

AHM BEST STUDENT 2021 DIMULAI Pelajar SMA Ditantang Beradu Kreativitas

JAKARTA (KR) - Para pelajar setingkat SMA seluruh Indonesia mendapat tantangan untuk beradu kreativitas dan inovasi melalui *AHM Best Student* 2021. Program ini merupakan salah satu komitmen Astra Honda Motor (AHM) untuk turut melahirkan generasi muda yang produktif di berbagai kondisi, termasuk di masa pandemi yang menantang ini.

Kompetisi terbuka untuk pelajar SMA kelas 10-12 di seluruh Indonesia ini, pendaftarannya sudah dibuka sejak 15 April hingga 15 Juni. Peserta cukup mengirimkan materi karya tulis dalam bentuk materi presentasi dan video.

Memasuki tahun pelaksanaan yang ke-19, program AHM Best Student memiliki beberapa kategori yang berfokus pada berbagai isu yang marak di tengah masyarakat. Ada empat kategori ide program yang dapat diikuti, yakni Program Pendidikan dan Kebudayaan, Kepedulian Lingkungan dan Kesehatan, Pemberdayaan

Ekonomi/UKM serta Inovasi Teknologi.

"Para peserta akan digali kemampuannya dalam kreativitas gagasan, dampak yang dihasilkan, potensi keberhasilan penerapan, kekuatan penyajian data dan sumber informasi serta kemampuan presentasi yang dimiliki. Dalam proses penilaian, hasil karya para peserta dinilai empat kriteria penilaian utama yakni orisinalitas idea atau gagasan, dampak yang diberikan, implementasi ide dan analisa data," kata General Manager Corporate Communication AHM Ahmad Muhibbuddin, Rabu (21/4).

Selama penyelenggaraan AHM Best Student, antusias anak-anak muda kreatif dari berbagai kota di Indonesia sangat tinggi. Pendekatan daring yang mulai dilakukan tahun lalu pun ternyata mampu menjangkau peserta yang lebih banyak, sehingga meningkatkan level kompetitif dan prestige program ini di kalangan generasi muda. **(Awh)-d**

Poltekkes Karya Husada Lantik Pengurus DPM/BEM Sankaha



Pengurus DPM BEM Sankaha masa bakti 2021-2022 saat mengikuti pelantikan di kampusnya.

YOGYA (KR) - Politeknik Kesehatan (Poltekkes) Karya Husada melakukan pelantikan kepengurusan Dewan Perwakilan Mahasiswa (DPM), Badan Eksekutif Mahasiswa (BEM) Sankaha masa bakti 2021-2022 di kampusnya. Keberadaan DPM dan BEM tersebut diharapkan bisa menjadi ajang atau wadah mahasiswa untuk mengembangkan bakat kreativitas dan

inovasi yang mereka miliki.

"Saya minta kepada pengurus DPM BEM yang baru dilantik untuk menjalankan tugas dengan sebaik-baiknya. Karena hanya sebagian kecil mahasiswa yang berkesempatan menjadi aktivis dan pengurus organisasi intra kampus," kata Kepala Bagian Kemahasiswaan Poltekkes Karya Husada Yogyakarta, Amri Wulandari SST MH di

Yogyakarta, Rabu (21/4).

Amri mengatakan, menjadi pengurus organisasi mahasiswa harus siap bekerja maksimal. Hal itu penting, karena akan menjadi bekal saat memasuki dunia kerja. Apalagi saat ini tantangan yang harus dihadapi semakin kompleks, sehingga dibutuhkan lulusan yang tak sekadar pandai secara akademik.

"Seorang mantan aktivis, saat memasuki dunia kerja ia tetap siap bekerja. Sebaliknya mereka yang tidak pernah aktif akan terbelah dahulu belajar bekerja sama dengan orang lain, tanggap dan responsif terhadap permasalahan yang di hadapi. Gunakan kesempatan ini secara maksimal dan sebaik-baiknya. Karena hanya dengan cara itu (organisasi) akan hidup dan dirasakan keberadaannya," terangnya. **(Ria)-d**

ADA KEINGINAN SEPTEMBER DIMULAI

LLDikti Tak Bisa Paksa Kuliah Tatap Muka

BANTUL (KR) - Kuliah tatap muka di Perguruan Tinggi Swasta (PTS) di DIY diharapkan berlangsung September mendatang. Namun, hal itu tak bisa dipaksakan, karena kondisi PTS berbeda-beda dan memiliki otonomi kampus sendiri-sendiri.

"Kami memiliki keinginan September perkuliahan tatap sudah bisa berlangsung. Meski barangkali belum semua PTS siap," ujar Kepala Lembaga Layanan (LL) Dikti Wilayah V DIY, Prof Didi Achjari, Rabu (21/4) kepada wartawan di kampus 4 UAD Ringroad Selatan Bantul.

Di kampus ini, Didi Achjari menyerahkan Surat Keputusan (SK) Mendikbud prodi baru Magister Teknik Kimia UAD.

Didi Achjari menyatakan, LLDikti Wilayah V tidak bisa memaksa atau

mengharuskan September kuliah tatap muka dimulai, karena kondisi PTS berbeda-beda dan memiliki otonomi kampus sendiri.

Menurut Achjari, September PTS bisa melakukan perkuliahan manakala sejumlah syarat dipenuhi, antara lain seluruh sivitas akademika sudah menjalani vaksinasi. Pihaknya, memmpkirakan, belum semua PTS di DIY siap. "Kemungkinan besar, September PTS menggunakan pola *hybrid* atau *bauran* yakni memadukan kuliah tatap muka dan online," jelasnya.

PJJ Secara Daring Dinilai Tak Efektif

JAKARTA (KR) - Pelaksana Tugas (Plt) Direktur Jenderal SMA Kemendikbud Purwadi Susanto mengakui pembelajaran jarak jauh (PJJ) secara daring tidak efektif. Bahkan pembelajaran tersebut berdampak terjadi *loss learning* pada anak, terutama mereka di level bawah (daerah).

Purwadi mengemukakan hal itu pada Media Gathering Zenius x Fortadikbud dengan tema 'Cerdas, Cerah, Asyik: Pola Pikir untuk Masa Depan yang Kompetitif', Rabu (21/4). Zenius adalah platform edukasi berbasis teknologi yang berdiri sejak tahun 2004, memiliki misi untuk membentuk individu Indonesia yang cerdas, cerah dan asyik melalui metode dan materi pembelajaran berkualitas. Kegiatan belajar di Zenius berfokus pada pemahaman konsep dasar yang kemudian akan

membangun kecerdasan siswa dalam berpikir kritis. Hadir di forum ini Sabda PS, Chief Education Officer ZeniusIndah Shafira dan Alumni Zenius di Jakarta.

Purwadi mengungkapkan, pelaksanaan PJJ tidak didukung oleh ketersediaan internet dan sarana telekomunikasi. Bahkan, banyak anak-anak tidak punya handphone atau laptop. "Padahal PJJ membutuhkan sarana itu," jelasnya.

Ia menambahkan, pembelajaran tatap muka (PTM) terbatas pun harus dibarengi kesiapan sekolah untuk menyediakan sarana dan prasarana protokol kesehatan. "Caranya sekolah wajib mengisi daftar periksa. Data terakhir sekolah yang telah mengisi daftar periksa baru 60 persen," ujarnya.

Survei pendapat siswa tentang

PTM, di level SMP dan SMA ini mendukung sekali mereka sekolah tatap muka. "Mereka sangat berharap sekali dibuka tatap muka. Sedangkan SD kelas bawah kalau disurvei lebih baik begini. Senang. Kita tidak perlu datang ke sekolah, kita bisa main dan seterusnya," ungkap Purwadi.

Hal tersebut menjadi catatan penting untuk Kemendikbud dalam menghadapi pembelajaran di masa pandemi ini. Harapannya, untuk mengurangi kompetensi, apalagi terjadi *loss learning*. Ini dibutuhkan terobosan. Apalagi terobosannya mulai dari presiden dengan adanya vaksinasi guru dan tenaga kependidikan. Tahun ajaran baru sudah bisa pembelajaran tatap muka terbatas. Artinya terbatas tetap menggunakan protokol Covid-19. **(Ati)-d**



Prof.Didi Achjari (kanan) menyerahkan SK Prodi Magister Teknik Kimia kepada Rektor UAD Dr Muchlas MT.

Sementara Rektor

UAD, Dr Muchlas MT mengaku senang dengan turunnya SK Prodi Magister Teknik Kimia. "Kami sudah lama menunggu momentum ini. Begitu juga kami mengajukan usulan Program Doktor bidang Farmasi. Khusus yang S3 ini belum disetu-

ujui," ucapnya.

Prodi Magister Teknik Kimia UAD mempunyai 3 peminatan yakni energi lingkungan, pangan dan farmasitikal.

Setahu Muchlas, di Indonesia S1 Teknik Kimia ada 76 prodi, S2 Teknik Kimia 17 prodi dan di DIY hanya di UGM. **(Jay)-d**

EKONOMI

Musim Panen, Harga Cabai di DIY Tertekan

YOGYA (KR) - Harga cabai rawit yang sebelumnya sempat meroket di DIY, kini sudah berangsur-angsur turun memasuki pekan ketiga April 2021. Tekanan harga tersebut dipicu musim panen di sentra-sentra cabai baik di DIY maupun luar DIY sehingga ketersediaan pasokannya cukup banyak. Selain itu, permintaan pasar tergolong masih normal tidak begitu banyak mengalami peningkatan selama bulan Ramadan ini.

"Pasokan cabainya melimpah, banyak yang panen sedangkan pembeli tidak terlalu banyak. Penurunan harga yang signifikan dialami cabai rawit merah," ujar Siti, pedagang cabai di Pasar Beringharjo Yogyakarta.

Siti mengatakan, harga cabai rawit merah yang sebelumnya mencapai Rp 120.000/kg, sekarang sudah di kisaran Rp 36.000 hingga Rp 37.000/kg. Tekanan harga pun dialami cabai merah besar, tetapi tidak terlalu besar dari Rp 48.000 menjadi Rp 47.000/kg. Sementara itu, cabai merah keriting bertahan di harga Rp 33.000 dan cabai rawit hijau Rp 41.000/kg.

"Komoditas cabai sedang panen

saat ini di beberapa sentra cabai, termasuk yang ada di DIY baik di Kulonprogo maupun Sleman. Harga cabai mulai turun karena pasokan yang melimpah dan permintaan pasar relatif stagnan alias tidak naik ataupun turun saat ini," tambah Danti, penjual sayur mayur di Pasar Beringharjo.

Saat dikonfirmasi, Rabu (21/4), Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan (Disperindag) DIY Aris Riyanta melaporkan dari hasil pemantauan perkembangan harga rata-rata beberapa bahan pangan pokok di DIY, fluktuasi masih dialami komoditas cabai dan bawang merah. Penurunan harga terjadi pada cabai rawit



Situasi los sayur mayur di Pasar Beringharjo.

merah dari Rp 43.000 menjadi Rp 37.000/kg, cabai merah besar dari Rp 48.300 menjadi Rp 47.700/kg dan bawang merah dari Rp 26.000 menjadi Rp 25.700/kg.

"Harga cabai lainnya yang masih stabil tinggi yaitu cabai rawit hijau Rp 41.000/kg dan cabai merah keriting Rp 33.000/kg. Harga bawang merah kembali mengalami penurunan kembali sehingga masih jauh dari harga acuan yang ditetapkan

sebesar Rp 32.000/kg," tuturnya.

Aris menambahkan, penurunan harga komoditas cabai dan bawang merah tersebut memang disebabkan pasokannya yang melimpah seiring panen serta permintaan yang masih landai. Sedangkan harga komoditas bahan pangan lainnya relatif stabil dialami beras, gula pasir, minyak goreng, tepung terigu, daging sapi, daging ayam, telur ayam dan bawang putih. **(Ira)-d**

Setahun Pandemi, Kinerja Asuransi Mulai Meningkat

JAKARTA (KR) - Kinerja asuransi mulai meningkat di tengah pandemi Covid - 19, meski tidak setinggi tahun sebelum pandemi. Per Februari 2021, aset asuransi jiwa mencapai Rp 554,38 triliun, asuransi umum dan reasuransi mencapai Rp 207,07 triliun, asuransi wajib mencapai Rp 136,28 triliun dan BPJS Kesehatan mencapai Rp 45,18 triliun.

"Sektor asuransi sebenarnya termasuk sektor yang terkena dampak pandemi. Tapi kalau kita bicara mengenai perkembangan aset asuransi, Alhamdulillah masih meningkat meskipun nggak sebesar dari tahun-tahun sebelumnya," kata Kepala Departemen Pengawasan IKNB 2A Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Ahmad Nasrullah dalam media breifing virtual di Jakarta, Rabu (21/4).

Sementara untuk pendapatan premi untuk asuransi jiwa mencapai Rp 34 triliun, asuransi umum dan reasuransi Rp 18,59 triliun, untuk asuransi wajib Rp 1,87 triliun dan BPJS Kesehatan mencapai Rp 22,32 triliun. Untuk portofolio investasi ini totalnya mencapai Rp 590,71 triliun.

"Sebenarnya, sebagian besar ini ada di pasar modal, misalnya dalam bentuk saham, SBN, reksadana, obligasi dan sukuk. Investasi di pasar modal di saham dan SBN kalau dijumlahkan hampir 80 persen dari keseluruhan investasi di asuransi," tegas Nasrullah.

Sementara per Februari 2021 total premi mencapai Rp 53,20 triliun serta total klaim mencapai Rp 31,81 triliun. Dengan rincian untuk premi dan klaim asuransi komersial, Nasrullah mengatakan, per Februari 2021 premi asuransi jiwa mencapai Rp 34,61 triliun serta klaimnya mencapai Rp 25,90 triliun. Sementara untuk asuransi umum dan reasuransi untuk premi mencapai Rp 18,59 triliun serta klaimnya mencapai Rp 5,97 triliun.

"Di Februari, premi industri mencapai Rp 53 triliun sedangkan klaim mencapai Rp 31 triliun. Berarti kan di situ selisihnya sekitar Rp 22 triliun. Untuk unsur biaya di situ ada pengolahan dan margin dari perusahaan asuransi artinya apa kalau kita bicara secara industri bisnis ini masih sehat masih untung," tegasnya. **(Lmg)-d**

AQUA Ajak Melindungi Diri

JAKARTA (KR) - Bulan ini umat muslim tengah menjalani Ramadan, bulan suci penuh berkah yang selalu dinanti. AQUA bersama Raisa, psikolog Analisa Widyaningrum dan Dr dr Diana Sunardi ingin mengajak masyarakat untuk mengingat kembali pentingnya melindungi diri, baik itu kesehatan jasmani maupun rohani.

Demikian ringkasan dari webinar AQUA, Selasa (20/4) dengan pokok bahasan cara tepat menghadapi berbagai tantangan selama Ramadan. Harapannya masyarakat yang menjalankan ibadah puasa dapat meraih kemenangan Ramadan meski situasi pandemi belum usai.

AQUA sebagai produsen air minum dalam kemasan menerapkan Tiga Perlindungan untuk memastikan kualitas produknya. "Sejak awal hadir di Indonesia AQUA telah berkomitmen untuk menyediakan hidrasi berkualitas bagi penggunaanya sekaligus mempromosikan pola hidup sehat guna mewujudkan tubuh sehat terlindungi," papar Corporate Communication Danone Indonesia, Arif Mujahidin.

Sedangkan Brand Director Danone-AQUA, Intan Ayu Kartika berharap perlindungan AQUA dapat senantiasa mendampingi masyarakat dalam menjaga kesehatan, agar kita dapat lancar beribadah dan beraktivitas, memaksimalkan berkah di bulan Ramadan. **(Fon)-d**

Pindah ke Lain Hati

ISTILAH artikel ini sengaja kita angkat dengan maksud supaya pemahaman dalam artikel ini akan lebih mudah dipahami oleh pembaca. Makna 'Pindah ke Lain Hati' merupakan salah satu pembahasan dalam pemasaran, baik untuk pemasaran 'barang' maupun 'jasa'. Pindah ke lain hati merupakan makna dari Perilaku Berpindah (Switching Behavior) dari konsumen dalam pembelian ulangnya. Itulah sebabnya materi ini penting kita bahas dalam mempertahankan pembelian ulang dari konsumen dan atau menarik konsumen lain untuk pindah ke produk kita.

Tindakan untuk mengkondisikan agar supaya konsumen tetap 'resisten' memilih produk kita di setiap pembelian ulangnya dan hal ini merupakan kegiatan membangun resistensi merk. (arlen at all, 2019). Salah satu pendekatan dari konsep ini adalah menggunakan variabel penghubung yakni CBI (Consumer Brand Identification), yang didefinisikan sebagai keadaan psikologis konsumen dalam mempersepsikan, merasakan dan menilai kepemilikannya dalam suatu merk.

Seseorang konsumen akan mengidentifikasi merk tertentu, jika puas dengan merk tersebut, konsumen tersebut tidak hanya loyal terhadap merk barunya, akan tetapi siap menjadi 'pembela' merk barunya dengan siapa rela, dan terkadang sering menjadi 'pemasar' produk tersebut dengan senang hati karena 'kepuasan' nya terhadap merk barunya tersebut. Sikap yang seperti ini yang sangat diharapkan oleh seorang pemasar di suatu lembaga bisnis, karena konsumen tersebut yang mampu 'bertahan' dalam gangguan pasar yang ada.

Dalam variabel penghubung inilah yang akan memberi gambaran variabel mana yang akan menjadi variabel loyalitas konsumen. Perpindahan dari merk lama ke merk yang baru dalam artikel ini, kita istilahkan 'Pindah ke Lain Hati', jika konsumen tersebut merasa cocok, merasa mampu meng-identifikasi suatu merk di merk yang baru, serta mereka mempunyai perasaan yang menyenangkan sehingga akan loyal terhadap merk barunya, dan tidak hanya itu dan akan menjadi 'pembela' terhadap merk barunya. Dengan kata lain konsumen pindah ke merk lain dan dalam perpindahan tersebut merasa cocok, merasa puas dan merasa pas dengan merk barunya, maka dapat dipastikan dalam pembelian ulang produk yang dibutuhkan tersebut, pastilah ke merk barunya dan meninggalkan merk yang lama.

Inilah hal yang ditakutkan, dikawatirkan oleh pemasar, ditinggal konsumennya, yang dikarenakan identifikasi merk tersebut dianggap gagal oleh konsumen untuk dijadikan sesuatu yang diloyalkan, perpindahan merk inilah yang disebut 'perilaku berpindah'. Harapan para pemasar justru sebaliknya, yakni dapat menggaet konsumen baru (pindahan dari merk lain) dan tetap mempertahankan konsumen yang lama yang telah menjadi pelanggan, karena mereka loyal dengan merk kita. Hal ini akan dapat terjadi manakala kita mampu mempelajari perilaku konsumen, yang kemudian kita formulasikan mengenai berpindahnya pilihan tersebut secara tepat dan akurat.

(Agus Mulyono, mahasiswa Program Doktor Ilmu Ekonomi FEB - UII).