

Niaga bilang, banknya ingin fokus untuk bisa memberikan bunga kredit murah ke nasabah. Salah satu caranya, ya, melalui pencarian dana murah. "Kami akan menjaga portofolio dana murah 52% terhadap dana pihak ketiga (DPK)," tutur Lani.

Per 31 Desember 2016, total penghimpunan DPK tercatat sebesar Rp 180,57 triliun, meningkat 1,1% *year on year* dibandingkan periode serupa di tahun 2015. Capaian ini didorong pertumbuhan CASA 9,9%, menghasilkan kenaikan rasio CASA 403 *basis point* (bps) jadi 50,84% secara tahunan.

Lani menyebutkan, pada tahun ini fokus utama CIMB Niaga dalam mengembangkan digital banking adalah menciptakan *customer experience*. Salah satunya memberikan akses sebesar-besarnya bagi nasabah kepada portofolio yang dimilikinya serta kemudahan dan kenyamanan.

Andrew menimpali, pihaknya berharap kerjasama dengan Grup Konimex tidak hanya terbatas pada layanan *cash management*. Lebih dari itu, kerjasama ini bisa meluas ke segmen layanan lainnya, seperti *distributor financing* dan *supply chain host-to-host payment*. Dengan begitu, kata dia, kedua perusahaan dapat terus bertumbuh bersama sebagai mitra bisnis yang saling mendukung.

Apalagi, sambung Andrew, Konimex Group merupakan kelompok usaha yang besar di dalam negeri. Perusahaan yang bergerak di bidang Farmasi sejak 1967 dan kini telah melebarkan sayap bisnisnya dengan memasuki usaha di sejumlah bidang lainnya, seperti bidang produksi biskuit, wafer, kembang gula, snack diet, produk-produk herbal, dan sebagainya.

Selain itu, untuk mendistribusikan produk-produknya, Konimex juga memiliki anak usaha bernama PT Marga Nusantara Jaya. Anak usaha ini memiliki 54 kantor cabang yang tersebar di 50 kota di Indonesia dari Aceh sampai Papua. "Konimex Group telah menjadi nasabah dan mitra kami sejak lama. Kerjasama ini menunjukkan kepercayaan Konimex Group kepada CIMB Niaga untuk mengelola dananya. Semoga ke depannya akan lebih banyak lagi perusahaan yang memanfaatkan layanan *cash management* CIMB Niaga," ungkap Andrew.

Sebelum menggandeng Konimex Group, CIMB Niaga pernah menjalin kerjasama serupa dalam layanan *cash management* dengan PT Pelindo IV (Perseero), PT Mabua Harley-Davidson, PT Hadji Kalla dan PT Yamaha Motor Electronics Indonesia.

Rachmadi Joesoef, Direktur PT Konimex menuturkan, kerjasama layanan *cash management* dengan CIMB Niaga akan menguntungkan perseroan. Dia bilang, jaringan kantor CIMB Niaga yang tersebar di berbagai wilayah Indonesia, ditambah dengan layanan perbankan yang telah terhubung langsung (online), akan mempermudah dan memperluas aktivitas bisnis Konimex dan distributornya yang tersebar di berbagai kota besar di dalam negeri.

Rachmadi berharap, kerjasama layanan *cash management* dengan CIMB Niaga akan terus berkembang di masa mendatang. "Kami berharap kemitraan ini dapat memberikan manfaat bagi kedua belah pihak. Kami meyakini bahwa layanan *host to host* dari CIMB Niaga akan mendukung perkembangan bisnis Konimex Group ke depan," ujar Rachmadi. □

Refleksi

Kebencian jadi Motivasi

Kini Khloe Kardashian dikenal sebagai seorang maniak fitness nan langsing tinggi sempurna, setelah lebih dari 20 tahun hidup sebagai seseorang bertubuh termonotok. Jadilah ia inspirasi bagi jutaan perempuan bertubuh montok di AS, apalagi ia menjadi host serial TV realitas "Revenge Body."

Ya, dalam kesulitan hidup yang dialaminya setelah menikah dengan Lamar Odom, ia sangat termotivasi berolah raga. Selain mengeluarkan hormon endorfin yang menurunkan stres, melakukan berbagai gerakan fitness baik dengan alat maupun tidak, pasti menurunkan berat badan, membakar lemak, dan membentuk otot menjadi kekar dan berdefinisi.

Namun hidup sebagai seorang selebritas terkenal tidak seindah yang dibayangkan. Dilahirkan di dalam keluarga Kardashian yang dikenal glamor dan dikenal jutaan orang di dunia, ia sering menerima celaan sirik dan iri. Dalam salah satu wawancara ia berkata, "*Lovers gonna love. Haters gonna hate.*"

Uniknya, ia membalikkan kebencian dari para haters menjadi bensin yang memotivasi untuk menunjukkan kebesaran hati dan ketangguhan mentalnya. "*Haters are my greatest motivators,*" kata Khloe.

Setuju. Kebencian orang lain yang ditujukan kepada kita sebaiknya dengarkan secukupnya. Namun tidak perlu hingga mempengaruhi kepercayaan diri dan keyakinan akan diri dan aset diri. Tetaplah jadi diri sendiri, walaupun ada semiliar haters.

Dalam kerangka Psikologi Positif, kebencian orang lain yang ditujukan kepada kita sebaiknya digunakan sebagai pemompa semangat dan motor perbaikan diri. Nah, ini bukan berarti kita harus merasa kecil dan buruk setelah mendengarnya. Namun sebaliknya adalah untuk memperbesar dan memperkaya apa yang baik dari dalam diri kita, sehingga pada kenyataannya tidak dapat lagi disanggah siapapun. Termasuk oleh para haters.

Bertahun-tahun banyak orang di sekeliling penulis berusaha meyakinkan bahwa penulis tidak mempunyai bakat maupun *skill* untuk menulis secara profesional. Banyak sekali



Jennie M. Xue
Kolumnis Internasional dan Pengajar
Bisnis, tinggal di California, AS,
www.jennixue.com

demotivator, bahkan salah satunya adalah seseorang yang berprofesi sebagai motivator

mengasuh dua rubrik tetap "Siasat Bisnis" setiap Jumat (KONTAN Daily) dan "Refleksi" (KONTAN Weekly) terhitung akhir 2011.

Jadi, selama 16 tahun "masa vakum" di KONTAN merupakan periode belajar dan eksekusi sebagai praktisi dan akademisi dalam dwibahasa secara aktif. Dan ini dilakukan terus-menerus setiap hari di Amerika Serikat dan tanah air. Tanpa jemu.

Haters gonna hate. Jadikan kebencian mereka sebagai pemicu proses belajar. Reframe kenegatifan mereka sebagai motivasi untuk maju dan tidak bergeming dari pilihan hidup.

Sesungguhnya, tidak ada hal negatif dalam hidup, termasuk ketika haters membenci kita. Karena bagaimana kita bereaksi terhadap kebencian adalah hak dan keputusan kita. "*Whether you think you can, or you think you can't--you're right,*"

kata Henry Ford.

Ya, demikian dahsyat kekuatan pikiran kita. Jika kita amat sangat menginginkan sesuatu sekali dan ini telah tercetak (imprinted) dalam pikiran, pasti akan tercapai.

Dalam dunia religi, ini dikenal sebagai "doa yang pasti dikabulkan." Dalam dunia motivasi, ini dikenal sebagai *self-fulfilling prophecy*. Sesungguhnya, segala macam berkat yang kita terima berawal dari pikiran kita yang terfokus akan sesuatu yang amat sangat kita inginkan dan usahakan tanpa jemu setiap saat (*hustling dan grinding*).

Hingga hari ini, Khloe Kardashian dan penulis masih menerima komentar-komentar negatif penurun semangat dari para haters dan demotivator. Well, terima kasih banyak, karena ini berarti apapun yang kami lakukan masih punya pengaruh.

Kebencian seseorang sesungguhnya berbicara banyak mengenai pembenci (hater) tersebut, bukan penerima kebencian. Jadi, selama kita tidak membenci, bersyukurlah dan terus pertahankan. Jadilah pecinta, agar hati kita tidak dipenuhi oleh sampah-sampah negatif

Akhir kata, apapun bentuk komentar, bisa kita gunakan sebagai motivasi. Intinya adalah reframing dengan mengubah makna negatif menjadi positif dan pembelajaran berguna. Dan yang positif dijadikan bentuk penghargaan. □

Memperluas Bisnis Induk dan Anak Usaha

Keberhasilan Bank CIMB Niaga menggandeng produsen farmasi nasional, Grup Konimex sebagai nasabah layanan *cash management* dinilai sebagai strategi yang jitu. Daniel Saputra, pengamat manajemen dan pemasaran menilai, kerjasama layanan *cash management* dengan Konimex akan mendatangkan banyak keuntungan bagi CIMB Niaga.

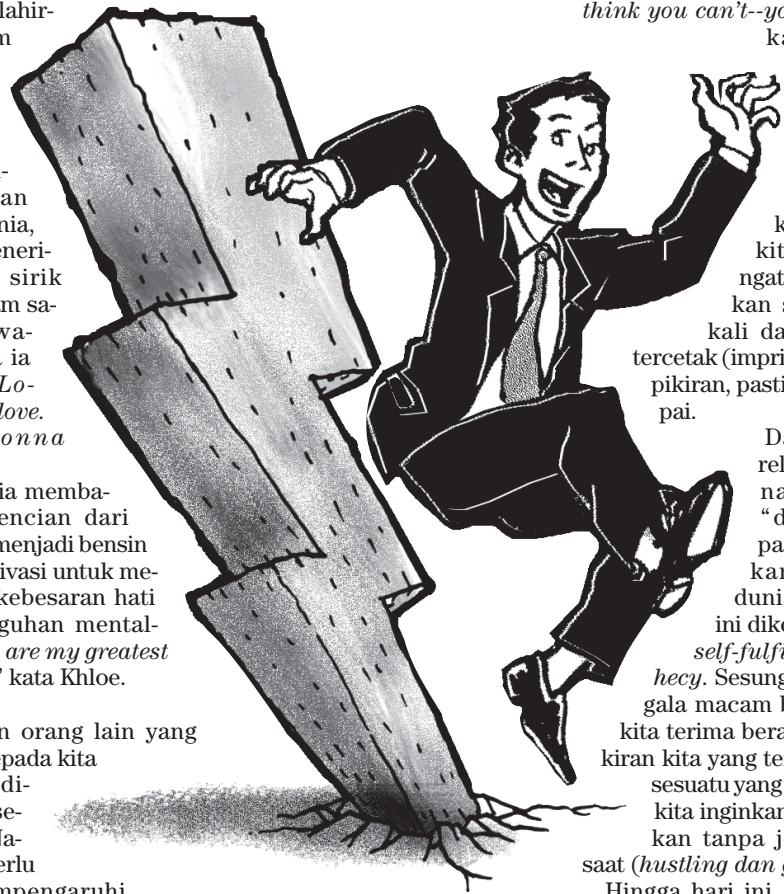
Paling tidak, menurut Daniel, keuntungan yang diraih CIMB Niaga adalah mendapatkan kepercayaan dari nasabah korporasi dalam layanan *cash management*. Apalagi, Grup Konimex merupakan salah satu produsen farmasi besar di dalam negeri. Dengan menjalin kemitraan layanan *cash management*, CIMB Niaga memiliki peluang untuk memperlebar pangsa pasar layanan dan menambah nasabah di segmen ini.

Keuntungan lain, dengan menggandeng Grup Konimex, perolehan dana pihak ketiga (DPK) CIMB Niaga otomatis akan menggelembung. Alasannya, kata Daniel, dalam layanan *cash management* ada sejumlah produk bank yang bisa dipasarkan CIMB Niaga. Antara lain, sistem payroll atau pembayaran gaji karyawan Grup Konimex disalurkan melalui CIMB Niaga.

Selain itu, CIMB Niaga bisa menyalurkan kredit atau pinjaman kepada karyawan Grup Konimex. Dengan begitu, potensi CIMB Niaga untuk mendongkrak pendapatan bunga semakin terbuka lebar. "Dengan menggandeng Konimex, CIMB Niaga bisa lebih luwes dalam menyalurkan kredit, karena ada tambahan DPK. Ujung-ujungnya, potensi pendapatan pun kian besar di masa mendatang," kata Daniel.

Tak hanya bagi bank, kerjasama layanan *cash management* juga bisa dimanfaatkan CIMB Niaga guna memperluas bisnis grup. Pasalnya, secara keseluruhan, nantinya anak usaha CIMB Niaga juga akan mendapatkan akses untuk menawarkan produknya. Misalnya, CIMB-Principal Asset Management bisa menawarkan produk reksadana ke karyawan Konimex.

Di sisi lain, bagi Konimex, kerjasama *cash management* dengan CIMB Niaga juga mendatangkan keuntungan tersendiri. Soalnya, melalui layanan *cash management* CIMB Niaga, kelak semua transaksi keuangan di Grup Konimex akan terpusat lewat satu bank. Langkah ini akan mempermudah manajemen Grup Konimex mengawasi arus kas internal perusahaan. Selain itu, Grup Konimex juga bisa lebih mudah mengetahui histori transaksi keuangan dengan para kliennya di masa mendatang. □



Reframe kenegatifan mereka jadi motivasi dan tidak bergeming dari pilihan hidup

Terus belajar

Namun penulis tetap saja *hustling dan grinding* alias "tetap bergerak menuju destinasi dan melatih diri terus-menerus" dengan berbagai cara di mana pun berada.

Penulis pertama kali mengisi KONTAN tahun 1995, kalau tidak salah. Namun baru kembali