



KR RADIO
107.2 FM

Minggu, 10 April 2022

05.00	Bening Hati	16.00	Pariwara Sore
05.30	Lintas Liputan Pagi	16.10	KR Relax
06.00	Pagi-pagi Campursari	17.10	Lintas Liputan Sore
08.00	Pariwara Pagi	19.30	KR Relax
08.10	Nuansa Gita	19.15	Digoda (Digayang Dangdut)
12.00	Family Radio	21.00	Berita NHK
14.00	Radio Action	22.00	Lesehan Campursari

Grafis: Arko



PALANG MERAH INDONESIA

Stok Darah

UNIT DONOR DARAH	A	B	O	AB
PMI Yogyakarta (0274) 372176	28	85	25	29
PMI Sleman (0274) 869909	41	31	7	3
PMI Bantul (0274) 2810022	14	9	6	2
PMI Kulonprogo (0274) 773244	38	17	0	6
PMI Gunungkidul (0274) 394500	4	5	2	1

Sumber: PMI DIY. (Stok darah bisa berubah sewaktu-waktu). (APW/ Arko)

BUMDes Rahayu Dapat Penyertaan Modal Rp 250 Juta

SLEMAN (KR) - Pemerintah Kalurahan Sumberrahayu, Kapanewon Moyudan, Kabupaten Sleman mengucurkan dana penyertaan modal Rp. 250 juta kepada Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Rahayu kalurahan setempat. Penyerahan dilakukan Lurah Sumberrahayu, Sigit Tri Susanto SE kepada Direktur BUMDes Rahayu, Sutopo Sgh di ruang rapat kalurahan, disaksikan Ketua Badan Permusyawaratan Kalurahan (BPKal) Drs. AS Ardani MA dan anggota serta perangkat kalurahan, Jumat (8/4).

Menurut Lurah Sumberrahayu, Sigit Tri Susanto, penyertaan modal BUMDes Rahayu selanjutnya untuk membiayai pembangunan 10 unit kios dan 2 toilet yang berada di area parkir Gamplong Studio Alam milik sutradara terkenal Hanung Bramantya.

Pembangunan kios dan toilet dilakukan pihak ke 3 yakni Supratman warga Gamplong 1 Tahun 2018, dan saat ini sudah operasional untuk penjualan souvenir desa kerajinan ATBM, makanan dan oleh-oleh bagi wisatawan Gamplong Studio Alam.

"Dengan penyertaan modal ini nantinya pengelolaan kios ditangani BUMDes Rahayu, yang selama ini mengelola pasar desa serta penarikan rekening listrik dari masyarakat," ujar Sigit Tri Susanto. (Top)

Nasabah Bank Jateng Cabang Yogyakarta Mendapatkan Hadiah Xpander Dari Undian Tabungan BIMA



Pimpinan Bank Jateng Cabang Yogyakarta menyerahkan hadiah undian Tabungan BIMA berupa 1 unit mobil Mitsubishi Xpander.

YOGYA (KR) - Warga Jogja mendapatkan hadiah berupa 1 unit mobil Mitsubishi Xpander dari undian Tabungan BIMA Bank Jateng. Nasabah Bank Jateng Cabang Yogyakarta yang beruntung itu adalah Turibius Pungki Hermawan warga Sewon, Bantul, Yogyakarta. Disamping itu 2 nasabah lain juga mendapatkan 1 unit sepeda motor Yamaha NMAX, dan 1 emas batangan 10 gram. "Tabungan BIMA Bank Jateng melaksanakan pengundian setahun 2 kali dan di setiap undian disediakan hadiah berupa 1 unit mobil Mitsubishi New Pajero sebagai Grand Prize se-Jateng-DIY (Jawa Tengah-Daerah Istimewa Yogyakarta) dan Jakarta," ujar Adhi Soebroto selaku Pimpinan Bank Jateng Cabang Yogyakarta di sela penyerahan hadiah undian Tabungan BIMA di Jalan Prof. Herman Yohanes No.1331, Terban, Gondokusuman, Yogyakarta, Kamis (7/4/2022).

Lalu ada puluhan unit mobil Mitsubishi Xpander untuk setiap cabang (cabang Jogja saat ini masih bergabung dengan cabang Magelang). Kemudian ratusan sepeda motor Yamaha NMAX dan emas batangan untuk setiap cabang dan cabang pembantu. Adhi menuturkan, Tabungan BIMA di Yogyakarta tumbuh dengan baik dari Desember 2020 sebesar Rp24,912 Miliar menjadi Rp 40,060 Miliar atau tumbuh 60 persen. Untuk kinerja lainnya pun sudah sesuai yang ditargetkan oleh perusahaan.

"Untuk itu kami mengucapkan terima kasih dan apresiasi kepada masyarakat Jogja yang telah menggunakan produk Bank Jateng khususnya Tabungan BIMA," ungkapnya. Bagi Masyarakat yang ingin mendapatkan hadiah undian Tabungan BIMA Bank Jateng bisa segera membuka Tabungan BIMA di Bank Jateng Cabang Yogyakarta. "Tingkatkan terus saldonya agar peluang dan kemungkinan mendapatkan hadiah semakin besar," imbuhnya.

Tabungan BIMA adalah produk andalan dari Bank Jateng yang dilengkapi dengan banyak fasilitas diantaranya BIMA Mobile dan Internet Banking. Disamping produk tabungan, kata Adhi, produk andalan Bank Jateng lainnya adalah Host to Host bagi PT (Perguruan Tinggi) dan RS (Rumah Sakit). "Bank Jateng telah mengembangkan program Host to Host untuk memenuhi kebutuhan rekanan yang sudah dirasakan manfaatnya oleh ratusan PT, RS, dan sekolah di Jateng dan DIY," ucapnya. Kelebihannya, lanjut Adhi, rekanan bisa mengontrol rekening secara real time dengan penggunaan yang simple dan sangat aman. "Khusus kredit, produk andalan Bank Jateng adalah KUR (Kredit Usaha Rakyat)," katanya. "Apalagi dalam menghadapi lebaran kali ini tentunya banyak pengusaha yang membutuhkan dana, maka solusi terbaik adalah produk KUR Bank Jateng," tambahnya. (*)

MENJELANG LIBUR LEBARAN

Diprediksi Jumlah Penumpang Naik 10 Ribu

TEMON (KR) - Perusahaan pengelola Yogyakarta International Airport/ YIA, PT Angkasa Pura (AP) I memprediksikan jelang libur Lebaran 2022 terjadi lonjakan penumpang, tapi tidak lebih dari 10 ribu penumpang.

"Lonjakan penumpang menjelang lebaran pasti terjadi, tapi prediksi kami masih di bawah 10 ribu penumpang," kata PTS General Manager (GM) YIA, Agus Pandu Purnama, Sabtu (9/4).

Pandu mengungkapkan, manajemen PT AP I dan II mulai mengimplementasikan aturan perjalanan udara terbaru pada 5 April 2022. Langkah tersebut merujuk Surat Edaran (SE)

Kementerian Perhubungan RI nomor 36/2022 tentang Petunjuk Pelaksanaan Perjalanan Dalam Negeri (PPDN) dengan Transportasi Udara pada Masa Pandemi Covid-19.

Penerapan SE terbaru ungkap Pandu Purnama langsung berdampak negatif terhadap jumlah penumpang pesawat di YIA. "Sejak SE terbaru dikeluarkan, ada persyaratan antigen bagi penumpang yang belum

vaksin booster, traffic dan jumlah penumpang mengalami penurunan sangat drastis. Dari rata-rata 5.000 per perhari turun menjadi 3.000 per perharinya," jelas Pandu.

Seperti diketahui Direktur Utama (Dirut) PT AP I, Faik Fahmi sebelumnya mengatakan dalam SE Kementerian RI nomor 36/2022 tersebut dinyatakan PPDN dengan transportasi udara wajib mengikuti sejumlah ketentuan. Pertama, PPDN yang telah mendapatkan vaksinasi dosis ketiga (booster) tidak wajib menunjukkan hasil negatif tes RT-PCR atau rapid test Antigen.

"Sementara bagi PPDN yang telah mendapatkan vaksinasi dosis kedua wajib menunjukkan hasil negatif rapid test Antigen yang sampelnya diambil dalam kurun waktu 1 x 24 jam atau hasil negatif tes RT-PCR yang sampelnya diambil dalam kurun waktu 3 x 24 jam sebelum keberangkatan sebagai syarat perjalanan," ujarnya.

Bagi PPDN yang telah mendapatkan vaksinasi dosis pertama, wajib menunjukkan hasil negatif tes RT-PCR yang sampelnya diambil dalam kurun waktu 3 x 24 jam sebelum keberangkatan sebagai syarat perjalanan. (Rul)

PELONGGARAN ATURAN COVID-19

Industri Pariwisata Sambut Positif

YOGYA (KR) - Kebijakan-kebijakan Pemerintah saat ini dengan pelonggaran aturan penanggulangan Covid-19 seperti tidak adanya swab, antigen dan libur serta cuti bersama lebaran yang akan datang disambut positif industri pariwisata. Diharapkan aturan tersebut tidak berubah-ubah. "Merupakan goodnews buat industri pariwisata, artinya Pemerintah Pusat benar-benar mendorong pergerakan dan pertumbuhan dalam upaya recovery ekonomi dan pariwisata," tutur Ketua Gabungan Industri Pariwisata Indonesia (GIPI) DIY Bobby Ardyanto Setya Aji kepada KR, Sabtu (9/4).

Dikatakan industri semaksimal mungkin melalui koordinasi di masing-masing usaha jasa pariwisata akan mempersiapkan diri untuk benar-benar menjadi "host" yang bertanggung jawab baik dari sisi product, SDM, dan pelayanan. "Tentunya dengan penguatan dan koordinasi serta sinergi dengan pemerintah daerah sebagai dirigen dari proses recovery ini," jelasnya.

GIPI DIY bersama Pemda DIY, melalui Dispar DIY - Bank Indonesia - Badan Promosi Pariwisata DIY- Polda DIY dan semua OPD terkait (Dinkes DIY, BPBD DIY, Dishub DIY, Diskominfo DIY pada 12 April 2022

(dan nantinya akan diselenggarakan setiap tanggal 12 per bulan) akan menyelenggarakan webinar series "Road to Jogjakarta as a Responsible Tourism Destination" sebagai bentuk kolaborasi dan sinergi semua stakeholder pariwisata DIY dalam mewujudkan Jogja sebagai "host" yang bertanggung jawab.

Sementara itu, Ketua Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI) DPD DIY, Dedy Eryono menyatakan hotel dan restoran sudah mengantungi sertifikat CHSE dan siap menyambut wisatawan dengan prokes dengan telah dilonggarkannya aturan PPKM pada masa Lebaran nanti. (Vin)

Pesantren Ramadan Baznas Tersebar di Wilayah

YOGYA (KR) - Badan Amil Zakat Nasional (Baznas) Kota Yogya kembali menyelenggarakan program pesantren untuk warga miskin atau duafa. Akan tetapi pada tahun ini tidak lagi dipusatkan di Masjid Diponegoro kompleks Balaikota Yogya tetapi tersebar di berbagai masjid di wilayah.

Ketua Baznas Kota Yogya Syamsul Azhari, menjelaskan total ada 50 peserta dari beragam profesi, seperti buruh bangunan, pengayuh becak dan lainnya. "Karena masih dalam kondisi pandemi Covid-19, maka peserta yang biasanya mengikuti kegiatan terpusat di Masjid Diponegoro, pada tahun ini peserta tersebar di berbagai masjid," jelasnya, Sabtu (9/4).

Peserta yang telah diseleksi terse-

but memang diprioritaskan bagi warga setempat atau yang mukim di sana. Kemudian mereka mengikuti kegiatan di masjid terdekat, dan diberi tugas untuk membantu takmir dalam menyelenggarakan berbagai kegiatan selama Ramadan. "Mereka diperbantukan menjadi marbot di tiap masjid. Bisa bertugas membantu membersihkan masjid dan mengikuti kegiatan ibadah di masjid tersebut," imbuhnya.

Sementara Sekretaris Baznas Kota Yogya Misbachrudin, mengatakan kegiatan pesantren duafa digelar pertama kali pada 2016 dan menjadi kegiatan rutin tahunan Baznas setiap Ramadan. Program tersebut sempat dihentikan pada 2020 dan 2021 akibat pandemi Covid-19 dan adanya

berbagai aturan pembatasan ibadah yang ditetapkan pemerintah.

Kemudian pada tahun ini kegiatan tersebut kembali digelar. Kendati sudah dua tahun berhenti, namun tidak ada penurunan antusias masyarakat mengikuti pesantren duafa. "Sekitar dua pekan sebelum Ramadan, kuota pendaftaran sudah terpenuhi dan tahun ini dimungkinkan diikuti peserta perempuan karena tidak lagi dikumpulkan bersama di Masjid Diponegoro," jelasnya.

Seperti penyelenggaraan tahun-tahun sebelumnya, setiap peserta pesantren duafa juga akan mendapat insentif sebesar Rp 1 juta dan bahan makanan senilai Rp 250.000. (Dhi)

TEMPATI PERINGKAT II SE DIY

Pertumbuhan Ekonomi Gunungkidul 5,22 Persen

WONOSARI (KR) - Upaya pemerintah Kabupaten Gunungkidul untuk memulihkan dan meningkatkan ekonomi ditengah pandemi Covid-19 mencapai hasil yang menggembirakan. Pada akhir tahun 2021, diukur dari laju pertumbuhan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) atas dasar harga konstan mengalami pertumbuhan sebesar 5,22 persen. Kondisi ini lebih baik dibanding tahun 2020 yang mengalami kontraksi sebesar 0,69 persen.

"Dibanding dengan kabupaten/kota lain di DIY, menempati urutan ke II setelah Kabupaten Sleman yang mengalami pertumbuhan 5,56 persen," kata Kepala Badan Pusat Statistik



Rintang Awan Eltribakti menyampaikan paparan pertumbuhan ekonomi

(BPS) Gunungkidul Rintang Awan Eltribakti Umbar dalam paparannya di depan media masa di ruang rapat Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu (DPMPT) Gunungkidul, Jumat (8/4).

Acara yang dipandu Kepala Dinas Komunikasi dan Informasi (Kominfo) Gunungkidul Drs H Wah-

yu Nugoro MSI juga mendengarkan paparan dari Kepala Badan Perencanaan Pembangunan Daerah (Bappeda) Saptoyo SIP MSI. Peningkatan pertumbuhan ekonomi yang cukup signifikan disebabkan adanya peningkatan mobilitas masyarakat seiring dengan penurunan kasus covid-19. (Ewi)

PERSIAPAN ANAK IKUTI

Pembelajaran di Masa Pandemi

YOGYA (KR) - SD Budi Utama mengadakan kegiatan 'Fun Fair SD Budi Utama' di sekolahnya, Sabtu (9/4). Kegiatan Fun Fair itu diikuti oleh 50 peserta yang terdiri dari 20 peserta TK Budi Utama dan 30 peserta dari TK lain.

"Kegiatan Fun Fair ini kami adakan sebagai salah satu bagian dari persiapan pembelajaran tatap muka. Adapun untuk kegiatan Fun Fair berupa belajar dibalut permainan dalam kelompok kecil, sesuai dengan pembelajaran di SD Budi Utama yang menggunakan project-based learning. Adapun yang akan dipelajari pada kegiatan

Fun Fair ini adalah pelajaran Bahasa Mandarin, English, Science, dan Teknologi Informasi Komunikasi atau komputer," kata Humas SD Budi Utama Andri Wicaksono disela-sela pelaksanaan Fun Fair Budi Utama di sekolahnya, Sabtu (9/4).

Menurut Andri, saat mengikuti kegiatan Mandarin, peserta akan bermain menggunakan ibu jari dan cap untuk mempelajari kosakata hewan dalam bahasa Mandarin.

Sedangkan untuk bidang English, siswa akan membuat karya monster hand dan menyusun gambar menjadi cerita saat mempelajari tentang Literasi. (Ria)



Dony Ariyus, MKom
Kaprodik Teknik Komputer
Universitas Amikom Yogyakarta
Praktisi Digital & Sosial Media Marketing

Kekuatan Sosial Selling dan Sosial Listening

pernah melihat suatu video dan kita nonton dengan serius, ternyata di akhir dari video tersebut kita berucapan " oohh iklan toch". Nah bagaimana caranya membuat iklan seperti ini? Ini tentu butuh ide dan effort yang sangat luar biasa untuk membuatnya. Perkembangan suatu platform yang kita sebut sebagai sosial media yang merupakan alat komunikasi dengan relasi dan kerabat, sekarang sudah menjelma menjadi sebuah pasar yang cukup besar sebagai tempat menjual produk dan jasa. Memanfaatkan keakraban dan interaksi yang bisa dibentuk dalam suatu group, komunitas di sosial media. Dengan memberikan konten edukasi tentang sesuatu, tanpa disadari oleh anggota group seolah-olah hanya se-

batas review produk, sehingga yang melihatnya menjadi tertarik dan ingin membelinya. Hal ini kita sebut sebagai suatu strategi Sosial Selling. Sosial selling merupakan metode penjualan yang memanfaatkan media sosial untuk menemukan calon konsumen potensial, membangun kepercayaan, dan akhirnya menjual produk dan jasa. hal yang sangat penting dalam sosial selling adalah seberapa berhasilnya kita mengedukasi calon konsumen dan mengubah mereka menjadi konsumen dan menginspirasi kosumen tersebut untuk mempromosikan ke calon konsumen lainnya secara natural.

Banyak contoh yang kita lihat di media sosial cara bagaimana orang mempromosikan produk dan jasa

tiba disadari oleh calon konsumen mereka, makanya *endorsement* menjadi sesuatu yang sangat menantang untuk mempopulerkan brands dan mempromosikan produk sesuai dengan segment pasar yang yang diinginkan. Semakin banyak *follower* seorang *influencer* maka semakin mahal yang harus dibayar untuk menggunakan jasa mereka. *Youtube* sebuah channel *youtube* review produk-produk elektronik yang cukup populer di Indonesia, banyak orang jika mau membeli produk elektronik lihat *review*nya dulu di channel ini. *Review* jujur dilakukan membuat calon konsumen lebih mempercayainya dari pada iklan dari produk itu sendiri. Begitu juga dengan *brand* produk dan jasa yang tiba-

karena itu sosial listening sangat dibutuhkan waktu kita melakukan strategi sosial selling, dengan menjadi pendengar yang baik dan selalu memberikan komentar yang positif. Jadi sosial selling bukanlah tentang membombardir halaman sosial media anda dengan sebanyak mungkin konten. Hal ini termasuk *spamming* dan tentu saja mengganggu audiens Anda. Pantangan besar sosial selling adalah mengganggu audiens karena hal ini bertentangan dengan misi utama anda sebagai *partner* dan *problem solver*.

Setiap aktivitas, konten, dan komentar, semuanya harus menonjolkan kesan bersahabat dan seolah-olah tanpa pamrih yang sebenarnya ada metode *silence*



UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA
Creative Economy Park

promosi disana. Inilah yang dinamakan sosial listening dalam sosial selling. Banyak kita lihat Even-even yang diadakan oleh perusahaan dan brands tertentu, hal ini merupakan cara yang sangat sederhana dan ampuh melakukan *engagement* dengan para calon konsumen tanpa mereka sadar, sehingga suatu saat di alam bawah sadar mereka jika di dapatkan dengan 2 produk yang mirip maka, produk kitalah yang menjadi prioritas bagi mereka, karna kita secara tidak langsung sudah mempengaruhi alam bawah sadar mereka sebelumnya. Apakah anda sudah menerapkan sosial selling dan sosial listening di sosial media perusahaan anda? ***