses 'pengabaian' ini terjadi, pada mayoritas masyarakat yang tidak terkena penyakit maupun dampaknya.

Pada hari-hari ini, kita bertemu dengan 'serangan baru' bernama Corona. Situasinya menunjukkan pola yang sama, ketakutan yang muncul ketika ini



Sumber Foto : Freepik.com

menjadi wabah virus yang mematikan. Ketika awalnya melanda sedikit tempat, masyarakat masih mengabaikannya, bahkan di sejumlah negara yang kini terdampak dengan banyaknya kasus, menunjukkan pola pengabaian di awal-awal. Indonesia, oleh sejumlah media juga dilaporkan demikian, pun dengan *statement* sejumlah pakar yang mengatakan keterlambatan pemerintah mengantisipasi ini. Berbagai persiapan yang seharusnya sudah dilakukan sebagai preventif, baru diupayakan ketika sudah ada korban.

Ketika semakin serius, di mana dampaknya berpotensi menyerang siapa pun itu, baik dari kalangan ekonomi mampu ataupun sebaliknya, pangeran atau selebriti, bahkan menteri dan jajaran kabinet pun tertimpa, barulah masyarakat luas menaruh awas menyikapi ini. Kepanikan yang memicu berbagai tindakan irasional yang dianggap rasional.

Jika pengendalian mampu dilakukan pemerintah, di mana jumlah orang yang

tidak terkena virus dominan atau mayoritas, maka pelan tapi pasti, merujuk pada teori MacCurdy, masyarakat akan kembali mengabaikannya. Tapi tentu saja ini dengan asumsi bahwa pengendalian penyebaran bisa dilakukan. Jika sebaliknya, kasus ini kian tak terkontrol, maka akan ada lanjutan dari berbagi tindakan irasional, yang bukan tidak mungkin dilakukan semakin masal dengan cara yang lebih ekstrem.

Skenario lain yang mungkin bisa terjadi, adalah terciptanya penyesuaian gaya hidup baru sebagai hal yang normal. Merujuk pada sejumlah peristiwa wabah, bencana alam atau perang yang pernah terjadi sebelumnya, di mana berbagai situasi yang tak normal berlangsung selama berbulan-bulan bahkan tahunan, maka masyarakat akan menemukan cara baru untuk hidup di tengah perubahan radikal itu.

Ini bisa kita verifikasi lewat studi dari Harvard yang terkenal. Mereka mengukur tingkat kebahagiaan pemenang lotere dan korban kecelakaan (termasuk delapan belas tuna daksa dan sebelas lumpuh kaki). Setelah setahun berlalu sejak subyek memenangi lotere dan subyek yang mengalami kecelakaan, ternyata tingkat kebahagiaan yang lumpuh tidak kurang dengan si pemenang lotere. Rasa senang karena menang lotere, pun rasa sedih setelah kecelakaan, tidak permanen. Psikolog Jonathan Haidt menyebut fenomena ini dengan Prinsip Adaptasi.

Ketika Perang Dunia II misalnya, sejumlah langkah preventif dan pola distribusi bahan dan kebutuhan pokok memiliki sistem yang akhirnya jadi bagian keseharian. Ketika ada ancaman misalnya, alarm berbunyi, masyarakat secara teratur berlindung pada tempat-tempat yang sudah ditunjuk,

bunker rumah pribadi ataupun yang dipersiapkan pemerintah. Kebutuhan pangan dan obat juga didistribusikan dengan rapi dan tersistem, sekalipun penuh tantangan. Sehingga mereka yang tidak terkena dampak langsung pada fisik dan kesehatannya, baik itu serangan bom atau terkena martir, tetap *survive* dengan berbagai keterbatasan yang ada. Pada gilirannya, itu menjadi pola hidup keseharian yang berlaku secara wajar. Prinsip Adaptasi berlaku.

Wabah Virus Corona saat ini, memaksa perubahan radikal, mulai dari sekolah dan bekerja di rumah, sampai dengan aliran pasokan sejumlah bahan pokok dan alat kesehatan yang mengalami pergeseran. Saat ini memang masih dalam tahap awal, berbagai penyesuaian tengah terjadi dengan berbagai resistensinya. Mereka yang tadinya hobi keluyuran, enggak biasa tinggal di rumah, sekarang terutama di sejumlah kota yang terdampak pesat, suka enggak suka harus merubah kebiasaannya.

Demikian pula dengan dosen dan guru yang tak biasa mengajar lewat perangkat elektronik, sekarang dipaksa membiasakan diri mentransfer ilmunya melalui ‘kode-kode biner’. Mereka yang tadinya mesti turun ke lapangan untuk inspeksi, sekarang melakukan itu melalui data yang ‘transit’ di satelit-satelit. Laporan administratif dan keuangan yang dulunya dicetak dengan stempel bertanda tangan basah, kini cukup melalui ekstensi PDF dan sah legalitasnya. Yang dulunya *nyruput* cola, kini berburu *mpon-mponan* dan jamu untuk vitalitas diri. Perubahan ini juga punya dampak turunan, yang tadinya biasa dandan untuk ke kantor, kini dengan baju *kutung* bercelana kolor pun bisa kerja dengan bebas di rumah.

Yang tadinya perlu bahan bakar untuk transportasi, kini hemat berliter-liter. Yang dulunya hemat kuota, kini menganggarkan lebih untuk koneksi internet. Dan masih ada ratusan, bahkan mungkin ribuan hal baru yang kini tengah terjadi.

Namun apapun itu efeknya, ketika wabah Corona bisa dikendalikan, bahkan mungkin dientaskan, maka pola hidup berikutnya, bisa jadi tak lagi sama. Tak persis kembali sebagaimana virus sebelum wabah, perubahan hidup yang bukan tidak mungkin malah jadi permanen. Efektivitas dan efisiensi pola baru akan menjadi penentu dari berbagai instrumen perubahan ini. Prinsip adaptasi bisa berlaku di sini.

Bagaimana pun juga, rasa takut itu tidak produktif, dan manusia yang mampu bertahan dari berbagai hantaman, punya sistem untuk ‘merasa kebal’ jika berhasil melewati pukulan tersebut, dan akhirnya menerima sistem kerja baru sebagai pola hidup normal. Jika melihat paska Perang Dunia II atau serangan wabah, ada banyak perubahan yang akhirnya jadi “kebiasaan” yang dipertahankan. Dan mengkonversi kebaruan menjadi usang lebih cepat dari perkiraan kita.

Mengutip kata Gladwell, “*People don’t rise from nothing. As human beings, we always expect everyday change to happen slowly and steadily, and for there to be some relationship between cause and effect.*” Bahkan pada quotes yang lain, Gladwell juga memberikan penekanan, “*A lot of what is most beautiful about the world arises from struggle.*” ^{Mei}

MIRA HOENG

HAPPINESS IN PATTERN

Mira Hoeng, desainer tekstil kenamaan Indonesia ini dikenal dengan ciri khas desain yang memadukan kenyamanan berbusana dan ilustrasi indah. Bersama MIWA Pattern, brand yang sudah ia bangun lebih dari tiga tahun, MIWA ternyata tidak hanya berfokus kepada inovasi dibidang fashion namun juga kemanusiaan.

Ada cerita menarik sebelum akhirnya MIWA lahir dan kini aktif berkolaborasi dengan komunitas pemberdayaan perempuan. Mira sendiri sebelumnya berkarir sebagai pekerja di Walt Disney Indonesia. Pekerjaannya itu ia tinggalkan dengan sebuah pertimbangan. Padahal saat itu, karirnya kian menjanjikan seiring kedudukannya sebagai Creative Manager di perusahaan tersebut. Setelah enam tahun berkuat sebagai pekerja kantoran, ia kemudian tiba di persimpangan.

Mira merasa ada yang kosong, ada yang belum terpenuhi. Stroke menjadi titik persimpangannya. Beban pekerjaan yang terbilang masif, antara lain menangani 128 *supplier* pabrik Disney, membuat Mira terserang stroke pada 2015. Waktu itu usianya baru 28 tahun.

Ketika proses penyembuhan, Mira memanggil kembali kenangan masa kecilnya yang sangat ia sukai, yaitu menggambar. Sejak umur 2 tahun Mira memang sudah gemar menggambar. Ia tersadar bahwa selama sibuk bekerja, ia berhenti menggambar. Mira kemudian mencoba kembali menggambar.

Pelan-pelan ia menemukan karakter gambar yang ia sukai. Karena dirasa berhasil menghilangkan stres, Mira menjadi rutin menggambar setelah pulang kerja.

Lalu, sang Ibu yang merupakan penggemar nomor satu karya Mira memberi usul. Akan lebih bagus lagi jika gambar-gambar Mira diaplikasikan pada tekstil. Itulah awal mula *Brand* MIWA lahir, pelan-pelan MIWA mulai dikenal. Mulai dari *scarf* hingga kini



“

Mira belajar teknik menggambar payung kuno klasik. Tujuannya jelas, agar kesenian dan kerajinan tangan khas Tasikmalaya ini tidak punah. Dari proses panjang yang dilalui Mira bersama MIWA, iya mengatakan ada 1000 orang baik yang terlibat dalam kesuksesan MIWA.”



merambah ke pakaian dan produk *fashion* lainnya.

Desain awal Miwa menyuarakan soal dunia bawah laut, kemudian desainnya berkembang ke aneka bunga, lengkap dengan filosofinya. Misal gambar tampilan bunga lotus dilihat dari atas. Filosofinya mekar di dalam lumpur. Artinya, seseorang masih bisa menjadi sesuatu yang positif, cantik, dan menginspirasi walaupun sekitar kamu negatif. Mungkin itu yang tergambar dalam *brand* MIWA, sesuai pesan yang ingin ia sampaikan yaitu ‘*Happiness in Pattern*’.

Miwa juga berkesempatan berkolaborasi dengan kartun My Little Pony. Ia terpilih menjadi seniman pertama di Asia Tenggara untuk menggambar ulang karakter My Little Pony sesuai gambar tangan dan gaya Mira. Ada empat tokoh serial My Little Pony yang menjadi inspirasi bagi karya-karya Mira. Mereka adalah Pinkie Pie, Twilight Sparkle, Rainbow Dash, dan Rarity. Koleksi pakaian warna-warni tersebut, Mira persembahkan untuk penggemar Miwa Pattern dan serial My Little Pony yang kini sudah berusia dewasa.

Seiring berjalan waktu, MIWA ternyata mendapat banyak tawaran untuk berkolaborasi dengan berbagai komunitas. Bersama Second Chance Foundation, MIWA mendapat kesempatan mengajar di lembaga pemasyarakatan wanita di Malang. Pada September 2018 lalu MIWA Pattern meluncurkan satu buah *textile art* bertema “Flowers of Hope” berupa rajutan besar seluas 1,5 meter x 1,3 meter dan 40 buah koleksi *pouch* dalam kurun waktu 1 bulan.



MIWA Pattern ini dirajut oleh 35 warga Binaan Pemasarakatan.

Mira Hoeng menjelaskan bahwa tujuan diadakannya pameran ini untuk merubah pandangan negatif masyarakat terhadap narapidana. Dengan pembinaan dari Mira Hoeng dari segi desain, mereka mampu memperlihatkan hasil karya rajutan yang sangat rapi dan indah.

Project terbaru MIWA adalah menyelamatkan payung kuno Tasikmalaya. Bersama maestro penggambar payung Tasikmalaya tertua di Indonesia, Mak Iyah, Mira belajar teknik menggambar payung kuno klasik. Tujuannya jelas, agar kesenian dan kerajinan tangan khas Tasikmalaya ini tidak punah. Dari proses panjang yang dilalui Mira bersama MIWA, iya mengatakan ada 1000 orang baik yang terlibat dalam kesuksesan MIWA. [M&I](#)





Sumber Foto : matamatamusik.com



Sumber Foto : indonesiatoday.co.id

IKHLAS BAND “JOMBLO MANA SUARANYA”

Setelah merilis single “Assalamualaikum Cinta” dan “Hey Mantanku”, Ikhlas Band yang terdiri dari Edi Suranta Tarigan “Edot” (vokal), Indra Syahputra “Indra” (gitar), Prio Prihanggo “Anggo” (gitar), Ferdiansyah S “Ubay” (Keyboards) dan Novantri Cahaya “Vann Ong” (drum) ini kembali merilis single terbarunya yang berjudul “Jomblo Mana Suaranya”.

“Lagu ini bercerita tentang seorang yang sudah lama enggak punya pasangan, sampai dia lupa bagaimana rasanya hahaaa,” ucap Ferdi tertawa.

Terinspirasi dari kisah seorang teman dari Ikhlas Band yang sudah lama men-jomblo lama, Ferdi dan Anggo terpikir untuk menjadikannya tema di salah satu lagu di album Ikhlas Band yang akan segera mereka rilis. “Awalnya kita lagi nongkrong bareng, lalu ada satu temen kita udah jomblo lama banget, udah 10 tahun. Tanpa sengaja kita keluarin jargon ‘yang jomblo mana suaranya’. Eh dia malah angkat tangan, nah dari situ lah kita ada ide untuk buat lagu ini,” jelas Anggo.

Ikhlas Band adalah band asal Lampung yang terbentuk pada tahun 2010, berawal dari pertemanan yang suka nongkrong bareng, band ini memiliki kecintaan yang sama terhadap musik. Memutuskan berjalan di genre musik Pop Melayu, Ikhlas Band berkomitmen untuk selalu membuat karya yang menghibur. Tak tanggung-tanggung, sebuah album dengan judul “Selamat Menempuh Hidup Baru” sudah dirilis Ikhlas Band pada tanggal 13 Maret 2020 lalu.

Album ini adalah awal perjalanan karir kami dan akan banyak karya lagi yang akan kami buat. Jadi tunggu saja yah,” tutur Edho. **MI**



MISSIBU BALI
Jl Pantai Berawa No. 99, Canggu, Tibubeneng – Bali

DISCOUNT
40%*



Missibu mengusung konsep yang nyaman untuk keluarga Anda. Terletak di tengah Canggu, lokasi yang cukup strategis ini, Missibu siap menghadirkan sajian kopi terbaik di Bali. Habiskan waktu Anda untuk menikmati hidangan khas Missibu ditemani dengan suasana Bali yang masih alami.

Dapatkan diskon 40% dengan menggunakan e-card The Royal dan Lestari First BPR Lestari untuk menikmati berbagai menu di Missibu.

Silakan unduh aplikasi Lestari Diskon yang sudah tersedia di Google Store (Android) dan App Store (iOS), untuk mendapatkan informasi dan syarat ketentuan lebih lanjut.



Ingin miliki kartu ini? Tanya Lestari Diskon 082289892266



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

Download Aplikasi Lestari Diskon sekarang!



DR. IRSAN SUHERMAN

“RUMAH SINGGAH UNTUK JIWA”



Memasuki era globalisasi, masyarakat dihadapkan pada tantangan permasalahan hidup yang makin kompleks. Untuk bertahan dalam memenangkan persaingan dalam kehidupan setiap individu dipacu untuk hidup keras dan bertahan dalam segala tekanan. Karena tantangan dan permasalahan hidup yang semakin berat inilah masyarakat banyak yang kehilangan pengharapan, kehilangan tujuan dan akhirnya mereka stres dan depresi maupun gangguan jiwa lainnya.

Diperkirakan 28 juta lebih penduduk Indonesia mengalami gangguan jiwa ringan hingga berat, 13 juta diantaranya gangguan depresi. Di mana 90 persen masyarakat yang terkena gangguan jiwa tersebut tidak berobat ke Psikiater. Dan yang memperhatikan jumlah Psikiater di seluruh Indonesia pun jumlahnya tak sebanding dengan yang membutuhkan, paling ada sekitar seribuan orang.

Bermula dari rasa keperihatinan karena banyaknya orang yang menderita gangguan stres, depresi atau psikosis (kegilaan) yang

terabaikan. Irsan Suherman terpenggil untuk mendirikan lembaga pelayanan rumah singgah untuk kaum yang tidak beruntung menderita gangguan jiwa dan tak punya kesempatan untuk mendapat perawatan yang layak di Rumah Sakit Jiwa (RSJ) yang ada karena keterbatasan fasilitas yang ada.

Lelaki kelahiran Serang 23 Nopember 1969 ini menyebutkan, RSJ di mana-mana *overload*, sehingga banyak orang yang sakit jiwa menggelandang di penjurukota. Untuk itu lelaki lulusan Stratum dua Magister Antium bidang Pastoral Konseling Kesehatan Mental di Institut Filsafat dan Teologi Jaffray Jakarta ini merasa terpenggil dan terbebani untuk mewujudkan tempat rehabilitasi untuk menjawab kebutuhan yang ada sebagai pelayanan sosial di kota Bandar Lampung.

Lelaki yang menikahi Janni Santoso, S.E., M.Th pada 14 Desember 1997 ini berdiskusi dengan teman-temannya, dapat sumbangsih pemikiran dan bertemu bapak

Julianto Simanjuntak dari Yayasan Pelikan Jakarta. Kemudian bapak dari tiga anak yaitu; Fena (Lulusan Sarjana Farmasi) Edwin (Masih Kuliah di Jurusan Design Interior) dan Kia (SMA) mendirikan Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) Rumah Singgah “Harapan Baru” (RSHB).

Doktor *low profile* ini berkeinginan menyelamatkan jiwa-jiwa yang tersisih agar menikmati hidup yang layak sebagai manusia. Lelaki lulusan Stratum dua Magister Teknologi Bidang Pastoral Konseling di Sekolah Tinggi Teologi Nasarene Yogyakarta ini punya tekad melakukan layanan holistik untuk penderita gangguan jiwa di RSHB yang didirikannya.

Berikut wawancara Christian Heru Cahyo Saputro dari Money&I dengan Doktor bidang Teologi Pastoral lulusan STT Syalom Bandar Lampung Dr. Irsan Suherman in Couns (Founder RSHB Bandar Lampung) di sela-sela kesibukannya sebagai dosen dan aktivitasnya di RSHB :



Rumah singgah ini lahir dengan nama Rumah Singgah Harapan Baru karena dengan harapan setiap pasien yang ditolong di rumah ini memiliki harapan baru untuk pulih dan sehat kembali dari gangguan jiwanya dan memiliki masa depan baru yang penuh harapan.”



Kapan dan mengapa Anda mendirikan Rumah Singgah Harapan Baru?

Tanggal 12 Nopember 2012. RSHB ini berlokasi di Jalan Nangka No 12, Gedung Air, Tanjungkarang Barat, Bandar Lampung.

Saya merasa perihatin melihat masalah yang sering dialami keluarga yang menderita Gangguan Depresi atau Psikosis (Kegilaan). Sering diabaikan dan tidak dirawat di Rumah Sakit Jiwa (RSJ).

Selain itu juga merasa perihatin melihat banyak keluarga yang memandang aib kalau salah satu anggotanya sakit jiwa.

Pasalnya, karena keterbatasan pengetahuannya akan penyakit kejiwaan. Padahal penyakit kejiwaan sama seperti penyakit fisik, dapat diobati dan berpotensi pulih kembali. Karena melihat belum adanya lembaga pelayanan rehabilitasi di kota Bandar Lampung yang holistik dalam pelayanan kesehatan jiwa, selain RSJ yang kadang memiliki keterbatasan kapasitas tempat rawat inap.

Mengapa namanya RSHB ?

Rumah singgah ini lahir dengan nama Rumah Singgah Harapan Baru agar setiap pasien yang ditolong di rumah ini memiliki harapan baru untuk pulih dan sehat kembali dari gangguan jiwanya, dan memiliki masa depan baru yang penuh harapan. Maka dalam operasionalnya Rumah Singgah ini memiliki tim ahli terdiri dari; Psikater, Dokter Umum, Psikolog, Conselor dan Rohaniawan.

Apa visi Anda mendirikan RSHB?

Melayani orang-orang yang lemah dan terlantar karena masalah kejiwaan, agar dipulihkan dan memiliki masa depan penuh harapan.

Orang punya stigma kalau orang sakit jiwa tidak punya harapan lagi. Padahal kalau mereka dilayani dengan kasih dan holistik, mereka bisa pulih dan punya harapan baru.

Apa misi RSHB?

Merawat dan menyediakan sarana rumah singgah untuk mengasuh serta melatih orang-orang lemah yang terkena gangguan depresi dan psikosis agar menjadi orang-orang yang berpotensi secara maksimal. Memberi layanan konseling kepada konseli dan keluarga yang mengalami stres dan depresi. Melaksanakan Rawat Inap Pemulihan Jiwa dan Stres, Depresi serta Skizofrenia (kegilaan) dalam kasus tertentu. Melakukan tindakan Konseling Kejiwaan berupa psikoedukasi kepada keluarga sebagai upaya preventif.

Pada muaranya, terwujudnya kualitas hidup yang berpotensi dari konseli untuk membahagiakan orang lain. Terbangunnya kepribadian konseli yang mandiri, beriman, bermoral dan beretika. Semua itu bertujuan agar harga diri konseli terangkat, karena Tuhan menciptakan manusia berharga adanya.

Adapun tujuannya, terwujudnya pemulihan kesehatan mental yang optimal yang memungkinkan konseli hidup secara normal kembali. Terciptanya resosialisasi kembali dengan terbangunnya suasana hubungan cinta kasih konseli dengan keluarga dan komunitasnya.

Mengapa Anda merasa terpenggil melakukan ini?

Seseorang yang menderita gangguan jiwa terabaikan keluarga, karena mereka tidak memahami kondisi sakitnya. Terpenggil untuk menolong mewujudkan pemulihan kesehatan mental yang optimal yang memungkinkan penderita dapat hidup secara normal kembali secara sosial.

Dari mana dana untuk operasional usaha ini?

Untuk pendanaan operasional rumah singgah dan pembelian obat-



obatan, sementara ini sebagian masih mengandalkan dari sumbangan donatur. Untuk konseli yang keluarganya mampu bisa membantu pembiayaan, sedangkan yang tidak mampu gratis.

Kami mengelola keuangan dengan metode subsidi silang. Juga ada donatur tetap dan tidak tetap. Biasanya dalam bentuk uang maupun bahan sembako.

RSHB juga punya unit usaha dengan menjual hasil kerja kerajinan tangan dan aktivitas para pasien dari berkebun dan yang lainnya.

Terus terang kami hingga saat ini masih terkendala pendanaan, padahal kami ingin lebih banyak menyelamatkan dengan melakukan pemulihan jiwa-jiwa yang terkena stres dan psikosis.

RSHB sudah beroperasi sekitar 8 tahun, apa yang membuatnya tetap eksis?



Selalu hidup dalam setia pada panggilan. Kami selalu percaya Tuhan pasti sanggup menolong setiap tantangan.

Di samping itu juga kami berusaha memelihara dan merawat kekompakan tim, menjadikannya seperti keluarga besar. Kami berusaha belajar dan terus belajar dalam melayani Orang dalam Gangguan Jiwa. Kami juga terus berupaya membangun jejaring dengan *stakeholder* dan semua lembaga yang terkait.

Siapa yang mendukung Anda agar RSHB ini tetap eksis?

Pertama, keluarga yaitu Istri yang mendukung pelayanan sosial ini, anak-anak yang sedari kecil terdidik untuk selalu memiliki empati dan belas kasihan pada sesama manusia. Selanjutnya, sesama tim yang bekerja di rumah singgah ini yang



saling menyemangati dan memotivasi pelayanan ini sehingga kita tetap mampu berjalan pada visi dan pada panggilan kami di rumah singgah ini, khususnya pada layanan kesehatan mental para konseli.

Apa harapan Anda dengan RSHB ke depan?

Kami bisa memiliki tempat sendiri dan tidak mengontrak seperti sekarang ini. Kami juga bisa memiliki area gedung dan tempat yang lebih luas, sehingga dapat mengembangkan layanan kami bagi penderita gangguan jiwa lebih maksimal. Bersama tim yang terkait dapat bekerja untuk mengkampanyekan pentingnya kesehatan mental, melalui membuat konseling center untuk menyatakan bahwa, “kesehatan jiwa itu sama pentingnya dengan kesehatan fisik”.

Untuk itu, kami sangat berharap ada donatur tetap dan donatur yang mampu menolong kami untuk membeli rumah dan area yang luas untuk mengembangkan pelayanan bagi penderita gangguan jiwa.

Kalau ada yang mau berperan serta sebagai donatur, bagaimana caranya?

Kalau Anda merasa terpenggil untuk ikut berperan dan ambil bagian menyelamatkan jiwa-jiwa yang mengalami depresi dan sakit jiwa dengan menjadi donator bisa menghubungi Peduli Konseling Nusantara Lampung, mail kami pedulilampung@yahoo.com, dan bisa menghubungi nomer telp 08154065844.

Menyisihkan sebagian dana yang kita miliki untuk disumbangkan, berarti kita ikut peduli kepada jiwa-jiwa yang butuh pertolongan untuk hidup layak seperti kita. **M&I**



Saya memilihnya karena sadar bahwa ini pekerjaan mulia dan bernilai kekal, karena berbuat baik sangat diperlukan bagi sesama yang kurang beruntung karena gangguan jiwanya. Bila ditekuni dengan memberi cinta kasih dan peduli pada penderita ini, maka Tuhan akan sanggup membela pelayanan ini sesuai dengan yang kami butuhkan.”





RATNAWATI SUTEDJO
“MERAJUT HARAPAN BARENG DISABILITAS”

Ketika banyak orang memulai bisnis dengan orientasi menghasilkan profit besar, tidak dengan mereka yang ada dalam ‘kategori’ sociopreneur, pegiat usaha dengan orientasi penyelesaian masalah sosial di dalamnya. Usaha yang tidak bertujuan untuk memperkaya diri sendiri ini berkontribusi dalam kesejahteraan banyak orang. Jenis-jenis usaha sociopreneur pun sangat beragam, mulai dari lingkungan, kesehatan, bahkan hingga pendidikan.

Ratnawati Sutedjo, adalah salah satu yang bergerak dibidang ini. Di bawah brand Precious One, ia mengajak teman-teman disabilitas bekerja menghasilkan beragam kerajinan tangan. Ratna mulai merintis Precious One di tahun 2004 lalu. Ada kisah menarik yang membuatnya dekat dengan teman-teman disabilitas, hingga akhirnya memberikan kesempatan untuk mengembangkan diri. Berikut wawancara kami dengan perempuan kelahiran Semarang tahun 1974 ini.

BAGAIMANA AWAL MULANYA DEKAT DENGAN TEMAN-TEMAN DISABILITAS DAN MENDIRIKAN BISNIS INI?

Jadi waktu itu tahun 2001, awalnya saya sakit enggak bisa apa-apa, lemes banget. Dari situ mulai berpikir, kok saya punya tubuh lengkap tapi enggak bisa melakukan sesuatu, saya justru merasa tidak berguna. Akhirnya timbul pemikiran, bagaimana dengan mereka yang mengidap disabilitas.

Tangan, telinga, nempel tapi enggak bisa dipakai? Akhirnya saya bernazar, kalau Tuhan memberikan saya kesempatan hidup lebih lama, saya mau dong, kenal dan bergaul sama orang-orang disabilitas. Singkat cerita, akhirnya saya belajar bahasa isyarat, lantas bertemu, ngobrol dan berteman dengan mereka. Lalu mereka cerita, saya ingin kerja, saya sudah lamar ke sana sini tapi enggak dikasih kesempatan, akhirnya dari situ merasa, saya enggak bisa cuma jadi teman. Ada satu tantangan hidup yang mereka hadapi, mereka perlu dibantu. Dari situlah Precious One lahir.

MAKNA NAMA PRECIOUS ONE INI BEGITU DALAM, DARIMANA IDENYA?

Awalnya saya itu bertemu dengan anak perempuan dengan lumpuh separuh. Jadi dia enggak bisa ngomong. Tangannya kan masih bisa gerak, jadi saya ajarkan bahasa isyarat. Di situ saya tersentuh, di mana Tuhan itu luar biasa banget, dikasih waktu yang tepat. Ketika sakit, saya belajar bahasa isyarat, bertemu dengan anak cacat, disitu saya melihat kehidupan mereka, ketika lahir dengan kondisi seperti itu, saya ingin mengatakan bahwa mereka itu orang-orang yang tetap berharga hidupnya.

BAGAIMANA PROSES REKRUTMENNYA?

Visi saya yang utama ingin menolong mereka kerja, jadi untuk produksi, saya akan memilih orang disabilitas. Saya enggak mau orang normal yang produksi. Proses rekrutmen sama seperti kantor, ada *interview* dan tes. Tesnya lebih praktek ya, karena ini kriya. Kalau mereka datang dan bilang 'saya bisa menjahit', ya udah saya tes menjahit. Tapi saya tetep *interview*



pengalamannya dan melihat selama sebulan sejauh mana perkembangannya.

JUMLAH KARYAWAN SAAT INI ADA BERAPA?

Saat ini yang bergabung di kita ada 23 orang disabilitas.

MENGAPA MEMILIH AKSESORIS SEBAGAI PRODUKNYA?

Awalnya karena di kantor yang dulu saya ditugaskan untuk belanja bahan, nah dari situ saya menemukan kain-kain bekas yang tidak digunakan pemilik toko. Saya diberi kain itu secara cuma-cuma. Di waktu yang sama saya sudah mengenal teman-teman yang tuli, jadi saya berpikir kain itu bisa digunakan untuk membuat jepit dan kartu.

Belakangan saya berpikir untuk memproduksi barang yang bisa dipakai dan berguna. Nah waktu itu mulai bikin alat peraga, berguna untuk guru-guru mengajar anak-anak agar mereka bisa lebih mengerti dan konsentrasi. Jadi keinginan saya, teman-teman disabilitas yang punya keterbatasan ini, tapi berguna.

KAMI DENGAR JUGA MEMBUAT KERAJINAN TANGAN UNTUK ASIAN GAMES KEMARIN?

Waktu dikatakan bahwa Asian Games dilaksanakan di Indonesia dan menjadi ajang untuk meningkatkan UKM, artinya ada peluang untuk produk lokal. Nah kita memberanikan diri untuk datang bertemu panitia, pertama memang agak sulit karena birokrasi lah ya. Tapi akhirnya *meeting* kedua, kami sudah siapkan produk bonekanya. Ketika kita *meeting*, kita sudah bawa produknya, dan kita ceritakan. Pertemuan kedua kita bersyukur banget ketemu orang yang tepat. Jadi akhirnya dia oke, enggak pakai lama.

SIAPA YANG MENDESAIN DAN BAGAIMANA PROSES BERKARYANYA?

Ada desain yang memang dari kami, dari saya. Ada usulan dari tim, atau dari *customer*. Atau dari media sosial yang kita modifikasi. Jadi sumber ide banyak lah ya.

KUALITAS DAN KUANTITAS PRODUKNYA SEPERTI APA?

Sebenarnya kalau kualitas bisa dilihat dari hasilnya, terus dari *partner* kita. Mereka yang bisa menentukan. Mereka tetap order dan memilih jadi bagian dari kita. Itu berbicara kualitas. Kalau dari jumlah produksi, kita memang kapasitas lumayan gede sih. Lumayan banyak, tapi enggak bisa dibandingkan dengan pabrik. Tapi paling tidak kami bisa memenuhi ratusan, ribuan dan ratusan ribu produksinya. *Packing* produk sendok misalnya, setiap bulan kita harus kirim ratusan ribu. Itu sudah rutin dan permintaan. Itu yang mengerjakan anak *down syndrome* dan autis.

ADA PROGRAM UNTUK AUTIS JUGA?

Beberapa tahun yang lalu ada orang tua yang anaknya *down syndrome*, datang ke kami. Meskipun saat ini sudah banyak juga



ya yang mempekerjakan mereka. Akhirnya anak ini dengan kondisi begitu, saya juga mikir, kalau dipaksa *ngejahit* nanti enggak rapi. Mereka memiliki masalah di motorik. Akhirnya saya diskusi dengan teman, akhirnya dapat solusi kerjaan yang cocok. Nah, *packing* sendok itu.

Saya kemudian langsung menghubungi teman yang mengelola restoran. Saya melakukan penawaran, boleh enggak sih sendok ini kami yang *packing*. Waktu itu pemilik restoran sempat menolak, itu tidak salah, karena memang ciri khas anak *down syndrome* itu menjulurkan lidah. Bahkan ada yang buka mulut terus. Ketika mereka melihat kegigihan saya, akhirnya diperbolehkan. Setelah itu saya berpikir, ini enggak bisa main-main, jadi saya harus menerapkan standar juga ke mereka. Saya ajarkan memakai masker, tutup kepala, menggunakan *hand sanitizer*. Dan program ini telah berjalan selama 4 tahun, mereka setia menggunakan jasa teman-teman *down syndrome* dan autisme.

APAKAH ADA PERBEDAAN TANTANGAN DARI AWAL BERDIRI HINGGA SEKARANG?

Sebenarnya kalau boleh dikatakan, tantangannya tetap sama sih, yaitu membina SDM. Kita latih mereka agar membuat produk yang berkualitas, enggak boleh asal, itu yang terus kita bangun. Dari sisi inovasi juga terus, jangan kita, *brand* ternama saja terus berinovasi, apalagi kita. Itu menjadi sebuah tantangan ya. Masih belum semua masyarakat menerima kita.

Masyarakat itu selalu berpikir, disabilitas pasti sumbangan, padahal enggak. Ini tantangan kita mengedukasi masyarakat untuk menerima.

KEDEPAN YANG INGIN DICAPAI APA?

Kita sedang mempersiapkan program merajut harapan, sekarang kita punya mitra, jadi kita punya produk kayak tas, itu karya dari disabilitas dan daksa dari Sumedang. Jadi kami merangkul teman-teman disabilitas yang bisa diangkat karyanya, bisa kami beli putus atau sistimnya titip di kami. Program ini diperuntukkan untuk disabilitas yang bisa merajut di seluruh Indonesia. Untuk mereka bisa menjadi mitra kita. Jadi di mana pun mereka, barang akan kita kirim, ongkos dari kita. Kami juga ingin mereka maju bersama. *M&I*



DISLEKSIA: BERIKUT TANDA- TANDA & PENANGANAN YANG PERLU ANDA KETAHUI

Anak-anak dapat mengikuti pelajaran di sekolah dengan percaya diri apabila dapat menyelesaikan tugas atau pekerjaan rumah dengan mudah, tepat waktu, dan mendapat nilai bagus dalam setiap ujian. Di sisi lain, anak-anak yang mengalami kesulitan belajar seperti disleksia seringkali menjadi frustrasi dan tidak dapat mengikuti proses belajar di sekolah karena masalah mereka dalam membaca, mengeja dan/atau menulis.

Sekolah dapat menjadi mimpi buruk bagi anak-anak dengan disleksia. Tanpa disadari, seorang anak dengan kesulitan belajar sering merasa tidak diinginkan di sekolah bahkan di era sistem pendidikan modern, karena orang-orang di sekitarnya termasuk guru, masih menganggap mereka bodoh atau malas.

Berdasarkan data Dyslexia Association of Singapore (DAS), diperkirakan ada sekitar 10 persen dari total populasi dunia menderita disleksia, sehingga tidak jarang kita akan menemui anak-anak yang mengalami kesulitan belajar akibat disleksia - mungkin saja. Ia adalah anak kolega Anda, anak teman Anda atau bahkan anak Anda sendiri.

Disleksia adalah perbedaan proses belajar yang membuat penyandangnyanya mengalami kesulitan dalam membaca, menulis, dan/atau mengeja. Anak-anak dengan disleksia mungkin lemah dalam proses mempelajari tata bahasa, memori, dan mengurutkan suatu rangkaian.



Sumber Foto : Freepik.com

Disleksia dapat dikenali dengan tanda-tanda sebagai berikut; kesulitan membedakan huruf yang mirip seperti b/d atau p/q; kesulitan mengurutkan huruf menjadi rangkaian kata, menafsirkan “pesawat” sebagai “sepawat” atau “buku” sebagai “kubu”; atau pengurangan huruf dalam kata-kata, seperti membaca “terbang” sebagai “terang”. Beberapa tanda lain termasuk tulisan tangan yang berantakan dan pengurangan huruf atau kalimat ketika membaca naskah.

Meski begitu, disleksia tidak memengaruhi tingkat kecerdasan seseorang. Seperti anak-anak lain, anak-anak dengan disleksia memiliki kekuatan dan kelemahan yang unik - mereka mungkin mengalami kesulitan dalam pengembangan tata bahasa tetapi sangat berbakat di bidang lainnya. Sebagai contoh, seorang anak dengan disleksia dapat memiliki kesulitan untuk menulis dan membaca kata-kata sederhana, namun di saat yang sama sangat pandai dalam musik, olahraga atau seni.

Menurut Dyslexia Association of Singapore (DAS), orang tua dan edukator memiliki peran penting dalam proses belajar anak-anak dengan disleksia. DAS adalah organisasi layanan sosial yang aktif menyediakan beragam layanan untuk individu yang menyandang disleksia, di Singapura dan kawasan sekitarnya.

Berikut adalah beberapa metode yang disarankan oleh DAS untuk mengembangkan kemampuan bahasa dan menemukan talenta anak-anak dengan disleksia:

1. Mengajar dengan kreatif. Saat berinteraksi dengan anak, gunakan bahasa yang jelas dan sederhana dan hindari penggunaan kata-kata yang sulit. Lakukan kegiatan yang melibatkan

berbagai panca indera seperti indera penglihatan, pendengaran, kinestetik, sentuhan, guna membantu perkembangan anak.

- 2. Membaca buku Aktivitas menyenangkan yang dapat dilakukan bersama anak-anak adalah membaca buku!** Selain meningkatkan kosa kata anak, kegiatan ini dapat membantu mereka membuat model kalimat, bentuk kalimat, dan fonetik.
- 3. Membantu mereka untuk fokus.** Beberapa anak mungkin menghadapi kesulitan dalam menghafal, berpikir adaptif dan mengendalikan diri. Untuk itu, dukung proses belajar mereka dengan memberikan alat bantu visual, menyalakan musik *background* untuk mengurangi gangguan, dan melatih fokus mereka dengan meditasi.
- 4. Selalu libatkan mereka.** Beri kesempatan bagi mereka untuk bertanggung jawab atas proses belajarnya. Ini dapat dilakukan dengan melibatkan mereka dan menjadikannya peserta aktif.
- 5. Jadilah teman yang baik.** Mulailah percakapan yang bermakna dengan mereka. Tidak ada cara yang lebih baik dalam membantu proses belajar anak, selain dengan menjadi anggota keluarga, guru dan teman yang mendukung, ingin mendengarkan, serta siap membantu.

Selain berbagai metode di atas, ingatlah bahwa setiap anak berbeda. Untuk itu, penting bagi kita untuk menyadari tantangan setiap anak, meluangkan waktu, dan berupaya dalam menemukan talenta mereka. [M&I](#)

Keukenhof Virtually Open

Because you cannot visit Keukenhof right now, we decided to bring Keukenhof to you! Inilah yang tertera dalam akun Youtube Visit Keukenhof, taman bunga terbesar di dunia ini memang ikut terkenda imbas dari pandemi. Namun tak hilang akal, mereka secara kreatif menghadirkan taman bunga ini dalam format virtual.

Sumber Foto :
www.dekoruma.com



Cara ini, membuat siapapun kita akhirnya bisa melihat secara detail keindahan taman yang berada di Belanda ini. Dengan koleksi lebih dari tujuh juta bunga dan lebih dari 800 varietas tulip, menjadikannya sebagai salah satu "incaran wajib" wisatawan. Warna-warni dan wangi bunga yang semerbak menjadi daya tarik untuk membius pengunjung.

Dan sebagaimana obyek wisata lainnya yang harus tutup karena pandemi Covid-19, hal serupa juga berlaku pada taman ini. Namun untuk menyiasati penutupan, maka digelarlah Keukenhof Virtually Open. Lewat progam ini, kita bisa menikmati keindahan taman melalui video Youtube yang dikemas dalam beberapa seri.

Salah satunya yang berjudul *Head gardener Stefan takes you to the 'Blue River'*, yang menceritakan kepala kebun bernama Stefan yang membawa kita ke 'The Blue River'. Stefan pun memandu penonton untuk menjelajahi lokasi yang menjadi tempat favoritnya itu.

Di seri lainnya, ada Violinist Rosanne Philippens yang tampil membawakan musik sonate No.5 dari *the Belgian violinist composer Eugene Ysaÿe*. Di bawah terpaan sinar matahari dan bunga-bunga yang cantik.

Masih ada sederet video lainnya yang bisa menjadi alternatif berwisata selama pandemi ini, dengan menikmati bunga di Belanda dari dalam rumah kita. [MI](#)



CHUCK FEENEY

“JAMES BOND OF PHILANTHROPY”

“He’s (Feeney) my hero and Bill Gates hero. He should be everybody hero’s”-Warren Buffet-



Bukan hal aneh jika seseorang dengan kekayaan berlimpah menikmati gaya hidup yang mewah. Namun tidak begitu halnya dengan Charles Francis Feeney, salah satu pendiri Duty Free Shoppers Group ini justru memiliki gaya hidup yang berbeda. Dengan kekayaan berlimpah, Feeney justru dikenal sangat sederhana dengan gaya hidupnya, menggunakan penerbangan kelas ekonomi, tidak memiliki mobil dan

rumah. Menurut artikel terbitan The New York Times, sampai usia 75 tahun dia selalu membawa buku bacaannya hanya dengan tas kresek, memilih makan di tempat sederhana dan nyaman dibanding restoran mewah. Bahkan sejak 2016 dia tinggal hanya disebuah apartemen sewaan. Dia pun mendapat julukan sebagai “James Bond of Philanthropy” atas kerahasiaan dan kesuksesannya.

Lebih dikenal dengan nama Chuck Feeney, pria berdarah Irlandia kelahiran Elizabeth, New Jersey ini mendirikan Duty Free Shopper Group bersama seorang teman sekolahnya. Bermula ketika dia dan teman sekelasnya menjual minuman pada tahun 1950-an, kemudian penjualan mereka kembangkan dengan menjual mobil dan tembakau sampai akhirnya mereka menemukan konsep retail Duty Free Shop. Sebuah konsep belanja yang menawarkan barang-barang berkkelas kepada wisatawan dengan harga lebih murah karena bebas pajak impor.

Hal tersebut sangat memungkinkan karena pada umumnya *retailer* lain ataupun importir dari negara lain sudah menaikkan harga jualnya 2 sampai 3 kali lipat sebelum menjualnya kepada konsumen asing.

Pertama-tama, Duty Free Shopper Group (DSF) beroperasi tahun 1960an di Hawaii dengan pasar wisatawan dari Jepang. Pada akhir tahun yang sama, DFS Group melebarkan sayapnya keluar negeri dengan membuka cabang di Hongkong, kemudian disusul merambah pasar Eropa dan benua-benua lainnya. Sampai saat ini jaringan toko ini mudah kita temui hampir di seluruh

bandara di dunia, dan menjadi salah satu jaringan toko pengecer terbesar di dunia.

Setelah sekian lama berdiri dan memberikan banyak keuntungan penjualan bagi Feeney dan rekan bisnisnya, pada tahun 1996 DFS dijual kepada Louis Vuitton Moet Hennessy (LVHM), senilai \$1.63 Milyar. Saat itulah diketahui bahwa kepemilikan saham Feeney atas DFS sudah dialihkan pada sebuah organisasi sosial miliknya The Atlantic Philanthropies. Hal tersebut tentu sangat mengejutkan para pemegang saham lainnya, bahkan sempat ditentang oleh Miller yang merupakan rekannya sejak awal mendirikan DFS.

The Atlantic Philanthropies didirikan oleh Feeney pada tahun 1982. Setelah sekitar 2 tahun berjalan dengan tanpa diketahui oleh rekan bisnisnya yang lain, Feeney memindahkan 38,75% kepemilikannya atas saham DFS pada The Atlantic Philanthropies dengan total nilai saham saat itu \$500 juta.

Selama beberapa tahun Atlantic selalu memberikan donasi tanpa menyebutkan siapa penyandang dana tetap dibalik setiap sen sumbangan yang diberikan



Sumber Foto : generation.asia



Sumber Foto : atlanticfellows.org



Feeney melalui Atlantic mendonasikan uangnya untuk pendidikan di Irlandia, salah satunya University Of Limenick dan Dublin City University dan secara pribadi menyumbang kepada Sinn Fein, organisasi sayap kiri untuk mendukung perdamaian di Irlandia. Bahkan dia pun mengambil bagian untuk mendukung modernisasi struktur layanan kesehatan publik di Vietnam.

sebagaimana keinginan Feeney. Hal tersebut juga bertujuan agar semakin banyak donatur yang ikut menyumbangkan dananya melalui Atlantic.

Donasi yang diberikan oleh Feeney melalui Atlantic Philanthropi sebagian besar untuk bidang pendidikan dan kesehatan. Salah satu sumbangan terbesar pernah diberikan pada Cornell University, kampus dimana Feeney mengenyam pendidikan

administrasi perhotelan, juga untuk pendirian New York City Tech Campus. Selain di Amerika, Feeney melalui Atlantic mendonasikan uangnya untuk pendidikan di Irlandia, salah satunya University Of Limenick dan Dublin City University dan secara pribadi menyumbang kepada Sinn Fein, organisasi sayap kiri untuk mendukung perdamaian di Irlandia.

Bahkan dia pun mengambil bagian untuk mendukung modernisasi struktur layanan kesehatan publik di Vietnam. Tahun 2010 Feeney menerima penghargaan the Cornell icon of Industry Award. Pada bulan Februari 2011 Feeney menjadi penanda tangan The Giving Pledge, sebuah organisasi sosial yang didirikan oleh Bill Gates dan Warren Buffett dan menyertakan sepucuk surat dukungan untuk mereka.

Sepanjang 2012 banyak penghargaan dan gelar kehormatan diterima Feeney. Di antaranya Honorary Doctoral of Laws dari semua Universitas di Irlandia Utara dan Selatan, penghargaan “Presidential Distinguished Service Award”, medali UCSF atas semua kontribusinya dari Universitas California, San Francisco dan banyak lagi penghargaan lainnya.

Dia selalu menghindari publisitas sampai tahun 2007 dia bersedia bekerja sama untuk buku biografi tentang dirinya yang berjudul *The Billionaire Who Wasn't: How Chuck Feeney Made and Gave Away a Fortune Without Anyone Knowing*. Feeney menjadi tokoh dalam dokumenter RTE Factual dengan judul *Secret Billionaire: The Chuck Feeney Story*. Tahun 2016 Feeney memberikan \$7 juta terakhir yang dimilikinya ke almamaternya yang juga penerima sumbangannya pada saat pertama kali. **M&I**



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

DISCOUNT
30%*

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



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

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



Ingin miliki kartu ini? Tanya Lestari Diskon 082289892266

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

Download Aplikasi Lestari Diskon sekarang!



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

Wijaya Platinum Skincare telah berdiri sejak tahun 20015. Hingga kini sudah memiliki 29 cabang dengan lebih dari 15 partner di Indonesia, termasuk Kota Denpasar. Dengan berbekal pengalaman dan produk-produk terbaik serta inovasi terbaru, Wijaya Platinum Skincare hadir bagi Anda yang ingin mencari solusi terbaik untuk kesehatan kulit dan kecantikan.

Nikmati diskon 40% untuk perawatan Nano Light, Ice Cell, dan Facial Microdermabration khusus untuk pemegang e-card The Royal dan Lestari First dari BPR Lestari.

Untuk detail informasi serta syarat dan ketentuan, silakan unduh aplikasi Lestari Diskon yang sudah tersedia di Google Store (Android) dan App Store (iOS).

DISCOUNT
40%*



WIJAYA PLATINUM CLINIC
BALI

WIJAYA PLATINUM CLINIC

Ruko Renon Arcade, Jalan Raya Puputan No 98 C
Renon, Denpasar, Bali



Ingin miliki kartu ini? Tanya Lestari Diskon 082289892266

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

Download Aplikasi Lestari Diskon sekarang!

