

PROBANK

MEMBANGUN PERBANKAN PROFESIONAL

**Agar Nasabah
Fintech
Terlindungi**

**Taswin Zakaria:
Menyelaraskan Target
Pertumbuhan dengan
Kualitas Bisnis**

**Merger dan Akuisisi
untuk Percepat
Pertumbuhan**

**PENERBIT**

Perhimpunan Bank Nasional
(Perbanas)

PELINDUNG

Badan Pengurus Perbanas

PEMIMPIN REDAKSI

Danny Hartono,
Sekretaris Jenderal Perbanas

WAKIL PEMIMPIN REDAKSI

Rita Mirasari,
Ketua Bidang Humas Perbanas

REDAKTUR PELAKSANA

Achmad Friscantono

SIRKULASI

Wara Sri Indriani
Adrian Burhan

KONSULTAN

Infobank Communication

Redaksi menerima tulisan dari pihak luar. Panjang tulisan 3.000–6.500 karakter.

TARIF IKLAN**Cover**

Depan dalam dan belakang dalam/luar berwarna

• 1 halaman: Rp5.000.000,00

Isi

• 1 halaman: Rp4.000.000,00

• ½ halaman: Rp2.000.000,00

Probank menerima pemasangan iklan dalam bentuk laporan keuangan, *display* produk, dan suplemen profil perusahaan.

ALAMAT REDAKSI/IKLAN

Griya Perbanas Lantai 1
Jalan Perbanas, Karet Kuningan
Setiabudi, Jakarta 12940
Telepon: (021) 5255731, 5223038
Faksimile: (021) 5223037, 5223339

website: www.perbanas.org
e-mail: sekretariat@perbanas.org

IZIN PENERBITAN KHUSUS
MENPEN No. 1882/SK/DITJEN
PPG/STT/1993,
2 September 1993
ISSN: 0854-4174

Daya Tarik Perbankan

Banyak hal yang bisa dibicarakan bila kita menyinggung sektor perbankan. Dari strategi bisnis, produk, regulasi, hingga perkembangan layanan yang diinginkan nasabah. Selalu ada perubahan dan dinamikanya sangat cepat. Namun, sejarah memang selalu berulang, meski terkadang ada perbedaan yang melatarbelakanginya, misalnya soal merger dan akuisisi.

Saat krisis ekonomi 1998, beberapa bank yang dalam kondisi kurang “sehat” dipaksa untuk melakukan merger. Bank-bank tadi tidak bisa memilih siapa partner merger mereka. Bank yang hanya memiliki segelintir kantor cabang dipaksa merger dengan bank milik konglomerasi besar dengan puluhan kantor cabang.

Perbedaan budaya kerja ini tentunya menjadi salah satu pekerjaan rumah bank-bank tadi. Hasil merger beberapa bank akibat krisis ekonomi 1998 memang membuahkan hasil. Muncul nama-nama besar bank yang mewarnai industri perbankan di Tanah Air. Sebut saja Bank Mandiri, PermataBank, dan Bank Danamon.

Bila sekarang regulator mengimbuai bank-bank, terutama yang bermodal cekak, untuk merger tujuannya pasti tak jauh berbeda dengan merger saat krisis ekonomi 1998, yakni untuk memperkuat bisnis. Iklim bisnis industri jasa keuangan sudah melompat jauh. Munculnya *financial technology* (*fintech*) dengan segala kelebihanannya harus menjadi pertimbangan pelaku bisnis perbankan. Bagi sebagian bank, *fintech* bukan lagi menjadi pesaing. Mereka bahkan dijadikan partner untuk meningkatkan inklusi keuangan (*financial inclusion*).

Namun, bank juga harus berhati-hati dalam memilih *fintech* yang akan dijadikan partner bisnis. Regulator secara terbuka sudah menyampaikan *fintech* yang memiliki izin operasional. Tujuannya agar nasabah *fintech* dapat terlindungi bila terjadi hal-hal yang tidak diinginkan. Bila bank menjadikan daftar *fintech* ini sebagai acuan, reputasi bank akan terus terjaga.

Strategi bank menggandeng *fintech* dan komunitas lainnya, seperti kelompok usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), juga dalam rangka meningkatkan kepuasan dan loyalitas nasabahnya. Kemajuan teknologi tentunya berdampak pada berubahnya tuntutan masyarakat atas layanan perbankan. Pada titik ini industri perbankan harus peka. Supaya mampu berkolaborasi dan menembus pasar yang lebih besar, sebuah bank harus cukup kuat. Hal ini yang seharusnya menjadi catatan bank umum kegiatan usaha (BUKU) 1 dan BUKU 2, supaya berani melakukan aksi korporasi yang positif.

Penguatan bisnis bank tidak hanya dilakukan dengan merger dan akuisisi antarbank. Beberapa bank bahkan berani mengakuisisi industri keuangan lainnya, seperti asuransi. Sinergi antarindustri jasa keuangan memang tak bisa dihindari.

Dinamika di industri perbankan ini berpengaruh pada bank-bank yang sudah melantai di Bursa Efek Indonesia (BEI). Bagi investor, saham sektor perbankan masih cukup menarik. Dua bank yang terdaftar di BEI menempati kapitalisasi pasar terbesar pada kuartal keempat BEI. Dua bank lainnya menempati urutan keenam dan kedelapan dari sisi kapitalisasi pasar. Diprediksikan, proses merger beberapa bank yang sudah *listed* di BEI akan menambah daya tarik buat investor. ■



Dari Redaksi 1

Perbanas Utama

Merger dan Akuisisi untuk Percepat Pertumbuhan 3

Dari waktu ke waktu, proses merger maupun akuisisi terus dilakukan bank-bank. Ada banyak faktor dan tujuan yang ingin dicapai.



Kejar Laba Secara Anorganik 6

Perkuat Perbankan Nasional 8

Melihat kondisi terkini, OJK selaku regulator industri perbankan nasional mendorong bank-bank di Indonesia untuk melakukan konsolidasi. Terutama, agar bank-bank kecil bisa bertahan di tengah impitan persaingan.

Profil

Taswin Zakaria,
Direktur Utama Maybank Indonesia,
Wakil Sekretaris Jenderal Perbanas

Menyelaraskan Target Pertumbuhan dengan Kualitas Bisnis 9

Di tengah perlambatan ekonomi seperti sekarang ini, sektor perbankan tetap harus mencapai target bisnis pada level tertentu. Namun, prinsip kehati-hatian tetap harus dijaga supayaimbang antara pertumbuhan dan kualitas aset.



Indikator

Summary Perbankan 2018: Saham Perbankan Pimpin Kapitalisasi Pasar 12

Wacana

Agar Nasabah Fintech Terlindungi 14

OJK mendorong regulasi tentang perlindungan konsumen disahkan menjadi UU *fintech* untuk melindungi konsumen dan membangun industri teknologi finansial yang aman dan transparan demi terwujudnya inklusi keuangan di Indonesia.



Aktualita

Menakar Tingkat Keterikatan Nasabah 16

Regulasi

Insentif Mendorong Pertumbuhan Industri Multifinance 18



Dua Kesepakatan dari Swiss 20

Sekilas Berita

Kepercayaan dan Teknologi 22

Perbanas Sumut Tanam 1.100 Pohon 23

Panen Lele Kedua Perbanas Jabar 24

Suplemen

Piutang yang Nyata-Nyata Tidak Dapat Ditagih

- Bank Artha Graha 5

- Koperasi Simpan Pinjam Sahabat Mitra Sejati 13

- Bank Mestika 15

- Bank SBI Indonesia 19

- Bank Sahabat Sampoerna 21



Merger dan Akuisisi untuk Percepat Pertumbuhan

Dari waktu ke waktu, proses merger maupun akuisisi terus dilakukan bank-bank. Ada banyak faktor dan tujuan yang ingin dicapai.

Krisis ekonomi pada 1997 berdampak negatif terhadap industri perbankan di Tanah Air. Tidak sedikit bank nasional yang mengalami krisis sehingga harus dilikuidasi karena sudah tidak bisa diselamatkan kembali. Melihat industri perbankan terpuruk akibat krisis ekonomi, pemerintah pun mengambil sikap, di antaranya dengan menerapkan strategi merger dan akuisisi. Strategi ini dinilai dapat menyelamatkan bank-bank yang hampir kolaps dan mengembalikannya ke keadaan yang stabil.

Sejarah likuidasi perbankan era krisis ekonomi 1997 diawali dengan penutupan 16 bank pada 1 November 1997. Pemerintah memutuskan untuk menutup bank-bank tersebut karena melanggar batas maksimum pemberian kredit (BMPK). Penutupan bank berlanjut setelah Badan Penyehatan Perbankan Nasional (BPPN) dibentuk pada Februari 1998. Selama menjalankan tugasnya, BPPN menetapkan 41 bank beku operasional (BBO) dan 13 bank *take over* (BTO).

Beberapa bank yang menjalani perawatan di BPPN berhasil diselamatkan dengan cara merger. Sebut saja Bank PDFCI, Bank Nusa Nasional, Bank Duta, Bank Jaya, Bank Pos Nusantara, Bank Rama, Bank RSI, Bank Tamara, dan Bank Tiara Asia yang merger dengan Bank Danamon pada 1999. Menurut catatan Biro Riset Infobank (birI), merger tersebut

mendongkrak aset Bank Danamon menjadi Rp62,19 triliun pada Desember 2000, meningkat tajam bila dibandingkan dengan 1999 yang hanya sebesar Rp25,97 triliun.

Sebelumnya, pada 2 Oktober 1998 didirikan Bank Mandiri yang diikuti dengan merger empat bank pemerintah, yakni Bank Bumi Daya (BBD), Bank Pembangunan Indonesia (Bapindo), Bank Dagang Negara (BDN), dan Bank Ekspor Impor Indonesia, ke Bank Mandiri pada Juli 1999. Satu lagi bank hasil merger adalah PermataBank. PermataBank merupakan bank hasil merger Bank Bali, Bank Universal, Bank Artamedia, Bank Patriot, dan Bank Prima Express pada 2002.

Sebelumnya, merger dan akuisisi bank berkembang di era 1970-an sebagai salah satu kebijakan untuk menangani krisis perekonomian dunia. Faktor lain yang turut mendorong merger dan akuisisi ini ialah menyatunya sistem perekonomian regional dan dunia. Jarak antarbenua yang makin terjangkau mendorong ekspansi perusahaan-perusahaan ke tingkat global. Belum lagi munculnya berbagai terobosan teknologi informasi dan telekomunikasi setelah 1980 yang memudahkan proses alih informasi dan kapital.

Selama kurun waktu 1971-1998, tercatat ada sebanyak 43 proses peleburan dan penggabungan usaha bank swasta nasional di Indonesia. Proses ini semuanya atas inisiatif

pemilik bank untuk pengembangan bisnisnya.

Memasuki 2019, sektor perbankan diproyeksikan akan banyak memanfaatkan upaya merger dan akuisisi untuk memenuhi kepentingan pertumbuhan hingga konsolidasi kinerja. Dengan makin dekatnya pasar bebas perbankan ASEAN 2020, bank-bank nasional dituntut untuk meningkatkan kapitalnya guna bersaing dengan bank-bank ASEAN. Sejak 2010, kegiatan bank yang mengakuisisi bank lainnya cukup sering terjadi.

Salah satu kegiatan akuisisi terbesar dilakukan PT Bank Rakyat Indonesia (BRI) Tbk. BRI mengakuisisi Bank Agro pada 2011. Keputusan BRI mengakuisisi bank tersebut dilandasi oleh upaya perluasan cakupan layanan. Seperti diketahui, fokus bisnis Bank Agro yaitu melayani kredit sektor pertanian dan perkebunan. Jadi, akuisisi tersebut diharapkan mampu menopang bisnis BRI dalam mengurus kredit sektor riil.

Akuisisi itu sendiri berdampak positif bagi kinerja Bank Agro. Sebelum akuisisi, rasio biaya operasional terhadap pendapatan operasional (BO/PO) Bank Agro secara rerata dari 2009 sampai dengan 2011 mencapai 100,05%. Setelah akuisisi, sampai dengan 2013 rata-rata BO/PO Bank Agro menjadi 89,06%. Penurunan ini mengindikasikan bahwa bank dapat meminimalkan beban bunga dan operasional sehingga efisiensi meningkat. Membaiknya likuiditas juga terlihat dari menurunnya rata-rata rasio kredit terhadap simpanan (*loan to deposit ratio/LDR*). Sebelum akuisisi, rata-rata *LDR* Bank Agro tercatat 88,69%, tapi setelah akuisisi menjadi Bank BRI Agro, rasio *LDR* turun menjadi 80,40%.

Selain efisiensi dan likuiditas, dengan merger atau akuisisi, kemampuan bank menghasilkan laba membaik. Hal itu terlihat dari meningkatnya rasio bank menghasilkan keuntungan terhadap aset (*return on asset/ROA*). Sebelum akuisisi, nilai rata-rata *ROA* sebesar 0,11% dan setelah akuisisi menjadi 0,81%.

Dampak lain dari aksi-aksi akuisisi itu ialah mendorong bank asing ikut berkiprah di Indonesia. Sebagai contoh, Qatar National Bank mengakuisisi Bank



Rudy Susanto; menyikapi dengan cepat

Kesawan pada 2011. Tidak lama berselang, JTrust Bank mengakuisisi Bank Mutiara pada 2014. Bank asal Jepang lainnya, yaitu PT Bank Sumitomo Mitsui Indonesia (SMBCI), merger dengan PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk (BTPN) pada 2018 lalu. Kemudian, Mitsubishi UFJ Financial Group (MUFG), bank terbesar di Jepang, berencana untuk menjadi pemegang saham mayoritas di Bank Danamon. Masih banyak proses merger dan akuisisi lainnya.

Tuntutan Zaman

Perkembangan teknologi yang kian cepat beberapa tahun belakangan ini memang menimbulkan disrupsi pada sejumlah sektor usaha, tidak terkecuali perbankan. Bentuk disrupsi teknologi yang menasar industri keuangan yaitu munculnya industri baru, yakni industri teknologi finansial (*financial technology/fintech*). Berkembangnya *fintech* yang cukup pesat disertai dengan inovasi yang secara terus-menerus membuat industri keuangan konvensional, termasuk perbankan, harus mampu beradaptasi dengan cepat.

Agar tetap eksis dan mampu mengikuti perkembangan zaman, bank-bank harus melakukan banyak gebrakan, terutama dari sisi layanan digital. Banyak hal yang bisa dilakukan, di antaranya akuisisi dan cara nonorganik. Seperti yang akan dilakukan PT Bank Central Asia Tbk (BCA). Pihak BCA berharap, banyak manfaat yang didapatkan dari akuisisi, terutama dalam pengembangan layanan

digital banking—bisnis perbankan saat ini sudah mengarah ke sana.

Hal itu diungkapkan Direktur BCA, Rudy Susanto. Menurutnya, dengan terus berkembangnya teknologi digital, BCA harus mampu menyikapinya dengan cepat. Apalagi saat ini BCA tidak lagi hanya bersaing dengan bank-bank lainnya, tapi juga berkompetisi dengan *fintech*. Kondisi ini menjadi alasan kuat bagi BCA untuk segera merealisasikan aksi korporasinya terhadap dua bank kecil. Salah satu dari dua bank yang akan diakuisisi ini akan menjadi *fully digital banking*.

“Yang sedang kita *review* ada dua bank. Itu bank kecil. Kita coba tahun ini. Kita ingin *fintech* segala macam. Kita coba *digital bank only* buat mengembangkan produk-produk digital. Kita harapkan bank itu fokus ke situ,” katanya di Jakarta.

Rudy mengemukakan, alasan perseroan akan menjadikan *fully digital banking* di salah satu dari dua bank kecil yang akan diakuisisinya tersebut lantaran BCA sudah terlalu besar sehingga memiliki fokus di banyak sektor. Untuk itu, bank kecil yang akan diakuisisinya tersebut akan didorong BCA untuk lebih berinovasi dalam pengembangan produk *digital banking*. Nantinya hal itu akan menguntungkan perseroan, baik dari segi layanan maupun transaksi yang lebih efisien dan memudahkan nasabah.

“Kalau sekarang *kan* kita sudah ada *legacy*. Tidak mungkin gampang diubah begitu saja (ke *fully digital*). Kita sudah besar. Sulit diubah. Kalau mau coba-coba produk kita bisa tinggal kerja sama saja,” ujarnya.

Jika memang BCA berhasil mengelola dua bank kecil yang diakuisisinya tersebut, keuntungan yang akan didapatkan BCA tentu akan makin besar. Bahkan, bukan tidak mungkin BCA akan mampu menyalip bank-bank besar lainnya dari sisi pertumbuhan bisnis. Sebaliknya, jika gagal mengelola dua bank kecil yang diakuisisinya, BCA juga harus menyiapkan dana besar untuk tetap bisa mendorong bisnis anak perusahaannya tersebut. Paling tidak bisnis dua bank kecil tersebut harus tetap jalan. Salah satunya mungkin dengan menyuntikkan dana.

Arsitektur Perbankan Indonesia

Setelah dihantam krisis keuangan 1997/1998, Bank Indonesia (BI) mengeluarkan strategi mengurangi jumlah bank yang ada, atau kerap disebut konsolidasi, sebagai bentuk dukungan sektor jasa keuangan terhadap perekonomian nasional. Upaya itu dilakukan mengacu pada cetak biru industri perbankan yang dikenal dengan Arsitektur Perbankan Indonesia (API).

Dengan konsolidasi diharapkan terjadi peningkatan skala ekonomi sehingga dapat meningkatkan efektivitas pengawasan bank. Penataan kembali struktur kepemilikan bank dimaksudkan untuk menciptakan struktur perbankan yang sehat sehingga mampu memenuhi kebutuhan masyarakat serta mendorong pembangunan ekonomi yang berkesinambungan.

Peningkatan modal bank merupakan salah satu upaya untuk memperkuat sistem perbankan. Dengan modal yang kuat, bank dapat mengemban risiko yang tinggi. Itulah sebabnya kecukupan modal tetap merupakan fokus utama regulator dalam menciptakan bank yang sehat dan aman.

Setidaknya ada empat alasan mengapa regulator berupaya meningkatkan, memaksakan, dan menekankan pentingnya kecukupan modal bagi bank. Pertama, modal dapat menyerap kerugian yang timbul tidak terduga. Kedua, modal melindungi kreditur yang tidak dijamin bila terjadi *insolvensi* dan kemungkinan terjadinya likuidasi. Ketiga, modal melindungi dana lembaga penjamin simpanan dan dana pembayar pajak. Keempat, modal memungkinkan bank melakukan investasi untuk keperluan memperlancar arus jasa.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat jumlah bank umum dan syariah di Indonesia per November 2018 mencapai

115 bank, yang terdiri atas BUKU 1 sebanyak 22 bank, BUKU 2 sebanyak 60 bank, BUKU 3 sebanyak 28 bank, dan BUKU 4 sebanyak 5 bank. Tiga tahun terakhir jumlah bank umum mengalami penurunan. Pada November 2015 total bank di Indonesia sebanyak 118 bank, dengan perincian BUKU 1 sebanyak 45 bank, BUKU 2 sebanyak 49 bank, BUKU 3 sebanyak 20 bank, dan BUKU 4 sebanyak 4 bank.

Jika melihat arah perbankan tersebut, bisa dibilang peta persaingan perbankan nasional ke depan cenderung mengarah ke oligopoli. Artinya, jumlah bank dari tahun ke tahun akan makin sedikit. Apabila kecenderungan itu terjadi, agaknya ada hal yang perlu diperhatikan regulator. Pasalnya, pasar oligopoli dikhawatirkan malah berpotensi membuat bank menjadi inefisiensi lantaran tingkat kompetisi yang longgar.

Potensi kompetisi yang mengendur terlihat dari analisis Ratna Sri Widyastuti dan Boedi Armanto yang bertajuk “Kompetisi Industri Perbankan Indonesia 2013” yang diterbitkan BI melalui *Buletin Ekonomi Moneter dan Perbankan*. Dalam penelitian itu, bank umum berada pada situasi ke arah oligopoli setelah program API terbit pada 2004. Pada saat bersamaan, kompetisi antarbank kian menurun.

Dalam laporannya, Ratna dan Boedi menyimpulkan bahwa penyebab utama penurunan kompetisi adalah jumlah bank yang berkurang akibat banyaknya merger dan akuisisi, ataupun konsolidasi antarbank, terutama yang terjadi pada tahun-tahun setelah API terbit (pascakrisis 1997/1998). Proses merger dan akuisisi memang bisa menjadi salah satu strategi untuk menciptakan bank yang besar, kokoh, dan stabil. Namun, regulator jangan terlena karena ada konsekuensi lainnya yang harus dipertimbangkan. ■



PIUTANG YANG NYATA-NYATA TIDAK DAPAT DITAGIH PT BANK ARTHA GRAHA INTERNASIONAL, Tbk.

Sesuai Pasal 6 ayat 1 huruf h Undang-Undang Pajak Penghasilan Nomor 36 Tahun 2008 dan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 105/PMK.03/2009, dengan ini PT. Bank Artha Graha Internasional, Tbk., mengumumkan Piutang Yang Nyata-Nyata Tidak Dapat Ditagih sebagai berikut :

Tahun 2018 : Rp 37.863.905.033,-

Rincian Daftar Piutang Yang Nyata-Nyata Tidak Dapat Ditagih adalah sebagaimana tercatat di bank dan diserahkan ke Kantor Pelayanan Pajak Perusahaan Masuk Bursa, Direktorat Jenderal Pajak, bersamaan dengan penyampaian SPT Tahunan PPh Badan sebagai lampiran.

Kejar Laba Secara Anorganik

Merger dan akuisisi menjadi strategi yang diusung oleh banyak bank besar untuk memperluas lini usahanya.

Proses merger, akuisisi, dan konsolidasi bank yang marak pascakrisis ekonomi 1997/1998 tentunya berbeda dibandingkan dengan sekarang. Dulu proses tersebut dilandasi penyelamatan perekonomian Indonesia, sekarang strategi merger, akuisisi, dan konsolidasi murni dilandasi unsur bisnis.

Mengejar pertumbuhan secara organik memang membutuhkan waktu dan tenaga yang bisa menguras seluruh energi. Belum lagi di tengah rawannya likuiditas yang

mengintai perbankan nasional. Dengan strategi merger dan akuisisi, perbankan pun dapat terus mengembangkan usahanya secara anorganik. Mungkin terdengar kurang ideal. Namun, strategi tersebut bisa menjadi kunci menghadirkan industri perbankan yang stabil dan berkelanjutan.

Mengapa para bankir memutuskan untuk mengeksekusi strategi merger dan akuisisi? Berikut pernyataan para bankir terkait dengan merger dan akuisisi.

Jahja Setiaatmadja,

Presiden Direktur BCA

Rencana akuisisi bank kecil oleh PT Bank Central Asia Tbk (BCA) sudah mencapai tahap final. Pihak BCA memastikan, aksi akuisisi terhadap bank kecil (BUKU 2) akan rampung tahun ini, setelah molor dari target yang sebelumnya akan selesai tahun lalu.

Pengembangan usaha/bisnis menjadi alasan utama bagi BCA untuk segera merealisasikan wacana akuisisi yang sudah bergulir sejak beberapa tahun lalu. Akuisisi ini diharapkan mendorong bisnis BCA lebih berkembang ke sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) serta *digital banking*.

Sebelumnya, BCA menargetkan proses akuisisi bank kecil akan diumumkan pada September 2018 lalu. Namun, karena masih ada kendala, rencana itu pun mundur hingga tahun ini. Kendala yang membuat realisasi akuisisi BCA terhadap bank kecil mundur adalah terkait dengan keharusan BCA untuk terlebih dahulu menggelar rapat umum pemegang saham (RUPS). Hingga akhir 2018, BCA tidak menggelar RUPS tahunan. ■



Suprajarto,

Direktur Utama BRI

PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk (BRI) telah menyiapkan proses akuisisi terhadap perusahaan asuransi kerugian atau *general insurance* pada tahun ini guna memperluas ekspansi bisnis. Sampai saat ini, BRI memang belum memiliki asuransi kerugian. BRI ingin melengkapi usahanya sebagai industri jasa keuangan dengan mengakuisisi perusahaan terkait.

BRI telah menyiapkan dana sekitar Rp1,5 triliun guna melancarkan proses akuisisi tersebut. Dana tersebut tertuang dalam Rancangan Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP) dan Rencana Bisnis Bank (RBB) Tahun 2019. Kendati demikian, BRI masih terus melihat kondisi pasar dan beberapa perusahaan asuransi yang akan diakuisisi.

Suprajarto menyebut, pihaknya belum menentukan perusahaan asuransi mana yang akan dicaplok. Tak menutup kemungkinan, perusahaan asuransi yang diakuisisi adalah perusahaan BUMN. Pihaknya optimistis dapat melakukan ekspansi bisnis pada tahun ini dengan dana yang telah disiapkan perseroan. Suprajarto berharap, proses akuisisi dapat melengkapi bisnis BRI. ■



Ongki Wanadjati Dana,

Direktur Utama BTPN

Setelah mengantongi persetujuan OJK dan beberapa tahapan setelahnya, bank hasil penggabungan dari PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk (BTPN) dan PT Bank Sumitomo Mitsui Indonesia (SMBCI) segera beroperasi sebagai bank baru. Bank hasil penggabungan itu diberi nama PT Bank BTPN Tbk dan melayani segmen pasar yang lebih luas, mulai dari *mass market* hingga korporasi.



Bank hasil merger merupakan perpaduan yang ideal antara BTPN yang fokus pada segmen *mass market* serta usaha kecil dan menengah (UKM) dan SMBCI yang fokus di segmen korporasi. Kedua bank itu memiliki segmen dan model bisnis berbeda, tapi saling melengkapi.

BTPN mencatatkan kinerja penyaluran kredit cukup gemilang hingga akhir 2018. Penyaluran kredit BTPN mencapai Rp133,2 triliun hingga Desember 2018. Kenaikannya sangat tinggi, sebesar 110% secara *year on year (yoy)*, bila dibandingkan dengan akhir Desember 2017 yang hanya mencapai Rp63,2 triliun.

Kinerja yang luar biasa tersebut menurut Ongki merupakan hasil positif dari penggabungan usaha (merger) antara BTPN dan SMBCI. Merger diyakini memberikan dampak positif, tidak hanya bagi perusahaan tapi juga bagi perekonomian nasional, dengan melahirkan bank lebih besar dan lebih kuat. ■

Maryono,

Direktur Utama Bank BTN

PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk (BTN) siap mengakuisisi anak perusahaan baru dalam bentuk manajemen investasi pada September tahun ini. Aksi korporasi tersebut nantinya guna menggarap potensi pendanaan jangka panjang usai beroperasinya Badan Pengelola Tabungan Perumahan Rakyat (BP Tapera).



Maryono mengungkapkan, strategi itu merupakan salah satu langkah BTN dalam mengamankan sumber pembiayaan jangka menengah-panjang, termasuk yang bersumber dari Tapera. Dalam payung hukum terkait dengan Tapera, entitas bank diberikan dua opsi untuk mengelola dana tersebut, yakni sebagai bank kustodian atau memiliki manajemen investasi dan perseroan memutuskan untuk mengambil opsi kedua. Nantinya entitas manajemen investasi tersebut bakal digunakan untuk mengelola dana Tapera secara profesional dan komersial. ■

Paulus Sutisna,

President Director PT DBS Bank Indonesia

Pengambilalihan (akuisisi) bisnis *retail* dan *wealth management* PT Bank ANZ Indonesia oleh PT Bank DBS Indonesia pada awal 2018 memperkuat posisi DBS di Indonesia. Pengambilalihan ini memungkinkan perseroan untuk lebih meningkatkan posisinya di sektor *private banking* dan rekam jejak dalam hal bisnis kartu kredit di pasar Indonesia.



Selain itu, dengan sistem pengelolaan *wealth franchise* yang kokoh dan terintegrasi serta keunggulan dalam hal memanfaatkan inovasi digital, Paulus optimistis ke depan perusahaan akan menjadi pengelola bisnis *wealth* terdepan di

Pengambilalihan ini memungkinkan perseroan untuk lebih meningkatkan posisinya di sektor *private banking* dan rekam jejak dalam hal bisnis kartu kredit di pasar Indonesia.

Indonesia. Hal ini juga memberi akses bagi nasabah *wealth* ANZ terhadap solusi-solusi yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah, berikut dengan rangkaian layanan perbankan universal yang lengkap dan didukung oleh rekomendasi data terkait dengan *Asian insights*, riset, dan investasi. ■

Herry Sidharta,

Wakil Direktur Utama BNI

PT Bank Negara Indonesia Tbk (BNI) sudah menyiapkan dana sekitar Rp3 triliun-Rp4 triliun untuk mengakuisisi sebuah bank dan perusahaan asuransi umum pada 2019 ini. Tidak tertutup kemungkinan, di pertengahan tahun BNI juga akan merangkul perusahaan finansial yang berbasis teknologi (*financial technology/fintech*).



Langkah BNI mengakuisisi bank dan asuransi umum itu untuk melengkapi kepemilikan anak perusahaan, yang saat ini masih berjumlah lima anak perusahaan. Memang dana yang akan digelontorkan untuk akuisisi tersebut cukup besar.

Langkah BNI mengakuisisi bank dan asuransi umum itu untuk melengkapi kepemilikan anak perusahaan, yang saat ini masih berjumlah lima anak perusahaan.

Namun, pihak BNI memastikan bahwa modal perseroan masih mencukupi. BNI tidak berencana untuk menerbitkan instrumen utang baru. ■

Perkuat Perbankan Nasional

Melihat kondisi terkini, OJK selaku regulator industri perbankan nasional mendorong bank-bank di Indonesia untuk melakukan konsolidasi. Terutama, agar bank-bank kecil bisa bertahan di tengah impitan persaingan.

Di tengah maraknya persaingan antarbank, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memberi sinyal lampu kuning kepada bank-bank kecil yang bermodal inti kurang dari Rp5 triliun. Hal ini terkait dengan perolehan laba bersih mereka sepanjang 2018 yang turun dibandingkan dengan 2017. Sementara, laba bank-bank besar dengan modal inti lebih dari Rp5 triliun mengalami peningkatan pada periode yang sama.

Berdasarkan data Statistik Perbankan Indonesia (SPI) OJK, laba bank umum di kelompok bank umum kegiatan usaha (BUKU) 1 atau bermodal inti Rp1 triliun ke bawah turun menjadi Rp700 miliar tahun lalu dari Rp716 miliar pada 2017. Posisi laba itu kian tergerus jika dibandingkan dengan 2016 yang angkanya mencapai Rp861 miliar dan Rp1,5 triliun pada 2015.

Demikian pula dengan bank-bank di kelompok BUKU 2 yang bermodal inti Rp1 triliun hingga di bawah Rp5 triliun. Pada periode yang sama laba mereka turun dari Rp10,28 triliun menjadi Rp9,18 triliun. Sementara, bank-bank penghuni BUKU 3 atau bermodal inti Rp5 triliun hingga di bawah Rp30 triliun tahun lalu mencatat kenaikan laba 17,65% menjadi Rp38,33 triliun.

Melihat fakta tersebut, OJK mendorong bank-bank di Indonesia untuk melakukan konsolidasi. Terutama, agar bank-bank kecil (BUKU 1 dan 2) bisa bertahan di tengah impitan persaingan. Ditambah lagi, kehadiran perusahaan *financial technology* (*fintech*) kini menjadi pesaing baru industri perbankan yang mesti diantisipasi. OJK memandang, proses merger maupun akuisisi merupakan salah satu strategi yang layak ditempuh perbankan untuk memperbesar permodalan.

Deputi Dewan Komisiner OJK, Boedi Armanto, menambahkan, konsolidasi akan membuat bank lebih kokoh dan mampu bersaing karena modal yang dimilikinya lebih besar. Dengan modal yang lebih besar, bank akan memiliki jaringan dan produk yang lebih bervariasi.

Dalam pengamatan Boedi, bank penghuni BUKU 1 dan 2 saat ini umumnya tidak mempunyai cukup dana untuk



Boedi Armanto; lebih kokoh

mengembangkan teknologi seperti perusahaan *fintech*. Sehingga, bila ada bank besar yang berminat mengakuisisi bank kecil, bank kecil itu bisa diberdayakan untuk menjadi bank khusus.

Boedi optimistis, dengan makin besar atau banyaknya produk bank tersebut, harganya akan makin murah. Sebagai contoh, suku bunga kredit akan lebih kecil karena kemampuannya menarik dana murah (*CASA*) sudah meningkat.

“Selain itu, dari sisi sistem dan operasional, akan lebih efisien karena sistemnya jadi satu, dan yang dipakai tentu yang lebih baik. Juga, keberadaan cabang, sumber daya manusia (SDM),

dan lain-lain yang akan mengurangi *OHC* (*over head cost*,” jelas Boedi.

Wacana merger tidak hanya untuk bank umum. Terkait dengan penguatan permodalan, bank perkreditan rakyat (BPR) pun sebaiknya melakukan merger. Analis Eksekutif Senior Deputi Komisiner Pengawas Perbankan IV OJK, Roberto Akyuwen, mengatakan, aksi merger sebaiknya dilakukan BPR agar mereka lebih kokoh dan mampu bersaing karena modal yang dimilikinya lebih besar. Dengan modal yang lebih besar, bank akan memiliki jaringan dan produk yang lebih bervariasi.

Sesuai dengan Peraturan OJK (POJK) Nomor 5/POJK.03/2015 tentang Kewajiban Modal Minimum Bank Perkreditan Rakyat (BPR), modal inti BPR ditetapkan sebesar Rp6 miliar. BPR wajib memenuhi modal inti minimum Rp3 miliar paling lambat 31 Desember 2019 dan Rp6 miliar paling lambat 31 Desember 2024.

Melihat kondisi terkini, OJK mendorong BPR-BPR untuk melakukan merger agar mereka tidak menumpuk di satu daerah tertentu, sehingga tampak terlalu padat dan tak efisien. Dengan melakukan merger, BPR diharapkan bisa menjadi satu bank atau BPR yang kuat dan mampu bersaing dengan bank umum. Terlebih, pangsa pasar BPR terhadap bank umum juga sangat timpang. ■

Taswin Zakaria,
Direktur Utama Maybank Indonesia,
Wakil Sekretaris Jenderal Perbanas

Menyelaraskan Target Pertumbuhan dengan Kualitas Bisnis

Di tengah perlambatan ekonomi seperti sekarang ini, sektor perbankan tetap harus mencapai target bisnis pada level tertentu. Namun, prinsip kehati-hatian tetap harus dijaga supayaimbang antara pertumbuhan dan kualitas aset.

Sebagai asosiasi industri perbankan, Perbanas menjadi wadah yang efektif bagi pelaku industri perbankan untuk mendiskusikan dan merumuskan berbagai masalah serta pemecahannya yang terjadi di industri perbankan. Selanjutnya pemecahan atas masalah yang terjadi bisa disampaikan kepada regulator. Ini adalah poin penting yang disampaikan Taswin Zakaria, Presiden Direktur Maybank Indonesia dan Wakil Sekretaris Jenderal Perbanas, kepada *Probank*.

Pengalaman Taswin bertahun-tahun sebagai seorang bankir di beberapa bank milik asing dan bank nasional layak menjadi referensi bagi para pelaku bisnis perbankan saat ini. Bagaimana strategi bank yang dipimpinnya saat ini dalam meningkatkan portofolio bisnisnya serta bagaimana menyikapi ketentuan yang digariskan regulator, diceritakan Taswin dengan rinci.

Taswin pun dengan sangat ringan berbagi catatan-catatan penting bagi profesional muda yang baru menapakan karier di sektor perbankan. Semuanya disampaikan kepada



Probank pada awal April 2019 di salah satu ruang tamu Kantor Pusat Maybank Indonesia. Berikut petikannya:

Bagaimana pandangan Anda terhadap industri perbankan di tengah perekonomian yang melambat beberapa tahun terakhir ini?

Dalam beberapa tahun terakhir ini industri perbankan sudah banyak berperan mendukung pemerintah dalam meningkatkan laju pertumbuhan ekonomi. Koordinasi perbankan dengan para pelaku ekonomi juga cukup baik. Semua itu dilakukan pelaku industri perbankan untuk kebaikan bersama.

Insentif yang diberikan regulator dimanfaatkan dengan baik oleh pelaku perbankan dan memberikan dampak terhadap laju ekonomi. Namun, pelaku perbankan harus tetap waspada karena perlambatan ekonomi tidak sepenuhnya disebabkan oleh kondisi di Indonesia, tetapi juga karena kondisi perekonomian global dan regional. Pelaku perbankan harus waspada dan berhati-hati. Pertumbuhan ekonomi mungkin memengaruhi kualitas aset bank.

Yang paling penting, perbankan Indonesia harus tetap sehat dan kualitas aset tetap baik untuk mendukung pertumbuhan ekonomi. Jadi, pertumbuhan ekonomi tidak bisa dilandasi secara *at all cost*, tetapi harus didasari dengan prinsip kehati-hatian atau *prudential cost*. Kondisi ini tetap dijaga sektor perbankan dalam mendukung pemerintah untuk menopang pertumbuhan ekonomi.

Likuiditas perbankan cukup ketat. Bagaimana likuiditas perbankan pada 2019 menurut Anda?

Likuiditas ketat ini akan/belum berubah. Kuartal kedua 2019 kami berharap kondisi tersebut akan makin longgar. Dibandingkan dengan kuartal keempat 2018, kondisi likuiditas sekarang ini sudah lebih longgar. Kelonggaran ini disebabkan kredit di awal tahun belum setinggi kredit di kuartal ketiga dan keempat. Polanya sudah seperti itu.

Kelonggaran likuiditas saat ini karena pertumbuhan kredit belum pada puncaknya. Ceritanya akan lain bila pertumbuhan kredit cukup tinggi selanjutnya dilihat likuiditas akan ketat seperti tahun lalu atau tidak. Itu yang harus diwaspadai sektor perbankan.

Dari sisi likuiditas, Maybank Indonesia menyikapi 2019 dengan sikap hati-hati. Prioritas kami adalah menghimpun dana pihak ketiga dalam batas yang aman dan cukup untuk menjaga pertumbuhan yang sehat dan level *loan to deposit ratio (LDR)* yang membaik.

Bank Indonesia (BI) menargetkan pertumbuhan kredit sebesar 10% -12%. Bagaimana Anda melihat target yang ditetapkan BI ini?

Kami berusaha mencapai target tersebut, tetapi pada akhirnya bank tunduk pada realitas di *market* juga. Mencapai pertumbuhan *double digit* tidak gampang, apalagi dalam kondisi ekonomi yang sedang melambat. Untuk mencapai pertumbuhan tadi akhirnya bank cenderung bertindak kanibal. Mereka saling *take over* pinjaman. Nasabah yang dikerubuti banyak. Bank pada akhirnya menawarkan suku bunga yang rendah dan berdampak pada penurunan margin bank. Melihat kondisi seperti ini, kami menyikapi dengan hati-hati. Pertumbuhan tetap kami inginkan, tetapi *risk return profile* dan

kualitas aset tetap terjaga dengan baik.

Pertumbuhan kredit sektor ritel Maybank Indonesia pada 2018 paling rendah dibandingkan dengan segmen *commercial dan small medium enterprises (SME)* serta korporasinya. Bagaimana strategi Maybank Indonesia mengembangkan sektor ritel pada 2019?

Kredit ritel tetap menjadi prioritas di Maybank Indonesia dan ke depan akan fokus pada segmen ini. Di sini kredit ritel yang segmennya untuk individu, sekarang mencapai sekitar Rp40 triliun. Dari portofolio tersebut, setengahnya untuk pembiayaan otomotif dan setengahnya lagi untuk *mortgage*.

Pada 2018 kami melakukan recalibrasi atau *review* kembali *business model* ritel serta sudah menetapkan strategi dan penguatan yang akan kami lakukan. Diharapkan paruh pertama 2019 bisa kami selesaikan.

Strategi yang kami terapkan adalah *segment play*. Konsumen akan kami bagi sesuai dengan umur dan perilaku. *Offering* kami yakni solusi, produk dan program, kami sesuaikan dengan segmen-segmen tadi.

Untuk segmen ritel ini pendekatannya lebih ke *consumer focused*. Sekarang ini bank memiliki kompetitor di luar perbankan, seperti *financial technology (fintech)*. Keberhasilan perusahaan teknologi seperti *fintech* ini sangat fokus pada perilaku konsumen. Mereka memberikan solusi yang mengena kepada konsumen dan ini menjadi pembelajaran buat bank.

Berbicara soal ritel ada elemen pendukung seperti *automatic teller machine (ATM)*, *internet banking*, dan *mobile banking*. Bank memasukkan layanan tadi dalam *e-channel*. Maybank hanya memasukkan internet dan *mobile banking* sebagai *e-channel*. Selama ini produk *mobile banking* kami adalah Maybank 2U atau M2U. Kami akan memperbaiki *e-channel* tersebut dan pada pertengahan 2019 akan di-*launching* M2U yang lebih canggih daripada yang sebelumnya. Platform baru ini didesain supaya saat mengakses dari *internet banking* ke *mobile application* lebih *seamless*. Proses perpindahannya jadi lebih mudah.

Bagaimana persiapan Maybank Indonesia atas ketentuan PSAK 71 yang penerapannya pada Januari 2020?

Mulai 2017, kami sudah mempersiapkan penerapan ketentuan PSAK 71. Konsultan pun sudah masuk dan melakukan *review*. Selanjutnya pada 2018 kami sudah



menerapkan ketentuan tersebut dalam konteks pelaporan konsolidasi kepada Maybank Group di Malaysia. Dalam pelaporan tersebut hitungannya sudah berjalan.

Jadi, dampak PSAK 71 sudah diperhitungkan sejak 2018, tetapi belum direfleksikan di laporan keuangan Maybank Indonesia. Kami sudah memperhitungkan berapa besar peningkatan provisi yang akan dibukukan ketika PSAK 71 efektif diberlakukan. Termasuk seberapa besar persiapan penyesuaian operasional maupun portofolionya, baik oleh bagian bisnis maupun *operation*.

Bagian bisnis harus memahami PSAK 71 karena dengan pemberlakuan ketentuan ini ada perubahan perilaku, misalnya fasilitas yang selama ini rendah

utilisasinya, dengan pemberlakuan PSAK 71 tentunya harus diperhitungkan lagi karena akan memakan provisi. Nantinya semuanya akan ada penyesuaian. Dengan pemberlakuan ketentuan ini, perbankan akan makin mahal *requirement*-nya.

Ketentuan permodalan makin tinggi dan harus lebih berhati-hati.

Di Perbanas Anda menduduki posisi wakil sekretaris jenderal (sekjen). Bagaimana tugas Anda di Perbanas?

Jika diperumpamakan, Sekjen itu seperti bagian umum. Tugasnya mendukung Ketua dan Wakil Ketua Perbanas berkoordinasi dengan bidang-bidang kepengurusan di Perbanas. Selain itu, berkoordinasi dengan pihak-pihak luar seperti regulator yang terkait dengan industri perbankan seperti Bank Indonesia (BI) dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) serta institusi lainnya seperti Pusat Pelaporan dan Analisis Transaksi Keuangan (PPATK) dan Komisi Pemberantasan Korupsi (KPK).

Bagaimana Anda melihat peran Perbanas terhadap perkembangan sektor perbankan di Indonesia?

Perbanas merupakan wadah yang menyatukan semua bank. Di sini semua bank bisa mengeluarkan suara atas suatu perkembangan terkait dengan industri perbankan. Perbanas sebagai asosiasi bisa menjadi sarana efektif menyampaikan pandangan industri kepada regulator.

Untuk itu, fungsi dan peran Perbanas harus dipertahankan selama sektor perbankan masih ada. Tanpa Perbanas, komunikasi antara industri dan regulator tidak akan efektif. Bahkan, suara perbankan di daerah cukup terwakili melalui Perbanas daerah. Beberapa asosiasi yang mewakili kelompok bank, misalnya bank syariah, juga terwakili melalui Asosiasi Bank Syariah Indonesia (Asbisindo) yang juga menjadi bagian Perbanas. ■

Tekun dan Kerja Keras

Dua hal itu sangat diyakini Taswin menjadi kunci utama bila seseorang ingin berhasil. “Keberhasilan tidak bisa dibangun dalam satu hari,” ujarnya. Berbicara industri perbankan, terutama menjadi seorang bankir di zaman yang berubah sangat cepat seperti sekarang ini, ketekunan dan kerja keras menjadi syarat utama. Diakuinya, industri perbankan sekarang ini jauh berbeda dengan industri perbankan beberapa tahun lalu.

Dulu menjadi bankir terlihat sangat eksklusif. Namun, eksklusivisme yang dibangun bukan tanpa alasan. Dalam menjalankan tugasnya, perbankan mengemban amanah yang cukup berat. Industri ini harus mengumpulkan dana masyarakat dan menjalankan fungsi intermediasi dengan menyalurkan dana tadi dalam bentuk kredit. Hal inilah yang memaksa bankir saat ini harus berhati-hati dan bersikap konservatif. Akibatnya bankir-bankir zaman dulu kurang *agile* dan lincah.

Seiring dengan perkembangan teknologi, bankir sekarang harus dapat merespons keinginan nasabah dengan cepat. Perilaku konsumen sekarang bisa berubah dalam hitungan menit. Untuk itu, bankir harus berpengetahuan dan berwawasan luas serta memiliki *mindset* yang terbuka. Namun, sekali lagi, Taswin menegaskan bahwa tekun dan kerja keras menjadi syarat utama bankir zaman sekarang. “Jangan sampai hanya bersemangat pada tahap awal dan kendur pada tahap berikutnya,” ujar pria yang pernah bercita-cita menjadi arsitek ini.

Karier perbankan Taswin diawali di Citibank NA Jakarta sebagai kepala divisi *corporate restructuring* dan *project finance* pada 1992-1997. Selanjutnya, beberapa posisi penting di beberapa perusahaan jasa keuangan pernah dipercayakan padanya. Keberhasilan yang diraih Taswin hingga bisa memimpin bank dengan aset Rp163,24 triliun pada Desember 2018 ini bukan hal yang dicitakannya. Menurutnya, pemimpin tercipta karena kondisi dan kehendak orang yang memilihnya. “Semuanya adalah suratan dari Allah,” tambah lulusan Ohio State University tersebut.

Di tengah kesibukannya sebagai bankir, sesekali Taswin masih sempat meluangkan waktu untuk menikmati kegemarannya di bidang fotografi. Biasanya hal ini dilakukannya saat liburan bersama keluarga. Objek yang disukai adalah pemandangan alam dan arsitektur. “Saya menyukai *street photography*,” ujar penggemar karya-karya foto Ansel Adams dan Annie Leibovitz ini. ■

Summary Perbankan 2018: Saham Perbankan Pimpin Kapitalisasi Pasar

Kinerja industri perbankan belum maksimal pada tahun lalu, kendati kinerja sahamnya masih di atas *benchmark*. Berdasarkan data, posisi pertama dan kedua saham dengan kapitalisasi terbesar ditempati oleh saham sektor perbankan.

Mengawali 2019, industri keuangan, khususnya perbankan, dihadapkan pada sejumlah tantangan. Kesuksesan industri perbankan pada 2018 menyisakan target yang makin tinggi di pengujung tahun ini. Terlebih dengan adanya sentimen global dan perubahan sistem moneter dalam negeri. Pelemahan nilai tukar rupiah terhadap dolar Amerika Serikat (AS) menjadi salah satu alasan regulator menaikkan suku bunga acuan Bank Indonesia (BI), BI 7-Day Repo Rate, secara bertahap.

Secara total, sepanjang 2018 suku bunga telah naik sebanyak 175 *bps*. Hal itu akan membuat bank sebagai lembaga intermediasi sulit untuk mencari pendanaan murah. Bank dilema, menaikkan suku bunga pinjamannya atau membiarkan *net interest margin (NIM)* tergerus karena *cost of fund* yang tinggi. Jika bank tidak hati-hati dalam menaikkan suku bunga pinjamannya, potensi kredit bermasalah atau *non performing loan (NPL)* akan meningkat.

Secara industri, berdasarkan Statistik Sistem Keuangan BI, *NPL gross* perbankan per November 2018 sebesar 2,67%, lebih tinggi dibandingkan dengan *NPL gross* periode Desember 2017 yaitu 2,59%. Namun, jika dilihat secara historis selama lima tahun terakhir, angka *NPL gross* tertinggi terjadi pada 2016 yaitu sebesar 2,93%.

Jika dilihat dari aspek kredit, tahun lalu besarnya penyaluran kredit atau *loan to deposit ratio (LDR)* perbankan telah berada di batas maksimum ketentuan BI. Hingga November 2018, *LDR* perbankan mencapai 93,19% dan pada akhir 2017 sebesar 90,04%. Berdasarkan Peraturan BI Nomor 17/11/PBI/2015, batas bawah *LDR*, yang kemudian berubah menjadi *LFR*, yaitu sebesar 78% dan batas atas ditetapkan sebesar 92%. Penyaluran kredit yang tinggi ternyata tidak dibarengi dengan perolehan dana pihak ketiga (DPK) yang tinggi pula. Hal inilah yang juga menjadi pendorong pengetatan likuiditas perbankan.

Selain suku bunga yang tinggi, program penggalangan dana pemerintah melalui penerbitan Surat Berharga Negara (SBN) turut memengaruhi perolehan dana segar perbankan. Apalagi bagi bank-bank dengan modal minim yang mengandalkan deposito sebagai sumber likuiditasnya. Tentu perolehan dana murah akan makin sulit pada tahun ini.



Saham Perbankan; masih diminati investor

Kendati kinerja industri perbankan belum memuaskan, saham-saham sektor perbankan masih diminati investor selama 2018. Sepanjang 2018 sektor perbankan masih mampu membukukan kenaikan kinerja sebesar 3,05% secara *year on year (yoy)* di tengah kondisi pasar modal Indonesia yang cukup tertekan selama periode tersebut. Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) tercatat melemah 2,54% dalam setahun. Dari seluruh sektor yang berada di Bursa Efek Indonesia (BEI), sektor perbankan berada di urutan ketiga dengan kinerja terbaik pada tahun lalu. Urutan pertama ditempati sektor industri dasar dengan *return* 24,01% selama setahun, disusul sektor pertambangan dengan *return* 11,45%. Sementara itu, sektor lainnya, yakni sektor aneka industri, sektor perkebunan, sektor properti, sektor infrastruktur, sektor konsumsi, dan sektor perdagangan, menutup tahun lalu dengan hasil negatif.

Masih cukup menariknya saham sektor perbankan antara lain juga dapat dilihat dari besarnya nilai kapitalisasi pasar di pasar modal. Sebagaimana diketahui, kapitalisasi pasar diperoleh dari banyaknya jumlah saham yang beredar (*outstanding shares*) dikalikan dengan harga saham itu sendiri.

Berdasarkan data Statistik Kuartal Keempat BEI, posisi pertama dan kedua saham dengan kapitalisasi terbesar

ditempati sektor perbankan. Menempati urutan pertama, PT Bank Central Asia Tbk (BCA) menjadi emiten dengan kapitalisasi terbesar, senilai Rp634,62 triliun. Urutan kedua ditempati PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk (BRI) dengan kapitalisasi pasar Rp446,93 triliun. Dua bank pelat merah lainnya, yaitu PT Bank Mandiri (Persero) Tbk dan PT Bank Negara Indonesia Tbk (BNI), masing-masing menempati urutan keenam dan kedelapan dengan kapitalisasi pasar masing-masing Rp340,73 triliun dan Rp162,47 triliun.

Selain dari segi kapitalisasi pasar, saham perbankan ke depan akan mengalami perubahan dari segi aset, terutama bagi bank yang telah melakukan penggabungan usaha (merger) maupun yang berencana mengambil alih usaha. Sebagai contoh, PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk (BTPN) yang bergabung dengan PT Bank Sumitomo Mitsui Indonesia (SMBCI). Menurut catatan *Infobank*, per Desember 2017 aset BTPN tercatat sebesar Rp95,49 triliun. Sementara itu, aset SMBCI sebesar Rp76,60 triliun. Jika digabung, asetnya akan menjadi Rp172,09 triliun atau berada di posisi ke-10 besar. Hal ini pun berdampak ke besarnya penyaluran kredit BTPN hingga akhir 2018. Tercatat, penyaluran kredit BTPN mencapai Rp133,2 triliun hingga Desember 2018, melambung 110% secara *yoy* bila dibandingkan dengan akhir Desember 2017 yang hanya mencapai Rp63,2 triliun.

Top 10 Kapitalisasi Pasar BEI 2018

No.	Emiten	Jumlah Saham	Kapitalisasi Pasar	
			Rp Juta	Pangsa (%)
1	Bank Central Asia Tbk. (BBCA)	24.408.459.120	634.619.937	9,04
2	Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. (BBRI)	122.112.351.900	446.931.208	6,36
3	H.M. Sampoerna Tbk. (HMSP)	116.318.076.900	431.540.065	6,14
4	Telekomunikasi Indonesia (Persero) Tbk. (TLKM)	99.062.216.600	371.483.312	5,29
5	Unilever Indonesia Tbk. (UNVR)	7.630.000.000	346.402.000	4,93
6	Bank Mandiri (Persero) Tbk. (BMRI)	46.199.999.998	340.725.000	4,85
7	Astra International Tbk. (ASII)	40.483.553.140	332.977.225	4,74
8	Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. (BBNI)	18.462.169.893	162.467.095	2,31
9	Gudang Garam Tbk. (GGRM)	1.924.088.000	160.901.859	2,29
10	Indofood CBP Sukses Makmur Tbk (ICBP)	11.661.908.000	121.866.939	1,74

Sumber: Laporan Tahunan BEI 2018

Perluasan *market* oleh emiten sektor perbankan juga tengah dirancang BCA. Sebagai bank dengan kapitalisasi pasar terbesar, BCA tengah merampungkan proses akuisisi bank kecil. Pihak perseroan telah menganggarkan dana hingga Rp4,5 triliun untuk memuluskan aksi korporasi tersebut. Mengutip *Infobanknews.com*, alasan BCA memilih bank kecil yaitu untuk menghindari fluktuasi di pasar modal. Jika perseroan mengincar bank di atas kelompok BUKU 2 dikhawatirkan akan membuat kondisi pasar modal geger. Hal itu juga akan berdampak pada kondisi pasar keuangan nasional.

Aksi korporasi, baik merger maupun akuisisi, tampaknya akan mewarnai industri perbankan tahun ini, ditambah perbankan BUMN yang akan segera melakukan *holding*. Dengan aksi tersebut, selain modal bank akan lebih kuat, posisi *market share* akan lebih besar. Pada akhirnya, persaingan antarbank pun akan lebih ketat. ■



PIUTANG YANG NYATA-NYATA TIDAK DAPAT DITAGIH KOPERASI SIMPAN PINJAM SAHABAT MITRA SEJATI

Sesuai dengan Pasal 6 ayat 1 huruf h Undang-undang Pajak Penghasilan Nomor 36 tahun 2008 dan Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 207/PMK.010/2015, dengan ini Koperasi Simpan Pinjam Sahabat Mitra Sejati (KSP SMS) mengumumkan Piutang Yang Nyata-Nyata Tidak Dapat Ditagih.

Tahun 2018 Rp. 39.477.127.823,-

Rincian Daftar Yang Nyata-Nyata Tidak Dapat Ditagih sebagaimana tercatat di KSP SMS, akan diserahkan ke kantor Pelayanan Pajak Pratama Jakarta Setiabudi Tiga bersamaan dengan Penyampaian SPT Tahunan Pajak Penghasilan Badan sebagai Lampiran.

Agar Nasabah Fintech Terlindungi

OJK mendorong regulasi tentang perlindungan konsumen disahkan menjadi UU *fintech* untuk melindungi konsumen dan membangun industri teknologi finansial yang aman dan transparan demi terwujudnya inklusi keuangan di Indonesia.

Jasa pinjaman *online* atau *financial technology (fintech) peer to peer (P2P) lending* atau *fintech* pinjam-meminjam makin diminati.

Kemudahan yang ditawarkan *fintech* menjadi salah satu kelebihan layanan jasa keuangan ini bila dibandingkan dengan perbankan.

Namun, saat ini muncul stigma negatif dari masyarakat, khususnya terkait dengan praktik penagihan *fintech*. Publik sering mengeluhkan mekanisme penagihan perusahaan *fintech* yang dilakukan secara intimidatif. Hal itu terlihat dari publikasi yang pernah disampaikan Lembaga Bantuan Hukum (LBH) Jakarta dan Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (YLKI).

YLKI tercatat menerima 564 pengaduan sepanjang 2018. Jasa keuangan menjadi sektor dengan jumlah aduan konsumen terbanyak, yakni total 234 kasus. Dari total angka itu, sebanyak 81 kasus aduan datang dari kasus pinjaman *online*.

Pinjaman *online* menjadi kasus baru yang tercatat pada 2018. Jenis layanan ini banyak diadukan konsumen, terutama mengenai cara penagihan dengan jumlah aduan sebanyak 26 kali, pengalihan kontak 23 kali, suku bunga tinggi 23 kali, dan lainnya 9 kali.

Sementara, LBH Jakarta pada periode yang sama menerima sekitar 3.000 aduan terkait dengan pelanggaran yang dilakukan perusahaan *fintech* pinjam-meminjam. Di antaranya, penagihan utang secara tekanan, membocorkan data pribadi pelanggan, hingga pelecehan seksual.

Terkait dengan hal itu, Asosiasi Fintech Pendanaan Bersama Indonesia (AFPI) bersama Otoritas Jasa Keuangan (OJK) telah melakukan kegiatan proaktif dan preventif dalam rangka memberikan perlindungan kepada konsumen. "Secara preventif, kami telah menetapkan kode etik operasional *fintech* yang banyak melindungi konsumen, seperti larangan



Press Conference kejahatan *fintech*; kode etik operasional *fintech*

mengakses kontak dan penetapan biaya maksimal pinjaman," ujar Wakil Ketua Umum AFPI, Sunu Widyatmoko.

AFPI bersama OJK juga aktif mengundang pihak LBH yang menerima laporan dari masyarakat untuk melakukan sosialisasi terkait dengan pengaduan tersebut. Sunu menambahkan, AFPI memandang perlindungan konsumen *fintech* sebagai hal yang sangat serius sehingga perlu mendapat informasi langsung dari pihak-pihak terkait secara lugas dan transparan agar pihaknya dapat mengambil tindakan administratif secara tegas bila memang terbukti terjadi pelanggaran.

Tindakan administratif yang diambil atas pelanggaran perlindungan konsumen tersebut bisa dalam bentuk peringatan tertulis, pembekuan kegiatan usaha, sampai dengan pencabutan atau pembatalan tanda terdaftar.

AFPI menyadari bahwa penerapan kode etik operasional

memang memiliki banyak tantangan. Karena, proses operasional penagihan, misalnya, akan melibatkan unsur manusia. Sebagai makhluk sosial dan emosional, manusia juga memiliki keterbatasan. Karena itulah, secara rutin para pelaku *fintech* terus memperbaiki proses operasional, termasuk penagihannya. AFPI kini memiliki 75 anggota perusahaan *fintech* yang seluruhnya telah terdaftar di OJK.

“Kami hadir untuk menjaga agar industri *fintech* ini dapat berperan positif dalam mendorong pertumbuhan ekonomi secara riil melalui inklusi keuangan yang lebih menyeluruh. Dan, dalam praktiknya selalu menjunjung kode etik yang melindungi hak-hak konsumen,” tegas Sunu.

Wacana Undang-Undang

Guna mendukung industri jasa keuangan berbasis digital, ada wacana dari OJK untuk mendorong regulasi disahkan menjadi undang-undang (UU) agar lebih mementingkan perlindungan konsumen. “Ke depan tentunya harus segera kami atur dalam UU. Kalau tidak dengan *legal frame work* yang ada, penyelesaiannya rumit,” tutur Wimboh Santoso, Ketua Dewan Komisiner (DK) OJK.



Sunu Widyatmoko; berperan positif

Wimboh juga berharap, seluruh *fintech* dapat terus menjalin sinergi dengan berbagai industri jasa keuangan, termasuk perbankan yang telah memiliki basis kuat. “Perbankan sudah diregulasi produknya. Ini akan bagus jika *fintech* kerja sama, bisa bantu bisnis unit dan sebagainya. Kalau kurang ketentuan, OJK bisa keluarkan. Yang penting, tujuannya harus melindungi hak-hak masyarakat,” tambah Wimboh.

Sementara itu, menurut Hendrikus Passagi, Direktur Pengaturan, Perizinan, dan Pengawasan Financial Technology OJK, isu utama dalam digital ekonomi di

Indonesia adalah bagaimana mencegah supaya data digital tidak bocor. Ia mendukung adanya UU perlindungan data pribadi terhadap konsumen *fintech*.

“Di Indonesia, kalau bicara digital ekonomi, ‘kan semua serbadigital. Data bocor sudah terjadi di beberapa media sosial (medsos). Isu utama sekarang adalah bagaimana mencegah supaya data digital tidak bocor. Itu pentingnya undang-undang (UU) perlindungan data pribadi,” katanya.

Hendrikus menambahkan, ada dua UU yang seharusnya dibuat untuk perlindungan nasabah *fintech*. Di antaranya, UU perlindungan data pribadi dan UU digital ekonomi. ■

BANK MESTIKA

DAFTAR PIUTANG YANG NYATA-NYATA TIDAK DAPAT DITAGIH

PT.BANK MESTIKA DHARMA, Tbk - TAHUN 2018

(psl 6 ayat 1 huruf h, UU No.36 Tahun 2008 ttg Pajak Penghasilan)

NAMA	JUMLAH SALDO
ANTONI LINGGO	200.000.000
KENNEDI	212.305.569
ERWIN SUMALI	382.249.204
PRIMA GLOBAL INDOTELKOM PT	29.957.772.000
IBRAHIM R	11.863.387
ISKANDARSYAH	7.486.354
SELAMAT	230.379.152
KARYA BAHARI CV	953.895.099
ZONRI NEFRIZAL	435.716.949
KARYA PUTRA LOKATIRTA PT	24.359.082.546
LEO SUGIARTO	72.458.366
SHARBIE PT.	10.424.162.288
HARTAWAN ELIA	3.962.456.327
ABDUL MUCHLIS, SH	240.028.000
HYRONIMUS SUNTREST TUGA ST	4.290.042.447
PAUL TAMIN	2.902.415.792
ACHMAD KURNIAWAN. SE	352.411.870
Total	78.994.725.350

Menakar Tingkat Keterikatan Nasabah

Satisfied, loyalty, dan engagement harus dipenuhi bila sebuah perusahaan ingin menjadikan konsumen atau nasabahnya ujung tombak pengembangan bisnis. Bagaimana peta kepuasan, loyalitas, dan keterikatan industri perbankan di Indonesia?

Bagi semua entitas bisnis, konsumen atau nasabah menjadi taruhan untuk kelangsungan bisnis mereka. Segelintir konsumen atau nasabah tidak puas, akan berakibat jatuhnya reputasi produk dan perusahaan. Konsumen atau nasabah bagi sebuah perusahaan merupakan salah satu *tool* yang jitu untuk mengembangkan bisnis. Bayangkan bila perusahaan dapat mengelola konsumen atau nasabahnya dengan baik. Tentu banyak potensi yang bisa digali yang akhirnya menguntungkan perusahaan: jaringan yang kuat, kemampuan persuasi atau mengajak menggunakan suatu produk, akumulasi pengetahuan tentang suatu produk, dan kreativitas pelanggan.

Harry Puspito, Presiden Direktur Marketing Research Indonesia (MRI), menyatakan bahwa jumlah, struktur, dan ikatan interpersonal pelanggan yang sangat kuat dapat memperluas akses pemasaran produk. Tingkat kepercayaan konsumen atau pelanggan terhadap sebuah produk mendorong mereka berani merekomendasikan produk tersebut kepada teman-temannya. Pengetahuan pelanggan yang baik tentang sebuah produk juga bisa menjadi alat perusahaan menjangkau pelanggan baru. Testimoni mereka atas produk yang mereka gunakan dapat membantu menyebarkan merek produk tersebut. Perusahaan juga bisa memanfaatkan pelanggan yang kreatif. Mereka akan memberikan *insight* yang positif bagi pengembangan sistem pemasaran perusahaan.

Supaya konsumen/nasabah/pelanggan dapat berperan secara optimal mendongkrak bisnis, perusahaan harus memberikan pelayanan yang memuaskan konsumen. Bila mereka puas, besar kemungkinan mereka akan loyal. Loyalitas konsumen bisa dipelihara hingga mereka menjadi *engaged*, yakni memiliki keterikatan secara emosional dan menjadi *loyal customer* untuk jangka waktu yang lebih panjang.

Terkait dengan loyalitas dan *engagement*, dalam hal ini nasabah perbankan, MRI melakukan survei bertajuk “Satisfaction, Loyalty, and Engagement (SLE) Survey 2019”. Seberapa puas, loyal, dan *engaged* nasabah industri perbankan di Tanah Air? Survei ini tidak hanya fokus pada aspek



Front office; membuat nasabah puas dan loyal

kepuasan nasabah, tapi juga melihat secara utuh *satisfaction, loyalty, dan engagement*. Tujuan survei ini untuk mengukur tingkat keterikatan (*engagement*) nasabah terhadap bank yang mereka gunakan dan faktor yang memengaruhinya.

Bank yang disurvei dalam SLE Survey 2019 sebanyak 24 bank, yang terdiri atas 13 bank umum konvensional, 4 bank umum syariah, dan 7 bank pembangunan daerah (BPD). Dari survei tersebut diperoleh hasil yang menggambarkan beberapa aspek.

Satu, *customer experience*, yaitu melihat efektivitas, kecepatan, kemudahan, hal-hal menyenangkan yang diberikan bank kepada nasabah, dan semua yang memengaruhi *experience* nasabah.

Dua, tingkat kepuasan. Aspek ini diukur dengan parameter yang secara keseluruhan menggambarkan kepuasan nasabah.

Tiga, tingkat loyalitas, diukur dengan faktor kemungkinan *customer* tidak akan berpindah ke bank lain (*retain*), kemungkinan untuk membeli produk dan layanan bank lain (*repurchase*), dan kemungkinan merekomendasikan produk bank kepada orang lain (*recommendation*) yang diukur dengan *net promoter score (NPS)*.

Empat, tingkat keterikatan (*engagement*). Yang diukur adalah aspek kepercayaan, dilayani dengan adil, kebanggaan dan *passion* nasabah kepada bank yang disurvei.

NPS (NET PROMOTER SCORE) INDEX 2019

NO.	NAMA BANK	NILAI (%)
BANK PEMBANGUNAN DAERAH (BPD)		
1	BANK RIAU KEPRI	28,00
2	BANK SULSELBAR	21,15
3	BANK JATIM	17,65
BANK UMUM KONVENSIONAL		
BUKU 4		
1	BANK DANAMON	30,00
2	BCA	29,95
3	BANK MANDIRI	25,51
BUKU 3		
1	BTN	21,57
2	BANK MEGA	14,00
3	BANK OCBC NISP	14,00
BANK UMUM SYARIAH		
1	BANK SYARIAH MANDIRI	18,87
2	BANK BNI SYARIAH	12,00
3	BANK MUAMALAT	11,54
Keterangan:		
- Industri NPS		15,43%
- BPD		13,15%
- Konvensional		17,69%
- Syariah		12,07%

SATISFACTION INDEX 2019

NO.	NAMA BANK	NILAI (%)
BANK PEMBANGUNAN DAERAH (BPD)		
1	BANK SULSELBAR	82,69
2	BANK JATIM	77,94
3	BANK RIAU KEPRI	76,50
BANK UMUM KONVENSIONAL		
BUKU 4		
1	BANK MANDIRI	81,12
2	BNI	79,17
3	BCA	78,88
BUKU 3		
1	BANK BUKOPIN	81,37
2	BTN	80,39
3	BANK MEGA	78,00
BANK UMUM SYARIAH		
1	BANK SYARIAH MANDIRI	80,19
2	BANK BNI SYARIAH	78,50
3	BANK BRI SYARIAH	77,94
Keterangan:		
- Industri Satisfaction		77,89%
- BPD		77,29%
- Konvensional		78,03%
- Syariah		78,51%

LOYALTY INDEX 2019

NO.	NAMA BANK	NILAI (%)
BANK PEMBANGUNAN DAERAH (BPD)		
1	BANK SULSELBAR	73,56
2	BANK SUMUT	61,79
3	BANK JATENG	61,27
BANK UMUM KONVENSIONAL		
BUKU 4		
1	BANK MANDIRI	63,01
2	BCA	62,97
3	BRI	62,28
BUKU 3		
1	BANK MEGA	63,50
2	BANK OCBC NISP	60,50
3	BANK BUKOPIN	59,80
BANK UMUM SYARIAH		
1	BANK BRI SYARIAH	63,24
2	BANK BNI SYARIAH	63,00
3	BANK MUAMALAT	62,50
Keterangan:		
- Industri Loyalty		60,95%
- BPD		60,63%
- Konvensional		60,64%
- Syariah		62,51%

ENGAGEMENT INDEX 2019

NO.	NAMA BANK	NILAI (%)
BANK PEMBANGUNAN DAERAH (BPD)		
1	BANK SULSELBAR	72,12
2	BANK SUMUT	71,70
3	BANK JATIM	71,08
BANK UMUM KONVENSIONAL		
BUKU 4		
1	BANK DANAMON	70,00
2	BANK MANDIRI	69,90
3	BCA	69,79
BUKU 3		
1	PERMATABANK	69,61
2	BANK BUKOPIN	69,12
3	BANK OCBC NISP	67,50
BANK UMUM SYARIAH		
1	BANK BNI SYARIAH	71,50
2	BANK BRI SYARIAH	71,08
3	BANK SYARIAH MANDIRI	70,75
Keterangan:		
- Industri Engagement		68,79%
- BPD		68,53%
- Konvensional		68,25%
- Syariah		71,00%

EXPERIENCE INDEX 2019

NO.	NAMA BANK	NILAI (%)
BANK PEMBANGUNAN DAERAH (BPD)		
1	BANK SULSELBAR	79,27
2	BANK SUMUT	74,94
3	BANK JATIM	74,94
BANK UMUM KONVENSIONAL		
BUKU 4		
1	BNI	78,84
2	BANK DANAMON	78,69
3	BANK MANDIRI	77,30
BUKU 3		
1	BANK BUKOPIN	79,96
2	BANK MEGA	74,44
3	BANK OCBC NISP	74,38
BANK UMUM SYARIAH		
1	BANK SYARIAH MANDIRI	77,59
2	BANK BRI SYARIAH	76,47
3	BANK MUAMALAT	75,18
Keterangan:		
- Industri Experience		75,43%
- BPD		75,00%
- Konvensional		75,50%
- Syariah		75,98%

Sumber: Marketing Research Indonesia (MRI).

SLE Survey 2019 menghasilkan *SLE index* industri perbankan sebesar 53,58%. Merujuk pada *SLE index* 2019, kelompok BPD dan bank umum kegiatan usaha (BUKU) 3 masing-masing mendapatkan nilai 52,65% dan 51,49%, masih di bawah industri. Kelompok bank syariah dan BUKU 4 sudah berada di atas industri dengan nilai masing-masing 57,05% dan 54,31%.

Dari hasil segmentasi nasabah berdasarkan tingkat loyalitas, nasabah bank syariah memiliki tingkat *engaged* paling besar dibandingkan dengan kelompok bank lainnya. Setelahnya berturut-

turut ada nasabah BPD dan bank umum konvensional.

Untuk meningkatkan *engagement* nasabah, bank melakukan beragam cara yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah. Cara-cara lama tentunya sudah tidak tepat untuk nasabah sekarang yang sudah sangat tergantung pada kemajuan teknologi. Bank Mandiri, misalnya. Penguatan internal dan kerja sama dengan pihak ketiga, seperti *financial technology (fintech)*, dilakukan bank dengan aset Rp1.202,25 triliun per Desember 2018 ini.

Hery Gunardi, Direktur Bisnis Kecil dan Jaringan Bank Mandiri, menjelaskan, transformasi yang dilakukan Bank Mandiri untuk meningkatkan loyalitas nasabahnya meliputi transformasi dari sisi layanan, kantor cabang, teknologi, dan bersinergi dengan pihak ketiga, seperti bank dan *fintech*.

Terkait dengan transformasi layanan, sejak 2018 Bank Mandiri menerapkan standar layanan yang memberi keleluasaan *front liner* untuk berinteraksi dengan nasabah supaya nasabah mendapatkan *customer experience* yang lebih baik. Namun, layanan yang diberikan masih dalam batas aturan yang ditetapkan perusahaan, yakni sesuai dengan kebutuhan nasabah, juga masih sejalan dengan kebutuhan bisnis dan sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk industri perbankan.

Dari sisi kantor cabang, transformasi yang dilakukan Bank Mandiri dalam hal tertentu, seperti desain, mengikuti selera generasi milenial. Beberapa kantor cabang yang masih terlihat konvensional didesain ulang, disesuaikan dengan kebutuhan generasi milenial, misalnya penggunaan produk-produk lokal dan membangun suasana yang nyaman dan keterikatan antara nasabah dan bank.

Bank Mandiri mengembangkan *hype branch* dan *pop-up branch*. *Hype branch* merupakan kantor cabang permanen dengan layanan digital, nasabah bisa melakukan *self service*, dan suasana ruangan yang menarik. Sedangkan *pop-up branch* bukan merupakan kantor cabang permanen. Desainnya lebih mendekati kebutuhan generasi milenial.

Menggandeng pihak ketiga, seperti bank, *start up company* di antaranya *fintech*, dan kelompok usaha mikro, kecil, dan menengah, juga menjadi strategi Bank Mandiri untuk meningkatkan loyalitas nasabahnya. Daripada bersaing, berkolaborasi dengan pihak ketiga tersebut menjadi nilai positif Bank Mandiri. Makin banyak yang diajak bekerja sama, tentunya makin banyak yang loyal dan akhirnya keterikatan pun terbangun. ■

Insentif Mendorong Pertumbuhan Industri Multifinance

Di tengah kondisi pasar yang cenderung stagnan, aturan baru untuk industri pembiayaan diharapkan bisa mengakselerasi kinerja industri tersebut agar lebih optimal. Namun, prinsip kehati-hatian dan perlindungan konsumen tetap harus dikedepankan.

Akhir 2018 Otoritas Jasa Keuangan (OJK) merilis aturan baru bagi industri perusahaan pembiayaan (*multifinance*), yakni Peraturan OJK (POJK) Nomor 35/POJK.05/2018 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan. Aturan tersebut efektif berlaku sejak ditetapkan pada 27 Desember 2018.

Ketua Dewan Komisiner OJK, Wimboh Santoso, mengatakan, beleid tersebut merupakan penyempurnaan POJK Nomor 29/POJK.05/2014. Penyempurnaan ini memuat beberapa materi yang disesuaikan dan ditambahkan dari aturan sebelumnya. Lewat aturan baru ini, OJK ingin mendorong laju industri *multifinance* bisa lebih cepat. Regulator menilai, pertumbuhan industri selama ini belum optimal. Namun, prinsip kehati-hatian dan perlindungan konsumen harus tetap diutamakan agar industri lebih sehat.

Setidaknya ada tiga materi yang disesuaikan dan ditambahkan dalam beleid baru tersebut. Pertama, mengenai peningkatan peranan *multifinance* dalam pembiayaan usaha produktif minimum, kemudian perluasan kegiatan usaha, kerja sama pembiayaan, dan *fintech 2.0* oleh *multifinance*.

Kedua, penegasan dari sisi pengaturan prudensial, yaitu penerbitan efek sebagai sumber pendanaan, batasan insentif akuisisi pembiayaan, serta pengendalian *fraud* dan strategi *anti fraud*. Ketiga, aspek peningkatan perlindungan konsumen melalui transparansi tingkat bunga, larangan menggadaikan bukti agunan, kewajiban mengembalikan bukti agunan, pemeliharaan bukti agunan, serta penarikan dana dan penjualan agunan.

“Peraturan OJK ini diharapkan dapat meningkatkan peran perusahaan pembiayaan dalam mendorong pembangunan nasional dengan menciptakan perusahaan pembiayaan yang sehat, dapat diandalkan, amanah, dan kompetitif secara umum,” harap Wimboh.



Showroom pembiayaan multifinance; belum optimal

Satu hal yang paling menonjol dan banyak menjadi perbincangan dari POJK ini adalah diperbolehkannya perusahaan pembiayaan menerapkan *down payment (DP)* 0% untuk pembiayaan kendaraan bermotor. Namun, kebijakan ini berlaku selektif. Hanya perusahaan pembiayaan yang sehat, dengan *non performing financing (NPF)* 1% ke bawah, yang boleh menerapkan *DP* 0%.

“*DP* dapat (bukan wajib) 0% bagi *multifinance* yang sehat atau *NPF* di bawah 1% merupakan insentif agar *multifinance* terus memperbaiki kinerja dan manajemen risiko,” kata Bambang W. Budiawan, Kepala Departemen Industri Keuangan Non Bank (IKNB) 2B OJK.

Karena berlaku selektif, aturan ini diyakini tidak akan membuat *NPF multifinance* melonjak. Namun, relaksasi *DP* ini tetap harus disikapi dengan mitigasi risiko yang ketat. Contohnya dalam menyeleksi atau menentukan debitur yang layak diberikan fasilitas *DP* 0%. *Multifinance* yang sehat pun tentu tak akan gegabah menerapkan *DP* 0%. Segmen konsumen yang layak mendapat fasilitas ini harus benar-benar diperhatikan agar tak berujung pada kredit bermasalah.

KINERJA PERUSAHAAN PEMBIAYAAN 2016 - 2018

Keterangan	2016	2017	▲(%)	2018	▲(%)
Aset Total (Rp Miliar)	442.768	477.166	7,77	504.763	5,78
Pembiayaan (Rp Miliar)	387.505	414.836	7,05	436.267	5,17
Laba Setelah Pajak (Rp Miliar)	11.979	13.266		16.025	
Gearing Ratio (%)	3,03	2,99		2,99	
Non Performing Financing (%)	3,26	2,96		2,71	
Beban Operasional - Pendapatan Operasional (%)	82,77	81,46		80,72	

Keterangan:
- ▲ : pertumbuhan.

Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Regulasi ini menjadi semacam stimulus bagi perusahaan pembiayaan agar mereka dapat memacu kinerja sekaligus menjaga dan meningkatkan kualitas pembiayaannya. Perusahaan pembiayaan dengan *NPF* 0% - 1% bisa menerapkan *DP* minimal 0%. Sementara, perusahaan pembiayaan dengan *NPF* 1% - 3% minimal *DP* 10%, untuk *NPF* 3% - 5% minimal *DP* 15%, dan *NPF* di atas 5% wajib menarik *DP* minimal 20%.

Selain besaran *DP*, POJK ini mengatur pembiayaan tunai atau fasilitas dana. Pembiayaan tunai ini bisa menjadi bisnis yang mampu mengerek kinerja *multifinance*. Pembiayaan tunai sebenarnya sudah ada sebelumnya (*multiguna*). Aturan baru ini memudahkan prosesnya. Sebelumnya, penyaluran juga melibatkan institusi lain, tidak langsung dicairkan ke nasabah. Sekarang dana tunai bisa disalurkan langsung ke nasabah. Namun, nasabah tetap diwajibkan memberikan kuitansi atau

bukti penggunaan dana tersebut ke perusahaan pembiayaan.

Lewat beleid ini, OJK juga mengatur tata cara penagihan. Mekanismenya mencakup beberapa hal, seperti surat peringatan yang harus berisi minimal jumlah hari keterlambatan, *outstanding* pokok terutang, serta bunga dan denda yang terutang. Penagihan lewat pihak ketiga juga diperbolehkan. Namun, dengan beberapa syarat yang harus dipenuhi, di antaranya harus berbadan hukum, memiliki izin dari instansi berwenang, dan memiliki sumber daya manusia yang telah memperoleh sertifikat

di bidang penagihan dari Lembaga Sertifikasi Profesi di bidang pembiayaan. Disebutkan juga bahwa perusahaan pembiayaan wajib bertanggung jawab penuh atas semua dampak yang ditimbulkan atas kerja sama dengan pihak lain terkait dengan penagihan.

Dari sisi kinerja, industri *multifinance* sebenarnya masih mencatatkan pertumbuhan positif. Berdasarkan data OJK, per Desember 2018, total aset perusahaan pembiayaan sebesar Rp504,76 triliun, naik 5,78% secara tahunan dibandingkan dengan Desember 2017 sebesar Rp477,17 triliun. Kenaikan aset ditopang oleh pertumbuhan piutang pembiayaan sebesar 4,92% dari Rp414,84 triliun menjadi Rp435,27 triliun. Kualitas pembiayaan makin membaik dengan rasio pembiayaan bermasalah atau *NPF* di 2,71% dibandingkan dengan Desember 2017 sebesar 2,96%. Menutup tahun 2018, industri *multifinance* menikmati laba sebesar Rp16,79 triliun. ■



PIUTANG YANG NYATA-NYATA TIDAK DAPAT DITAGIH PT BANK SBI INDONESIA

Sesuai Pasal 6 ayat 1 huruf h Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan dan Peraturan Menteri Keuangan RI Nomor 207/PMK.010/2015, dengan ini Bank SBI Indonesia mengumumkan Piutang yang nyata-nyata tidak dapat ditagih tahun 2018 sebagai berikut:

Tahun 2018 : Rp 16.389.025.744,-

Rincian Piutang Yang Nyata-Nyata Tidak Dapat Ditagih adalah sebagaimana tercatat di Bank dan diserahkan ke Kantor Pelayanan Pajak Madya Jakarta Pusat bersamaan dengan penyampaian SPT Tahunan PPh Badan sebagai lampiran.

Dua Kesepakatan dari Swiss

Di tengah pengetatan likuiditas, perbankan nasional menghadapi beberapa tantangan global, seperti penerapan Basel III pada 2019. Beberapa indikator harus dipenuhi perbankan Indonesia terkait dengan implementasi aturan internasional tersebut.

Penerapan permodalan Basel III telah dilakukan secara penuh sejak awal Januari 2019. Kebijakan ini memastikan bahwa bank memiliki modal yang cukup untuk memenuhi seluruh kewajibannya dan menyerap kerugian yang timbul secara tak terduga.

Aturan tentang permodalan minimum perbankan terkait dengan Basel III sendiri telah diatur dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 11/POJK.03/2016. Namun, aturan ini hanya berlaku untuk kelompok bank umum kegiatan usaha (BUKU) 3 dan BUKU 4. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagai regulator telah memastikan bahwa sejumlah bank sudah memenuhi ketentuan tersebut.

Beberapa waktu lampau bank sentral juga telah meningkatkan rasio penyangga likuiditas makroprudensial atau PLM (konvensional dan syariah) yang dapat direpokan ke Bank Indonesia (BI), dari 2% menjadi 4%. Menurut Perry Warjiyo, Gubernur BI, dengan adanya aturan tersebut, stabilitas sistem keuangan tetap terjaga disertai dengan intermediasi perbankan yang meningkat dan risiko kredit yang terkelola dengan baik.

Berdasarkan catatan BI, rasio kecukupan modal (*capital adequacy ratio/CAR*) perbankan terjaga pada tingkat yang aman, yakni 22,9% per September 2018. Kinerja ini diikuti dengan rasio likuiditas (aset likuid terhadap dana pihak ketiga atau AL/DPK) yang juga terjaga di angka 19,2% atau meningkat dibandingkan dengan posisi Agustus 2018 yang tercatat 18,3%.

Sementara itu, pertemuan rutin para gubernur bank sentral dan pimpinan otoritas pengawas sektor jasa keuangan (The Group of Governors and Heads of Supervision/GHOS) dari 28 negara yang tergabung dalam The Basel Committee on Banking Supervision (BCBS) pada 14 Januari 2019 di Basel, Swiss, menyepakati dua hal. Yakni, penetapan revisi perhitungan permodalan minimum bank untuk risiko pasar (*minimum capital requirements for market risk*) dan program kerja serta prioritas strategis BCBS selama 2019.

Pihak OJK yang menghadiri pertemuan tahunan tersebut menyebutkan bahwa kesepakatan pertama adalah revisi dari



Deretan kantor bank; CAR perbankan terjaga

pendekatan perhitungan kebutuhan modal minimum untuk risiko pasar yang bertujuan memitigasi kekurangan pada pendekatan sebelumnya. Penyempurnaan itu antara lain menetapkan batasan yang lebih jelas antara *trading book* dan *banking book* serta pendekatan perhitungan yang lebih *risk-sensitive*.

Perubahan tersebut melengkapi sejumlah pedoman dalam dokumen Basel III sebelumnya yang telah diterbitkan pada Desember 2017, khususnya terkait dengan pilar pertama sebagai respons atas terjadinya *global financial crisis*. Kerangka perhitungan risiko pasar yang telah direvisi tersebut memiliki tiga pendekatan yang dapat digunakan bank, yaitu *internal model approach (IMA)*, *standardised approach (SA)*, dan *simplified standardised approach (SSA)*.

“Namun demikian, untuk kecukupan perhitungan modal minimum (KPM) risiko pasar, perbankan di Indonesia hanya diwajibkan untuk menggunakan SA dan SSA yang lebih hati-hati dan relevan. Sedangkan, IMA hanya diperbolehkan untuk keperluan proses *risk management* di internal bank,” ujar Wimboh Santoso, Ketua Dewan Komisiner OJK.

Pertemuan GHOS tersebut juga menyepakati program kerja dan prioritas strategis BCBS selama 2019, termasuk rencana *regulatory consistency assessment program (RCAP)* untuk aspek *net stable funding ratio (NSFR)* yang telah diterapkan di Indonesia sejak Juli 2017 dan *large exposures (LEX)* di

Indonesia yang baru diterbitkan pada akhir Desember 2018 untuk diterapkan pada 1 Juni 2019.

Benteng Permodalan

Menurut Wimboh, saat ini perbankan nasional secara umum sudah mampu memenuhi standar Basel III karena rasio kecukupan modal (*CAR*)-nya telah mencapai 23%. Penerapan kelanjutan Basel III, lanjut Wimboh, akan disesuaikan dengan kondisi perbankan nasional secara proporsional. Selain itu, tak seperti Basel I dan II yang diterapkan di seluruh bank umum, standar Basel III hanya diterapkan pada golongan bank tertentu, khususnya BUKU 4, BUKU 3, dan bank asing.

Wimboh membeberkan, berdasarkan hasil simulasi di Indonesia, dampak penerapan *SSA* tidak terlalu besar karena eksposur risiko pasar di Indonesia relatif kecil dengan dominasi risiko nilai tukar dan suku bunga. Ia menambahkan, Indonesia berkomitmen untuk mengawal penerapan Basel III dengan tetap memperhatikan karakteristik dan kepentingan perbankan nasional (*best fit* untuk Indonesia).

Sebelumnya, pada 2016, Indonesia telah mengaplikasikan *Regulatory Consistency Assessment Programme (RCAP)* dengan mendapatkan peringkat *compliant (C)* untuk *RCAP LCR (Liquidity Coverage Ratio)* dan *largely compliant (LC)* untuk *RCAP Capital*.

Poltak Hotradero, *senior economist* Bursa Efek Indonesia (BEI), menyebutkan, perbankan nasional harus memperhatikan permodalan mereka. "Beberapa tantangan pertama penerapan Basel III, perbankan harus memperbaiki pendanaan mereka," katanya.

Menurut Poltak, perbankan harus lebih selektif terhadap pendanaan mereka agar tidak mengganggu permodalan. Ia juga mengatakan, saat ini tren pendanaan lebih banyak pada tenor jangka pendek. Oleh karena itu, perbankan harus memperbaiki manajemen untuk menyalurkan pendanaan pada tenor jangka panjang.

Di samping itu, perbankan harus mempersiapkan diri untuk menghadapi pasar bebas Association of Southeast Asian Nations (ASEAN). Bank-bank nasional mesti memperbaiki dan meningkatkan kinerja, terutama dari sisi struktur pendanaan, agar mampu bersaing dengan negara tetangga.

Apalagi, masih ada tantangan ketiga, yakni kompetisi pada iklim hasil bunga bersih (*net interest margin/NIM*) yang makin menurun. "Penurunan *NIM* masih menjadi tantangan. Saat ini *NIM* Indonesia masih tertinggi di dunia. Karena, *NIM* Indonesia 5,5%, sementara Filipina 3% dan Singapura 1,8%. Jadi, kalau ini pasar terbuka 2020, maka derajat penyusutan *NIM* makin besar di negara," kata Poltak.

Sebagai informasi, *NIM* perbankan cenderung menurun karena suku bunga deposito bank naik lebih dulu dibandingkan dengan bunga kredit. Namun, ada faktor lain yang berpengaruh terhadap *NIM*, seperti biaya dana (*cost of fund*) perbankan dan pertumbuhan kredit.

Ditambah lagi, posisi *loan to deposit ratio (LDR)* bank umum secara industri pada Juli 2018 juga meningkat menjadi 93,11% dibandingkan dengan *LDR* bulan sebelumnya yang tercatat 92,13%. Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) menilai, *LDR* perbankan yang terus meningkat mendorong risiko pengetatan likuiditas di tengah tren kenaikan suku bunga simpanan dan membaiknya penyaluran kredit. ■

PT BANK SAHABAT SAMPOERNA



Bank Sahabat
Sampoerna

PIUTANG YANG NYATA-NYATA TIDAK DAPAT DITAGIH PT BANK SAHABAT SAMPOERNA

Sesuai dengan pasal 6 ayat 1 huruf h Undang-undang Pajak Penghasilan Nomor 36 tahun 2008 dan Peraturan Menteri keuangan Republik Indonesia Nomor 207/PMK.010/2015, dengan ini PT Bank Sahabat Sampoerna mengumumkan Piutang Yang Nyata-Nyata Tidak Dapat Ditagih.

Tahun 2018 Rp. 308.880.965.375,-

Rincian Daftar Yang Nyata-Nyata Tidak Dapat Ditagih sebagaimana tercatat di Bank Sahabat Sampoerna, akan diserahkan ke Kantor Pelayanan Pajak Madya Jakarta Barat bersamaan dengan Penyampaian SPT Tahunan Pajak Penghasilan Badan sebagai Lampiran.

Kepercayaan dan Teknologi

Jusuf Kalla (JK), Wakil Presiden Republik Indonesia, mengapresiasi Perbanas Institute yang berhasil mengembangkan sumber daya manusia (SDM) yang berkualitas untuk sektor perbankan. Apresiasi ini disampaikan JK dalam Dies Natalis Ke-50 Perbanas yang diisi dengan Seminar Nasional & Call for Paper 2019 dengan tema “Rethinking of Business Model in The Innovation Era: A Consequence of Industry 4.0” yang diselenggarakan Perbanas Institute pada 27 Februari 2019.

Dalam paparannya, JK menggambarkan bagaimana teknologi sangat dibutuhkan dalam segala aspek kehidupan. Di bidang hukum, misalnya, JK menceritakan bagaimana penerapan teknologi di Mahkamah Agung (MA). Saat ini masyarakat dapat mengakses *E-court*, yakni sebuah layanan pendaftaran perkara

dengan sistem *online*, pembayaran *online*, dan pemanggilan *online*. Fasilitas ini memberikan kemudahan kepada masyarakat untuk menyelesaikan masalah hukum.

Perkembangan teknologi juga merambah industri jasa keuangan. JK menekankan pentingnya kepercayaan dan penguasaan teknologi di sektor perbankan. Seiring dengan berkembangnya teknologi, bisnis keuangan yang berbasis teknologi atau dikenal dengan *financial technology (fintech)* pun makin maju. Bank harus mengantisipasi makin banyaknya *fintech* ini.

Bila dulu persaingan hanya terjadi antarbank, sekarang bank harus memperhitungkan *fintech* sebagai pesaing. Bank pun harus mengembangkan teknologi. “Kalau dahulu bisnis bank hanya berdasarkan kepercayaan, sekarang dituntut kecepatan dan kepercayaan,” tambahnya.

Kecepatan yang dimaksud adalah teknologi. Semua lini bisnis sudah bergeser ke arah digital. Mereka yang tidak menguasai teknologi digital pada akhirnya akan tergerus. Untuk itu, dibutuhkan SDM yang cangguh. Guna memenuhi kebutuhan tersebut, JK berharap, kampus-kampus yang memiliki program studi perbankan harus mengadaptasikan kurikulumnya dengan perubahan teknologi sekarang. ■



Perbanas Sumut Tanam 1.100 Pohon

Taman Nasional Gunung Leuser (TNGL) di Sumatra Utara (Sumut) merupakan salah satu ekosistem penyangga kelestarian alam. Menyadari akan hal itu, Perbanas Sumut menggelar kegiatan menanam 1.100 pohon di kawasan TNGL ini. Kegiatan tersebut merupakan kerja sama Perbanas Sumut dengan Yayasan Orangutan Sumatera Lestari.

Dengan luas area 1.094.692 hektare, TNGL merupakan satu-satunya ekosistem di dunia, tempat orang utan, harimau, badak, dan gajah dapat hidup berdampingan. Kegiatan penanaman pohon oleh Perbanas Sumut dipusatkan di kawasan restorasi Cinta Raja III dengan area penanaman seluas satu hektare. Yang ditanam adalah bibit tanaman buah yang akan menjadi rumah dan pakan satwa liar yang ada di TNGL.

Dari semua bibit yang ditanam, sebanyak 30% adalah tanaman buah, seperti durian, cempedak, dan petai. Sisanya berupa tanaman hutan, seperti damar dan kayu lanang.

Yayasan Orangutan Sumatera Lestari akan melakukan pemeliharaan tanaman-tanaman tersebut dan melaporkan perkembangannya kepada Perbanas Sumut secara berkala. ■



Panen Lele Kedua Perbanas Jabar

Saat mendengar nama Kampung Cikahuripan, Desa Nagrog–Cicalengka, Bandung, Jawa Barat, yang ada di benak sebagian pembaca *Probank* bisa jadi adalah sebuah kampung dengan budi daya lele. Sejak Agustus 2018, kampung ini memang menjadi desa asuh tiga organisasi, yakni Perbanas Jawa Barat (Jabar), Badan Musyawarah Perbankan Daerah (BMPD) Jabar, dan Forum Komunikasi Industri Jasa Keuangan (FKIJK) Jabar.

Melalui Program Desa Asuh, warga Kampung Cikahuripan dibina untuk beternak lele. Setelah merasakan panen perdananya pada Oktober 2018, pada pertengahan Februari 2019 warga kampung ini kembali memanen budi daya lele mereka untuk kedua kalinya.

Tak hanya budi daya lele, warga Kampung Cikahuripan juga mengembangkan ternak belatung (*maggot*)—sebagai makanan utama lele—melalui sebuah kelompok tani. Dengan begitu, warga pun menjadi lebih kreatif. Mereka mendaur ulang sampah, setelah sebelumnya memisahkan sampah organik dan sampah nonorganik. Sampah organik menjadi sumber makanan belatung, sementara sampah plastik diolah menjadi batak.

Melihat daerahnya yang cukup potensial, warga Kampung Cikahuripan juga membangun Taman Sehati. Di taman ini warga membudidayakan tanaman-tanaman yang sudah langka. Ke depan desa ini rencananya akan dikembangkan menjadi desa wisata alam kreatif.

Panen lele kedua di Kampung Cikahuripan dihadiri pengurus Perbanas Jabar, BMPD Jabar, dan FKIJK Jabar. Acara diawali dengan jalan pagi di Taman Sehati dan ditutup dengan makan siang bersama (*ngeliwet bareng*), menikmati sajian lele hasil panen desa asuh Perbanas Jabar ini. ■



PENERIMAAN MAHASISWA BARU TAHUN AKADEMIK 2019/2020



PERIODE **PENDAFTARAN**
NOVEMBER 2018-AGUSTUS 2019

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

DIPLOMA TIGA (D3)

KEUANGAN DAN PERBANKAN
AKUNTANSI PERPAJAKAN

STRATA SATU (S1)

MANAJEMEN
AKUNTANSI
EKONOMI SYARIAH

STRATA SATU LANJUTAN (S1)

MANAJEMEN
AKUNTANSI

FAKULTAS TEKNOLOGI INFORMASI

STRATA SATU (S1)

SISTEM INFORMASI
SISTEM KOMPUTER
TEKNIK INFORMATIKA

STRATA SATU LANJUTAN (S1)

SISTEM INFORMASI

INFORMASI & PENDAFTARAN

Senin - Jumat : 08.00 - 17.00 WIB

Sabtu : 08.00 - 15.00 WIB

Perbanas Institute perbanas.institute @perbanas

Kampus Jakarta
Gedung Unit V, Lantai 1
Telp : (021) 5252533, 5222501-04
ext: 5104 & 5108
Faks : +62 21 5228460 & 5704376
Jl. Perbanas, Karet Kuningan,
Setiabudi, Jakarta 12940

Kampus Bekasi
Telp : (021) 8224432, 8224178
8224383, 8224968
Faks : +62 21 8224432
Jl. Cuf Meulia Raya No:2
Bekasi 17116

PERIODE PERKULIAHAN
S1 LANJUTAN, PASCASARJANA & PPAK
MARET, JULI DAN OKTOBER

SEKOLAH PASCASARJANA MAGISTER MANAJEMEN

KONSENTRASI :

MANAJEMEN PERBANKAN
MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH
MANAJEMEN KEUANGAN
MANAJEMEN PEMASARAN
MANAJEMEN STRATEGIK
MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA
MANAJEMEN SISTEM INFORMASI

MAGISTER AKUNTANSI

KONSENTRASI:

AKUNTANSI PERPAJAKAN
AKUNTANSI PENGAUDITAN
AKUNTANSI SEKTOR PUBLIK
AKUNTANSI MANAJEMEN
AKUNTANSI KEUANGAN
AKUNTANSI SYARIAH

PENDIDIKAN PROFESI AKUNTAN (PPAK)

**BIAYA
KULIAH
DAPAT
DICICIL**

DAPATKAN BEASISWA

87%

Lulusan Perbanas bekerja
kurang dari 1-3 bulan
setelah lulus

www.perbanas.id

