

PERSIAPAN HADAPI PPAD

Siswa MTsN 9 Sleman Ikuti AMT

SLEMAN (KR) - Persiapan menghadapi Pemantapan Penilaian Asesmen Daerah (PPAD) Tahap II Kabupaten Sleman, seluruh siswa MTsN Negeri 9 Sleman mengikuti kegiatan Achievement Motivation Training (AMT), Sabtu (21/1). Kegiatan ini mengundang Tim AMT dari MAN 4 Sleman dengan narasumber utama Nur Wahyudin AlAziz.

Kepala MTsN Negeri 9 Sleman, Hadlirin berharap, kegiatan ini benar-benar membekali anak-anak agar ke depan bisa lebih fokus dalam menyiapkan target di masa depan.

Dimulai dengan *ice breaking*, Aziz mengajak para siswa berkonsentrasi. Dalam materinya, Aziz dan timnya mengajak siswa menentukan target nilai dalam Asesmen Standarisasi Penilaian Daerah (ASPD). Setiap anak diminta menuliskan target nilai Bahasa Indonesia, Bahasa Inggris, Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam (IPA).

Tim AMT mengarahkan langkah-langkah dan kiat-kiat untuk mencapai target tersebut. Tak hanya itu, Aziz menanamkan keyakinan pada siswa untuk meraih target tersebut.

"Banyak faktor yang dapat menghambat kegagalan dan ini adalah Most Wanted Terrorist untuk kesuksesan kalian. Minder, pesimis, malas dan ceroboh," paparnya.

Aziz juga menjabarkan faktor-faktor kegagalan yang menghambat kesuksesan. Untuk meyakinkan peserta, ia memberi banyak contoh, baik melalui tayangan video maupun praktik langsung dengan siswa.

Novi siswa kelas IXA dan Juli siswa kelas IXC berkesempatan mempraktikkan teori keyakinan untuk mematahkan sebuah pensil dengan jari kelingking di hadapan peserta.

Novi yang awalnya ragu dan pesimis didorong untuk yakin dan akhirnya berhasil mematahkan pensil tersebut. Tak hanya itu, Aziz juga menanamkan keyakinan siswa hingga ke alam bawah sadar mereka dengan praktik menghitung panjang lengan mereka masing-masing.

Di puncak kegiatan, Aziz mengajak para siswa merenung dan merefleksikan setiap hal dalam hidup mereka. Tidak sedikit siswa yang terhanyut dalam renungan ini, bahkan sampai menangis. (Fie)-d

WIYATA KINARYA MERDEKA BELAJAR

Wadah Kompetensi ASN Kemendikbudristek

JAKARTA (KR) - Kemendikbudristek sebagai organisasi pembelajar dengan jumlah sumberdaya manusia lebih dari 124 ribu orang, memerlukan solusi strategis berbasis digital untuk memenuhi hak pengembangan kompetensi pegawai.

Hak tersebut minimal 20 Jam Pelajaran (JP) untuk PNS dan maksimal 24 JP untuk Pegawai Pemerintah dengan Perjanjian Kerja (PPPK) setiap tahun.

Sejak 2021, Kemendikbudristek mengembangkan Wiyata Kinarya Merdeka Belajar (WKMB) sebagai sebuah ekosistem pengembangan kompetensi bagi ASN. Ekosistem ini diselenggarakan dengan memenuhi prinsip efektivitas akses, keterpaduan sis-

tem, kesinambungan layanan, efisiensi waktu, akuntabilitas proses, interoperabilitas antar aplikasi dan keamanan data.

Demikian disampaikan Kepala Pusat Pendidikan dan Pelatihan (Pusdiklat) Pegawai Kemendikbudristek yang juga Chief of Learning WKMB, Mustangimah. WKMB mengintegrasikan seluruh sumberdaya yang dapat meningkatkan kinerja organisasi melalui pengembang-

an pengetahuan, kecakapan dan sikap setiap individu dalam sebuah ekosistem Merdeka Belajar. "Kita mengadopsi *corporate university*, namun disesuaikan dengan lingkungan di Kemendikbudristek," tuturnya dalam Webinar Silaturahmi Merdeka Belajar yang dilakukan secara daring melalui kanal YouTube Kemendikbud RI, kemarin.

Mustangimah menambahkan, WKMB didukung teknologi informasi yang disebut platform Merdeka Belajar untuk menyatukan beberapa aplikasi yang telah dimiliki Kemendikbudristek.

"WKMB ini mengintegrasikan seluruh sistem

yang ada, menjamin, setiap pegawai dapat merencanakan pengembangan kompetensinya kemudian merealisasikan hingga mendapatkan pengakuan atau rekognisi, bahwa semua upaya tersebut dapat diakui sebagai jam pelatihan sebagaimana dimandatkan dalam UU," urai Mustangimah.

Dalam WKMB, katanya, juga mempunyai struktur organisasi seperti *corporate university* yang terdiri pengarah, ketua dan wakil ketua di beberapa bidang. Strategi kolaborasi dan gotong royong ini mempunyai peran penting untuk bisa menciptakan pembelajaran secara terus menerus. (Ati)-d

DITERAPKAN DI SMKN JATIPURO

Penempatan Kerja Lulusan dengan Sistem Ijon

KARANGANYAR (KR)

- Lembaga penempatan kerja dan perusahaan menjajaki calon tenaga kerja hasil didikan SMKN Jatipuro Kabupaten Karanganyar. Siswa kelas XII yang memenuhi kriteria diminta komitmennya agar bisa bekerja di masa mendatang.

Perjanjian tersebut disebut *ijon*. Sebanyak 341 siswa mengikuti sosialisasi dan rekrutmen oleh enam lembaga pelatihan kerja (LPK) dan perusahaan.

Perekutan itu berlangsung di aula SMKN Jatipuro selama tiga hari. Para ijon berasal dari jurusan Teknik Kendaraan Ringan Otomotif, Akutansi dan Keuangan Lembaga serta Tata Busana. Sosialisasi dan rekrutmen ini diselengka-



KR-Abdul Alim

Sosialisasi dan perekrutan calon pegawai dari pelajar SMKN Jatipuro.

rakan LPKS Koreanindo (Magang Korea), LPK Basikoro (Magang Jepang), LPK Satoru (Magang Jepang) dan PT Karyatama, PT Semar Nusantara dan PT Liebra Permana Wono-giri.

"Pada sosialisasi ini

siswa diberikan gambaran tentang persyaratan, pendidikan dan pelaksanaan magang di negara tujuan termasuk biaya yang harus disiapkan dan penghasilan yang akan diperoleh selama magang. Dengan ini diharapkan siswa kelas XII

bisa memilih sesuai dengan budget yang disanggupi," kata Kepala SMKN Jatipuro, Sri Eka Lelana, Senin (23/1).

Melalui sistem ijon, sekolah dapat memberikan peluang dan kesempatan pada siswa untuk memperoleh pekerjaan lebih awal dengan beberapa pilihan sehingga dapat menyesuaikan minat dan hasrat. Hal ini juga untuk meningkatkan kerja sama antara sekolah dan dunia kerja, sehingga dapat meningkatkan kualitas *link and match* 8+.

Ketua BKK SMK N Jatipuro, Clara Olga Laksmi SPd menyampaikan, kegiatan ini dilaksanakan rutin setiap bulan minimal satu perusahaan. (Lim)-d

WUJUDKAN PEMBERDAYAAN MASYARAKAT

807 Mahasiswa UMBY Ikuti KKN-PPM

YOGYA (KR) - Universitas Mercu Buana Yogyakarta (UMBY) melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Nyata-Program Pemberdayaan Masyarakat (KKN-PPM), sebagai simbol dimulainya kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Kegiatan KKN PPM tersebut diikuti 807 mahasiswa terbagi menjadi 78 Kelompok Rinciannya 52 KKN Reguler Offline, 14 KKN Tematik, 5 KKN Mandiri serta 7 KKN Penugasan Khusus.

"Saya berharap para mahasiswa peserta KKN-PPM UMBY bisa menjaga nama baik almamater selama melaksanakan di lokasi KKN. Selain itu, mereka juga bisa mengoptimalkan waktu yang ada untuk berkontribusi dalam pemberdayaan masyarakat," kata Rektor UMBY Dr Agus Slamet STP MP, Senin (23/1).

Koordinator KKN-PPM UMBY, Luky Kurniawan MPd berharap, mahasiswa KKN-PPM UMBY dapat mengembangkan model pemberdayaan masyarakat

yang sesuai dengan kondisi dan potensi lokasi sasaran. Dengan begitu bisa memberikan solusi berbasis pada analisis situasi kebutuhan, tantangan atau persoalan yang ada di masyarakat.

Tidak hanya itu, peserta KKN juga dituntut melakukan kegiatan yang mampu memberdayakan masyarakat pada semua strata ekonomi, sosial dan budaya serta melakukan alih teknologi, ilmu dan seni kepada masyarakat untuk pengembangan martabat manusia berkeadilan gender, inklusi sosial dan kelestarian sumberdaya alam.

"Saya berharap keberadaan mahasiswa KKN PPM UMBY bisa memberikan banyak manfaat bagi masyarakat luas. Terutama yang berkaitan dengan pemberdayaan masyarakat, sehingga bisa mendorong pertumbuhan ekonomi bagi daerah itu. Model pemberdayaan masyarakat tersebut harus sesuai kondisi dan potensi lokasi sasaran," terang Luky. (Ria)-d

EKONOMI

Ketenagakerjaan
MAGDALENA SUKARTONO - LPSDM ABISATYA PARAMITRA

MASA DEPAN, SIAPA TAKUT ?

TAHUN Baru Imlek, baru saja kita lalui. Yang membuat surprise dan membahagiakan bagi saya adalah banyaknya atensi dari famili, teman yang lama tak jumpa plus para followers dari FB & IG, yang kirim ucapan selamat. Bahkan tak sedikit yang mengirim bingkisan Imlik. Tapi yang istimewa yaitu teman atau saudara yang tiba-tiba bikin kejutan dengan muncul di teras rumah saya. Termasuk sekretaris GKR Hemas yang membawa bingkisan Imlik . Wow !

Kali ini yang ingin saya ceritakan adalah adanya WA dari seorang mantan staf sebuah perusahaan otomotif terkemuka yang merantau dan kemudian sukses. Inilah kisah yang ditulisnya...

Perjalanan hidup saya sungguh panjang.

Dulu saya pernah menjadi the best salesman di perusahaan di mana saya bekerja sampai akhirnya harus keluar akibat salah pergaulan. Kemudian saya harus "kuliah di kampus kehidupan" selama 6 bulan. Disitu saya ditempa mental dan fisik. Saya sadar, ini bukanlah lingkungan saya.

Terjadilah titik balik dalam hidup saya. Saya harus tinggalkan Jogja tercinta . Dan meninggalkan keluarga demi karir .

Semua mulai dari nol lagi.

Memulai dengan membuka dealer baru, karena dealer sedang mulai di bangun.

Dengan tekad, ketekunan, kerja keras, pantang menyerah dan doa, saya membuktikan passion saya di dunia marketing, mengalahkan para dealer yang telah 35 tahun berkecimpung dan berpengalaman. Pembuktian diri saya mencapai puncaknya, karena dealer dimana saya bekerja bisa mendapatkan penghargaan dari Pusat.

Pencapaian puncak saya di dealer yang baru sem-buh dari sakit adalah tahun 2019. Saya berhasil menjual 2100 unit dan pada saat badai covid menerjang dunia, dealer saya mendapatkan penghargaan .

Tantangan saya selanjutnya yaitu dipercaya membawahi 2 dealer per hari ini.

Hebat bukan ? Itulah isi WA yang saya terima. Apa yang bisa kita simpulkan ? Pertama, kita tak perlu takut hadapi masalah yang kita hadapi. 2. Miliki semboyan : Masalah pasti ada, kapan saja, dimana saja. Tapi pasti ada solusinya. 3. Tingkatkan kecerdasan & kemampuan kita dengan terus ikuti inovasi 4. Yakin, Networking itu penting. 5. Miliki semboyan : Belajar tanpa batas ! 6. Last but not least. Memotivasi diri dengan kata-kata ini : *MASA DEPAN, SIAPA TAKUT ?*

□ -d

Retail Diprediksi Tumbuh, Kredivo Gandeng Hypermart

JAKARTA (KR) - Sektor retail yang menjadi salah satu penyokong pertumbuhan ekonomi nasional memasuki pascapandemi, diprediksi akan terus meningkat terlebih dengan dicabutnya kebijakan PPKM.

Guna terus mendorong pertumbuhan sektor retail nasional, Kredivo, platform kredit digital terkemuka untuk konsumen retail, menjalin kerja sama dengan PT. Matahari Putra Prima, Tbk. (MP-PA) sebagai pengelola Hypermart, Foodmart Supermarket, Hyfresh Supermarket, Primo Supermarket, Boston Health and Beauty dan FMX. Kerja sama ini memungkinkan, masyarakat berbelanja kebutuhan sehari-hari dengan metode pembayaran Paylater di gerai MP-PA di seluruh Indonesia.

"Kami optimis kehadiran Kredivo di Hypermart dapat berkontribusi dalam membantu pertum-

buhan industri retail di tengah upaya pemulihan sektor retail yang terus didorong oleh berbagai pihak. Integrasi Paylater pada gerai retail offline dapat menjadi salah satu stimulus yang tepat dalam menjaga daya beli masyarakat," ujar General Manager Kredivo Lily Suriani dalam keterangan tertulis, kemarin.

Lily mengatakan keunggulan Paylater yang dapat menghadirkan metode pembayaran yang seamless, fleksibel, aman dan terjangkau dengan bunga mulai dari 0% diharapkan dapat memfasilitasi masyarakat untuk berbelanja di gerai retail offline untuk peme-

nuhan kebutuhannya. Kerja sama ini sekaligus merupakan strategi Kredivo terus memperluas jaringannya pada sektor retail terutama untuk merchant offline.

Hasil Survei Penjualan Eceran/ Retail yang dilakukan oleh Bank Indonesia menunjukkan Indeks Penjualan Riil (IPR) pada bulan Desember 2022 tercatat sebesar 216,4 atau tumbuh positif 0,04% (yoy). Secara bulanan, penjualan eceran/retail juga diperkirakan akan bertumbuh hingga 6,3% (mom), meningkat dari 0,4% (mom) pada bulan sebelumnya. Pertumbuhan ini juga didukung dengan tren kenaikan nilai transaksi belanja retail pengguna Kredivo di gerai supermarket dan minimarket yang naik hampir 30% pada semester II 2022 jika dibandingkan pada semester I 2022.

" Kami terus berkomitmen un-

tuk dapat memberikan kemudahan dan kenyamanan kepada para pelanggan melalui penyediaan produk yang lengkap, berkualitas dan harga terjangkau. Melalui kerja sama ini, kami berharap para pelanggan dapat menikmati pengalaman belanja berbagai produk pilihan yang kami tawarkan melalui fasilitas Paylater yang mudah, cepat, dan terjangkau dari Kredivo," imbuh Ita Karo-karo Marketing Director PT. Matahari Putra Prima, Tbk.

Guna memaksimalkan manfaat dari kerja sama antara Kredivo dengan Hypermart bagi masyarakat, Kredivo memberikan promo diskon 20% hingga Rp 20 ribu bagi pengguna baru Kredivo yang berlaku hingga 30 Juni 2023 dan diskon 10% potongan langsung Rp 50 ribu untuk semua pengguna hingga 28 Februari 2023. (Ira)-d

PLATFORM PIJAR MAHIR

Tingkatkan Kapabilitas Digital Anak Muda

JAKARTA (KR) - Percepatan adaptasi teknologi di Indonesia terbuka memberikan dampak positif signifikan bagi seluruh sektor industri. Melihat fenomena ini, Menteri BUMN Erick Thohir mengajak anak-anak muda memanfaatkan teknologi digital sebagai peluang untuk tumbuh berdaya saing.

Pijar Mahir, platform digital PT Telkom Indonesia (Persero) Tbk (Telkom) di bawah naungan Leap merupakan salah satu langkah Telkom untuk melahirkan talenta muda masa depan yang cakap digital.

Direktur Digital Bisnis Telkom Fajrin Rasyid mengatakan, sebagai platform digital dengan fokus pada bidang pendidikan, program pelatihan Pijar Mahir sudah diikuti ribuan orang di seluruh Indonesia, yang berasal dari Program Kartu Prakerja inisiasi Pemerintah maupun dari nonprakerja. "Di tahun

2022, jumlah peserta penerima Kartu Prakerja yang sudah mengikuti pelatihan di Pijar Mahir mencapai 2.426 orang," ujar Fajrin di Jakarta, Senin (23/1).

Fajrin menyampaikan, dari hasil kerja sama strategis di tahun 2022, Pijar Mahir sudah digunakan oleh 873 orang dari Intern Direktorat Digital Business (DDB), sebanyak 158 orang dari BUMN, dan 258 orang dari Program Magang Santri. "Ke depan,

Pijar Mahir akan terus mengembangkan bisnis yang sudah ada. Di tahun 2023, Pijar Mahir berencana untuk mengembangkan business to business (B2B)," ungkap Fajrin.

Dikemukakan, platform pembelajaran Pijar Mahir tidak hanya dimanfaatkan kalangan pelajar, namun juga masyarakat luas untuk mengelola bisnis usaha mikro kecil menengah (UMKM) di berbagai bidang. (San)-d



KR-Istimewa

Pijar Mahir meningkatkan kapabilitas digital talenta muda serta memicu UMKM baru.

Bancassurance Bank Muamalat Tumbuh 20 Persen

JAKARTA (KR) - Bisnis bancassurance PT Bank Muamalat Indonesia Tbk mencatatkan pertumbuhan volume penjualan sebesar 20 persen secara year on year (yoy). Peningkatan tersebut, turut mendorong pendapatan berbasis komisi atau Fee Based Income (FBI) perseroan yang tumbuh 15 persen (yoy).

Pertumbuhan tersebut didorong oleh strategi bisnis Bank Muamalat yang menyesuaikan produk bancassurance dengan profil dan kebutuhan nasabah. Ditambah lagi dengan proses yang dibuat simpel dan efisien. "Kami juga menyediakan layanan purna jual yang andal serta program penjualan yang menarik seperti customer gathering dan giveaway untuk nasabah. Oleh karena itu, tahun ini kami menargetkan pertumbuhan volume penjualan bisa naik dua kali lipat dibanding tahun lalu," kata Pelaksana Tugas Direktur Utama Bank Muamalat Hery Syafri, di Jakarta, kemarin.

Pada tahun 2023 prospek bisnis bancassurance diprediksi bakal cerah yang didorong oleh beberapa faktor, seperti meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya investasi dan perencanaan keuangan dalam beberapa tahun terakhir.

Selain itu, Bank Muamalat juga akan meluncurkan produk baru dalam mata uang dolar Amerika Serikat (USD), untuk menasar segmen nasabah haji plus, yang memiliki kebutuhan untuk pelunasan biaya haji dalam mata uang tersebut serta nasabah yang memiliki kebutuhan proteksi sekaligus berinvestasi dalam mata uang dolar AS. " Kami juga akan meluncurkan produk asuransi tradisional term life dengan fitur yang sederhana dan kontribusi yang terjangkau untuk menasar segmen nasabah mass affluent," imbuh Hery. (Lmg)-d