

THE INVESTOR GROUP:

Presiden Komisaris
Markus Parmadi

CEO
Wim Tangkilisan

Direktur Produksi
Primus Dorimulu

Direktur Bisnis
Ali Basyah Suryo

Pemimpin Redaksi
Taufik Darusman

Wakil Pemimpin Redaksi
Komang Darmawan

Redaktur Pelaksana
Frans S Imung, Putu Anggreni

Redaktur
Jaka Eko Cahyono, Pitan Daslani

Sekretariat Redaksi
Aris Munandar,
Entin Kartini, Harni Kinasih, Nina Yuniati

Sidang Redaksi
Primus Dorimulu, Taufik Darusman,
Komang Darmawan, Frans S Imung,
Putu Anggreni, Jaka Eko Cahyono, Pitan Daslani,
Novi Nuryanti, Windarto, Mashud Toarrik,
Fajar Widhiyanto, Parina Theodora

Wartawan Foto
Uthan A Rachim

Desain & Tata Letak
Kiki Nugraha, Erwin Noor Yanto,
Aruna Lanang, Okky Widhyarta,
Agustinus Wiwib

Manajer Produksi/QC
Suhendi

Promosi
Enot Indarnoto

Iklan / Event Organizer
M. Nadjib Usman (General Manager),
Djemmy Piether, Melinda Pane, Betty Sinaga
M. Fadil, Mahendra Atmaja, Syarifuddin,
Ulfi AS (Admin.)

Sirkulasi
Ihsan Zuyadi
Novikha Adhi Perkasa,
Ahmad Safari, Mira Yana, Muhrodi.

Keuangan
Sherly Lidijaja (Manajer Penagihan),
Sri Rinawati

Penerbit
PT Media Investor Indonesia
SIUPP No. 533/SK/MENPEN/SIUPP/1998

Redaksi & Marketing
Jl. Padang No. 21 Manggarai
Jakarta 12970
Telp. (021) 828.0000 (Hunting)
Fax. (021) 831.1329, 8370.2249
e-mail: redaksi@investor.co.id
marketing@investor.co.id

Sirkulasi
Jl. Padang No. 21 Manggarai
Jakarta 12970
Telp. (021) 8311326
Fax. (021) 8313406, 8370 2249

Percetakan
PT Temprint
(isi di luar tanggung jawab percetakan)

Kolaborasi dengan Infovesta



Komang Dharmawan (kiri) dan Jaka E Cahyono (kedua dari kanan) mengamati data reksa dana yang diinput tim Infovesta.

KALI INI, MAJALAH *INVESTOR* TIDAK SENDIRIAN MELAKUKAN pemeringkatan reksa dana. Kami menggandeng Infovesta Utama, sebuah lembaga penyedia informasi reksa dana terpadu. Sejak setahun terakhir, Infovesta secara rutin mengisi kolom reksa dana di majalah ini. Berbagai analisis menarik seputar industri, plus rating reksa dana menjadi suguhan khas Infovesta. Atas pertimbangan itu pula kami menyambut baik ajakan Infovesta untuk bersama-sama membuat pemeringkatan reksa dana tahun 2007 yang hasilnya bisa dibaca pada rubrik Investama.

Seperti tahun-tahun lalu, sebelum menentukan kriteria pemeringkatan, kami berdiskusi dengan para manajer investasi untuk mendapatkan masukan positif. Kriteria pemeringkatan yang digunakan tahun ini untuk menobatkan Reksa Dana Terbaik 2007 merupakan penyempurnaan dari tahun sebelumnya.

Selain memperhitungkan *risk and return* berdasarkan Sharpe Ratio, kami menilai kinerja AUM (*Asset Under Management*) reksa dana, dan struktur biaya. Harapan kami, pemeringkatan ini bisa bermanfaat untuk para pemodal dan calon pemodal untuk membantu mengambil keputusan ketika memilih produk reksa dana. Namun, bukan berarti reksa dana yang mendapatkan predikat terbaik pasti akan menghasilkan *performance* yang baik pula di masa mendatang. Pemodal tetap harus mengumpulkan informasi tambahan, dan menanyakan lebih detail mengenai produk yang akan dipilih, langsung kepada sang pengelola, manajer investasi.

Selamat buat para peraih predikat Reksa Dana Terbaik 2007.

Redaksi

Banjir dan Bang Yos

Banjir belum surut, namun tuduhan demi tuduhan bernada menyalahkan sudah mulai disampaikan oleh para *opinion leader*. Baik dari kalangan masyarakat maupun partai dan lembaga swadaya masyarakat. Bahkan, ada yang sampai menggelar demo segala. Seperti biasa, tuduhan diarahkan telak kepada Sutiyoso alias Bang Yos, Gubernur DKI Jakarta yang bertanggungjawab terhadap permasalahan di kota metropolitan ini. Persoalannya, apakah dengan menyalahkan Bang Yos kemudian banjir akan mereda, dan tidak akan ada banjir lagi?

Banjir saat ini maupun banjir bandang yang (mudah-mudahan) tidak terjadi di masa mendatang dapat dipastikan tidak mungkin bisa diselesaikan oleh Pemda DKI semata-mata. Peran serta masyarakat yang berada di daerah rawan banjir pun perlu terlibat aktif, melakukan antisipasi menjelang banjir. Simulasi antisipasi banjir perlu dilakukan disaat-saat tidak banjir agar saat terjadi bencana jumlah korban pun bisa diminimalisir.

Pemerintah pusat juga harus turun tangan melakukan koordinasi antarwilayah, karena asal usul dan penyebab banjir bukan hanya oleh orang-orang maupun sumber daya alam di Jakarta saja. Banjir kiriman dari Bogor, Cianjur atau Depok menunjukkan bahwa perlu ada koordinasi dengan pemerintah daerah setempat. Antisipasi banjir perlu melibatkan pihak terkait dengan jalan memperbaiki infrastruktur di wilayah tersebut. Begitu juga jika sungai terbesar di Tangerang meluap, imbasnya juga dirasakan di Jakarta.

Bang Yos dalam berbagai kesempatan menggulirkan ide penanganan masalah Ibukota dengan konsep megapolitan. Artinya, perlu ada penanganan terpadu atas wilayah di Jabodetabek agar persoalan-persoalan di Ibukota dapat diselesaikan lebih cepat dan lebih baik. Koordinasi antarwilayah yang menjadi daerah penyangga harus dilakukan untuk menghapus egoisme wilayah yang hanya menambah beban persoalan Ibukota.

-Budi Purnomo

Koordinator JEJAK (Jaringan Epistoholik Jakarta)
PO Box 3454 Jakarta 10034
Telp (021) 70877788 Fax (021) 73881181



Beasiswa Limas

PT Limas Centric Indonesia Tbk (LMAS) memberikan beasiswa kepada lima mahasiswa Universitas Indonesia (UI) berprestasi namun kurang mampu secara finansial dengan nilai total Rp 400 juta. Beasiswa ini diberikan kepada mahasiswa jenjang S-1 dari Fakultas Ilmu Komputer (Fasilkom) dan Fakultas Ekonomi (FE) UI selama satu tahun atau dua semester. Limas akan menanggung semua biaya pendidikan dan pengeluaran akademis para mahasiswa (*full scholarship*). Program ini merupakan wujud tanggungjawab sosial kemasyarakatan.

-Baso Amir

Publication & Communication
Manager

Menunggu Kehadiran UU Penanaman Modal

Media massa pernah melaporkan rencana penerbitan UU Penanaman Modal yang kini sedang digodok di DPR. Kalau tidak salah, rencana ini sudah lama digulirkan oleh pemerintah. Namun sampai saat ini UU yang dimaksud belum juga tampak batang hidungnya. Yang ingin saya tahu dimana letak persoalan sehingga UU ini belum juga digulirkan. Padahal keberadaan peraturan ini sangat diperlukan untuk memicu kedatangan investasi asing di Indonesia. Yang mengherankan lagi, media massa tidak banyak mengupas soal rencana ini.

-Lidia Nirwana

Regency Cimone
Tangerang, Banten

[RALAT]

Data SBI

Pada Rubrik Visi halaman 9 Majalah Investor No 163 13-27 Februari 2007, tercantum kalimat: "Tapi, saat ini ada Rp 110,3 triliun dana masyarakat yang dibenamkan dalam bentuk surat berharga (SBI dan Fasbi)".

Angka Rp 110,3 triliun yang dimaksud adalah dana masyarakat di perbankan saja. Sementara posisi SBI per minggu pertama Februari 2007 menurut data BI adalah Rp 235,401 triliun. Dengan demikian kesalahan tersebut dikoreksi.

Pertanyaan KLIP

Pada rubrik KLIP, Investor Nomor 163, edisi 13-27 Februari 2007, terdapat kekeliruan penempatan pertanyaan. Yang dimuat pertanyaan pada edisi sebelumnya. Untuk tidak menimbulkan kebingungan pembaca, maka KLIP 163 dimuat kembali dengan pertanyaan yang sesuai.

Memacu Pertumbuhan

Kendati sudah direvisi turun, target laju pertumbuhan ekonomi akhirnya gagal juga dicapai. Seperti diumumkan Badan Pusat Statistik (BPS) pekan silam, laju pertumbuhan ekonomi Indonesia 2006 hanya 5,5%. Angka itu bukan saja lebih rendah dibanding pertumbuhan 2005 sebesar 5,6%, melainkan juga di bawah revisi target tahun 2006.

APBN 2006 disusun dengan asumsi laju pertumbuhan ekonomi 6,2%. Namun pada pertengahan tahun direvisi turun menjadi 5,8% akibat kenaikan harga bahan bakar minyak (BBM) yang melumpuhkan daya beli masyarakat dan mendorong kenaikan suku bunga.

Kenyataan ini, paling tidak, membuktikan kebenaran *warning* para pengamat ekonomi yang dilontarkan setelah pemerintah menaikkan harga BBM hingga rata-rata 126% pada Oktober 2005. Kritik yang sama juga disampaikan para ekonom setelah melihat langkah pemerintah yang tidak jelas dalam memperbaiki iklim usaha dan menggerakkan sektor riil. Target pertumbuhan ekonomi di atas 6% sudah sejak awal dianggap utopia.

Laju pertumbuhan ekonomi yang mulai sedikit membaik pada kuartal kedua dan ketiga 2006 terjungkal pada kuartal keempat akibat lambannya pertumbuhan pada semua sektor, terutama sektor pertanian. Pertumbuhan sektor pertanian -19,8%. Kelesuan juga terjadi pada sektor perdagangan, hotel, dan restoran yang bertumbuh -0,6%. Pertumbuhan industri manufaktur pun tidak seperti dua kuartal sebelumnya, terbukti pada kuartal keempat 2006 bertumbuh -1,9%.

Kelesuan sektor pertanian ditandai oleh jatuhnya produksi beras nasional. Defisit beras bakal terjadi pada kuartal pertama 2007 akibat kelambanan pemerintah dalam mengantisipasi perkembangan. Dengan bencana banjir yang melanda sejumlah sentra produksi beras, pemerintah mestinya sudah memprediksi keadaan terburuk dengan mempercepat impor dan mendiversifikasi tanaman pangan.

Pertumbuhan ekonomi di bawah 6% sangat tidak memadai untuk menekan angka penganggur terbuka yang pada Agustus 2006 sudah mencapai 11 juta (10,3%). Juga untuk memangkas angka kemiskinan yang pada pertengahan 2006 sebesar 39,1 juta atau 17,5% dari jumlah penduduk.

Dengan laju pertumbuhan ekonomi 2005 dan 2006, yang masing-masing, hanya 5,6% dan 5,5%, target pertumbuhan ekonomi 2005-2009 rata-rata 6,6% takkan tercapai. Tahun ini, laju pertumbuhan ekonomi sulit mencapai target 6,3%, dan pada 2008, suasana pemilu menenggelamkan semua rencana pembangunan.

Jika laju pertumbuhan ekonomi 2005-2009 tidak lebih dari 6%, target pemerintah untuk menurunkan angka kemiskinan hingga 8,2% dan angka pengangguran hingga 5,1% pada akhir 2009 takkan tercapai.

Setidaknya, terdapat enam faktor yang membuat laju pertumbuhan ekonomi 2006 hanya 5,5%. Pertama, investasi 2006 turun tajam dibanding 2005. Pembangunan infrastruktur yang dijanjikan tak kunjung terealisasi. Pelaku usaha masih mengeluhkan hal yang sama, yakni peraturan ketenagakerjaan yang terlalu merugikan bisnis, ketentuan perpajakan yang tidak menempatkan pelaku usaha sejajar dengan fiskus, jenis pungutan yang terlalu banyak, birokrasi yang terlampaui lambat, dan tidak adanya kepastian hukum.

Kedua, janji pemerintah untuk memperbaiki peraturan perpajakan, ketenagakerjaan, investasi, dan sebagainya belum juga terealisasi. Sejumlah ekonom asing seperti Michael Porter sudah menegaskan bahwa selama iklim investasi seperti sekarang ini, investasi asing takkan masuk

ke Indonesia.

Ketiga, kontraksi moneter yang mulai longgar, tidak diimbangi oleh laju ekspansi kredit. Dana masyarakat menumpuk di perbankan dan di Bank Indonesia (BI). Penurunan BI *rate* dari 12,75%, April 2006, ke level 9,50%, Desember 2006, mestinya sudah bisa mendorong laju ekspansi kredit perbankan.

Tapi, tahun lalu, kredit bank hanya bertumbuh 12%, jauh dari target 18%. Dana masyarakat akhirnya diparkir di Sertifikat Bank Indonesia (SBI). Pada pekan kedua Februari 2006, posisi SBI mencapai Rp 236 triliun, meningkat dari Rp 207,4 triliun, Desember 2006, dan Rp 110 triliun akhir 2005.

Keempat, membaiknya kondisi ekonomi makro pada tahun 2006 dibayangi oleh gejala *buble financial*. Para pengusaha pun tidak yakin lebih untung dengan mengembangkan usahanya, sehingga menggunakan dana segar untuk memburu surat berharga SBI di pasar uang dan Surat Utang Negara, saham, dan reksa dana di pasar modal.

Posisi *undisbursed loan* di perbankan saat ini yang mencapai Rp 165 triliun lebih menunjukkan bahwa bukan hanya kalangan perbankan yang khawatir mengucurkan kredit lebih besar ke sektor riil. Perusahaan yang sudah mengajukan kredit pun khawatir tak mampu memaksimalkan penjualan.

SBI juga digelembungkan oleh dana asing berjangka pendek, yang jumlahnya meningkat dari Rp 18 triliun akhir Desember 2006 menjadi Rp 28,5 triliun, pekan kedua Februari 2007. Sangat berbahaya jika dana asing berjangka pendek ini ditarik serentak. Petinggi BI sudah melontarkan sikap untuk tidak menerapkan kebijakan *lock up* dana asing seperti di Thailand. Tapi, kebijakan lain yang lebih *soft* mungkin diperlukan.

Penerbitan surat perbendaharaan negara (SPN) sebagai pengganti SBI perlu dipercepat agar dana *idle* yang hanya ditempatkan di SBI bisa digunakan untuk dana pembangunan. Rencana BI menerbitkan SBI berjangka enam dan 12 bulan di samping satu dan tiga bulan perlu dikaji lebih matang lagi. Akan lebih berguna BI menjadi pembeli siaga SPN karena dana hasil penerbitan *treasury bills* (T-bills) itu bisa digunakan untuk belanja APBN.

Kelima, daya beli masyarakat menurun tajam. Pada tahun lalu, ketika ekonomi bertumbuh hanya 5,5%, inflasi melaju 6,6%. Setahun sebelumnya, 2005, masyarakat dihantam inflasi 17,11%. Dengan daya beli rendah yang menimpa 80% masyarakat, permintaan terhadap produk industri dan ritel perusahaan nasional menurun.

Keenam kebijakan fiskal kurang mendukung. Hingga akhir 2006, belanja modal pemerintah baru 80%. Ini lebih disebabkan *incompetence* pemerintah. Para menteri umumnya tidak memberikan *clear direction*.

DPR beberapa tahun terakhir tidak lagi galak seperti pada lima tahun pertama reformasi. Dengan gaji besar, hampir menyamai menteri, DPR lebih mudah dilobi dan diajak bekerjasama membangun bangsa.

Semua sepakat, termasuk pemerintah, bahwa 2007 adalah tahun menentukan. Jika laju pertumbuhan ekonomi tahun ini tidak bisa dicapai di atas 6%, pemerintahan ini kehilangan momentum pembangunan.

Lantas, apa langkah yang perlu segera diambil untuk memacu pertumbuhan ekonomi? Ibarat permainan bola, materi pemain yang ada saat ini tidak menunjang pemerintah untuk meraih kinerja lebih baik. Maka tak ada solusi lain yang lebih jitu saat ini selain merombak tim ekonomi.

-OLEH: PRIMUS DORIMULU-



2 SERAMBI

Kolaborasi dengan Infovesta

6 KONTAK

Banjir dan Bang Yos

9 VISI

Memacu Pertumbuhan

42 MANAJEMEN

'How Big Does Emotional Intelligence Control Your Bizz?'

44 BUANA

Memborgol Kebebasan Individu

46 EKSPOSIANA

Selebritas dan investasi

48 EMITEN

Mobile-8 Bertarung di Jalur FWA

62 BANK

Menghentikan Laju SBI

66 ASURANSI

Asuransi Pun 'Kebanjiran' Klaim

69 KOLOM IDA KURAENY

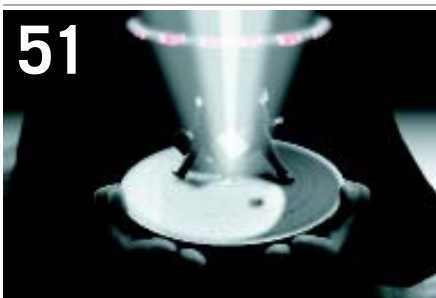
Kesulitan Agen Pemula

70 KOLOM MDRT

'Small Thing, Big Closing'

PERSONAL INVESTING

51



Memilih Usaha Sesuai Fengshui

Ilmu fengshui telah melekat dalam kehidupan masyarakat Tionghoa sejak ribuan tahun silam. Fengshui menganalisa gerakan magnetik alam yang bisa mempengaruhi kehidupan seseorang. Bagaimana cara mengaplikasikan warisan kuno ini untuk kepentingan bisnis?

INVESTAMA

11



Mewaspada 'Bubble' Reksa Dana

Meski tak segemerlap dua tahun lalu, industri reksa dana di Tanah Air mulai menunjukkan tanda-tanda bergairah. Selama setahun terakhir, dana kelolaan reksa dana tumbuh 110%, dari Rp 27 triliun menjadi Rp 57 triliun. Pertumbuhan yang sehat atau hanya 'gelembung balon'?

WAWANCARA

82 Merangkul Semua Pihak

Tokoh senior di industri asuransi ini dipercaya menahkodai Jamsostek untuk menyelesaikan polemik yang terjadi di tubuh kapal besar ini. Ada tiga strategi yang dibawanya untuk memperbaiki citra perusahaan di mata para pekerja dan masyarakat.



HOTBONAR SINAGA | DIREKTUR UTAMA PT JAMSOSTEK (PERSERO)

72 BURSA

[BEJ] Bersandar pada Sentimen Global

[BBJ] Upaya Berantas Aksi Penipuan

[BES] Mengatasi Risiko Melalui Imunisasi Obligasi

[ISU] Poros Seteru Bapepam-DPR

90 INVESTASI

'Quo Vadis' Natuna D Alpha?

92 INVESNET

Mengubah Pertikaian Menjadi 'Bonanza'

94 SOSOK

[Krisdayanti]

Diva Pertama Reksa Dana

UPDATES



86

Penilaian Baru Perbankan Syariah

Bank Indonesia meluncurkan aturan baru tentang penilaian kesehatan perbankan syariah untuk mengantisipasi meningkatnya risiko.

96 KLIP

[Michael T Tjoajadi]

Reksa Dana Bagi Pemula

INVESTAMA

MEWASPADAI 'BUBBLE' REKSA DANA

Meski tak segemerlap dua tahun lalu, industri reksa dana di Tanah Air mulai menunjukkan tanda-tanda bergairah. Selama setahun terakhir, **aset kelolaan reksa dana tumbuh 110%, dari Rp 27 triliun menjadi Rp 57 triliun.** Pertumbuhan yang sehat atau hanya 'gelembung balon'?

-OLEH: KOMANG DARMAWAN-



ILUSTRASI: OKKY WIDHYARTA

MEMASUKI TAHUN BARU Imlek 2558, pelaku industri reksa dana di Tanah Air tampaknya bisa bernapas lega. Pasalnya, pada tahun yang dipercaya masyarakat Tionghoa sebagai shio Babi Api ini, industri reksa dana diyakini bakal terus membaik. Indikasinya, terlihat dari tren yang terjadi selama setahun terakhir. Dana kelolaan reksa dana terus menggelembung.

“Mengacu pada konsensus pelaku industri, dana kelolaan reksa dana tahun ini akan tumbuh antara 30-50%. Kami di internal pun memiliki proyeksi pertumbuhan sekitar 40%,” papar Wawan Dewanto, direktur PNM Investment kepada *Parina Theodora* dari *Investor*. Optimisme serupa juga dilontarkan Presdir Manulife Aset Manajemen Indonesia Naresh Krisnan dan Presdir Mandiri Manajemen Investasi Abiprayadi. Mereka tak

menampik kalau pertumbuhan reksa dana tahun ini bisa melaju lebih tinggi dari konsensus pelaku industri.

Menoleh ke belakang, dana kelolaan reksa dana pada Februari 2006 hanya Rp 27 triliun. Ini merupakan titik dasar dari tren penurunan dana kelolaan reksa dana yang terjadi sejak Oktober 2005. Padahal, saat industri reksa dana tengah berjaya, Februari 2005, dana kelolaan reksa dana sempat bertengger di posisi Rp 113 triliun.

Sebenarnya, banyak analis pesimistis industri reksa dana akan melaju pesat di Tahun 2006 atau Tahun Anjing Api. Maklumlah, akibat keterpurukan yang terjadi pada semester dua 2005, para pelaku industri

Per Februari 2007, aset kelolaan reksa dana mencapai Rp 57 triliun. Berarti, selama setahun terakhir, terjadi peningkatan sekitar Rp 30 triliun atau tumbuh 110%.

dan pemodal dilingkupi trauma mendalam.

Namun, di luar dugaan, dana kelolaan reksa dana terus meningkat, bahkan lebih cepat dari perkiraan. Pada Februari 2007, dana kelolaan reksa dana mencapai Rp 57 triliun. Berarti, selama setahun terakhir, terjadi peningkatan dana sekitar Rp 30 triliun atau tumbuh 110%.

Suku bunga yang rendah memang membuat pemodal terdorong untuk melirik reksa dana sebagai alternatif investasi. Soalnya, dibanding deposito yang hanya menawarkan suku bunga sekitar 8 – 9%, reksa dana bisa menjanjikan *return* lebih tinggi.

Berdasarkan data Litbang *Investor*, rata-rata *return* reksa dana saham selama setahun (29 Desember 2005 – 28 Desember 2006) mencapai 50,5%. Sedangkan, rata-rata *return* reksa dana campuran dan pendapatan tetap selama periode sama, masing-masing 30,2 dan 17,8%.

Namun, harus diakui, tingkat *return* yang cukup tinggi di reksa dana saham dan campuran tahun 2006 memang di-*drive* oleh kegairahan di pasar saham. Selama tahun 2006, indeks harga saham gabungan (IHSG) di Bursa Efek Jakarta (BEJ) melesat hingga 55%.

Meski menyambut gembira perkembangan positif di industri reksa dana ini, sebagian pelaku industri tetap merisaukan terjadinya arus balik. Karena itulah, seperti dikemukakan Cholis Baidowi, manajer investasi dari PT Trimegah Securities Tbk, pelaku industri harus mewaspadai kemungkinan itu. “Soalnya, saya amati, edukasi masih minim. Baik dari agen penjual maupun pemodalnya,” urai Cholis kepada *Mashud Toarik* dan *Fajar Widhiyanto*.

Hal itu tergambar dari perilaku sebagian pemodal yang bersifar jangka pendek. Bukan hanya nasabah kecil, juga nasabah besar. Kalau mereka kecewa melihat perkembangan nilai aktiva bersih (NAB) per unit yang merosot, bukan tak mungkin terjadi *redemption* besar-besaran. Potensi itu ada, mengingat proyeksi pertumbuhan indeks harga saham tahun 2007 jauh lebih rendah dibanding 2006. Banyak pemodal berbondong-bondong masuk ke reksa dana saham, dengan harapan bisa mendapat *return* tinggi seperti

Perbandingan NAB Reksa Dana dengan DPK Perbankan

Periode	NAB Reksa Dana		DPK Industri Perbankan		% NAB Reksa Dana terhadap DPK Perbankan
	Nilai (Rp triliun)	P [^] (%)	Nilai (Rp triliun)	P [^] (%)	
2000	5,52	-	699,86	-	0,79
2001	8,00	45,10	797,36	13,93	1,00
2002	46,61	482,40	835,78	4,82	5,58
2003	69,48	49,05	888,57	6,32	7,82
2004	104,04	49,74	963,11	8,39	10,80
2005	29,41	(71,74)	1.127,94	17,11	2,61
Jan 06	28,56	(2,88)	1.122,40	(0,49)	2,54
Feb 06	27,14	(4,97)	1.134,61	1,09	2,39
Mar 06	29,04	7,01	1.129,45	(0,46)	2,57
Apr 06	29,80	2,59	1.133,45	0,35	2,63
Mei 06	32,29	8,36	1.172,01	3,40	2,75
Juni 06	33,90	4,99	1.179,47	0,64	2,87
Juli 06	35,83	5,70	1.170,73	(0,74)	3,06
Ags 06	37,98	6,00	1.199,21	2,43	3,17
Sep 06	39,95	5,18	1.216,80	1,47	3,28
Okt 06	44,47	11,33	1.244,93	2,31	3,57
Nov 06	47,71	7,28	1.263,14	1,46	3,78
Des 06	51,43	7,80	1.298,76	2,82	3,96
Jan 07	56,53	9,92	-	-	-
20 Feb 07	57,72	2,11	-	-	-

P[^]: Perubahan

Sumber: Bapepam, e-monitoring Bapepam, diolah (Research: Aris Munandar)



Djoko Hendratto.
Kepercayaan investor mulai meningkat.

besar-besaran seperti dua tahun lalu, Kepala Biro Pengelolaan Investasi Bapepam-LK Djoko Hendratto berharap pelaku industri dan pemodal belajar dari pengalaman. Di satu sisi, pelaku industri harus memberi penjelasan yang benar kepada nasabah dan di sisi lain, pembeli juga perlu bersikap kritis dalam pembelian produk reksa dana. "Kita juga mendorong dilakukannya standarisasi sertifikasi bagi agen penjual, sehingga kasus *misselling* bisa dihindari," ujarnya.

Ketua Umum Asosiasi Wakil Manajer Investasi Indonesia (AWMII) Putut E Andanawarih menekankan perlunya sosialisasi dan peningkatan kompetensi agen penjual. Menurut dia, standarisasi kualifikasi agen penjual sudah menjadi kebutuhan mendesak saat ini.

Meski mengakui masih banyak pembenahan yang harus dilakukan, Djoko Hendratto cukup gembira melihat perkembangan industri reksa dana dalam setahun terakhir. Peningkatan dana kelolaan, menurut dia, menunjukkan kepercayaan investor mulai meningkat.

REKSA DANA TERBAIK

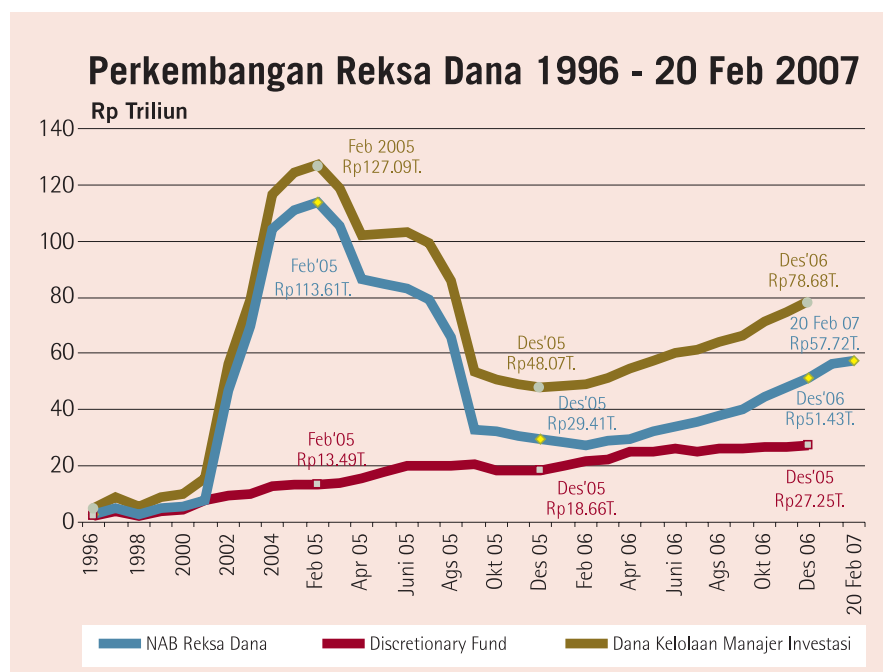
Membbaiknya kondisi reksa dana di dalam negeri, selain terlihat dari jumlah dana kelo-

pengalaman tahun 2006. "Ini tidak sehat. Padahal, pemodal mestinya memiliki horizon investasi jangka menengah dan panjang," ujarnya.

Kegundahan juga menghinggapi regulator. Soalnya, sejalan dengan perkembangan positif di industri ini, perusahaan yang ingin bermain di industri reksa dana membludak. Produk reksa dana baru terus bermunculan. Ketua Bapepam LK Fuad Rahmany khawatir hal ini akan memicu terjadinya persaingan tidak sehat yang dapat menghancurkan industri.

Berdasarkan data Bapepam-LK per Januari 2007, tercatat 68 manajer investasi (MI) yang mengelola reksa dana 68, dengan total produk reksa dana mencapai 396. Padahal, pada awal 2005 jumlah produk reksa dana masih 250. Karena itulah, pihaknya tengah mengkaji kemungkinan pembatasan izin Manajer Investasi dan perlambatan penerbitan produk reksa dana baru.

Guna mencegah terjadinya *redemption*



Sumber: Bapepam, e-monitoring Bapepam, diolah (Research: Aris Munandar)

REKSA DANA TERBAIK 2007

No.	Nama Reksa Dana	Manajer Investasi	Kategori
Kinerja 1 Tahun			
1	Panin Dana Utama Plus	PT Panin Sekuritas	Reksa Dana Pendapatan Tetap
2	Danamas Dollar	PT Sinarmas Sekuritas	Reksa Dana Pendapatan Tetap Dollar
3	Batasa Syariah	PT Batasa Capital	Reksa Dana Campuran
4	Reksa Dana PNM PUAS	PT PNM Investment Management	Reksa Dana Pasar Uang
5	First State Indoequity Sectoral Fund	PT First State Investment Indonesia	Reksa Dana Saham
Kinerja 3 Tahun			
6	Nikko Bond Nusantara	PT Nikko Securities Indonesia	Reksa Dana Pendapatan Tetap
7	Fortis Pesona	PT Fortis Investments	Reksa Dana Campuran
8	MR CASH	PT Kresna Graha Sekurindo	Reksa Dana Pasar Uang
9	TRIM Kapital	PT Trimegah Securities	Reksa Dana Saham
Kinerja 5 Tahun			
10	Phinisi Dana Tetap Pemerintah	PT Manulife Aset Manajemen Indonesia	Reksa Dana Pendapatan Tetap
11	Fortis Pesona	PT Fortis Investments	Reksa Dana Campuran
12	Schroder Dana Prestasi Plus	PT Schroder Investment Management	Reksa Dana Saham

Catatan : - Reksa dana memperoleh izin dari Bapepam per Desember 2006 ada 403.
 - Reksa dana memperoleh izin dari Bapepam per Januari 2007 ada 396.
 - Reksa dana aktif menurut PT Infovesta Utama per Desember 2006 ada 310.
 - Reksa dana diikuti dalam pemeringkatan 260.

- Reksa dana dengan dana kelolaan dibawah Rp 1 miliar tidak diikuti dalam pemeringkatan ada 15.
 - Reksa dana dengan umur belum 1 tahun tidak diikuti dalam pemeringkatan ada 35.
 - Reksa dana terproteksi tidak diikuti dalam pemeringkatan ada 78.
 - Reksa dana indeks tidak diikuti dalam pemeringkatan ada 1.

laan yang terus menggelembung, juga ditandai dengan bertambahnya produk reksa dana. Makin banyak MI yang menerbitkan produk reksa dana baru.

Hal ini sangat berbeda dengan kondisi tahun lalu. Ketika itu, sejumlah didera re-

demption, dana yang dikelola terus menyusut. Misalnya, dari 155 reksa dana pendapatan tetap yang beroperasi, hanya 19 reksa dana yang masih memiliki dana kelolaan di atas Rp 100 miliar. Begitu juga di reksa dana campuran. Dari 76 reksa dana yang berope-

rasi, hanya 5 reksa dana yang memiliki dana kelolaan di atas Rp 100 miliar.

Berdasar data Bapepam-LK, jumlah reksa dana yang ada di Indonesia per Januari 2007 sebanyak 396, yang dikelola oleh 68 perusahaan manajer investasi. Produk reksa dana itu terdiri atas 148 reksa dana pendapatan tetap (RDPT) rupiah, 10 reksa dana pendapatan tetap dolar, 92 reksa dana campuran, 33 reksa dana pasar uang, 36 reksa dana saham dan 76 reksa dana terproteksi.

Meski jumlah dana kelolaan terus meningkat, para pemodal tampaknya harus tetap waspada. Prahara yang terjadi di industri reksa dana tentu membuat mereka harus berhati-hati dalam menetapkan pilihan reksa dana yang tepat. Apalagi, bagi pemodal yang kurang memiliki akses informasi tentang perkembangan kinerja reksa dana.

Guna membantu memberi informasi kepada masyarakat, *Investor* mencoba melakukan pemeringkatan terhadap reksa dana dan memaparkan kinerja dari sejumlah reksa dana. Pemeringkatan yang dilakukan bekerjasama dengan Infovesta ini menggunakan empat unsur penilaian, yaitu *sharpe ratio*, nilai dana kelolaan, pertumbuhan dana

10 MI dengan Dana Kelolaan Terbesar Per Desember 2006

Nama Perusahaan	Total Kelolaan MI	AUM Reksa Dana (Rp Miliar)	Discretionary Fund	RD dikelola (20/02/07)
1 PT Schroder Investment Management	15.414,58	11.743,73	3.670,86	19
2 PT Manulife Aset Manajemen Indonesia	12.365,20	4.855,65	7.509,55	13
3 PT Fortis Investments	6.745,06	5.168,02	1.577,04	24
4 PT ABN AMRO Manajemen Investasi	5.592,02	711,15	4.880,87	10
5 PT Bahana TCW Investment Management	4.150,41	3.152,92	997,49	25
6 PT. Danareksa Investment Management	3.508,93	1.836,58	1.672,34	22
7 PT. Mandiri Manajemen Investasi	2.922,53	2.570,85	351,67	22
8 PT. Sinarmas Sekuritas	2.384,41	2.259,37	125,04	11
9 PT. Panin Sekuritas	2.185,67	2.063,16	122,51	12
10 PT. Trimegah Securities	2.108,30	2.049,30	59,00	14

Sumber : e-monitoring Bapepam, Infovesta.com, diolah

Research : Aris Munandar



UTIHAN A BACHIM

■ **Putut E Andanawarih.**
Harus ada kualifikasi
agen penjual.

yang dikelola PT Danareksa Sekuritas.

Berdasarkan kinerja tiga tahun, TRIM Kapital yang dikelola Trimegah Securities mencuat sebagai pemenang untuk kategori reksa dana saham, mengalahkan Panin Dana Maksima dan Manulife Dana Saham. Untuk kategori RDPT, Nikko Bond Nusantara berada di urutan atas, dengan skor total 9,95.

Pada kategori reksa dana campuran, kinerja tiga tahun, Fortis Pesona yang dikelola Fortis Investments tampil sebagai reksa dana terbaik. Dengan skor total 9,20, reksa dana ini mampu mengungguli 26 reksa dana lainnya. Sedangkan, untuk kategori pasar uang, reksa dana Mr Cash yang dikelola PT Kresna Graha Sekurindo mampu meraih skor tertinggi.

Schroder Dana Prestasi Plus (SDPP) terpilih sebagai reksa dana terbaik 2007 untuk kategori reksa dana saham berdasarkan kinerja lima tahun. Reksa dana yang dikelola Schroder Investment Management Indonesia ini berhasil membukukan skor total sebesar 9,9. *Sharpe ratio* reksa dana ini tercatat tertinggi di antara 14. reksa dana yang diperingkat. SDPP dibayangi Si Dana Saham yang dikelola PT Batavia Prosperindo Aset Manajemen dan Panin Dana Maksima yang dikelola PT Panin Sekuritas.

Dua reksa dana lain yang juga terpilih sebagai reksa dana terbaik untuk kinerja lima tahun adalah Phinisi Dana Tetap Pemerintah dan Fortis Pesona. Reksa dana Phinisi Dana Tetap Pemerintah adalah RDPT yang dikelola Manulife Aset Manajemen Indonesia, sedangkan Fortis Pesona merupakan reksa dana campuran yang dikelola Fortis Investment. ■

kelolaan dan biaya reksa dana. Untuk itu, *Investor* memberi penghargaan pada reksa dana yang dinilai memiliki kinerja terbaik, sesuai kategori masing-masing.

Penghargaan diberikan pada 12 reksa dana berdasarkan kinerja selama satu tahun, tiga tahun dan lima tahun. Terdiri atas, tiga reksa dana saham, tiga reksa dana pendapatan tetap, tiga reksa dana campuran, dua reksa dana pasar uang dan satu reksa dana dolar.

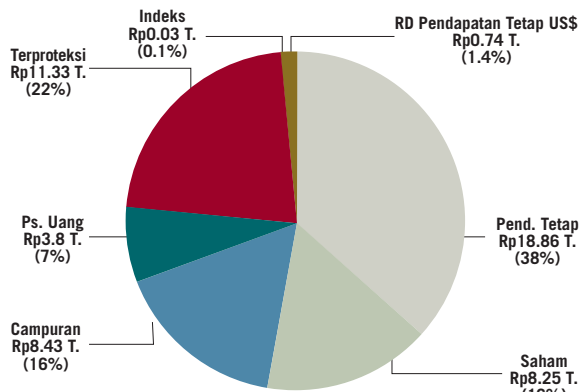
Pada pemeringkatan berdasarkan kinerja satu tahun, First State Indoequity Sectoral Fund yang dikelola First State Investment muncul sebagai juara untuk kategori reksa dana saham, mengalahkan Manulife Dana Saham dan Panin Dana Maksima dari Panin Sekuritas. Untuk kategori Reksa Dana Pendapatan Tetap, Panin Dana Utama Plus dari Panin Sekuritas memimpin dengan skor total 9,75.

Reksa dana campuran kinerja satu tahun dimenangkan Batasa Syariah yang dikelola Batasa Capital. Dengan *sharpe ratio* 0,6387, skor totalnya tercatat paling tinggi. Di kategori reksa dana pasar uang, Reksa Dana PNM PUAS yang dikelola PT PNM Management Investment nangkring di posisi puncak.

Untuk RDPT dolar satu tahun, Danamas Dollar tampil sebagai jawara, dengan skor total 8,95 dan *sharpe ratio* 0,5287. Di urutan bawahnya ada Danareksa Melati Dollar AS

Alokasi Aset Kelolaan Reksa Dana

Periode Des 2006

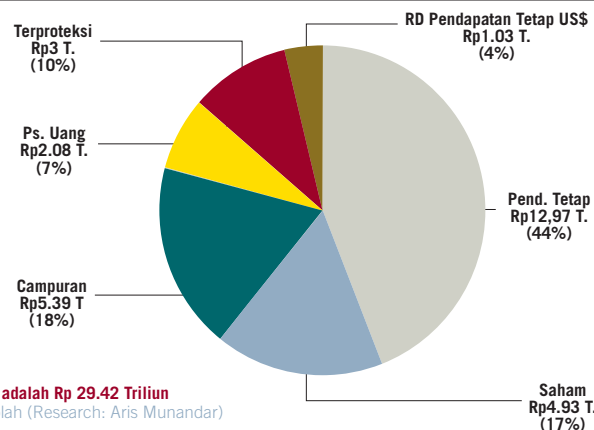


Total Aset Kelolaan RD per Des 2006 adalah Rp 51.43 Triliun

Sumber: e-monitoring Bapepam, diolah (Research: Aris Munandar)

Alokasi Aset Kelolaan Reksa Dana

Periode Des 2005



Total Aset Kelolaan RD per Des 2005 adalah Rp 29.42 Triliun

Sumber: e-monitoring Bapepam, diolah (Research: Aris Munandar)

PERINGKAT REKSA DANA 2007

HARI INI HARUS LEBIH baik dari hari kemarin. Itulah semangat yang diusung *Investor* setiap menjalankan kegiatan pemeringkatan. Tak terkecuali, dalam pemeringkatan reksa dana 2007 ini.

Sejalan dengan semangat itu, *Investor* berupaya menjaring masukan dari berbagai pihak, seperti pelaku industri, pemodal dan analis. Masukan itu diserap melalui berbagai forum, antara lain diskusi terbatas dan wawancara dengan sejumlah narasumber.

Dari diskusi dan wawancara dengan narasumber, diperoleh beberapa masukan yang sangat berharga. Antara lain, meliputi kriteria penilaian reksa dana, cakupan reksa dana yang dinilai dan hal-hal penting yang berkaitan dengan perkembangan terbaru di industri reksa dana.

Maka, penyempurnaan pemeringkatan pun dilakukan. Selain itu, untuk penggarapan yang lebih cepat, *Investor* juga bekerjasama dengan Infovesta Utama, lembaga yang selama ini biasa melakukan *research* tentang reksa dana.

UNSUR PENILAIAN

Penyempurnaan yang dilakukan dalam pemeringkatan kali ini meliputi kriteria penilaian dan cakupan reksa dana yang dinilai. Tahun lalu, penilaian kinerja hanya menggunakan *risk-adjusted return* (RAR). Namun, dalam pemeringkatan reksa dana 2007, ada tiga unsur baru yang ditambahkan. Ketiga unsur itu adalah besarnya AUM (asset under management), pertumbuhan AUM dan biaya reksa dana.

Dalam pemeringkatan ini, RAR dihitung

Dalam pemeringkatan reksa dana 2007, ada empat unsur yang menjadi acuan penilaian: *risk adjusted return*, nilai dana kelolaan, pertumbuhan dana kelolaan, dan biaya reksa dana.

-OLEH: KOMANG DARMAWAN-

menggunakan Sharpe Ratio. Mengingat pentingnya unsur RAR dalam kinerja reksa dana, maka unsur ini mendapat bobot penilaian paling tinggi (50%), dibandingkan dengan nilai AUM (30%), pertumbuhan AUM (10%) dan biaya reksa dana (10%).

Sebelum pemeringkatan ada beberapa seleksi awal yang diterapkan. Reksa dana itu harus memiliki AUM Rp 1 miliar ke atas, beroperasi lebih dari satu tahun, memiliki data lengkap, dan aktif. Sementara itu, RD terproteksi tidak diikuti dalam pemeringkatan.

Cakupan reksa dana yang dinilai juga diperluas. Bila tahun lalu, kinerja reksa dana yang dinilai hanya periode satu tahun dan tiga tahun, kali ini ditambah dengan kinerja lima tahun. Reksa dana yang dinilai dipisahkan atas lima kategori, yaitu reksa dana pendapatan tetap, reksa dana saham, reksa dana campuran, reksa dana pasar uang dan reksa dana dolar.

PANDUAN

Meski mengakui adanya beberapa kelemahan dalam pemeringkatan, sebagian besar narasumber berpendapat bahwa pemeringkatan reksa dana tetap dibutuhkan, baik oleh pemodal maupun pengelola reksa dana. Menurut Presdir Manulife Aset Manajemen Indonesia Naresh Krisnan, publikasi tentang reksa dana sangat diperlukan untuk sosialisasi kepada masyarakat. Pemodal, kata dia, perlu mendapat informasi yang benar tentang produk reksa dana, sehingga mereka berminat berinvestasi di instrumen ini.

Pemeringkatan dinilai penting sebagai panduan investasi dan untuk memperkaya penge-

tahuan pemodal. Karena itulah, Michael Tjoajadi, direktur PT Schroder Investment Management Indonesia mendorong terus terselenggaranya pemeringkatan reksa dana ini. "Pemeringkatan perlu terus dilakukan untuk menjaga konsistensi," ujarnya. Presdir PT Mandiri Manajemen Investasi Abiprayadi juga sepakat. Hanya saja, ia mewanti-wanti agar kriteria pemeringkatan ditetapkan dengan hati-hati "Jangan sampai terjadi *misleading*," ujarnya.

Pemeringkatan reksa dana telah dilakukan *Investor* sejak tahun 2000. Pemeringkatan itu terus dievaluasi dan disempurnakan. Dalam sebuah diskusi terbatas, para narasumber berharap portofolio reksa dana bisa dibedah lebih dalam. Karena, informasi portofolio dapat memberi indikasi apakah reksa dana itu dikelola dengan benar atau tidak. Sayangnya, saat ini informasi detail portofolio reksa dana belum dapat diperoleh secara terbuka. ■

Peringkat Reksa Dana Pendapatan Tetap 2007

A. Kinerja 1 Tahun

No	Nama Reksa Dana	Risk & Return		Asset Under Management			Skor Struktur Biaya	Total Skor	No	Nama Reksa Dana	Risk & Return		Asset Under Management			Skor Struktur Biaya	Total Skor
		Sharpe Ratio 1 Thn	Skor	AUM 28/12/06 (miliar Rp)	Skor AUM	Skor Growth					Sharpe Ratio 1 Thn	Skor	AUM 28/12/06 (miliar Rp)	Skor AUM	Skor Growth		
1	Panin Dana Utama Plus	0,687	10	595	10	8	9,5	9,75	63	Mahanusa Dana Stabil	0,222	6	35	6	6	9,5	6,35
2	Trimegah Dana Stabil	0,465	10	733	10	8	9	9,70	64	BNI Dana Berbunga Dua	0,315	8	8	4	2	9,5	6,35
3	Danamas Stabil	0,516	10	801	10	6	9,5	9,55	65	Investasi Reksa Premium	0,362	8	10	4	2	9,5	6,35
4	Danamas Pasti	0,503	10	466	10	4	9,5	9,35	66	TRIM Dana Tetap	0,397	8	25	4	2	9,5	6,35
5	BIG Dana Likuid	0,524	10	127	8	4	9,5	8,75	67	Pendapatan Tetap Utama	0,212	6	42	6	6	9	6,30
6	Danamas Mantap	0,573	10	228	8	4	9,5	8,75	68	Fortis Lestari Dua	0,152	4	190	8	10	8,5	6,25
7	Optima Obligasi	0,510	10	264	8	4	9,5	8,75	69	Danareksa Gebyar Indonesia	0,264	6	73	6	4	10	6,20
8	Berlian	0,449	10	60	6	8	10	8,60	70	First State Ind Bond Fund	0,149	4	300	8	10	8	6,20
9	Dana Pasti	0,415	10	103	6	8	9,5	8,55	71	ITB-Niaga	0,239	6	44	6	6	8	6,20
10	Dana Tetap Optima	0,445	10	83	6	8	9,5	8,55	72	Prospera Obligasi Plus	0,238	6	34	6	6	8	6,20
11	NISP Dana Tetap	0,370	8	810	10	6	9	8,50	73	Optima Pendapatan Abadi	0,134	4	195	8	8	9,5	6,15
12	PERMATAINVEST	0,359	8	156	8	8	10	8,20	74	Prestasi Gebyar Indonesia	0,253	6	62	6	6	7,5	6,15
13	Mahanusa Dana Lestari	0,335	8	189	8	8	9,5	8,15	75	Pendapatan Tetap Utama 2	0,202	6	32	6	4	9	6,10
14	Mahanusa Obligasi Pemerintah	0,286	8	169	8	8	9,5	8,15	76	Bahana Dana Arjuna	0,242	6	48	6	4	8	6,00
15	Jiwasraya Fixed Income	0,490	10	79	6	6	7,5	8,15	77	Optima Fund	0,179	6	21	4	8	9,5	5,95
16	Fortis Prima	0,321	8	294	8	10	6,5	8,05	78	Lautandhana Fixed Income	0,392	8	4	2	4	9,5	5,95
16	Schroder Dana Mantap Plus	0,252	6	2.318	10	10	9,5	7,95	79	X-tra Dana Tetap	0,180	6	16	4	8	8	5,80
17	Mahanusa Obligasi Plus	0,288	8	221	8	6	9,5	7,95	80	Dhanawibawa Stabil	0,047	4	34	6	10	9,5	5,75
18	Nikko Indah Nusantara	0,208	6	329	10	8	9,5	7,75	81	Sulut Fund Stabil	0,048	4	66	6	10	9,5	5,75
19	I-Hajj Syariah Fund	0,467	10	23	4	6	9,5	7,75	82	Nikko Kalbar Fund	0,196	6	12	4	6	9,5	5,75
20	GMT Dana Pasti	0,289	8	72	6	8	9,5	7,55	83	Samuel Dana Pasti	0,215	6	23	4	6	9,5	5,75
21	Nikko Bond Nusantara	0,215	6	399	10	6	9,5	7,55	84	MR BOND	0,169	4	123	8	4	9,5	5,75
22	LIPPO Dana Mantap	0,583	10	5	4	4	9,5	7,55	85	Nikko Tron	0,076	4	170	8	4	9,5	5,75
23	AAA Bond Fund	0,388	8	39	6	6	10	7,40	86	BNI Dana Lancar	0,300	8	1	2	2	9,5	5,75
24	EKOFIX	0,304	8	87	6	6	10	7,40	87	TRIM Sejahtera	0,256	6	6	4	6	9	5,70
25	Brivestama Pasti	0,296	8	73	6	6	9,5	7,35	88	Reksadana ORI	0,049	4	31	6	8	10	5,60
26	Paramitra Platinum	0,321	8	37	6	6	9,5	7,35	89	Pendapatan Tetap Abadi 2	0,106	4	32	6	10	8	5,60
27	Niaga Pendapatan Tetap C	0,339	8	37	6	6	9	7,30	90	Pendapatan Tetap Sentosa	0,157	4	64	6	10	8	5,60
28	Phinisi Dana Tetap Pemerintah	0,187	6	489	10	4	9	7,30	91	Capital Tetap	0,274	6	14	4	4	9,5	5,55
29	Si Dana Obligasi Plus	0,196	6	301	8	10	8,5	7,25	92	Telur Emas	0,236	6	10	4	4	9,5	5,55
30	RD PNM Amanah Syariah	0,307	8	63	6	6	8,5	7,25	93	Mandiri Dana Pend. Tetap	0,263	6	16	4	4	9	5,50
31	SiDana Obligasi Prima	0,407	8	83	6	6	8,5	7,25	94	Manulife Obligasi Unggulan	0,250	6	17	4	4	9	5,50
32	Mandiri Investa Dana Obligasi	0,226	6	181	8	8	10	7,20	95	Mega Dana Obligasi	0,163	4	40	6	6	10	5,40
33	Mandiri Investa Dana Obligasi Seri II	0,209	6	145	8	8	10	7,20	96	Pundi Reksa Rupiah	0,272	6	19	4	2	9	5,30
34	Nikko Bunga Nusantara	0,173	6	176	8	8	9,5	7,15	97	Platinum Tetap	0,071	4	42	6	6	8,5	5,25
35	BNI Dana Syariah	0,387	8	71	6	4	9,5	7,15	98	Berlian Plus	0,216	6	5	2	6	10	5,20
36	PNM Dana Sejahtera II	0,298	8	47	6	4	9,5	7,15	99	Panin Dana Optima	0,078	4	33	6	4	9,5	5,15
37	Dana Tetap Harapan	0,207	6	887	10	6	5	7,10	100	Star Fixed Income	0,037	4	31	6	6	6,5	5,05
38	Niaga Smart Fund	0,287	8	5	4	8	10	7,00	101	Dana Tetap Arjuna	0,162	4	18	4	8	10	5,00
39	Pendapatan Tetap Abadi	0,210	6	159	8	8	8	7,00	101	Reksadana RIDO DUA	0,029	2	121	6	10	10	4,80
40	Smart Invest	0,183	6	149	8	8	8	7,00	102	Dana Sejahtera Optima	0,155	4	9	4	8	8	4,80
41	Mahanusa Obligasi Negara	0,208	6	286	8	6	9,5	6,95	103	CIMB-GK Rupiah	0,156	4	25	4	6	9,5	4,75
42	Mahanusa Pend. Tetap Negara	0,213	6	180	8	6	9,5	6,95	104	Manulife Pendapatan Bulanan	0,030	2	200	8	4	9,5	4,75
43	BNI Dana Merah Putih	0,335	8	31	6	4	7,5	6,95	105	Schroder Dana Andalan	0,024	2	180	8	6	7,5	4,75
44	REKSA PANIN PLUS	0,068	4	610	10	10	9	6,90	106	Reksa V-Plus	0,161	4	23	4	6	8,5	4,65
45	Manulife Obligasi Negara Ind.	0,208	6	196	8	6	9	6,90	107	Surya	0,058	4	20	4	6	8	4,60
46	BNI Dana Plus	0,242	6	150	8	4	10	6,80	108	Reksa Dana Gajah Mada*	0,256	6	2	2	2	8	4,60
47	Ganesha Abadi	0,268	6	190	8	6	8	6,80	109	Jisawi Fix Plus	0,163	4	14	4	4	9,5	4,55
48	Dana Hasil Bertahap	0,398	8	61	6	2	8	6,80	110	Manulife Dana Tetap Stabil Seri 1	-0,032	2	25	6	6	9	4,30
49	Mahanusa Dana Optimum	0,353	8	23	4	6	9,5	6,75	111	Tiga Pilar Dana Tetap	0,024	2	32	6	4	9,5	4,15
50	Nikko Swarnadwipa	0,306	8	14	4	6	9,5	6,75	112	Brent Dana Tetap	-0,023	2	74	6	6	7,5	4,15
51	NISP Dana Mantab	0,049	4	683	10	8	9	6,70	113	Riau Income Fund	0,026	2	19	4	8	8,5	3,85
52	Dana Likuid Kombinasi	0,315	8	16	4	6	9	6,70	114	AA-Man Pendapatan Tetap	-0,112	2	6	4	6	10	3,80
53	Dana Obligasi Stabil	0,166	4	537	10	8	8,5	6,65	115	Latim Treasury Fund	0,090	4	3	2	4	8	3,80
54	Nikko Gebyar Indonesia	0,261	6	84	6	8	10	6,60	116	Prime Fund	-0,042	2	21	4	6	9,5	3,75
55	ABN AMRO Dana Hasil Berkala	0,254	6	84	6	8	9,5	6,55	117	Lautandhana Syariah	0,073	4	3	2	2	9,5	3,75
56	Semesta Obligasi Indonesia	0,339	8	6	4	4	9,5	6,55	118	Reksa Dana MaestroPundi	0,139	4	3	2	2	9,5	3,75
57	RD Pdpt Tetap Bunga Bangsa	0,282	6	88	6	10	7,5	6,55	119	CofinCapital Pend. Tetap	0,128	4	1	2	2	8,5	3,65
58	Fortis Rupiah Plus	0,267	6	171	8	4	7,5	6,55	120	Pavilion Dana Anugrah	0,085	4	2	2	2	8,5	3,65
59	Niaga Pendapatan Tetap B	0,245	6	37	6	8	8,5	6,45	121	Reksa PG Sejahtera	0,020	2	4	2	4	10	3,00
60	Panin Gebyar Indonesia	0,239	6	78	6	6	10	6,40	122	ANAM Pendapatan Tetap	0,028	2	4	2	4	8	2,80
61	REKSA V-PLUS 2	0,192	6	30	6	6	10	6,40	123	Batasa Investa Haji	-0,031	2	1	2	2	6,5	2,45
62	Nikko Cemerlang Nusantara	0,064	4	253	8	10	9,5	6,35									

Peringkat Reksa Dana Pendapatan Tetap 2007

B. Kinerja 3 Tahun

No	Nama Reksa Dana	Risk & Return		Asset Under Management			Skor Struktur Biaya	Total Skor	No	Nama Reksa Dana	Risk & Return		Asset Under Management			Skor Struktur Biaya	Total Skor
		Sharpe Ratio 3 Thn	Skor (1)	AUM 28/12/06 (miliar Rp)	Skor AUM (2)	Skor Growth (3)					Sharpe Ratio 3 Thn	Skor (1)	AUM 28/12/06 (miliar Rp)	Skor AUM (2)	Skor Growth (3)		
1	Nikko Bond Nusantara	0,283	10	399	10	10	9,5	9,95	37	Smart Invest	0,028	6	149	6	6	8	6,20
2	NISP Dana Tetap	0,526	10	810	10	6	9	9,50	38	Dana Tetap Optima	0,034	6	83	6	4	9,5	6,15
3	Optima Obligasi	0,560	10	264	8	10	9,5	9,35	39	Mahanusa Obligasi Pemerintah	0,004	4	169	8	8	9,5	6,15
4	Nikko Bunga Nusantara	0,290	10	176	8	8	9,5	9,15	40	Niaga Pendapatan Tetap B	0,024	6	37	6	4	8,5	6,05
5	Nikko Indah Nusantara	0,328	10	329	8	8	9,5	9,15	41	SiDana Obligasi Prima	0,046	6	83	6	4	8,5	6,05
6	Danamas Mantap	0,739	10	228	8	6	9,5	8,95	42	Manulife Pendapatan Bulanan	0,004	4	200	8	6	9,5	5,95
7	Mahanusa Obligasi Plus	0,129	8	221	8	10	9,5	8,35	43	Mandiri Investa Dana Obligasi	-0,003	4	181	8	4	10	5,80
8	MR BOND	0,415	10	123	6	6	9,5	8,35	44	CIMB-GK Rupiah	0,028	6	25	4	6	9,5	5,75
9	Mahanusa Pend. Tetap Negara	0,094	8	180	8	8	9,5	8,15	45	Nikko Swarnadwipa	0,043	6	14	4	6	9,5	5,75
10	Nikko Tron	0,081	8	170	8	8	9,5	8,15	46	Panin Dana Optima	0,042	6	33	4	6	9,5	5,75
11	Fortis Prima	0,066	8	294	8	8	6,5	7,85	47	Samuel Dana Pasti	0,019	6	23	4	6	9,5	5,75
12	Dana Pasti	0,123	8	103	6	10	9,5	7,75	48	Schroder Dana Andalan	-0,002	4	180	8	6	7,5	5,75
13	Panin Dana Utama Plus	0,051	6	595	10	8	9,5	7,75	49	AAA Bond Fund	0,007	4	39	6	6	10	5,40
14	Schroder Dana Mantap Plus	0,043	6	2.318	10	8	9,5	7,75	50	Reksadana RIDO DUA	0,001	4	121	6	6	10	5,40
15	Danamas Pasti	0,042	6	466	10	6	9,5	7,55	51	BIG Dana Likuid	0,001	4	127	6	6	9,5	5,35
16	GMT Dana Pasti	0,243	8	72	6	8	9,5	7,55	52	TRIM Dana Tetap	0,061	6	25	4	2	9,5	5,35
17	Sulut Fund Stabil	0,092	8	66	6	8	9,5	7,55	53	Pundi Reksa Rupiah	0,051	6	19	4	2	9	5,30
18	PERMATAINVES	0,098	8	156	6	6	10	7,40	54	Berlian Plus	0,033	6	5	2	6	10	5,20
19	Dhanawibawa Stabil	0,108	8	34	6	6	9,5	7,35	55	BNI Dana Plus	-0,001	4	150	6	4	10	5,20
20	Manulife Obligasi Negara Ind.	0,031	6	196	8	10	9	7,30	56	ITB-Niaga	0,016	4	44	6	6	8	5,20
21	Phinisi Dana Tetap Pemerintah	0,038	6	489	10	4	9	7,30	57	Mega Dana Obligasi	-0,001	4	40	6	4	10	5,20
22	Berlian	0,210	8	60	6	4	10	7,20	58	Manulife Obligasi Unggulan	-0,005	4	17	4	10	9	5,10
23	Brivestama Pasti	0,082	8	73	6	4	9,5	7,15	59	Pendapatan Tetap Abadi	0,010	4	159	6	4	8	5,00
24	Fortis Lestari Dua	0,049	6	190	8	8	8,5	7,05	60	Reksadana ORI	0,000	4	31	4	8	10	5,00
25	REKSA V-PLUS 2	0,076	8	30	4	8	10	7,00	61	Reksa Dana MaestroPundi	0,062	6	3	2	4	9,5	4,95
26	REKSA PANIN PLUS	-0,009	4	610	10	10	9	6,90	62	CorfinaCapital Pend. Tetap	0,030	6	1	2	4	8,5	4,85
27	Capital Tetap	0,145	8	14	4	6	9,5	6,75	63	Si Dana Obligasi Plus	-0,051	2	301	8	6	8,5	4,85
28	Jisawi Fix Plus	0,064	8	14	4	6	9,5	6,75	64	Reksa Dana Gadjah Mada*	0,023	6	2	2	2	8	4,60
29	Telur Emas	0,201	8	10	4	6	9,5	6,75	65	BNI Dana Berbunga Dua	0,007	4	8	4	2	9,5	4,35
30	Fortis Rupiah Plus	0,020	6	171	8	4	7,5	6,55	66	ABN AMRO Dana Hasil Berkala	-0,034	2	84	6	4	9,5	4,15
31	Reksa V-Plus	0,071	8	23	4	4	8,5	6,45	67	Prime Fund	-0,060	2	21	4	8	9,5	3,95
32	Danareksa Gebyar Indonesia	0,051	6	73	6	6	10	6,40	68	RD Pdpt Tetap Bunga Bangsa	-0,009	2	88	6	4	7,5	3,95
33	Panin Gebyar Indonesia	0,045	6	78	6	6	10	6,40	69	BNI Dana Lancar	-0,005	4	1	2	2	9,5	3,75
34	Jiwasraya Fixed Income	0,063	6	79	6	8	7,5	6,35	70	Mandiri Dana Pend. Tetap	-0,050	2	16	4	2	9	3,30
35	Paramitra Platinum	0,016	6	37	6	6	9,5	6,35	71	AA-Man Pendapatan Tetap	-0,068	2	6	2	6	10	3,20
36	Prestasi Gebyar Indonesia	0,055	6	62	6	8	7,5	6,35	72	LIPPO Dana Mantap	-0,030	2	5	2	2	9,5	2,75

Peringkat Reksa Dana Pendapatan Tetap 2007

C. Kinerja 5 Tahun

No	Nama Reksa Dana	Risk & Return		Asset Under Management			Skor Struktur Biaya	Total Skor	No	Nama Reksa Dana	Risk & Return		Asset Under Management			Skor Struktur Biaya	Total Skor
		Sharpe Ratio 5 Thn	Skor	AUM 28/12/06 (miliar Rp)	Skor AUM	Skor Growth					Sharpe Ratio 5 Thn	Skor	AUM 28/12/06 (miliar Rp)	Skor AUM	Skor Growth		
1	Phinisi Dana Tetap Pemerintah	0,071	8	489	10	8	9	8,70	6	Panin Dana Optima	0,024	6	33	6	6	9,5	6,35
2	TRIM Dana Tetap	0,079	10	25	6	8	9,5	8,55	7	BNI Dana Berbunga Dua	0,032	6	8	6	2	9,5	5,95
3	Mega Dana Obligasi	0,035	6	40	8	6	10	7,00	8	Reksa Dana Gadjah Mada*	0,024	6	2	4	4	8	5,40
4	Reksa Dana MaestroPundi	0,076	8	3	4	4	9,5	6,55	9	Mandiri Dana Pendapatan Tetap	-0,003	2	16	6	6	9	4,30
5	BIG Dana Likuid	0,021	4	127	8	10	9,5	6,35	10	BNI Dana Lancar	0,015	4	1	2	6	9,5	4,15

Peringkat Reksa Dana Campuran 2007

A. Kinerja 1 Tahun

No	Nama Reksa Dana	Risk & Return		Asset Under Management			Skor Struktur Biaya	Total Skor	No	Nama Reksa Dana	Risk & Return		Asset Under Management			Skor Struktur Biaya	Total Skor
		Sharpe Ratio 1 Thn	Skor	AUM 28/12/06 (miliar Rp)	Skor AUM	Skor Growth					Sharpe Ratio 1 Thn	Skor	AUM 28/12/06 (miliar Rp)	Skor AUM	Skor Growth		
1	Batasa Syariah	0,639	10	118	10	6	10	9,60	40	Dana Fleksi	0,116	6	13	6	6	8,5	6,25
2	Dana Selaras Dinamis	0,211	10	146	10	6	8,5	9,45	41	Jisawi Flexi	0,126	6	30	6	8	6,5	6,25
3	Capital Syariah Fleksi	0,217	10	61	8	6	10	9,00	42	SAM Dana Berkembang	0,117	6	24	6	4	9,5	6,15
4	Fortis Pesona	0,147	8	1.424	10	10	9	8,90	43	Capital Fleksi	0,123	6	21	6	2	10	6,00
5	Manulife Dana Campuran	0,146	8	327	10	6	9	8,50	44	Optima Fleksi	0,054	2	901	10	10	9,5	5,95
6	AAA Amanah Syariah Fund	0,324	10	27	6	6	10	8,40	45	RD Paramitra Optimum	0,120	6	6	4	8	9	5,90
7	BRIVESTAMA CAMPURAN	0,193	10	22	6	6	10	8,40	46	Makinta Fleksi	0,132	6	7	4	8	8,5	5,85
8	Investasi Reksa Plus	0,154	8	43	8	10	10	8,40	47	Lautandhana Balanced Fund	0,106	6	10	4	6	10	5,80
9	Prospera Balance	0,150	8	68	8	10	8,5	8,25	48	BIG Palapa	0,113	6	5	4	6	9,5	5,75
10	Schroder Dana Kombinasi	0,172	8	125	10	4	8,5	8,25	49	Dhanawibawa Progresif	0,093	4	88	8	4	9,5	5,75
11	First State Ind Balanced Fund	0,189	10	39	6	4	8,5	8,05	50	Garuda Satu	0,076	4	61	8	6	7,5	5,75
12	Portfolio Dinamis Plus	0,207	10	29	6	4	8	8,00	51	EURO Peregrine Berimbang Plus	0,110	6	8	4	8	6,5	5,65
13	Reksa Dana PNM Syariah	0,158	8	88	8	8	7,5	7,95	52	Platinum Berimbang	0,104	4	39	8	4	8,5	5,65
14	CIMB-GK Arjuna Berkembang	0,157	8	46	8	4	8,5	7,65	53	AA-MAN Dinamis	0,119	6	9	4	8	5	5,50
15	First State Liquid Plus Fund	0,269	10	6	4	6	8,5	7,65	54	Bahana Dana Infrastruktur	0,132	6	8	4	4	9	5,50
16	AAA Balanced Fund	0,154	8	22	6	8	10	7,60	55	Semesta Dana Maxima	0,111	6	1	2	8	9,5	5,35
17	First State MultiStrategy Fund	0,165	8	29	6	10	8	7,60	56	Brent Dana Fleksi	0,073	4	32	6	8	6,5	5,25
18	Schroder Dana Prestasi	0,118	6	333	10	6	9	7,50	57	Simas Satu	0,065	4	28	6	8	6,5	5,25
19	Bahana Kombinasi Arjuna	0,184	8	32	6	8	8,5	7,45	58	Reksadana PG Synergy	0,103	4	19	6	4	10	5,20
20	Dana Investasi Bersama	0,135	8	21	6	6	10	7,40	59	Tiga Pilar Dana Flexi	0,116	6	5	2	6	10	5,20
21	Bahana Dana Selaras	0,161	8	30	6	6	9	7,30	60	MR FLEX	0,089	4	20	6	4	9,5	5,15
22	Mandiri Investa Syariah Berimbang	0,161	8	14	6	6	9	7,30	61	Mega Dana Kombinasi	0,109	6	3	2	6	9	5,10
23	AAI Emerald Dana Campuran	0,159	8	18	6	6	8,5	7,25	62	BNI Dana Plus Syariah	0,070	4	5	4	6	9,5	4,75
24	Danareksa Anggrek	0,130	6	59	8	8	9,5	7,15	63	GoldMany Dana Fleksi	0,085	4	6	4	6	9,5	4,75
25	Fortis Equitra	0,133	6	52	8	8	9,5	7,15	64	Reksa Dana Prima	0,012	2	70	8	4	8,5	4,65
26	Mandiri Investa Aktif	0,121	6	56	8	8	9	7,10	65	IPB Syariah	0,062	2	16	6	8	9,5	4,55
27	Danamas Fleksi	0,081	4	136	10	10	9,5	6,95	66	Premier Optima	0,101	4	5	4	4	9	4,50
28	Panin Dana Unggulan	0,124	6	66	8	6	9,5	6,95	67	TRIM Kombinasi	0,100	4	9	4	2	10	4,40
29	Fortis Spektra	0,163	8	17	6	2	8,5	6,85	68	Mahanusa Dana Kapital	0,072	4	8	4	2	7,5	4,15
30	NAM Investasi Unggulan	0,107	6	43	8	6	8	6,80	69	Portofolio Optimal	0,088	4	4	2	6	9	4,10
31	X-tra Dana Dinamis	0,131	6	19	6	10	9,5	6,75	70	BNI Dana Flexible	0,060	2	12	6	2	9,5	3,95
32	Premier Citra Optima	0,117	6	55	8	4	9	6,70	71	Bangun Indonesia	0,024	2	29	6	6	5	3,90
33	RD MaestroBerimbang	0,132	6	24	6	10	9	6,70	72	Reksadana DANA TIRTA	0,085	4	4	2	6	7	3,90
34	Si Dana Dinamis	0,108	6	44	8	4	9	6,70	73	Si Dana Fleksi	0,084	4	2	2	4	9	3,90
35	Danareksa Syariah Berimbang	0,112	6	31	6	8	9,5	6,55	74	AAA Syariah Fund	0,082	4	1	2	2	10	3,80
36	Jisawi Mix	0,108	6	13	6	8	9	6,50	75	Harvestindo Maxima	-0,025	2	5	4	6	6	3,40
37	ANAM Pendapatan Kombinasi	0,158	8	10	4	4	8,5	6,45	76	Natpac Dana Tumbuh	0,009	2	5	4	2	9,5	3,35
38	Schroder Dana Terpadu	0,116	6	44	8	2	8,5	6,45	77	IPB Kresna	0,035	2	4	2	6	9,5	3,15
39	Star Balanced	0,182	8	9	4	4	7,5	6,35									

Peringkat Reksa Dana Campuran 2007

B. Kinerja 3 Tahun

No	Nama Reksa Dana	Risk & Return		Asset Under Management			Skor Struktur Biaya	Total Skor	No	Nama Reksa Dana	Risk & Return		Asset Under Management			Skor Struktur Biaya	Total Skor
		Sharpe Ratio 3 Thn	Skor	AUM 28/12/06 (miliar Rp)	Skor AUM	Skor Growth					Sharpe Ratio 3 Thn	Skor	AUM 28/12/06 (miliar Rp)	Skor AUM	Skor Growth		
1	Fortis Pesona	0,121	10	1.424	10	10	9	9,90	15	Jisawi Mix	0,102	6	13	4	8	9	5,90
2	Batasa Syariah	0,443	10	118	8	8	10	9,20	16	TRIM Kombinasi	0,096	6	9	4	6	10	5,80
3	Manulife Dana Campuran	0,116	8	327	10	8	9	8,70	17	Garuda Satu	0,059	4	61	8	4	7,5	5,55
4	Schroder Dana PrestasiA	0,106	8	333	10	8	9	8,70	18	Mahanusa Dana Kapital	0,092	6	8	4	6	7,5	5,55
5	Bangun Indonesia	0,123	10	29	6	6	5	7,90	19	SAM Dana Berkembang	0,082	4	24	6	6	9,5	5,35
6	Reksa Dana PNM Syariah	0,119	8	88	8	6	7,5	7,75	20	Premier Optima	0,082	6	5	2	4	9	4,90
7	Reksadana PG Synergy	0,107	8	19	6	6	10	7,40	21	Si Dana Fleksi	0,090	6	2	2	4	9	4,90
8	Bahana Dana Selaras	0,105	8	30	6	6	9	7,30	22	Simas Satu	0,052	4	28	6	4	6,5	4,85
9	Danareksa Anggrek	0,098	6	59	8	8	9,5	7,15	23	Bahana Dana Infrastruktur	0,080	4	8	4	6	9	4,70
10	Schroder Dana Terpadu	0,113	8	44	6	2	8,5	6,85	24	Reksa Dana Prima	-0,007	2	70	8	4	8,5	4,65
11	Reksadana MaestroBerimbang	0,091	6	24	6	10	9	6,70	25	BIG Palapa	0,038	4	5	4	4	9,5	4,55
12	Danareksa Syariah Berimbang	0,085	6	31	6	8	9,5	6,55	26	BNI Dana Flexible	0,026	2	12	4	2	9,5	3,35
13	MR FLEX	0,097	6	20	6	6	9,5	6,35	27	Mega Dana Kombinasi	0,021	2	3	2	2	9	2,70
14	Si Dana Dinamis	0,078	4	44	8	10	9	6,30									

Peringkat Reksa Dana Campuran 2007

C. Kinerja 5 Tahun

No	Nama Reksa Dana	Risk & Return		Asset Under Management			Skor Struktur Biaya	Total Skor	No	Nama Reksa Dana	Risk & Return		Asset Under Management			Skor Struktur Biaya	Total Skor
		Sharpe Ratio 5 Thn	Skor	AUM 28/12/06 (miliar Rp)	Skor AUM	Skor Growth					Sharpe Ratio 5 Thn	Skor	AUM 28/12/06 (miliar Rp)	Skor AUM	Skor Growth		
		(1)		(2)			(4)			(1)		(2)			(4)		
1	Fortis Pesona	0,110	8	1.424	10	10	9	8,90	11	SAM Dana Berkembang	0,076	6	24	6	6	9,5	6,35
2	Schroder Dana Terpadu	0,117	10	44	8	6	8,5	8,85	12	Simas Satu	0,064	6	28	6	6	6,5	6,05
3	Schroder Dana Prestasi	0,100	8	333	10	8	9	8,70	13	Si Dana Fleksi	0,090	8	2	2	4	9	5,90
4	Reksa Dana PNM Syariah	0,096	8	88	8	8	7,5	7,95	14	Mahanusa Dana Kapital	0,081	6	8	4	8	7,5	5,75
5	Bangun Indonesia	0,122	10	29	6	6	5	7,90	15	Reksa Dana MaestroBerimbang	0,063	4	24	6	8	9	5,50
6	Bahana Dana Selaras	0,096	8	30	6	4	9	7,10	16	Bahana Dana Infrastruktur	0,081	6	8	4	2	9	5,30
7	Danareksa Anggrek	0,088	6	59	8	6	9,5	6,95	17	TRIM Kombinasi	0,064	4	9	4	8	10	5,00
8	Danareksa Syariah Berimbang	0,065	6	31	8	6	9,5	6,95	18	BNI Dana Flexible	0,051	2	12	6	6	9,5	4,35
9	Jisawi Mix	0,082	6	13	6	10	9	6,70	19	Mega Dana Kombinasi	0,059	4	3	2	2	9	3,70
10	Garuda Satu	0,075	6	61	8	4	7,5	6,55	20	BIG Palapa	0,033	2	5	4	4	9,5	3,55

Peringkat Reksa Dana Saham 2007

A. Kinerja 1 Tahun

No	Nama Reksa Dana	Risk & Return		Asset Under Management			Skor Struktur Biaya	Total Skor	No	Nama Reksa Dana	Risk & Return		Asset Under Management			Skor Struktur Biaya	Total Skor
		Sharpe Ratio 1 Thn	Skor	AUM 28/12/06 (miliar Rp)	Skor AUM	Skor Growth					Sharpe Ratio 1 Thn	Skor	AUM 28/12/06 (miliar Rp)	Skor AUM	Skor Growth		
		(1)		(2)			(4)			(1)		(2)			(4)		
1	First State Indoequity Sectoral Fund	0,147	10	454	8	8	8	9,00	14	Bahana Dana Prima	0,123	6	100	6	6	9	6,30
2	Manulife Dana Saham	0,134	8	949	10	8	9,5	8,75	15	Si Dana Saham	0,118	6	148	6	6	9	6,30
3	Panin Dana Maksima	0,176	10	166	6	8	10	8,60	16	Phinisi Dana Saham	0,127	6	73	6	2	9,5	5,95
4	TRIM Kapital	0,136	8	467	8	10	9	8,30	17	ABN AMRO Ind Equity Value Fund	0,119	6	16	4	4	9	5,50
5	Makinta Mantap	0,245	10	30	4	10	8,5	8,05	18	NAM Investasi Agresif	0,108	4	41	6	6	8,5	5,25
6	Mandiri Investa Atraktif	0,135	8	88	6	10	8,5	7,65	19	Danareksa Mawar	0,115	4	58	6	4	10	5,20
7	Schroder Dana Istimewa	0,119	6	663	10	6	10	7,60	20	Reksa Dana MaestroDinamis	0,118	6	3	2	6	9	5,10
8	Schroder Dana Prestasi Plus	0,129	6	3.487	10	6	9	7,50	21	BNI Dana Berkembang	0,101	4	106	6	2	10	5,00
9	Rencana Cerdas	0,132	8	42	6	6	9,5	7,35	22	Nikko Saham Nusantara	0,113	4	5	4	6	10	4,80
10	First State Dividend Yield F	0,146	8	41	6	6	8	7,20	23	Dana Sentosa	0,061	4	5	4	4	10	4,60
11	Platinum Saham	0,129	6	286	8	8	9	7,10	24	BIG Nusantara	-0,038	2	4	4	4	10	3,60
12	Fortis Ekuitas	0,130	6	527	8	8	8	7,00	25	Reliance Equity Fund	0,012	2	1	2	4	10	3,00
13	Dana Ekuitas Andalan	0,120	6	314	8	6	9	6,90	26	Saham BUMN	0,055	2	3	2	2	8	2,60

Peringkat Reksa Dana Saham 2007

B. Kinerja 3 Tahun

No	Nama Reksa Dana	Risk & Return		Asset Under Management			Skor Struktur Biaya	Total Skor	No	Nama Reksa Dana	Risk & Return		Asset Under Management			Skor Struktur Biaya	Total Skor
		Sharpe Ratio 3 Thn	Skor	AUM 28/12/06 (miliar Rp)	Skor AUM	Skor Growth					Sharpe Ratio 3 Thn	Skor	AUM 28/12/06 (miliar Rp)	Skor AUM	Skor Growth		
		(1)		(2)			(4)			(1)		(2)			(4)		
1	TRIM Kapital	0,124	10	467	8	10	6	9,00	9	Bahana Dana Prima	0,093	6	100	6	6	6	6,00
2	Panin Dana Maksima	0,126	10	166	8	6	6	8,60	10	Phinisi Dana Saham	0,106	6	73	6	4	6	5,80
3	Manulife Dana Saham	0,119	8	949	10	10	6	8,60	11	BNI Dana Berkembang	0,068	4	106	6	6	6	5,00
4	Schroder Dana Prestasi Plus	0,112	6	3.487	10	8	6	7,40	12	Reksa Dana MaestroDinamis	0,103	6	3	2	6	6	4,80
5	Si Dana Saham	0,113	8	148	6	8	6	7,20	13	Nikko Saham Nusantara	0,076	4	5	4	4	6	4,20
6	Rencana Cerdas	0,120	8	42	6	6	6	7,00	14	ABN AMRO Ind Equity Value Fund	0,075	4	16	4	4	6	4,20
7	Fortis Ekuitas	0,111	6	527	8	8	5,5	6,75	15	Dana Sentosa	0,024	2	5	4	2	6	3,00
8	Danareksa Mawar	0,096	6	58	6	6	6	6,00	16	BIG Nusantara	-0,018	2	4	2	2	6	2,40

Peringkat Reksa Dana Saham 2007

C. Kinerja 5 Tahun

No	Nama Reksa Dana	Risk & Return		Asset Under Management			Skor Struktur Biaya	Total Skor	No	Nama Reksa Dana	Risk & Return		Asset Under Management			Skor Struktur Biaya	Total Skor
		Sharpe Ratio 5 Thn	Skor	AUM 28/12/06 (miliar Rp)	Skor AUM	Skor Growth					Sharpe Ratio 5 Thn	Skor	AUM 28/12/06 (miliar Rp)	Skor AUM	Skor Growth		
		(1)		(2)			(4)			(1)		(2)			(4)		
1	Schroder Dana Prestasi Plus	0,122	10	3.487	10	10	6	9,60	8	Phinisi Dana Saham	0,092	6	73	6	6	6	6,00
2	Si Dana Saham	0,099	8	148	8	8	6	7,80	9	Bahana Dana Prima	0,093	6	100	6	6	6	6,00
3	Panin Dana Maksima	0,114	8	166	8	6	6	7,60	10	BNI Dana Berkembang	0,058	4	106	6	8	6	5,20
4	Danareksa Mawar	0,094	8	58	6	6	6	7,00	11	ABN AMRO Ind Equity Value Fund	0,072	4	16	4	4	6	4,20
5	TRIM Kapital	0,082	6	467	8	8	6	6,80	12	Reksa Dana MaestroDinamis	0,064	4	3	2	2	6	3,40
6	Fortis Ekuitas	0,093	6	527	8	8	5,5	6,75	13	Nikko Saham Nusantara	0,051	2	5	4	4	6	3,20
7	Rencana Cerdas	0,105	8	42	4	4	6	6,20	14	BIG Nusantara	0,000	2	4	2	2	6	2,40

Peringkat Reksa Dana Pasar Uang 2007

A. Kinerja 1 Tahun

No	Nama Reksa Dana	Risk & Return		Asset Under Management			Skor Struktur Biaya	Total Skor	No	Nama Reksa Dana	Risk & Return		Asset Under Management			Skor Struktur Biaya	Total Skor
		Sharpe Ratio 1 Thn	Skor	AUM 28/12/06 (miliar Rp)	Skor AUM	Skor Growth					Sharpe Ratio 1 Thn	Skor	AUM 28/12/06 (miliar Rp)	Skor AUM	Skor Growth		
		(1)		(2)			(4)			(1)		(2)			(4)		
1	Reksa Dana PNM PUAS	1,382	8	152	8	10	7,5	8,15	13	BRIVESTAMA PASAR UANG	0,428	6	13	6	6	10	6,40
2	Riau Liquid Fund	1,479	10	19	6	8	5	8,10	14	Optima Pasar Uang	0,759	8	8	4	4	7,5	6,35
3	Si Dana Kas Plus	1,392	8	252	8	6	10	8,00	15	AA Investa Reksa	0,312	6	55	6	8	7,5	6,35
4	FlexInvest	0,569	6	1.352	10	8	7,5	7,55	16	Danamas Rupiah	-0,041	6	12	4	2	10	5,40
5	NAM Pasar Uang	0,687	8	39	6	6	10	7,40	17	Prima Reksa Pasar Uang	-0,689	4	16	6	4	10	5,20
6	TRIM Kas	1,395	8	113	6	8	7,5	7,35	18	MR CASH	-0,232	4	79	6	4	7,5	4,95
7	Jakarta Cash Fund	1,914	10	2	4	2	7,5	7,15	19	Fortis Likuid	-0,453	4	11	4	6	10	4,80
8	Mandiri Investa Pasar Uang	0,457	6	122	8	8	7,5	6,95	20	Dhanawibawa Kas	0,114	6	1	2	4	7,5	4,75
9	AAA Money Market Fund	0,652	6	28	6	10	10	6,80	21	NISP Dana Siaga	-1,966	2	32	6	6	7,5	4,15
10	Seruni Pasar Uang	0,576	6	277	8	6	7,5	6,75	22	BIG Dana Lancar	-0,147	4	1	2	4	7,5	3,75
11	Schroder Dana Likuid	-0,636	4	411	10	6	10	6,60	23	Bahana Dana Likuid	-0,918	2	6	4	6	5	3,30
12	Manulife Dana Kas	-0,010	6	341	8	6	5	6,50									

Peringkat Reksa Dana Pasar Uang 2007

B. Kinerja 3 Tahun

No	Nama Reksa Dana	Risk & Return		Asset Under Management			Skor Struktur Biaya	Total Skor
		Sharpe Ratio 3 Thn	Skor	AUM 28/12/06 (miliar Rp)	Skor AUM	Skor Growth		
		(1)		(2)			(4)	
1	MR CASH	1,469	10	79	6	6	5	7,90
2	Optima Pasar Uang	0,843	8	8	4	8	5	6,50
3	Seruni Pasar Uang	0,431	6	277	8	6	5	6,50
4	Si Dana Kas Plus	0,220	4	252	8	10	5	5,90
5	TRIM Kas	0,227	6	113	6	8	5	6,10
6	Manulife Dana Kas	-0,125	4	341	10	6	5	6,10
7	AA Investa Reksa	0,260	6	55	6	4	5	5,70
8	Dhanawibawa Kas	0,890	8	1	2	6	5	5,70
9	Danamas Rupiah	0,294	6	12	4	2	5	4,90
10	Prima Reksa Pasar Uang	-0,532	2	16	6	4	5	3,70

Peringkat Reksa Dana Pendapatan Tetap Dolar AS 2007

A. Kinerja 1 Tahun

No	Nama Reksa Dana	Risk & Return		Asset Under Management			Skor Struktur Biaya	Total Skor
		Sharpe Ratio 1 Thn	Skor	AUM 28/12/06 (\$ Juta)	Skor AUM	Skor Growth		
		(1)		(2)			(4)	
1	Danamas Dollar	0,5287	10	14	8	6	9,5	8,95
2	Danareksa Melati Dollar AS	0,1673	8	43	10	6	9,5	8,55
3	NISP Dana Idola	0,0989	6	9	8	10	6,5	7,05
4	Optima Dollar	0,2332	8	2	4	8	9,5	6,95
5	RD CIMB GK Smart Dollar 1	0,0636	6	6	6	6	9,5	6,35
6	Pundi Reksa Dollar	0,1439	6	3	6	4	10	6,20
7	GK GOH Dollar	0,0097	4	2	4	8	10	5,00
8	MR Dollar	-0,0716	2	3	6	4	9,5	4,15
9	AA Investa Reksa Dollar AS	0,0411	4	0	2	2	9,5	3,75

Keterangan Skor:

- (1). Sharpe Ratio 1 tahun, 3 tahun dan 5 tahun sesuai dengan kategorinya (50%)
- (2). Jumlah Dana Kelolaan per 29 Desember 2006 (30%)
- (3). Pertumbuhan Jumlah Dana Kelolaan periode 1 tahun, 3 tahun dan 5 tahun terakhir per 28 Desember 2006 sesuai dengan kategorinya (10%)
- (4). Biaya Masuk Maksimum, Biaya Manajer Investasi dan Bank Kustodian dan Biaya Keluar Minimum (10%)

Rumus Sharpe Ratio: $\frac{\text{Rata-rata Return Harian RD} - \text{Rata-rata Return Harian Risk Free}}{\text{Standard Deviasi Return Harian RD}}$

Catatan:

- Reksa dana memperoleh izin dari Bapepam per Desember 2006 ada 403.
- Reksa dana memperoleh izin dari Bapepam per Januari 2007 ada 396.
- Reksa dana aktif menurut PT Infovesta Utama per Desember 2006 ada 310.
- Reksa dana diikutkan dalam pemeringkatan 260.
- Reksa dana dengan dana kelolaan dibawah Rp 1 miliar tidak diikutkan dalam pemeringkatan ada 15.
- Reksa dana dengan umur belum 1 tahun tidak diikutkan dalam pemeringkatan ada 35.
- Reksa dana terproteksi tidak diikutkan dalam pemeringkatan ada 78.
- Reksa dana indeks tidak diikutkan dalam pemeringkatan ada 1.



PERLU DIPERHATIKAN BAHWA KINERJA MASA LALU TIDAK MENCERMINKAN KINERJA MASA DEPAN. PT INFOVESTA UTAMA DAN MAJALAH INVESTOR YANG BEKERJA SAMA DALAM MEMBERIKAN PEMERINGKATAN INI TIDAK BERTANGGUNG JAWAB ATAS SEGALA KONSEKUENSI DARI KEPUTUSAN INVESTASI YANG TIMBUL DARI PUBLIKASI TERSEBUT SERTA TIDAK MENGANJURKAN UNTUK MENJUAL ATAU MEMBELI REKSA DANA TERTENTU.

Yang TERBAIK di Tahun Pemulihan

Inilah **11 juara reksa dana** yang meraih predikat terbaik berdasarkan pemeringkatan majalah *Investor*. Apa keunggulan para pemenang?

[Fortis Pesona]

Terdongkrak Pesona Saham

SEPANJANG TAHUN 2006 REKSA DANA Fortis Pesona (RDFS) berhasil membukukan *return* hingga 69,98% atau jauh meningkat dibanding perolehan *return* tahun 2005 yang tercatat sebesar 22,88%. Pertumbuhan hasil investasi itu tidak terlepas dari kinerja indeks harga saham gabungan (IHSG) Bursa Efek Jakarta yang meningkat hingga 55,29% dari level 1.162,635 akhir 2005 menjadi 1.805,523 di penghujung 2006.

Besarnya pengaruh kinerja pasar saham

terhadap perolehan *return* reksa dana campuran ini, tak lain karena alokasi portofolio RDFS dominan ditempatkan di pasar saham. Per 31 Januari 2007 RDFS menempatkan sebanyak 91,81% asetnya di pasar saham, sisanya 8,19% di pasar uang. Kebijakan investasi RDFS yang tercantum dalam prospektus awal penerbitan RDSB yakni pasar obligasi maksimal 20%, kemudian pasar uang 5 – 30%. Sedangkan pasar saham 50 – 95%.

RDFS tidak hanya berhasil mencatat kinerja mengagumkan selama tiga tahun terakhir, tetapi juga menjadi reksa dana campuran terbaik pula untuk kinerja lima tahun. Nilai aktiva bersih RDFS tercatat sebanyak Rp 1,45 triliun pada akhir Januari 2007. [MT]

UTAMA A RACHMA



FORTIS



[Batasa Syariah] Sang Pionir

REKSA DANA YANG DILAHIRKAN PT BATASA CAPITAL INI memang terbilang istimewa. Saat terjadi *redemption* massal tahun 2005, reksa dana ini tetap mampu membukukan hasil investasi yang stabil. Di tahun suram itu, Reksa Dana Syariah Batasa (RDSB) bahkan mampu menunjukkan prestasinya di panggung international sebagai reksa dana pencetak *return* tertinggi kedua dari 413 *bond fund* di Asia Pacific.

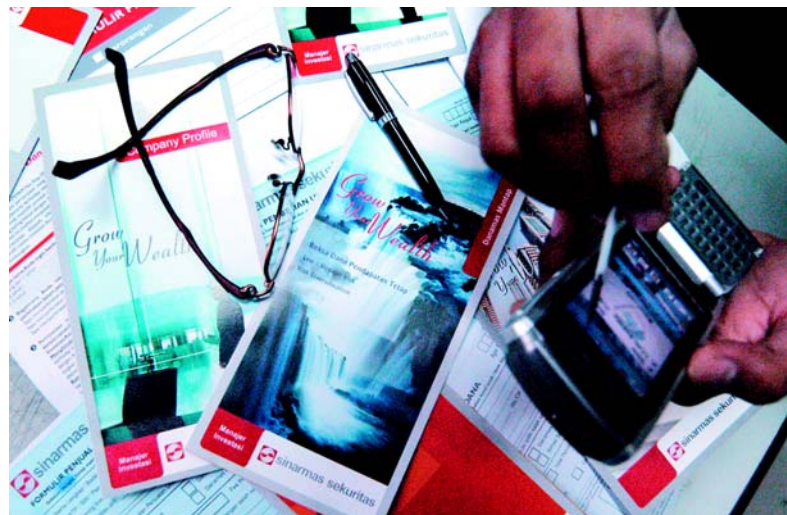
Prestasi itu menunjukkan prinsip syariah yang melekat pada pengelolaan dana RDSB bukan penghalang untuk menjadi yang terbaik, termasuk mengungguli reksa dana konvensional. Per 31 Januari 2007 reksa dana campuran terbaik untuk kinerja satu tahun ini mengalokasikan dana investasi sebanyak 86,48% pada obligasi syariah, sisanya 13,52% pada instrumen pasar uang.

Komposisi aset alokasi yang tercantum dalam *fund fact sheet* terakhirnya agak melenceng dari kebijakan investasi yang tertera dalam prospektus RDSB yaitu saham sebanyak 30-70%, dan pasar uang 30%. Sepanjang tahun 2006 RDSB menghasilkan *return* sebesar 12,37%. Total dana kelolaan RDSB per 31 Januari 2007 tercatat sebanyak Rp 122,64 miliar. [MT]

[Danamas Dollar] Pencetak 'RAR' Tertinggi

MINAT MASYARAKAT TERHADAP REKSA dana kayaknya memang mulai pulih seiring dengan kecenderungan penurunan bunga. Buktinya, Danamas Dollar yang diluncurkan PT Sinarmas Sekuritas mampu mengumpulkan dana US\$ 13,86 juta pada 28 Desember 2006. Meski angka itu sebenarnya lebih rendah ketimbang dana kelolaan per 29 Desember 2005 yang mencapai US\$ 23,005 juta.

Danamas Dollar merupakan reksa dana pendapatan tetap alias *fixed income*. Investasi Danamas ditempatkan di instrumen pasar utang. Antara lain, UBS Jersey Note, dan surat utang yang dikeluarkan PT Bank Negara Indonesia Tbk, PT Indosat Tbk, dan PT Arpeni Pratama Ocean Line Tbk. Juga di PT Bank Danamon Tbk, Excelcom Finance, dan MTN Bank



Mandiri.

Keunggulan Danamas Dollar terletak pada skor *risk adjusted return (RAR)* tertinggi berdasarkan Sharpe Ratio dibanding reksa dana dolar lain. Danamas Dollar mengalahkan reksa dana dolar milik Danareksa Investment Management yang menjadi pemenang tahun lalu. [NN]

[Schroder Dana Prestasi]

Jawara Saham 5 Tahun

SCHRODER DANA PRESTASI PLUS (SDPP) menjadi jawara untuk reksa dana saham dengan kinerja lima tahun. Reksa dana yang diterbitkan oleh PT Schroder Investment Management Indonesia ini mengalokasikan lebih dari 80% asetnya ke saham, dan sisanya ke pasar uang. Lima saham berkinerja tertinggi di pasar saham, menjadi sasaran alokasi reksa dana ini. Sebut saja saham Telkom dengan alokasi sekitar 8,48%, lalu Bank Mandiri sebesar 8,42%, Bank Central Asia sebesar 8,03%, BRI sebesar 7,91%, dan saham Astra International 4,8%.

Produk dengan total dana kelolaan per 31 Januari 2007 sebesar Rp 3,84 triliun ini berhasil mencatatkan kenaikan *return* sebesar 57,52% pada tahun 2006. Produk yang mulai ditawarkan pada 25 September enam tahun silam ini mencatat dana kelolaan terbesar di kelompok reksa dana saham.



SDPP mencatat RAR selama lima tahun berdasarkan Sharpe Ratio sebesar 0,122, mengungguli rival terdekatnya SI Dana Saham dan Panin Dana Maksima. [FW]

[Panin Dana Utama Plus]

Menjaga 'Track Record'

REKSA DANA KELUARAN PT PANIN Sekuritas Tbk ini sudah memasuki tahun kelima, dan menjadi reksa dana pendapatan tetap terbaik untuk kinerja satu tahun. Menurut Presiden Direktur Panin Asset Management Winston Sual, reksa dana Panin Dana Utama Plus berhasil menjaga *track record*. Dari catatan kinerjanya, sejak Oktober 2002 hingga Januari 2007, reksa dana ini selalu memberikan *return* yang lebih tinggi dibandingkan rata-rata *return* reksa dana pendapatan tetap.

Menurut Winston, strategi diversifikasi dalam penempatan portofolio yang berimbang membuat reksa dana ini cukup stabil. Komposisi penempatan obligasi pun tidak terlalu besar selisihnya. Berdasarkan alokasi portofolio terakhir, Panin Dana Utama Plus menempatkan dana di obligasi pemerintah sebesar 36,7%, obligasi korporasi 55,9 %, pasar uang 6,2%, dan sisanya kas. Obligasi terbesar yang dimiliki pun hanya memegang porsi 5,26%. Artinya, Panin sangat mengutamakan diversifikasi portofolio.

Nilai aktiva bersih Panin Aset Management hingga Januari 2007 sebesar Rp 566,299 miliar. *Return* yang diberikan reksa dana ini sebesar 18,41% selama setahun, padahal rata-rata reksa dana pendapatan tetap hanya memberikan *return* 15,73%. [WI]



Winston Sual

UTHAN A RACHIM



[MR CASH]

Selektif Memilih Portofolio

DENGAN BOBOT RAR (*RISK ADJUSTED return*) sebesar 1,4693, MR CASH berhasil mengungguli reksa dana pasar uang lainnya dengan kinerja tiga tahun. Penilaian yang juga memperhitungkan risiko selain *return* ini, ternyata sudah lama dianut para pengelola dana di PT Kresna Graha Sekurindo Tbk. Hal ini ditegaskan oleh Direktur merangkap *Corporate Secretary* Kresna Graha Sekurindo

Andreas Tanadjaya. “Prinsipnya kita mengutamakan keamanan dulu baru untung,” tukasnya.

Andreas menambahkan, pihaknya sangat hati-hati dalam memilih portofolio sebagai *underlying asset*. Karena mengutamakan tingkat risiko itulah, maka tim *management* mengutamakan *underlying asset* yang cukup aman dengan *rating* yang baik. “Kita sudah memilah-milah dari

awal. Seperti memilih obligasi di bawah satu tahun dan mendekati jatuh tempo dan *rating*-nya bagus. Jadi risikonya sangat kecil,” ujar Andreas.

Reksa dana yang pertama kali diluncurkan tanggal 8 April 2002 ini, menghasilkan *return* sebesar 9,82% selama satu tahun. Sedangkan dana kelolaan per 31 Januari 2007 sebesar Rp 85,35 miliar. [TH]

[Trim Kapital]

Melesat Karena Tak ‘Neko-Neko’

REKSA DANA DENGAN TOTAL DANA kelolaan sebesar Rp 556,86 miliar ini, seperti dikatakan Cholis Baidowi, *fund manager* dari PT Trimegah Securities Tbk sang pengelola, termasuk reksa dana dengan tingkat *return* yang tinggi pada tahun 2006. Rahasia tingkat *return* yang tinggi, kata Cholis, karena Trimegah tak pernah *neko-neko*. “*Policy* investasi kita sebagian besar *blue chips stock*, kita *nggak* mau pilih saham yang aneh-aneh yang *nggak* di-*cover* sama analis,” paparnya.

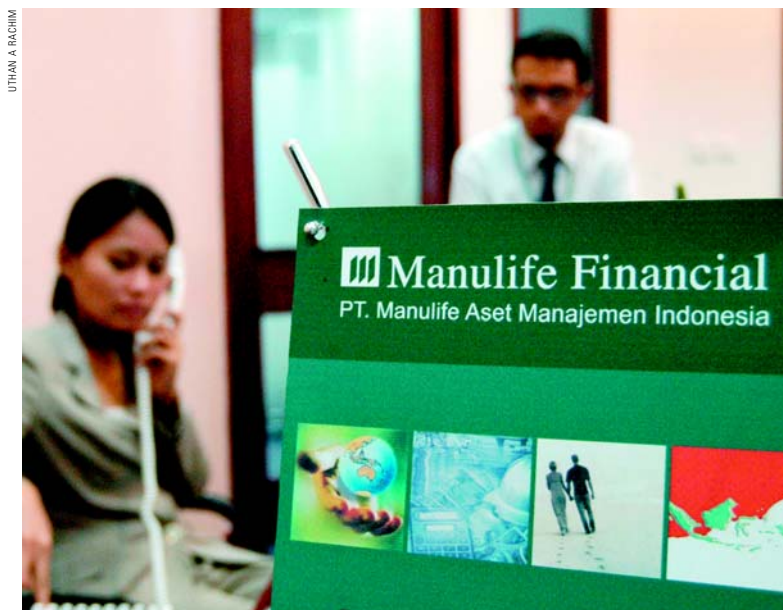
UTHAN A RACHIM



Cholis Baidowi

Pada tahun ini, Trimegah berusaha melampaui 1,5 kali *return* yang dibukukan indeks saham gabungan. Sepanjang tahun 2006, tingkat *return* yang dihasilkan Trim Kapital sebesar 74,2%. TRIM Kapital mampu memberikan tingkat *sharpe ratio* tiga tahun sebesar 0,124. Dengan tingkat pertumbuhan yang juga fantastis, didukung oleh dana kelolaan yang cukup besar, Trim Kapital dinyatakan layak memperoleh angka tertinggi untuk jenis reksa dana saham kinerja tiga tahunan, melampaui

rivalnya, Panin Dana Maksima dan Manulife Dana Saham. [FW]



[PHINISI DANA TETAP PEMERINTAH]

Stabil untuk Jangka Panjang

PHINISI DANA TETAP PEMERINTAH menjadi yang terbaik untuk reksa dana pendapatan tetap berdasarkan *risk adjusted return* selama lima tahun. Reksa dana terbitan PT Manulife Aset Manajemen Indonesia (MAMI) ini menumpukan investasinya pada obligasi pemerintah sebanyak 95,9%. Dominasi pada obligasi pemerintah tersebut membuat reksa dana ini memiliki risiko minimal, namun memberikan *return* stabil. Pilihan ini cocok buat investor yang menyukai keamanan dalam berinvestasi.

Asset Under Management (AUM) reksa dana ini hingga 31 Januari 2007 sebesar Rp 489 miliar dengan tingkat *return* setahun terakhir sebesar 18,91%. *Sharpe ratio* produk ini sebesar 0,071%. Produk yang ditawarkan MAMI ini bisa dikatakan cukup kompetitif. Terbukti, hingga saat ini jumlah investor yang menanamkan dananya di anak usaha Manulife Financial cukup banyak, ini sebanyak, 5.046 investor. [WI]

FIRST STATE INDOEQUITY SECTORAL FUND baru ditawarkan PT First State Investments Indonesia pada awal Januari 2005. Namun berkat keunikan dari produk yang menekankan alokasinya pada saham sektoral, First State Indoequity Sectoral Fund berhasil mencatat kenaikan tingkat *return* sebesar 59,44% pada tahun lalu.

Disampaikan Presdir PT First State Investments Indonesia, Legowo Kusumonegoro, produk ini lebih mencari saham sektor-sektor tertentu yang diuntungkan dalam kondisi ekonomi, misalnya ketika harga minyak naik, maka *fund manager* akan sigap mengalokasikan dana nasabah ke saham sektor pertambangan migas. "Selanjutnya setiap tiga bulan bisa kami *review* kembali alokasinya, dan setiap kuartal akan kita evaluasi kembali strateginya," kata Legowo. Dana kelolaan FS Sectoral Fund saat ini tercatat sebesar Rp 583,93 miliar. [FW]

[First State Indoequity Sectoral Fund]

Melejit Lewat Saham-Saham Sektoral

Legowo Kusumonegoro





UTHAN A. RACHIM

Wawan Dewanto

[PNM PUAS]

Mengoptimalkan 'Return' & Meminimalkan Risiko

PNM PUAS BERHASIL MENGAMBIL tempat pertama untuk kategori reksa dana pasar uang dengan kinerja satu tahun. Reksa dana yang diluncurkan pada 1 September 2004 ini, selain menghasilkan *return* yang baik, dan berhasil meminimalkan risiko. Terbukti dari pencapaian RAR atau *risk adjusted return* berdasarkan Sharpe Ratio mencerminkan nilai yang positif, yaitu sebesar 1,3818. Sedangkan dari sisi *re-*

turn, reksa dana pasar uang kelolaan PT Permodalan Nasional Madani ini, membukukan *return* sebesar 11,84% selama setahun.

Perimbangan yang tepat antara risiko dan *return* ini, diakui oleh Direktur PNM Investment Management Wawan Dewanto, sebagai suatu ukuran PNM dalam mengelola dana. "Kita mengelola risiko secara *prudent*. Secara internal, kita sudah memakai ukuran itu (RAR-

Red) untuk *benchmarking fund*. Semua *fund* kita dikelola dengan basis itu," jelas Wawan.

Pencapaian RAR yang positif diikuti pertumbuhan dana kelolaan PNM PUAS. Terhitung dari 29 Desember 2005 sampai dengan 28 Desember 2006, AUM (*asset under management*) bertumbuh hingga 1.424,03%, dari Rp 9,99 miliar pada akhir tahun 2005 menjadi Rp 152,19 miliar per Desember 2006. (TH)

[NIKKO BOND NUSANTARA]

Pertama dari 72

BERDASARKAN KINERJA SELAMA TIGA tahun, Nikko Bond Nusantara (NBN) menjadi reksa dana terbaik di kelompok reksa dana pendapatan tetap. Reksa dana kelolaan Nikko Securities ini mengalahkan 71 reksa dana pendapatan tetap lain. Sepanjang tahun lalu, NBN memberikan *return* sebesar 15,36%.

Dari total dana kelolaan senilai Rp 399,1 miliar, lebih dari 93% dananya diinvestasikan ke instrumen obligasi dan sisanya dilempar ke pasar uang. Beberapa obligasi utama yang mengisi portofolio NBN yakni Swadharma Indotama Finance III, Indofood SM II Tahun 2003, Indomobil Finance IC 2004, Indosiar I 2003, dan Ultrajaya III 2004. *Sharpe ratio* reksa dana ini selama tiga tahun terhitung sebesar 0,283%. [WI]



UTHAN A. RACHIM

Otoritas Perketat Aktivitas Manajer Investasi

Setelah **memperketat persyaratan waperd dan bank agen penjual**, kini Bapepam-LK berencana memasang rambu-rambu lebih banyak buat manajer investasi. **-OLEH: JAKA EKO CAHYONO-**

DALAM SEBUAH *TRAINING WEALTH management (WM)* di Jakarta pertengahan Februari, seorang peserta mengadu kepada pejabat Bapepam-LK (Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan) yang menjadi fasilitator pelatihan. Pokok keluhannya berkisar tentang proses pengurusan perizinan penerbitan reksa dana yang lebih sulit. Si peserta, yang bekerja di sebuah perusahaan pengelola reksa dana mengatakan, beberapa dokuman yang oleh pejabat lama diloloskan kini dipersoalkan lagi.

Pejabat Bapepam-LK memeriksa kata demi kata kalimat yang tertera dalam prospektus reksa dana sehingga dirinya harus bolak-balik ke Lapangan Banteng. "Padahal kalimat tersebut sudah disusun oleh tim penasihat kami," keluhnya. Memang, si peserta pelatihan tersebut pantas menjadi kesal dengan perubahan sikap Bapepam-LK tersebut. Selain memakan waktu lebih lama, proses pengurusan izin yang berkepanjangan ini membuat biaya penerbitan reksa dana menjadi lebih mahal. Pasalnya, tagihan yang akan diajukan konsultan hukum akan lebih besar karena mereka bekerja lebih lama.

Sebanarnya, kata Nur Sigit Warsidi, kepala Divisi Pengembangan Kebijakan Investasi Bapepam-LK, persoalan yang dihadapi peserta pelatihan tadi ada kaitan dengan kebijakan yang akan diambil Bapepam-LK dalam membenahi industri

reksa dana. Kebijakan ini dikemukakan Ketua Bapepam-LK Ahmad Fuad Rahmany dalam diskusi terbatas di Jakarta empat hari setelah peristiwa di ruang kelas pelatihan standar profesi WM. Dalam kesempatan itu, Fuad mengatakan pihaknya tengah mempertimbangkan untuk membatasi jumlah manajer investasi dan jumlah reksa dana dengan memperketat persyaratan.

"INTINYA, KE DEPAN MI DAPAT MENGELOLA REKSA DANA SESUAI DENGAN KEMAMPUANNYA, APAKAH DARI SEGI PERMODALAN, ATAU SUMBER DAYA MANUSIANYA SEHINGGA TAK BERPOTENSI MERUGIKAN PEMODAL"

Fuad menambahkan, pihaknya akhir-akhir ini menerima surat permohonan pernyataan efektif reksa dana baru. "Setiap pekan pasti ada yang masuk ke meja saya," katanya. Sebagai catatan, di pasar saat ini beredar 386 reksa dana yang aktif beroperasi. Pendek kata, Fuad khawatir kalau lembaganya menyetujui semua permohonan reksa dana maka jumlahnya

berlimpah dan tidak sebanding dengan daya serap pasar. Akibatnya, ungkap Fuad, banyak reksa dana yang beroperasi tidak efisien. Yang lebih buruk lagi, membanjirnya reksa dana di tengah pasar yang sempit berpotensi memicu praktik persaingan tidak sehat yang dapat merugikan manajer investasi (MI).

Untuk mencegah hal tersebut, Sigit mengatakan kini Bapepam-LK akan mengetatkan persyaratan baik untuk mendirikan perusahaan manajemen investasi baru atau untuk menerbitkan reksa dana baru. Untuk itu Bapepam-LK sedang menyusun kriteria yang akan berlaku umum untuk meningkatkan kualitas MI tanpa ada unsur diskriminasi. Intinya, ke depan MI dapat mengelola reksa dana sesuai dengan kemampuannya, apakah dari segi permodalan, atau sumber daya manusianya sehingga tak berpotensi merugikan pemodal.

Eko Prio Pratomo, presiden direktur PT Fortis Investments menilai, upaya tekad untuk meningkatkan kualitas Bapepam-LK itu sebagai bentuk kehati-hatian dari otoritas pasar modal. "Bapepam-LK tahu apa yang dilakukan," katanya. Menurut Eko sendiri, jumlah reksa dana ideal untuk Indonesia sifatnya relatif. Di negara lain, jumlah reksa dana bisa ribuan atau bahkan puluhan ribu. Yang lebih penting dari jumlah reksa dana, tambah Eko, adalah kinerja, dalam arti apakah reksa dana mereka bisa dikelola dan memenuhi skala ekonomi atau tidak.



Eko P Pratomo. Memenuhi skala ekonomi



Naresh Krisnan. 100% ke luar negeri

ATURAN BARU

Menurut Sigit, upaya memperketat persyaratan menjadi pengelola reksa dana adalah bagian dari upaya Bapepam-LK memperkuat suprastruktur reksa dana dalam rangka melaksanakan komitmen pemerintah untuk memperkuat industri reksa dana sebagaimana dituangkan dalam Paket Kebijakan Sektor Keuangan yang diluncurkan pada bulan Juli 2006. Sebelumnya, atau tepatnya pada tanggal 30 Agustus 2006, Bapepam-LK telah menerbitkan tiga peraturan yang berkaitan dengan pelaku industri Reksa Dana.

Penerbitan peraturan tersebut dibuat dengan dengan pertimbangan semakin besarnya peran Agen Penjual Efek Reksa Dana (APERD) dan Wakil Agen Penjual Efek Reksa Dana (WAPERD) dalam kegiatan pemasaran dan penjualan Efek Reksa Dana. Ketiga peraturan tersebut adalah: Peraturan Nomor V.B.2 tentang Perizinan Wakil Agen Penjual Efek Reksa Dana (WAPERD), Peraturan Nomor V.B.3 tentang Pendaftaran Agen Penjual Efek Reksa Dana, dan Peraturan Nomor V.B.4 tentang Perilaku Agen Penjual Efek Reksa Dana. Inti dari peraturan ini adalah untuk memberikan kepastian hukum bagi keberadaan APERD dan WAPERD, sekaligus meningkatkan kualitas mereka

sehingga mereka bisa melayani kebutuhan pemodal dengan optimal.

Menurut Naresh Krisnan, direktur utama PT Manulife Aset Manajemen Indonesia, peraturan untuk meningkatkan kualitas waperd sangat penting dan pada waktu yang tepat. Peraturan itu, kata Naresh, memenuhi tiga tujuan. Yaitu pertama, mengakui peran distributor reksa dana dan memasukkan mereka di bawah pengawasan Bapepam melalui mekanisme perizinan. Kedua, memberikan kerangka kerja bagi distributor, membatasi *exposure* manajer investasi dan memperluas akuntabilitas distributor institusional. Dan ketiga, melindungi investor dengan memastikan bahwa hanya individu yang berkualitas dan telah memiliki izin yang akan terlibat dalam proses penjualan reksa dana.

Sebagai perwujudan dari peraturan tersebut, otoritas pasar modal sudah memberikan wewenang kepada Asosiasi Pengelola Reksa Dana Indonesia (APRDI) untuk untuk menguji calon waperd. "Kami sudah membuat persiapan dan akan menyelenggarakan ujian kecakapan pada bulan Maret," ucap Eko yang juga menjadi pengurus APRDI. Mereka yang lulus dapat mengajukan permohonan untuk memperoleh lisensi dari Bapepam.

Perwujudan lain dari Peraturan V.B.3

adalah surat edaran bertanggal 12 Desember 2006 yang melarang MI bekerjasama dengan agen penjual yang tidak terdaftar di Bapepam-LK. Di sisi lain, Bapepam-LK mewajibkan MI untuk memiliki prosedur untuk melakukan uji kelayakan dan prosedur pengawasan terhadap agen penjual.

Untuk mendorong pertumbuhan industri reksa dana ke depan, Naresh memandang perlu bagi Bapepam-LK untuk membuat peraturan yang membuka peluang bagi perusahaan-perusahaan manajer investasi domestik untuk menciptakan produk yang dapat berinvestasi

100% di luar negeri. "Kita dapat membatasi masing-masing perusahaan manajer investasi dengan maksimum dana kelolaan sebesar US\$ 100 juta sebagai permulaan dan kemudian memperbesarnya berdasarkan pengalaman," tulis Naresh melalui jawaban wawancara tertulis.

Gagasan Naresh sebetulnya sejalan dengan tekad Bapepam. Seperti dikemukakan Sigit, pihaknya kini sedang merancang peraturan baru yang dapat menjadi dasar bagi beroperasinya reksa dana khusus, seperti reksa dana yang berinvestasi di instrumen yang tidak merusak lingkungan, yang mendukung pendidikan dan lain-lain. "Saat ini sedang dalam tahap finalisasi draf," katanya, seraya menambahkan setelah draf final tersedia, akan diumumkan ke publik untuk dimintakan pandangan.

Sigit menolak anggapan pihaknya lemah dalam penegakan hukum. "Di mana-mana hukum *is subject to interpretation*," katanya. Ia menjelaskan, mungkin pihak lain menilai bahwa yang dilakukan Bapepam-LK sejauh ini dalam penegakan hukum terasa kurang, tetapi langkah dalam menangani pelanggaran peraturan dan memberikan sanksi kepada pelaku yang terbukti bersalah selama ini merupakan interpretasi Bapepam-LK tentang peraturan yang ada. ■

25 MANAJER INVESTASI TERKAYA

Schroder, Manulife, dan Fortis, tiga besar pengelola dana investasi **menguasai 44% pangsa dana kelolaan** seluruh manajer investasi. Sementara 25 manajer investasi mewakili 93,39% dana kelolaan. **-OLEH: PUTU ANGGRENI-**

BERTAMBAHNYA JUMLAH MANAJER investasi ternyata tak diimbangi dengan produktivitas para pengelola dana. Bayangkan, dari 93 perusahaan manajer investasi atau perusahaan efek yang mengantongi izin manajer investasi (MI), hanya 26% yang memiliki dana kelolaan di atas Rp 500 miliar.

Sebanyak 25 manajer investasi dengan dana kelolaan di atas setengah triliun itu menguasai 93,39% dana kelolaan senilai Rp 72,69 triliun. Total nilai aktiva bersih (NAB) manajer investasi per Desember 2006 Rp 78,68 triliun. Artinya, ada 68 manajer investasi yang hanya menguasai 6,6% dana, senilai Rp 5,99 triliun.

Tak heran jika Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan (Bapepam-LK) mulai berniat meninjau kembali pemberian izin manajer investasi. Bapepam-LK, seperti diungkapkan Fuad Rahmany dalam

Peringkat Dana Kelolaan 25 Manajer Investasi Desember 2005 - Desember 2006

No.	Nama Perusahaan	Des 05	Jan 06	Feb 06	Mar 06	Apr 06	Mei 06	Jun 06
1	PT Schroder Investment Management	9,305.18	9,057.23	8,514.82	9,318.58	9,704.85	9,662.21	10,040.16
2	PT Manulife Aset Manajemen Indonesia	9,130.00	8,642.00	8,755.60	8,988.00	9,289.80	9,434.70	9,580.20
3	PT Fortis Investments	1,803.63	1,671.54	1,739.73	2,192.12	2,365.69	2,595.43	4,157.53
4	PT ABN AMRO Manajemen Investasi	3,966.05	4,964.57	5,993.32	6,232.48	8,374.19	9,157.74	9,525.75
5	PT Bahana TCW Investment Management	2,958.24	3,155.10	3,181.90	2,893.93	3,000.98	2,928.83	2,929.74
6	PT. Danareksa Investment Management	1,222.60	1,278.38	1,309.50	1,317.50	1,309.75	1,313.16	1,277.01
7	PT. Mandiri Manajemen Investasi	279.66	317.38	295.43	315.63	558.58	1,769.02	1,717.40
8	PT. Sinarmas Sekuritas	2,713.69	2,551.95	2,445.93	2,511.48	2,461.12	2,292.01	2,384.50
9	PT. Panin Sekuritas	628.61	599.63	616.03	619.08	672.55	655.97	1,253.81
10	PT. Trimegah Securities	2,167.36	1,917.06	1,357.23	1,463.38	1,484.87	1,487.03	1,429.79
11	PT. NISP Sekuritas	812.25	829.05	848.91	863.43	869.27	1,017.97	1,056.43
12	PT. Optima Kharya Capital Management	574.66	680.67	683.82	763.14	791.10	796.93	824.32
13	PT. Nikko Securities Indonesia	1,214.71	1,337.88	1,498.90	1,588.73	1,493.90	1,471.05	1,454.46
14	PT. Mahanusa Investment Management	744.38	763.42	782.94	813.10	829.27	816.15	813.72
15	PT. MLC Investment Indonesia	1,221.18	1,195.69	1,079.84	1,059.08	1,042.07	1,073.71	1,099.67
16	PT. First State Investments Indonesia	421.32	366.37	373.37	378.82	403.28	455.89	508.27
17	PT. Kresna Graha Sekurindo	535.83	550.38	550.38	672.45	680.08	662.27	616.78
18	PT. Batavia Prosperindo Aset Manajemen	353.97	455.29	546.31	597.97	714.86	764.23	747.07
19	PT. Andalan Artha Advisindo Sekuritas	269.49	365.85	349.76	347.16	350.45	361.82	340.45
20	PT. PNM Investment Management	276.01	282.73	301.10	336.56	379.72	394.94	417.83
21	PT. BNI Securities	1,215.00	1,181.00	1,109.00	1,078.00	972.00	919.00	805.00
22	PT. Samuel Aset Manajemen	404.71	405.74	405.60	298.55	301.06	429.24	426.16
23	PT. Bhakti Asset Management	412.63	459.71	467.23	499.08	496.37	490.02	482.08
24	PT. Niaga Aset Manajemen	534.21	592.47	567.45	522.39	513.56	461.97	400.59
25	PT. TDM Aset Manajemen	1,025.20	1,005.59	987.70	1,059.47	1,063.79	1,045.95	1,013.88
	Jumlah 93 Manajer Investasi	48,066.19	48,561.82	48,941.60	51,229.79	54,799.19	57,302.84	59,984.82

P[^]. Pertumbuhan

sebuah acara diskusi, juga berencana memperlambat pemberian izin reksa dana baru.

Tiga manajer investasi terbesar yaitu Schroder Investment Management Indonesia (SIMI), Manulife Asset Management Indonesia (MAMI), dan Fortis Investments (FI) menguasai nyaris separuh dana kelolaan, atau senilai Rp 34,52 triliun. Ketiganya adalah manajer investasi multinasional yang berkantor pusat di luar negeri.

SIMI berhasil mempertahankan posisi puncak dengan dana kelolaan Rp 15,41 triliun per Desember 2006. Tahun lalu perusahaan pengelola dana asal Inggris ini juga menempati peringkat tertinggi dengan NAB Rp 9,305 triliun. SIMI membukukan pertumbuhan dana kelolaan sebesar 65,66% sepanjang tahun lalu.

SIMI yang mulai memasarkan reksa dana di Indonesia sejak tahun 1996 kini mengelola



Schroder Investment Management. Mencatat dana kelolaan terbesar.

[Rp Miliar]

Jul 06	Agust 06	Sept 06	Okt 06	Nop 06	Des 06	P [^] . (%) Des 05 - 06
10,312.57	10,461.15	11,814.51	12,976.42	14,108.77	15,414.58	65.66
9,522.00	9,851.10	10,262.30	10,851.10	11,535.10	12,365.20	35.43
5,183.16	5,343.97	5,328.65	5,506.74	6,486.88	6,745.06	273.97
9,348.54	8,922.62	8,811.77	8,207.62	6,905.01	5,592.02	41.00
2,940.87	3,286.08	3,181.16	3,753.25	3,851.14	4,150.41	40.30
1,228.72	2,034.93	2,148.61	2,271.00	2,777.45	3,508.93	187.01
2,252.44	2,220.58	2,307.78	3,186.18	3,214.54	2,922.53	945.05
2,286.99	2,364.12	2,031.06	2,505.57	2,434.48	2,384.41	-12.13
1,663.01	1,919.50	1,889.42	1,831.28	2,045.25	2,185.67	247.70
1,248.38	1,336.99	1,391.23	1,411.62	1,605.02	2,108.30	-2.72
997.18	1,023.88	1,246.29	1,459.67	1,710.81	1,895.78	133.40
895.83	884.05	982.95	1,155.44	1,320.94	1,512.19	163.14
1,313.48	1,350.57	1,324.32	1,197.25	1,265.58	1,496.36	23.19
873.12	938.28	1,005.01	1,005.78	1,032.62	1,238.72	66.41
1,109.84	1,088.97	1,132.47	1,154.21	1,182.39	1,175.37	-3.75
549.23	565.69	638.30	851.86	917.13	1,049.33	149.06
709.45	789.77	889.41	1,044.15	1,062.85	1,030.94	92.40
649.41	777.57	821.00	817.96	818.59	1,029.19	190.76
108.99	595.21	633.21	639.80	657.72	1,006.81	273.60
443.64	460.90	580.36	613.94	740.58	825.25	198.99
813.00	789.00	776.00	725.00	692.00	747.00	-38.52
439.43	442.11	449.18	462.13	481.62	617.33	52.54
514.05	563.33	549.57	642.46	572.38	598.47	45.04
379.24	363.92	341.59	635.16	599.73	586.51	9.79
1,021.20	1,054.00	1,098.67	1,080.10	1,045.10	505.54	-50.69
61,140.05	64,096.70	66,410.77	71,146.82	74,556.20	78,678.02	63.69

Sumber: Bapepam LK

19 reksa dana dengan NAB Rp11,74 triliun. Selebihnya dana kelolaan dalam bentuk *discretionary fund* Rp 3,67 triliun. Selama ini Schroder dikenal sebagai MI yang andal mengelola reksa dana saham di Indonesia. Michael Tjoajadi, direktur SIMI menargetkan pertumbuhan dana kelolaan tahun 2007 sebesar 25%. Relatif rendah bila dibanding pertumbuhan dana SIMI tahun lalu. Tetapi ia mengatakan peluang menghasilkan kenaikan dana yang lebih besar dari target yang dibuat.

Bila SIMI lebih banyak mengelola dana reksa dana dibanding *discretionary fund*, tak demikian dengan MAMI, yang berada di peringkat kedua setelah SIMI. Pengelola dana asal Kanada ini hanya mengelola 39,2% reksa dana senilai Rp 4,86 triliun dari total dana kelolaan sebesar Rp 12,37 triliun. Sebanyak Rp 7,51 triliun dalam bentuk dana *tailor made* alias *discretionary fund*. MAMI mengelola 12 reksa dana, dan termasuk pionir dalam mengelola reksa dana pendapatan tetap berbasis obligasi pemerintah.

Sementara FI, di posisi ketiga mencatat pertumbuhan dana kelolaan yang spektakuler sepanjang tahun 2006, yaitu 273,97%, ditutup pada posisi Rp 6,75 triliun per Desember 2006. Akhir tahun 2005, manajer investasi asal Belanda ini baru mengelola Rp 1,803 triliun dana kelolaan. Fortis mengelola 18 reksa dana senilai Rp 5,17 triliun, dan *discretionary fund* sebesar Rp 1,58 triliun. ■



Salah satu bank agen penjual reksa dana

Bank Utamakan Edukasi Nasabah

Pengalaman pahit *crash* reksa dana dua tahun lalu membuat **bank lebih hati-hati memasarkan reksa dana.** Sebagai agen penjual, bank pun kian selektif memilih manajer investasi.

-OLEH: NOVI NURYANTI-

BISA DIBILANG TAHUN 2006 MENJADI AWAL KEBANGKITAN industri reksa dana setelah sempat 'sakit' akibat penarikan besar-besaran tahun sebelumnya. Bayangkan, dana kelolaan reksa dana tahun lalu tembus angka Rp 50 triliun. Itu artinya, nyaris dua kali lipat ketimbang posisi akhir tahun 2005 yang sekitar Rp 27 triliun.

Kalangan pelaku industri optimistis pertumbuhan reksa dana bakal berlanjut tahun ini. Total dana kelolaan reksa dana diyakini bakal terkerek 30%-40% tahun ini. Malah ada perkiraan pertumbuhan reksa dana bisa lebih tinggi. Lantaran hingga Januari 2007, reksa dana sudah mencatatkan pertumbuhan 10% dibanding tahun lalu. "Tidak ada masalah dengan perkiraan pertumbuhan itu. Yang penting tidak membahayakan industri seperti yang terjadi tahun 2005," tutur Eko P Pratomo, presiden direktur PT Fortis Investments kepada *Jaka E Cahyono* dari Investor.

Peluang reksa dana tumbuh makin bongsor kian menganga. Sebab, reksa dana menjadi instrumen investasi yang menarik di tengah kecenderungan tingkat bunga. Suku bunga panduan alias BI Rate sudah satu digit, yakni 9,25%. Pasar memperkirakan BI Rate bisa berkisar pada level 8%-9% tahun ini.

Itu artinya, suku bunga deposito kian menciut. Dengan asumsi bunga deposito sama dengan BI Rate maka secara riil bunga deposito hanya cukup untuk menutup pajak dan inflasi. Daya tarik deposito sebagai instrumen pembiakan dana juga kian luruh, sebab, mulai 22 Maret 2007, Lembaga Penjaminan Simpanan (LPS) hanya akan menjamin simpanan di bank maksimal Rp 100 juta. "Misal, bunga deposito katakanlah 9%, dipotong pajak dan inflasi. Jadi tak ada margin lagi," kata Heri Gunardi, *senior vice president Wealth Management Group* PT Bank Mandiri Tbk.

Tak bisa dipungkiri peranan bank sebagai agen penjual cukup besar dalam menumbuhkan reksa dana. Dengan jaringan yang luas, bank lebih mudah menjangkau masyarakat. Ke depan, antusiasme perbankan menjalin kerjasama dengan manajer investasi untuk menjual reksa dana tetap besar.

Namun perbankan rata-rata mengaku kini lebih hati-hati dengan bisnis reksa dana. Mereka berkomitmen lebih aktif mengedukasi calon investor. Misalnya, dengan menjelaskan bahwa reksa dana tidak sama dengan simpanan deposito. Reksa dana tidak termasuk dalam program penjaminan pemerintah seperti simpanan pihak ketiga bank. Karena itu, risiko investasi reksa dana ditanggung sepenuhnya oleh investor.

Investor juga harus sadar bahwa investasi reksa dana akan berfluktuasi sesuai dengan perkembangan pasar. "Kejadian penarikan reksa dana besar-besaran di masa lalu telah memberikan pelajaran yang cukup bagi bank untuk hati-hati dan tak memberikan janji berlebihan" ujar Direktur PT BII Tbk, Sukatmo Padmosukarso.

Sebagai upaya edukasi, PT Bank NISP Tbk misalnya, menurut Eddy Widjianto, *Wealth Management Division Head*, rutin menggelar pertemuan dengan investor dan calon investor. Dalam kesempatan itu, mereka diberikan penjelasan soal reksa dana termasuk perkembangan ekonomi makro. "Rata-rata investor kini sudah tahu risiko investasi di reksa dana" kata Eddy.

Tak hanya itu, perbankan juga melengkapi tenaga pemasaran reksa dana dengan sertifikat dari Waperd. Mereka juga melakukan seleksi untuk memilih manajer investasi (MI) yang bagus dari sisi reputasi. Agar kerja sama antara bank dengan MI tak

"Dalam memilih MI, kami cukup rigid. Tak hanya masalah reputasi kami juga melihat dari sisi orang-orangnya selain profesionalisme masing-masing"

merugikan bank sebagai agen penjual. "Dalam memilih MI, kami cukup *rigid*. Tak hanya masalah reputasi kami juga melihat dari sisi orang-orangnya selain profesionalisme masing-masing," tambah Sukatmo.

Dengan bertindak hati-hati bank merasa mantap berkolaborasi dengan MI. Maklum, penghasilan yang diterima bank dalam bentuk non bunga (*fee based income*) cukup lezat. Meski bisnis reksa dana ini bagi bank sebenarnya lebih memberikan penawaran produk yang beragam kepada nasabah. "Sehingga

nasabah tak lari meninggalkan kita," lanjut Sukatmo.

Bank NISP kini berencana menjalin kerjasama dengan beberapa MI. Selama ini, Bank NISP hanya menjual reksa dana yang dikelola anak perusahaannya, yakni PT NISP Sekuritas. "Kini tengah dalam taraf penajakan dengan MI lain," kata Eddy.

Keterlibatan bank sebagai agen penjual reksa dana sebenarnya sudah dimulai tahun 1999. Ditandai dengan aliansi PT Meespierson Investment Management (kini PT Fortis Investments) dan American Express Bank menjual reksa dana Investa Emas. Sukses ini menginspirasi MI yang lain untuk menggaet bank untuk memasarkan reksa dana. Kerjasama seperti ini kian menjamur dan tumbuh subur. ■

Beberapa Manajer Investasi yang Memasarkan Reksa Dana lewat Bank

No	Manajer Investasi	Bank
1	PT Schroders Investment Management Indonesia	Citibank, HSBC, ABN AMRO Bank, Standard Chartered Bank, Deutsche Bank, Bank Permata Tbk, UBS Bank, Credit Suisse, Bank Commonwealth, American Express Bank, DBS Bank, Bank Buana Tbk, Bank Mandiri Tbk, Bank Central Asia Tbk, Bank Niaga Tbk*, Bank Internasional Indonesia Tbk*)
2	PT Manulife Aset Manajemen Indonesia	Standard Chartered Bank, HSBC, ABN AMRO Bank, Bank Commonwealth, DBS Bank, Bank Mandiri Tbk, Bank Niaga Tbk, Deutsche Bank, American Express Bank.
3	PT ABN AMRO Manajemen Investasi	ABN AMRO Bank, Standard Chartered Bank, DBS Bank, Bank Commonwealth, Deutsche Bank, Bank Mandiri Tbk, Bank Rakyat Indonesia Tbk
4	PT First State Investment Indonesia	Standard Chartered Bank, Bank Commonwealth, Bank Niaga Tbk, Bank Permata Tbk, Bank DBS, HSBC.
5	PT Trimegah Securities Tbk	Bank Internasional Indonesia Tbk, Bank Niaga Tbk, Bank Danamon Tbk, Bank Bmiputera Tbk, Bank Bukopin Tbk, Bank Negara Indonesia Tbk
6	PT Mandiri Manajemen Investasi	Bank Mandiri Tbk, Bank Commonwealth, Bank Niaga Tbk, ABN AMRO Bank, Bank Syariah Mandiri, Standard Chartered Bank.
7	PT Sinarmas Sekuritas	Bank Sinarmas, Bank Internasional Indonesia Tbk, Bank Century Tbk, Bank Mayapada Tbk
8	PT NISP Sekuritas	Bank NISP Tbk
9	PT Niaga Aset Manajemen	Bank Niaga Tbk
10	PT Optima Kharya Capital Securities	Bank Commonwealth

Ket : *) akan segera menjadi distributor semester I 2007.

Sumber : Masing-masing perusahaan.



Oleh:
Ignasius SK Purnomo



Rudiyanto*

'Invest with Confidence'

Pemeringkatan reksa dana Majalah *Investor* dapat **menjadi salah satu ajang pembuktian** bagi reksa dana yang mampu mengukir prestasi terbaik.

BANYAKNYA JUMLAH PRODUK reksa dana yang ada saat ini menunjukkan makin kompetitifnya industri reksa dana di Indonesia. Manajer Investasi (MI) tentunya akan berlomba-lomba untuk menjadi yang terbaik agar menjadi pilihan utama para investor. Data per 31 Januari 2007 menunjukkan jumlah dana kelolaan reksa dana telah mencapai Rp 55.903 triliun, dengan 68 Manajer Investasi yang masih aktif dan jumlah produk reksa dana yang mencapai 378 produk. Jumlah ini tentunya akan terus bertambah seiring dengan banyaknya varian produk yang ditawarkan.

Karena itu, ajang penghargaan reksa dana terbaik 2007 dari Majalah *Investor* ini dapat menjadi salah satu ajang pembuktian untuk menjawab siapa yang terbaik. Tentu saja, predikat "terbaik" ini didasarkan pada kriteria-kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya.

Lebih jauh lagi, hasil pemeringkatan ini diharapkan dapat memberikan gambaran kepada investor tentang kinerja dari reksa dana yang dimilikinya.

Ada tiga kriteria penilaian yang digunakan untuk menentukan mana reksa dana yang memiliki kinerja terbaik. Pertama, kinerja *risk and return* yang diukur dengan menggunakan metode *Sharpe Ratio* (SR). Indikator SR ini menunjukkan seberapa optimal tingkat keuntungan yang diperoleh suatu reksa dana atas risiko yang ditanggungnya.

Kedua, kinerja *Asset Under Management* [AUM / Jumlah Dana Kelolaan], baik dalam hal pertumbuhan maupun jumlah absolut. Reksa dana yang dipercaya oleh investor tentu memiliki kinerja pertumbuhan AUM yang positif dan jumlah absolut yang relatif di atas rata-rata. Kriteria terakhir, faktor biaya. Mahal murahnya biaya yang dikenakan saat investor membeli atau menjual suatu reksa dana serta biaya penge-

lolaan, turut menjadi pertimbangan dalam melakukan pemeringkatan reksa dana ini.

Penggunaan tiga kriteria ini merupakan suatu kemajuan yang signifikan dari kegiatan pemeringkatan yang pernah dilakukan sebelumnya, dimana hanya satu faktor yang diperhitungkan

"HASIL PEMERINGKATAN INI JUGA DAPAT MENJADI SEMACAM ACUAN UNTUK TERUS MEMPERBAIKI KINERJA REKSA DANA".

*)Research Analyst PT Infovesta Utama

yaitu kinerja *risk and return*. Bagi MI, selaku pengelola dana, hasil pemeringkatan ini juga dapat menjadi semacam acuan untuk terus memperbaiki kinerja reksa dana. Baik dari sisi pengelolaan dana (*risk and return*) ataupun dari sisi jumlah dana yang dihimpun (AUM), yang notabene merupakan salah satu cermin dari kepercayaan investor terhadap MI. Bobot kedua faktor ini mencapai 90% dari keseluruhan bobot pemeringkatan.

Perlu diingat bahwa metode pemeringkatan yang kami lakukan saat ini masih jauh dari sempurna. Di tahun-tahun mendatang, kami berharap satu kriteria penting seperti kinerja 'underlying asset' atau portofolio dari reksa dana dapat menjadi salah satu faktor utama dalam pemeringkatan. Kendala utama dalam memasukkan faktor ini adalah keterbatasan akan informasi portofolio lengkap dari suatu reksa dana.

Dalam fund fact sheet sekalipun, banyak



Manajer Investasi bahkan hanya mencantumkan 'Top 5 Holdings' atau '10 besar' dari sisi portofolio reksa dana mereka. Kami berharap di masa mendatang informasi mengenai isi dan komposisi portofolio dapat semakin terbuka sehingga kita sebagai

investor dapat memperoleh gambaran yang lebih jelas, kemana saja dana hasil kerja keras kita diinvestasikan

Kami juga ingin menekankan bahwa semua kriteria yang digunakan dalam pemeringkatan kali ini menggunakan data-data yang bersifat kuantitatif. Tidak dapat dipungkiri bahwa hasil pemeringkatan ini tentu mempengaruhi keputusan investor dalam berinvestasi. Namun di luar itu ada satu lagi faktor yang sangat penting tetapi

sulit untuk diukur dengan data yang sifatnya kuantitatif, seperti kenyamanan dalam berinvestasi, kemudahan dalam bertransaksi.

Pertimbangan lain, tentunya nama

besar, pelayanan,

dan kepercayaan

kita kepada

sang pengelola

dana. Keputusan

investasi yang ideal

adalah keputusan yang

dilandasi dengan

keyakinan penuh

bahwa investasi tersebut

tidak hanya bagus

secara kuantitatif tapi juga secara

kuantitatif. ■

Pertama di Indonesia

Pusat Layanan Data Reksa Dana dan Obligasi secara online

Login ke www.infovesta.com dan dapatkan :

- ✓ Data NAB/UP dari tahun 2001
- ✓ Grafik Perbandingan Reksa Dana
- ✓ Prospektus ringkas
- ✓ Isi Portofolio Reksa Dana
- ✓ Peringkat dan rating Reksa Dana
- ✓ Dana kelolaan RD dan Manajer Investasi
- ✓ Harga dan grafik Obligasi



InfoVesta
Informasi Investasi

www.infovesta.com
Invest with Confidence

Hubungi : PT Infovesta Utama
T/F : 021-5671385 , 085691975976
email : support@infovesta.com



Cina. Salah satu tempat berinvestasi dengan *return* terbesar.

Reksa Dana Asia Ex-Jepang di Atas Angin

Berkat geyuran **dana dari negara Barat**, bursa saham Asia melejit pada 2006. Bagaikan durian runtuh, reksa dana yang berinvestasi di kawasan ini pun meraup *return* terbaik.

-OLEH: JAKA EKO CAHYONO-

Bursa saham Asia ex-Jepang sepanjang 2006 menjadi bursa dengan kinerja terbaik di dunia dengan *return* rata-rata 24,1%. Sejalan dengan pertumbuhan indeks saham itu, reksa dana yang berinvestasi di kawasan ini tampil mengesankan.

Menurut Supermart, agen penjual reksa dana terkemuka di Singapura, secara rata-rata reksa dana saham (RDS) yang berinvestasi

di Asia ex-Jepang memberikan *return* terbaik dibandingkan dengan reksa dana yang berinvestasi di kawasan lain, yakni 24,1%. *Return* ini di atas pertumbuhan tolok ukur indeks Morgan Stanley Capital International (MSCI) Asia ex-Japan, yang tumbuh 20,1% tahun 2006.

Menyusul RDS Asia ex-Jepang, RDS yang berinvestasi di Eropa memberikan *return* rata-rata 19,7%, dibandingkan dengan tolok ukur MSCI Eropa yang tumbuh 20,3%. Kinerja ini ditopang oleh serangkaian aktivitas *merger* dan *acquisition*, yang menurut *The International Herald Tribune (IHT)*, senilai US1,7 triliun tahun 2006. Ini angka terbesar sejak 1998.

Sementara itu, RDS yang berinvestasi di *emerging market* memberikan *return* rata-rata 16,6%, dibandingkan dengan MSCI Emerging Markets 19,2%. Sedangkan RDS yang berinvestasi di AS memberikan *return* 2,8%, dibandingkan dengan Indeks S&P 500 yang tumbuh 4,8%. RDS teknologi memberikan *return* 2,6% versus indeks Nasdaq 100 yang turun 1,5%. RDS yang berinvestasi di bursa saham Jepang tumbuh negatif 7,1% ketika Nikkei 225 turun 2,3% tahun 2006.

Dari daftar 20 reksa dana penghasil *return* terbesar di dunia menunjukkan bahwa RDS yang berinvestasi di Cina Raya (Cina Daratan, Hong Kong, dan Taiwan) mendominasi daftar reksa dana terbaik tahun 2006. Kinerja tersebut tidak terlepas dari kinerja *underlying asset*-nya, yakni saham. Saham di Cina mengungguli saham di pasar Asia lain. Indeks Hang Seng Mainland Chinese (HSMCI), tumbuh 58,9% tahun 2006.

Menyusul Cina, bursa saham yang kinerjanya bagus adalah Indo-

nesia. Tolok ukur pasar, Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG), naik 55,8%. Maka tidak mengherankan kalau dua dari 20 RDS dalam daftar adalah yang berinvestasi di Indonesia. Sementara the Straits Times Index (STI) tumbuh 27,3% dan the Kuala Lumpur Composite Index (KLCI) tumbuh 19,9% tahun 2006.

ALIRAN DANA GLOBAL

NYT melaporkan pada 7 Januari 2007 reksa dana pendapatan tetap yang terdaftar di AS dan berinvestasi di pasar obligasi negara berkembang. Reksa dana pendapatan tetap negara berkembang menjadi pengumpul *return* terbesar, baik yang menempatkan portofolio di obligasi korporat maupun pemerintah yakni rata-rata 11,1%. "Obligasi negara berkembang, yang dulu banyak *default* atau diselamatkan kini mampu memberikan hasil terbaik di antara kelas aset di AS, termasuk indeks indeks Standard & Poor's 500-stock," tulis Emerging Portfolio Fund Research (EPFR), lembaga riset berbasis di Boston, AS, yang memantau 15.000 reksa dana di dunia.

Menurut EPFR, bagusnya kinerja saham dan RDS dan RDPT di negara berkembang sebagian ditunjang oleh aliran dana dari negara maju termasuk AS. EPFR mencatat pada tahun 2006, ada aliran dana senilai \$6.2 miliar ke pasar surat utang negara berkembang, dibandingkan \$5,7 miliar tahun 2005, \$1,9 miliar tahun 2004, \$3,1 miliar tahun 2003 dan \$672 juta tahun 2002. "Reksa dana obligasi di AS menyentuh ke level terendah mendekati kupon *treasury bill* sehingga pemodal yang ingin hasil tinggi lebih suka membeli obligasi yang diterbitkan di negara sedang berkembang," tulis EPFR.

Masih menurut EPFR, sepanjang 2006 bursa saham di negara berkembang (*emerging market*) menerima limpahan dana sekitar US\$22,4 miliar (sekitar Rp 201,6 triliun) dari pemodal lembaga global, termasuk reksa dana. Aliran dana ke *emerging market* tahun 2005 adalah \$20,3 miliar. Dari jumlah ini hampir 60% di antaranya masuk ke Cina Raya. EPFR memperkirakan dana yang mengalir ke Amerika Latin tahun 2006 sekitar US\$4,02 triliun, atau 82% dari angka tahun 2005. Ini karena ketidakpastian politik akibat pemilihan umum di Brasil, Meksiko, Kolombia, Peru dan Venezuela.

EPFR mengemukakan RDS di AS yang berinvestasi di pasar global tahun 2006 mencatat tambahan dana sebesar US\$ 29,7 miliar, atau naik 51% dari tahun 2005 dan merupakan angka tertinggi sepanjang sejarah. "Jelas, pemodal global terus mencari peluang investasi global," tulis EPFR. Kebanyakan reksa dana di AS yang memiliki kebijakan investasi di pasar berkembang umumnya memiliki alokasi ke *emerging market* antara 10% dan 15% dari dana kelolaan mereka.

Memasuki tahun 2007, pelaku industri reksa dana dunia umumnya berpandangan bahwa RDS akan tetap memberikan *return* lebih baik daripada reksa dana pendapatan tetap. Mereka tetap berpandangan positif terhadap pasar modal negara berkembang khususnya Asia ex-Japan. Ini karena potensi pertumbuhan ekonomi di kawasan ini.

Bloomberg melaporkan pada 22 Januari 2007 Cina menjadi pasar

modal paling mahal di Asia. Saham di bursa Cina Daratan kini memiliki PER 37 kali, naik dari 14,4 kali pada Juli 2005 setelah adanya *rally* panjang tahun 2006 sehingga kapitalisasi pasar menembus US\$1 triliun untuk pertam kalinya. Bahkan pejabat pemerintah Cina sendiri memperingatkan para pemodal untuk berhati-hati bahwa *gain* di pasar modal Cina selama ini didorong oleh *blind optimism*.

"Saya tidak mengharapkan *return* super ke depan. Return masih positif, tetapi lebih wajar," ungkap Brad Durham, *managing director* EPFR. Ini berarti RDS di kawasan Asia ex-Jepang masih menjadi pilihan investasi yang layak dipertimbangkan. ■

10 Reksa Dana dengan Kinerja Terbaik 2006

Nama Reksa Dana	Return	Kawasan/Sektor
DWS China Equity Fund Class A SGD	73,7%	Cina
SGAM Golden China Fund SGD	66,8%	Greater China
HSBC Chinese Growth	66,8%	Cina
UOB United Greater China Fund	57,5%	Greater China
Henderson HPE Property Equity EUR	54,5%	Properti Eropa
UOB Unifund	53,0%	Mal. & Sing. Fidelity
Indonesia USD	52,8%	Indonesia
Lion Capital China Growth	51,1%	Greater China
United Asian Growth Opportunities	50,7%	Asia ex-Japan
Legg Mason SEA Special Situations	48,8%	Asia Tenggara
Aberdeen Indonesia Equity	48,0%	Indonesia
ABN AMRO Russia Equity Fund A EUR	48,0%	Russia
Lion Capital Philippines	47,6%	Filipina
DBS Shenton Twin City	45,9%	Singapura/HK
Lion Capital Singapore Trust	44,8%	Singapura
DBS Asia Knowledge	42,8%	Asia ex-Japan
DWS Invest BRIC PI LC EUR	39,8%	BRIC
Lion Capital Singapore/Malaysia	39,0%	SngG/Mal
First State Regional China	38,6%	Cina Raya
PRU Dragon Peacock Fund	37,1%	India/Cina

Catatan: Return dihitung dalam denominasi dolar Singapura. BRIC singkatan dari Brasil, Russia, India dan Cina.

Sumber: Fundsupermart.com

10 Reksa Dana Saham dengan Kinerja Terburuk 2006

Nama Reksa Dana	Return	Kawasan/Sektor
PRU Japan Smaller Co Fund	-31.1%	UKM Jepang
Schroder Japanese Equity Alpha Fund	-12.3%	Jepang
AllianzGI Global Internet	-11.0%	Internet
Lion Cap. GI. Health Inv. (Class A)	-11.0%	Healthcare
Franklin Templeton F-Japan	-9.8%	Japan
UBS IF-Biotech	-9.5%	Bioteknologi
ABIF International Health Care A SGD	-9.4%	Healthcare
UOB United Japan Growth Fund	-8.3%	Jepang
Schroder Japanese Equity Fund	-8.0%	Jepang
ABN AMRO Multi Strategy Fund	-7.3%	Investasi Alternatif

Menanti C-TRUST

Upaya Menciutkan Beban Industri

Sudah lebih dari setahun PT KSEI menawarkan diri untuk menjadi **fund hub buat mengefisienkan industri** reksa dana. Sayang, meski telah membangun sistem elektronik, niat itu tak kunjung terealisasi. -OLEH: JAKA EKO CAHYONO-

SALAH SATU TARGET KERJA yang diusung PT Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI) tahun ini adalah mengimplementasikan *The Central Trust Fund Settlement System* (C-TRUST). Platform elektronik itu disiapkan untuk memfasilitasi pencatatan, transaksi, serta penyimpanan unit penyertaan reksa dana.

Untuk menunjang target tersebut, lembaga yang mengatur diri sendiri (*self-regulatory organization/SRO*) ini terus aktif melakukan sosialisasi fasilitas layanan C-TRUST. "Kami berharap dapat mengimplementasikannya secepat mungkin," kata Trisnadi Yulrisman, direktur PT KSEI.

Kalau target tercapai, maka KSEI akan menjadi pusat (*hub*) yang akan menjadi fasilitator bagi pelaku reksa dana seperti *selling agent*, manajer investasi, dan bank kustodian. Kalau selama ini data mengenai reksa dana tersimpan secara terpisah di bank kustodian, *selling agent*, dan manajer investasi (MI), maka KSEI melalui C-TRUST akan menyatukannya.

Kalau jadi diterapkan, C-TRUST merupakan kontribusi lain dari KSEI dalam menunjang industri reksa dana. Sejak Januari 2004, untuk kepentingan Badan pengawas pasar Modal-Lembaga Keuangan (Bapepam LK), KSEI membangun sistem *e-monitoring* reksa dana.

Trisnadi menambahkan, kalau diterapkan, C-TRUST akan mendukung proses pelaporan secara elektronik (*e-monitoring*)



ke Bapepam seperti yang selama ini berlangsung. "C-trust lebih menekankan pada proses untuk mendukung pelaporan tersebut," katanya seraya menambahkan bahwa C-TRUST akan mampu mengurangi risiko operasional, biaya, serta meningkatkan efisiensi pelaku pasar.

C-trust juga akan mengakomoni pemodal reksa dana baik ketika membeli,

melakukan *redemption* atau tukar menukar efek reksa dana (*switching*). Melalui C-TRUST, order pemesanan dimasukkan *selling agent* ke dalam sistem melalui terminalnya dan sistem akan mengecek dana pembelian secara elektronis ke terminal induk. Artinya, proses pembelian bisa menjadi lebih cepat dan efisien.

Menurut Trisnadi, melalui C-TRUST transparansi transaksi juga terjaga dan sistem ini akan membantu pemodal mengadministrasikan investasinya di reksa dana. C-TRUST, kata Trisnadi, memungkinkan pemodal menerima satu *account statement* yang berisi beberapa reksa dana yang dia pegang.

Sebenarnya program ini sudah dilakukan KSEI sejak tahun lalu namun nampaknya tidak berjalan semulus yang KSEI harapkan. Trisnadi menjelaskan, saat ini KSEI sedang dalam proses mencari kesepakatan dengan pelaku industri reksa dana. Kalau pelaku industri sudah sepakat, KSEI akan melaporkannya ke Bapepam-LK untuk meminta izin. *Nah*, setelah mendapat izin Bapepam barulah sistem C-TRUST akan dioperasikan. Pemanfaatan C-TRUST nantinya akan bersifat opsional. Boleh ikut boleh tidak.

Eko Pratomo, presiden direktur PT Fortis Investments, menyambut baik upaya untuk mengintegrasikan data reksa dana. Kalau diterapkan, C-TRUST tidak akan berpengaruh pada operasi manajer investasi. Ia menyiratkan, fungsi *selling agent* dan bank kustodian lah yang akan dibantu oleh KSEI. Menurutnya, biaya C-TRUST akan diambil dari komisi penjualan dan biaya penyimpanan yang selama ini dinikmati oleh *selling agent* dan bank kustodian.

Nur Sigit Warsidi, kepala Divisi Pengembangan Kebijakan Investasi Bapepam-LK berpendapat, aspek bisnis yang akan menghambat penerapan C-TRUST. "*Fund hub* ini bukan isu gampang karena terkait dengan bisnis," katanya. Kalau C-TRUST diterapkan, maka akan ada pihak yang untung dan ada yang buntung. Menurut Sigit, Bapepam-LK akan mengeluarkan izin operasional C-TRUST kalau KSEI sudah mencapai kesepakatan dengan pelaku industri reksa dana. ■



OLEH:
SONNY VINN

‘How Big Does Emotional Intelligence Control Your Bizz?’

Kerja keras tidak selalu membawa kita menuju kesuksesan. Kerja keras **akan sia-sia, jika kita bekerja di tempat yang salah**, atau dengan cara yang salah.

A ‘THE POWER OF LEVERAGE’
Oleh: Sonny Vinn*

Box kutipan :

“If you are smart enough in leveraging, you can produce in one year, something that normally done in one decade”
- John Livingstone -

Melalui *leverage*, berarti kita menggunakan sumber daya dari luar diri kita untuk mencapai keinginan kita. Dengan *external resource* tersebut, bukan saja keinginan kita yang bisa tercapai, tapi juga bisa mempercepat terwujudnya harapan itu.

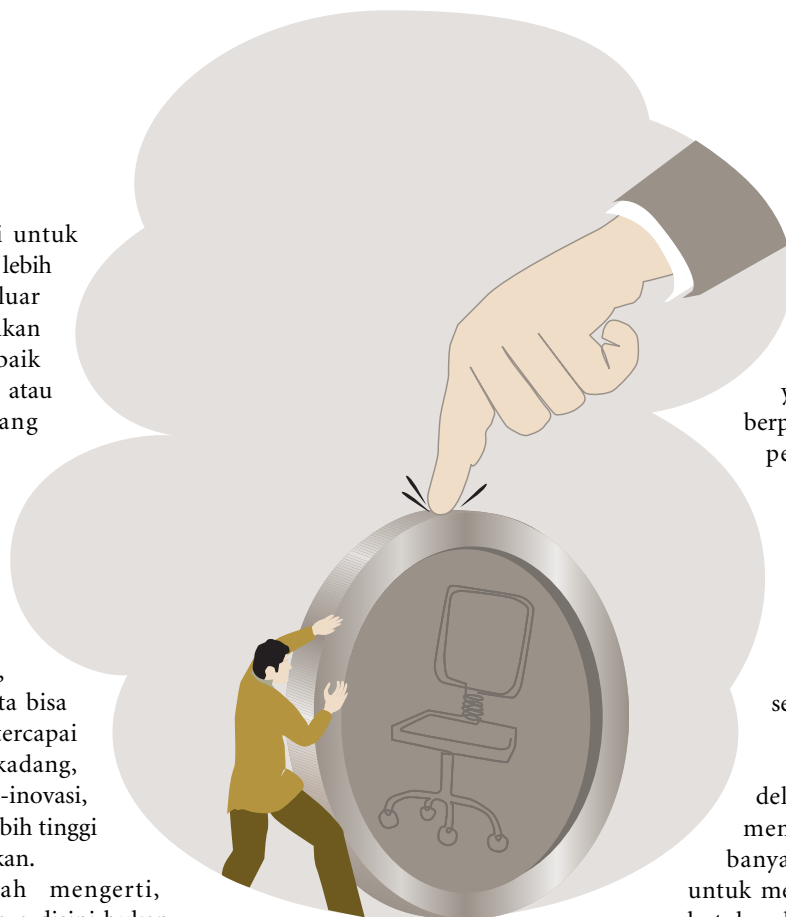
“
It is not the strongest of the species who survive, nor the most intelligent, but those who are most adaptive
”
-Charles Darwin-

Keinginan setiap orang untuk mendapatkan hal-hal yang diinginkannya di dalam hidup adalah sesuatu yang wajar. Namun, seringkali kita terbentur pada kemampuan dan kapabilitas kita untuk mencapainya, sehingga seringkali keinginan kita terasa jauh dan tidak mungkin untuk diraih. Bisa saja mungkin dengan bekerja keras, belajar setiap saat, dan tekun dalam mengerjakannya, kita bisa mencapai keinginan kita, tapi butuh waktu berapa lama agar itu semua bisa tercapai? Ingat, kita punya keterbatasan waktu, tenaga, dan sumber daya.

Di dunia ini, ada hal-hal yang bisa kita

capai seorang diri. Tapi untuk mencapai sesuatu hal yang lebih besar, yang mungkin diluar kapabilitas kita, dibutuhkan sumber daya dari luar, baik berupa suatu alat (*tools*) atau bantuan orang lain, yang sering diistilahkan dengan *leverage*. Melalui *leverage*, berarti kita menggunakan sumber daya dari luar diri kita untuk mencapai keinginan kita. Dengan *external resource* tersebut, bukan saja keinginan kita bisa tercapai, tapi juga bisa tercapai lebih cepat. Bahkan terkadang, bisa memberikan inovasi-inovasi, yang memberikan hasil lebih tinggi daripada yang kita harapkan.

Tapi jangan salah mengerti, menggunakan sumber daya disini bukan berarti kita memanipulasi atau memanfaatkan pihak lain begitu saja, tapi bagaimana kita bisa bekerja sama satu sama lain, sehingga masing-masing pihak bisa mendapatkan keuntungan dari kerjasama tersebut. Ada beberapa jenis *leverage* yang bisa kita gunakan untuk membuat sumber daya kita lebih besar, yaitu :



1. IDEA

Bingung memikirkan suatu ide untuk pengembangan bisnis kita ? Gunakan saja ide orang lain. Lihat saja di berbagai media

'Transparency'

b a n y a k
p e r u s a h a a n

yang mengadakan semacam sayembara untuk menciptakan inovasi produk. Terkadang memang kita perlu menggunakan ide orang lain yang masih orisinil, yang masih berpikir 'out of the box'. Di beberapa perusahaan besar, bahkan ada

semacam **'Adaptability'** *think-tank*, kreatif departemen yang memang tugas sehari-harinya memikirkan inovasi-inovasi baru yang tidak terpikirkan sebelumnya.

2. 'TIME'

Misalkan dalam waktu kerja delapan jam sehari Anda mampu memproduksi 100 barang, berapa banyak waktu yang anda butuhkan untuk memproduksi 500 barang? Tentu, butuh waktu 5 hari. Tetapi apabila kita bisa mencari lima orang dengan kualitas yang sama dengan kita, dan mau bersama-sama mengerjakannya, maka kita bisa meningkatkannya hanya dalam waktu satu hari kerja. Dengan menggunakan *leverage* waktu dari orang lain, hal yang tadinya butuh waktu lama, bisa dikerjakan dalam waktu yang jauh lebih singkat.

**Tingkatkan kualitas mental SDM di perusahaan anda
Dengan training pengembangan diri dan motivasi dari The Acesia**

- Creative Thinking
- Character Building
- Emotional Intelligence

- Motivation
- Leadership
- NLP For Bizz



Untuk informasi mengenai in-house training, silahkan hubungi :

- 021-9284-66-51
- 0888-1922-013
- info@the-acesia.com
- 021-9286-40-25
- 021-9381-6390

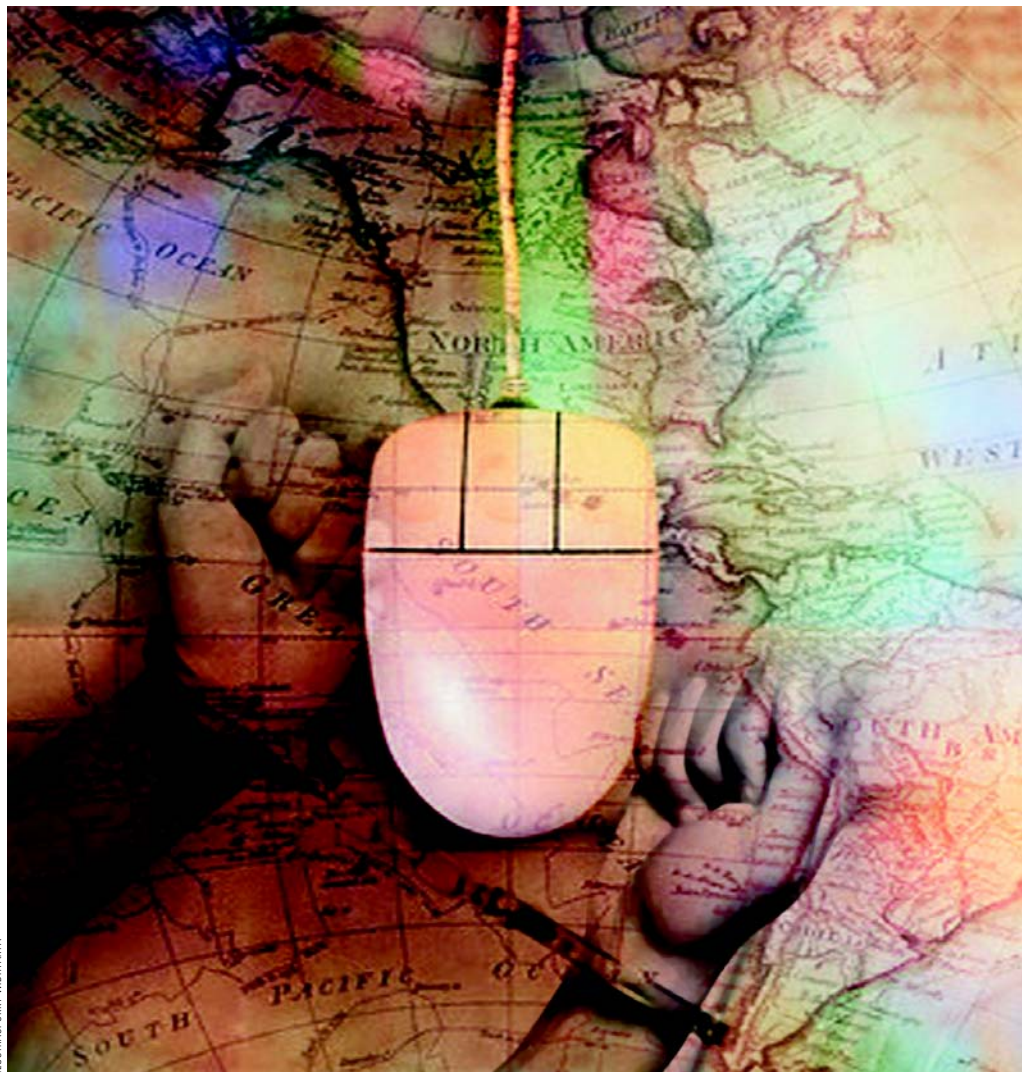


MENTERI KEHAKIMAN DARI negara-negara anggota Masyarakat Eropa (ME) mencetuskan sebuah deklarasi di Brussels pada 20 Februari 2007 tentang kewajiban bagi semua perusahaan penyedia layanan Internet dan telepon untuk memonitor dan merekam mobilitas semua pelanggan.

Informasi ini wajib disimpan selama 24 bulan dan diberikan kepada aparat kepolisian atau penyidik apabila dibutuhkan. Dengan demikian, setiap pengguna Internet dan ponsel akan mudah dilacak keberadaan serta jati dirinya.

Upaya ini dimaksudkan untuk memerangi terorisme internasional di kawasan Eropa. Kebijakan baru ini juga merupakan respons negara-negara Eropa terhadap insiden pegeboman yang terjadi di Madrid pada 2004.

Di Jerman, misalnya, RUU yang disusun oleh Departemen Kehakiman melarang pengguna jasa Internet untuk menggunakan email dengan nama samaran atau nama palsu. Mereka yang tidak memakai nama resmi sesuai kartu identitas yang dikeluarkan



ILUSTRASI OKKY WIDHARTIA

Memborgol Kebebasan Individu

Pengguna Internet dan telepon genggam di Eropa semakin tak bebas bergerak. Semua data pengakses dan identitas serta lokasi tempat **penggunaan ponsel mulai dilacak dan direkam.** Memerangi terorisme dengan cara memborgol kebebasan individu? **-OLEH: PITAN DASLANI-**

oleh negara akan dianggap kriminal.

RUU sejenis yang disusun di Belanda lebih parah lagi. Semua perusahaan telekomunikasi diwajibkan menyimpan data rinci tentang jati diri setiap pengguna telepon genggam berikut lokasi tempat seseorang melakukan atau menerima panggilan. Dengan demikian, setiap pengguna ponsel dapat dimonitor keberadaannya walaupun sedang berpindah tempat.

Negara-negara anggota ME diwajibkan untuk menerapkan aturan hukum yang baru ini paling lambat pada bulan Agustus 2007, menurut laporan *cnet news.com*.

Konkretnya, semua pengguna email di Eropa nantinya mesti mendaftar ulang untuk menggunakan nama asli. Ketika mendaftar ulang, mereka akan diminta untuk memasukkan nama seperti yang tertulis pada kartu identitas warga negara, atau kartu tanda penduduk, atau paspor.

Menurut Peter Fleischer, penasihat Google untuk urusan *privacy* yang berbasis di Paris, *monitoring* dimaksud mencakup rekaman data tentang siapa yang melakukan komunikasi email, transaksi secara *online*,

percakapan telepon lokal, interlokal dan antarnegara, dan juga lokasi tempat terjadi koneksi antara pengguna telepon genggam. Tapi, menurut *The New York Times*, isi pembicaraan atau pesan komunikasi tidak akan disadap.

ME sendiri telah mewajibkan semua anggotanya untuk mengadopsi peraturan yang disebut *Data Retention Directive* (DRD) atau petunjuk tentang penyimpanan data telekomunikasi, khusus untuk penggunaan telepon *fixed line* sebelum deklarasi para menteri kehakiman itu dicetuskan.

Sementara pemerintah negara-negara ME sibuk merampungkan legislasi DRD tersebut, konsumen mulai protes. Rencana ini dianggap mengebiri hak dan kebebasan individu—suatu nilai yang justru sangat dijunjung tinggi di Eropa.

Fleischer sendiri mengerut: “Ini sesuatu yang sangat buruk karena memperkosa hak dan kebebasan individu termasuk hak untuk menggunakan nama samaran dalam email. Bagaimana caranya menerapkan kebijakan seperti ini? Rasanya tak akan bisa dilaksanakan.”

Dengan kebijakan ini, orang yang melakan pembayaran tunai untuk kartu *pre-paid* ponsel akan dianggap melakukan perbuatan ilegal, ujar Jörg Hladjk, pengacara dari Hunton & Williams di Brussels.

Fleischer katakan rencana kebijakan baru ini akan “membuat Jerman menjadi negara paling tertinggal di dunia dalam hal perlindungan hak dan kebebasan individu.”

Tapi, pengguna ponsel dan Internet di Eropa masih bisa berkelit dengan cara membatalkan semua *account* email dari *provider* Eropa lalu membuat *account* email baru di *provider* Amerika Utara atau tempat lain. *Gmail*, *Yahoo*, dan *Hotmail* akan kebanjiran order karena tidak mengharuskan pengakses untuk memberikan data pribadi secara rinci.

Lembaga Proteksi Data di Belanda mengeluh bahwa rencana kebijakan baru ini akan membuat semua warga negara merasa tidak bebas berbicara termasuk warga negara yang inosent dan tak tertarik dengan urusan politik, terorisme dan sebagainya.

Lembaga ini menyimpulkan bahwa rencana kebijakan ini merupakan pelanggaran terhadap Konvensi Eropa tentang Perlindungan Hak Azasi Manusia.

Sementara itu asosiasi teknologi Jerman,

Bitkom, secara tegas mengumumkan bahwa rencana ini merupakan pemerkosaan terhadap UUD Jerman.

Ketika RUU ini sedang diperdebatkan di Parlemen Eropa, para pengusaha teknologi Internet dan telepon mengajukan keberatan tentang jenjang waktu yang dibutuhkan untuk menyimpan data pelanggan serta kompensasi apa yang akan mereka terima dari pemerintah untuk semua biaya yang dikeluarkan guna menyimpan begitu banyak data komunikasi.

Parlemen Eropa kemudian menyerahkan dilema ini kepada pemerintah masing-masing negara anggota ME untuk membuat peraturan khusus tentang kompensasi yang sudah mesti diterapkan dalam kurun waktu

“MEREKA YANG TIDAK MEMAKAI NAMA RESMI SESUAI KARTU IDENTITAS YANG DIKELUARKAN OLEH NEGARA AKAN DIANGGAP KRIMINAL”

paling lambat dua tahun.

Jerman memerlukan enam bulan, Spanyol menghabiskan satu tahun dan Belanda 18 bulan untuk membereskan masalah ini.

Pemerintah negara-negara ME tampak kokoh pada pendiriannya untuk segera mengadopsi UU tersebut walaupun

protes terus bermunculan di berbagai negara anggota.

“Banyak orang tak suka aturan seperti ini,” ujar jurubicara Bitkom, Christian Spahr. Para analis telekomunikasi Eropa memperkirakan, banyak orang akan menyasiasi peraturan baru tersebut karena teknologi untuk menyasiasinya pun mudah diciptakan. Tapi, apabila ketahuan, hukuman yang akan ditanggung pun tidaklah ringan.■

Pengguna Internet di Masyarakat Eropa

Negara	Penduduk (2007)	Jumlah Penduduk	Penetrasi (% Penduduk)	Pemakaian % di ME	Pertumbuhan (2000-2007)
Austria	8.213.947	4.650.000	56,6 %	1,9 %	121,4 %
Belgia	10.516.112	5.100.000	48,5 %	2,0 %	155,0 %
Bulgaria	7.673.215	2.200.000	28,7 %	12,3 %	411,6 %
Siprus	971.391	298.000	30,7 %	0,1 %	148,3 %
Republik Ceko	10.209.643	5.100.000	50,0 %	2,0 %	410,0 %
Denmark	5.438.698	3.762.500	69,2 %	1,5 %	92,9 %
Estonia	1.332.987	690.000	51,8 %	0,3 %	88,2 %
Finlandia	5.275.491	3.286.000	62,3 %	1,3 %	70,5 %
Perancis	61.350.009	30.837.592	50,3 %	12,3 %	262,8 %
Jerman	82.509.367	50.616.207	61,3 %	20,2 %	110,9 %
Yunani	11.338.624	3.800.000	33,5 %	1,5 %	280,0 %
Hungaria	10.037.768	3.050.000	30,4 %	1,2 %	326,6 %
Irlandia	4.104.354	2.060.000	50,2 %	0,8 %	162,8 %
Italia	59.546.696	30.763.848	51,7 %	12,3 %	133,1 %
Latvia	2.279.366	1.030.000	45,2 %	0,4 %	586,7 %
Lithuania	3.403.871	1.221.700	35,9 %	0,5 %	443,0 %
Luxembourg	463.273	315.000	68,0 %	0,1 %	215,0 %
Malta	386.007	127.200	33,0 %	0,1 %	218,0 %
Belanda	16.447.682	10.806.328	65,7 %	4,3 %	177,1 %
Polandia	38.109.499	11.400.000	29,9 %	4,5 %	307,1 %
Portugal	10.539.564	7.782.760	73,8 %	3,1 %	211,3 %
Romania	21.154.226	4.940.000	23,4 %	27,7 %	517,5 %
Slovakia	5.379.455	2.500.000	46,5 %	1,0 %	284,6 %
Slovenia	1.962.856	1.090.000	55,5 %	0,4 %	263,3 %
Spanyol	45.003.663	19.204.771	42,7 %	7,7 %	256,4 %
Swedia	9.107.795	6.800.000	74,7 %	2,7 %	68,0 %
Inggris Raya	60.363.602	37.600.000	62,3 %	15,0 %	144,2 %
Masyarakat Eropa	493.119.161	251.031.906	50,9 %	100,0 %	165,9 %

- Data ini disusun berdasarkan statistik Masyarakat Eropa per 11 Januari 2007.

- Jumlah penduduk ditabulasikan oleh world-gazetteer.com.

Sumber: internetworldstats.com.

LABA BANK DANAMON RP1,3 TRILIUN

PT Bank Danamon Tbk mencatatkan laba Rp 1,32 triliun selama tahun 2006. Berdasarkan perhitungan yang dinormalisasi, perolehan itu meningkat 16% ketimbang tahun sebelumnya. Kredit Bank Danamon juga tumbuh 17%, lebih tinggi ketimbang ekspansi industri sebesar 14%. Kendati gencar menyalurkan kredit, NPL kotor Bank Danamon terjaga pada level cukup rendah, yakni 3,3%. Sementara itu NPL bersih 0% lantaran penyisihan NPL-nya mencapai Rp 1,93 triliun.

Untuk mendukung ekspansi kredit, Bank Danamon akan menerbitkan obligasi Rp 15 triliun berjangka waktu tiga dan lima tahun. "Ini mencerminkan pandangan positif atas kondisi fundamental makro ekonomi yang telah menunjukkan tren perbaikan" ujar Wakil Direktur Utama Bank Danamon, Jerry Ng. [MA/NN]

PROGRAM BUNGA TETAP BII

PT Bank Internasional Indonesia Tbk menawarkan program bunga tetap dengan jangka waktu hingga lima tahun bagi fasilitas BII KPR Ekspres dan Kredit Rumah Maxima. Menurut Rudy N Hamdani, direktur BII, dalam siaran persnya, program ini berlaku bagi nasabah pembeli rumah baru, rumah *second* dan yang memindahkan fasilitas KPR dan Kredit Multiguna ke BII dengan tenor maksimum 15 tahun.

NISP KANTONGI LABA RP 237 MILIAR

PT Bank NISP Tbk memperoleh keuntungan Rp 237 miliar sepanjang tahun 2006, naik 16% ketimbang tahun lalu. Bila tanpa memasukkan hasil penjualan saham Bank Resona Perdania Rp 127,3 miliar, laba NISP meningkat 105%. Penyaluran kredit bank ini sebesar Rp 15,6 triliun naik dari Rp 124 triliun. Meski ekspansif dalam kredit, NPL NISP terjaga pada tingkat yang cukup rendah yakni 1,99% bersih.

Menurut Pramukti Surjaudaja, direktur NISP, bank ini bertekad menjadi bank nasio-



nal dengan modal Rp 10 triliun pada tahun 2010 sesuai Arsitektur Perbankan Indonesia (API). Tekad ini telah dirintis antara lain dengan melebarkan jaringan kantor yang ditargetkan menjadi 350 kantor tahun ini dari 259 kantor tahun 2006. [NN]

TERBITKAN OBLIGASI

Dirut PT Bank Victoria International Tbk (BVIC) Daroel Oeloem Aboebakar (kedua dari kanan) berbincang-bincang dengan Direktur Kepatuhan Oliver Simorangkir (kanan) disaksikan Direktur Suwito Ayub serta Direktur Tamunan Kiting usai paparan publik dalam rangka penerbitan Obligasi II dan Obligasi Subordinasi I Bank Victoria tahun 2007 di Jakarta, Rabu (14/2). BVIC menerbitkan obligasi senilai Rp 400 miliar. [UR]



biaya provisi administrasi dan appraisal. [NN]

KPR BERSUBSIDI BANK BUMIPUTERA

Bank Bumiputera menggelar program baru KPR Bersubsidi untuk mendukung perwujudan program satu juta rumah. Bumiputera akan memfokuskan pemberian KPR bagi masyarakat berpenghasilan kurang dari Rp 2,5 juta dengan harga rumah kurang dari Rp 42 juta. "Kami sedang menunggu revisi Keputusan Menteri untuk menaikkan harga rumah dengan KPR bersubsidi menjadi seharga kurang dari Rp 48 juta," kata Ferial Fahmi, *mortgage loan group head* Bank Bumiputera dalam siaran pers. Untuk target KPR Bersubsidi,

Bumiputera menargetkan penyaluran KPR Bersubsidi hingga Rp 100 miliar atau sekitar 2.500 unit rumah sederhana sehat tahun 2007. [NN]

RNI IKUT TENDER IMPOR GULA

PT Rajawali Nusantara Indonesia mengadakan tender pengadaan gula kristal impor sebanyak 45.000 ton tahun ini, sesuai kuota yang diberikan pemerintah dengan

JOGJAKARTA PLAZA HOTEL TAMBAH 30 KAMAR

Jogjakarta Plaza Hotel (JPH) meluncurkan fasilitas kamar baru dengan nama, desain, interior, konsep, dan atmosfer serba baru. Kamar yang diberi nama Deluxe Executive, Deluxe Executive Pool View, dan Executive Parlour Suite ini mengusung konsep modern minimalis mengikuti tren arsitektur terkini.

Disampaikan Yustianti Risnasari, PR Manager JPH dalam siaran persnya pekan lalu mengungkapkan, penambahan 30 kamar ini nantinya akan lengkap pembangunannya pada 1 April 2007, bertepatan dengan HUT Prime Plaza Hotel & Resorts selaku induk usaha dari JPH. [FW]

SELEBRITAS DAN INVESTASI

Dirut Bursa Efek Jakarta (BEJ) Erry Firman-syah menyalami sejumlah selebritas diantaranya Krisdayanti dan Elma Theana sebelum diskusi investasi saham pada instrumen pasar modal di galeri BEJ, Jakarta, Senin (20/2). [UR]



PERINGATAN 95 TAHUN

Direktur Utama Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera 1912, Madjdi Ali (tengah) didampingi dua direksi lain, Hadi Priyasmoro (kiri) dan Maryoso Sumaryono, menyampaikan keterangan kepada wartawan dalam rangka peringatan 95 tahun di Jakarta, Senin (12/2). Bumiputera menargetkan pendapatan premi tahun 2007 sebesar Rp 4,5 triliun atau tumbuh sekitar 32% dari tahun lalu. [UR]



DATASCRIP JADI DISTRIBUTOR MANHATTAN®

Manhattan® dan INTEL-LINET NETWORK SOLUTIONS™ kini hadir di Indonesia lewat PT Datascrip. Manhattan® merupakan penyedia *PC comp & peripherals, cables & data communication, office accessories, computer networking peripherals*, serta *active networking & passive networking*. Ia memiliki keunggulan berupa kelengkapan jajaran, sangat *up to date* terhadap perkembangan teknologi, dan memiliki *lifetime warranty* untuk seluruh produknya.

GuestGate™, salah satu produk Manhattan® adalah solusi akses internet bagi *host network, network data* dan

akses internet yang aman bagi para pengunjung. Dengan fitur keamanan yang canggih maka kemudahan pengoperasian *plug-and-play* maupun instalasi serta koneksi yang tidak diinginkan antara komputer 'guest' ke *network* pribadi dapat dilakukan. Hingga kini GuestGate™ belum memiliki kompetitor di pasaran, demikian keterangan Datascrip dalam siaran persnya. [FW]

ASING INCAR BISNIS RITEL INDONESIA

Industri ritel dunia saat ini dikuasai oleh pemain asal Eropa. Kalangan peritel asing ini berkembang pesat di Indonesia. Namun disampaikan Yongky Surya Susilo, direktur *Retailer Service and Bussines Development* AC Nielsen, pangsa pasar dunia dari 50 perusahaan ritel besar ternyata masih sekitar 20%. Jumlah itu masih jauh lebih kecil dibandingkan industri bidang energi, otomotif, obat-obatan, serta elektronika yang persentasenya di atas 90%. "Peluang untuk masuk ke industri ritel masih sangat lowong," ujar Yongky.

Pesatnya bisnis ritel di Indonesia, menurut Yongky, disebabkan oleh perubahan gaya hidup masyarakat Indonesia serta segmen pasar. Berdasar data AC Nielsen per 15 Juni 2006, Indonesia berada pada urutan ke dua setelah Hongkong sebagai negara yang penduduknya gemar belanja. Sebanyak 93% masyarakat Indonesia sudah menganggap belanja sebagai hiburan. Inilah yang membuat asing melihat peluang yang sangat baik pada industri ritel Indonesia. [MA]

batas waktu kedatangan 30 April 2007. Tender yang digelar dua pekan lalu (13/2), diikuti 16 perusahaan pemasok.

Disampaikan Deputy Direktur Agro PT RNI, Agung P Murdanoto, dua pemasok yakni Tate & Lyle, Wee Thiong telah ditetapkan menjadi pemenang tender, berdasarkan kualifikasi yang sudah ditetapkan. Menurut Agung, di bursa gula dunia di London dan New York akan terjadi perubahan harga (*switching*) gula putih impor antara harga untuk kedatangan Maret ke harga Mei. Selisih harga antara kedatangan Maret dan Mei saat ini berkisar antara US\$ 6-10 untuk setiap ton. [FW]

KARTU KREDIT KELUARGA

GE Money Indonesia salah satu perusahaan jasa keuangan, meluncurkan *positioning* baru kartu *GE Money Gold Card* nya sebagai "*Family Credit Card*". Tampak dari kanan ke kiri CEO GE Money Indonesia Harry Sasongko, *Card Leader* GE Money Indonesia Jenny Tjandra dan *Sales and Distribution Head* GE Money Indonesia Della R Abdullah (kanan) menunjukkan *Gold Card* saat peluncurannya di Jakarta, Selasa (20/2). [UR]



Mobile-8 Bertarung di Jalur FWA

Tanpa pesaing pada layanan selular berbasis CDMA, **belum membuat manajemen Mobile-8 puas.** Bisnis telekomunikasi berbasis FWA pun ikut digarap. **-OLEH: WINDARTO-**

N GOBROL TERUUUSS...! Demikian jargon dalam tayangan iklan yang menyajikan sepasang muda-mudi yang tengah asyik menggunakan layanan selular Fren. Meski berkomunikasi cukup lama, pulsa ponsel keduanya diklaim tak banyak tergerus. Duit pun tidak lantas membengkak untuk biaya komunikasi. Maklum, dengan tarif Rp 7 per 30 detik, Fren mengenakan tarif termurah di banding operator lain. Tarif yang sama berlaku untuk seluruh jaringan Fren di Indonesia.

Konsep tarif tersebut cukup efektif mendorong jumlah pelanggan Fren. Sejak dikenalkan awal 2006, hingga bulan November, pelanggan Fren meningkat tajam menjadi 1,7 juta. Padahal hingga akhir 2005 total pelanggan masih sekitar 795 ribu.

Brand besutan PT Mobile-8 Telecom Tbk (Mobile-8) tersebut menjadi alternatif bagi konsumen yang menginginkan layanan selular bertarif murah namun memiliki jangkauan dan kapasitas akses data cukup besar. Fren hadir mengusung teknologi *code division multiple access* (CDMA). Di Indonesia lebih dikenal sebagai sarana komunikasi bergerak dengan area

terbatas atau telepon tetap bergerak (*fixed wireless access/FWA*).

Operator lain seperti PT Telkom Tbk dengan Telkom Flexi, PT Indosat Tbk dengan StarOne, dan PT Bakrie Tel dengan Esia pun menggunakan konsep FWA. Sementara Fren meski berbasis CDMA tapi menerapkan konsep murni selular. Ini membuat tarif yang ditawarkan Fren sedikit di atas pesaingnya di CDMA. Tapi untuk jangkauan atau komunikasi jarak jauh (SLJJ), Fren lebih murah.

Jor-joran tarif murah di FWA kelihatan lebih menarik dan menjanjikan. Tidak heran bila Mobile-8 pun kepincut menggarap layanan FWA tersebut. Setelah mengantongi izin dari pemerintah, rencananya, kuartal ketiga tahun ini Mobile-8 akan membuka layanan FWA. Menurut Hidajat Tjandradjaja, presiden direktur Mobile-8, ekspansi ke layanan FWA tidak akan mengganggu *capital expenditure* (Capex) perusahaan tahun ini.

Rencananya layanan tersebut akan dirilis di 10 kota besar. Langkah bisnis ini akan membuat pergerakan Mobile-8 lebih lincah. Maklum, saat ini *market share* anak perusahaan PT Bimantara Citra Tbk ini secara

"UNTUK MENINGKATKAN MARKET SHARE, PADA 2007 MOBIL-8 AKAN MEMPERLUAS JARINGAN KE SELURUH INDONESIA".



WIBIHARMO YASRI

nasional baru sekitar 3%. Untuk meningkatkan *market share*, pada 2007, kata Hidajat, Mobil-8 akan memperluas jaringan ke seluruh Indonesia. Dana hasil IPO (*initial public offering*) November lalu dipakai untuk mendanai pembangunan 1.408 *base transceiver stations* (BTS) baru.

Manajemen mengaku tidak mengalami kesulitan masuk ke bisnis berbasis FWA, karena basis teknologinya sama. Hidajat optimis potensi bisnisnya masih cukup besar. Faktanya, teledensitas komunikasi di Indonesia terbilang masih rendah dibandingkan beberapa negara di Asia Tenggara seperti Singapura, Malaysia, dan Thailand. Angka penjualan ponsel, saat ini belum tergolong besar, namun



akan terus meningkat. “Pada tahun 2010 diperkirakan pangsa pasar ponsel CDMA sebesar 35% dari total penjualan ponsel. Saat ini baru sekitar 7-8%,” ujarnya.

Dari sisi potensi, menurut Ibnu Anjar Widodo, analis dari PT Mega Capital Indonesia, Mobile-8 bisa berkembang lebih baik. Sayangnya, Fren kalah bersaing dengan Esia dari sisi harga. Karenanya banyak kalangan terutama anak muda atau mahasiswa lebih memilih produk lain. Upaya masuk ke jalur FWA dinilai bakal membuat persaingan semakin ketat.

Agar laju Fren bisa lebih baik, menurut Anjar, sebaiknya operator ini lebih gencar di bidang promosi dan pemasaran. “Saya kira itu

akan membuat *brand image*-nya lebih dikenal masyarakat,” tambahnya.

STRATEGI BERSAING

Untuk bisa meningkatkan pangsa pasar, ada beberapa strategi yang ditempuh Mobile-8. Pertama, program pemasaran Rp 7 per 30 detik antarsesama pelanggan Fren dianggap masih menjadi daya tarik.

Rencana lain yang akan dilakukan adalah ekspansi nasional yang dibagi dalam dua fase. Fase pertama, tahun 2007, dengan meningkatkan cakupan layanan area di Jawa dari 70% menjadi 90%-95%. Ekspansi tahap ini pun akan merambah ke Sumatera, Kalimantan, Sulawesi dan Bali. Pada fase ke dua

tahun 2008, akan mencakup Nusa Tenggara, Maluku, dan Papua. Mobile-8 menargetkan bisa mencakup 80% wilayah di Indonesia pada tahun 2010. Saat ini baru menjangkau 42% wilayah Indonesia.

Dari sisi pemasaran, Mobile-8 berencana memperbanyak jaringan pemasaran dan distribusi *handset* CDMA ke luar Jawa. Sinergi dengan Grup Bimantara ditingkatkan, termasuk dalam kemasan konten, promosi, maupun pemasaran. Langkah-langkah tersebut diharapkan bisa memperbesar pangsa pasar. Dari segi pemasaran, Mobile-8 beberapa kali melakukan kerjasama dengan vendor ponsel CDMA dengan sistem *bundling*, misalnya dengan Samsung dan ZTE.

EMITEN

Mobile-8 pun telah memiliki layanan 3G dengan platform CDMA2000 1x EVDO sejak Mei 2006. Dari produk yang ditawarkan, sesungguhnya Mobile-8 pun punya keunggulan, misalnya untuk layanan TV Mobi. Layanan ini menawarkan siaran televisi melalui ponsel. Produk ini salah satu unggulan yang tidak dimiliki pesaingnya.

Mobile-8 mencatatkan saham di Bursa Efek Jakarta dan Bursa Efek Surabaya pada 29 November 2006. Perusahaan ini berdiri tahun 2002 dan memiliki izin nasional penyelenggara layanan selular CDMA di jalur 800 Mhz. Lisensi jaringan bergerak selular dimiliki tiga anak perusahaan, Komselindo, Metrosel, dan Telesera. Lebih dari 60% sahamnya dimiliki PT Bimantara Citra Tbk.

Mobile-8 pun memiliki tiga mitra utama yakni Qualcomm sebagai pengembang dan pemasok infrastruktur CDMA, KTF pemberi jasa konsultasi untuk operasi dan perawatan

kepada Mobile-8, dan Samsung corporation sebagai pemasok peralatan CDMA20001x untuk wilayah Jawa.

KINERJA PERUSAHAAN

Menilik langkah bisnis Mobile-8 sejak tahun 2003, perusahaan ini memiliki peluang berkembang lebih baik. Buktinya kinerja yang dibukukan cenderung membaik. Pendapatan usaha tahun 2003 baru sebesar Rp 46,3 miliar meningkat signifikan menjadi Rp 750 miliar pada tahun 2006. Jumlah pelanggan hingga tahun 2006 sebanyak 1,8 juta dan ditargetkan menjadi 4 juta pelanggan tahun ini.

Selama tiga tahun, antara 2003 sampai 2005, perusahaan ini masih didera kerugian bersih ratusan miliar. Namun perlahan-lahan berhasil diturunkan dan pada tahun 2006 malah sudah positif. EBITDA (*earning before*

interest, tax, depreciation, and amortization) per November 2006 sudah mencapai Rp 209,5 miliar, padahal tahun 2005 masih mencatat kerugian Rp 11,9 miliar. Laba bersih per November 2006 mencapai Rp 24 miliar, padahal tahun 2005 masih didera kerugian bersih sebesar Rp 286,7 miliar.

Selain meningkatkan pendapatan, perusahaan pun berupaya menekan beban kewajiban. Salah satu upaya yang dilakukan adalah dengan menerbitkan obligasi senilai Rp 550 miliar. Hasil penjualan obligasi ini sepenuhnya akan dipakai untuk membayar utang valas kepada Samsung Corporation sebesar US\$ 58,3 juta. Upaya ini bertujuan mengurangi beban utang valas. "Untuk menghindari fluktuasi nilai tukar, ke depan kita akan mengurangi *expenditure* valas," kata Hidajat.

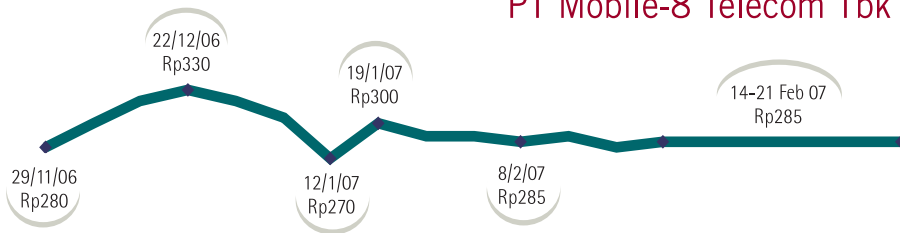
Meski sepenuhnya digunakan untuk menutupi utang, bila obligasi yang ditawarkan pada 7-9 Maret mendatang masih bisa memenuhi permintaan hingga Rp 750 miliar. Bila ada kelebihan untuk membayar utang, sisanya akan digunakan untuk modal kerja. Menurut Hidajat perusahaan pun berhasil menekan Capex 2007 yang semula US\$ 140 juta menjadi kurang dari US\$ 130 juta.

Prayoga Achmad Triyono, analis PT Henan Putihrai Sekuritas mengatakan, dari sisi peluang mengembangkan bisnis, Mobile-8 lebih besar dibandingkan pesaingnya. Menurutnya, di bawah bendera baru MNC grup usaha tersebut ini lebih serius masuk ke bisnis media dan multimedia. Adanya kombinasi bisnis media dan multimedia dengan telekomunikasi memberikan nilai tambah bagi Mobile-8. "Dia (FREN-Red) tidak perlu khawatir dengan market," tambahnya.

Menurut Willy Sanjaya, analis dari PT Mahakarya Artha Securities, saham FREN berpeluang menembus level Rp 450. "Daya tarik itu ada setelah obligasinya terbit, dan bisa mengembangkan jaringan ke seluruh Indonesia," katanya memberi alasan.

Menurutnya, investor yang belum memiliki saham ini bisa mengambil angsang-ancang pada kisaran Rp 280-285. Bagi mereka yang sudah memiliki saham ini sebaiknya *hold* sampai perusahaan tersebut mengembangkan jaringan ke seluruh Indonesia. Hal senada diungkapkan Prayoga, menurutnya untuk jangka panjang saham ini boleh dikoleksi. "Pada harga Rp 270-285 itu saatnya masuk ke saham FREN," tambahnya. ■

Perkembangan Harga Saham PT Mobile-8 Telecom Tbk



Kinerja Keuangan PT Mobile-8 Telecom Tbk

dalam juta rupiah (unaudited)

Keterangan	31-Sep-06	31-Des-05
Aktiva	2.138.663	2.365.416
Aktiva Lancar	154.934	113.775
Aktiva Tidak Lancar	1.983.728	2.251.641
Kewajiban	1.405.120	1.641.277
Ekuitas	732.874	722.885
Pendapatan Usaha	408.011	482.600
Laba (Rugi) Usaha	(7.150)	(179.211)
Laba (Rugi) Sebelum Pajak	50.167	(330.048)
Laba (Rugi) Bersih	9.857	(286.700)
ROA (%)	0,46	(12,12)
ROE (%)	1,35	(39,66)
DER (x)	1,92	2,27
BV (Rp)	37,42	
PBV (x)	7,62	
Tanggal Listing		29 November 2006
Harga Perdana		225
Harga Saham (21/2/07)		285
Saham Tercatat (21/2/07)		19.585.360.160
Kapitalisasi Pasar (21/2/07)		5.581.827.645.600

Sumber: PT Mobile-8 Telecom Tbk dan BEI

Personal Investing

[Ayu Hakim]
**'Rendezvous'
Ala Maroko**

Memilih Usaha Sesuai Fengshui

'Rendezvous' Ala Maroko

Pertemuan bisnis kini tidak *melulu* harus diadakan di hotel berbintang atau gedung perkantoran. Rumah Maroko bisa dijadikan **alternatif yang unik untuk menjamu tamu-tamu istimewa.** -OLEH : PUTU ANGGRENI-

TAK PERLU JAUH-JAUH TERBANG KE *MIDDLE EAST* untuk menikmati sajian teh ala Maroko di sore hari sambil menikmati suasana *Mediterranean*. Cukup datang ke Rumah Maroko di Kawasan Menteng, Jakarta Pusat.

Marocco House dan Casa Andalucia, dua bangunan unik ini awalnya hanya digunakan untuk menjamu tamu-tamu dan rekan bisnis keluarga almarhum Datuk Hakim, pendiri Thaha Group. Di tangan Ayu Hakim, sang putri, kedua rumah bergaya Maroko dan Spanyol ini sejak dua tahun yang lalu difungsikan untuk kepentingan publik. "Peluang bisnis terbuka karena banyak yang tertarik untuk menyewa tempat ini," ungkap putri pertama Datuk Hakim yang menyelesaikan program master bidang *entrepreneur* di Boston College, Amerika Serikat.

Ayu yang kini juga mengelola Thaha Group bersama sang adik menyebut bisnis kedua rumah ini sebagai *event places*. Dengan bangunan seluas 3.000 meter persegi Marocco House dan Casa Andalucia terlihat menonjol dengan ornamen khas *Mediterranean*. Ada beberapa ruangan yang bisa digunakan untuk berbagai acara seperti pertemuan bisnis, pesta, dan berbagai jenis *event*.

Para penyewa bisa menggunakan seluruh ruangan di dalam dan di luar rumah, atau hanya memakai ruang tertentu saja. Di Marocco House ada Casablanca Room, dengan kubah besar di tengah ruangan, Marakesh Room & Terrace di lantai kedua yang lebih *private*, serta Quarzazale Lounge di lantai *basement* dengan fasilitas bar, panggung, *lighting*, *disco ball*, dan *DJ mixer*.

Sementara di Casa Andalucia yang bisa diakses secara langsung dari Marocco House, menyediakan *function room* dua lantai. Para pengguna ruangan juga bisa memanfaatkan Riyad & Pool, area *outdoor* yang tak kalah indah, dihiasi sejumlah kolam air mancur dengan desain Maroko dan Spanyol, plus berbagai jenis pohon palem yang biasa ditemui di daerah Padang Pasir. "Kalau semua ruangan digunakan, bisa untuk menampung 300 orang," ungkap mantan profesional di sejumlah perusahaan besar di New York, Boston, dan Sydney itu.

"PELUANG BISNIS TERBUKA KARENA BANYAK YANG TERTARIK UNTUK MENGGUNAKAN TEMPAT INI"



Menurut Ayu, kelebihan Rumah Maroko dan Andalucia dibanding *event places* lain, terletak pada desain arsitektur dan interiornya yang unik. Untuk mewujudkan rumah impian bergaya Maroko yang dibangun bertahap mulai 1997, sang Ayah, menurut Ayu, mengirim seorang arsitek untuk mempelajari desain bangunan ke Maroko. Keunggulan kedua, pada lokasi, yang berada di pusat kota.

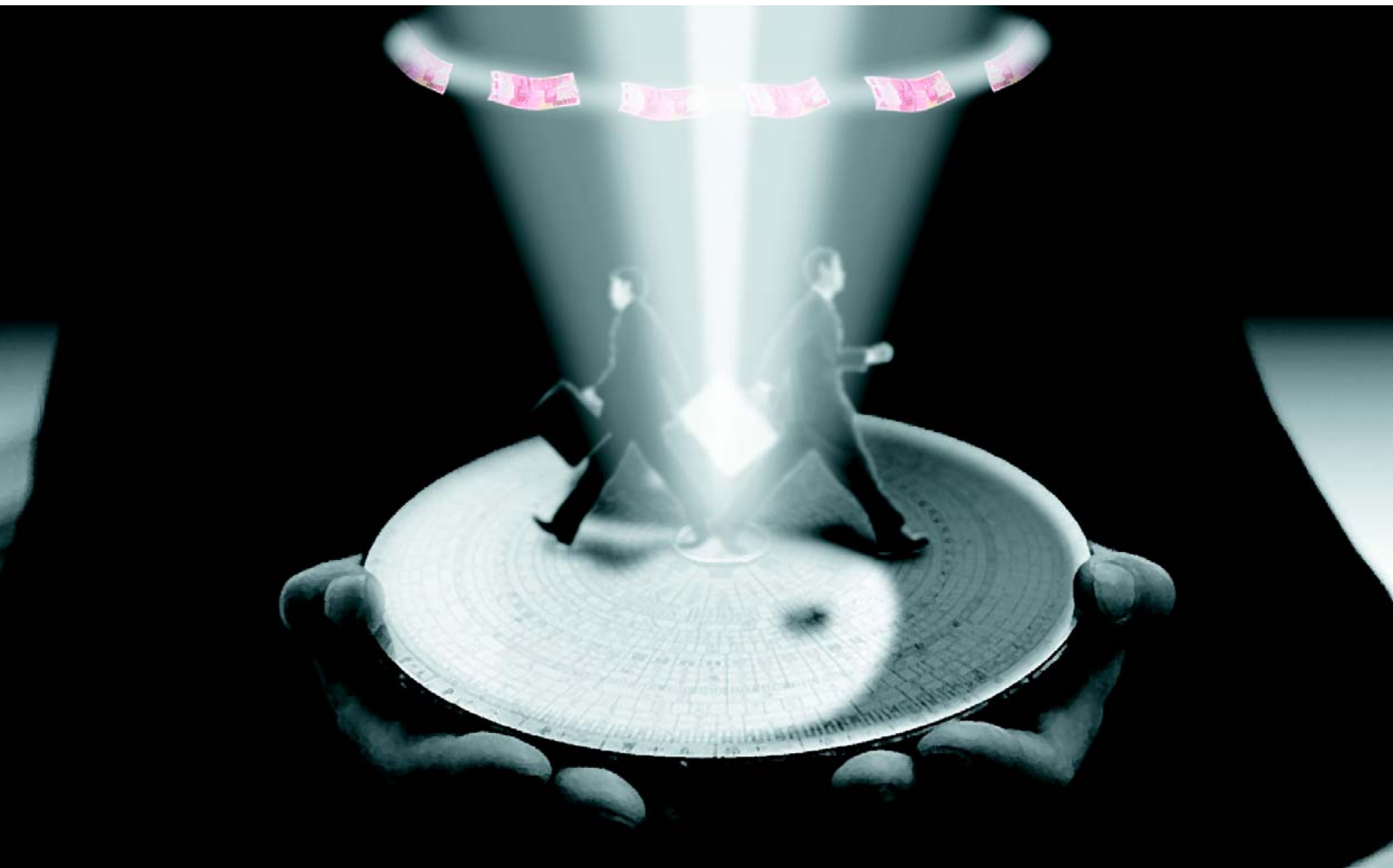
Meski tak menutup kemungkinan siapa saja bisa menyewa Rumah Maroko, Ayu lebih banyak menyasarkan *event places* yang dikelolanya buat para *mature audience*, atau para pebisnis untuk

Medi-Terra Incognita, menyediakan *food and beverage*, mulai dari makanan dan minuman khas Maroko, Spanyol, dan hidangan dari negara lain

menggelar *event-event* perusahaan. Medi-Terra Incognita, bendera yang dipakai Ayu untuk bisnis ini, juga menyediakan *food and beverage*, mulai dari makanan dan minuman khas Maroko, Spanyol, dan hidangan dari negara lain serta makanan tradisional Indonesia.

Ke depan, Ayu punya impian membangun *event places* di sejumlah tempat di luar kota Jakarta. “Saya ingin membangun rumah bergaya *Country* yang tak kalah unik,” ungkap penggemar yoga ini dengan senyum.■





Memilih Usaha Sesuai Fengshui

Ilmu fengshui telah melekat dalam kehidupan masyarakat Tionghoa sejak ribuan tahun silam. **Fengshui menganalisa gerakan magnetik alam** yang bisa mempengaruhi kehidupan seseorang. Bagaimana cara mengaplikasikan warisan kuno ini untuk kepentingan bisnis? **-OLEH: PUTU ANGGRENI-**

DI USIA YANG RELATIF MUDA, 38 TAHUN, WIBISONO berhasil meraih posisi bergengsi di perusahaannya, seorang direktur bisnis. Setelah empat tahun memegang jabatan itu, ia mulai berpikir untuk beralih menjadi *entrepreneur*. Pertimbangannya, ia tak mungkin meraih posisi puncak lantaran jabatan tertinggi akan selalu dipegang oleh keluarga pemilik perusahaan.

Master finance dari universitas ternama di Amerika ini membayangkan kesuksesan yang akan diraihinya bila membangun perusahaan sendiri berbekal pengalaman sebagai profesional selama 20 tahun.

Tekad bulat mengambil pensiun dini di usia 42 tahun ditempuhnya tahun lalu. Ia kemudian menyewa sebuah kantor, merekrut karyawan, dan mengusung bendera perusahaan konstruksi.

Sayang, kesuksesan di perusahaan tempat ia menjadi profesional tak terulang di perusahaan miliknya sendiri. Calon klien lebih memilih perusahaan lama yang memiliki *track record* dibanding perusahaan baru. Para relasi ternyata tak cukup yakin pada Wibisono. Mereka lebih percaya pada nama besar perusahaan. Tak sampai setahun, ia nyaris gulung tikar karena harus menutupi beban perusahaan, membayar sewa, listrik, telepon, menjamu calon nasabah, dan menggaji karyawan, sementara proyek tak kunjung diperoleh.

Gara-gara kondisi keuangannya memburuk, ia pun sering berselisih paham dengan sang istri. Nina, istrinya menyalahkan Wibisono karena buru-buru mengambil pensiun. Kini Wibisono berada di ambang kebimbangan. Meneruskan usaha, atau melikuidasi perusahaan.

Dalam analisa ahli fengshui, Akino W Azzaro yang juga menyandang gelar doktor manajemen dari Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, kondisi buruk bisa diantisipasi bila Wibisono memanfaatkan ilmu fengshui.

Fengshui menurut Akino, adalah model untuk memahami dunia. Miniatur dari kompleksitas kehidupan. Keberuntungan setiap orang berbeda-beda, tergantung dari *ba-gua* (baca: *pa-kua*) masing-masing. “Belum tentu orang yang sukses sebagai profesional akan berhasil pula membangun usaha sendiri, bila momentumnya tidak pas. Untuk mengetahui kapan momentum emas seseorang akan datang, bisa dihitung dan dianalisa melalui *ba-gua*,” ungkapnya.

Ba-gua adalah lambang yang dipengaruhi delapan mata angin. Wibisono contohnya, menurut Akino, berdasarkan tahun kelahirannya, 1965, ayah dua orang putri itu memiliki *ba-gua* 7 yang dilambangkan dengan logam. Usaha yang cocok untuknya, yang berkaitan dengan logam atau tanah, seperti properti, elektronik, atau bidang keuangan.

Untuk meneropong lebih detail tentang kepribadian seseorang, digunakan *ba-zi* (baca: *pa-tse*). Setelah dihitung *ba-zi* Wibisono memiliki unsur api yang bersifat visioner. “Ia adalah tipe orang yang memandang jauh ke depan, tetapi tidak segera melakukan *action*,” papar Akino. Untuk lebih mendalam lagi, digunakan hitungan *zi-wei* (baca: *tse-wei*).

Zi-wei menggunakan data tahun, bulan, tanggal, hari, dan jam lahir seseorang, untuk menentukan kapan waktu yang tepat orang tersebut memulai membangun sebuah usaha. Ternyata untuk Wibisono berdasarkan perhitungan fengshui dengan menganalisa *ba-gua*, *ba-zi* dan *zi-wei*, waktu yang pas untuk ia mendirikan sebuah usaha ada pada usia 52 tahun, atau di tahun 2017.

Apakah artinya Wibisono sama sekali tak boleh memulai usaha di usia yang lebih muda? Menurut Akino, keputusan tetap ada pada setiap orang yang hendak mendirikan usaha. “Tetapi paling tidak, jika ia tetap nekat membangun bisnis sendiri, dia sudah mengantisipasi adanya kemungkinan terburuk,” paparnya. Hasil analisa fengshui kata Akino,

“BELUM TENTU ORANG YANG SUKSES SEBAGAI PROFESIONAL AKAN BERHASIL PULA MEMBANGUN USAHA SENDIRI. BILA MOMENTUMNYA TIDAK PAS”.

[Anya Dwinov]

Percaya Fengshui untuk Kebaikan

Artis yang juga pemilik ESSII Laundry yang telah membuka sembilan cabang ini mengaku sangat percaya ilmu fengshui. Menurutnya, apa yang disarankan berdasarkan perhitungan fengshui umumnya bisa diterima secara rasional. Ia mencontohkan letak ruangan yang menurut fengshui tidak diperkenankan secara logika bisa dibenarkan.

Wanita bernama lengkap Anya Dwi Novita Pahlawanti ini juga banyak belajar mengelola usaha dengan mengamati kiat sukses para pengusaha keturunan Tionghoa. “Dan umumnya, orang-orang Tionghoa sangat percaya fengshui,” ungkap lajang kelahiran 1 November 1982 ini. [PA]



akan menjabarkan kendala-kendala yang bakal dihadapi di tahun tertentu untuk setiap orang, berdasarkan *ba-gua* masing-masing.

LOKASI USAHA

Selain untuk menetapkan *timing*, fengshui digunakan untuk menentukan lokasi yang tepat buat mendirikan usaha. Memilih lokasi, lagi-lagi berdasarkan *ba-gua*. Misalnya, berdasarkan angka *ba-gua* milik Wibisono, ia harus mendirikan bangunan menghadap arah Utara. “Buat seseorang yang sudah memiliki perusahaan dan ternyata arahnya tidak tepat, bisa disiasati dengan mengubah letak pintu masuk sesuai arah mata angin yang menjadi keberuntungannya,” ujar Akino.

Lebih baik lagi, lanjut pengisi acara Fengshui di Trans TV ini, letak ruangan pimpinan perusahaan dan direktur keuangan yang merupakan jabatan strategis, disesuaikan dengan arah mata angin yang paling sesuai untuk membangkitkan energi positif masing-masing.

Selain mempertimbangkan posisi, pengusaha keturunan Tionghoa terbiasa meletakkan benda-benda yang mengandung unsur-unsur dan lambang yang mempengaruhi energi seseorang. Benda-benda itu, kata Akino bermanfaat untuk melengkapi energi yang dianggap kurang agar menjadi seimbang. Orang dengan *ba-gua* (1) misalnya, dilambangkan dengan air yang sifatnya tidak stabil, punya karakter *moody*. “Nah, di ruang kerja orang dengan karakter seperti itu, akan baik bila diimbangi dengan unsur logam misalnya. Logam melambangkan karakter seseorang yang cepat mengambil keputusan”, ujarnya.

“Sebaliknya, orang dengan unsur logam yang berkarakter keras, perlu diimbangi dengan unsur lain di sekitarnya seperti kayu yang punya karakter lemah lembut atau tanah yang umumnya memiliki spiritualitas yang tinggi”, lanjut Akino.

Meski dasarnya dipengaruhi delapan mata angin, menurut Akino, *ba-gua* sangat *multi-interpretation*. *Ba-gua* bisa dipecah menjadi 64 jenis karakter, dan kelipatannya, hingga secara keseluruhan menjadi 12.960.000 sifat manusia. “Perlu orang yang ahli untuk bisa membaca *ba-gua* seseorang secara detail, atau perlu waktu yang cukup untuk mempelajarinya,” papar Akino.

Eka Setyawibawa seorang perencana keuangan mengatakan, dari sisi perencana keuangan membangun bisnis disusun berdasarkan pertimbangan rasional. “Tetapi saya tak mengatakan fengshui tak rasional, karena ada yang bisa dipahami secara nalar juga,” ungkapnya.

Selain itu menurut Eka, dalam berbisnis memang tidak didasari pertimbangan rasional saja. Ada unsur keyakinan. “Bila seseorang yakin pada sesuatu panduan atau pedoman, dan keyakinan itu mampu memotivasi dirinya sehingga lebih yakin dalam melangkah itu tidak bisa dikesampingkan, bahkan bisa dijadikan faktor utama,” urainya.

Jadi, Eka lebih menyarankan untuk memisahkan antara faktor pertimbangan keuangan dalam membangun bisnis, dan faktor lain diluar *financial analysis*. “Misalnya, kapan kantor sebaiknya dibuka, ke arah mana bangunan didirikan, bagaimana susunan kursi, dan sebagainya, boleh menggunakan panduan apapun yang dipercaya oleh sang pengusaha. Asalkan, pertimbangan non-keuangan itu, tak membuat faktor rasional menjadi hilang,” tandasnya. ■

“BILA SESEORANG YAKIN PADA SESUATU PANDUAN ATAU PEDOMAN, DAN KEYAKINAN ITU MAMPU MEMOTIVASI DIRINYA SEHINGGA LEBIH YAKIN DALAM MELANGKAH, ITU BISA DIJADIKAN FAKTOR UTAMA”

[Estherida Soleiman]

Bisa Diterima Logika

Wanita cantik ini tidak menolak fengshui sebagai pertimbangan ketika membangun usaha. Menurutnya, berbagai ilmu boleh saja diterapkan asalkan tidak menyalahi prinsip keyakinan. “Fengshui kan ilmu yang sudah ribuan tahun dijalankan bangsa Cina, jadi kalau memang untuk tujuan yang positif menurut saya boleh saja diikuti,” ungkap konsultan lukisan yang tengah mempersiapkan membangun sebuah galeri lukis di Kawasan Jakarta Selatan.

Estherida Soleiman mencontohkan, menurut fengshui katanya, tidak bagus kalau mendirikan bangunan lebih rendah dari jalan. “Rasanya logis-logis saja, karena memang ada kelemahan dengan posisi seperti itu, apalagi di musim hujan seperti saat ini terbukti banjir,” ungkapnya.

Selama ini, ibu tiga orang anak remaja ini mengutamakan ilmu manajemen dalam berbisnis. Tetapi ia bilang, sah-sah saja menggunakan fengshui untuk mempelancar usaha. [PA]



DEPARTEMEN PENDIDIKAN CWMA

A. KELAS PUBLIK JAKARTA, ANGKATAN 4 Modul WM02: Investment & Portfolio Management

Bertempat di Kampus MM-UGM Jakarta pada tanggal 12–16 Februari 2007, Pengurus Bidang Pendidikan CWMA bekerjasama dengan MM-UGM telah menyelenggarakan Program Pendidikan Sertifikasi Wealth Management untuk Modul *WM02: Investments of Portfolio Management*. Yang diikuti oleh 22 Orang Peserta dari 15 perusahaan di Industri Jasa Keuangan dan Masyarakat Umum.



(Ki – Ka Depan): Nyoman B. Nugraha, Aff. WM, Lie Surya Wahana, Aff. WM, Erwantri, Aff. WM, Sjane Like Kaawoan, Aff. WM, Imas S. Sihombing, Aff. WM, Daessy Dian Wibawa, Aff. WM, Vonny Lengkong, Aff. WM, Nadia Handayani, Aff. WM, Parluhutan, Aff. WM.

(Ki – Ka Tengah): Marican Hartowardoyo, Aff. WM, Paulus Puspo, Aff. WM, Roan Rizal, Aff. WM, Kristina Kawihardja, Lilya Maulita, Aff. WM, M. Rusli, Aff. WM, Jaka Eko Cahyono, Aff. WM, Ronny Wazier, Aff. WM.

(Ki –Ka Belakang) : Riza Dewa, Aff. WM, Wim Al Fatih, Aff. WM, Mahmuddin, Aff. WM, **Bianto Surodjo, CWM (Bid. Kode Etik & Standard Profesi CWMA)**, Firman Koerniawan, Aff. WM, Poerwanto Prawoto, Aff. WM.

● Bank

1. PT. Bank Mandiri (Persero), Tbk
2. PT. Bank Tabungan Negara
3. PT. Bank AGRO

● Pasar Modal

1. PT. Manulife Aset Manajemen Indo.

2. PT. Nikko Securities Indonesia
3. PT. Batasa Capital
4. PT. NatPac Group

● Asuransi & Reasuransi

1. PT. Bank BNI Life
2. PT. AXA Mandiri Financial Services

3. PT. Sun Life Financial Indonesia
4. PT. Reasuransi Internasional Indonesia
5. PT. Indolife Pensiontama

● Lain – lain

1. Investor Group
2. PD. Mitra Usaha
3. PT. Datacraft Indonesia

B. IN HOUSE PT. Bank Niaga, Tbk (Angkatan 3), Modul WM02: Investments & Portfolio Management

Dalam rangka meningkatkan kompetensi dan profesionalisme para Bankir Spesialis di PT. Bank Niaga, Tbk khususnya di bidang Wealth Management, maka pada tanggal 15 – 17 Februari yl, telah diadakan Program In House untuk Pendidikan Sertifikasi Wealth Management Angkatan 3 modul *WM02: Investment & Portfolio Management*.

Program Sertifikasi yang bekerjasama dengan MM-UGM tersebut di selenggarakan di Hotel Ambhara, diikuti oleh total 22 peserta, terdiri dari para *Customer Relationship Manager, Preferred Circle Manager, Senior Manager, Assistant Relationship Manager, Team Leader* dari kantor- kantor cabang Jakarta, Tangerang, Surabaya, Jawa Tengah, Jawa Barat, Sumatera, Jawa Timur dan Medan.



(Ki – Ka Berdiri): Christian Hermawan (CRM, Jakarta), Dyah Kumalasari (CRM, Jakarta), Feby Parera (CRM, Surabaya), Yani Mulyani Asmawinata (TL PC Dago, Jawa Barat), Dinda Mitradhiany (CRM, Jakarta), Dewi Sartika Pribadi (CRM, Jakarta), Yulia Safitri (CRM, Jakarta), RR. Setyorini Widianingsih (CRM, Jakarta), Dewi Milasari (RA II, Jakarta), I Dewa G. Erwin Jaya (SM, Surabaya), Rina Rianawati (CRM, Bandung), Ika Veari Rochandayani (CRM, Riana Wulandari (ARM, Medan), Tuty Amalia (RA II, Jakarta), Dwi Kurniati Tuwo (CRM, Bintaro), Fanny Soraya (ARM, Medan), Temy Adji Iman Santosa (CRM, Surabaya), Tanda Sirait (CRM, Sumatera). **(Ki – Ka Duduk):** Agus Maiyo (*Bagian Pengembangan Produk – Bapepam LK*), Retno D. Susie (Asst VP, Bintaro), Daria Furqoni Rawung (PCM, Jakarta), Maikel Sajangbati, CWM (Dewan Pendiri CWMA), **Boedi Soekanto (Kepala Bagian Pengembangan Produk Investasi – Bapepam LK)**, Windrati Wiwara (PCM, Jawa Timur), Nadia Fransiska (CRM, Jakarta), Ria Sari Dewi (CRM, Jakarta).

DEPARTEMEN KOMUNIKASI CWMA

Dalam rangka mengoptimalkan Program Sosialisasi dan Program Edukasi kepada masyarakat tentang pentingnya Pengelolaan Investasi & Keuangan, maka CWMA telah bekerjasama dengan Radio Smart FM (Frekuensi 95,9 FM) dan Trijaya FM (Frekuensi 104,6 FM) dengan mengeluarkan 2 jenis program ditahun 2007 yaitu:

1. RADIO SMART FM (FREKUENSI 95,9 FM)

- ❖ Program Talkshow dengan judul “*Wealth Clinic*”, yang membahas tentang “*Pengelolaan Investasi dan Keuangan*” yang disiarkan setiap hari Rabu, pukul 15.00 – 16.00 wib dan direlay di 9 kota – kota besar di Indonesia.
 - Bertempat di: Gedung Bumi Daya Plaza Lt. 2, Jl. Imam Bonjol No. 61, Jakarta
- ❖ Rekaman Capsule Program, yang disiarkan setiap hari Senin s/d Sabtu, pada pukul 11:40 WIB, 13:40 WIB, 17:05 WIB dan 20:40 WIB

2. RADIO TRIJAYA (FREKUENSI 104,6 FM)

- ❖ Program Talkshow yang membahas tentang “*Pengelolaan Investasi dan Keuangan*” yang disiarkan setiap hari Senin, pukul 19.00 – 20.00 wib dan direlay di Jakarta dan Bandung.
 - Bertempat di: Menara Kebon Sirih Lt. 2, Jl. Kebon Sirih No. 17, Jakarta

Untuk suksesnya program –program tersebut diatas, maka Pengurus CWMA mengundang dan mengharapakan partisipasi aktif dari Bapak/Ibu seluruh anggota CWMA untuk kiranya dapat menjadi “*Pembicara*” pada program – program Talkshow tersebut serta dapat “*Membuat /mengisi Rekaman Capsule Program*” Untuk informasi lebih lanjut mohon menghubungi Sekretariat CWMA di (021) 7331745 / 73447645 (Shelie / Retno), E-mail: secretariat@cwma.or.id.

DEPARTEMEN PENELITIAN & PENGEMBANGAN CWMA

RAPAT KERJA PENGURUS CWMA

- ❖ Menindaklanjuti Program Kerja Pengurus Litbang CWMA tahun 2007, maka pada tanggal 08 Februari 2007 yl, Dewan Pengurus CWMA telah mengadakan Rapat Kerja yang bertempat di Restoran Sari Kuring, Jakarta. Untuk membahas Program Kerja Bid. Litbang CWMA, tentang “*Survey Wealth Management dan Pemingkatan Wealth Management 2007 serta Program Kerja Bid. Pendidikan CWMA tentang “Executive Class 2007: International Wealth Management Certification Program”*”.



Hadir pada Rapat Kerja tsb, adalah : (Ki – Ka) M. Isnaeni, CWM (Angg. Bid. Pengembangan Organisasi & Keanggotaan CWMA, Bianto Surodjo, CWM (Angg. Bid. Kode Etik & Standard Profesi CWMA), Irman A. Zahiruddin, CWM (Ketua Bid. Komunikasi CWMA), Elwin Karyadi, CWM (Ketua Bid. Pengembangan Organisasi & Keanggotaan CWMA), Jeffrey Turangan, CWM (Ketua Dewan Pendiri CWMA), Martha Bambang P., CWM (Ketua CWMA), Maikel Sajangbati, CWM (Dewan Pendiri CWMA), Desi Armadiani, CWM (Sekjen CWMA, tidak tampak dalam gambar).

JADWAL PENDIDIKAN SERTIFIKASI: MARET 2007

CWMA & MM-UGM kembali membuka Kelas-kelas Publik untuk Program Pendidikan Sertifikasi Wealth Management dengan jadwal sbb:

1. Kelas Publik di Jakarta:

- Modul WM01 – Jakarta (Angkatan 9)
 - Tanggal : 06 – 10 Maret 2007
 - Pukul : 14.00 – 21.00 WIB (Selasa - Jumat)
 - 14.00 – 16.00 WIB (Sabtu)
 - Tempat : Kampus MM-UGM, Gondangdia – Cikini, Jakarta
 - Modul : Fundamentals of Wealth Management
 - Modul WM03 – Jakarta (Angkatan 2)
 - Tanggal : 12 – 16 Maret 2007
 - Pukul : 14.00 – 16.00 WIB (Senin – Kamis)
- 14.00 – 16.00 WIB (Jumat)
Tempat : Kampus MM-UGM, Gondangdia – Cikini, Jakarta
Modul : Risk Management & Insurance

2. Kelas Publik di Yogyakarta

- Modul WM01 – Yogyakarta (Angkatan 3)
 - Tanggal : 23 – 26 Maret 2007
 - Pukul : 08.00 – 18.00 WB (Jum'at - Minggu)
 - 10.00 – 12.00 WIB (Senin)
 - Tempat : Kampus MM-UGM, Yogyakarta
 - Modul : Fundamentals of Wealth Management

UNTUK NFORMASI HUBUNGI:

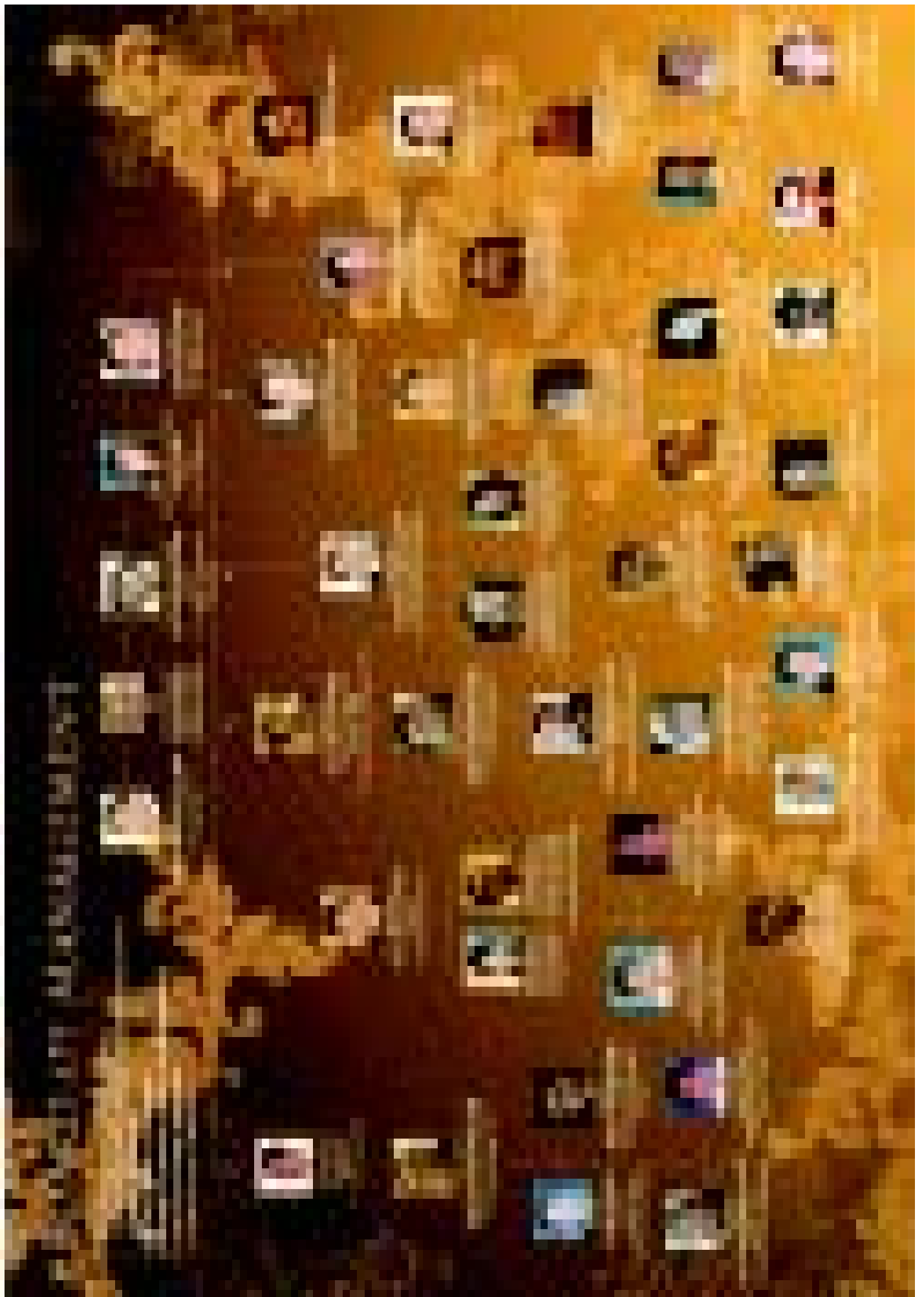
Sekretariat CWMA:

Retno (Hp. 0812 8762 652)
& Shelie (Hp. 0813 1028 7826)
Phone: 62.21.7331745 / 73447645
Fax: 62.21.73447645/7330485,
E-mail: secretariat@cwma.or.id

MMUGM, Yogyakarta:

Rizky (Hp. 0813 92609866) &
Erna (Hp. 0816 4269491)
Phone: 62.274. 562222/511035,
Fax: 62. 274. 564388,
E- Mail: rizky@mm.ugm.ac.id /
erna@mm.ugm.ac.id







Menghentikan Laju SBI

Nilai SBI yang kian menggelembung semakin **mengkhawatirkan bank sentral**. Senjata penghambat laju instrumen pengendali moneter kini tengah disiapkan. **-OLEH: NOVI NURYANTI-**

DALAM KURUN WAKTU SEKITAR EMPAT TAHUN, NILAI Sertifikat Bank Indonesia (SBI) menggelembung 200%. Akhir 2002, total nilai SBI yang diterbitkan bank sentral masih berada di posisi Rp 78,48 triliun. Pertengahan Februari 2007 melambung menjadi Rp 235,4 triliun.

Bertambahnya angka surat utang jangka pendek keluaran Bank Indonesia (BI) ini menunjukkan, makin banyak dana segar yang tak terpakai untuk kegiatan produktif. Terutama dana-dana yang berasal dari bank.

Padahal, BI sudah beberapa kali melonggarkan aturan untuk *mengeber* kredit perbankan, agar ketergantungan bank pada SBI berkurang. Sebelum meluncurkan ketentuan pelonggaran kredit awal tahun ini, BI melansir Paket Oktober 2006. Tak hanya itu, BI juga terus menurunkan tingkat bunga hingga kini berada di level

satu digit. Harapannya, lagi-lagi agar kredit perbankan yang seret mengalir lebih deras ke sektor riil.

Walaupun sejumlah insentif sudah diberikan, pertumbuhan kredit bank tahun 2006 hanya sebesar 14%. Padahal sebelumnya, rata-rata kredit bank mencatat pertumbuhan di kisaran 20%. Namun, Deputi Gubernur Bank Indonesia Muliawan Hadad mengatakan, kenaikan angka kredit bank sebesar 14% tahun lalu cukup lumayan di tengah iklim investasi yang memang kurang kondusif. Malah Direktur PT BNI Tbk Bien Subiantoro mencemaskan potensi kenaikan kredit bermasalah bila ekspansi kredit tahun lalu di atas 14%. "Itu optimal dengan kondisi dan risiko bisnis seperti itu pada waktu itu," lanjutnya.

Meski demikian, mereka sepakat pertumbuhan kredit perlu didorong lebih kencang untuk mengulirkan perekonomian. Karena itu, penyaluran kredit tahun ini diharapkan bisa mencapai 18%. Itupun dengan catatan, jangan hanya kredit konsumsi yang melaju pesat. Perlu diimbangi dengan pertumbuhan kredit investasi atau paling tidak kredit modal kerja.

Ekspansi kredit yang masih tersendat sampai saat ini menurut bankir ini bukan lantaran mereka enggan merespons kebijakan bank sentral. Tapi, disebabkan sejumlah faktor. "Seperti risiko kredit, dan daya serap sektor riil yang rendah. Banyak calon debitur yang

mengajukan kredit, tapi, yang layak (*feasible*) belum banyak,” ujar Bien.

Sementara di mata Muliaman, penyaluran kredit yang belum sesuai harapan terkadang hanya disebabkan faktor sepele. Ia mencontohkan bank kurang memiliki informasi soal potensi sektor tertentu. Untuk itu, BI mencoba mengatasi dengan menjadi lembaga riset yang menyediakan berbagai informasi. Upaya bank sentral ini sempat disindir Faisal Basri, ekonom yang menjadi salah satu kandidat gubernur DKI Jakarta. “BI menjelma sebagai lembaga riset itu saking kesalnya kepada pemerintah. Sekaligus *nyentil-nyentil* bank yang seharusnya melakukan riset,” ujarnya.

Yang menjadi pertanyaan, kemana para bankir menempatkan dana kalau tak mampu melemparkan kredit ke debitor? Jawabannya klise. Bank-bank mengatasi kembungnya dana pihak ketiga dengan memanfaatkan Sertifikat Bank Indonesia (SBI). Karena itu, jangan heran bila posisi SBI terus naik.

Kalangan perbankan umumnya berkilah, penempatan dana di SBI hanya sebagai pilihan di tengah lemahnya penyerapan kredit. “Itu karena bank hanya *kepepet* aja. Kita sebenarnya juga ingin melempar dana dalam bentuk kredit yang lebih menguntungkan,” ujar Suwito Ayub, direktur PT Bank Victoria Tbk. Pendapat senada disampaikan Bien Subiantoro. “Bank itu bukannya *nggak* mau memindahkan SBI ke kredit. Bank sangat ingin menyalurkan dana ke sektor usaha yang memberikan hasil yang jauh lebih besar, bisa SBI *plus* 1,5% atau 2%” papar bankir senior itu.

Lantas, bila bank seolah kecanduan SBI maka bank sentral yang memakan getahnya. Sebab, mereka *kudu* membayar bunga SBI yang jumlahnya bisa diatas Rp 20 triliun. Beban ini yang seringkali dikeluhkan Gubernur BI Burhanuddin Abdullah dalam berbagai kesempatan. “Bank-bank dan pemilik modal cenderung menempatkan dana di instrumen berisiko rendah misal SBI dan SUN. Sehingga pembiayaan ke sektor riil menjadi sangat berkurang,” katanya.

Tak aneh bila bank sentral ingin perbankan bisa mengurangi kegemaran menyimpan dana di SBI. Untuk itu mereka berharap pemerintah dapat segera menerbitkan obligasi jangka pendek, menengah atau panjang sebagai alternatif penempatan dana bagi perbankan. Dengan begitu, beban bank sentral dalam bentuk pembayaran bunga SBI bisa berkurang.

Keinginan ini sebenarnya sudah direspons



pemerintah. Antara lain dengan rencana menerbitkan surat perbendaharaan negara (SPN) alias surat utang negara jangka pendek. “Pemerintah memang berencana menerbitkan SPN untuk menjadi instrumen moneter yang bisa dimanfaatkan BI untuk keperluan operasi pasar moneter,” ujar Rahmat Waluyanto, dirjen Pengelolaan Surat Utang Departemen Keuangan.

OPTIMISTIS

Saat ini, dengan membaiknya stabilitas makro, optimisme kalangan bankir atas ekspansi kredit tumbuh lagi. Manajemen bank sudah bersiap-siap lebih agresif menyalurkan kredit. Lantaran pendapatan yang diperoleh bank dari kegiatan ini lebih lezat ketimbang menempatkan dana di surat berharga.

Manajemen PT Bank NISP Tbk misalnya, memperkirakan ada tambahan kredit sebesar Rp 6 triliun sepanjang tahun ini. Untuk tahun lalu, ekspansi kredit bank ini sebenarnya cukup *ciamik* yakni sebesar 26%. Angka itu jauh lebih tinggi ketimbang rata-rata industri yang hanya 14% itu tadi.

Begitupun dengan manajemen PT Bank Victoria Tbk yang tak mau kalah *trengginas* dalam melempar kredit. Sepanjang tahun ini mereka memperkirakan penyaluran kredit akan menjadi Rp 1,9 triliun dari Rp 1,1 triliun tahun 2006. “Kami bertekad menggenjot kinerja” kata Direktur Bank Victoria, Oliver Simorangkir. ■

“Pemerintah memang berencana menerbitkan SPN untuk menjadi instrumen moneter yang bisa dimanfaatkan BI untuk keperluan operasi pasar moneter.”



Masih Ingin Sendiri

Di tengah persaingan yang kian sengit, **Bank Victoria Tbk tak berniat mencari pasangan** dan semakin mantap menjadi bank fokus di bidang ritel. -OLEH: NOVI NURYANTI-

BANYAK BANK KINI SIBUK MEMBURU PASANGAN untuk meningkatkan modal. Tetapi PT Bank Victoria Tbk kayaknya lebih suka 'menjomblo'. Bank publik ini belum tertarik mencari pasangan untuk merger lantaran modal mereka sudah melampaui ketentuan bank sentral. Bank Indonesia (BI) mengultimatum modal minimal bank *kudu* Rp 80 miliar pada akhir tahun 2007, sementara modal Bank Victoria sekarang sudah sekitar Rp 200 miliar. Angka itu bisa membengkak lagi lewat penerbitan obligasi senilai Rp 400 miliar yang dilansir awal Februari 2007.

"Kita masih suka sendiri, belum berencana mencari pasangan," ujar Dirut Bank Victoria, Daroel O Aboebakar. Dengan modal yang gembung itu, Bank Victoria leluasa melempar kredit.

Untuk tahun ini, manajemen mematok target penyaluran kredit hingga Rp 1,9 triliun, lebih tinggi ketimbang tahun 2006 Rp 1,1 triliun. Manajemen optimistis dengan target itu, lantaran stabilitas makro ekonomi dirasakan cukup mendukung. Apalagi sepanjang tahun 2006, mereka mampu mencatatkan angka ekspansi kredit hingga sekitar 40%.

Dan seperti tahun-tahun sebelumnya, komposisi kredit ritel dan UMKM bakal dijaga pada kisaran 60%:40%. "Kita memang ingin menjadi bank yang fokus di ritel," tambah Daroel. Meski cukup ekspansif, manajemen mampu mengendalikan kredit bermasalah (*non performing loans/ NPL*) pada level rendah antara lain berkat kemampuannya menyeleksi debitur. Untuk tahun 2006, NPL kotor 3,65% dan diupayakan turun lagi pada tahun ini.

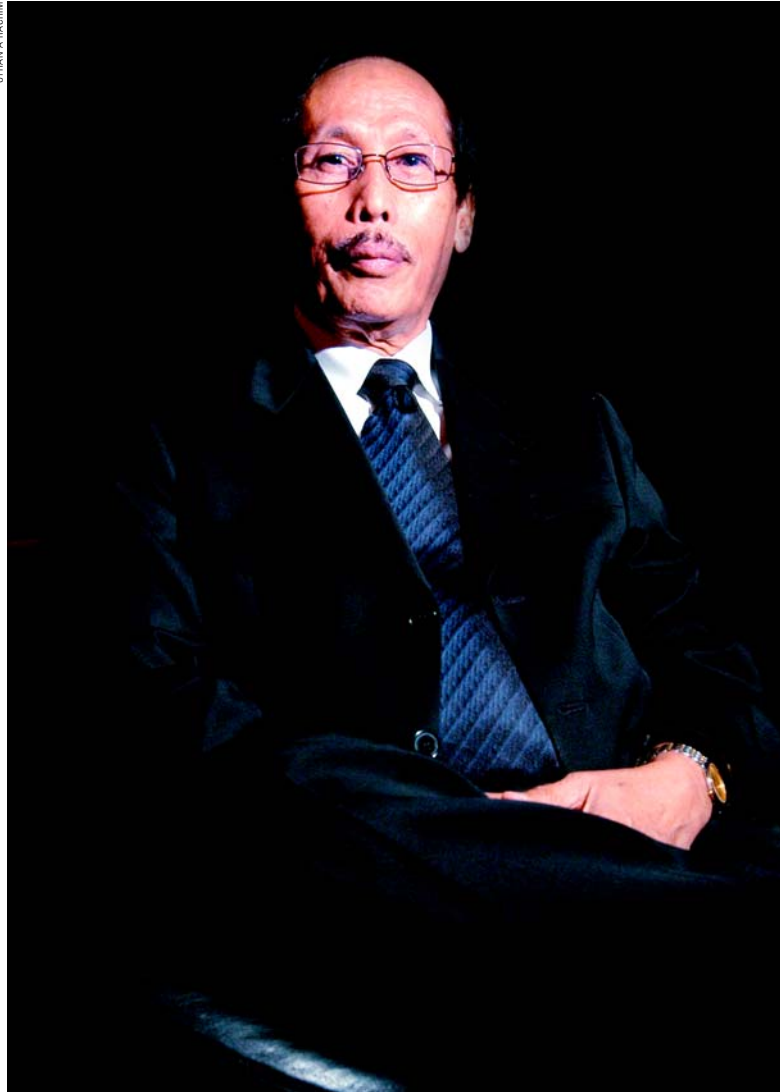
Manajemen juga siap menghadapi sengitnya persaingan pasca-penjaminan simpanan yang maksimal tinggal Rp 100 juta mulai 22

MANAJEMEN SUDAH MENYIAPKAN SEJUMLAH STRATEGI UNTUK MEMPERTAHANKAN NASABAH.

Maret 2007. Namun di luar modal, manajemen mengaku sudah menyiapkan sejumlah strategi untuk mempertahankan nasabah. Yakni, meningkatkan layanan seperti yang umum dilakukan industri perbankan. Memperluas jaringan di lokasi-lokasi strategis demi pengembangan fungsi intermediasi. Saat ini, Bank Victoria didukung oleh 26 cabang pembantu, lima kantor kas dan layanan ATM.

Selain itu perseroan juga berkomitmen untuk terus memperbaiki pengelolaan berdasarkan kaidah kehati-hatian sesuai amanat *good corporate governance* (GCG). Dan tentu saja manajemen juga akan menggenjot kinerja agar makin *ciamik*. Dari sisi laba, manajemen mentargetkan memperoleh sebesar Rp 54,9 miliar pada tahun 2007. Berdasarkan laporan yang belum diaudit, keuntungan perseroan sebelum pajak pada tahun 2006 tercatat Rp 40,7 miliar. Perolehan dana pihak ketiga ditargetkan sebesar Rp 2,8 triliun dari Rp 2,2 triliun. ■

UTHAN A. BACHIM





Menggagas Formula RBC Syariah

Pelaku **asuransi syariah keberatan** bila RBC konvensional digunakan untuk mengukur kesehatan asuransi syariah. Mungkinkah dibuat rumusan khusus? -OLEH: WINDARTO-

APA YANG TERJADI KETIKA KITA mengukur dua hal berbeda dengan alat ukur yang sama? Hasil yang diperoleh bisa jadi bias atau tidak mencerminkan kondisi yang sebenarnya. Boleh dibilang, itulah yang kini tengah dihadapi asuransi syariah. Pelaku asuransi menilai, RBC yang digunakan untuk

mengukur kesehatan asuransi konvensional kurang tepat diterapkan pada asuransi syariah.

Wacana merumuskan *risk base capital* (RBC) syariah mengemuka dalam Munas II Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia (AASI) beberapa waktu lalu. Hasil Munas mengamankan beberapa hal untuk

ditindaklanjuti dan diusulkan ke regulator agar digodok menjadi regulasi.

Selama ini asuransi syariah atau cabang syariah menggunakan perhitungan RBC yang ditetapkan untuk asuransi konvensional. Padahal, menurut Ketua Umum AASI Muhaimin Iqbal, ada perbedaan makna kekayaan atau aset antara sistem konvensional dan syariah. Di asuransi syariah, premi yang masuk ke perusahaan asuransi tidak dianggap sebagai kekayaan perusahaan atau penghasilan kekayaan, tetapi sebagai dana *tabarru* (dana bersama/gotong royong). Karenanya, ketika terjadi klaim, sebenarnya uang yang dipakai membayar adalah uang titipan tertanggung.

Menurut Iqbal, RBC asuransi syariah terutama dipakai pada perusahaan yang menerapkan konsep *wakalah*. Konsep inilah yang sekarang banyak dipakai asuransi syariah di dunia. "Konsep ini yang paling *fair* dan dijadikan rujukan," tutur Presdir PT Asuransi Bintang Tbk tersebut. Dalam konsep *wakalah*, perusahaan asuransi hanya bertindak sebagai pengelola dana nasabah, bukan penjamin risiko nasabah. Penempatannya bukan dari premi yang dibayarkan tertanggung untuk menutup suatu risiko, tapi *fee* dari jasa mengelola dana tersebut.

Nantinya, kata Iqbal, yang dijadikan ukuran kesehatan atau RBC adalah dana *tabarru* tadi, bukan kekayaan perusahaan. Bila dana *tabarru* tidak bisa mencukupi ketentuan yang disyaratkan, maka dana sisanya bisa ditambahkan dari ekuitas perusahaan sebagai penyelenggara. Cara ini yang sudah diterapkan misalnya di Bahrain. “Semestinya arah asuransi syariah kita menuju ke sana karena lebih adil”, tambahnya.

Menurut Iqbal, hal yang akan dibenahi sebagai landasan menerapkan RBC syariah adalah membenahi standar akuntansi syariah dulu. Hal ini perlu untuk menentukan mana yang diakui sebagai kekayaan, mana yang diakui sebagai *income*, *liability* dsb. Bila standar tersebut disepakati para pelaku maka RBC syariah bisa dirumuskan.

Delil Khaerat, kepala Divisi Syariah PT Reasuransi Internasional Indonesia mengungkapkan, RBC asuransi syariah diperlukan untuk menilai jalannya perusahaan tersebut sehat atau tidak. Dengan laporan keuangan yang dipakai sekarang kesehatan cabang asuransi syariah kurang tercermin. Karena dalam laporan keuangan RBC-nya digabungkan dengan induk perusahaan yang konvensional. “Akan banyak perubahan yang bisa terjadi bila rumusan itu dipakai. Bisa saja ukuran sehat asuransi syariah sekarang ini semu,” ujarnya.

Bagi Kepala Cabang Syariah PT Asuransi Tri Pakarta, Abdul Manan, penerapan rumusan tersebut, sejauh memang menjadi ketentuan regulasi, tentu harus dijadikan patokan. Hanya saja seberapa mendesak hal tersebut dilakukan. Manan lebih menyoroti perang tarif yang terjadi juga di asuransi syariah. “Sebaiknya masalah jor-joran tarif di syariah dibenahi dulu, karena itu juga cukup mengkhawatirkan,” urainya.

Agak berbeda, Presiden Direktur PT Asuransi Takaful Umum Shakti Agustono menilai penerapan RBC syariah belum terlalu urgen dijalankan saat ini. Menurutnya, regulasi mengenai asuransi syariah dulu yang sebaiknya dibenahi karena regulasi yang ada saat ini belum sepenuhnya mendukung industri. Hal urgen lain yang mesti dilakukan menyangkut audit asuransi syariah. Audit ini perlu dilakukan karena ada perusahaan yang belum sepenuhnya menerapkan

standar syariah dalam auditnya.

Soal dampak yang mungkin terjadi buat industri, Shakti menilai sisi positif penerapan RBC syariah tersebut bisa menjadi *benchmark* bagi asuransi syariah. Namun bila hal itu menyulitkan operasional perusahaan dan belum terlalu urgen diterapkan akhirnya yang dilihat hanya kesehatan dari satu sisi saja. “Batasan RBC kan sudah ada, kenapa harus diperdalam lagi di syariah,” katanya. Padahal untuk konsep akad seperti mudharabah atau wakalah belum ada standar yang dipakai dan dalam praktiknya belum ada yang diterapkan secara paripurna. “Mungkin hal ini yang lebih perlu dibereskan dulu,” ujarnya menegaskan.

Bagi Iqbal rumusan RBC menjadi



Muhaimin Iqbal. Banyak pembenahan perlu dilakukan untuk asuransi syariah.

penting karena menyangkut operasional yang benar dari perusahaan asuransi syariah. Meski demikian, bukan berarti ini menjadi kendala bagi perkembangan industri.

Mendesak atau tidak, *toh* wacana ini bakal menggelinding menjadi tema yang mesti dibahas antara pelaku industri dan regulator. Upaya berasuransi syariah secara *kaffah* memang banyak dituntut kalangan yang memiliki komitmen tinggi terhadap perkembangan asuransi syariah agar tidak saja berorientasi bisnis, juga praktik yang benar. “Kami sedang menjadwalkan pembicaraan ini dengan regulator minggu-minggu ini,” tutur Iqbal.

Menanggapi rencana penerapan RBC syariah tersebut, Kepala Biro Perasuransian Bapepam LK Isa Rachmatarwata mengakui sudah melakukan pembicaraan tentang hal tersebut, meskipun belum secara khusus dibahas. “Soal RBC ini masalah serius, kita sedang mengkaji hal ini,” katanya. Isa mengakui hal ini bukan hal yang mudah karena di syariah pun ada dua model yang dipakai, yakni model Bahrain dan Malaysia. Bicara asuransi syariah pun tidak terlepas dari kontrak yang dipakai masing-masing perusahaan. “Artinya bila kita membuka aturan kontrak yang beragam, maka aturan yang dibuat pun harus luas, karena harus bisa mengatur beberapa mazhab tersebut,” tambahnya.

Ditanya kapan target yang ingin diselesaikan Isa hanya menjawab secepatnya. Soal dampak yang bisa terjadi, Isa mengaku belum bisa memperkirakan apakah menjadi ringan atau berat buat industri. “Yang jelas tujuan kita agar lebih *fair* saja karakter untuk syariah, jadi jangan karakternya A diukur dengan ukuran B,” lanjutnya.

Regulator, kata Isa akan membenahi aturan terkait asuransi syariah baik ukuran kesehatan, praktik bisnis, juga cara penjualan. “Masih banyak yang harus kita sempurnakan,” paparnya.

Dalam Munas lalu memang ada beberapa amanat yang disampaikan para pelaku industri terkait pengembangan asuransi syariah. Selain masalah RBC, permodalan pun menjadi usulan yang mengemuka. Selama ini ketentuan permodalan asuransi syariah dinilai terlalu minim sehingga ada kesan perusahaan asuransi yang membuka cabang syariah berangkat dengan modal yang seadanya. Akibatnya meski pertumbuhan asuransi syariah cukup besar dalam prosentase, nyatanya dari nominal dan kontribusi secara nasional masih kecil dibandingkan total industri asuransi. Usulan angka Rp 10 miliar mengemuka sebagai syarat permodalan asuransi syariah untuk menggantikan ketentuan sebelumnya yang hanya mensyaratkan modal Rp 2 miliar. Ada banyak peluang yang bisa digarap industri ini meski belum bisa dimaksimalkan seperti yang diharapkan. “Masih banyak pembenahan yang perlu dilakukan untuk mengembangkan asuransi syariah,” ujar Iqbal. ■



apa yang dilakukan itu berguna buat keluarga atau lingkungan sekitar mereka,” tandasnya.

Hal itu pula dimaknai Claudia sebagai sebuah kesuksesan, manakala kehadiran kita memberi arti, minimal buat keluarga. “Sukses buat saya bisa diukur dengan kebahagiaan yang dirasakan keluarga saya,” tambahnya. Sementara pencapaian karier merupakan hasil dari apa yang kita kerjakan. “Tapi karier tidak akan membuat saya merasa sukses kalau tidak membuat orang-orang yang saya cintai merasa bahagia,” tuturnya berfilosofi. Akan lebih indah bila kesuksesan berkarier ditopang kebahagiaan lingkungan sekitar karena keberadaan kita.

Tidak mengherankan bila di luar kesibukan bekerja Claudia masih menyempatkan mengajar anak-anak di Sekolah Surya Bangsa yang didirikannya untuk membantu mencedaskan anak-anak yang kurang mampu. Bersama rekan-rekannya, setiap Sabtu Claudia mengajar baca tulis, bahasa Inggris, dan matematika di sekolah tersebut. “Saya punya murid tetap sebanyak 20 orang,” cerita ibu dua anak ini tentang komitmen terhadap *social responsibility*. Sebelumnya ia pun mendirikan One Two Three Preschool dan memiliki lima kantor cabang.

Ada satu keinginan Claudia untuk menulis buku tentang *parenting* dan

KESUKSESAN YANG INDAH

Bentuk kesuksesan **tak selalu diukur dengan hal-hal besar.** Membuat lingkungan sekitar bahagia karena keberadaan kita pun bisa dikatakan sukses.

-OLEH: WINDARTO-

RAMAH DAN MURAH SENYUM, demikian kesan yang tampak dari wanita asal Manado ini. Meski membawahi tanggung jawab yang tidak ringan, Claudia merasa *enjoy* menjalaninya. Padahal ia membawahi jalannya perusahaan, mulai dari terbitnya polis sampai klaim. Juga persoalan implementasi dan pengembangan sistem teknologi informasi (TI) yang

digunakan. Bahkan masalah *finance, accounting, HRD, GA*, dan aktuaria pun masuk dalam lingkup tanggung jawabnya. “Saya merasa dunia saya itu asuransi. Di asuransi itu banyak hal yang bisa kita kerjakan, termasuk peran dalam sosialisasi,” ujarnya tentang pengalaman berkiprah di asuransi.

Bagi lulusan Sekolah Tinggi Ilmu Komputer Bina Nusantara ini, hidup harus bisa memberi manfaat bagi lingkungan di mana kita berada, di rumah maupun di kantor. Sekecil apapun yang bisa diperbuat untuk orang lain itu tetap memiliki arti. Prinsip yang dipegangnya itu rupanya ditularkan juga kepada tim kerjanya. “Saya selalu memotivasi mereka agar

asuransi. Hal ini untuk membagi pengalaman dan ilmu yang diperolehnya pada orang lain. Menurutnya, amat sedikit buku-buku yang membahas bagaimana mendidik anak-anak agar sukses. “Saat ini saya sudah mulai mengumpulkan tulisan-tulisan dalam bentuk artikel. Namun belum dipublikasikan,” cetusnya bersemangat.

Claudia memulai karier asuransinya di PT Lippo Life (sekarang AIG Life) dari tahun 1999-2003, kemudian singgah ke PT Wanaartha Life tahun 2003-2004, dan menamatkan kariernya di PT Asuransi Jiwa Mega Life sebagai direktur operasional dan TI dari tahun 2004 sampai sekarang. ■

Hidup harus bisa memberi manfaat bagi lingkungan di mana kita berada, di rumah maupun di kantor.

Kesulitan Agen Pemula

Yth Ibu Ida,
Sebagai seorang agen baru, ada beberapa hal yang ingin saya tanyakan. Apakah kita harus membuat janji dahulu untuk menerangkan asuransi? Lalu, bagaimana cara yang baik untuk menawarkan asuransi? Terus terang, saya merasa kesulitan, karena semua yang saya tawarkan tidak ada yang mau membeli.

Anita
08179172xxx
Samarinda

JAWABAN

Saudari Anita, terima kasih atas pertanyaannya. Saya yakin ini adalah masalah yang sering dihadapi agen pemula. Kalau mau berbicara mengenai geografis suatu daerah, kadang – kadang pola kerja berdasarkan perjanjian tidak bisa diterima sepenuhnya. Ada saat di mana seorang agen datang ke calon nasabah tidak secara formal.

Yang terpenting di sini adalah bagaimana menyiapkan mental calon nasabah kita untuk siap membicarakan mengenai asuransi. Dengan demikian, calon nasabah akan memiliki kesiapan untuk melakukan bisnis. Bangun terus secara konsisten profil diri Anda sebagai agen sukses. Artinya, walaupun pertemuan kali ini ditolak bukan berarti dia selamanya tidak akan membeli asuransi kan?

Sadari dengan baik produk yang Anda jual adalah produk yang memerlukan waktu untuk dapat dimengerti dan dipahami dengan detail, mengingat yang diterima calon nasabah nantinya hanyalah beberapa lembar kertas dengan hukum polis tertentu. Bagi sebagian orang, mempelajari hukum polis yang tertera sama sulitnya dengan

mereka membangun bisnisnya, misalnya. Oleh karena itu penting buat Anita memahami isi dari perjanjian polis yang akan ditawarkan, bahkan berusaha untuk mentransfer ilmu tersebut kepada calon nasabah.

Pada saat calon nasabah memahami konsep dan arti dari asuransi itu sendiri maka dengan lebih mudah sebagai agen atau konsultan asuransi Anda akan bergeser dan berusaha untuk meyakinkan mereka mengenai konsep tersebut apabila diterapkan di dalam membangun kehidupan yang lebih baik di masa akan datang.

Taruh di dalam pikiran Anda bahwa yang kita jual sebagai agen asuransi bukanlah sekedar produk, tapi lebih dari itu. Anda bayangkan kalau seorang nasabah baru berhasil Anda yakinkan untuk bergabung menjadi nasabah perusahaan, ia harus tetap konsisten membayar premi asuransinya dalam kurun waktu yang tidak sebentar.

Artinya, untuk sampai mereka mengambil keputusan tersebut, mereka harus merasa yakin terlebih dahulu dalam beberapa aspek. Salah satunya, apakah Anda termasuk salah satu agen yang dapat bertanggung jawab kepada profesi dan pekerjaan? Apakah seluruh presentasi yang Anda lakukan benar – benar sudah sesuai dengan perjanjian yang ada di polis?

Bila belum siap untuk terjun langsung menekuni karier keagenan ini, jangan terburu – buru ingin langsung berjualan (istilah di kalangan agen). Lebih baik siapkan terlebih dahulu seluruh kemampuan Anda, baik pengetahuan umum, pengetahuan asuransi, pengetahuan teknis pendukung, ketrampilan approaching, fact finding, presentation dan masih banyak lagi yang harus dikuasai. Banyak bergaul



dengan rekan agen yang ada di sekeliling Anda akan sangat membantu untuk mengetahui dan mengamati agen seperti apakah yang akan berhasil? Dengan demikian Anda dapat membuat profil agen sukses dalam diri Anda sendiri. Artinya, sikap tertentu yang dimiliki agen gagal tidak perlu Anda tiru dan kembangkan.

Selamat menjadi agen profesional di kota Samarinda, semoga Anda ikut serta membangun perekonomian masyarakat sekitar sehingga profesi agen semakin dihargai di mata masyarakat Indonesia.

Salam Asuransi
Ida Kuraeny Bestio



Rubrik ini membahas tentang masalah seputar agen dan pemasaran asuransi. Bagi pembaca yang ingin berpartisipasi, dapat mengirimkan pertanyaan ke Ida Kuraeny & Associates (E-mail: kuraeny@idakuraeny.com) atau redaksi Investor (asuransi@investor.co.id, Fax: (021) 831 1329, 8370 2249).

'Small Thing, Big Closing'

Anda tidak harus menghabiskan uang ratusan juta atau berinvestasi mencetak berbagai macam brosur penjualan. **Cukup mengikuti beberapa strategi sederhana**, Anda akan berhasil mendapatkan penutupan besar.

Ada beberapa kiat yang bisa dijadikan acuan untuk menghasilkan penutupan yang besar. Cara ini merupakan dasar untuk mengembangkan kemampuan pemasaran para agen asuransi.

1. Mempererat hubungan dengan klien/nasabah.

Mulailah dengan membuat notulen hasil pertemuan/diskusi dengan nasabah yang isinya dengan jelas menunjukkan maksud dari perencanaan keuangan. Pastikan nasabah memiliki salinannya.

Jika Anda menjadi pembicara dalam sebuah seminar, undang klien Anda dan masukkan topik yang akan membuat klien mendapat manfaat. Anda dapat memberikan apa yang mereka inginkan lebih dari sekadar nasihat finansial. Anda mengikat mereka secara personal dan menciptakan pengalaman-pengalaman yang nyata. Pada akhirnya, terciptalah 'trustworthy relationship'

2. Komunikasi yang Efektif

Salah satu cara yang mudah untuk mencapai komunikasi yang efektif adalah dengan pendekatan yang sistematis. (MDRT) mengembangkan strategi yang disebut *Client Delight System* (Sistem Pembagian-an Klien).

Bagian pertama dari pendekatan ini adalah membuat kontak telepon dengan klien secara berkala dan sistematis. Hal ini dilakukan agar mereka mengetahui bahwa Anda peduli dan memikirkan mereka.

Tanyakan apa kabar mereka, dan apakah ada hal-hal lain yang dapat Anda atau perusahaan lakukan untuk mereka.

Kreatif dalam mengikuti perkembangan nasabah. Biasakan me-review dan buat catatan tahunan mereka, jadwalkan pertemuan di kalender Anda.

Ketika menelpon untuk membuat perjanjian, jangan bertanya kepada klien apakah dapat bertemu atau tidak. Katakan pada mereka bahwa Anda butuh untuk bertemu. Anda bisa membiarkan mereka menyusun jadwal untuk pertemuan selanjutnya di akhir pertemuan yang pertama. Contoh : Dokter gigi saya meminta saya menuliskan nama dan alamat di kartu pos. Selanjutnya mereka mencetak perjanjian saya yang berikutnya. Dua minggu sebelum saya menjadwalkan untuk bertemu, mereka mengirimkan kartu pos tersebut kepada saya.

Membagi pengetahuan yang Anda ketahui tentang klien Anda dan mengkomunikasikannya. Seorang penasihat merekam kegemaran kliennya ke dalam sebuah *database*. Setiap musim semi ia mengirim surat untuk klien yang menyukai *camping*. Hal-hal sederhana semacam itu membuat klien tahu bahwa sang *agent* memperhatikan kliennya ketika berkomunikasi kepadanya.

Itulah kiat sederhana. Strategi umum ini akan membedakan Anda dari kompetitor, dan Anda akan mendapatkan penjualan yang lebih banyak dan berkualitas.■

*) ZONECHAIR MDRT FOR SOUTH EAST ASIA



Oleh: Jeannette Sulindro Ma, SH, ChFC *



MDRT

The Premier Association of Financial Professionals®

Asosiasi Terkemuka para Praktisi Asuransi Jiwa dan Jasa Keuangan

Website: www.mdrt.org atau www.mdrtindonesia.org. Komunikasi melalui: info@mdrtindonesia.org

Bersandar pada Sentimen Global

Berita tentang kinerja emiten baru akan direspons pasar akhir Maret 2007. **Likuiditas pasar saham pun diprediksi cenderung tidak menonjol.** Tetapi masih ditopang sentimen global. **-OLEH: MASHUD TOARIK-**

BENCANA BANJIR YANG MELANDA Jakarta selama sepekan memang telah berlalu. Namun dampak ekonomi yang ditimbulkan belum kunjung surut terbawa arus. Pasar saham masih enggan dikunjungi sebagian investor karena khawatir kenaikan harga akan memicu lonjakan inflasi bulan Februari. Sebab, jika inflasi terjadi, akan merontokkan nilai portofolio.

Di tengah kegalauan itu, sejumlah pihak disinyalir telah memanfaatkan situasi bencana untuk meraih keuntungan. Caranya dengan mengumbar rumor tak sedap ke pasar. Salah

isu tentang kehilangan pendapatan PT Telekomunikasi Indonesia Tbk akibat banjir.

Padahal, menurut Rifki Isnaini Hassan, analis dari PT Paramitra Alfa Sekuritas, baru sebatas *potential loss*. Nilainya pun sama sekali tidak signifikan dibanding *revenue* emiten yang terkena bencana seperti Telkom maupun Bank Mandiri. Di saat para investor yang umumnya ritel melepas saham, beberapa pihak justru mengakumulasi. "Makanya rumor semakin *digembor-gemborin* sehingga menimbulkan pesimisme yang *over reacting*," ujar Rifki.

Catatan pergerakan pasar menunjukkan



Rifki Isnaini Hassan.
Saham pertambahan lebih menjanjikan.

Kontribusi Asing & Lokal dalam Transaksi Saham (Periode 2006 - 22 Feb 2007)

(dalam juta Rp)

Periode	Transaksi Asing			Transaksi Lokal			Total Transaksi			% dari total transaksi	
	Beli	Jual	Selisih	Beli	Jual	Selisih	Asing	Lokal	Total	Asing	Lokal
2006	140.558.026	123.257.675	17.300.351	305.173.153	322.473.504	(17.300.351)	131.907.850	313.823.328	445.731.179	29,59	70,41
Jan	8.907.775	6.722.819	2.184.956	18.884.643	21.069.599	(2.184.956)	7.815.297	19.977.121	27.792.419	28,12	71,88
Feb	8.697.492	8.012.145	685.348	16.623.251	17.308.598	(685.348)	8.354.819	16.965.925	25.320.743	33,00	67,00
Mar	12.232.983	10.296.795	1.936.188	22.876.984	24.813.173	(1.936.188)	11.264.889	23.845.078	35.109.968	32,08	67,92
April	14.240.882	11.228.303	3.012.579	25.217.500	28.259.288	(3.041.788)	12.734.592	26.738.394	39.487.590	32,25	67,75
Mei	17.814.303	17.095.038	719.265	43.296.364	44.015.629	(719.265)	17.454.670	43.655.996	61.110.667	28,56	71,44
Juni	8.680.673	9.286.503	(605.831)	20.396.712	19.790.881	605.831	8.983.588	20.093.796	29.077.384	30,90	69,10
Juli	10.712.059	9.841.084	870.974	19.016.799	19.887.773	(870.974)	10.276.571	19.452.286	29.728.857	34,57	65,43
Ags	11.106.328	9.242.898	1.863.430	24.184.417	26.047.847	(1.863.430)	10.174.613	25.116.132	35.290.745	28,83	71,17
Sep	11.609.568	10.689.203	920.365	24.561.264	25.481.628	(920.365)	11.149.386	25.021.446	36.170.832	30,82	69,18
Okt	8.994.688	7.276.933	1.717.754	22.228.034	23.945.789	(1.717.754)	8.135.810	23.086.912	31.222.722	26,06	73,94
Nov	13.695.691	11.910.485	1.785.206	32.620.159	34.405.364	(1.785.206)	12.803.088	33.512.761	46.315.849	27,64	72,36
Des	13.813.319	11.632.412	2.180.907	35.267.027	37.447.935	(2.180.907)	12.722.866	36.357.481	49.080.347	25,92	74,08
2007	23.556.842	22.235.947	1.320.895	71.130.586	72.451.481	(1.320.895)	22.896.394	71.791.033	94.687.427	24,18	75,82
Jan	13.995.854	13.443.449	552.405	43.149.221	43.701.626	(552.405)	13.719.651	43.425.424	57.145.075	24,01	75,99
1-22 Feb	9.560.988	8.792.498	768.490	27.981.365	28.749.854	(768.490)	9.176.743	28.365.610	37.542.352	24,44	75,56

Sumber : BEJ diolah Investor

periode *bearish* berlangsung cukup panjang. Pada 2 Februari indeks berada pada level 1.780,381, namun pada 13 Februari telah melorot ke level 1.727,360. Saat itu likuiditas perdagangan juga terlihat sepi. Volume transaksi hanya 1,6 miliar lembar saham dengan nilai transaksi Rp 1,8 triliun. Aksi beli berantai beberapa pihak saat harga turun mulai terlihat pada tanggal 14 Februari hingga penutupan perdagangan tanggal 22 Februari, indeks telah bertengger pada level 1.816,566.

Di mata Rifki, penguatan itu hanya bersifat jangka pendek. Pasalnya, para investor ritel yang memiliki horizon investasi jangka pendek umumnya akan kembali melakukan aksi *profit taking* sebagai antisipasi kenaikan inflasi Februari yang diumumkan pada tanggal 1 Maret. Penguatan indeks diyakininya akan tertahan di level 1.825. Sementara posisi *support* akan dijaga di level 1.790. "Konsolidasi pasar akan terjadi hingga akhir Februari," ujarnya.

Pendapat senada diungkapkan Didi Kurniawan periset dari PT Trust Securities. Menurutnya posisi inflasi Februari yang diperkirakan berada di atas angka 1% merupakan sentimen buruk yang dihindari investor. Pada sisi lain, laporan kinerja emiten papan atas yang diharapkan dapat membawa angin segar baru marak dipublikasikan pertengahan Maret 2007. Dalam masa penantian itu pasar diyakininya akan bergerak *mixed* dengan rentang indeks antara level 1.750 hingga 1.830.

"Memang ada laporan keuangan emiten yang sudah keluar tetapi secara keseluruhan IHSG belum bisa menyimpulkan arah *market* akan kemana, jadi IHSG akan melihat dulu apa rata-rata saham *blue chips* ini menghasilkan data-data yang positif atau yang kurang bagus. Jadi *market* cenderung *bullish* itu pada akhir Maret," ujarnya.

Berbeda dengan dua sejawatnya, Satrio Utomo, kepala riset PT Recapital Indonesia justru optimistis. Menurutnya, secara teknikal pasar justru menuju periode *bullish*. Sentimen global yang cenderung positif dipandang akan menjadi *trigger* penguatan pasar. Sentimen positif itu di antaranya posisi harga minyak dunia yang cukup aman pada kisaran US\$ 57 dolar per barel. Harga minyak diprediksi akan terus turun hingga

di bawah US\$ 50 dolar.

Kalau itu terjadi pemerintah akan menurunkan harga bahan bakar minyak dalam negeri. Dampaknya akan luar biasa bagi perekonomian Indonesia. "Kalau BBM itu turun tentu akan *drive* pasar saham untuk jangka menengah," ujarnya.

Satrio juga melihat kondisi ekonomi Amerika Serikat (AS) yang kian stabil akan mempengaruhi kebijakan bank sentral AS, Federal Reserve untuk menurunkan suku bunga. Sedangkan soal penurunan pertumbuhan ekonomi Indonesia menjadi 5,5% tahun 2006 dibanding tahun 2005 sebesar 5,6%, menurutnya tidak perlu dikhawatirkan. Alasannya, pasar memiliki persepsi sendiri tentang pertumbuhan ekonomi sebesar 5,4%. Itu berarti terjadi kenaikan dari persepsi pasar tersebut.

Berdasarkan asumsi itu, Satrio berani

akan membuat pasar bereaksi positif," tandas Didi.

HINDARI SAHAM PERBANKAN

Sentimen positif yang minim akan memicu pola investasi spekulatif. Investor disarankan untuk menghindari transaksi dengan pola *trading*. Sebaliknya, untuk jangka menengah dan panjang, kondisi pasar cukup kondusif untuk masuk pasar. Tentu saja faktor fundamental emiten serta prospek bisnis sektoral tetap harus menjadi pertimbangan.

Saham-saham di sektor pertambangan khususnya yang menggarap bisnis logam seperti PT Timah (TINS), PT Aneka Tambang (ANTM) dan PT International Nickel Indonesia (INCO) menjadi primadona analisis. Pasalnya, harga komoditas timah dan nikel di pasar dunia saat ini tengah melambung.

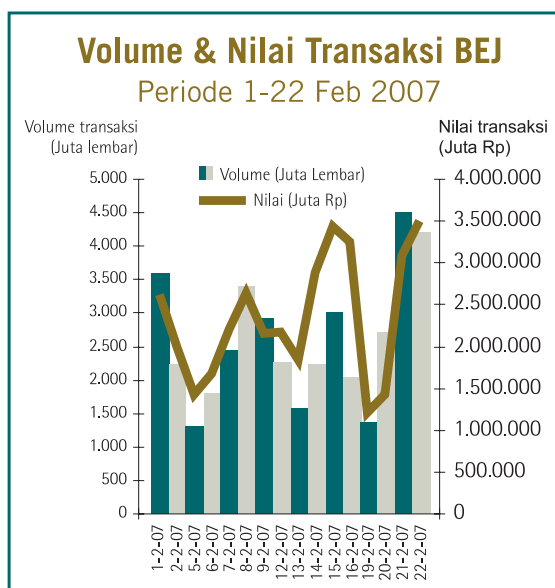
TINS disebut Rifki akan menjadi produsen timah terkemuka di dunia. Ia juga menjagokan saham PT Medco Energi Tbk yang baru menemukan cadangan minyak di Libya dan di Teluk Mexico.

Tak ketinggalan Rifki juga merekomendasikan saham TLKM. Menurutnya, perubahan jajaran direksi TLKM pada RUPSLB tanggal 28 Februari akan kondusif bagi kinerja emiten plat merah tersebut karena akan mengakhiri disharmoni manajemen.

Saham PT United Tractors (UNTR) difavoritkan Didi, sebab sektor alat berat dianggap *in line* dengan pergerakan komoditas batu bara yang tengah menjadi primadona dunia. Saham PT Bumi Resources (BUMI) dan PT Tambang Batu Bara Bukit Asam (PTBA) ikut direkomendasikan, ditambah saham PT Citra Marga Nusapala (CMNP).

Didi mengingatkan para investor untuk menghindari saham-saham perbankan, terkait dengan tren kenaikan inflasi. "Saham perbankan akan naik bila inflasi turun sebaliknya bila inflasi naik akan terkoreksi," ujarnya.

Sementara Satrio menilai dalam kondisi *bullish*, semua saham berkapitalisasi besar pantas dikoleksi. Namun menurutnya, yang akan naik lebih dulu biasanya saham-saham sektor telekomunikasi, semen, dan pertambangan. ■



menargetkan selama posisi *support* indeks berada pada level 1.785, pada akhir Maret atau awal April, indeks akan mencapai level 1.950 hingga 1975. Kendati begitu, Satrio tetap mengingatkan investor untuk mencermati posisi inflasi Februari. "Kalau inflasi Februari di atas 0,8% atau di atas 1,0% baru saya khawatir," ujarnya.

Asumsi itu dibantah Didi. Menurutnya pasar justru telah merefleksikan pergerakan ekonomi AS yang membaik. Sebaliknya pasar lebih suka mengamati indikator ekonomi domestik. "Jadi faktor global tidak

Upaya Berantas Aksi Penipuan

Bappebti mengakhiri persetujuan transaksi kontrak mini dalam SPA. Kebijakan ini dibuat untuk mengurangi aksi penipuan para pialang nakal. **-OLEH: PARINA THEODORA-**

KEBERADAAN SISTEM PERDAGANGAN Alternatif (SPA) masih menjadi polemik. Di satu sisi, dengan adanya SPA Bursa Berjangka Jakarta (BBJ) berhasil meningkatkan volume transaksinya. Tetapi di sisi lain, di sistem perdagangan yang terjadi di luar bursa inilah banyak terjadi penipuan uang nasabah.

Banyaknya aksi manipulasi dalam SPA ini sempat memicu wacana dari Badan Pengawas Pedagangan Berjangka Komoditi (Bappebti) untuk menghentikan SPA. Niat tersebut urung, mengingat dampaknya yang lebih besar jika transaksi derivatif ini dibiarkan beroperasi tanpa pengawasan.

Kepala Bappebti Titi Hendrawati beberapa waktu lalu mengemukakan tiga opsi tentang SPA. "Pilihannya ada tiga. Diatur, dilarang, atau dibiarkan," ungkap Titi ketika itu. Dari ketiga alternatif tersebut, opsi menngatur akhirnya dipilih Bappebti. Namun, karena penipuan dalam SPA terus terjadi, Bappebti semakin gerah. Lewat Edaran Bappebti No. 385/BAPPEBTI/12/2006, otoritas terpaksa mencabut persetujuan terhadap kontrak-kontrak dengan *lot size* kecil atau kontrak mini dalam SPA.

Tadinya, kontrak mini ini memang ditujukan bagi investor yang ingin belajar perdagangan berjangka. Namun melihat banyaknya pengaduan nasabah yang disinyalir Bappebti kebanyakan bersumber dari kontrak mini, akhirnya otoritas perdagangan berjangka ini, menarik kembali persetujuannya. Melihat risiko yang besar dalam perdagangan berjangka, menurut Bappebti, hanya nasabah yang sudah profesional yang layak bertransaksi. Oleh karena itu, investor yang bisa bertransaksi *kudu* in-

Perkembangan Volume Transaksi Instrumen di BBJ

Kontrak	Volume Lot		
	Des'06	Jan'07	Feb'07*
Olein (Ole)	284	340	84
Indeks Emas (KIE)	2.492	1.394	355
Emas (Gold)	6	6	-
Sub Total	2.782	1.740	439
Indeks Saham			
Indeks Hongkong (ISH)	112.894	110.061	64.241
Indeks Jepang (ISJ)	36.713	30.714	20.525
Indeks Korea (ISK)	13.388	7.748	5.545
Indeks Amerika (ISA)	1.685	81	-
Sub Total	164.680	148.604	90.311
Mata Uang Asing			
USD/CHF	11.709	5.298	2.890
USD/JPY	20.499	9.455	7.520
AUD/JPY	211	155	55
CHF/JPY	2	6.091	10
GBP/JPY	3.765	363	4.079
EUR/JPY	194	22	325
AUD/USD	2.746	1.071	622
EUR/USD	44.645	10.951	8.306
GBP/USD	255.595	97.235	88.606
EUR/GBP	2	-	6
Sub Total	339.368	130.641	112.419
Total	506.830	280.985	203.169

Ket : *) 1-21 Februari 2007

Sumber : BBJ

vestor yang mempunyai modal yang besar dan mengetahui risikonya.

Direktur Bursa Berjangka Jakarta (BBJ) JW Sudomo sebenarnya menyayangkan adanya pelarangan transaksi kontrak mini. Menurutnya, kontrak mini efektif buat mengakomodir kebutuhan investor yang ingin mengenal perdagangan berjangka. Namun atas keputusan Bappebti tersebut, BBJ tidak menentanginya. Sedangkan bagi investor yang ingin mengenal transaksi derivatif, menurut Sudomo, tidak perlu kecewa. Sebab, BBJ saat

ini sedang mempersiapkan simulasi perdagangan berjangka sebagai sarana edukasi.

"Larangan Bappebti boleh saja, *toh* kita ganti dengan simulasi. Karena kalau untuk belajar tidak perlu dengan uang beneran. Kita tidak menentang keputusan Bappebti tapi kita ganti," katanya. Saat ini BBJ memang tengah mempersiapkan teknologi yang tepat untuk simulasi.

Peraturan yang berlaku efektif pada 31 Desember 2006 ini, nyatanya lumayan berpengaruh pada volume perdagangan. Efeknya, tercermin dalam volume transaksi yang tercatat di BBJ. Pada Desember 2006, tercatat volume transaksi mata uang asing sebesar 339.368 lot dan pada bulan Januari 2007 menurun tajam menjadi 130.641 lot. Penurunan sebesar 61,50% ini diduga akibat pencabutan kontrak mini.

Penurunan ini diakui pula oleh Sudomo. Menurutnya, dampak negatif dari pelarangan kontrak mini salah satunya adalah penurunan volume transaksi. "Kalau diambil satu tahun, penurunannya hampir tidak ada. Tapi kalau diambil bulan-bulan terakhir dan bulan pertama sepertinya besar, yaitu 30%. Tapi, kalau diambil satu tahun 2006 dan 2007 nanti, rasanya *impact*-nya 1%-2%," tukasnya.

Alfred Pakasi, *chief research* PT Asia Kapitalindo Komoditi Berjangka pun mengakui sepiya transaksi mata uang asing saat ini disebabkan oleh pelarangan kontrak mini dari Bappebti. "Perdagangan relatif lebih sepi. Mungkin pasarnya belum pulih lagi. Sebab ada yang mundur akibat larangan tersebut," ujar Alfred. ■

Mengatasi Risiko Melalui Imunisasi Obligasi

Di Amerika Serikat banyak penduduk menghimpun dana **pendidikan anak dengan membentuk portofolio obligasi**. Mereka menciptakan berbagai strategi untuk mengatasi risiko investasi. Berikut adalah strategi mereka untuk mengatasi risiko suku bunga. -OLEH: JAKA EKO CAHYONO-

UNTUK MENUTUP ANGGARAN Belanja dan Pendapatan Negara pemerintah dijadwalkan menerbitkan serangkaian obligasi, termasuk obligasi republik Indonesia (ORI), senilai Rp 40,6 triliun. Di sisi lain, perusahaan swasta tahun ini juga akan menerbitkan obligasi yang oleh pelaku pasar diperkirakan bernilai Rp 15-20 triliun. Jelas emisi tersebut memberi peluang investasi bagi pemodal institusi.

Sebenarnya, obligasi dapat menjadi pilihan investasi bagi pemodal individu. Disadari atau tidak, obligasi sangat digemari pemodal individu di Indonesia. Hanya saja mereka membeli obligasi secara tidak langsung, yakni melalui reksa dana. Sebagai ilustrasi, sejumlah Rp 92,244 triliun atau 83,27% dari nilai kelolaan reksa dana tertinggi sepanjang sejarah Indonesia yang terjadi pada 28 Februari 2005 adalah reksa dana pendapatan tetap (RDPT). *Underlying asset* RDPT adalah obligasi baik pemerintah maupun swasta.

Per tanggal 22 Februari 2007 RDPT tetap menyumbang porsi terbesar terhadap seluruh dana kelolaan reksa dana, yakni Rp 21,38 triliun atau 37% dari total reksa dana sebesar Rp 57,15 triliun. Ini belum lagi sumbangan dari reksa dana terproteksi (RDT) dengan *underlying asset* utama adalah obligasi. Per 22

Februari 2007 RDT menyumbang Rp 11,857 triliun atau hampir 21% dari total aset kelolaan reksa dana.

Mengapa individu tajir di Indonesia tidak banyak yang berinvestasi di obligasi secara langsung? Padahal, sebagaimana dilaporkan *www.morningstar.com* penduduk Amerika Serikat misalnya sudah lazim memiliki portofolio obligasi untuk mencapai tujuan keuangan dengan prioritas tinggi seperti menghimpun dana pendidikan. Bahkan kebanyakan penasihat finansial merekomendasikan agar pemodal mempunyai obligasi dalam portofolio investasi mereka selain saham. Tujuannya adalah diversifikasi karena nilai obligasi bisa bergerak berlawanan arah dengan aset lain.

Obligasi menarik sebagai instrumen investasi sedikitnya karena dua alasan utama. Pertama, obligasi menjanjikan pemegangnya pendapatan bunga, bisa dalam bentuk kupon atau diskonto. Besaran kupon ditetapkan di depan sebagai persentase dari jumlah prinsipal obligasi. Dengan demikian aliran arus bunga dan pokok dapat diprediksi jumlah dan waktunya. Kedua, nilai bunga obligasi lebih tinggi dari segala macam bentuk simpanan perbankan dan surat utang jangka pendek lain.

"TEKNIK IMUNISASI PORTOFOLIO OBLIGASI YANG PALING UMUM DIGUNAKAN ADALAH MENCOCOKKAN CAKRAWALA WAKTU INVESTASI (TIME HORIZON) DENGAN DURASI".

Memang, *return* dari investasi di obligasi, yang oleh pelaku pasar disebut *yield*, mengandung risiko investasi. Namun sebenarnya risiko ini bisa dikelola, atau lebih tepatnya diminimalisir. Pengelolaan risiko inilah yang membedakan berinvestasi dengan berjudi. Dalam berjudi, peluang untuk menang dan jumlah kemenangan sepenuhnya di luar kendali penjudi. Bagaimana mengelola risiko obligasi? Pada dasarnya ada dua risiko utama berinvestasi di obligasi. Pertama, risiko wanprestasi (*default*). Dalam hal ini emiten obligasi gagal memenuhi kewajibannya kepada pemodal, apakah itu membayar kupon atau pokok investasi. Risiko ini bisa diturunkan dengan memilih obligasi yang diterbitkan oleh emiten yang peluangnya *default*-nya kecil sekali atau bahkan bisa dibbilang tidak ada, yakni obligasi pemerintah. Dalam sejarah pasar modal Indonesia belum pernah ada obligasi Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang mengalami *default*. Kalau menyangkut obligasi korporat biasa, pemodal bisa memilih yang diterbitkan oleh perusahaan besar atau obligasi yang memiliki kolateral.

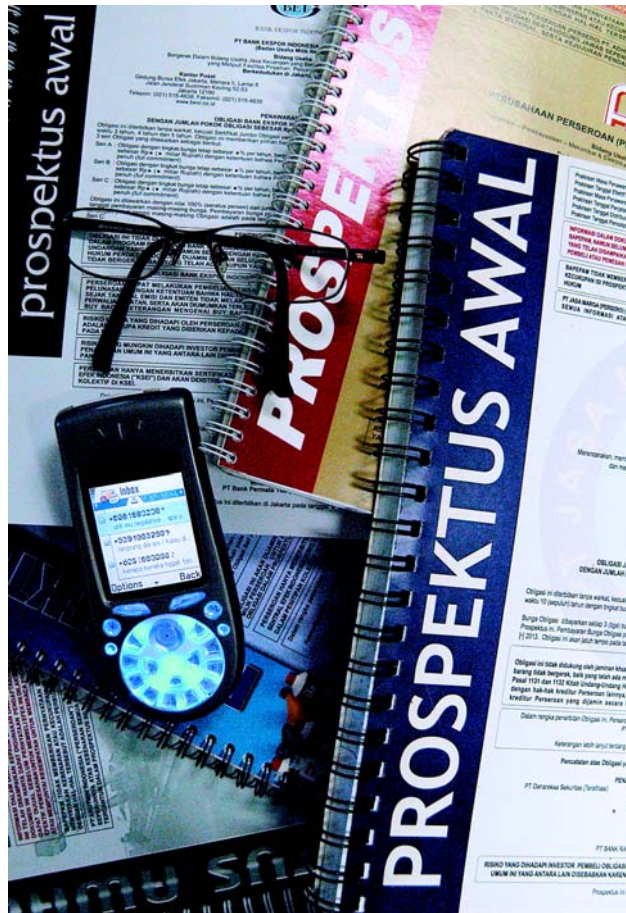
Salah satu risiko yang dihadapi pemodal obligasi adalah risiko suku bunga. Risiko yang kedua adalah *market risk*. Risiko ini muncul jika ada perubahan suku bunga yang akan memiliki dua dampak langsung kepada pemodal obligasi. Pertama, perubahan suku bunga akan mengubah harga obligasi secara bertolak belakang. Jika suku bunga menurun seperti yang berlangsung selama ini maka harga obligasi di pasar modal akan meningkat harganya. Begitu sebaliknya. Kedua, perubahan suku bunga akan menentukan tingkat hasil reinvestasi yang pemodal terima dari pokok atau kupon yang jatuh tempo.

Risiko suku bunga juga bisa dikelola. Untuk meminimalkan risiko suku bunga, pemodal bisa memilih obligasi tertentu. Hal ini karena pengaruh perubahan suku bunga pada harga obligasi berbeda-beda tergantung pada

karakteristik obligasi seperti tenor dan besaran kupon bunga. Dalam hal tenor misalnya. Jika semua faktor lain konstan, semakin panjang tenor sebuah obligasi semakin sensitif harga obligasi tersebut terhadap perubahan suku bunga. Tinggi rendahnya kupon bunga sebuah obligasi juga akan mempengaruhi tingkat sensitivitas harga obligasi tersebut pada perubahan suku bunga pasar. Semakin tinggi kupon obligasi akan semakin tahan terhadap perubahan suku bunga.

Dengan demikian, obligasi dengan *yield* lebih rendah akan lebih fluktuatif baik dalam perubahan harga absolut dan secara persentase, sepanjang karakteristik lain obligasi tersebut sama. Implikasi dari ini adalah bahwa dengan perubahan suku bunga pasar tertentu, harga obligasi yang menawarkan kupon bunga lebih rendah akan lebih sensitif terhadap perubahan level suku bunga pasar.

Cara lain untuk mengatasi risiko suku bunga disebut imunitasi. Teknik imunitasi portofolio obligasi yang paling umum digunakan adalah dengan mencocokkan cakrawala waktu investasi (*time horizon*) dengan apa yang oleh pelaku pasar sebut durasi, sebuah konsep untuk mengukur sensitivitas harga obligasi terhadap suku bunga. Dalam praktik, durasi dinyatakan dalam tahun dari saat pembelian. Sebagai contoh, jika suku bunga naik 1%, maka obligasi atau portofolio obligasi yang memiliki durasi dua tahun akan menurun nilainya sebesar 200 basis poin. Durasi dihitung dengan rumus matematika yang rumit. Tetapi pemodal tidak perlu repot, karena para pialang dan bahkan penyedia jasa informasi seketika seperti *Bloomberg*, *Dow Jones* atau *Reuters* menyediakan data ini.



UTHAN A. RACHIM

yang diakibatkan oleh penurunan suku bunga.

Teknik imunitasi lain adalah dengan mencocokkan arus kas dari obligasi dengan kewajiban yang akan jatuh tempo. Misalnya untuk membiayai uang kuliah anak, misalnya pemodal bisa membeli obligasi yang akan membayar kupon sekitar bulan Juli ketika saatnya membayar uang kuliah semesteran. Dengan teknik ini, pemodal bisa mengatasi risiko reinvestasi, karena setiap arus kas yang masuk akan digunakan untuk menutup kewajiban.

Teknik imunitasi terakhir ini mengasumsikan bahwa pemodal tidak menjual obligasinya sebelum jatuh tempo. Strategi ini sering disebut strategi pasif atau strategi *buy and hold*. Jangan remehkan strategi ini. Banyak dana pensiun besar di Indonesia yang menggunakan strategi ini dan sangat sukses. Mereka membeli obligasi di pasar perdana dan kemudian menyimpannya sampai jatuh tempo. Untuk memenuhi kewajibannya kepada peserta dana pensiun, mereka mengandalkan kupon bunga. Sumber kas lain adalah penjualan obligasi yang jatuh tempo.

Hal ini dimungkinkan karena mereka menyebar asetnya ke serangkaian obligasi yang memiliki tenor berbeda-beda. Dengan demikian ada saja obligasi yang jatuh tempo setiap tahun.

Secara praktik, membangun portofolio obligasi bagi pemodal individu sangat dimungkinkan. Hanya saja ada kendala bagi pemodal individu, yakni pajak.

Jika ke depan pemerintah benar-benar mencabut insentif pajak bagi reksa dana maka tidak akan ada bedanya bagi pemodal apakah membeli obligasi secara langsung atau tidak langsung. Pada waktu itu, strategi di atas bisa diterapkan. ■

Portofolio obligasi bisa dikatakan kebal (*immunized*) terhadap perubahan suku bunga jika durasi sama dengan cakrawala waktu investasi. Teknik ini sangat merepotkan dan bisa jadi mahal bagi pemodal individu. Pasalnya, karena suku bunga berubah maka pemodal harus melakukan *rebalancing* agar rata-rata durasi portofolio setiap kali suku bunga berubah sehingga rata-rata durasi tetap sama dengan cakrawala waktu pemodal. Pemodal obligasi yang aktif seperti reksa dana menggunakan durasi ini untuk mengejar *capital gain*. Ketika suku bunga menurun, mereka mengejar obligasi yang memiliki durasi lebih panjang demi memperoleh kenaikan harga paling besar

MONEX INVESTINDO FUTURES
YOUR No. 1 financial partner

www.mifx.com

transparant
fast
easy
complete

Online Trading with
MONEX TRADER
easy way to trade



Fuad Rahmany. Proses legal sudah dipenuhi.

Poros Seteru Bapepam-DPR

Tidak puas atas penjelasan Bapepam-LK soal aksi korporasi tiga emiten, Komisi XI DPR-RI menebarkan ancaman. Panitia Khusus atau Panitia Kerja bakal dibentuk. -OLEH: MASHUD TOARIK-

KISRUH ANTARA KOMISI XI Dewan Perwakilan Rakyat (DPR-RI) dengan Badan Pengawas Pasar Modal & Lembaga Keuangan (Bapepam-LK) kian memanas. Penjelasan Bapepam-LK perihal penanganan aksi korporasi tiga emiten dalam rapat tertutup dengan Komisi XI tanggal 13 Februari 2007, rupanya tak memuaskan para wakil rakyat.

Permintaan dengar pendapat oleh Komisi XI dipicu sejumlah kasus pasar modal yang menjadi sorotan publik. Tiga kasus dianggap paling menonjol di mata DPR. Pertama, transaksi *reverse take over* (RTO) atau *back door listing* anak perusahaan PT Indofood Sukses Makmur Tbk di Singapura.

Kedua, rencana akuisisi 29,5% saham PT Trimegah Securities Tbk oleh Overseas Chi-

nese Corporation Limited (OCBC) melalui anak perusahaannya Excel Holding Private Limited. Ketiga, dugaan *insider trading* saham PT Perusahaan Gas Negara yang berindikasi merugikan negara hingga Rp 22 triliun.

Melchias Markus Mekeng, anggota Komisi XI DPR dari Fraksi Partai Golkar, mengatakan, pihaknya kecewa atas keputusan Bapepam meloloskan aksi korporasi Indofood dan Trimegah. Sedangkan soal dugaan *insider trading* PGN, DPR mensinyalir ada campur tangan yang kuat antara pemegang kekuasaan, pemegang modal, dan manajemen.

"Penjelasan Bapepam atas tiga kasus itu kami anggap belum cukup. Makanya kita akan kembali meminta penjelasan Bapepam sebelum kami putuskan membentuk Panitia atau Pansus," tandas Melchias.

Dalam transaksi RTO anak usaha Indofood, DPR melihat ada upaya pemindahan *capital* dari pihak Salim Group ke luar negeri. Transaksi itu, menurut Melchias, harus dicurigai sebagai indikasi Salim akan memindahkan seluruh perusahaannya ke luar negeri untuk menghindari tuntutan soal

Bantuan Likuiditas Bank Indonesia (BLBI).

Sebagaimana diketahui, saat ini, sengketa antara Salim soal Sugar Group Companies (SGC) dengan PT Garuda Panca Arta (GPA), memanas lagi. Depertemen Keuangan kabarnya didesak untuk membatalkan Surat Keterangan Lunas atas kucuran dana BLBI kepada Salim Group. Alasannya, telah terjadi pelanggaran atas sejumlah pasal dalam *Master Settlement Acquisition Agreement* (MSAA) yang telah ditandatangani. Termasuk dugaan pengembosan aset SGC yang sekarang dimiliki GPA.

Transaksi RTO juga dinilai DPR tidak transparan, dengan alasan beberapa unsur material tidak dilaporkan ke Bapepam. Lebih dari itu, DPR menuding transaksi pembelian 60% saham tiga perusahaan perkebunan milik Rascal Holding Ltd yang juga milik Salim Group kepada PT Salim Ivomas Pratama telah membuat negara kehilangan potensi pajak. Alasannya, tidak adanya

publik, bila tidak mau memenuhi ketentuan-ketentuan legal,” ujarnya.

Soal pajak, menurut Franky, tidak beres alasan sebab Indonesia justru yang menerima pajak, karena perusahaan beroperasi di Indonesia. Sementara Singapura hanya menerima dividen. Begitu pula dengan tudingan bakal dialihkannya perusahaan ke Singapura. “Jadi *nggak* ada yang perlu dikhawatirkan. Sementara soal transaksi benturan kepentingan *kan* telah diketahui Bapepam. Saya anggap mereka kebetulan tidak mengerti saja atau karena DPR terlalu cinta sama Indofood makanya diperhatikan,” ujarnya berseloroh.

Sementara pengamat Pasar Modal, Poltak Hotradero menilai, sangat tidak masuk akal bila DPR mengkaitkan transaksi RTO dengan kasus BLBI. Sebab BLBI sudah masuk wilayah hukum. Karena itu Poltak menilai DPR hanya mencoba mengkaitkan masalah dengan motif keuntungan tertentu.

cepat membuka tabir transaksi tersebut, bagaimana dengan DPR?” tanya Poltak.

Oleh karena itu, Poltak berharap, DPR tidak terlalu jauh mencampuri urusan eksekutif, melainkan lebih fokus pada tugasnya sebagai badan pembuat undang-undang. Keterlibatan DPR dalam berbagai kasus dipandang Poltak sebagai sesuatu yang merusak dan menjadi preseden buruk bagi perkembangan industri pasar modal.

Preseden buruk yang dimaksud termasuk permintaan penundaan transaksi penjualan saham Trimegah kepada OCBC oleh DPR. DPR berdalih, penjualan saham tersebut bisa menyulitkan pengusutan kasus reksa dana yang sedang dilakukan oleh Panja reksa dana oleh Komisi XI DPR. “Kita meminta Bapepam menunda dulu persetujuan penjualan saham Trimegah ke pihak asing. Karena jangan sampai nanti setelah pindah tangan diketahui keputusannya kurang menguntungkan buat Trimegah nanti yang

“Penjelasan Bapepam atas tiga kasus itu kami anggap belum cukup. Makanya kita akan kembali meminta penjelasan Bapepam sebelum kami putuskan membentuk Panja atau Pansus.”

- MELCHIAS MARKUS MEKENG, Anggota Komisi XI DPR RI -

pembayaran tunai.

Atas dalih itu, Komisi XI mendesak Bapepam untuk membatalkan transaksi. “Yang kita curigai karena penjualan saham Salim Ivomas itu, dia menerbitkan saham baru atau *right issue*, dibeli oleh perusahaan di Singapura yang notabene juga dibeli oleh perusahaan Salim Group. Nah, itu kenapa mesti di sana,” tuding Melchias.

Wakil Presiden Direktur PT Indofood Sukses Makmur Tbk, Franky Welirang, menanggapi semua tudingan itu dengan santai, saat dikonfirmasi *Investor*. Menurutnya, wajar bila anggota DPR tidak mengerti proses transaksi itu kalau hanya mengikutinya se-pintas. Jauh hari sebelum transaksi benturan kepentingan itu, kata Franky, pihaknya telah mengumumkannya ke publik.

Indofood juga meminta restu Bapepam melaksanakan rapat umum pemegang saham luar biasa yang meminta persetujuan investor independen. “Adalah sesuatu yang paling bodoh bagi Indofood sebagai perusahaan

TUDINGAN BALIK

Tak hanya diam, pihak Bapepam pun berupaya membela diri. Bahkan badan otoritas pasar modal ini balik mempertanyakan tudingan DPR yang terkesan memiliki kepentingan tertentu. “Bagi yang menuduh Bapepam secara negatif, saya pikir harus dicurigai, ada apa gerangan *kok* mendadak memiliki kepentingan begitu besar terhadap emiten-emiten tertentu,” ujar Ketua Bapepam&LK, Fuad Rahmany. Sehubungan aksi korporasi yang dilakukan para emiten, Fuad mengatakan tidak berwenang menghambat jika telah mengikuti perundang-undangan yang berlaku.

Mengenai dugaan *insider trading* atas saham PGN, menurut Fuad, tidak gampang dibuktikan. Setidaknya, kata Fuad, pihaknya menyimpulkan terjadinya beberapa pelanggaran, tanpa merinci bentuk pelanggaran dimaksud. Perlu waktu ekstra untuk menyingkap lebih detail dugaan tersebut. “Jika Bapepam saja yang memiliki sumber daya tidak bisa dengan

pihak asing merasa kecewa,” kata Melchias.

Seorang praktisi pasar modal menilai arumen DPR tersebut kurang kuat. Sebab, kasus reksa dana masih tetap bisa diurus walaupun terjadi perubahan kepemilikan saham. “Tergantung pada SPA (Sales and Purchase Agreement) kalau dicantumkan di situ tidak masalah,” ujar sumber tersebut.

Di tengah tarik ulur masalah ini, isu soal permintaan setoran menyeruak. Seorang sumber yang dekat dengan Trimegah menyebut ada permintaan setoran yang nilainya mencapai miliaran rupiah. Namun sumber tersebut menolak membahas lebih jauh soal ini.

Pembentukan panja menurut Melchias lebih dimungkinkan, karena DPR dapat memanggil emiten secara langsung. Namun Poltak mempertanyakan wacana tersebut. Menurutnya seharusnya anggota DPR sebatas pembuat UU, tidak lebih dari itu. Jika pun mau menegur, yang ditegur adalah badan pemerintah, bukannya perusahaan publik seperti Indofood atau Trimegah. ■

INDIKATOR POKOK EKONOMI INDONESIA

Keterangan	2004	2005												2005		
		Jan	Feb	Mar	April	Mei	Juni	Juli	Ags	Sep	Okt	Nov	Des			
1 Produk Domestik Bruto (PDB)																
a. PDB berdasarkan harga yang berlaku (triliun Rp)	2.261,7															2.785,0
b. PDB per kapita atas dasar harga berlaku (ribu Rp)	10.453,4															1.320,6
c. PDB atas dasar harga konstan 2000 (triliun Rp)	1.656,8															1.750,7
2 Pertumbuhan Ekonomi (%)	5,13															5,60
3 Laju Inflasi (%)	6,40	1,43	-0,17	1,91	0,34	0,21	0,50	0,78	0,55	0,69	8,70	1,31	-0,04			17,11
4 Cadangan devisa																
a. Aktiva LN bruto (juta dolar AS)	36.320,5	36.092,2	36.542,1	36.030,1	36.428,8	34.612,6	33.865,4	32.208,4	31.180,3	30.318,3	32.646,1	33.239,8	34.723,7	34.723,7	34.723,7	
b. Aktiva LN Bersih (juta dolar AS)	24.406,6	24.639,4	24.928,7	24.754,7	25.029,0	23.845,4	23.394,3	21.985,9	21.015,7	20.221,1	22.577,7	23.292,9	24.829,4	24.829,4	24.829,4	
5 Uang Beredar (miliar Rp)																
a. Uang primer	199.446	183.747	180.034	184.878	182.863	189.232	198.427	193.586	195.008	224.414	256.912	226.108	239.781	239.781	239.781	
b. Uang Kartal	109.265	101.790	99.375	98.584	101.525	101.211	106.125	109.772	109.126	114.998	134.245	114.130	124.316	124.316	124.316	
c. Uang Giral	144.553	146.385	151.058	151.908	144.771	151.289	161.510	157.098	165.715	158.956	152.470	162.599	157.589	157.589	157.589	
d. Uang Kuasi	779.709	767.699	761.711	770.201	797.957	793.692	806.111	821.506	841.033	876.497	879.026	891.538	921.310	921.310	921.310	
e. M1	253.818	248.175	250.433	250.492	246.296	252.500	267.635	266.870	274.841	273.954	286.715	276.729	281.905	281.905	281.905	
f. M2	1.033.527	1.015.874	1.012.144	1.020.693	1.044.253	1.046.192	1.073.746	1.088.376	1.115.874	1.150.451	1.165.741	1.168.267	1.203.215	1.203.215	1.203.215	
6 Neraca Perdagangan (juta dolar AS)	23.534,1	2.010,9	2.395,1	2.384,6	1.766,7	2.220,7	2.012,2	2.177,0	1.630,9	2.482,5	2.967,9	2.787,7	3.300,5	27.959,1	27.959,1	
a. Ekspor (juta dolar AS)	69.713,8	6.132,3	6.378,6	7.364,7	6.790,8	7.185,3	6.728,0	6.992,7	7.032,0	7.379,2	7.760,7	6.825,8	8.089,1	85.660,0	85.660,0	
b. Ekspor Non migas (juta dolar AS)	54.126,3	4.907,7	5.040,3	5.589,9	5.221,7	5.781,8	5.218,5	5.417,5	5.237,0	5.666,4	5.944,1	5.229,9	6.228,6	66.428,4	66.428,4	
c. Impor (juta dolar AS)	46.179,7	4.121,4	3.983,5	4.980,1	5.024,1	4.964,6	4.715,8	4.815,7	5.401,1	4.896,7	4.792,8	4.038,1	4.886,6	57.700,9	57.700,9	
d. Impor non migas (juta dolar AS)	34.554,5	3.062,4	2.987,0	3.348,5	3.544,0	3.695,0	3.425,9	3.327,1	3.370,2	3.123,9	3.262,5	2.813,2	3.477,8	40.243,2	40.243,2	
7 Posisi Kredit Perbankan (miliar Rp)	553.548	549.017	560.753	576.380	587.805	609.330	622.602	635.959	659.571	673.242	678.351	679.466	689.669	689.669	689.669	
8 Posisi Dana Masyarakat (miliar Rp)	965.079	951.157	949.361	961.074	981.109	988.693	1.013.267	1.018.958	1.050.300	1.083.151	1.077.794	1.097.683	1.134.086	1.134.086	1.134.086	
9 Tagihan bersih BI kepada Pemerintah (miliar Rp)	226.620	218.253	207.105	187.045	174.399	178.755	197.653	200.939	201.349	210.909	205.471	203.607	239.148	239.148	239.148	
10 Tagihan bersih BI kepada BPPN (miliar Rp)	13.771	9.604	9.607	9.607	9.607	9.607	9.607	9.607	9.607	9.607	9.607	9.607	9.607	9.607	9.607	
11 Operasi Pasar Terbuka (miliar Rp)	-144.548	-153.785	-149.876	-130.783	-123.156	-109.020	-115.143	-104.181	-95.257	-61.917	-46.385	-86.531	-121.325	-121.325	-121.325	
Keterangan	2006												2006	2007 Jan	Keterangan:	
	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Ags	Sep	Okt	Nov	Des				
1 Produk Domestik Bruto (PDB)																
a. PDB berdasarkan harga yang berlaku (triliun Rp)																3.338,2
b. PDB per kapita atas dasar harga berlaku (ribu Rp)																1.663,0
c. PDB atas dasar harga konstan 2000 (triliun Rp)																1.846,7
2 Pertumbuhan Ekonomi (%)																5,5
3 Laju Inflasi (%)	1,36	0,58	0,03	0,05	0,37	0,45	0,45	0,33	0,38	0,86	0,34	1,21	6,60	1,04		
4 Cadangan devisa																
a. Aktiva LN bruto (juta dolar AS)	35.076,7	35.525,1	40.081,6	42.811,6	44.169,2	40.107,1	41.125,8	41.995,4	42.352,9	39.895,4	41.578,6	42.586,3	42.586,3	43.266,3	43.266,3	
b. Aktiva LN Bersih (juta dolar AS)	24.895,4	25.709,7	30.504,3	32.729,6	33.843,7	33.969,9	34.819,4	35.882,9	36.454,6	36.874,0	38.226,9	39.242	39.242	40.059	40.059	
5 Uang Beredar (miliar Rp)																
a. Uang primer	232.691	229.141	233.878	230.626	236.382	247.743	251.143	250.053	257.843	275.395	264.483	297.080	297.080	274.714	274.714	
b. Uang Kartal	114.318	110.567	112.625	113.935	116.569	123.761	125.219	123.777	129.969	136.259	129.702	151.009	151.009	151.009	151.009	
c. Uang Giral	167.094	166.698	164.668	168.465	188.094	189.392	186.603	205.595	203.936	210.155	212.943	210.064	210.064	210.064	210.064	
d. Uang Kuasi	909.422	916.599	917.774	915.613	932.841	940.604	936.414	941.006	957.491	979.244	995.910	1.021.000	1.021.000	1.021.000	1.021.000	
e. M1	281.412	277.265	277.293	282.400	304.663	313.153	311.822	329.372	333.905	346.414	342.645	361.073	361.073	361.073	361.073	
f. M2	1.190.834	1.193.864	1.195.067	1.198.013	1.237.504	1.253.757	1.248.236	1.270.378	1.291.396	1.325.658	1.338.555	1.382.073	1.382.073	1.382.073	1.382.073	
6 Neraca Perdagangan (juta dolar AS)	3.245,8	2.840,7	3.112,4	2.845,4	3.280,9	2.815,2	3.438,0	3.268,3	3.125,2	4.222,2	3.067,2	4.561,8	39.612,2	39.612,2	39.612,2	
a. Ekspor (juta dolar AS)	7.514,6	7.350,3	7.448,4	7.598,1	8.342,0	8.483,4	8.822,9	8.887,6	8.782,3	8.716,3	8.923,2	9.496,9	100.690,3	100.690,3	100.690,3	
b. Ekspor Non migas (juta dolar AS)	5.697,4	5.719,1	5.750,5	5.929,4	6.552,9	6.709,0	6.766,7	7.042,5	7.190,4	7.132,3	7.173,2	7.622,5	79.502,0	79.502,0	79.502,0	
c. Impor (juta dolar AS)	4.268,8	4.509,6	4.336,0	4.752,7	5.061,1	5.668,2	5.384,9	5.619,3	5.657,1	4.494,1	5.856,0	4.935,1	61.078,1	61.078,1	61.078,1	
d. Impor non migas (juta dolar AS)	3.181,5	3.296,0	3.121,5	3.340,8	3.367,7	3.529,1	3.560,0	3.950,5	3.735,1	2.820,9	4.430,2	3.593,8	42.103,0	42.103,0	42.103,0	
7 Posisi Kredit Perbankan (miliar Rp)	673.232	674.698	682.113	687.382	699.906	710.104	712.004	723.727	741.087	749.852	761.563	787.136	787.136	787.136	787.136	
8 Posisi Dana Masyarakat (miliar Rp)	1.122.396	1.134.608	1.129.445	1.133.455	1.172.014	1.179.467	1.170.728	1.199.206	1.216.804	1.244.933	1.263.137	1.298.755	1.298.755	1.298.755	1.298.755	
9 Tagihan bersih BI kepada Pemerintah (miliar Rp)	247.857	255.470	209.557	202.718	212.881	218.033	215.698	219.384	219.538	243.684	221.338	265.919	265.919	251.407	251.407	
10 Tagihan bersih BI kepada BPPN (miliar Rp)	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	
11 Operasi Pasar Terbuka (miliar Rp)	-128.309	-148.380	-142.637	-158.676	-177.373	-174.258	-173.653	-189.838	-189.131	-200.530	-223.308	-242.001	-242.001	-261.222	-261.222	

Sumber: Bank Indonesia, Badan Pusat Statistik.

Harapan Buat Dirut Baru Jamsostek



KISAH KISRUH DI BUMN BAGAI CERITA BERSAMBUNG yang tak ada habisnya. Jarang kita dengar ada kabar baik keluar dari 139 perusahaan plat merah yang dapat kita banggakan. Dan setiap kali terjadi kekacauan di sana, dua masalah yang paling mengemuka: penyelewengan dana dan perebutan kursi kepemimpinan. Padahal, perusahaan-perusahaan itu adalah milik negara yang sudah puluhan tahun dikelola demi kepentingan bangsa.

Sangat masuk akal apabila Pemerintah kini merencanakan untuk menciutkan jumlah BUMN menjadi 69 perusahaan saja dalam beberapa tahun ke depan agar lebih mudah mengontrolnya. Penciutan itu juga diharapkan berdampak pada peningkatan kinerja perusahaan sebagai mesin uang dan bukan beban bagi anggaran negara.

Sementara khalayak menunggu dengan penuh perhatian peningkatan kinerja manajemen yang diharapkan terjadi di Perusahaan Gas Negara (PGN) dan PT Telkom Tbk, satu BUMN yang kini disoroti secara tajam adalah PT Jamsostek.

Dengan 115 kantor cabang di seluruh Indonesia, Jamsostek berhasil menjangkau peserta aktif sebanyak 78.000 perusahaan dengan 7,4 juta pekerja di samping peserta pasif yang berjumlah 66.000 perusahaan dengan lebih dari 12 juta pekerja.

BUMN yang memungut iuran jutaan pekerja ini bangga dengan asetnya yang bernilai di atas Rp 47 triliun. Tapi kinerja keuangannya belum sehebat nilai aset itu. Contoh, dari Rp7,2 triliun dana pekerja yang dihimpun tahun lalu, laba yang dicetak hanya Rp 775 miliar. Hal ini menunjukkan bahwa pengelolaan dana pekerja yang triliunan rupiah itu belum maksimal, atau pengawasannya sangat lemah.

Sampai di situ kita pahami mengapa Menteri BUMN Sugiharto tampak *gemes* melihat kinerja Jamsostek. Lalu, apa yang mesti diperbuat? Bagaimana semestinya dana pekerja itu dikelola secara transparan dan profesional sesuai kaidah bisnis dan investasi agar dalam waktu singkat Jamsostek berkibar sebagai BUMN teladan untuk dicontohi BUMN lainnya?

Persoalannya kemudian beralih ke kawasan manajemen dan *leadership*, dua isu terbesar yang dalam beberapa tahun terakhir ini membuat Jamsostek bergolak. Padahal, ironisnya, modal utamanya adalah kepercayaan publik.

Setelah mantan direktur utama Ahmad Djunaedi dan mantan direktur investasi Andi Rahman Alamsyah diseret ke penjara, konflik internal terus memanas sampai terjadi pencopotan terhadap Iwan

Pontjowinoto dari jabatan dirut. Andi Achmad kemudian menjadi pelaksana tugas dirut dan kini Hotbonar Sinaga dipercaya menduduki kursi panas yang diincar banyak pihak.

Rasanya tak akan ada figur yang sangat cocok untuk kursi tersebut apabila lingkungan manajemen dan budaya saling jegal di Jamsostek tidak dibersihkan sampai pada suatu fase di mana profesionalisme dan independensi perusahaan menjadi panglima. Sebab, siapa pun yang menduduki kursi panas itu akan terjungkal pula apabila dua masalah mendasar tersebut tidak segera dibenahi.

Lebih dari gejolak internal di Jamsostek, masalah paling besar yang belum lagi diprioritaskan Pemerintah adalah menciptakan mekanisme pergantian kepemimpinan perusahaan negara yang profesional menurut standar internasional, aplikabel menurut kebutuhan dan kondisi bangsa dan negara, serta bebas dari berbagai kepentingan non-bisnis. Sebab, sejatinya BUMN adalah *agent of development* yang mestinya hanya loyal terhadap

kepentingan bangsa dan negara.

Oleh sebab itu, kita ingin melihat apakah di tangan Hotbonar Sinaga Jamsostek mampu eksis sebagai perusahaan negara yang bebas dari berbagai tarik-menarik kepentingan politik. Kita juga ingin melihat dirut yang baru ini bertahan sampai selesai masa jabatannya dan mengukur prestasi gemilang agar Jamsostek tidak dijuluki BUMN yang mengabadikan kursi panas bagi nakhodanya, atau menjadi *the wrong place for every right man*.

Itulah sebagian dari misi yang perlu diemban Hotbonar—justru dalam masa di mana pundi-pundi Jamsostek sedang dilirik banyak pihak menjelang agenda nasional lima tahunan. Keberhasilan dirut baru dalam mengemban misi tersebut akan menambah gairah pekerja dan juga perusahaannya untuk terus mempercayai Jamsostek sebagai alamat yang tepat untuk menyetorkan iuran setiap bulan. Kebalikannya pun benar: kegagalannya dapat mengikis habis kepercayaan publik terhadap perusahaan negara—dan ini tak boleh terjadi.

Mengingat pentingnya posisi dirut Jamsostek seperti itulah maka dalam edisi ini kami sajikan wawancara dengan Hotbonar perihal pergantian kepemimpinan di BUMN tersebut. Kami terbitkan juga laporan khusus tentang pemeringkatan reksa dana terbaik 2007 yang mungkin bermanfaat bagi Jamsostek dan semua pesertanya, baik individu maupun korporasi. ■

**KITA INGIN MELIHAT
APAKAH DI TANGAN
HOTBONAR SINAGA
JAMSOSTEK MAMPU
EK SIS SEBAGAI
PERUSAHAAN NEGARA
YANG BEBAS DARI
BERBAGAI TARIK-
MENARIK KEPENTINGAN
POLITIK.**

- OLEH: TAUFIK DARUSMAN -



WAWANCARA

Direktur Utama PT Jamsostek
(Persero)

HOTBONAR SINAGA

MERANGKUL SEMUA PIHAK

Tokoh senior di industri asuransi ini dipercaya menahkodai Jamsostek **untuk menyelesaikan polemik** yang terjadi di tubuh kapal besar itu. Ada tiga strategi yang dibawanya untuk memperbaiki citra perusahaan di mata para pekerja dan masyarakat.

TAK ADA YANG BERUBAH DARI SOSOK PRIA kelahiran 57 tahun lalu ini. Ia masih terlihat penuh humor dan banyak tersenyum. Meskipun, kesibukannya kini pasti bertambah, termasuk harus siap menz2ghadapi terpaan angin yang lebih keras.

Memimpin perusahaan asuransi sosial milik negara sebesar Jamsostek tentu bukan pekerjaan mudah. Dari sisi kemampuan teknis, kapabilitas Hotbonar Sinaga tak diragukan. Ia punya pengalaman panjang di industri asuransi sosial, asuransi umum dan jiwa. Ia punya karier cemerlang sebagai broker asuransi. Aktif di berbagai organisasi perasuransian. Yang menjadi persoalan adalah hambatan non-teknis. Citra BUMN pengelola dana besar lekat dengan idiom 'sapi perah'.

Akademisi yang masih aktif mengajar di Fakultas

Ekonomi Universitas Indonesia ini bertekad memperbaiki citra Jamsostek. Mantan ketua umum Dewan Asuransi Indonesia ini meminta berbagai pihak untuk tidak meminta apapun yang bukan haknya pada Jamsostek. Oknum yang membocorkan kapal Jamsostek dari dalam pun akan ia tertibkan. "Saya yakin masih banyak orang yang memiliki hati nurani dan akan mendukung niat saya membersihkan lembaga ini dari citra negatif," ungkapnya.

"Saya ingin menjadi pimpinan yang didambakan karyawan, para pekerja, dan negara," lanjut ayah dua orang putra ini kepada *Windarto, Putu Anggreni, Komang Dharmawan*, dan perwata foto *Uthan A Rachim* dari *Investor*, dalam sebuah wawancara khusus sehari setelah pelantikan dirinya sebagai direktur utama Jamsostek. Berikut petikan wawancara.

"Saya ingin menjadi pimpinan yang didambakan karyawan, para pekerja, dan negara"



Bersama direksi Jamsostek usai pelantikan.

Direksi baru Jamsostek yang dilantik pada 22 Februari ditunjuk untuk menyelamatkan Jamsostek?

Sebetulnya bukan penyelamatan, tapi perbaikan citra. Agar para peserta dapat mendapatkan *benefit* yang betul-betul optimal. Tahun ini, akan mulai diberlakukan metode baru yang lebih *fair*. Jamsostek hanya akan menerima *management fee* dari dana yang dikelola. Bagian yang diambil Jamsostek sebagai penyelenggara, persentasenya menjadi lebih kecil dibandingkan cara tahun-tahun sebelumnya.

Dengan hanya mengantongi *management fee* dari dana yang dikelola, ada kemungkinan laba Jamsostek turun?

Justru itu yang dipacu supaya hasil investasinya optimal. Dananya berkembang lebih cepat dan lebih besar dengan meminimalisir kebocoran-kebocoran.

Bagaimana pandangan Anda terhadap kasus yang menimpa Jamsostek, terutama penolakan karyawan terhadap pimpinan sebelumnya?

Kalau menurut saya, selama ini kondisi internal itu terkendali. Kualitas SDM-nya bagus, sistem sudah berjalan, tetapi mungkin masih ada yang harus disempurnakan. Soal penolakan karyawan, pangkalnya adalah tidak ada komunikasi antara dirut, dengan

direktur yang lain, dan juga dengan karyawan. Jadi, direksi baru ini harus bisa merangkul semua pihak. Menjalin komunikasi dengan serikat pekerja, dan menerima saran-saran dari karyawan.

Bagaimana Anda menghadapi tanggung jawab besar sebagai nakhoda Jamsostek?

Saya melihatnya sebagai tantangan, karena saya terlibat di dalam penyusunan rencana jangka panjang penjaminan sosial tenaga kerja sewaktu namanya masih ASTEK (Asuransi Sosial Tenaga kerja). Saya terlibat dalam penyusunan SJSN (Sistem Jaminan Sosial Nasional). Jadi secara emosional saya punya keterikatan dengan Jamsostek dan saya merasa terpanggil untuk membenahi.

Apa target Anda dalam lima tahun ke depan?

Meningkatkan citra Jamsostek.

Bagaimana strategi untuk mendapatkan hasil investasi yang optimal?

Saat ini selain ada direktur investasi ada juga direktur kepatuhan. Jadi masalah kehati-hatian dan pengendalian risiko sudah ada yang menangani.

Bagaimana bila ada permintaan untuk berinvestasi di tempat tertentu atau instrumen tertentu?

Itu akan saya lawan. Misalnya, ada oknum pejabat atau siapa pun, menawarkan untuk investasi di bank ABC, dan dia bilang kepada pimpinan bank tersebut kalau ada dana dari Jamsostek sekian miliar *you* kasih saja 10% padahal *you* keluarkan 11%. Kan ada kemungkinan begitu. Hal itu akan saya tolak, karena aturannya sudah ada.

Anda juga akan tegas melarang karyawan Jamsostek menerima 'kick back'?

Saya bersama direktur investasi dan direktur kepatuhan akan bicara langsung dengan pimpinan bank, dan mengatakan bahwa dana kami ini ingin dioptimalkan *return*-nya. Kami tidak tahu masa lalu. Jadi, kalau bank Anda sudah masuk *ranking* pertama di daftar kami berdasarkan analisa komite investasi, jangan Anda keluarkan lagi dana apapun juga. Hal yang sama saya terapkan pula di pasar modal. Saya akan sampaikan kepada perusahaan-perusahaan sekuritas dan manajer investasi.

Apa Anda tidak takut ada resistensi dari dalam dengan kebijakan ini?

Diantara 100% karyawan, saya yakin 90% masih sehat dan punya hati nurani. Kalau mereka punya hati nurani, pasti bisa membedakan mana yang halal dan mana yang haram. Kita kan mau meningkatkan pelayanan, saya bilang kepada mereka, salah satu cara untuk meningkatkan pelayanan adalah kesejahteraan pekerja harus ditingkatkan dulu.

Selain meningkatkan manfaat peserta, strategi apa lagi yang Anda siapkan dalam memimpin Jamsostek?

Berikutnya, menyangkut organisasi. Saya ingin menciptakan kondisi internal yang kondusif. Dengan merangkul semua pihak, memanusiakan manusia, dan meningkatkan kesejahteraan mereka (karyawan, Red). Sudah pasti ini butuh waktu. Saya kira paling cepat setahun. Kalau masalah citra tadi bisa lima tahun. Satu hal lagi, meningkatkan komunikasi dengan para *stakeholder*, misalnya dengan asosiasi

"TAWAKAL, BERDOA, DAN RAJIN SHALAT. MUDAH-MUDAHAN DENGAN ITU ANGIN KENCANG YANG DATANG BISA BERBELOK KE ARAH LAIN".

pekerja, asosiasi pengusaha, Departemen Tenaga Kerja, dan media massa.

Jamsostek selama ini banyak dimanfaatkan pihak luar untuk kepentingan tertentu, apa jurus Anda mengatasi masalah ini?

Harus dilakukan secara bertahap dan praktis, tanpa melakukan hal-hal yang frontal. Artinya, dengan memberi pengertian.

Saya mengimbau pihak yang tidak berkepentingan, tapi merasa perlu mendapatkan bagian dengan alasan apapun, untuk tidak mendatangi Jamsostek. Jadi mereka harus mengerti, bahwa uang yang dikelola Jamsostek ini adalah milik peserta, dan peserta itu adalah rakyat.

Anda terlihat siap menghadapi berbagai tekanan dari pihak luar?

DIANTARA 100% KARYAWAN, SAYA YAKIN 90% MASIH SEHAT DAN PUNYA HATI NURANI.

Saya sih tidak peduli, karena saya *have nothing to lose*. Saya tidak *di backed-up* partai tertentu untuk mencapai posisi ini.

Obsesi Anda ke depan?

Bisa berhasil memimpin Jamsostek karena ini suatu tugas mulia. Dari lubuk hati yang terdalam kalau saya bisa berhasil walaupun mungkin hanya 80% saja, dan kalau orang *appreciate*, saya akan sangat bahagia. Karena tujuan saya bukan lagi mengejar materi. Kalau mengikuti teori Maslow, fase itu sudah saya lewati.

Dari perjalanan karier, Anda cukup puas dengan yang dicapai sekarang?

Banyak yang mengatakan saya ini mendapatkan *blessing in disguise*, dalam usia 57 tahun terpilih lagi menjadi direktur utama. Itu betul-betul suatu berkah, karena mungkin tidak terjadi pada semua orang. Di ujung usia produktif masih dipercaya. Kalau sudah berhasil saya merasa puas, kalau sekarang sih belum.

Bagaimana cara menjaga kesehatan dan kebugaran sehingga Anda terlihat selalu *fit*?

Saya kira itu muncul dari sikap. Banyak senyum, *easy going*, dan *positive thinking*.

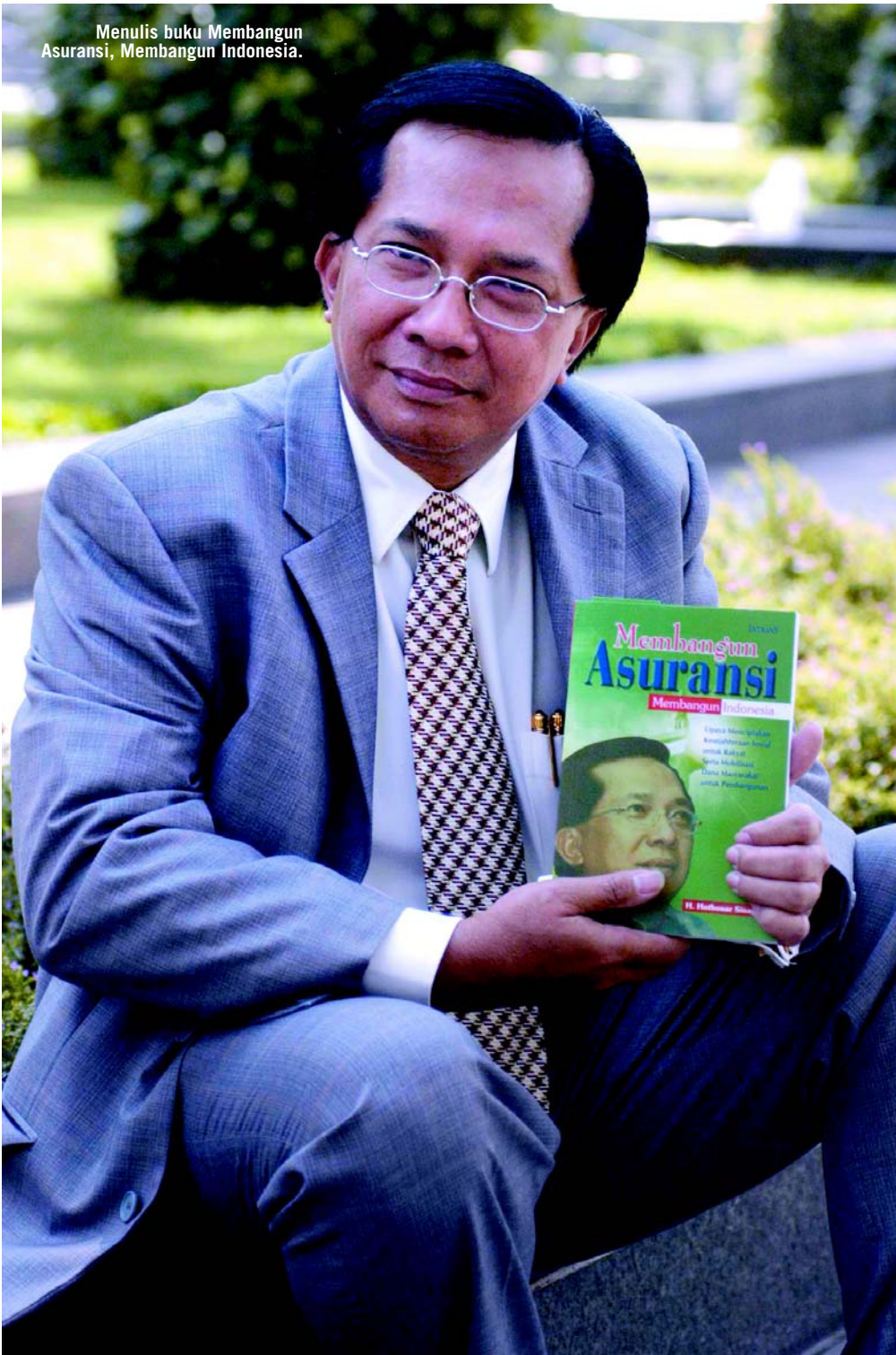
Bagaimana tanggapan keluarga dengan jabatan baru ini?

Keluarga khawatir sekali. Dari segi waktu, kesehatan, godaan, dan ancaman. Mudah-mudahan saya bisa tegar.

Apa yang disiapkan untuk menahan angin kencang tersebut?

Tawakal, berdoa, dan rajin *shalat*. Mudah-mudahan dengan itu angin kencang yang datang bisa berbelok ke arah lain, atau berubah menjadi angin sepoi-sepoi. Dalam sebuah seminar ketika saya berbicara di forum saya katakan, mohon doanya supaya misi saya berhasil. Dari SMS yang masuk memberikan ucapan selamat kepada saya, 90% disertai doa. Saya merasa terpacu, bahkan sejumlah profesional senior menyatakan siap mendukung secara moral dan teknis. ■

Menulis buku *Membangun Asuransi, Membangun Indonesia*.



UTPANA PRAGHITA

UPDATES

Penilaian Baru Perbankan Syariah

Bank Indonesia meluncurkan aturan baru tentang penilaian kesehatan perbankan syariah untuk **mengantisipasi meningkatnya risiko**. -OLEH: NOVI NURYANTI-

ADA KABAR GEMBIRA BAGI perbankan syariah. Bank Indonesia (BI) mengeluarkan aturan baru tentang penilaian kesehatan bank syariah yang memisahkan aspek manajemen dengan aspek finansial. Beleid ini diluncurkan untuk mengantisipasi meningkatnya risiko lantaran produk dan jasa bank syariah yang kian beragam. Ketentuan tersebut juga berlaku bagi unit usaha syariah (UUS) yang selama ini penilaiannya bergabung ke bank induk.

“Sistem penilaian ini memberikan gambaran yang lebih tepat tentang kesehatan perbankan syariah karena tak lagi *nyantol* pada bank konvensional,” kata Kepala Biro Pengembangan Perbankan Syariah BI, Muliya Siregar.

Penilaian terhadap faktor manajemen, di antaranya mencakup penerapan manajemen risiko dan kepatuhan atas prinsip syariah. Sementara penilaian untuk aspek finansial meliputi permodalan, kualitas aset, rentabilitas, dan sensitivitas atas risiko pasar.

Kalangan bankir umumnya merespons positif aturan itu meski ada beberapa yang mengaku masih mempelajarinya. “Karena itu, kami belum bisa banyak berkomentar karena masih mengkajinya,” kata Direktur Bank Danamon, Hendarin Sukarmadji.

Sedangkan Direktur Bank Negara Indonesia (BNI), Bien Subiantoro, berpendapat aturan itu bakal memacu profesionalisme manajemen bank syariah yang diperlukan

MOHAMMAD BEBRIZAL



untuk mempercepat pengembangan bank syariah. “Divisi syariah BNI akan mengikuti penilaian itu, meski secara internal kami juga menilai UUS,” tambahnya.

Selama ini, menurut Bien, manajemen UUS bertanggung jawab kepada direksi

bank konvensional sebagai induknya. “Sehingga yang dinilai adalah direksi bank induknya” tambahnya.

Asal tahu saja, bank sentral ingin mendongkrak pangsa pasar bank syariah menjadi 5% tahun 2008 dari posisi saat ini sekitar 1,56%. Target itu dipersingkat dari jadwal semula tahun 2010. Untuk itu, bank sentral telah mengeluarkan sejumlah aturan untuk mendorong bank syariah makin *bongsor*. Sebut saja aturan kerjasama antara perbankan syariah dan perbankan konvensional untuk menjual produk syariah alias

office channelling. Atau aturan pelonggaran modal pendirian bank syariah yang hanya Rp 1 triliun, lebih rendah ketimbang persyaratan bank umum yang Rp 3 triliun. Di luar regulasi, bank sentral juga *menggeber* promosi.

Pangsa pasar perbankan syariah yang saat ini sekitar 1,56% terbilang *imut* bila dibanding total perbankan nasional. Angka itu terlihat makin kecil bila dibandingkan dengan pangsa perbankan syariah Malaysia yang mencapai 22%.

Kendati mungil, perbankan syariah tak kalah *trennginas* dalam pembiayaan. Sepanjang tahun 2006, total pembiayaan perbankan syariah mencapai Rp 20,4 triliun. Artinya, angka itu melesat sekitar 34% ketimbang pembiayaan selama tahun sebelumnya. Selain itu, angka pertumbuhan pembiayaan sebesar itu jauh lebih besar ketimbang ekspansi kredit bank

konvensional yang hanya 14% tahun 2006.

Meski cukup ekspansif, kredit bermasalah bank syariah terkendali pada level 5,24%. Angka itu lebih rendah ketimbang kredit bermasalah bank konvensional yang di atas 8%. ■



Maskapai penerbangan India belanja mencapai US\$ 12 miliar dan menjadi pembeli terbesar dalam ajang pameran dirgantara internasional, Paris Air Show.

prihatin terhadap persaingan antara maskapai, yang berbuntut pada banting harga tiket. Bahkan, pada tahun 2005, salah satu maskapai setempat hanya memungut biaya perjalanan sebesar 1 rupee untuk satu *seat*.

Maskapai penerbangan India juga menjadi pembeli terbesar dalam ajang pameran dirgantara internasional, Paris Air Show beberapa tahun lalu. Total nilai belanja mencapai US\$ 12 miliar.

Menurut Praful Patel, masyarakat saat ini dimanjakan dengan biaya perjalanan udara yang rendah. Konektivitas pun kian meluas lewat sejumlah perusahaan penerbangan yang menerapkan konsep *low cost carrier*. "Penerbangan adalah industri yang padat modal, dan biaya tinggi. (Tapi) pasar penerbangan kami belum matang," ungkap Patel.

Pemerintah, kata Patel, berharap persaingan yang *fair* di India bisa berlangsung

DISAMPAIKAN MENTERI PENERBANGAN Federal India, Praful Patel, merger antara maskapai penerbangan Indian dan Air India akan membentuk satu entitas yang lebih kompetitif, dan bakal menghemat pengeluaran tahunan sebesar 5 miliar Rupee atau sekitar Rp 1,02 triliun. "Kepentingan para pekerja Air India dan Indian akan kami urus setelah merger," kata Praful Patel seperti dilansir *BBC News* pekan lalu (22/2).

Menurutnya proses penggabungan ini akan selesai dalam waktu dua hingga tiga bulan ke depan. "Kami berharap akan melihat maskapai penerbangan nasional yang besar dan kuat. Inilah niatan kami," paparnya.

Pemerintah India juga berharap bergabungnya dua maskapai pelat merah ini akan menciptakan satu maskapai baru yang mampu masuk dalam jajaran 30 maskapai dunia. Dua maskapai ini mengoperasikan 122 pesawat, dan mempekerjakan 34.000 karyawan, termasuk 1.315 pilot. Keduanya masing-masing menguasai 20% pangsa pasar domestik dan penerbangan ke luar negeri, dan mengangkut 12 juta penumpang tiap tahun.

Sejumlah analis mengemukakan bahwa merger ini akan membentuk satu maskapai yang besar, mengacu pada jumlah pesawat yang dioperasikan. Namun merger bukanlah tanpa kendala. Penggabungan dua

Dua Maskapai India Merger

Dua maskapai penerbangan utama milik pemerintah India akan dimerger. **Strategi untuk mencapai posisi 30 besar dunia.**

-OLEH: FAJAR WIDHIYANTO-

kultur korporasi yang berbeda diperkirakan akan jadi ganjalan.

Didirikan pada tahun 1932, Air India merupakan *flagship airline* India, yang melayani lebih dari 40 tujuan di seluruh dunia. Sementara Indian yang memulai operasinya tahun 1953, awalnya menggunakan nama Indian Airlines. Maskapai ini fokus dalam melayani pasar domestik, dan memiliki *turnover* sekitar US\$ 1,4 miliar.

Naiknya tingkat pendapatan masyarakat dan makin ramainya pemain baru di industri ini membuat dua maskapai pemerintah ini harus mampu menyiasati persaingan. Sejak lama pemerintah India

kendati dorongan pasar hanya akan menyisakan pemain yang kuat. Pada tahun 2005, India mencatatkan pertumbuhan 25% pada jumlah perjalanan lewat udara. Di negeri Hindustan ini, masyarakat mulai memilih perjalanan lewat udara ketimbang jalan darat. Bahkan jumlah penumpang pesawat udara hampir mendekati jumlah penumpang kereta api.

Pada Juni tahun lalu, hadir maskapai baru bernama Indigo. Maskapai ini ikut meramaikan udara India, bersaing dengan sejumlah maskapai swasta lain yang telah hadir, seperti Kingfisher Airlines, Jet Airways, dan Spicejet. ■

Opsi Lain Buat **TEXMACO**



UTHAN A RACHIM

Sri Mulyani Indrawati.

Pemerintah menyiapkan opsi lain dalam penyelesaian hak tagih Grup Texmaco. Pilihannya, **penyelesaian lewat jalur hukum, tender ulang**, atau mengoperasikan unit usaha yang masih produktif. **-OLEH: FAJAR WIDHIYANTO-**

PEMERINTAH MENYATAKAN AKAN menyiapkan opsi lain pascatender hak tagih Grup Texmaco sebesar Rp 29,37 triliun, yang oleh PT Perusahaan Pengelola Aset (PPA) ditetapkan tanpa pemenang. Disampaikan Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati pekan lalu di Jakarta, pihaknya mempertimbangkan penyelesaian utang Grup Texmaco melalui jalur hukum, sebagai bentuk upaya pemerintah dalam memaksimalkan tingkat pengembalian utang perusahaan.

Selain kemungkinan menyelesaikan lewat jalur hukum, pemerintah juga mempersiapkan opsi berupa tender ulang, atau tetap menjalankan beberapa unit usaha yang masih produktif. Dengan demikian, tidak perlu menjual saham unit terkait. "Proses penyelesaian ini tanpa batas waktu. Bagi pemerintah, semakin cepat semakin baik," ujar Sri Mulyani.

Sebelumnya, Direktur Utama PPA Mohammad Syahril, melalui siaran pers, menyatakan, pihaknya menetapkan tidak ada pemenang atas program penjualan aset kredit dan saham Grup Texmaco yang dilaksanakan melalui mekanisme lelang terbuka.

Penyebabnya, tiga calon investor yang berminat memberikan penawaran di bawah harga dasar yang ditetapkan. "Berdasarkan penawaran yang masuk, ditetapkan bahwa tidak ada pemenang atas program penjualan aset kredit dan saham Grup Texmaco karena harga penawaran masih di bawah harga dasar yang ditetapkan oleh Menteri Keuangan RI, dan terdapat calon investor tertentu yang mengajukan penawaran bersyarat (*conditional bid*) yang tidak sesuai dengan tata cara penawaran yang telah ditetapkan," kata Syahril.

Program penjualan aset kredit dan saham Grup Texmaco, kata Syahril, telah diumumkan melalui media massa tanggal 22 Desember 2006 dan 4 Januari 2007. PPA telah menerima penawaran dari tiga investor, yaitu PT Cipta Raharja Investama BV, Bhakti Asset Management, dan Amerasia Internasional Ltd.

Dalam kesempatan berbeda, Wadirut PPA Raden Pardede menolak mengemukakan berapa angka yang diajukan ketiga peminat tersebut dalam tender. Namun ia menegaskan bahwa harga yang diajukan jauh di bawah yang telah ditetapkan oleh Badan Pengawas

Keuangan dan Pembangunan. "Maaf, kami tidak bisa memberitahukan kepada publik karena berkaitan harga dasar pemerintah. Yang jelas harga penawarannya jauh sekali di bawah harga yang ditetapkan pemerintah," katanya.

Dua pekan lalu, Wapres Jusuf Kalla menyempatkan diri untuk datang melihat langsung fasilitas produksi Grup Texmaco di Subang Jawa Barat. Ia sempat menyatakan bahwa restrukturisasi kembali utang Texmaco bakal menjadi beban seluruh rakyat.

Sementara Manimanen Sinivasan, salah seorang direksi Texmaco yang juga adik Marimutu Sinivasan mengatakan agar pemerintah segera menyelesaikan restrukturisasi Texmaco. ■

HSBC Biayai Usaha Berkelanjutan

UNTUK Mendukung kepedulian terhadap lingkungan, HSBC Indonesia, unit usaha The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Ltd, akan fokus untuk menyalurkan kredit ke perusahaan yang ramah lingkungan. "HSBC Indonesia harus memastikan bahwa proses pengambilan keputusan bisnis meliputi penilaian keadaan lingkungan hidup serta membuat prosedur yang sesuai mengenai transaksi yang berhubungan dengan lingkungan hidup," ungkap Chief Executive Officer (CEO) HSBA Indonesia Richard McHowat dalam diskusi tentang sustainable lending di Jakarta, 13 Februari 2007.

Untuk mendukung komitmen tersebut HSBC Indonesia telah bekerjasama dengan lembaga independen untuk mengembangkan kriteria peminjaman yang *sustainable*. "Baru-baru ini kami telah menerapkan kebijakan tentang sektor energi dan kebijakan sektor pertambangan, akan segera menyusul," tambahnya.

Sehari sebelumnya, di Hong Kong, HSBC mengumumkan langkah membentuk kemitraan dengan Smithsonian Institution Tropical Research Institute. Kemitraan ini bertujuan membiayai uji coba lapangan tentang dampak jangka panjang perubahan iklim dan implikasinya pada hutan. [JE]

AMBISI PERTAMINA UNTUK dapat mengelola lapangan gas Natuna D Alpha dengan porsi lebih besar seperti halnya harus dikubur dalam-dalam. Ironisnya, Pemertamina telah berencana menggandeng perusahaan migas pelat merah asal Norwegia, Statoil.

Setidaknya perusahaan minyak dan gas nasional ini harus bersabar menunggu hasil negosiasi yang bakal dilakukan antara pemerintah dan operator blok Natuna D Alpha, ExxonMobil Oil Indonesia (EMOI). Sebelumnya, pemerintah, dalam hal ini Kantor Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral (ESDM), menyatakan lapangan Natuna D Alpha sebagai wilayah terbuka. EMOI selaku operator lama pun telah habis masa kontraknya pada 9 Januari 2005.

Saat itu, Menteri ESDM Purnomo Yusgiantoro memberikan indikasi bahwa

suatu kontrak, lapangan ini terbuka. Siapapun yang berminat terbuka, silakan asalkan memang memiliki kemampuan pendanaan dan teknologi,” ujar Purnomo akhir Januari (25/1).

Pernyataan ini disampaikan menyusul adanya usulan dari Badan Pelaksana Kegiatan Hulu Minyak dan Gas (BP Migas) medio September 2006, agar pemerintah melakukan pemutusan kontrak atau terminasi terhadap EMOI di blok tersebut per 9 September 2006. Kantor ESDM saat itu menyetujui usulan tersebut, dengan syarat BP Migas melakukan kajian dan pembicaraan dengan pihak EMOI terlebih dahulu.

Direktur Pembinaan Usaha Hulu Direktorat Jenderal Migas DESDM R Priyono mengatakan, setelah kajian yang dilakukan BP Migas, setidaknya pada Juni tahun ini akan ada keputusan resmi soal terminasi dan proses

saat itu. Natuna D Alpha malah akan kembali ditawarkan kepada para peminat baru. Pasalnya kini pemerintah membuka jalan negosiasi kembali dengan pihak EMOI.

Disampaikan Deva Rahman, *corporate secretary* EMOI pekan lalu, manajemen EMOI tengah dalam persiapan untuk menjalani negosiasi kembali dengan pemerintah Indonesia. “Kami berpendapat kontrak kami masih valid hingga Januari 2009, namun ada niatan dua belah pihak, kita sepakat untuk mengevaluasi kembali isi kontrak tersebut. Kita buka semua pintu agar tahapan negosiasi ini bisa beri keuntungan dua belah pihak,” ujarnya saat dihubungi *Investor*.

Ia menolak menyebut klausul apa saja yang akan menjadi bahan negosiasi. Ia juga menolak mengemukakan kemungkinan EMOI meminta perpanjangan waktu pe-

‘Quo Vadis’ Natuna D Alpha?

Setelah menyatakan Natuna D Alpha **sebagai wilayah terbuka**, pemerintah justru membuka negosiasi dengan ExxonMobil. Kasus Cepu kembali berulang? -OLEH FAJAR WIDHIYANTO-

Pertamina atau pihak manapun punya peluang untuk mengelola blok yang kabarnya memiliki cadangan gas sebesar 46 *trillion cubic feet*/TCF (triliun kaki kubik). EMOI pun terindikasi bakal terlempar dari gugusan blok yang berbatasan dengan wilayah Cina dan kawasan Semenanjung Malaya tersebut.

“Tolong digarisbawahi, lapangan Natuna D Alpha ini sekarang sudah menjadi wilayah terbuka. Sebelum ada *binding* (ikatan) dalam

lebih lanjut. Setelah proses itu selesai, dan terminasi resmi diputuskan Menteri ESDM, blok Natuna akan disebut sebagai wilayah terbuka dalam arti dikembalikan ke pemerintah. Saat itu Priyono sempat mengemukakan bahwa Pertamina akan kembali dilibatkan, kendati porsinya hanya 24%.

JALAN MUNDUR

Belakangan seperti terjadi gerak mundur dari semangat yang sempat menguat

ngelolaan blok Natuna. “Negosiasi *kan* masih belum dimulai, jadi kami belum bisa bicara detail,” kilahnya.

Saat mengumumkan Natuna sebagai wilayah terbuka, sebenarnya tercermin sikap ambigu pemerintah. Pada satu sisi ingin mengelola sendiri blok tersebut, namun pada sisi lain khawatir EMOI bakal keberatan jika blok tersebut diserahkan kepada pihak lain.

Purnomo sempat mengemukakan



EMOI diharapkan segera memasuki tahap produksi di Natuna.

TINO OKTAWANO

bahwa blok dengan status terbuka tak harus ditenderkan. Ia berpendapat karena karakteristik dari blok Natuna yang berada di lepas pantai, belum tentu akan mengundang banyak peminat. “Ini *kan* lepas pantai, butuh teknologi dan investasi tinggi. Kalau pun *open bidding*, itu juga (peminatnya, red) *nggak* banyak,” ujarnya beberapa waktu lalu.

Tekanan pun datang dari berbagai pihak. Salah satunya dari Komite Nasional Penyelamat Industri Strategis. Lembaga ini mendesak pemerintah untuk bersikap konsisten dalam pengelolaan blok Natuna karena kontrak dengan ExxonMobil telah berakhir. Komite yang beranggotakan tokoh-tokoh dari Dewan Perwakilan Daerah dan Dewan Perwakilan Rakyat serta lembaga swadaya masyarakat ini menilai Purnomo Yusgiantoro telah bersikap tidak konsisten dalam memutuskan kontrak dengan ExxonMobil.

Marwan Batubara, anggota DPD, mengatakan, Purnomo tidak konsisten karena telah menyatakan kontrak EMOI di Natuna telah diputus. Namun, pada sisi lain ia menyatakan masih membuka kesempatan bagi EMOI untuk bernegosiasi. “Menteri Energi jangan buat pernyataan yang *plin plan* dan membingungkan,” katanya kepada pers dua pekan lalu di Jakarta (15/2).

Namun sebelum banyak berharap pada proses yang sedang berjalan saat ini, ada baiknya melihat sejarah “kekuatan” EMOI dalam bernegosiasi dengan pemerintah. Beberapa waktu lalu Pertamina sempat memutuskan tak akan memperpanjang kontrak ExxonMobil di Blok Cepu, Jawa Tengah, sebelum berakhir pada tahun 2010. Tetapi lewat negosiasi pan-

jang, belakangan perusahaan yang berbasis di negeri Paman Sam ini kembali memperoleh hak pengelolaannya di Cepu.

PEMINAT MUNDUR

Di luar Pertamina, Medco Energi juga merupakan salah satu perusahaan yang berminat atas Natuna. Namun melihat perkembangan sikap pemerintah terhadap EMOI, perusahaan milik keluarga Panigoro ini juga mengurungkan niatnya untuk masuk.

“Sebenarnya kami punya minat untuk mengambil alih blok ketika pemerintah menyatakan kontrak Exxon tak akan diperpanjang. Tapi belakangan kami melihat situasi telah berubah, begitu pula dengan rencana kami,” kata *Corporate Secretary* Medco Energi, Andy Karamoy pada salah satu media. ■

**“NEGOSIASI
KAN MASIH
BELUM DIMULAI,
JADI KAMI
BELUM BISA
BICARA DETAIL”**

-Deva Rahman,
corporate secretary EMOI-

Mengubah PERTIKAIAN Menjadi 'BONANZA'

Tidak selamanya pertikaian mesti berdampak negatif. Apple dan Cisco membuktikan bahwa **perselisihan tentang merek dagang iPhone dapat diubah menjadi kekuatan bersama** untuk mengais keuntungan. -OLEH: PITAN DASLANI-

BAGI PERUSAHAAN MULTINASIONAL sekelas Apple dan Cisco Systems Inc., strategi paling menguntungkan untuk mengatasi perselisihan tentang merek dagang ternyata bukan mencari siapa salah dan siapa benar di pengadilan, melainkan memanfaatkan potensi teknologi dan pasar yang dimiliki masing-masing perusahaan raksasa itu untuk mengais keuntungan bersama.

Ketika Cisco mendaftarkan perkaranya di Pengadilan Negeri California, argumentasinya sederhana: iPhone adalah merek dagangnya sejak tahun 2000. Dan pengadilan harus mengeluarkan keputusan untuk melarang Apple menggunakan merek yang sama.

Ketika itu banyak ahli hukum memperkirakan Cisco akan memenangkan pertarungan. Sentimen pasar lain lagi. Bagi pembeli, yang penting apakah dua produk dengan nama yang sama itu mutunya baik dan harganya terjangkau, tak peduli siapa yang membuatnya.

Cisco menjual produk yang memungkinkan pembeli melakukan percakapan telepon internasional melalui Internet. Teknologi untuk itu dinamakan *Voice-over Internet Protocol* (VoIP). Sementara produk Apple adalah semacam prangkat seluler untuk mengirim email, mengakses situs

Web, mendengarkan musik dan menonton video melalui *Singular Wireless Network*.

Masalahnya kemudian beralih ke pilihan pasar. Apakah pembeli akan bingung memilih produk yang diinginkan? Ternyata tidak demikian, sebab kebutuhan pembeli *toh* berbeda untuk masing-masing produk tersebut.

"Kasus ini sama seperti saya menjual ban mobil kemudian ada orang lain menjual karburator dengan nama yang sama. Dua produk itu dijual di tempat yang sama. Tapi tentu berbeda tujuannya sebab ban dan karburator *toh* tidak bersaing di pasar," ujar David Radack, kepala Departemen Perlindungan Hak Kekayaan Intelektual di Seamans Cherin & Mellott LLC yang berbasis di Pittsburgh.

Dari kejadian ini dapat disimpulkan, bahwa bagi perusahaan bertaraf internasional seperti Cisco dan Apple, justru kesamaan merek dagang itu dianggap sebagai faktor promosi yang saling menunjang kinerja masing-masing produk itu di pasar. Artinya, bukan lagi masalah ada-tidaknya pelanggaran hak paten yang dipersoalkan, tetapi bagaimana memanfaatkan peluang promosi untuk masing-masing produk tersebut karena kedua produk itu justru dapat saling mendukung.

Kejadian ini menggulirkan diskursus



baru bagi para ahli hukum dagang internasional untuk menyesuaikan diri dengan visi jangka panjang suatu perusahaan. Bukan tidak mungkin bahwa kasus Cisco-Apple ini membuka peluang bagi produk-produk baru untuk menunggangi nama besar dari berbagai merek dagang di pasar internasional, apabila dapat diupayakan kesepakatan untuk melakukan sinergi produk di pasar.

Filosofi inilah yang mendasari pikiran jajaran manajemen kedua perusahaan itu untuk mengakhiri pertikaian mereka ketika kedua kubu memutuskan untuk berdamai demi *bonanza* masa depan.

Cisco telah selama enam minggu menggulirkan proses hukum, menuntut apa yang ia namakan pembajakan hak patennya oleh Apple. Tapi dengan kesepakatan bersama pada 5 Februari lalu, kedua perusahaan itu kini dibolehkan menggunakan merek iPhone, bahkan akan bekerjasama meningkatkan sinergi di bidang teknologi demi

keuntungan bersama.

Dengan kesepakatan itu, anak perusahaan Apple yang berbasis di California kini dapat leluasa memasarkan produk kombinasi *iPod musik player* dan ponsel dengan nama *iPhone* mulai Juni 2007.

Keputusan ini dicetuskan hanya dua pekan setelah Apple mengakhiri litigasi yang sudah berlangsung bertahun-tahun mengenai hak menggunakan nama dan logo Apple untuk produk yang menyimpan lagu-lagu The Beatles.

Pengumuman bersama itu langsung mendongkrak harga saham Apple US\$3,30 menjadi \$89,20 pada hari itu di Indeks Nasdaq, suatu kenaikan sebesar 29% dalam 12 bulan terakhir; sementara harga saham Cisco, walau sempat jatuh 28 sen menjadi \$27,38,

tetap terangkat lagi 40% secara akumulatif dalam 12 bulan terakhir, menurut laporan *bloomberg.com*.

Cisco, perusahaan teknologi terbesar di dunia yang memasarkan produk-produk jaringan komputer, Januari silam mengklaim bahwa iPhone yang dipasarkan Apple merupakan pelanggaran hak patennya yang terdaftar atas nama Cisco San Jose, sebuah anak perusahaan Cisco yang berbasis di California sejak tahun 2000.

Sementara itu, Apple yang merilis produk terbarunya pada 9 Januari di San Fransisco, menganggap tuduhan itu “konyol” karena iPhone yang ia pasarkan toh tak sama dengan produk sejenis yang dipasarkan Cisco untuk telepon rumah berbasis Internet.

“iPhone lebih berharga bagi Apple dibanding bagi Cisco,” ucap John Daniel, seorang mitra bisnis pada Kramer Levin Naftalis & Frankel LLP di New York. Di sini sebetulnya mereka tidak terlibat, karena awalan “i” adalah ciri khas produk Apple. Saya tak percaya orang masih mau mengaitkan iPhone dengan Cisco,” imbuhnya.

Tapi kubu Cisco menangkis. Katanya, selama setahun terakhir Apple telah “beberapa kali mendekati Cisco untuk menggunakan merek dagang yang sama sebelum terjadi kesepakatan,” menurut penjelasan di blog Internet yang ditulis Marck Chandler, konsultan hukum Cisco.

Dengan berakhirnya pertikaian itu, CEO Apple, Steve Jobs, menjelaskan bahwa kini Apple merencanakan untuk menjual 10 juta produk iPhone sampai 2008 dengan label harga \$599 per keping. Langkah ini menempatkan Apple sebagai pesaing utama terhadap produk BlackBerry buatan Research In Motion Ltd. dan Treo buatan Palm Inc.

iPhone buatan Cisco adalah bagian dari sistem *home routing* Linksys yang dibelinya pada 2003 untuk menggarap pasar konsumen. Produk berharga kurang dari \$100 itu memungkinkan pemakai untuk melakukan panggilan telepon melalui Web, misalnya melalui Skype milik EBay Inc. atau Yahoo Messenger. ■

“JUSTRU KESAMAAN MEREK DAGANG ITU DIANGGAP SEBAGAI FAKTOR PROMOSI YANG SALING MENUNJANG KINERJA Masing-Masing PRODUK ITU DI PASAR”.





FERI

[Krisdayanti]

Diva Pertama Reksa Dana

DITENGAH-TENGAH KESIBUKANNYA bermusik, Krisdayanti yang biasa disapa KD, menyempatkan hadir di acara “Selebriti dan Investasi” yang diadakan Bursa Efek Jakarta pertengahan Februari. Diva musik Indonesia ini ternyata bukan orang awam di pasar modal. Ia sudah menyanggah status investor pasar modal. Selain memiliki portofolio reksa dana, KD juga membeli saham secara langsung di pasar sekunder, dan menjadi pemilik obligasi ritel Indonesia (ORI).

Menurutnya, sang suami yang mendorong untuk berinvestasi sekaligus menjadi pengawas keuangannya. “Dia (Anang Hermansyah, Red) selalu meminta saya mengantisipasi masalah keuangan dan memberikan saran-saran untuk berinvestasi,” ucap KD yang didaulat membagi pengalaman berinvestasi bersama presenter kondang Farhan pada dialog interaktif itu.

Penyanyi yang terkenal dengan *hit single* “menghitung hari” ini, menceritakan pengalamannya ketika memasuki dunia pasar modal. “Pada awalnya saya pikir seperti judi, tetapi setelah dijelaskan lebih dalam ternyata berbeda,” ungkapnya penuh semangat. [Muhammad Ahmad]

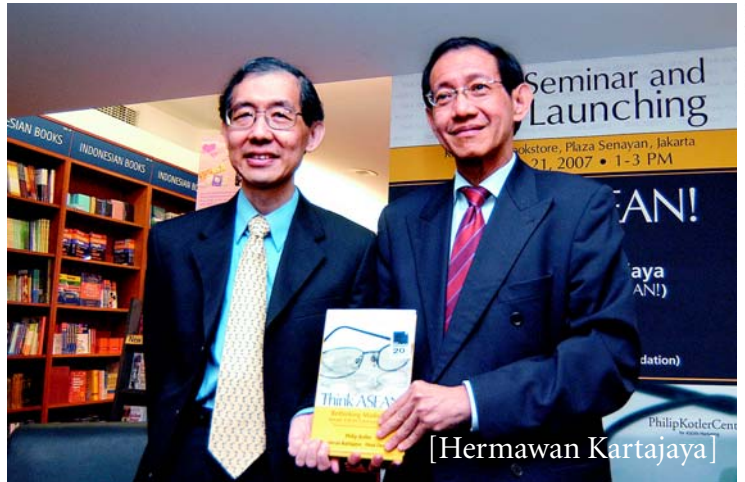
LUTHAN A. RACHIM



Megasari Rustianty

PAKAR MARKETING NASIONAL HERMAWAN Kartajaya berkolaborasi dengan Bapak *marketing* dunia Philip Kotler, dan Hooi Den Huan, tokoh *marketing* Asia meluncurkan buku berjudul “Think Asia!”. Selain memperkenalkan buku terbarunya, pendiri Mark Plus ini menggelar *public seminar* di salah satu toko buku di mal ternama Jakarta akhir Februari.

Philip Kotler, Hermawan Kartajaya, dan Hooi Den Huan menggagas perspektif yang segar kepada seluruh pelaku pemasaran bahwa yang akan menjadi tren berikutnya adalah *regionalization*, bukan *globalization*. “Karena jika berpikir global, maka perusahaan harus menyiapkan diri berhadapan dengan Cina, dan India yang menjadi negara *superpower* baru,” ungkap Hermawan. Menurutnya, buku ini ditulis untuk mendorong pelaku usaha agar memandang ASEAN sebagai satu pasar, sehingga tercipta suatu *brand* baru, yaitu “ASEAN Brand”. [Angga]



Menciptakan ‘ASEAN Brand’

[Megasari Rustianty]

Berbagi Kasih

DI HARI VALENTINE LALU, MEGASARI Rustianty tampak sibuk menyambut kehadiran para profesional dari Kawasan Sudirman dan Kuningan yang datang ke Hotel Sahid Jaya Jakarta (HSJ) untuk mendonorkan darah. Untuk pertama kalinya, HSJ menggelar kegiatan Aksi Donor Darah untuk masyarakat umum dengan tema “Februari Berbagi Kasih”.

Public relation manager HSJ ini sangat bersyukur pada besarnya animo masyarakat yang berpartisipasi pada kegiatan yang rencananya akan digelar tiap tiga bulan sekali itu. Ibu seorang putri ini baru bergabung dengan HSJ sejak awal Februari. Tetapi ia bukan orang baru di industri perhotelan. Sebelumnya, wanita kelahiran 7 Mei 1976 ini sudah enam kali berpindah-pindah hotel.

Lulusan Akademi Pariwisata Trisaksi ini pertama kali berkarier di Radisson Hotel yang kini berubah nama menjadi Red Top. Mega kini tengah merintis usaha sambilan penyaluran *baby sitter* dan pembantu rumah tangga (PRT). “Ini karena terpacu pengalaman pribadi sulit mencari *baby sitter* dan PRT yang sesuai harapan. Dengan pengalaman saya dan suami di bisnis hotel, saya ingin mendidik para calon pekerja di rumah seperti para pegawai hotel,” ucapnya dengan senyum. [Putu Anggreni]



[Titi DJ]

Pentingnya Payung Asuransi

DALAM KONDISI SEKARANG ini, menurut Titi DJ, berasuransi merupakan langkah paling bijak untuk menjaga risiko yang mungkin terjadi di masa depan. Termasuk risiko bencana. Bukti ia *concern* pada perlindungan masa depan diwujudkan dengan membeli beberapa polis asuransi. “Saya punya asuransi pendidikan untuk anak, asuransi jiwa, juga properti,” tambah ibu dari Salmaa dan Salwaa ini.

Menanggapi banjir yang belum lama ini melanda Ibu Kota, diva musik Tanah Air ini kembali menyebutkan asuransi sebagai perlindungan. “Korban banjir yang memiliki polis asuransi tentu lebih ringan bebannya karena ada pergantian biaya kerusakan dan kehilangan harta benda,” ungkap pemilik hits lagu *Ekspresi* tersebut. [Windarto]

Reksa Dana Bagi Pemula



Pak Michael Yth,

Saya seorang ibu rumah tangga yang memiliki simpanan dalam jumlah memadai di bank. Saya mendengar dan membaca bahwa mulai April tahun ini jumlah penjaminan akan berkurang menjadi hanya Rp 100 juta. Kabar ini membuat kami sedikit khawatir tentang keamanan dana kami di bank. Pernah saya dihubungi petugas bank yang menawarkan produk reksa dana dan menjelaskan berbagai jenis reksa dana. Sebelum membuat keputusan saya ingin mendengar pendapat dari Pak Michael tentang cara berinvestasi di reksa dana yang aman karena uang simpanan saya sebenarnya adalah penghasilan dari suami selama dua puluh tahun ini. Semoga pak Michael berkenan menjawab. Sebelumnya saya menghaturkan banyak terima kasih.

Terima kasih
- NY. NOVARIYANTI RM -
Klender – Jakarta Timur

Ibu Nova,

Memang benar bahwa penjaminan jumlah deposito mulai Akhir Maret ini akan berkurang sesuai dengan rencana pemerintah. Hal ini telah pernah saya bahas pada edisi sebelumnya). Untuk memulai berinvestasi di Reksa Dana ibu harus mengetahui untung ruginya. Reksa dana pada dasarnya tidak dijamin oleh Pemerintah sehingga sangat tepat bahwa ibu mengenali resiko sebelum melakukan investasi. Selain mengenali resiko investasi ibu harus mengetahui reksa dana mana yang cocok dengan profil resiko yang dapat ibu tanggung. Setiap orang memiliki tingkat resiko yang berbeda-beda yang dapat ditanggungnya pada suatu waktu.

Untuk mengetahui reksa dana mana yang cocok, ibu harus melihat:

1. Umur. Apabila umur sudah menjelang pensiun ada baiknya tidak berinvestasi pada reksa dana saham karena resiko yang dapat ibu terima sangat minim. Harus diingat bahwa semua investasi, termasuk investasi di reksa dana, memiliki resiko. Resiko produk investasi reksa dana berbeda berdasarkan investasi yang dilakukannya. Reksa dana saham memiliki tingkat resiko yang lebih tinggi dibandingkan dengan reksa dana campuran. Reksa dana campuran memiliki tingkat resiko yang lebih tinggi dibandingkan dengan reksa dana pendapatan tetap dan tingkat resiko reksa dana pendapatan tetap lebih tinggi dibandingkan dengan tingkat resiko reksa dana pasar uang.
2. Jumlah dana investasi. Semakin besar dana yang dapat diinvestasikan umumnya semakin besar pula tingkat resiko yang dapat bapak/ibu terima. Jika kelebihan dana yang dapat diinvestasikan cukup besar maka ibu dapat berinvestasi ke instrumen reksa dana yang lebih tinggi resiko dan untuk jangka waktu yang lebih panjang
3. Jangka waktu pemakaian dana yang diinvestasikan. Apabila ibu menilai bahwa dana sekarang akan segera dipakai (kurang dari satu tahun) maka ibu harus menemukannya pada reksa dana yang beresiko rendah seperti reksa dana pasar uang. Apabila dana yang ada masih akan dipakai lebih dari 1 tahun sampai 3 tahun kedepan maka ibu dapat memecah investasi ibu pada reksa dana pasar uang dan reksa dana obligasi atau menemukannya pada reksa dana campuran. Dan Apabila ibu tidak akan memakai dana tersebut sampai 5 tahun ke depan maka dana yang ada dapat ditempatkan pada reksa dana saham.■

“Semua investasi, termasuk investasi di reksa dana, memiliki resiko”

MICHAEL T JOAJADI Direktur Schroder Investment Management Indonesia

PEMBACA DAPAT BERTPARTISIPASI DALAM RUBRIK INI DENGAN MENGIRIM PERTANYAAN KE 'REDAKSI INVESTOR'. APABILA PERTANYAAN PEMBACA DIMUAT. AKAN MEMPEROLEH HADIAH BERLANGGANAN MAJALAH INVESTOR SELAMA SATU BULAN.
EMAIL: KLIP@INVESTOR.CO.ID, FAX: (021) 831 1329, 8370 2249.