



Media Profile **2017**

B **Bisnis Indonesia**
group

Harian Jogja

Bisnis Indonesia group

Bisnis Indonesia bigmedia

Bisnis Indonesia
KAWIYATI BISNIS TERPERCAYA

SOLOPOS
KORAN LOMBANG

Harian Jogja

Bisnis.com
bisnisTV
Kabar24

SOLOPOS.com
SOLOPOS TV
SOLOPOS FM

Harian Jogja.com
StarJogja

Bisnis Indonesia bigservices

Bisnis Indonesia
event networks

Bisnis Indonesia
data services

Bisnis Indonesia
cyber techno

Bisnis Indonesia
book publishing

Bisnis Indonesia
media services

Bisnis Indonesia
printing networks

Bisnis Indonesia
event organizer
SOLO Pro
JogjaPro
bilec

BiIU
BIRC

iBS

gagas bisnis
PESTAKA
Bisnis Indonesia

gagas bisnis
gagas bisnis
gagas bisnis
gagas bisnis
gagas bisnis

Kawasan Layanan Informasi

SOLOPOS HARIAN JOGJA

- 7 Kota di “Provinsi Solo” (Kota Solo, Boyolali, Klaten, Sragen, Sukoharjo, Wonogiri, Karanganyar)
- 6 kota di “Kesultanan Jogja” (Kota Jogja, Sleman, Bantul, Gunungkidul, Kulonprogo)

RADIO SOLOPOS FM STAR JOGJA FM

- Pendengar dewasa di Solo Raya
- Pendengar muda di “Kesultanan Jogja”

JARINGAN ONLINE

- Dikunjungi 1.300.000 pengkases internet per bulan berasal dari Solo, Jogja, Jawa Tengah, dan beberapa kota besar di Jawa dan luar negeri

MARKETING SUPPORT

- Solopro dan Jogjapro Event Organizer
- Melayani kebutuhan aktivasi berbagai produk:
- Pocari Sweet, Amarello Hotel, POLYTRON

TUMBUH BERSAMA
dengan layanan yang Kami berikan
☎ 0852 3679 3062

Harian Jogja
Menyebarkan informasi produk dan jasa
menembus konsumen JOGJAKARTA
Harian Jogja
SA.5k Likes
@harian_jogja
103k Followers

HarianJogja.com
Merah pangsa pasar konsumen muda dinamis

**101.3 FM
StarJogja**
Membangun interaksi langsung dengan
konsumen JOGJAKARTA
Starjogja FM
1.8k Likes
@starjogja
25.4k Followers

PT SOLO GRAFIKA UTAMA
Solusi kebutuhan cetak Anda

LPJH
Harian Jogja
Memberikan pelatihan dan
workshop bidang khusus

JogjaPro
event organizer
Menggelar acara pameran, konvensi pers,
pertemuan bisnis, seminar, seremoni acara peresmian,
peluncuran produk baru

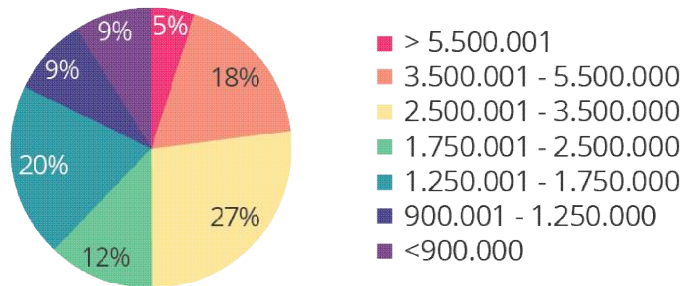
Harian Jogja
Berita, Budaya, Olahraga

Kontak kami : Griya HARIAN JOGJA Jl. AM Sangaji No. 41 Yogyakarta, Telp. 0274-583183

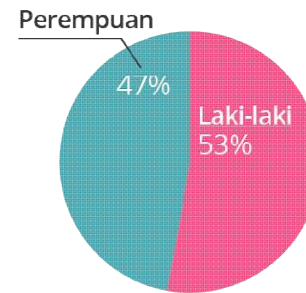
Tentang kami

Profil Pembaca

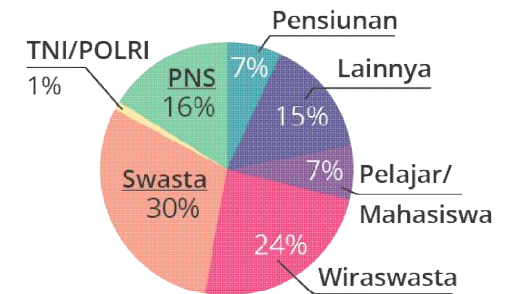
Pengeluaran per Bulan



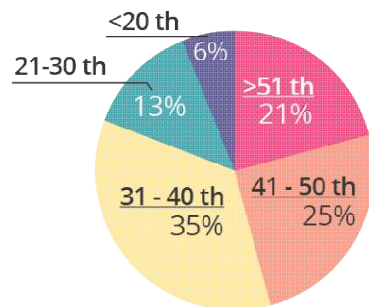
Gender



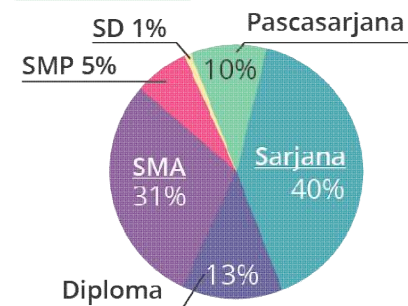
Pekerjaan



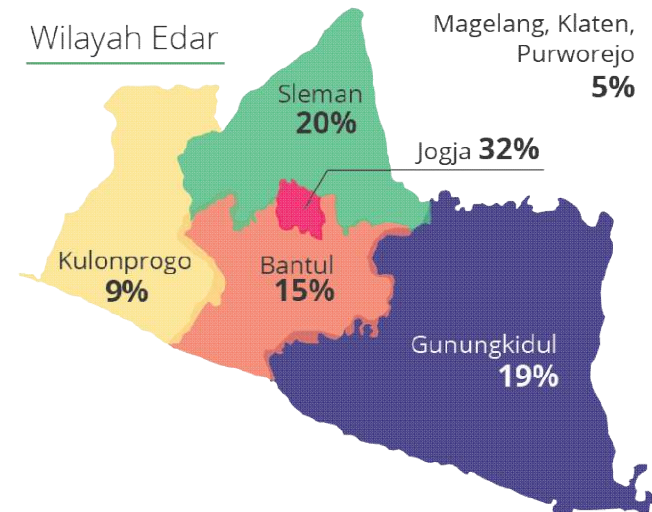
Umur



Pendidikan



Wilayah Edar



Data Media

Penerbit	: PT Aksara Dinamika Jogja
Hari terbit	: 7 kali sepekan
Halaman terbit	: 24 halaman
Dimensi perhalaman	: 540 mm x 300 mm
Jumlah kolom	: 8 kolom
Lebar kolom	: 35 mm
Jenis kertas	: CD Newsprint 48,8 gram
Harga eceran	: Rp3.000 per eksemplar
Harga langganan	: Rp69.000 per bulan

Rubrikasi Senin - Minggu

SESI I

Utama
Berita Utama
Indonesia 24 Jam
Buka Mata
Herbal
Internasional
Showbiz Young
Sambungan
Pagelaran
Sepak Bola
Olahraga
Sport Jogja

SESI II

Jogja
Sleman
Bantul
Kulonprogo
Gunungkidul
Aspirasi
Humaniora
Iklan
Iklan
Iklan
Ekonomi & Bisnis
Keuangan



Halaman Tematik

SENIN
Keuangan

24 [R] Remaja

KEUANGAN

Harian Jogja
SENIN LEGI, 20 FEBRUARI 2017

Karyawan berkomunikasi di dekat logo beberapa industri asuransi di kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) yang ada di Jakarta, belum lama ini. Hasil investasi industri asuransi jiwa melonjak hingga 2,145,5% sepanjang 2016 dan hingga akhir 2016 hasil investasi industri melesat Rp33,94 triliun.

J/B/Blanca/Nurul Hayati

PENUKARAN UANG

612 Money Changer Harus Urus Izin

BANDUNG—Bank Indonesia (BI) mewajibkan kepada Kegiatan Usaha Penukaran Valuta Asing (KUPVA) atau *money changer* memiliki izin. *Money changer* diberi waktu untuk mendapatkan izin usahanya selama enam bulan hingga 7 April 2017 mendatang sejak Oktober 2016 lalu.

Harian Jogja
redaksi@harianjogja.com

Saat ini, BI mencatat ada 612 *money changer* yang belum memiliki izin usaha.

Money changer yang ingin mendapatkan izinya juga perlu memiliki modal disetor minimal Rp250 juta di DKI Jakarta, Kota Denpasar (Bali), Kabupaten Badung (Bali) dan Kota Batam.

Money changer juga sepenuhnya harus dimiliki oleh Warga Negara Indonesia.

"KUPVA harus memiliki badan hukum berbentuk PT," kata Kepala Departemen Kebijakan Sistem Pembayaran BI Eni Panggabean, Sabtu (18/2).

Persyaratan

Dokumen yang dibutuhkan untuk mendaftarkan *money changer* ke BI, antara lain fotokopi akta pendirian dan anggaran dasar badan hukum PT, fotokopi pengesahan badan hukum dari otoritas yang berwenang, fotokopi surat keserahan domisili usaha.

Pemilik *money changer* juga diwajibkan

melampirkan fotokopi Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), struktur organisasi, fotokopi rekening koran dari giro, tabungan, atau biyet deposito atas nama perusahaan, laporan keuangan perusahaan, dan surat keterangan fiktal satu tahun terakhir. "Kami berikan kesempatan sampai 7 April 2017," kata Eni.

Money changer yang ingin mendapatkan izinya juga perlu memiliki modal disetor minimal Rp250 juta di DKI Jakarta, Kota Denpasar (Bali), Kabupaten Badung (Bali) dan Kota Batam. Sedangkan Rp100 juta untuk di luar wilayah tersebut.

Proses mendapatkan izin operasi *money changer* bisa dilakukan dengan menyerahkan permohonan tertulis kepada BI dan dilampirkan dengan perizinan hingga NPWP. Berdasarkan Peraturan BI (PBI) Nomor 18/2016 *money changer* hanya diperbolehkan melakukan penukaran valuta asing hingga pembelian *travel cheque*.

"Penyelegaraan kegiatan penukaran valuta asing bukan berbanding dengan jual beli uang kertas asing, kemudian dia lakukan *travel cheque* untuk pembelian bukan penjualan," tutup Eni. (Dwika/UMH)

Pemilik *money changer* juga diwajibkan

melampirkan fotokopi Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), struktur organisasi, fotokopi rekening koran dari giro, tabungan, atau biyet deposito atas nama perusahaan, laporan keuangan perusahaan, dan surat keterangan fiktal satu tahun terakhir. "Kami berikan kesempatan sampai 7 April 2017," kata Eni.

Money changer yang ingin mendapatkan izinya juga perlu memiliki modal disetor minimal Rp250 juta di DKI Jakarta, Kota Denpasar (Bali), Kabupaten Badung (Bali) dan Kota Batam. Sedangkan Rp100 juta untuk di luar wilayah tersebut.

Proses mendapatkan izin operasi *money changer* bisa dilakukan dengan menyerahkan permohonan tertulis kepada BI dan dilampirkan dengan perizinan hingga NPWP. Berdasarkan Peraturan BI (PBI) Nomor 18/2016 *money changer* hanya diperbolehkan melakukan penukaran valuta asing hingga pembelian *travel cheque*.

"Penyelegaraan kegiatan penukaran valuta asing bukan berbanding dengan jual beli uang kertas asing, kemudian dia lakukan *travel cheque* untuk pembelian bukan penjualan," tutup Eni. (Dwika/UMH)

Pemilik *money changer* juga diwajibkan

melampirkan fotokopi Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), struktur organisasi, fotokopi rekening koran dari giro, tabungan, atau biyet deposito atas nama perusahaan, laporan keuangan perusahaan, dan surat keterangan fiktal satu tahun terakhir. "Kami berikan kesempatan sampai 7 April 2017," kata Eni.

Money changer yang ingin mendapatkan izinya juga perlu memiliki modal disetor minimal Rp250 juta di DKI Jakarta, Kota Denpasar (Bali), Kabupaten Badung (Bali) dan Kota Batam. Sedangkan Rp100 juta untuk di luar wilayah tersebut.

Proses mendapatkan izin operasi *money changer* bisa dilakukan dengan menyerahkan permohonan tertulis kepada BI dan dilampirkan dengan perizinan hingga NPWP. Berdasarkan Peraturan BI (PBI) Nomor 18/2016 *money changer* hanya diperbolehkan melakukan penukaran valuta asing hingga pembelian *travel cheque*.

"Penyelegaraan kegiatan penukaran valuta asing bukan berbanding dengan jual beli uang kertas asing, kemudian dia lakukan *travel cheque* untuk pembelian bukan penjualan," tutup Eni. (Dwika/UMH)

Pemilik *money changer* juga diwajibkan

melampirkan fotokopi Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), struktur organisasi, fotokopi rekening koran dari giro, tabungan, atau biyet deposito atas nama perusahaan, laporan keuangan perusahaan, dan surat keterangan fiktal satu tahun terakhir. "Kami berikan kesempatan sampai 7 April 2017," kata Eni.

Money changer yang ingin mendapatkan izinya juga perlu memiliki modal disetor minimal Rp250 juta di DKI Jakarta, Kota Denpasar (Bali), Kabupaten Badung (Bali) dan Kota Batam. Sedangkan Rp100 juta untuk di luar wilayah tersebut.

Proses mendapatkan izin operasi *money changer* bisa dilakukan dengan menyerahkan permohonan tertulis kepada BI dan dilampirkan dengan perizinan hingga NPWP. Berdasarkan Peraturan BI (PBI) Nomor 18/2016 *money changer* hanya diperbolehkan melakukan penukaran valuta asing hingga pembelian *travel cheque*.

"Penyelegaraan kegiatan penukaran valuta asing bukan berbanding dengan jual beli uang kertas asing, kemudian dia lakukan *travel cheque* untuk pembelian bukan penjualan," tutup Eni. (Dwika/UMH)

KINERJA BANK

BSM Bidik Ibu Rumah Tangga

JAKARTA—Ibu rumah tangga dan pegawai swasta menjadi pangsa pasar strategis untuk menjual produk Sukuik Negara Ritel (SR-009). Membidik pasar tersebut, Bank Syariah Mandiri (BSM) menargetkan penjualan SR-009 mencapai Rp750 miliar dan dapat semakin meningkatkan jumlah nasabah baru di tahun ini.

Surat Berharta Syariah Negara (SBSN) seri ini akan mulai dipasarkan pada 27 Februari-17 Maret 2017. Direktur Distribution and Services Bank Syariah Mandiri (BSM), Edwin Dwidjajanto mengungkapkan, tenor dari SR-009 ini berlaku selama tiga tahun, dari 22 Maret 2017 sampai 10 Maret 2020. Sedangkan nilai nominal per unit Rp1 juta, dengan minimal investasi sebesar Rp5 dan maksimal Rp5 miliar.

"Target penjualan SR-009 diharapkan mampu mencapai Rp750 miliar. Namun, kami belum tahu, berapa kuota kupon yang akan diumumkan pemerintah untuk sukuik SR-009 ini," ujar Edwin, Minggu (19/2).

Selama ini, geliat investor Indonesia di pasar modal masih belum bervariasi. Namun, berdasarkan data historis, ibu rumah tangga dan pegawai swasta mayoritas menjadi investor yang paling banyak

menginvestasikan modalnya untuk sukuik ritel. Untuk itu, pangsa pasar tersebut, kata Edwin, merupakan pasar strategis untuk menjual sukuik seri ini.

"Kami telah menetapkan *customer base potential* dan sosialisasi internal eksternal di berbagai media sebagai strategi pemasaran SR-009," ujar Edwin.

Edwin mengungkapkan setiap tahun ritel di BSM mengalami peningkatan. Pasalnya, instrumen investasi ini dianggap memiliki kemudahan dalam prosesnya, harga terjangkau, memiliki prospek yang baik dan sangat aman karena dijamin pemerintah.

Lebih lanjut dia mengatakan penjualan SR-009 diharapkan dapat menjadi produk yang menarik bagi para investor. Melalui penjualan sukuik tersebut, jumlah nasabah menjadi semakin bertambah.

Investor dapat menjual SR-009 di pasar sekunder, setidaknya setelah satu periode kupon yakni 22 Maret-10 April 2017. "Sebagai agen penjual, kami siap menjadi *stand-by buyer* di pasar sekunder. Hanya saja, karakter investor BSM, sebagian besar memang suka ritelnya hingga jauh tempo," ujarnya.

(Hedy Kartika N.S.)

PENYEDERHANAAN NILAI RUPIAH

Redenominasi Harus Pertimbangan Inflasi

JOGJA—Wacana redenominasi rupiah di Indonesia masih terus digodok. Program penyederhanaan nilai mata uang ini perlu pemikiran matang agar tidak berimbas pada inflasi negara.

Redenominasi merupakan penyederhanaan mata uang tanpa mengubah nilai. Di negara-negara yang pernah menerapkan kebijakan ini seperti Turki, mereka menghilangkan angka nol tetapi tidak mengubah nilai.

Wacana redenominasi di Indonesia muncul kurang lebih lima tahun lalu. Bank Indonesia (BI) sudah mengkaji mendalam dan sudah dikomunikasikan kepada pemerintah. Rencananya, Indonesia akan mengurangi tiga angka nol, misalnya Rp1 juta menjadi Rp1.000, Rp1.000 menjadi Rp1, dan Rp750 menjadi Rp0,75.

Redenominasi dilakukan suatu negara karena beberapa alasan, salah satunya faktor teknis. Deputi Kepala Kantor Perwakilan (KPw) Bank Indonesia (BI) DFI Hilman Tiurawan mengatakan, Indonesia melakukan

pemerintah. "Sekarang mungkin sedang dipikirkan pemerintah. Apakah sudah masuk DPR atau belum tapi kami lihat belum masuk diprogres [Program Legislasi Nasional] karena belum jadi prioritas tahun ini," tuturnya beberapa waktu yang lalu.

Ia berharap jika redenominasi direalisasikan, benar-benar menyederhanakan kondisi ekonomi negara yang stabil. Jangan sampai penerapan redenominasi seperti yang sudah terjadi di Zimbabwe. Negara itu berkali-kali menurunkan mata uangnya tetapi tidak sampai berubah lama karena redenominasi justru membuat harga semakin tak terkendali.

Pada satu sisi, redenominasi memang memudahkan penghitungan tetapi pada sisi lain justru menimbulkan inflasi karena berpotensi memunculkan kenaikan harga. "Misal harga air mineral per botolnya Rp750 [nilai redenominasi menjadi Rp0,75], ada kemungkinan naik menjadi Rp1. Ini akan menaikkan harga, jadi untuk inflasi sangat bahaya. Padahal kalau dihitung, gajinya

Halaman Tematik

SELASA
Corporate
Insight24  Harian Jogja

CORPORATE INSIGHT

Harian Jogja
SELASA PAHING, 21 FEBRUARI 2017

JOKO KURNIAWAN

Menedukasi Publik tentang Emas

Belum banyak orang yang tahu manfaat investasi emas. Joko Kurniawan yang saat ini menjabat sebagai Managemen Representative Marketing Asistant Manager Butik Emas Logam Mulia PT Antam bertekad mengedukasi banyak orang tentang nilai positif investasi emas. Bagaimana kiprahnya? Berikut ulasan wartawan Harian Jogja, Bernadetha Dian Saraswati.

Saat ini Joko masih berusia 33 tahun. Namun, usia tidak menghalangi semangatnya untuk mengkampanyekan investasi emas. Joko mengawali karier di PT Aneka Tambang (Antam) sejak 2008. Saat itu, ia menduduki jabatan staf di bagian teknis. Setelah bertahan tujuh tahun di posisi itu dan sempat merasakan berbagai di Sulawesi Tenggara selama empat tahun, ia pun akhirnya mengikuti rotasi karier.

Rotasi karier diperuntukkan bagi karyawan yang ingin mengeksplorasi bidang lain. Karena merasa tertarik di bidang *marketing*, akhirnya pria muda asal Magelang ini memberanikan diri untuk berpindah ke unit bisnis logam mulia.

Tugas pertamanya dimulai pada Juli 2016. Joko langsung ditempatkan di Jogja, di Butik Emas Logam Mulia PT Antam yang berlokasi di Jl. Solo. Ia resmi menjadi pimpinan dengan jabatan *Managemen Representative Marketing Asistant Manager* atau setara kepala cabang. Menjadi pimpinan dengan usia muda cukup membuatnya tidak percaya diri, terutama saat awal-awal menjalani tugas. "Tapi beruntung, karyawan-karyawan di sini rata-rata masih muda jadi koordinasi berjalan enak. Secara internal tidak masalah," katanya kepada Harian Jogja, Senin (20/2).

Hanya, rasa kurang percaya diri itu muncul saat ia bertemu dengan para pimpinan dari daerah lain yang usianya jauh di atas. Joko pun butuh waktu untuk beradaptasi, baik dari cara bertutur kata maupun cara berpikir. Namun setidaknya ia merasa bangga. Meski baru menduduki kursi

Sharing knowledge tentang emas dilakukan secara rutin, baik di showroom Butik Emas maupun di perusahaan dan BUMN di Jogja.

Selama ini masyarakat memahami emas sebatas perhiasan.

pimpinan belum genap setahun, Butik Emas Cabang Jogja mendapat sorotan atas program yang dijalankan.

Berbagi Pengetahuan

Melalui hasil olah pikirnya, lahirnya program *sharing knowledge* tentang emas. Program yang dikemas dalam kegiatan seminar ini dilakukan secara rutin, baik di *showroom* Butik Emas maupun di perusahaan dan BUMN di Jogja.

Seminar ini membagi pengetahuan tentang emas sebagai instrumen investasi. Selama ini, kata Joko, masyarakat memahami emas sebatas perhiasan. Namun sebenarnya lebih dari itu, saat masyarakat bisa mengenal tentang emas batangan, saat itulah emas tidak hanya sebagai investasi tetapi juga pelindung nilai.

Ia membuktikan sendiri kekuatan emas saat 2011. Bulan tujuh di tahun itu, ia membeli emas. Selang sebulan kemudian, ia menjualnya dan mendapat keuntungan sampai 20%. Kebetulan, kata Joko, saat itu terjadi kenaikan emas yang cukup signifikan sehingga ia mendapatkan keuntungan yang cukup besar.

Selain itu pada 2005, orang tuanya yang menabung emas selama tujuh tahun akhirnya bisa membiayai keberangkatan haji dari tabungan emas itu.

"Ternyata ketika dihitung-hitung, dengan investasi emas, biayanya jadi murah karena emas itu nilainya pasti naik," kata pria yang memiliki hobi futsal ini.

Dari situ ia meyakini emas adalah alat penyimpanan kekayaan yang aman. Untuk jangka panjang, nilainya tak pernah turun dan menjadi harapan untuk kehidupan di masa depan.

Budaya menabung emas itulah yang akhirnya menantapkan pilihannya untuk bekerja di PT Antam. Kebiasaan menabung emas juga sudah ia biasakan sejak muda sampai sekarang. (bernadetha@harianjogja.com)



Joko Kurniawan

Harian Jogja/Bernadetha Dian Saraswati

LensaFoto

BAKTI SOSIAL

The Alana Bersih-Bersih Malioboro

JOGJA—Kebersihan lingkungan perlu menjadi suatu hal yang diperhatikan. Tidak hanya untuk

di Jogja, The Alana yang genap berumur dua tahun merayakan ulang tahunnya dengan mengadakan bak-

Bakti sosial yang diselenggarakan dalam tiga hari itu merupakan bentuk kontribusi The Alana terhadap Kota

Halaman Tematik

RABU

Bisnis
Otomotif24 **CR** Remaja **BISNIS
OTOMOTIF****Harian Jogja**
RABU KLIWON, 1 MARET 2017

Sejumlah mobil dari berbagai merek dipamerkan di salah satu pusat perbelanjaan di Bandung, Jawa Barat, Selasa (28/2). Total penjualan mobil yang mereknya di bawah kendali PT Astra International Tbk. meliputi Toyota, Daihatsu, Isuzu, Peugeot, UD Trucks, masih menguasai pasar otomotif di

Tanah Air di sepanjang 2016. Berdasarkan data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia dan PT Astra International Tbk, penguasaan pasar oleh produk mobil Astra grup itu mencapai 55,6% dari total penjualan mobil nasional sebanyak 1,06 juta unit, naik 4,8% dibandingkan capaian 2015.

PASAR MOBIL

Optimistis untuk Tahun Ini

JAKARTA—Industri mobil bekas (mobkas) optimistis melihat tahun ini. Perusahaan jual beli mobil bekas Mobil88 memasang target penjualan akhir 2017 naik 15% dari tahun lalu.

Muhammad Khadafi
redaksi@news.co

Target itu menurut Haloman Fischer Lambantoran, Chief Operating Officer PT Serasi Autoraya, perusahaan yang menaungi Mobil88, cukup tinggi. Mengingat selama dua tahun terakhir penjualan mobil bekas di perusahaannya stagnan. Dia menjelaskan pergerakan bursa mobil bekas tergantung penjualan mobil baru. Lazimnya, pertumbuhan pasar

Pergerakan bursa mobil bekas tergantung penjualan mobil baru.

Kalau yang mengerti mobil dibandingkan beli LCGC bekas, mending membeli produk Korea.

dan diikuti oleh mobil perkotaan. Mobil88 juga mencatat ada peningkatan jumlah konsumen yang mencari mobil jenis SUV (sport utility vehicle), seperti Mitsubishi Pajero Sport dan Toyota Fortuner. Namun, tidak demikian dengan low SUV seperti Toyota Rush dan Daihatsu Rush.

Berbeda dengan Mobil88, Bursa mobil bekas WTC Mangga Dua menjual mobil bekas di atas target. Tercatat, penjualan awal tahun ini mulai mendaki. Ditikuti oleh varian mobil perkotaan dan SUV (sport utility vehicle) bermesin diesel.

mobil Jepang berkapasitas tujuh penumpang atau low MPV (multi-purpose vehicle). Dari segi produsen, mobil pakikan Jepang menguasai 70% penjualan mobil bekas di Mangga Dua. Sisanya, 30% lainnya terbagi hampir rata antara mobil pakikan non-Jepang.

Herjanto mengatakan merek Daihatsu Xenia dan Toyota Avanza berkontribusi paling besar terhadap penjualan mobil Jepang. Di bawahnya Honda Mobilio mulai mendaki. Ditikuti oleh varian mobil perkotaan dan SUV (sport utility vehicle) bermesin diesel.

lebih memilih mobil perkotaan pakikan Korea dibandingkan dengan mobil Jepang yang masuk kategori LCGC (low cost green car).

"Kalau yang mengerti mobil dibandingkan beli LCGC bekas, mending Korea. Kalau tidak mengerti mobil ya maunya LCGC, karena merek mungkin," jelasnya.

Menurut Herjanto perkembangan pasar mobil bekas masih akan terus positif. Kenaikan tren penjualan menyebabkan pemain terus bertambah.

Tercatat selama tiga tahun terakhir, tren penjualan terus naik. Secara berurutan sejak 2014—2016 penjualan mobil bekas di WTC Mangga Dua sebanyak 35.000 unit, 37.000 unit, dan 38.000 unit.

Pada 2016 pasal mobil bekas WTC Mangga Dua menargetkan penjualan di angka 30.000 unit. Tercatat total penjualan sepanjang tahun kemarin

KINERJA AWAL TAHUN

Penjualan Ritel
Daihatsu
Turun Tipis

JAKARTA—Total penjualan ritel PT Astra Daihatsu Motor (ADM) bulan pertama tahun ini 14.426 unit, atau turun 0,54% dibandingkan capaian awal 2016 sebesar 14.505 unit.

Meski begitu ADM tetap optimistis karena *whole sales* naik 20% dibandingkan awal tahun lalu, dari 13.184 unit menjadi 15.826 unit.

Dari kedua jenis penjualan itu, mobil hasil kerja sama dengan Toyota, Daihatsu Siga menggenjot penjualan. Varian *low cost green car* (LCGC) di kelas low MPV (multi-purpose vehicle) itu berkontribusi sebesar 7.381 unit atau 24,40% dari total penjualan.

"Kami bersyukur, Daihatsu mengawali tahun 2017 dengan pencapaian yang cukup baik. Daihatsu akan terus meningkatkan pelayanan penjualan dan purna jual bagi seluruh Sahabat Daihatsu di Indonesia"

"Kami bersyukur, Daihatsu mengawali tahun 2017 dengan pencapaian yang cukup baik. Daihatsu akan terus meningkatkan pelayanan penjualan dan purna jual bagi seluruh Sahabat Daihatsu di Indonesia," kata Direktur Marketing PT Astra Daihatsu Motor Amelia Tjandra dalam keterangan tertulis, Senin (27/2).

Jika digabungkan kendaraan komersial, seperti Granmax pikap dan mini bus, serta Himax menjadi kontributor terbesar. Ketiga produk tersebut mencatatkan angka penjualan ritel sebanyak 4.241 unit.

Tercatat Granmax pikap berkontribusi sebesar 3.144 unit atau 74,13% dari penjualan kendaraan komersial. Ditikuti oleh Granna minibus dengan 881 unit dan Himax sebanyak 216 unit.

Sementara itu, kendaraan pribadi yang juga membukukan angka penjualan tinggi adalah Xenia. Mobil berkapasitas tujuh penumpang atau low MPV ini terjual sebanyak 2.958 unit. Ditikuti oleh varian LCGC mobil perkotaan, Ayla dengan 2.043 unit.

Amelia mengatakan tahun ini Daihatsu belum memiliki rencana mengeluarkan produk baru, khususnya di kelas low MPV. Xenia dan Siga masih menjadi andalan Daihatsu di kelas tersebut.

Pasar Stagnan
Mengenal target, Daihatsu masih memotok

Halaman Tematik

KAMIS You Hao

24 Remaja

YOU HAO

Harian Jogja
KAMIS WAGE, 23 FEBRUARI 2017

► SIMBOL PEMBAURAN BUDAYA

Lontong Cap Go Meh Bukti Akulturasi



Lenni Liem menunjukkan menu Lontong Cap Go Meh yang telah dikemas dalam kotak styrofoam di warungnya di Jl. Sutan Syahrir, Widoran, Solo, Kamis (9/2). Makanan khas tersebut ramal diburu warga menjelang perayaan Cap Go Me yang dijual dengan harga Rp30.000 per porsi.

JOGJA—Lontong Cap Go Meh menjadi sajian khas setiap perayaan Cap Go Meh. Makanan khas Tionghoa ini selalu mewarnai perayaan yang jatuh 15 hari setelah perayaan Imlek.

Bernadetha Dian saraswati
bernadetha@harianjogja.com

"Makanan khasnya [saat perayaan Cap Go Meh] ya lontong Cap Go Meh," ujar pengurus Kelenteng Puncowinatan Margunulyo kepada *Harian Jogja*, belum lama ini.

Biasanya, tradisi Cap Go Meh ini ditutup dengan sembahyang bersama keluarga di rumah masing-masing. Saat itulah, kata Margo, tradisi menyantap lontong Cap Go Meh dilakukan untuk menutup rangkaian

► Lontong Cap Go Meh hampir sama dengan lontong opor yang biasa disajikan saat Idulfitri hanya ada bumbu kedelai.

► Lontong Cap Go Meh memiliki makna pembauran budaya Indonesia dengan Tionghok.

perayaan Tahun Baru Imlek. Salah satu rohaniawan Khonghucu Adjie Chandra yang kerap mengisi doa di Kelenteng Puncowinatan mengatakan, lontong Cap Go Meh hampir sama dengan lontong opor yang biasa disajikan saat Idulfitri. "Bedanya kalau lontong Cap Go Meh itu dikasih bubuk kedelai," katanya. Namun lebih dari sekadar tradisi kuliner, lontong Cap Go Meh memiliki makna pembauran budaya Indonesia dengan Tionghok yang sangat kental. Hal itu

terlihat dari rasa serta beberapa unsur-unsur yang ada di dalamnya, seperti telur dan sambal goreng. "Ada nilai pembauran budaya di sini. Begitu juga ketika kita melihat ada tumpeng saat doa di kelenteng," katanya.

Selain di DIY, makanan peranakan Tionghoa ini sempat menjadi daya tarik masyarakat Semarang beberapa waktu lalu. Sebab, Paguyuban Sosial Marga Tionghoa Indonesia (PSMTI) Jawa tengah menggelar makan 11.760 porsi lontong Cap Go Meh untuk umum.

Dikutip *Antara*, Ketua PSMTI Jawa Tengah Dewi Susilo Budiharjo mengatakan sebenarnya bukan rekor Muri yang dipentangkan, melainkan bagaimana indahnya gambaran keharmonisan masyarakat dari berbagai suku, agama, ras, dan antargolongan (SARA). PSMTI ingin memertakan betapa indahnya harmoni dan kebhinekaan yang terjalin antara warga keturunan Tionghoa dengan non-Tionghoa.



Feng Shui

► DI BALIK SIMBOL

Burung Membawa Semangat Kebebasan



Simbol burung sama seperti simbol bunga, memiliki energi universal yang intrinsik yang tidak bisa dijelaskan. Sejak dulu, manusia melihat burung sebagai sesuatu yang menginspirasi, simbol kebebasan dan suatu perasaan rindu untuk menyatu dengan Sang Pencipta. Dalam ilmu pengobatan Feng Shui, melansir *thespruce.com*, Rabu (22/2), ketika memilih gambar burung, pertama pasti didorong oleh naluri diri sendiri atau sebuah energi yang seolah menarik dari gambar tersebut.

Tradisi feng shui mengaplikasikan burung sebagai simbol kekuatan dari kesempatan baru seseorang di saat mengalami kesulitan. Burung-burung juga dapat melambangkan cinta dan komitmen, atau keberuntungan.

Beberapa simbol burung yang paling terkenal dalam feng shui yakni burung phoenix, burung bangau dan burung merak. Burung phoenix adalah burung yang paling terkenal dalam ilmu feng shui. Burung ini sering dipasangkan dengan naga yang melambangkan kebahagiaan dalam pernikahan.

Phoenix memiliki energi Yang, ketika dipasangkan dengan naga berenergi Yin maka akan menjadi energi perempuan. Phoenix juga merupakan simbol kekuatan besar, ketahanan dan transformasi.

Burung bangau adalah simbol terpujinya setelah phoenix. Burung ini sering menghiasi berbagai perabot rumah. Bangau melambangkan umur yang panjang, seperti masa hidup burung ini. Dalam legenda kuno Tionghok, burung bangau menjadi pembawa nabi ke langit. Maka dalam feng shui, simbol bangau membawa energi yang panjang, mulia dan membawa kedamaian yang pada akhirnya akan menuntun jiwa manusia ke surga.

Sedangkan merak merupakan burung dengan kecantikan bulu yang mengagumkan. Merak dianggap sebagai manifestasi dari phoenix yang ada di bumi. Warnanya memukau dengan seribu mata pada bulu ekornya. Hal itu dianggap sebagai promosi ketenaran dan keberuntungan dalam feng shui. Merak melambangkan keindahan, kecantikan, perasaan cinta dan daya tarik. (*Healy Kurlin N.S*)

► KEGIATAN SISWA

Pramuka Jadi Wadah Pengembangan Diri



Halaman Tematik

JUMAT Hotel Resto

24 [R] Remaja

HOTEL RESTO

Harian Jogja
JUMAT KLIWON, 24 FEBRUARI 2017



PERJALANAN WISATA

Cordela Ajak Tamu Liburan Mewah

Corporate Director of Sales Omega Hotel Management, Yasinta Asih mempresentasikan program *reward Cordela Vacation-Cruise Trip* kepada awak media di Cordela Kartika Dewi Hotel, Kamis (23/2).

JOGJA—Tren *traveling* kini telah menjadi gaya hidup masyarakat Indonesia.

Holy Kartika N.S.
holy@harianjogja.com

Sebagai ungkapan terima kasih kepada tamu yang pernah menginap, Omega Management Hotel membuka program *reward*, *Cordela Vacation*.

Program ini akan digelar di semua hotel di bawah Omega Management Hotel, termasuk Cordela Kartika Dewi Hotel Jogja. Corporate Director of Sales Omega Hotel Management, Yasinta Asih mengungkapkan program ini akan digelar juga di Bandung, Cirebon, Cisarua, Jakarta dan Medan.

"Program tersebut sudah dimulai sejak Januari lalu. Di

Manajemen membuka kesempatan bagi para tamu memenangkan hadiah perjalanan wisata dan paket wisata menarik dari Omega Hotel Management.

Lima pemenang beruntung dapat membawa satu orang untuk berlibur bersama dan disediakan tiket pulang pergi Jakarta-Singapura.

Kota Jogja, seperti sebelumnya program *reward* mobil yang kami gelar, pemenangnya juga tamu dari Cordela di Jogja," ujar Yasinta, Kamis (23/2).
Dikatakan, kini orang Indonesia semakin senang jalan-jalan dan melakukan perjalanan wisata. Gaya hidup baru ini, kata Yasinta, menjadi pilihan tepat untuk membuka kesempatan bagi para tamu memenangkan hadiah perjalanan wisata dan paket wisata menarik dari Omega Hotel Management.

Yasinta mengungkapkan tahun

ini tamu yang beruntung dapat menikmati sensasi berlibur selama tiga hari dua malam di kapal pesiar mewah melalui program *Cordela Vacation*. Program ini terbagi dalam dua periode, pada semester pertama, *Cordela Vacation-Cruise Trip* yang berakhir pada Juni 2017, lima pemenang beruntung dapat membawa satu orang untuk berlibur bersama yakni dengan disediakan tiket pulang pergi Jakarta-Singapura. Sedangkan pada semester kedua, pemenang akan dapat berkesempatan memenangkan

paket liburan *Cordela Vacation-Japan Trip*. Hadiah berupa perjalanan wisata ke Jepang di awal 2018.

Semua sudah termasuk tiket PP, Jakarta-Jepang, akomodasi hingga visa. Perjalanan ini wisata ini akan menyenangkan, karena nanti tepat saat musim salju di Jepang," ujar Yasinta.

Hotel Manager Cordela Kartika Dewi Hotel, Djaro Waskita Murti menambahkan hotel ini memiliki 114 kamar dan didukung dengan sejumlah fasilitas olahraga. Berada di lokasi yang tak jauh dari kawasan Malioboro, hotel ini juga menawarkan beberapa kamar spesial.

"Ada beberapa kamar yang memiliki *view* menarik, yakni Gunung Merapi. Jika cuaca cerah, tamu dapat menikmati pemandangan indah dari pesona Gunung Merapi ini," kata Djaro.

(Holy Kartika N.S.)

PROMO HOTEL

Indoluxe Tawarkan Tempat Pesta



Suasana pesta di Indoluxe Hotel Jogja yang terletak di Jalan Palagan Tentara Pelajar No.106.

JOGJA—Resepsi pernikahan, ulang tahun, arisan, dan reuni, merupakan momen di mana silaturahmi bisa terjalin. Indoluxe Hotel Jogja yang terletak di Jalan Palagan Tentara Pelajar No.106 dapat menjadi salah satu venue pilihan untuk merayakan momen spesial seperti resepsi pernikahan, perayaan ulang tahun, arisan, atau reuni.

Ayodya Ballroom yang dapat menampung kurang lebih 800 orang dan memiliki fasilitas LED Screen yang dapat menampilkan kegiatan seperti *meeting* atau seminar. Tidak hanya itu, pengunjung juga dapat menggelar *wedding*, ulang tahun, reuni, *gathering* company atau pesta perpisahan.

"Nirvana Pool & Lounge yang terletak di lantai 19 tak kalah menawarkan *view* dengan pemandangan cantik Kota Jogja," jelas Fabiola Carla Puspita Siregar selaku Public Relation Indoluxe Hotel, Kamis (23/2).

Pengunjung dapat merayakan momen berharga tanpa harus merogoh kocek yang dalam, mendapatkan fasilitas terbaik hotel berbintang empat dengan

pemandangan luar biasa. Paket ulang tahun di Indoluxe Hotel dibanderol mulai dari Rp150.000/*nett* per orang. Harga tersebut sudah termasuk bonus kue, menu makanan *buffet* dan *food stall*, *soundsystem*, hingga *personal assistant* selama acara berlangsung.

Untuk acara arisan, reuni, maupun promille cukup merogoh kocek mulai dari Rp145.000/*nett* per orang.

Untuk *table manner*, cukup berinvestasi dengan Rp125.000/*nett* per orang untuk mendapatkan set menu, *booklet*, sertifikat, juga instruktur yang berpengalaman, hotel tur, *cooking* demo atau *making bed training*. Seluruh acara tersebut dapat dilaksanakan di Ayodya Ballroom atau Nirvana Pool & Lounge yang terletak di lantai 19 Indoluxe Hotel, *indoor* maupun *outdoor* dapat dipilih sesuai kebutuhan.

Paket pernikahan istimewa juga ditawarkan Indoluxe Hotel untuk melayani pesta perkawinan gaya tradisional dan internasional, juga *Chinese Wedding* dengan harga mulai dari Rp55 juta untuk 300 orang. (Bernadeta Dian Saraswati/*)

BAKTI SOSIAL

Horison Ultima Gelar Donor Darah Rutin

JOGJA—Hotel Horison Ultima RISS Jogja rutin mengajak warga Jogja untuk ikut aksi donor darah. Acara bertajuk *Come Donate Your Blood For Humanity* ini rutin digelar setiap tiga bulan sekali.

Public Officer Hotel Horison Ultima RISS Jogja, Tara Sandi mengatakan program donor darah ini adalah kegiatan rutin yang digelar bersama PMI. "Kegiatan donor darah ini merupakan kegiatan *corporate social responsibility* kami," ujar

Tiara, Kamis (23/2).
Donor darah ini juga untuk memeriahkan Hari Kanker Sedunia yang jatuh 4 Februari. Kegiatan tersebut diselenggarakan di Sindoro Lawu Meeting Room, Hotel Horison Ultima RISS.

Tiara menambahkan aksi donor darah dihadiri kepolisian, Koramil Gedongtengen serta warga Sitisewu. Peserta donor juga para karyawan Hotel Horison Ultima RISS.

"Di sela-sela acara, kami juga

menyampaikan akan ada berbagai kegiatan sosial lain dalam rangka Hari Kanker dan *car free day* dalam waktu dekat ini," ujar Tiara.

Selain program sosial, Hotel Horison Ultima RISS juga menghadirkan berbagai program menarik lain. Pada bulan kasih sayang, hotel menghadirkan paket pesta pernikahan, paket arisan hingga paket ulang tahun.

"Khusus mahasiswa dan pelajar juga akan mendapatkan diskon 20 persen dengan membawa

kartu mahasiswa saat bersantap siang ataupun malam di Malabar Restaurant," jelas Tiara. (Holy Kartika N.S/*)

Manajemen Hotel Horison Ultima RISS berfoto bersama anggota kepolisian dan Koramil Gedongtengen, Jogja, seusul acara donor darah *Come Donate Your Blood For Humanity* di Sindoro Lawu Meeting Room.



Halaman Tematik

SABTU

Ekonomi
Kreatif24  Remaja

eKONOMI KREATIF

Harian Jogja
SABTU LEGI, 25 FEBRUARI 2017

Selamat & Sukses
**MUSYAWARAH NASIONAL
INDONESIA HOTEL GENERAL MANAGER**
DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA

eastparchotel
SELAMAT & SUKSES MUSYAWARAH NASIONAL
IHGM (Indonesian Hotel General Manager)

www.eastparchotel.com

PANDANARAN
YOGYAKARTA

Pandanaran Hotel Yogyakarta
Jl. Prawirotaman No. 38 Yogyakarta
Telp. 0274 - 458 0077 - Fax. 0274 - 458 0066
www.pandanaranjogja.com
RESERVASI : 0811 2727 38
f Pandanaranjogja t Pandanaranjogja i Pandanaranjogja

HARPER MANGKUBUMI
YOGYAKARTA
Jl. Mangkubumi No. 52 Yogyakarta 55232, INDONESIA
t 0274 - 292 0008 f 0274 - 292 0009
m Mangkubumi@harperhotels.com
www.harperhotels.com

Inna Garuda Malioboro Hotel, Sabtu - Minggu, 25 - 26 Februari 2017

Harian Jogja  JogjaPro

► **BISNIS MINI BACKPACK**

Milie Sasar Gaya Anak Muda

JOGJA-Berawal dari kecintaan pada dunia *fashion*, Sari Perdanawati mantap merintis bisnis tas wanita pada 2013. Karakternya maskulin, lebih menampilkan sisi kasual pada produk tas yang dibuat dan membidik pasar anak muda.

Holy Kartika N.S.
holyharianjogja.com

Milie adalah brand yang diusung Sari untuk melabeli produk tas yang diproduksinya. Awalnya, dia hanya memproduksi sejumlah *tote bag* dengan berbagai varian desain. Penjualan produk tas yang dibuatnya kala itu tidak diperkenalkan langsung lewat *online*. Sari memilih terjun langsung ke pasar, karena melalui *online* respons konsumen dinilai cenderung lambat. "Saya bekerja di dunia *marketing*, jadi saya memilih untuk *direct selling*. Karena saya ingin langsung melihat reaksi pasar, konsumen dengan produk ini," ujar Sari saat ditemui

Tas yang dibuatnya kala itu tidak diperkenalkan langsung lewat *online*. Sari memilih terjun langsung ke pasar.

Sejumlah produknya juga pernah dibawa keluar negeri, bahkan beberapa kali Sari menerima tawaran dari berbagai *online shop* terkemuka.

Milie dikerjakan sendiri oleh Sari dan suaminya dengan modal bahan sekitar Rp500.000. Bahkan, untuk membangun usaha ini Sari mengaku sampai mengajari suami untuk belajar menjahit. Dengan produksi awal rata-rata 20-40 *pieces*, Sari mengaku dapat mengantongi omzet hingga Rp15 juta saat menjualnya di Sunmor UGM.

Selain *tote bag*, desain tas kian berkembang dengan tetap mengusung karakter simpel dan kasual. Tak lama berselang, Sari kemudian membuat desain *sling bag*, dan beberapa tahun terakhir ini mulai membuat mini *backpack* yang ternyata disambut baik oleh konsumen. "Mini *backpack* ini idenya ingin membuat tas yang simpel, tidak ribet

Merambah pasar *online* melalui *Instagram* dengan akun @milietore dan @milie_yk, serta dipasarkan *Webstore*, tas buatan Sari mulai memasuki berbagai pasar. Permintaan produk, kata dia, banyak dipesan dari Jakarta, Bandung, Makassar, Bali dan kota besar lainnya di Indonesia. Sejumlah produknya juga pernah dibawa keluar negeri, bahkan beberapa kali Sari menerima tawaran dari berbagai *online shop* terkemuka untuk memasukkan produknya melalui toko *online* tersebut. Dalam sebulan sedikitnya dengan empat karyawan, produksi tas tersebut bisa mencapai 800 sampai 1.000 *pieces*. Produk ini dijual dengan harga mulai dari Rp90.000 dan omzet yang berhasil dikantongi ibu dua anak ini dalam sebulan bisa mencapai Rp15 juta sampai Rp20 juta. Persaingan bisnis tas, diakui Sari sangat berat karena desain-desain tas miliknya mulai banyak diadopsi pelaku usaha sejenis. Kendati demikian, dia tetap nekat mempertahankan bisnis ini dengan berbagai strategi *marketing*

Halaman Tematik

MINGGU

Jalan-jalan



MINGGU PAHING, 26 FEBRUARI 2017

Harian Jogja

► WISATA GILI LABAK

Surga Tersembunyi di Timur Madura

Selama ini Pulau Madura lebih termasyhur dengan predikat Pulau Garam. Belum banyak yang tahu pulau yang terletak di seberang batas utara Kota Surabaya, Jawa Timur itu juga menyimpan segudang daya tarik pariwisata nan memikat. Berikut ulasan wartawan Jaringan Informasi Bisnis Indonesia (JIBI), Wike D. Herlinda.

Salah satu tempat wisata yang memikat adalah Gili Labak. Tempat ini kerap dijuluki sebagai surga tersembunyi alias *The Hidden Paradise*. Destinasi pesisir ini sangat ideal bagi para pecinta pantai yang mendambakan ketenangan dan keindahan laut yang masih perawan.

Sebenarnya, Gili Labak adalah sebuah pulau sangat kecil yang terpisah dari daratan utama Madura. Namun, posisinya masih terakur di dalam wilayah Kecamatan Talango, Kabupaten Sumenep yang terletak di bagian timur Pulau Madura itu.

Karena lokasinya yang cukup terpencil, untuk menjangkau Gili Labak dibutuhkan niat kuat dan sedikit perjuangan. Jika bertolak dari Surabaya dengan menggunakan mobil, lebih baik berangkat tengah malam sekitar 00.00 atau 01.00 WIB.

Dengan demikian, Anda akan terhindar dari kemacetan dan bisa tiba di wilayah Sumenep sekitar 06.00 WIB. Seribanya di Sumenep, langsung saja menuju ke Pelabuhan Kaliangit untuk menyeberang ke Gili Labak.

Letak Kecamatan Kaliangit sebenarnya persis di seberang barat Pulau Talango dengan jarak terpisah laut sekitar 500 meter. Namun, perjalanan dari Kaliangit ke Gili Labak membutuhkan waktu sekitar dua hingga tiga jam dengan kapal cepat (*speed boat*).

Bagi Anda yang mudah mabuk laut, sangat disarankan untuk tidak pergi saat musim hujan. Sebab, ombak di laut sekitar Madura terkenal cukup ganas.

Sehingga, melakukan aktivitas

► Gili Labak adalah sebuah pulau sangat kecil yang terpisah dari daratan utama Madura.

► Kawasan Gili Labak sangat minim infrastruktur, fasilitas, dan layanan umum.

snorkeling pun sangat tidak dianjurkan karena berbahaya. Lebih baik bersabar menunggu musim panas tiba. Meskipun cuaca terik, keadaan laut lebih jinak sehingga Anda pun bisa bermain-main di pantai dengan leluasa hingga puas. Tak hanya itu, keindahan bawah laut pun bisa lebih terlihat dengan jelas.

Salah satu alasan yang menyebut Gili Labak bak surga yang tersembunyi adalah lautnya yang sangat jernih dan kebiruan. Perairan yang mengelilingi pulau tersebut bak hamparan lantai kaca bening yang menjadi etalase tempat bermain ikan-ikan hias dan terumbu karang.

Itulah mengapa tidak lengkap rasanya jika ke Gili Labak tanpa *snorkeling*. Sayangnya, belum ada titik penyelaman (*diving spot*) yang direkomendasikan di sekitar Gili Labak. Selain itu, mayoritas terumbu karang di sana masih muda dengan biodiversitas yang relatif terbatas.

Minim Fasilitas

Akan tetapi, *snorkeling* saja sudah cukup menjadi kegiatan seru saat melancong ke sana. Anda dapat menggunakan peralatan *snorkeling* yang disediakan saat menyewa *speed boat*. Namun, akan lebih baik jika membawa peralatan pribadi.

Karena masih belum banyak terekspos dan ramai kunjungan pelancong, kawasan Gili Labak sangat minim infrastruktur, fasilitas, dan layanan umum. Tidak ada penginapan, apalagi *resort*. Jumlah penjaja makanan pun sangat terbatas.

Kelemahan lainnya adalah wilayah pulau yang sangat kecil sehingga Anda dapat mengelilinginya dengan berjalan kaki dalam waktu kurang dari satu jam; tanpa ada banyak hal yang bisa dilakukan.

Akan tetapi, jika ingin merasakan sensasi wisata alam yang penuh kesan, Anda bisa membawa peralatan *backpack* dan

melakukan *beach camp* di sana. Suasana pulau dan pantai yang sepi menjadikannya ideal untuk aktivitas tersebut.

Ajaklah beberapa kawan untuk *beach camp* bersama, bermain di pasir putih yang bebas sampah, laut yang jernih, menikmati pemandangan matahari terbit dan terbenam, mendengar deburan ombak saat malam tiba, dan menikmati keheningan laut yang meneduhkan hati.

Satu hal yang wajib dibawa adalah kamera tahan air dengan resolusi tinggi. Sebab, Gili Labak menyimpan banyak sekali unik berfoto ria yang *instagram able*, baik di pantainya yang bersih maupun di bawah lautnya yang jernih.

Dijamin, pengalaman menemukan surga yang tersembunyi di Gili Labak akan menjadi tidak terlupakan. Jangan lupa, saat di perjalanan pulang, sempatkanlah diri untuk mampir dan mencoba berbagai panganan khas Sumenep, seperti: *campur*, nasi romi dan rujak Madura. (redaksi@jibinews.co)



Gili Labak dari kejauhan.



Penunjuk tempat di Gili Labak.

Terima Kasih

Harian Jogja

JL. AM Sangaji No. 41 (Jl. Mangkubumi No.41), Jetis, Yogyakarta

Telepon : 0274 - 583183

HP/WA : 0852 3679 3062

Fax : 0274 - 564 440

Email : iklan@harianjogja.com

Perwakilan Jakarta

Wisma Bisnis Indonesia Lantai 5

Jl. KH Mas Mansyur No. 12 A Jakarta Pusat 10220

Telepon : 021-57901023, 57901021

www.harianjogja.com



Harian Jogja



@harian_jogja



Harian Jogja