

Tak Sekadar Secarik Kertas

BANYAK pelajaran berharga yang dapat dipetik dari krisis ekonomi 1997. Saat itu, kondisi ekonomi memburuk. Nilai rupiah sangat terpuruk. Kinerja perbankan pun menurun. Bank Indonesia (BI) terpaksa mencabut izin usaha puluhan bank. Kondisi ini sangat memengaruhi persepsi masyarakat terhadap industri ini.

Beberapa tahun berlalu, industri perbankan mampu menampilkan kinerja yang lebih prima. Namun, krisis ekonomi yang bermula di Amerika Serikat (AS) akibat praktik *subprime mortgage* tak dapat dihindari. Krisis ini berimbas ke beberapa negara, termasuk Indonesia. Meski tak separah krisis ekonomi 1997, industri perbankan sempat dibuat sedikit gerah dengan krisis likuiditas. BI pun memberikan perhatian khusus kepada beberapa bank yang kinerjanya menurun. Bahkan, ada yang terpaksa dicabut izin usahanya.

Menurut seorang pengamat ekonomi, menurunnya kinerja sebuah bank pada saat krisis hingga harus ditutup BI sejatinya bukan disebabkan krisis itu sendiri, melainkan lebih disebabkan kualitas pemilik dalam mengelola bisnisnya. Jika semua pemilik dan pelaku bisnis perbankan mau belajar dari bank-bank yang ditutup, tentunya mereka akan berusaha meningkatkan profesionalisme.

Maklum, salah satu filosofi yang mesti dijunjung dalam sebuah bisnis adalah kepercayaan (*trust*). Apalagi, sebagai lembaga intermediasi, fungsi utama sebuah bank adalah menghimpun dana masyarakat dan menyalurkannya dalam bentuk kredit.

Semua lini atau pelaku yang terlibat dalam kegiatan perbankan tidak hanya harus menguasai teori-teori perbankan, tapi juga memiliki mental yang baik supaya dapat dipercaya. Menjadi pelaku bisnis yang dapat dipercaya memang tanggung jawab masing-masing individu. Tapi, setidaknya, pemimpin sebuah bank dapat menciptakan pengawasan pada setiap aktivitas perbankannya.

Bila setiap pelaku bisnis perbankan memiliki komitmen untuk menjalankan bisnis secara sehat, akan terbangun industri perbankan yang sehat di negeri ini. Semua itu berawal dari kualitas sumber daya manusia (SDM). Nah, terkait dengan itu, Ikatan Bankir Indonesia (IBI) sebagai asosiasi bankir di Indonesia berusaha memfasilitasinya demi mencetak SDM perbankan yang kompeten.

Melalui beberapa kali perumusan, IBI menetapkan bahwa ada delapan profesi bankir yang harus memiliki standar kompetensi, yakni *general banking, credit, wealth management, funding and services, treasury dealer, operations, internal audit, dan risk management*. Kedelapan bidang profesi ini diupayakan memiliki Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (SKKNI).

Agar diperoleh SKKNI yang berkualitas, IBI melibatkan berbagai institusi dalam perumusan SKKNI. Mereka diharapkan memberikan masukan pada rumusan tersebut. Dari delapan bidang profesi, baru empat bidang profesi yang memperoleh SKKNI.

Untuk mewujudkan sertifikasi profesi, IBI juga membentuk Lembaga Sertifikasi Profesi Perbankan (LSPP). LSPP telah menyelenggarakan uji kompetensi bidang *internal audit dan risk management*. Uji kompetensi bidang *internal audit* diikuti 128 peserta untuk level auditor dan audit supervisor.

Sementara, uji kompetensi bidang manajemen risiko (*risk management*) perbankan untuk level matrikulasi diikuti 78 bankir. Pesertanya berasal dari enam bank, yakni Bank Mandiri, Bank Rakyat Indonesia (BRI), Bank Tabungan Negara (BTN), Bank Mega, Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN), dan Bank Internasional Indonesia (BII).

Sertifikat hasil uji kompetensi telah diberikan kepada bankir yang mengikuti ujian tersebut. Mereka tampak puas. Tapi, yang lebih penting dari semua itu adalah tanggung jawab moral mereka sebagai pengelola dana masyarakat. Sertifikat tak sekadar secarik kertas, tapi juga harus dimaknai lebih dalam oleh bankir pemegang sertifikat itu. ■

Penerbit: Ikatan Bankir Indonesia (IBI), **Pelindung:** Agus Martowardojo, **Pemimpin Redaksi:** Winny E. Hassan, **Anggota Redaksi:** Sukatmo Padmosukarso, Farid Rahman, Gus Irawan Pasaribu, Roosniati Salihin, Iqbal Latanro, Gayatri Rawit Angreni, **Sirkulasi dan Iklan:** Martono Soeprapto, **Konsultan:** PT Infoarta Pratama, **Alamat Redaksi dan Iklan:** Mandiri Tower Lantai 9, Bapindo Plaza, Jalan Jenderal Sudirman Kav. 54-55, Jakarta 12190 **Telepon:** (021) 5267306, 5267375, **Faksimile:** (021) 5278690. **Website:** www.bankir-indonesia.org. **E-mail:** bankir.indonesia@prima.net.id

Redaksi menerima tulisan dari anggota Ikatan Bankir Indonesia (IBI). Panjang setiap tulisan 3.000-7.500 karakter.

▼ Dari Redaksi

Tak Sekadar Secarik Kertas1

▼ Liputan Utama

Bankir Daerah Pun Menjadi Penguasa Pasar3

Bankir kantor cabang atau bankir daerah memiliki potensi berkembang yang sama dengan bankir kantor pusat atau bankir Jakarta. Pola persaingan karier di daerah justru jauh lebih sehat karena parameteranya lebih jelas.

Bankir Daerah Lebih Konservatif6



Kompetensi Bankir Dilihat dari Kinerjanya 7

Idealnya Berkemampuan General Banking.....8

▼ Profil

Irman A. Zahiruddin, Ketua CWMA Obsesi Membumikan Wealth Management9

Setiap orang tentunya ingin memroteksi, meningkatkan, dan mentransfer kekayaan yang dimilikinya kepada generasi berikutnya. Tiga hal ini merupakan prinsip dasar *wealth management*. Sayangnya, belum semua orang mengenal *wealth management*.

▼ Info IBI

Sertifikasi Bankir, Cara IBI Meningkatkan Profesionalisme Bankir12

Menyempurnakan Standar Kompetensi General Banking16

Duet IBI-BARa di Turnamen Golf Sentul Highland22

▼ Opini

Perbankan, Ujung Tombak Rezim Antipencucian Uang14

Peran industri perbankan dalam mencegah dan memberantas money laundering sangat besar. Perbankan mesti memiliki mekanisme kontrol, mekanisme manajemen risiko, dan sumber daya yang cukup agar mampu taat pada peraturan perundang-undangan dan pedoman antipencucian uang.

▼ Zona

Fokus pada Program Sertifikasi Profesi18
Bankir di Bandung menyambut positif kehadiran IBI. IBI Komisariat Bandung pun siap mensosialisasikan sertifikasi general banking guna menciptakan bankir andal dan profesional.

▼ Tingkap21

▼ Manajemen

SDI Bank Syariah dan Bank Konvensional Serupa Tapi Tak Sama24

▼ Lifestyle

Uniknya Ritual Kematian Tana Toraja26



▼ Lensa

Member Gathering dan Penyerahan Sertifikat Profesi13

Konvensi Nasional RSKKNI Bidang General Banking17

Turnamen Golf IBI-BARa23

▼ Tajuk 28

Tarif Iklan

- Cover II: Rp6 juta
- Cover III: Rp8 juta
- Cover IV: Rp10 juta
- Iklan 1 halaman dalam berwarna Rp5 juta.
- Iklan 1 halaman dalam hitam putih Rp4 juta.
- Iklan ½ halaman dalam berwarna Rp3 juta.
- Iklan ½ halaman dalam hitam putih Rp2,5 juta.
- Iklan pariwisata/advertorial ditambah biaya produksi sebesar 25% dari harga iklan yang dipilih pemasang iklan
- Harga belum termasuk pajak
- Pemasang iklan dapat menghubungi Maisari (0812 848 6093) atau Kyosi Sancaya (0812 9975 015)

Majalah Media Bankir ini disponsori oleh



Bankir Daerah Pun Menjadi Penguasa Pasar



Bankir kantor cabang atau bankir daerah memiliki potensi berkembang yang sama dengan bankir kantor pusat atau bankir Jakarta. Pola persaingan karier di daerah justru jauh lebih sehat karena parameternya lebih jelas. Tonthowi Jauhari

▶▶ PELAN namun pasti, ekonomi Indonesia terus menuju titik perbaikan. Tak seperti di beberapa negara lain, dampak krisis global seperti tidak begitu menggema di Indonesia. Pasar modal memang sempat terguncang. Namun, ekonomi mikro masih berjalan tegar. Industri perbankan nasional pun sempat mengalami kesulitan likuiditas. Namun, persoalan itu kurang menggaung di perbankan daerah.

Itulah komentar bankir-bankir daerah ketika ditanya tentang dampak krisis. Mereka yang kesehariannya berkuat dengan pengusaha mikro di daerah-daerah di Indonesia tentu tidak terlalu dipusingkan dengan persoalan krisis global yang bermula di Amerika Serikat (AS) itu. Aktivitas transaksi harian yang menjadi ciri utama pelaku usaha segmen ini terus berjalan seolah tanpa hambatan.

Perekonomian daerah yang terus mengalami perkembangan (*progress*) menjadi bukti bahwa daerah-daerah di Indonesia merupakan lahan yang cukup empuk bagi bisnis perbankan. Apalagi, daerah menjadi prioritas dalam berbagai proyek pembangunan yang tengah dijalankan pemerintah. Dapat dipastikan, daerah luar Jakarta memiliki kesempatan berkembang yang lebih besar.

Yungki Setiawan, Direktur Utama Bank Mega, mengungkapkan bahwa pada dasarnya perekonomian daerah sedang mengalami pertumbuhan yang cukup bagus. Seiring dengan mulai berjalannya proyek-proyek pembangunan yang kini tengah digenjut pemerintah, daerah luar Jakarta memiliki porsi terbesar karena prioritas program tersebut diarahkan pada

pembangunan di daerah-daerah.

Dalam konteks inilah, industri perbankan seperti menemukan momentumnya. Percepatan laju ekonomi daerah sangat membutuhkan sokongan dari industri yang baru saja mengalami gejolak likuiditas itu. Kendati kemungkinan besar hanya bisa bermain di segmen pasar usaha mikro kecil dan menengah (UMKM), minimal, margin yang diperoleh perbankan tak bisa dibilang kecil.

"Ini sangat menggembirakan. Dengan perkembangan ekonomi daerah, industri perbankan pun semakin memiliki alternatif lokasi dalam menyalurkan pembiayaan. Kalau dulu terpusat di Jakarta, sekarang bisa lebih diperbesar lagi porsinya ke daerah. Memang, pasar terbesarnya adalah UMKM, tapi sektor ini pun tidak boleh dikesampingkan karena cukup prospektif dan tingkat *NPL (non performing loans)*-nya cukup rendah," ujar Yungki.

Pendapat Yungki itu bisa jadi benar. Lihat saja, bank-bank besar kini menyerbu daerah-daerah luar Jakarta lewat program UMKM-nya. Bank Danamon, misalnya, lewat program Danamon Simpan Pinjam (DSP). Bank Danamon menyebarkan ribuan *account officer (AO)*-nya guna menjaring kredit UMKM, khususnya mikro, di daerah-daerah.

Menurut catatan Bank Indonesia (BI), pertumbuhan kredit UMKM per Maret 2009 mencapai 21,65% dibandingkan dengan periode yang sama tahun sebelumnya. Yang lebih menakutkan, di antara 33 provinsi di Indonesia, pertumbuhan kredit UMKM terbesar justru dicatat Provinsi Maluku Utara (lihat tabel *Lima Besar Pertumbuhan Kredit*

UMKM Terbesar, Bukti Prestasi Bankir Daerah).

Di provinsi yang terbentuk pada 1999 ini, pertumbuhan kredit UMKM mencapai 48,93%. Sebagai provinsi yang masih muda, banyak potensi yang dapat dikembangkan di daerah ini.

Potensi ini tentunya tak diabaikan sektor perbankan di wilayah ini dan tak lepas dari kinerja pelaku bisnis perbankannya.

Banyak parameter yang dapat digunakan untuk menilai kinerja sumber daya manusia (SDM) sektor perbankan. Salah satunya, agresivitas dalam menyalurkan kredit. Pertumbuhan kredit UMKM bisa menunjukkan seberapa aktif SDM perbankan menggerakkan sektor ini sebagai lembaga intermediasi.

Berkaitan dengan perekonomian daerah, Muliawan D. Haddad, Deputi Gubernur BI, menilai, perekonomian daerah masih memiliki potensi berkembang yang sangat besar. Industri perbankan mesti mengantisipasi perkembangan tersebut agar mampu mengambil peran dan mendorong perkembangannya, termasuk bank pembangunan daerah (BPD). Untuk itu, perbankan daerah juga mesti



Yungki Setiawan; porsi ke daerah diperbesar

menyiapkan SDM yang kompeten.

Dalam membiayai sebuah bisnis, seorang bankir tentunya dituntut memiliki intuisi yang baik, apakah sebuah bisnis layak dibiayai atau tidak. Kompetensi dasar ini harus dimiliki semua bankir, baik bankir di daerah maupun di kota besar.

Khusus untuk bankir yang bekerja di daerah, kemampuan ini harus benar-benar diasah. Maklum, jenis bisnis di daerah lebih beragam dibandingkan dengan bisnis di Jakarta atau kota-kota besar. Selain itu, karakteristik debitor daerah berbeda dengan debitor di Jakarta.

Dalam hal pelayanan, keinginan nasabah di daerah berbeda dengan keinginan nasabah di kota besar seperti Jakarta. Perbedaan konsep pelayanan ini perlu diperhatikan bankir-bankir yang sebelumnya bertugas di kota besar kemudian oleh kantor pusatnya ditugaskan

**LIMA BESAR PERTUMBUHAN KREDIT UMKM
BUKTI PRESTASI BANKIR DAERAH**
(Rp Juta)

NO	PROVINSI	MARET 2008			MARET 2009			▲ UMKM (%)
		KREDIT YANG DIBERIKAN	KREDIT UMKM	P (%)	KREDIT YANG DIBERIKAN	KREDIT UMKM	P (%)	
1	MALUKU UTARA	1.085.952	881.984	81,22	1.560.667	1.313.524	84,16	48,93
2	MALUKU	2.002.177	1.668.724	83,35	2.703.122	2.428.705	89,85	45,54
3	GORONTALO	1.536.465	1.511.720	98,39	2.221.040	2.139.624	96,33	41,54
4	KALIMANTAN TENGAH	6.639.584	2.669.867	40,21	8.590.179	3.730.963	43,43	39,74
5	PAPUA	3.819.765	3.323.774	87,02	5.361.594	4.639.196	86,53	39,58
	TOTAL LIMA BESAR	15.083.943	10.056.069	66,67	20.436.602	14.252.012	69,74	41,73
	TOTAL	1.038.904.186	524.991.308	50,53	1.308.050.866	638.665.923	48,83	21,65

Keterangan :

P: pangsa kredit UMKM terhadap total kredit yang diberikan;

▲: pertumbuhan kredit UMKM per Maret 2009 dibandingkan dengan Maret 2008; disusun berdasarkan pertumbuhan kredit UMKM.

Sumber : Bank Indonesia (BI), diolah kembali oleh Biro Riset Infobank (birl).

ke kota lain dengan karakteristik budaya masyarakat yang jauh berbeda.

Penguasaan teori perbankan merupakan syarat mutlak bagi siapa pun yang ingin meniti karier di industri perbankan, baik di kota besar maupun di daerah. Tapi, menurut Herman Halim, Ketua IBI Komisariat Surabaya, bekerja pada sebuah bank di daerah membutuhkan *human touch* yang berbeda dalam pelaksanaan di lapangan.

Inilah yang membedakan bankir di daerah dengan bankir di kota besar seperti Jakarta. "Dalam hal laporan keuangan, bankir di kota besar tentu lebih menguasai. Tetapi, dalam hal analisis bisnis dan pemetaan *market*, bankir di daerah bisa jadi lebih menguasai," ungkap Herman.

Tuntutan terhadap tingginya kualitas bankir di daerah juga diungkapkan Ruliarsono, Direktur Divisi *Investor Relation* Bank Rakyat Indonesia (BRI). Menurutnya, industri perbankan daerah membutuhkan bankir yang tak sekadar memiliki kompetensi di bidang perbankan saja dalam menyalurkan kredit.



Pengusaha UMKM; cukup prospektif

Lebih jauh, pria yang pernah menjabat Kepala Kantor BRI Cabang Majenang ini menjelaskan bahwa kultur masyarakat paguyuban yang masih kental di masyarakat membuat bankir-bankir daerah harus lebih pintar melakukan pendekatan personal yang didasari adat istiadat daerah setempat. Karena itu, selain harus menguasai teknis perbankan, bankir daerah juga mesti lebih banyak belajar mengenai kultur masyarakat setempat.

Ruli mengatakan, pada dasarnya, potensi karier bankir daerah tak kalah dengan bankir di Jakarta atau di kantor

pusat. Meski secara struktural memiliki kesempatan lebih besar untuk meraih sukses dibandingkan dengan bankir di daerah, bankir-bankir di Jakarta juga memiliki tantangan yang lebih berat.

Dari sisi karier, tambah Ruli, bankir daerah tidak harus berpikir bagaimana bersaing dengan bankir-bankir asing. Mereka bisa lebih fokus pada pengembangan bisnis, sehingga potensi berkembangnya jauh lebih besar dibandingkan dengan bankir di kantor pusat yang harus memikirkan persaingan karier.

"Di daerah, umumnya persaingan karier lebih sehat karena parameternya kelihatan semua, seperti capaian kinerja. Kalau di pusat, terlebih dengan semakin banyaknya investor asing yang masuk, mereka harus bersaing dengan pola persaingan yang kadang kurang sehat," terangnya.

Nyatanya—sebagai ilustrasi tanpa menyebut nama—tak sedikit bankir andal di level nasional maupun internasional berasal dari berbagai daerah. Komitmen dan konsistensi berjalan di jalur bankir membuat mereka kini menjadi bankir yang cukup diperhitungkan. ■

KANTOR PUSAT / HEAD OFFICE :

- Jl. H. Samanhudi No. 37, Jakarta Pusat 10710, Telp. : (021) 3500007 (Hunting), Fax. : (021) 3808178, 3500007 ext. 6 e-mail : corporate@bankswadesi.co.id SWIFT BIC : SWBAIDJA

KANTOR CABANG / BRANCHES :

- Wisma Eka Jiwa, Jl. Mangga Dua Raya Blok RM No. 17, Mangga Dua Selatan, Jakarta Pusat 10730, Telp. : (021) 6260007, 6129113-14, Fax. : (021) 6267879
- Jl. Tunjungan No. 32, Surabaya 60275, Telp. : (031) 5326666 (Hunting), Fax. : (031) 5311959,
- Jl. Coklat No. 20-22, Surabaya 60161, Telp. : (031) 3521156-57, 3521188-89, Fax. : (031) 3534101
- Ruko Indah Jl. Diponegoro No. 135 - 137 Blok 27, Denpasar - Bali Telp. : (0361) 249622

KANTOR CABANG PEMBANTU / SUB BRANCH OFFICES :

- Jl. Raya Barat Boulevard LC-7 No. 7, Kelapa Gading, Jakarta Utara 14240, Telp. : (021) 4522244, 4534909-11, Fax. : (021) 4528713



- Jl. Danau Sunter Utara (Komp. Sunter Garden) Blok D-1 Kav. No. 12-13/3, Jakarta Utara 14350, Telp. : (021) 65301010 (Hunting), Fax. : (021) 65301602

- Jl. Raya Bogor Km. 21 No. 18, Kramat Jati, Jakarta Timur 13830, Telp. (021) 87799864-65, Fax. : (021) 87799863

- Jl. Ngagel Jaya Selatan No. 169-A, Surabaya 60824, Telp. (031) 5022073-74, 5020726, 5023725, 5040949, 5041359, Fax. : (031) 5022074

- Jl. Mayjend Sungkono No. 42, Surabaya 60256, Telp. : (031) 5623674-78, Fax. : (031) 5612427

KANTOR KAS / PAYMENT POINT :

- Gandhi Memorial International School, Ancol - Jakarta Utara
- Gandhi Memorial International School, Kemayoran - Jakarta Utara
- Pertokoan Bintaro Megah, Jl. Raya Bebekan No. 8, Sepanjang, Sidoarjo
- ITC Mangga Dua Lantai IV Blok A/18, Jl. Arteri Mangga Dua - Jakarta Utara



Herman Halim, Direktur Utama Bank Maspion

Bankir Daerah Lebih Konservatif

Bankir daerah memiliki rasa kekeluargaan yang cukup tinggi. Mereka juga relatif lebih sering bertemu dan membahas permasalahan yang ada di daerah. Pertemuan itu bisa dilakukan seminggu sekali. A. Ikhsan

►► PERBANKAN daerah tampaknya masih menahan ekspansi kreditnya. Beberapa bank daerah tampaknya memang masih konservatif dalam mengucurkan kredit karena tak ingin *non performing loans* (NPL)-nya meningkat tajam.

Menurut Herman Halim, Direktur Utama Bank Maspion, kehati-hatian tidak hanya dilakukan pihak bank. Pelaku pasar pun masih *wait and see*. "Perlambatan ini ada di dua belah pihak. Pertama, di pihak perbankan daerah yang tidak ingin NPL-nya meningkat. Di sisi pelaku pasar, tampaknya (mereka) masih ada keengganan karena bunga tinggi yang diberikan pihak bank," ujarnya.

Kendati demikian, perekonomian daerah masih memiliki potensi berkembang yang sangat besar. Industri perbankan mesti mengantisipasi perkembangan itu dengan menyiapkan sumber daya manusia (SDM) atau bankir yang kompeten. Lantas, bankir seperti apa yang dibutuhkan industri perbankan daerah? Herman Halim yang juga Ketua Komisariat Ikatan Bankir Indonesia (IBI) Surabaya ini memberikan jawabannya kepada *MediaBankir* via telepon, medio Mei lalu. Petikannya:

Bagaimana karakteristik bankir daerah pada umumnya?

Bankir-bankir daerah, khususnya di Surabaya, cukup akrab. Mereka memiliki rasa kekeluargaan yang cukup tinggi. Meskipun di lapangan sering berkompetisi, mereka berkompetisi secara sehat. Keakraban ini timbul



karena kami sering *ketemu*, baik di acara-acara perbankan maupun di luar (acara perbankan). Paling tidak, satu sampai dua kali dalam sebulan.

Menurut Anda, bankir seperti apa yang dibutuhkan industri perbankan daerah?

Saya kira, masing-masing bankir punya kelebihan dan mereka juga punya pengalaman yang berbeda-beda, baik pengalaman yang baik maupun yang kurang baik. Yang terpenting, mereka mau *men-share* pengalamannya dan informasi-informasi terkini, misalnya mengenai regulasi-regulasi. Jadi, nanti bisa dibahas bersama-sama.

Bagaimana profesionalisme bankir daerah?

Bankir-bankir daerah lebih konservatif karena mereka sudah ditempa berbagai krisis yang melanda perekonomian Indonesia, tetapi mereka masih bisa tetap bertahan dan berhasil meningkatkan pertumbuhan banknya. Pada saat krisis, bank-bank daerah masih bisa tetap eksis bila dibandingkan dengan bank-bank yang ada di Jakarta.

Berarti, bankir daerah bisa dibilang andal?

Saya kira, keandalan bankir daerah karena (mereka) lebih konservatif dibandingkan dengan bankir Jakarta. Konservatif yang dimaksud di sini, kami lebih *prudent* (hati-hati), tetapi tetap berani dalam mengucurkan kredit karena bankir

daerah lebih menguasai pasar. Istilahnya, bankir daerah lebih menguasai medan karena kami yang lebih tahu sektor mana yang aman dan mana yang tidak untuk mengucurkan kredit.

Bagaimana dengan bankir pusat yang dikirim ke daerah?

Bila ada bankir dari pusat yang dikirim ke daerah, kami lebih unggul di dalam penguasaan wilayah. Tapi, kalau yang menjadi pemimpin cabang adalah bankir daerah juga, mungkin kerjanya bisa terbilang bagus. Kalau direkrut langsung dari pusat, kerjanya belum tentu lebih baik.

Namun begitu, semua itu kembali pada individunya masing-masing. Apakah bankir dari pusat itu mau belajar dan mempelajari lingkungan daerah di sekitarnya (atau tidak). Kalau ada keinginan untuk itu, saya kira, mereka juga bisa maju di daerah.

Dalam kondisi ekonomi seperti sekarang ini, apa yang perlu dilakukan bankir daerah?

Yang paling utama, kami harus tetap kerja, kerja, dan kerja. Kemudian, bankir daerah harus bersatu tanpa membeda-bedakan bank besar dan bank kecil. Sebenarnya, kemunculan perbedaan bank kecil dan besar ini '*kan* hanya kesalahan *statement* dari pemerintah dan media, yang pada akhirnya membuat bank-bank tersebut terkotak-kotak.

Kalau di Surabaya sendiri, saya menilai bank-bank kecil tetap bisa bersaing dengan bank besar. Apalagi mengenai bunga. Sebenarnya, kami tidak perlu membeda-bedakan bank besar dan bank kecil. Kalau memang bank kecil bisa maju, silakan maju. Karena, (negara) kita ini '*kan* negara demokrasi yang notabene tidak membeda-bedakan satu sama lain.

Apa kendala yang dihadapi bankir daerah jika ingin meningkatkan profesinya?

Sejauh ini, hubungan daerah dengan pusat seperti terpisah. Yang saya inginkan adalah keterkaitan yang erat. Paling tidak, bankir-bankir di Jakarta sering-sering ke daerah untuk sekadar *sharing* dengan bankir daerah. Karena, kalau bankir daerah yang datang beramai-ramai ke Jakarta untuk *sharing* dengan bankir pusat, biayanya relatif tinggi dibandingkan dengan bankir pusat yang datang ke daerah. □

Aminuddin, Direktur Utama BPD Kaltim

Kompetensi Bankir Dilihat dari Kinerjanya

Selain menguasai daerahnya sendiri, bankir daerah memiliki kekuatan berkat dukungan finansial dari pemda. Kekuatan ini menjadi sesuatu yang menonjol bagi bankir daerah. A. Ikhsan

►► KETIKA industri perbankan dilanda kekeringan likuiditas, performa bank pembangunan daerah (BPD) cukup melegakan. Sokongan pemerintah daerah (pemda) membuat pundi-pundi likuiditas BPD tetap melimpah.

Selama ini, besarnya peluang bank daerah karena mengandalkan kedekatan dengan pemilik demi mengeruk *captive market* membuat kompetensi sumber daya manusia (SDM) kerap dinomorduakan. Tapi, kini, paradigma itu tampaknya sudah mulai diubah banyak bank daerah dengan melakukan pelatihan hingga rekrutmen tenaga-tenaga profesional.

BPD Kaltim, misalnya. "Dalam meningkatkan kualitas karyawan yang bekerja di BPD Kaltim, di antaranya (kami) melakukan pelatihan-pelatihan serta mengikuti seminar nasional mengenai perbankan," ujar Aminuddin, Direktur Utama BPD Kaltim (Bank Kaltim). Lantas, bagaimana pandangan Aminuddin mengenai kompetensi dan kualitas bankir daerah? Berikut penuturannya kepada *MediaBankir* via telepon, medio Mei lalu. Petikannya:

Bagaimana kompetensi bankir daerah?

Kompetensi seorang bankir bisa dilihat dari kinerjanya. Sekarang, kinerja bankir daerah bisa tergambar dari kinerja keuangan bank daerah tersebut. Khusus



Bank Kaltim, bisa dilihat dari perkembangan *LDR* (*loan to deposit ratio*)nya yang naik terus dan keuntungan yang terus meningkat. Kalau keuntungan naik, berarti kami juga memberikan kontribusi kepada pajak pusat. Maka, bila dilihat kinerjanya, bankir daerah memiliki kompetensi yang baik dan juga ikut berperan dalam peningkatan perekonomian nasional.

Bankir daerah seperti dinomorduakan. Bagaimana tanggapan Anda?

Sebenarnya, kami mempunyai porsi masing-masing yang berbeda antarbankir daerah dengan bankir-bankir di Jakarta. Jadi, tidak ada yang nomor satu dan nomor dua. Misalnya, untuk pembiayaan menengah ke bawah, tentu kami yang lebih menguasai. Sedangkan, untuk pembiayaan pengusaha kelas atas yang berinvestasi di daerah, (itu) merupakan porsi pembiayaan bank-bank di pusat yang kami memang tidak bisa masuk karena pengusaha tersebut juga berkantor pusat di Jakarta.

Bagaimana kualitas bankir daerah?

Masalah kualitas seorang bankir sangat ditentukan kemampuan bankir tersebut mengenal kondisi daerah (tempat) dia bekerja. Kami sangat tahu persis daerah ini. Bankir daerah sangat mengenal potensi yang dimiliki daerah tersebut. Selain itu, (ada) dukungan pemda di dalam peningkatan perkembangan bank daerah.

Kita jangan melihat bankir daerah per daerah, tetapi harus melihat secara keseluruhan, di mana daerah merupakan lahan yang potensial untuk digarap. Kalau kita lihat, bank umum itu rata-rata berkantor pusat di Jakarta dan banyak yang membuka cabang di daerah. Kenapa mereka membuka cabang di daerah? Karena, mereka melihat potensi di daerah masih sangat besar. Dengan potensi daerah yang cukup besar, (itu) menjadi peluang dan sasaran untuk meningkatkan pemasukan mereka.

Berarti, bankir pusat yang datang ke daerah tidak bisa melakukan apa-apa?

Jelas *dong*. Yang tahu kondisi daerah ini kami. Kalau mereka masuk, (mereka) harus mempelajari dulu daerah ini. Dan, tentu itu akan memakan waktu yang tidak sebentar untuk tahu persis daerah ini. Sebab, kami rata-rata sudah puluhan tahun bekerja di bank daerah dan sangat mengenal kondisi daerah sendiri. Jadi, tidak susah untuk masuk ke lingkungan masyarakat sini. Sebetulnya, praktis saja, bagaimana kami mencari dana dan bagaimana melempar dana. Jadi, bagaimana mendorong karyawan bank melakukan dua hal tersebut.

Apa harapan Anda?

Harapan saya, bagaimana kita melihat bahwa pembangunan daerah itu merupakan bagian dari pembangunan nasional. Dengan kekuatan bank-bank daerah untuk mendukung pembangunan di daerahnya, berarti, bank daerah juga mendukung pembangunan nasional secara keseluruhan. Jadi, pertumbuhan perbankan secara nasional ini salah satunya karena adanya peran bank daerah. □

Winny Erwindia, Ketua Asosiasi Bank Daerah (Asbanda)

Idealnya Berkemampuan General Banking

Dalam situasi seperti sekarang, kompetensi di bidang perkreditan sangat penting. Apalagi, potensi bisnis pembiayaan di daerah masih besar untuk dikembangkan. Tapi, bankir juga mesti memiliki kemampuan *general banking*. E. Sumardi

▶▶ PERAN bankir di daerah sangat penting untuk mengembangkan potensi pembiayaan. Terlebih, setiap daerah memiliki potensi dan keunikan tersendiri. Di sisi lain, bankir di daerah, khususnya bankir bank pembangunan daerah (BPD), harus mampu menunjukkan kontribusi yang signifikan terhadap daerahnya.

Selama ini, bankir daerah juga tidak merasa ada gap dengan bankir pusat. Bahkan, mereka sudah melakukan kerja sama, misal melalui kredit sindikasi. Bagaimana seharusnya bankir di daerah berkiprah? Berikut pandangan Winny Erwindia, Ketua Umum Asosiasi Bank Daerah (Asbanda) yang juga Direktur Utama Bank DKI, kepada *Media Bankir*. Petikannya:

Bagaimana penilaian Anda mengenai kompetensi bankir di daerah, terutama bankir BPD?

Dari segi kompetensi bankir di daerah, sekarang sudah lebih baik. Tapi, kompetensi *'kan* harus terus diasah. Dari level ke level diberikan peningkatan kualitas. Apalagi, bisnis bank makin sulit, sehingga memerlukan keandalan dan *leadership* yang berbeda dengan yang lain.

Bisnis bank penuh risiko dan persaingan pun kian ketat, sehingga dibutuhkan bankir yang



berkompetensi. Di tengah kondisi saat ini, apa yang menjadi prioritas untuk ditingkatkan?

Selain kompetensi di bidang manajemen risiko, kompetensi yang terkait dengan bidang risiko operasional tak kalah penting, baik dari sisi kredit maupun dana. Karena itu, saat ini, Asbanda masih fokus mengembangkan kompetensi di bidang perkreditan. Apalagi, perkreditan berkaitan dengan *project finance*. Dan, sejalan dengan bisnis, sekarang, kami (BPD) banyak melakukan pembiayaan infrastruktur.

Benarkah selama ini terlihat gap antara bankir daerah dan bankir nasional?

Tidak ada. Bahkan, dalam banyak hal, mengelola BPD ternyata memiliki keunikan tersendiri. Karena itu, upaya meningkatkan kompetensi bankir BPD terus kami lakukan. Memang, idealnya, bankir BPD bisa berasal dari bawah, memiliki jenjang karier yang jelas, dan punya kompetensi. Tapi, yang terpenting adalah bagaimana berusaha menjadi bankir andal. Sebab,

masih ada saja pemikiran, terutama dari kalangan orang dalam bank, bahwa senioritas merupakan segalanya. Kalau seseorang sudah bekerja sebagai bankir selama 30 tahun, misalnya, seolah-olah dia harus tahu segalanya.

Sedangkan, bila ada bankir yang mendapatkan "perhatian" dari BI (Bank Indonesia), misalnya karena tidak lulus *fit and proper test*, itu karena pemahaman mereka terhadap perbankan hanya dari satu sisi. Pada masa lalu, hal seperti itu mungkin masih bisa dimaklumi. Ambil contoh, bila hendak menjadi direktur SDM (sumber daya manusia), bankir tersebut cukup mengerti SDM. Namun, seperti dikatakan BI, mereka (bankir) tetap membutuhkan kemampuan sebagai *general banking* yang mengetahui praktik perbankan dari A sampai dengan Z secara detail. Termasuk, mengetahui debit kredit jurnal dan bagian-bagian tertentu yang tinggi risiko operasionalnya. Setelah itu, bankir baru bisa fokus pada bidang tertentu, misal fokus menjadi direktur pemasaran. Umumnya, di BPD, posisi direktur pemasaran digabung dengan direktur umum.

Apakah penggabungan posisi tersebut benar-benar efektif?

Menurut saya, struktur itu mesti dibenahi karena direktur pemasaran harus fokus pada bidangnya. Terlebih, setiap daerah memiliki komoditas unggulan dan sesuatu yang unik yang patut dijual, apa pun namanya. Bank harus mampu menangkap peluang bisnis tersebut, lalu mengolahnya menjadi *profit*.

Memang, bankir tidak digolongkan sebagai pengusaha dan sebenarnya bankir tak boleh menjadi pengusaha, tapi cara berpikir mereka harus seperti pengusaha. Itu sebabnya, bankir mesti aktif di berbagai organisasi. Misal, aktif di Kadin (Kamar Dagang dan Industri) supaya bisa mengetahui berbagai kebutuhan pengusaha dan perkembangan pasar, serta berusaha agar tidak bertentangan dengan aturan perbankan yang berlaku. □

Irman A. Zahiruddin, Ketua Certified Wealth Managers' Association (CWMA)

Obsesi Membumikan Wealth Management



Setiap orang tentunya ingin memroteksi, meningkatkan, dan mentransfer kekayaan yang dimilikinya kepada generasi berikutnya. Tiga hal ini merupakan prinsip dasar *wealth management*. Sayangnya, belum semua orang mengenal *wealth management*.

Ninuk Saskiawardhani

▶▶ SELAMA ini muncul anggapan yang salah bahwa *wealth management* hanya dibutuhkan kelompok masyarakat kelas atas yang memiliki nilai kekayaan tertentu. Padahal, semua orang membutuhkan ilmu tersebut. Karena itu, Certified Wealth Managers' Association (CWMA) ingin mengenalkan *wealth management* kepada semua kelompok masyarakat. Sebagai asosiasi *wealth manager*, CWMA juga berkeinginan mencetak *wealth manager* berkualitas. Upaya apa yang dilakukan CWMA untuk mencapai

tujuan itu? Irman A. Zahiruddin, Ketua CWMA, menurukannya kepada *Media Bankir* beberapa waktu lalu. Petikannya:

Bagaimana sepak terjang CWMA dan program apa yang akan dilakukannya?

Ada beberapa hal yang menjadi nilai lebih CWMA. Satu, CWMA fokus pada *managing customer* di tingkat atas (*bottom up*). Dua, fokus pada kriteria *wealth*. Dan, tiga, anggota CWMA memiliki tingkat pendidikan yang tinggi atau minimal sarjana. Sehingga, mereka dapat berkomunikasi dan berdiskusi dengan

intensitas cukup tinggi.

Selama perjalanannya, CWMA mendapat *achievement* luar biasa karena bisa menerapkan *wealth management* sebagai pelajaran wajib di industri perbankan. Ke depannya, CWMA akan menekankan sisi pendidikan *wealth management* ke masyarakat. Sasarannya adalah kegiatan yang lebih konkret, seperti penulisan artikel tentang *wealth management* secara berkelanjutan dan bekerja sama dengan sejumlah perguruan tinggi untuk mendidik calon *wealth manager*.

Program apa yang diprioritaskan CWMA hingga akhir 2009?

CWMA memiliki program konferensi internasional terkait dengan *wealth management* setiap dua tahun sekali. Pada November 2009, CWMA akan mengadakan *international wealth management conference*. Konferensi ini menghadirkan pembicara-pembicara dari dalam dan luar negeri. Mereka menyampaikan informasi terbaru tentang perkembangan *wealth management*.

Program yang lain adalah meningkatkan kerja sama dengan perguruan tinggi, sehingga *wealth management* bisa menjadi materi mata kuliah di perguruan tinggi. Terakhir kali, CWMA sudah bekerja sama dengan Universitas Pelita Harapan (UPH).

Bagaimana program sertifikasi *wealth manager* yang diselenggarakan CWMA?

Saat ini, CWMA sedang memroses materi uji kompetensi (MUK). Pelaksanaan ujian dilakukan Lembaga Sertifikasi Profesi Perbankan (LSPP). Sertifikasi yang dikeluarkan CWMA berstandar internasional. Kami telah bekerja sama dengan Erasmus University, Belanda. Mereka melihat materi kita secara *in depth*.

Dalam uji kompetensi *wealth manager* yang diselenggarakan LSPP, ada tiga hal yang akan diujikan, yaitu *knowledge*, *attitude*, serta proses kerja. Dua hal pertama mungkin tidak ada kendala dalam



yang lebih terarah, sehingga *wealth manager* benar-benar mengikuti etika ini. Tujuannya, agar *customer* tidak merasa dirugikan.

Dalam praktik *wealth management*, apa yang harus diperhatikan dalam mengelola kekayaan atau *wealth*?

Ada tiga hal yang harus ditekankan dalam *wealth management*. Pertama,

memroteksi *wealth* yang ada saat ini. Kedua, meningkatkan *wealth* ke jenjang yang lebih tinggi atau dengan kata lain ada *growth*-nya. Dan, ketiga, mentransfer *wealth* ke generasi berikutnya.

CWMA mengembangkan tiga *value*, di antaranya *excellence*, *integrity*, dan *strength of community and cooperation*. Bagaimana pengembangan ketiga *value* ini?

Integrity atau integritas harus dijunjung tinggi seorang *wealth manager*. Pada praktiknya, saat menjual produk, seorang

materi ujinya. Untuk proses kerja, kami akan membuatkan MUK yang sesuai dengan di tempat kerja.

Bagaimana profesi *wealth manager* di Indonesia dibandingkan dengan negara lain?

Sumber daya manusia (SDM) di bidang *wealth management* di Indonesia masih sangat sedikit. Sebanyak 1.924.406 *customer* dengan aset masing-masing Rp100 juta seharusnya dilayani 12.829 *wealth manager*, sedangkan 169.084 *customer* yang beraset Rp1 miliar ditangani 1.690 *wealth manager*. Dengan kata lain, *wealth manager* yang dibutuhkan di Indonesia sebanyak 14.519. Kenyataannya, saat ini, kita hanya memiliki sekitar 4.000 *wealth manager*. Masih dibutuhkan sekitar 10.000 *wealth manager* lagi untuk memenuhi kebutuhan tersebut.

Selain minimnya SDM, masih ada beberapa tantangan *wealth management* di Indonesia. Tantangan ini, antara lain minimnya keterampilan, kebutuhan program pendidikan dan sertifikasi, kurangnya pengawasan, serta minimnya akses data. Bandingkan saja dengan di luar negeri, 10 juta *wealth manager* masing-masing mengelola aset lebih dari US\$1 juta.

Secara keseluruhan populasi *HNWI* (*high net worth individual*, individu yang memiliki kekayaan bersih atau *net worth* paling sedikit US\$1juta) tumbuh sekitar 6%. Pada 2012, diharapkan, total aset *HNWI* mencapai US\$59,1 triliun dengan rata-rata pertumbuhan tiap tahun 7,7%. Pertumbuhan populasi *HNWI* di Timur Tengah, Eropa Timur, dan Amerika Latin berturut-turut 15,6%, 14%, dan 10,5%.

Pesatnya pertumbuhan *HNWI* harus diikuti dengan bertambahnya *wealth manager*.

Masih sedikitnya *wealth manager* di Indonesia menjadi tantangan tersendiri bagi CWMA untuk menelurkan lebih banyak SDM andal di *wealth management*. Masalah lain yang dihadapi industri *wealth management* adalah seringnya rotasi di sektor perbankan. Orang yang sudah ahli di bidang *wealth management* harus dipindah ke divisi lain, misalnya *human resources*. Akibatnya, mereka tidak bisa lagi menerapkan ilmu *wealth management*-nya. Selain itu, komunikasi antar-*wealth manager* mesti terus dikembangkan.

Masih sedikitnya *wealth manager* di Indonesia menjadi tantangan tersendiri bagi CWMA untuk menelurkan lebih banyak SDM andal di *wealth management*. Masalah lain yang dihadapi industri *wealth management* adalah seringnya rotasi di sektor perbankan.

Oktober 2008, CWMA merilis kode etik bagi *wealth manager*. Apa yang diharapkan dari penerapan kode etik ini?

Kode etik *wealth manager* adalah alat untuk melakukan standarisasi *wealth manager*. Sehingga, ke depan, *wealth manager* di Indonesia memiliki etika yang mirip atau sama. Kode etik ini akan disosialisasikan dalam bentuk komunikasi

wealth manager tidak boleh melakukan *over stating* dan *over selling*. *Over stating* misalnya, menyampaikan kepada *customer* bahwa produk itu dijamin, padahal, sebenarnya tidak. Contoh lain, saat krisis, tidak ada informasi mengenai hal-hal yang dapat diprediksi. CWMA tidak ingin seorang *wealth manager* lari, sehingga *customer* yang harus mencari mereka. Integritas ini harus dimasukkan dalam kriteria dan *policy*

perusahaan.

Excellence berkaitan dengan *service*. Informasi yang disampaikan kepada *customer* harus jelas agar bisa benar-benar dipahami. Karena, *cost of service* seperti fenomena gunung es. Di puncak hanya terlihat kecil, tetapi dampaknya sangat besar bila tidak dikelola dengan baik.

Strength of community and cooperation berkaitan dengan lingkungan atau *environment*. Salama ini, ada kesan *wealth management* sangat eksklusif. Padahal,

Excellence berkaitan dengan *service*. Informasi yang disampaikan kepada *customer* harus jelas agar bisa benar-benar dipahami. Karena, *cost of service* seperti fenomena gunung es. Di puncak hanya terlihat kecil, tetapi dampaknya sangat besar bila tidak dikelola dengan baik.



Layanan untuk nasabah istimewa; informasi harus jelas

semua orang pasti ingin memroteksi aset. Jadi, *wealth management* bukan hanya untuk kelompok *the have*, tapi semua orang harus mempelajarinya. Sayang, *wealth management* belum membumi. Untuk itu, CWMA harus lebih sering

mensosialisasikan *wealth management* dengan cara memublikasikan artikel secara kontinu. Isinya seputar materi yang diajarkan di program pendidikan CWMA. Membumikan *wealth management* memang butuh waktu. □

BANK DKI

Kredit BangunKarya

Kredit jangka menengah atau panjang untuk menangani proyek konstruksi Pemda DKI Jakarta

Bank DKI
Call Center
2354 5555

www.bankdki.co.id
www.bankdki-eparah.com

iB AYO jakcard ATM BERSAMA BPD WESTERN UNION

Sertifikasi Bankir, Cara IBI Meningkatkan Profesionalisme Bankir



IBI menyusun standar kompetensi kerja untuk pelbagai bidang pekerjaan di perbankan demi meningkatkan profesionalisme anggotanya. Hingga kini, baru empat bidang profesi yang memiliki standar kompetensi.

►► SECARA umum, kondisi perekonomian Indonesia pada 2009 diprediksi masih buruk. Kendati demikian, ada sisi positif yang bisa dijadikan pendorong penguatan ekonomi Indonesia ke depan. Pertama, tingkat inflasi yang cenderung stabil di level rendah. Bahkan, Januari lalu, sempat terjadi deflasi, meski sangat kecil. Inflasi yang terjaga rendah ini memberikan ruang kepada perbankan untuk menurunkan tingkat bunganya.

Hal ini tercermin dari kebijakan Bank Indonesia (BI) yang secara berturut-turut

sejak Januari hingga April 2009 menurunkan BI Rate masing-masing 0,50%, sehingga BI Rate saat ini 7,25%.

Memang, penurunan bunga yang lebih besar lagi masih diperlukan mengingat bunga mata uang lain sudah cukup banyak yang turun. Namun, dengan menjaga tingkat inflasi dan nilai tukar rupiah, BI harus hati-hati dalam menurunkan tingkat bunga tersebut. Demikian dikatakan Agus Martowardojo, Ketua Umum Ikatan Bankir Indonesia (IBI), saat membuka pertemuan anggota IBI di Tenun Room, Hotel Four Season, Jakarta, pada 23 April 2009.

Pertemuan anggota IBI kali ini berbeda dengan sebelumnya. Untuk kali pertama, pertemuan ini digelar Rabobank Internasional Indonesia sebagai tuan rumah di sebuah hotel bintang lima. "Hal ini tentu merupakan suatu kehormatan bagi kami pengurus IBI. Rabobank Indonesia sangat menghargai permohonan kami untuk menjadi tuan rumah dan sponsor dalam acara pertemuan anggota ini," ujar Agus Martowardojo.

Dalam sambutannya, Agus, sapaan akrabnya, juga menjelaskan bagaimana upaya IBI meningkatkan profesionalisme para anggotanya. Terkait dengan

peningkatan profesionalisme bankir yang merupakan prioritas dalam program kerja IBI, terangnya, IBI berusaha menyusun standar kompetensi kerja untuk berbagai bidang pekerjaan di perbankan.

Saat ini, telah teridentifikasi delapan bidang profesi bankir, yakni *general banking, credit, wealth management, funding & services, treasury dealer, operations, internal audit*, dan *risk management*. Hingga kini, baru *wealth management, treasury dealer, internal audit*, dan *risk management* yang telah memperoleh Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (SKKNI) dari Departemen Tenaga Kerja dan Transmigrasi (Depnakertrans).

Sementara, bidang *general banking* tengah dipersiapkan SKKNI-nya. "Untuk bidang *general banking*, diharapkan SKKNI-nya dapat segera diterima dalam waktu dekat mengingat Tim Pokja General Banking pada 20 Maret 2009 yang lalu telah berhasil menyelenggarakan prakonvensi," tuturnya.

Untuk bidang kerja perbankan yang telah memperoleh SKKNI, lanjutnya, sertifikasi akan dilaksanakan Lembaga Sertifikasi Profesi Perbankan (LSPP). Dari empat bidang yang telah memperoleh SKKNI, LSPP telah berhasil melakukan sertifikasi berupa uji kompetensi bidang audit intern bank untuk level auditor dan audit supervisor terhadap 128 asesi atau peserta sertifikasi.

Khusus untuk bidang manajemen risiko perbankan, tambahannya, Bank Association for Risk Management (BARa) sebagai asosiasi bankir spesialis di bidang manajemen risiko telah berhasil menyusun standar materi uji kompetensi yang mengacu pada SKKNI yang telah disahkan Depnakertrans. Berdasarkan materi tersebut, pada 14 Maret 2009, LSPP telah melaksanakan uji profisiensi bidang manajemen risiko perbankan untuk level matrikulasi.

"Di samping mempersiapkan program sertifikasi profesi bankir, (IBI) telah dan masih akan banyak melakukan kegiatan di tahun 2009 ini yang telah masuk dalam program kerja IBI," terangnya. ■



Member Gathering dan Penyerahan Sertifikat Profesi

PADA 23 April 2009, Ikatan Bankir Indonesia (IBI) menyelenggarakan *member gathering* di Hotel Four Season, Jakarta. Dalam acara yang dihadiri pengurus dan anggota IBI ini, Yunus Husein, Kepala Pusat Pelaporan dan Analisis Transaksi Keuangan (PPATK), mempresentasikan makalah bertajuk "Peran PPATK dan Penyedia Jasa Keuangan dalam Mencegah dan Memberantas Tindak Pidana Pencucian Uang". Pada saat yang sama, IBI juga menyerahkan sertifikat profesi kepada beberapa bankir.



Perbankan, Ujung Tombak Rezim Antipencucian Uang

Peran industri perbankan dalam mencegah dan memberantas *money laundering* sangat besar. Perbankan mesti memiliki mekanisme kontrol, mekanisme manajemen risiko, dan sumber daya yang cukup agar mampu taat pada peraturan perundang-undangan dan pedoman antipencucian uang. Yunus Husein



►► ISTILAH *money laundering* (pencucian uang) sudah cukup akrab di telinga masyarakat. Praktik pencucian uang merupakan upaya mengaburkan asal usul harta kekayaan hasil tindak pidana, sehingga harta kekayaan tersebut seolah-olah berasal dari aktivitas yang sah.

Pencucian uang dikategorikan sebagai suatu kejahatan berdimensi internasional. Besarnya dampak negatif *money laundering* terhadap perekonomian suatu negara telah mendorong negara-negara di dunia dan organisasi internasional memberikan perhatian serius pada pencegahan dan pemberantasan masalah ini.

Tindak pidana pencucian uang juga merupakan salah satu bentuk korupsi dan berhubungan erat dengan sektor perbankan. Karena itu, peran industri perbankan dalam mencegah dan memberantas tindak pidana pencucian uang sangat dibutuhkan.

Perbankan dan penyedia jasa keuangan (PJK) lainnya merupakan ujung tombak dalam rezim antipencucian uang. Karena itu, perbankan harus mengambil langkah-langkah konkret untuk melakukan

identifikasi dalam memperkecil dan mengelola setiap risiko yang berasal dari uang haram yang mengancam individual bank dan industri perbankan.

Pasalnya, pencegahan dan pemberantasan tindak pidana pencucian uang bukanlah semata-mata tugas Pusat Pelaporan dan Analisis Transaksi Keuangan (PPATK), melainkan tugas komponen bangsa dan negara Indonesia secara keseluruhan. Untuk mencegah dan memberantas tindak pidana *money laundering*, perbankan harus memiliki mekanisme kontrol, mekanisme manajemen risiko, dan sumber daya yang cukup agar mampu taat pada peraturan perundang-undangan dan pedoman antipencucian uang.

Di sektor perbankan, pencucian uang sering dilakukan pelaku melalui rekening yang menggunakan nama palsu. Ini terjadi karena belum efektifnya pengaturan mengenai nomor identitas tunggal (*single identity number*) di Indonesia. Sehingga, banyak kelemahan dan kesulitan dalam pengawasan dan penelusuran sebuah *travel check*.

Karena itu, demi menguatkan pengawasan transaksi keuangan untuk identitas palsu, langkah yang bisa ditempuh adalah pembuatan nomor identitas tunggal bagi semua warga negara Indonesia. Ini penting untuk memudahkan pencegahan dan pemberantasan tindak pidana itu.

Selain itu, bank wajib menerapkan prinsip mengenal nasabah (*know your customer* atau *KYC*) serta melaporkan transaksi keuangan yang mencurigakan dan transaksi tunai. Bank juga wajib menyusun pedoman pelaksanaan prinsip mengenal nasabah dan menyampaikannya kepada Bank Indonesia (BI) serta melaporkan setiap perubahan atas pedoman tersebut kepada BI.

Dengan adanya peraturan tersebut, calon nasabah yang hendak membuka rekening di sebuah bank kini akan disodori sebuah formulir mengenai sumber dana yang mereka peroleh. Memang tak sedikit calon nasabah yang berkomentar, untuk apa hal itu dipertanyakan. Mereka menilai, hal itu mengganggu privasi. Tapi, inilah salah satu cara yang dijalankan bank untuk mengenali calon nasabahnya sesuai dengan ketentuan BI (*KYC*). Diharapkan, cara itu dapat mengurangi praktik *money laundering* di Indonesia.

PPATK mencatat, modus penipuan melalui penggunaan identitas palsu dalam pembukaan rekening bank meningkat. Ini terkait jumlah laporan transaksi keuangan mencurigakan (LTKM) yang disampaikan PJK kepada PPATK yang dari tahun ke tahun terus meningkat. Pada 2002, jumlah LTKM per bulan hanya 10,3. Kemudian, pada 2005, meningkat menjadi 171 laporan per bulan dan terus meningkat menjadi 290 laporan per bulan pada 2006. Pada 2007, jumlah LTKM naik menjadi 486 dan meningkat drastis menjadi rata-rata 869 per bulan hingga akhir 2008.

Peningkatan laporan LTKM dari PJK tentu saja sangat menggembirakan. Ini dilihat dari jumlah rata-rata LTKM yang diterima PPATK dalam kurun waktu tiga bulan pertama 2009, yakni 1.301 laporan

per bulan. Hingga pengujung Maret 2009, 136 PJK berbentuk bank telah menyampaikan 20.900 LTKM dan 119 PJK nonbank telah menyampaikan 6.060 LTKM kepada PPAATK. Sehingga, total LTKM yang diterima 26.960 laporan.

Sementara, jumlah laporan transaksi keuangan tunai (LTKT) yang diterima PPAATK mencapai 6.530.090 laporan. Untuk laporan pembawaan uang tunai keluar atau masuk wilayah pabean Indonesia di atas Rp100 juta atau ekuivalen dalam valuta asing (valas) yang telah disampaikan Direktorat Jenderal (Ditjen) Bea dan Cukai kepada PPAATK, jumlahnya mencapai 3.310 laporan.

Untuk menindaklanjuti laporan yang telah diterima, hingga akhir Maret 2009, PPAATK telah menyerahkan 666 kasus atau laporan hasil analisis (LHA) kepada aparat penegak hukum. Dari jumlah tersebut, kasus dengan indikasi tindak pidana korupsi sebagai tindak pidana asal merupakan kasus terbanyak (297 kasus), diikuti kasus penipuan (210 kasus).

Hingga kini, laporan dari bank masih mendominasi LTKM, yakni 119 laporan atau 91,54%. Kemudian, diikuti PJK lainnya, seperti perusahaan valas (34 laporan atau 4,23%) dan perusahaan efek (29 laporan).

PPAATK sebagai *focal point* bagi pemberantasan dan pencegahan tindak pidana pencucian uang telah ikut berperan dalam membangun dan melaksanakan amanat sebagai lembaga yang membantu penegak hukum, terutama dalam menyediakan data intelijen keuangan guna mendukung pencegahan dan pemberantasan tindak pidana pencucian uang.

Pemberantasan *money laundering* merupakan salah satu pilar utama penegakan hukum dan pemberdayaan ekonomi. Kendati hasil *money laundering* mampu menggerakkan perekonomian, hal itu memberikan dampak negatif pada perkembangan bangsa. Karena itu, dalam sistem penegakan hukum, rezim antipencucian uang hadir dengan paradigma baru.

Semula, orientasi tindak pidana pada umumnya adalah mengejar pelaku pidana. Sementara, pada tindak pidana pencucian uang, orientasinya lebih pada mengejar hasil tindak pidana. Agar efektif, undang-undang (UU) pencucian uang telah dilengkapi ketentuan khusus, antara lain pengecualian dari ketentuan rahasia bank dan kerahasiaan transaksi keuangan lainnya, azas pembuktian terbalik, serta penyitaan dan perampasan aset.

Di samping itu, untuk melaksanakan rezim antipencucian uang yang efektif,



Layanan perbankan; mengenal nasabah

Selain itu, bank wajib menerapkan prinsip mengenal nasabah (*know your customer* atau *KYC*) serta melaporkan transaksi keuangan yang mencurigakan dan transaksi tunai. Bank juga wajib menyusun pedoman pelaksanaan prinsip mengenal nasabah dan menyampaikannya kepada Bank Indonesia (BI) serta melaporkan setiap perubahan atas pedoman tersebut kepada BI.

koordinasi antara instansi, di antaranya PPAATK, penyedia jasa keuangan (termasuk bank), dan regulator (BI, Badan Pengawas Pasar Modal, dan Departemen Keuangan), merupakan kunci pokok keberhasilan.

Law Enforcement

Belum memadainya rezim antipencucian uang membuat Financial Action Task Force (FATF) on Money Laundering memasukkan Indonesia ke dalam daftar negara yang tidak kooperatif dalam mencegah dan memberantas tindak pidana pencucian uang (*non cooperative countries and territories* atau *NCCTs*) sejak Juni 2001. Masuknya Indonesia ke dalam daftar *NCCTs* telah membawa konsekuensi negatif tersendiri, baik secara ekonomis maupun politis.

Secara ekonomis, masuknya Indonesia ke dalam daftar *NCCTs* mengakibatkan mahalnya biaya yang ditanggung industri keuangan Indonesia, khususnya perbankan nasional, bila melakukan transaksi dengan mitranya di luar negeri (*risk premium*). Biaya ini tentunya jadi beban tambahan bagi perekonomian yang pada gilirannya mengurangi daya saing produk-produk Indonesia di luar negeri. Sementara, secara politis, masuknya Indonesia ke dalam *NCCTs* dapat mengganggu pergaulan

Indonesia di kancah internasional.

Untuk keluar dari keterkucilan itu, langkah awal yang mesti dilakukan adalah penguatan kerangka hukum (*legal framework*); peningkatan pengawasan di sektor keuangan, khususnya yang berkaitan dengan pelaksanaan penerapan prinsip mengenal nasabah; penerapan UU Nomor 15 Tahun 2002 tentang Tindak Pidana Pencucian Uang (UU TPPU), yang kemudian diubah menjadi UU Nomor 25 Tahun 2003; operasionalisasi PPAATK sebagai lembaga *financial intelligence unit (FIU)* dan *focal point* dalam membangun rezim antipencucian uang yang efektif; penguatan kerja sama antarlembaga domestik dan internasional; serta penegakan hukum.

Karena itu, langkah-langkah serius mesti diambil pemerintah. Yakni, dengan secara tegas menyatakan bahwa pencucian uang adalah suatu tindak pidana dan memerintahkan PPAATK sebagai *focal point* untuk melaksanakan UU tersebut. ■

Tulisan ini merupakan hasil rangkuman dari makalah Yunus Husein, Kepala Pusat Pelaporan dan Analisis Transaksi Keuangan (PPAATK), yang disampaikan pada pertemuan dengan anggota Ikatan Bankir Indonesia (IBI) di Hotel Four Season, Jakarta, pada 23 April 2009.

Menyempurnakan Standar Kompetensi General Banking



Setelah empat bidang profesi memperoleh sertifikasi, kini giliran *general banking* yang menjadi perhatian IBI. Kendati IBI telah menyusun rumusan standar kompetensi bidang ini, masukan dari pelbagai pihak masih dibutuhkan demi menyempurnakannya.

▶▶ SESUAI dengan Undang-Undang (UU) Republik Indonesia (RI) Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan, setiap calon tenaga kerja dituntut memiliki kemampuan sesuai dengan standar kompetensi kerja. Standar kompetensi secara umum disebut dengan Standar Kompetensi Kerja Nasional

Indonesia (SKKNI).

Sebagai satu-satunya asosiasi profesi bankir di Indonesia, Ikatan Bankir Indonesia (IBI) bertanggung jawab atas kompetensi pelaku bisnis di industri perbankan Indonesia. Karena itu, IBI berupaya membuat standardisasi kompetensi profesi pelaku bisnis di sektor ini.

IBI merekomendasikan delapan bidang profesi di sektor perbankan memiliki standar kompetensi, yakni *risk management*, *auditor*, *treasury dealer*, *wealth management*, *operation*, *credit*, *funding and services*, serta *general banking*. Hingga kini baru empat bidang profesi yang memiliki standar kompetensi, yakni *risk management*, *auditor*, *treasury dealer*, dan *wealth management*.

Bidang profesi yang saat ini tengah diupayakan segera memiliki standar kompetensi adalah *general banking*. IBI telah membentuk sebuah tim untuk merumuskan Rancangan Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (RSKKN) bidang profesi ini. Tim perumus terdiri atas tim pengarah dan tim teknis. Tim

pengarah yang beranggotakan 12 orang (termasuk ketua) dipimpin I. Supomo, sementara tim teknis yang beranggotakan 17 orang (termasuk ketua) dipimpin Irman A. Zahiruddin.

Untuk membuat SKKNI ini, Departemen Tenaga Kerja dan Transmigrasi (Depnakertrans) mengeluarkan sebuah peraturan yang mengatur pola penulisan, kandungan substansi, dan tahapan proses perumusan SKKNI. Peraturan itu dituangkan dalam Peraturan Menteri Tenaga Kerja dan Transmigrasi (Permenakertrans) Nomor 21/MEN/2007.

Tata cara pembuatan SKKNI yang dibuat Depnakertrans pun mengacu pada Regional Model of

Competency Standard (RMCS). Bila perumusan SKKNI *general banking* mengacu pada peraturan ini, SKKNI ini otomatis akan sejajar dengan standar kompetensi sejenis dalam skala kerja sama regional maupun internasional.

Demi menyempurnakan rumusan tersebut, pada 7 Mei 2009 digelar konvensi nasional RSKKN bidang *general banking*. Selain Agus Martowardojo, Ketua Umum IBI, konvensi dihadiri Budi Mulia, Deputi Gubernur Bank Indonesia (BI); Halim Alamsyah, Direktur Pengaturan dan Pengawasan Perbankan BI; Tjepy F. Aloewie, Ketua Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP); Masri Hasyar, Direktur Jenderal (Dirjen) Pembinaan Pelatihan dan Produktivitas Depnakertrans; dan jajaran pengurus IBI.

Kehadiran beberapa *stakeholder* dalam konvensi ini diharapkan dapat menyempurnakan RSKKN bidang *general banking*. Ke depan, SKKNI bidang *general banking* diharapkan dapat menjadi standar kualitas pelaku bisnis perbankan di Indonesia. ▣



Konvensi Nasional RSKKNI Bidang General Banking

Pada 7 Mei 2009 Ikatan Bankir Indonesia (IBI) menyelenggarakan Konvensi Nasional Rancangan Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (RSKKNI) Bidang General Banking. Konvensi dihadiri Agus Martowardojo, Ketua Umum IBI; Budi Mulia, Deputy Gubernur Bank Indonesia (BI); Halim Alamsyah, Direktur Pengaturan dan Pengawasan Perbankan BI; Tjepy F. Aloewie, Ketua Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP); Masri Hasyar, Direktur Jenderal (Dirjen) Pembinaan Pelatihan dan Produktivitas Depnakertrans; dan jajaran pengurus IBI. Konvensi ini bertujuan memperoleh masukan dari berbagai pihak untuk penyusunan Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (SKKNI) bidang *general banking*.



Fokus pada Program Sertifikasi Profesi

Bankir di Bandung menyambut positif kehadiran IBI. IBI Komisariat Bandung pun siap mensosialisasikan sertifikasi *general banking* guna menciptakan bankir andal dan profesional.

Ninuk Saskiawardani

▶▶ ERATNYA tali silaturahmi bankir-bankir di Surabaya dan Provinsi Jawa Timur (Jatim) seperti diungkapkan oleh Herman Halim, Ketua Ikatan Bankir Indonesia (IBI) Komisariat Surabaya, beberapa waktu lalu, ternyata juga dirasakan bankir-bankir di Bandung dan Provinsi Jawa Barat (Jabar). Ke depan, kedekatan hubungan antarbankir di Bandung dan Provinsi Jabar itu akan memudahkan IBI Komisariat Bandung dalam menjalankan visi dan misinya.

Meski baru diresmikan Februari 2009, Yanto M. Purbo, Ketua IBI Komisariat Bandung, optimistis nantinya organisasi itu dapat melaksanakan kebijakan-kebijakan IBI Pusat. Dia mengakui bahwa pembentukan IBI Komisariat Bandung, seperti halnya komisariat IBI di daerah lain, mengikuti petunjuk dari kantor pusat IBI di Jakarta. Saat ini, sudah ada 27 pengurus IBI Komisariat Bandung.

IBI Komisariat Bandung yang usianya masih seumur jagung tersebut sangat fokus pada program sertifikasi bankir. Program sertifikasi bankir, khususnya *general banking*, tengah digodok IBI Kantor Pusat. IBI berupaya mengoptimalkan pelaksanaan program sertifikasi profesi oleh asosiasi profesi. Sebagai pelaksana, IBI membentuk Lembaga Sertifikasi Profesi Perbankan (LSPP). Kalau program sertifikasi sepenuhnya dapat dilakukan, Yanto menyatakan siap mensosialisasikannya dan yakin bankir di Bandung dan Provinsi Jabar akan menyambut baik program ini.



Yanto M. Purbo; respons sangat positif

Bagaimana dengan keanggotaan IBI Komisariat Bandung? Pertama kali IBI Komisariat Bandung diperkenalkan, respons bankir di wilayah itu sangat positif. "Mereka antusias dan kerap menanyakan cara menjadi anggota IBI," ungkap Yanto. Pada tahap awal, IBI Komisariat Bandung mengharapkan minimal level pemimpin kantor cabang bisa menjadi anggota IBI.

Lalu, level-level di bawahnya, seperti wakil pemimpin kantor cabang, *officer*, serta staf, diharapkan mengikuti jejak pemimpinnya bergabung dengan IBI. Untuk target anggota hingga akhir 2009, Yanto berusaha merekrut sebanyak mungkin bankir. Sekali lagi, dia menekankan, bila IBI Komisariat Bandung dapat melaksanakan uji sertifikasi manajemen risiko (USMR) sendiri, target 500 peserta pada ujian pertama dapat

tercapai.

Bandung dan Provinsi Jabar memang berpotensi mengembangkan industri perbankan dan memajukan perekonomian. Kini, ada 67 bank umum yang memiliki kantor cabang di Bandung dan Provinsi Jabar, termasuk tujuh bank yang berkantor pusat di Kota Kembang itu, yaitu Bank Jabar, Bank BTPN, Bank Fama, Bank Bisnis Internasional, Bank Nusantara Parahyangan, Bank Artos Indonesia, dan Bank Saudara. Semua merupakan aset industri perbankan di Provinsi Jabar.

Belum lagi potensi lain yang dimiliki wilayah itu, seperti jumlah penduduk serta potensi bisnis yang menjadi penggerak perekonomian daerah. Menurut data Pemerintah Daerah (Pemda) Provinsi Jabar, pada 2007, jumlah penduduk Kabupaten Bandung mencapai 3.038.038

jiwa dan penduduk Provinsi Jabar 41.483.729 jiwa. Dari jumlah itu, perbankan Provinsi Jabar pada 2007 mampu menghimpun dana sebanyak Rp121,52 triliun. Hingga Februari 2009, nilai dana masyarakat yang dihimpun industri perbankan Provinsi Jabar melonjak hingga Rp140,41 triliun. Angka ini naik 18,58% dibandingkan dengan periode yang sama pada 2008.

Besarnya penduduk di provinsi ini tidak hanya menjadi potensi *funding* perbankan, tapi juga peluang bagi penyaluran kredit perbankan. Pada 2007, kredit yang disalurkan sektor perbankan Provinsi Jabar Rp122,80 triliun. Penetrasi kredit terus meningkat hingga pada Februari 2009, nilainya terbukukan Rp162,914 triliun atau meningkat 30,82% ketimbang Februari 2008.

Bisa dipastikan, prospek industri perbankan di Provinsi Jabar cukup cerah. Sentra industri tersebar di beberapa kabupaten. Misal, sentra industri batik di



Peresmian IBI Komisariat Bandung; melaksanakan kebijakan IBI pusat

LPI Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia
Mitra Anda Membangun Masa Depan

Program Diklat LPII Bulan Juli 2009



KODE	NAMA DIKLAT	TANGGAL PELAKSANAAN	DURASI
CBS202	Laporan Bulanan Bank	01 s/d 03 Juli	3 hari
CBS301	Manajemen Portepel Consumer Loan	01 s/d 03 Juli	3 hari
SYB201	Pincab Bank Syariah (Sharia Bank Branch Manager)	03 Juli s/d 03 Agus	26 hari
SVM102	Service Excellence	06 s/d 08 Juli	3 hari
ACC301	Certified Corporate Planner	06 s/d 17 Juli	2 minggu
GNB102	Pimpinan Cabang Pembantu	06 s/d 17 Juli	2 minggu
MCB202	Manajemen Operasional BPR	06 s/d 10 Juli	5 hari
WSP104	Syariah Marketing	10 s/d 11 Juli	3 hari
RTB201	Hukum Per kreditan	13 s/d 15 Juli	3 hari
HRL205	Leadership For Supervisory	13 s/d 17 Juli	5 hari
RTB101	Analisis Kredit Kecil	13 s/d 17 Juli	5 hari
SYB203	Restrukturisasi Pembiayaan Bank Syariah	13 s/d 18 Juli	6 hari
SVM105	Negotiation Skill	21 s/d 23 Juli	3 hari
RTB301	Branch Process Reengineering	21 s/d 25 Juli	5 hari
CSB204	Kartu Kredit Lanjutan	21 s/d 23 Juli	3 hari
TSB203	Sertifikasi Dealer Level 2	22 s/d 23 Juli	2 hari
SMR102	Restrukturisasi Kredit Bank BUMN	23 Juli	1 hari
RTB102	Dasar-Dasar Operasi Perbankan	27 s/d 31 Juli	5 hari
SYB101	Pelatihan Dasar-Dasar perbankan Syariah (PDPS)	27 s/d 31 Juli	5 hari
SYB205	Aspek Legal & Akad Bank Syariah untuk Notaris	28 s/d 30 Juli	3 hari
CSB201	Analisa Kredit Perumahan II	28 s/d 30 Juli	3 hari
HRL203	Performance Management	29 s/d 30 Juli	2 hari
PVB203	Bancassurance	29 s/d 31 Juli	3 hari
MCB101	Analisis Kredit Mikro	6 s/d 10 Juli	5 hari
RTB205	Operasi Perbankan Lanjutan	6 s/d 10 Juli	5 hari
RTB203	Manajemen Sentra Kredit Kecil	6 s/d 10 Juli	5 hari

Peserta dijamin mendapat manfaat dalam **Sharing Experience, dan Business Networking**

www.lppi.or.id

Informasi lebih lanjut : LPII Jl.Kemang Raya No.35 Jakarta Selatan
Phone : 021 71792012, 71790919, ext.367 & 231 Faks : 021 7195409
Eko Krisnoadi 0812 9233 397, Dewi Permana 0815 718 5583

Tasikmalaya dan Cirebon. Sektor lain yang juga potensial dalam pembangunan ekonomi nasional, antara lain peternakan sapi perah. Peternakan sapi perah di Provinsi Jabar memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap kebutuhan susu nasional. Saat ini, peternak sapi perah di Indonesia baru mampu memenuhi 30% dari kebutuhan susu nasional. Kekurangan yang 70% dipenuhi dari impor susu. Tak hanya itu, potensi sektor pertanian di Provinsi Jabar juga perlu diperhitungkan. Sebab, di Kabupaten Cianjur dan Sukabumi, terbentang lahan pertanian, seperti padi

dan lain-lain.

Potensi-potensi yang dimiliki Provinsi Jabar tentunya akan terus digali sektor perbankan. Melihat besarnya potensi pembiayaan, sektor ini harus menyiapkan sumber daya manusia (SDM) andal. Untuk itu, Yanto yang juga Direktur Bank Saudara berharap sertifikasi *general banking* segera



Perkebunan teh; salah satu potensi Provinsi Jabar

Susunan Dewan Pemimpin Daerah Ikatan Bankir Indonesia (IBI) Komisariat Bandung

Dewan Penasihat : Agus Ruswendi (Direktur Utama Bank Jabar)
I Wayan Sukarta (Kepala Kantor Wilayah Bank Mandiri)
Yasirin Ginting (Kepala Kantor Wilayah BRI)
M. Yaman Bafiroes (Kepala Kantor Wilayah BNI)
Harsono Budihardjo (Kepala Kantor Wilayah BCA)

Ketua : Yanto M. Purbo (Direktur Bank Saudara)
Wakil Ketua : Taufik Hakim (Direktur BTPN)
Sekretaris : Dian Savitry (Pemimpin Kantor Cabang Bank Yudha Bhakti)
Wakil Sekretaris : Vicky Fitriadi (Pemimpin Kantor Cabang Bank Saudara)
Bendahara : Susi Irsiani (Kepala Kantor Wilayah Bank Mega)

Bidang Organisasi, Keanggotaan, dan Advokasi
Ketua : Laniwati Tjandra (Direktur Utama Bank Bisnis)
Anggota : Denny Mulyono (Pemimpin Kantor Cabang Bank Bumi Artha)
Otto Sidharta (Pemimpin Kantor Cabang Bank Permata)
Denny Adenan (Pemimpin Kantor Cabang Bank Indomonex)

Bidang Riset, Pengkajian, dan Publikasi
Ketua : Acu Kusnandar (Pemimpin Kantor Cabang Bank Jabar)
Anggota : Rachmursito (Pemimpin Kantor Cabang Bukopin)
Ries Ariyanto (Pemimpin Kantor Cabang Bank CIMB Niaga)
Elvi Alimudin (Pemimpin Kantor Cabang Bank Artha Graha)

Bidang Pembinaan dan Pengembangan Profesi
Ketua : Albert A. A. Orah (Direktur Utama Bank Fama)
Anggota : Ferry Koswara (Pemimpin Kantor Cabang Bank Lippo)
Santoso (Pemimpin Kantor Cabang Bank Windu Kencana)

Bidang Komunikasi
Ketua : Reinata Yaputra (Direktur Utama Bank Artos)
Anggota : Widya Soempah P. (Pemimpin Kantor Cabang Bank UOB Buana)
Didi Sunardi (Pemimpin Kantor Cabang Bank Syariah Mandiri)

Bidang Sosial & Olahraga
Ketua : Poernomo (Pemimpin Kantor Cabang BTN)
Anggota : Hanny Gunadharna (Pemimpin Kantor Cabang Bank Ekonomi)
Iwan Setiawan (Pemimpin Kantor Cabang Bank BTPN)

Meski baru diresmikan Februari 2009, Yanto M. Purbo, Ketua IBI Komisariat Bandung, optimistis nantinya organisasi itu dapat melaksanakan kebijakan-kebijakan IBI Pusat. Dia mengakui bahwa pembentukan IBI Komisariat Bandung, seperti halnya komisariat IBI di daerah lain, mengikuti petunjuk dari kantor pusat IBI di Jakarta. Saat ini, sudah ada 27 pengurus IBI Komisariat Bandung.

digulirkan. Dengan konsep sertifikasi *general banking*, pelaku bisnis perbankan memiliki standar kualitas yang jelas. Mereka dapat merancang jenjang karier dengan baik. Bila saat ini mereka berada di posisi staf dan ingin naik ke tingkat *officer*, persyaratan yang harus dipenuhi dapat dilihat dalam konsep sertifikasi *general banking* ini.

Sertifikasi *general banking* bukan hanya acuan bagi pelaku bisnis perbankan. Mahasiswa yang berniat meniti karier di sektor perbankan bisa menggunakannya sebagai pedoman untuk mempersiapkan diri. Sehingga, mereka akan menjadi bankir profesional. "Konsep ini disusun bankir yang jam terbangnya sudah tidak diragukan lagi," jelas Yanto menutup pembicaraan. ■

Paulus Wiranata, Chief Executive Officer Bank Andara

Menjadi Wholesale Banking untuk Microfinance



KEPUTUSAN pemegang saham Bank Andara memilih Paulus Wiranata sebagai pemimpin Bank Andara memang tak salah. Filosofi nama *Andara* sendiri berarti memberikan cahaya keindahan (*light of beauty*). Prestasi Paulus yang cukup cemerlang di industri perbankan Indonesia mudah-mudahan secemerlang kinerja bank yang dipimpinnya. Pengalamannya selama 25 tahun di industri perbankan memberikan jaminan bahwa Paulus dapat mewujudkan impian Bank Andara sebagai *wholesale banking* untuk *microfinance*.

Keberhasilan Paulus memimpin Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN) beberapa tahun lalu merupakan salah satu torehan prestasinya. Di bawah kepemimpinannya, Bank BTPN berhasil mencatatkan diri di Bursa Efek Indonesia (BEI). Beberapa jabatan penting pun pernah dipercayakan kepada Paulus, yakni *Country Manager* Bank of New York di Indonesia, *Vice President Consulting Fund* Asia, dan Direktur Bank Niaga. Pada 2007, Paulus memperoleh penghargaan *chief executive officer (CEO)* terbaik di bidang perbankan dari salah satu media massa di Indonesia.

Sebelumnya, Bank Andara bernama Bank Sri Partha. Nama Bank Sri Partha berubah menjadi Bank Andara setelah bank ini diakuisisi empat investor baru, yakni Mercy Corps International (MCI), International Finance Corporation (IFC), The Hivos-Triodos Fund (HTF), dan Catholic Organizations for Relief and Development Aid (Cordaid). Masuknya empat investor baru ini mengubah orientasi bisnis Bank Andara, dari *retail banking*—pada saat bernama Bank Sri Partha—menjadi *wholesale banking* dengan

fokus pembiayaan pada lembaga keuangan mikro, seperti koperasi, bank perkreditan rakyat (BPR), dan lembaga perkreditan desa.

Indri Koesindriastoeti H., Direktur PermataBank Berebak Pengalaman di Bidang SDM



DALAM Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) PermataBank pada 30 April 2009, Raymond J. Ferguson, Komisaris Utama PermataBank, menyampaikan keyakinannya bahwa PermataBank dapat tetap tumbuh dan maju secara berkesinambungan pada 2009. Selain itu, PermataBank akan senantiasa fokus untuk memperkuat landasan utama bisnisnya, menjalankan praktik perbankan dengan baik, serta tetap mendapatkan dukungan penuh dan membawa nilai-nilai dari dua pemegang saham utama, yaitu Standard Chartered Bank dan Astra International.

Keyakinan Raymond ini tak akan terwujud tanpa dukungan sumber daya manusia (SDM) yang andal. Karena itu, tak salah bila RUPS tersebut menunjuk Indri Koesindriastoeti H. sebagai salah satu direksi PermataBank. Berebak pengalaman yang cukup luas di bidang manajemen SDM, Indri diharapkan dapat memberikan kontribusi untuk memajukan bank hasil merger lima bank (Bank Bali, Bank Universal, Bank Arta Media, Bank Patriot, dan Bank Prima Express) ini. Beberapa posisi penting di berbagai perusahaan multinasional pernah dipegang Indri. Di antaranya, IBM, PT Freeport Indonesia Co., PT Keramik Indonesia Asosiasi, Tbk., Citibank N.A., dan Dexa Medica Group. Terakhir, Indri menjabat sebagai direktur di Rajawali Corporation.

PermataBank memiliki aspirasi menjadi penyedia jasa keuangan terbaik di negeri ini. Untuk mewujudkan aspirasi ini, 5.000 karyawan

PermataBank menjadi salah satu aset yang mesti dikelola dengan baik.

Ridha Wirakusumah, Direktur Utama BII Perbaiki Pelayanan dan SDM

Di tengah persaingan industri perbankan yang kian ketat, pelayanan menjadi satu hal yang mutlak diperhitungkan pelaku bisnis di sektor ini. Hal ini seiring dengan obsesi Ridha Wirakusumah yang baru saja dipercaya menakhodai Bank Internasional Indonesia (BII). Mengembangkan bisnis yang sudah ada di BII sambil mengembangkan kualitas sumber daya manusia (SDM) dan memperbaiki pelayanan menjadi keinginan Ridha saat ditunjuk sebagai Direktur Utama BII.



Ridha ditunjuk sebagai Direktur Utama BII melalui rapat umum pemegang saham tahunan (RUPST) pada 20 Maret 2009. Ini menjadi bukti bahwa pengalaman Ridha di bidang *finance* tidak diragukan. Posisi penting di beberapa industri jasa keuangan memang pernah didudukinya. Di AIG, misalnya, dia menjabat *Head of Asia Pacific Consumer Finance*. GE Capital pun pernah memercayai Ridha yang memiliki keahlian di bisnis pembiayaan *consumer* sebagai *Head of South East Asia*. Selain di dua perusahaan itu, Ridha pernah berkarier di bidang *treasury* dan perbankan korporasi di Bankers Trust dan Citibank.

Berebak pengalaman tersebut, Ridha optimistis, jajaran direksi BII bersama Maybank sebagai pemegang saham mayoritas dapat mengoptimalkan sumber daya yang ada dan bersinergi dalam memberikan nilai tambah layanan jasa keuangan. "Kami pun memiliki komitmen penuh untuk membawa BII ke tingkat yang lebih tinggi," tambahnya. ■



Duet IBI-BARa di Turnamen Golf Sentul Highland

Turnamen golf IBI-BARa kembali digelar untuk meningkatkan komunikasi dan kerja sama pelbagai pihak yang terkait dengan industri perbankan. Keikutsertaan beberapa peserta dari Kementerian Negara BUMN dan BI turut memeriahkan acara ini.

►► MOMEN meriah itu kembali terulang. Minggu, 19 April 2009, Ikatan Bankir Indonesia (IBI) kembali menggelar hajatan turnamen golf bertajuk "Turnamen Golf IBI-BARa 2009". Turnamen yang digelar di Sentul Highland Golf ini merupakan turnamen golf kedua yang diselenggarakan IBI. Kali ini, IBI bekerja sama dengan Banker

Association for Risk Management (BARa) sebagai bagian dari organisasi di bawah naungan IBI.

Selain dihadiri bankir, turnamen yang diikuti 140 peserta dari 21 lembaga keuangan, baik bank maupun nonbank, ini dihadiri Eko Budiwiyono, Direktur Utama Asuransi Jasa Indonesia (Jasindo), sebagai peserta. Keikutsertaan beberapa peserta dari Kementerian Negara Badan Usaha Milik Negara (BUMN), seperti Wiranto dan tim, dan Bank Indonesia (BI), yaitu Muliaman D. Hadad, Deputi Gubernur BI dan Budi Mulya, Deputi Gubernur BI, beserta tim BI lainnya, turut memeriahkan turnamen ini.

Tepat pukul enam pagi, Muliaman D. Hadad dan Bambang Setiawan, Ketua Bidang Sosial dan Olahraga IBI, melepaskan balon sebagai penanda dimulainya acara ini dengan disaksikan seluruh peserta yang terpisah di dua tempat. Muliaman melakukannya di *hall* 1, sementara Bambang di *hall* 10.

Sentot A. Sentausa, *Chief Executive* BARa, dalam sambutannya menuturkan bahwa turnamen golf IBI-BARa ini

merupakan salah satu ajang yang digunakan IBI dan BARa untuk meningkatkan komunikasi dan kerja sama pelbagai pihak, khususnya yang terkait dengan industri perbankan. BARa berharap, kegiatan ini bisa menjadi sarana komunikasi yang rutin setiap tahunnya.

Di penghujung acara, dengan diiringi lantunan *live music* dan lagu, pengumuman pemenang pun digelar. Hasilnya, trofi untuk kategori *best gross overall* diraih Sudjiono dari BI. Sementara, trofi untuk kategori *best net overall* berhasil direbut Wiranto dari Kementerian Negara BUMN.

Format pertandingan dibagi dalam dua kelompok, yaitu Hight A dan B, di mana Eddy W. dari BNI 46 dan Amri Y. sukses membawa pulang trofi untuk kategori *base net I*, Thomas A. dari Bank Mandiri dan Amin H. berhasil merebut trofi kategori *base net II*. Kategori *base net III* diraih Faisal dari BNI 46 dan Eliatri. Sementara, untuk ajang *nearest to the line*, *nearest to the pin*, dan *longest drive*, masing-masing disabet Hendro P., Michael, dan Mauritz M. dari BNI 46. ■



Turnamen Golf IBI-BARa

IKATAN Bankir Indonesia (IBI) bekerja sama dengan Banker Association for Risk Management (BARa) menggelar turnamen golf pada 19 April 2009. Turnamen yang diikuti 140 peserta dari 21 lembaga keuangan ini diselenggarakan di Sentul Highland, Bogor, Jawa Barat. Turnamen ini diharapkan dapat menjadi sarana komunikasi dan dapat diselenggarakan setiap tahun.



SDI Bank Syariah dan Bank Konvensional

Serupa Tapi Tak Sama

Industri perbankan syariah masih membutuhkan banyak SDI. Kualitas SDI yang ada saat ini pun masih perlu ditingkatkan. Selain harus menguasai teori perbankan, SDI perbankan syariah dituntut memahami teori praktik syariah. Isti Wijaksana dan Ninuk Saskiawardani

►► DALAM sebuah surat kabar Ibu Kota, sebuah bank syariah menawarkan beberapa posisi yang cukup menarik, mulai dari *front office*, *back office*, hingga pemimpin perusahaan. Bila kita amati, dalam beberapa bulan terakhir ini, banyak bank syariah yang menawarkan beberapa posisi menarik bagi yang berminat membangun karier di industri ini. Maraknya iklan lowongan kerja di bank syariah merupakan gambaran masih tingginya kebutuhan sumber daya insani (SDI) di industri ini.

Jumlah SDI perbankan syariah memang masih minim. Menurut catatan Bank Indonesia (BI), pada Maret 2009, industri perbankan syariah diramalkan 5 bank umum syariah, 26 bank konvensional yang memiliki unit usaha syariah (UUS), dan 133 bank perkreditan rakyat (BPR) syariah. Dari keseluruhan pelaku perbankan syariah ini, jumlah SDI mencapai 12.322 (lihat tabel *SDI Perbankan Syariah, kualitas dan kuantitas Perlu Ditingkatkan*). Hingga akhir 2009, industri ini diperkirakan membutuhkan 20.000 bankir. Sementara, pada 2010, industri ini diperkirakan membutuhkan 30.000 bankir untuk mengelola bisnis syariah.

Di tengah pertumbuhan perbankan syariah dewasa ini, kebutuhan SDI juga meningkat. Bila merunut perkembangan

sejarahnya, pertumbuhan bank syariah di Indonesia memang tak dapat dibendung dalam sepuluh tahun terakhir. Padahal, saat Bank Muamalat didirikan pada 1992, masyarakat belum melirik akad-akad syariah.

Tak dipungkiri, pertumbuhan perbankan syariah di negara-negara barat memberikan angin segar bagi perkembangan bank syariah di negeri ini. Momen penting di Indonesia, seperti krisis ekonomi 1997, bisa jadi mendorong beberapa bank untuk melirik bisnis syariah.

Sebagai dampak krisis ekonomi kala itu, BI mengharuskan setiap bank membuat *business plan* untuk memperkuat bisnisnya. Ketersediaan beberapa lembaga Islam dari negara Timur Tengah untuk memberikan tambahan modal ditengarai menjadi pendorong bank-bank untuk membuka bisnis syariah. Terlepas dari semua itu, penduduk Indonesia yang mayoritas beragama Islam menjadi pertimbangan tersendiri bagi industri perbankan untuk berekspansi ke bisnis syariah.

Kontroversi di kalangan penganut agama Islam tentang halal haramnya bank konvensional tak menghentikan laju perkembangan perbankan syariah. "Semuanya diserahkan kepada keyakinan masing-masing," ungkap seorang ulama menanggapi perbedaan pendapat tentang perbankan konvensional.

Sebagai otoritas perbankan, BI pun



Syafi'i Antonio; ada yang berbeda

cukup bijak menyikapi banyaknya bank yang ingin masuk ke bisnis syariah. Beberapa peraturan digulirkan BI. Di satu sisi, peraturan ini bisa dianggap mempersulit. Tapi, di sisi lain, peraturan ini bisa memberikan arah yang jelas bagi perbankan syariah.

Sepanjang Januari hingga April 2009, BI telah menerbitkan tiga peraturan Bank Indonesia (PBI), yakni PBI Nomor 11/3/PBI/2009 tentang Bank Umum Syariah, PBI Nomor 11/10/PBI/2009 tentang Unit Usaha Syariah, dan PBI Nomor 11/15/PBI/2009 tentang Perubahan Kegiatan Usaha Bank Konvensional Menjadi Bank Syariah. BI juga menerbitkan satu surat edaran (SE), yakni SE BI Nomor 11/9/DPbS tentang Bank Umum Syariah. Peraturan-peraturan tersebut mengatur semua lini yang ada di industri perbankan syariah, mulai dari dewan pengawas syariah, dewan komisaris, dewan direksi, pembukaan kantor cabang, hingga



Salah satu bank syariah; SDI-nya dari bank konvensional

jaringan elektronik.

Pembenahan infrastruktur memang masih perlu dilakukan industri ini. Minimnya jumlah SDI merupakan satu hal yang saat ini jadi perhatian pelaku bisnis perbankan syariah. Lantas, SDI seperti apa yang dibutuhkan perbankan syariah?

Jawabannya, sama dengan perbankan konvensional.

SDI perbankan syariah harus memahami teori perbankan. Tapi, satu hal yang mesti diingat, dalam praktik perbankan syariah ada akad-akad transaksi yang penerapannya berbeda dengan perbankan konvensional. Prinsip ini yang menurut Syafi'i Antonio, pengamat dan praktisi ekonomi syariah, harus dikuasai SDI perbankan syariah.

Saat ini, banyak SDI perbankan syariah berasal dari kalangan profesional perbankan dengan latar belakang pendidikan umum. Selanjutnya, mereka dididik mengenai teori praktik syariah dalam waktu singkat. Sistem ini memiliki beberapa kelemahan. Mereka kurang sepenuhnya menghayati sistem perbankan syariah. "Akibatnya, mereka kesulitan mengembangkan produk karena untuk ini dibutuhkan kompetensi khusus," tambah Antonio.

Hal ini diamini Ismi Kushartanto, Pemimpin Divisi BNI Syariah. Menurutnya, kuantitas dan kualitas SDI perbankan syariah penting. Minimnya SDI yang benar-benar menguasai praktik syariah mengakibatkan akad pembiayaan perbankan syariah saat ini didominasi sistem jual beli (*al bai'*).

Sistem jual beli menguasai 70% pangsa akad perbankan syariah. Sisanya (30%) dikuasai akad bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*). Akad pembiayaan, terutama

pembiayaan bagi hasil, membutuhkan pengawasan yang sangat ketat. "Jadi, sistem ini butuh SDI lebih banyak lagi," tambahnya.

Penguasaan teori perbankan syariah bukan hanya berkaitan dengan pengawasan akad-akad syariah. Layaknya industri perbankan pada umumnya, menurut Ismi, SDI perbankan syariah harus mampu memberikan servis yang baik. Penguasaan teori praktik syariah dibutuhkan saat mereka menyampaikan pesan kepada nasabah.

Apa yang disampaikan tentang akad praktik syariah harus dipahami nasabah. Bagi nasabah yang menganut agama Islam, ini tentu bukan hal sulit. Tapi, tak jarang nasabah nonmuslim juga tertarik pada produk syariah yang ditawarkan.

Upaya meningkatkan kualitas SDI memang terus dilakukan perbankan syariah. Bank Muamalat, pelaku pertama perbankan syariah di Indonesia, misalnya. Selain mesti menguasai konsep umum perbankan syariah, SDI bank ini juga dituntut mengenal visi, misi, nilai-nilai utama, tujuan, tonggak perusahaan, dan kondisi keuangan perusahaan; mahir mengoperasikan komputer dan internet; fasih berbahasa Inggris; mengenal sistem dan prosedur (*sisdur*) kerja di unit masing-masing; mengenal konsep semangat perusahaan; serta mampu berkomunikasi dan melakukan presentasi.

Bila jumlah dan kualitas SDI perbankan syariah sudah terpenuhi, tak mustahil perbankan syariah akan berperan besar dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia. Penduduk Indonesia yang mayoritas beragama Islam merupakan karunia tersendiri. Tapi, karunia ini tak akan berarti tanpa pengelolaan yang baik. Ke depan, perbankan syariah tidak hanya ditandai dengan atribut keislaman dalam kegiatan operasionalnya. Spirit keislaman juga harus mewarnai seluruh aktivitasnya. ■

SDI perbankan syariah harus memahami teori perbankan. Tapi, satu hal yang mesti diingat, dalam praktik perbankan syariah ada akad-akad transaksi yang penerapannya berbeda dengan perbankan konvensional.

**SDI PERBANKAN SYARIAH
KUALITAS DAN KUANTITAS PERLU DITINGKATKAN
Per Maret 2008 - 2009**

KELOMPOK BANK	2006	2007	▲ (%)	MARET 2008	MARET 2009	▲ (%)
BANK UMUM SYARIAH	3.913	4.311	10,17	4.547	7.500	64,94
UNIT USAHA SYARIAH	1.797	2.266	26,10	2.307	2.178	-5,59
BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH	1.666	2.108	26,53	2.022	2.644	30,76
TOTAL	7.376	8.685	17,75	8.876	12.322	38,82

Keterangan :
▲: pertumbuhan

Sumber: Bank Indonesia (BI), diolah kembali oleh Biro Riset Infobank (biri).

Uniknya Ritual Kematian Tana Toraja



Bagi masyarakat Tana Toraja, kematian seseorang belum sempurna bila upacara Rambu Solo belum digelar. Padahal, ritual ini bisa menghabiskan dana ratusan juta rupiah. E Sumardi

▶▶ RITUAL kematian amat melekat dalam tradisi masyarakat Tana Toraja. Bagi mereka dan banyak suku lain di negeri ini, kepergian seseorang menghadap Sang Pencipta merupakan sesuatu yang sakral, sehingga keluarga yang masih hidup pun memiliki “kewajiban” untuk menggelar upacara. Menurut keyakinan masyarakat Toraja, bila seseorang meninggal, orang tersebut ibarat tengah sakit dan akan terbebas bila upacara Rambu Solo telah digelar.

Masyarakat pemeluk Aluk Todolo—kepercayaan kuno masyarakat Toraja—memerlukan waktu lama untuk bisa menggelar upacara pemakaman. Pasalnya, upacara sakral ini mesti dihadiri seluruh anggota keluarga. Tak

terkecuali, famili yang sudah merantau, baik di dalam negeri maupun luar negeri. Upacara tersebut juga harus memenuhi seluruh ketentuan *aluk*. Jika tidak terpenuhi, arwahnya diyakini akan tersesat, sehingga tidak sampai ke “rumah keabadian” yang merupakan tujuan akhir.

Belum adanya kesepakatan antarkeluarga dalam hal penguburan juga merupakan salah satu penyebab lamanya masa penyimpanan jenazah. “Meski alasannya beragam, biasanya masih berkaitan dengan pembagian harta warisan yang belum menemukan kata sepakat,” ujar Sam Lande, penduduk Rantepao. Sejumlah kasus di lingkungan sekitarnya setidaknya mengindikasikan hal itu.

Menurut Pastor B.S. Mardiatmadja, mantan Rektor Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta, adanya tradisi membaringkan orang mati agak lama di antara anggota keluarga yang masih hidup menandakan bahwa mereka tidak takut menghadapi kematian. Karena itu, mereka mencoba mengakrabi kehidupan sesudah mati.

“Pesta kematian orang Toraja bukan sekadar ratapan pilu, melainkan juga pesta kegembiraan seluruh desa dan kerabat. Di sana terungkap kesatuan suku. Berkat pesta kematian, orang-orang Toraja tidak kehilangan

persatuan abadi dengan saudara yang masih hidup maupun dengan yang sudah meninggal dunia. Dalam persatuan abadi itu, cinta benar-benar tidak bisa lagi dibatasi tempat, waktu, suku, maupun status hidup,” tutur Mardiatmadja, yang juga pengajar di Sekolah Tinggi Filsafat Driyarkara, Jakarta, ini.

Masyarakat Toraja memakamkan jenazah leluhurnya di pekuburan tebing berbatu dan patung-patung (*tau-tau*). Mereka percaya, makin tinggi jenazah dikuburkan, makin cepat pula arwahnya bertemu dengan Puang Matua (Tuhan), satu dari tiga kekuatan yang wajib disembah pemeluk Aluk Todolo selain Deata-Deata (penguasa dan pemelihara bumi) dan To Membali Puang (arwah leluhur yang telah menjelma menjadi dewa). Tingginya tempat penguburan juga menunjukkan makin tingginya status sosial orang tersebut di kalangan masyarakat Toraja.

Bila semua ketentuan telah dipenuhi dan antaranggota keluarga sudah bersepakat, upacara adat pemakaman bisa dimulai. Acara puncaknya disebut *ma'pasonglo*, yakni kegiatan pengusungan jenazah ke tempat pemakaman. Prosesi pemakaman bisa memakan waktu tiga hari untuk kalangan masyarakat biasa dan dua minggu untuk kalangan bangsawan.

Selama menunggu *ma'pasonglo*, beragam acara digelar. Di antaranya, menerima kedatangan kerabat atau tamu yang menyampaikan bela sungkawa, mengadu kerbau (*silaga tedong*) sebelum kerbau dipotong, mengarak jenazah dari *tongkonan* ke *lakkian* (tempat yang dibangun khusus untuk jenazah selama upacara berlangsung), dan mengusung jenazah ke *liang patane* (liang kubur di tebing berbatu) untuk dimakamkan.

Serangkaian upacara ini membuat tradisi Rambu Solo amat dikenal sebagai salah satu ritual yang meriah dan mampu mengundang kekaguman turis-turis mancanegara. Upacara ini bisa memakan waktu dua hari hingga tiga hari. Umumnya, tradisi ini dilaksanakan siang hari, ketika matahari mulai condong ke barat.

Tradisi ini tergolong unik. Keunikan tersebut, misalnya, tampak dari lokasi penguburan yang sengaja memilih bagian teratas tebing tinggi pada bukit batu. Dalam kepercayaan Aluk Todolo, makin tinggi letak jenazah tersebut, makin cepat pula rohnya

sampai ke nirwana.

Upacara ini juga disertai acara pemotongan kerbau. Jika yang meninggal berasal dari kalangan bangsawan, jumlah kerbau yang dipotong harus lebih banyak dibandingkan dengan nonbangsawan. Untuk keluarga bangsawan, jumlah kerbau yang dikorbankan 24 ekor hingga 100 ekor. Sementara, untuk kalangan menengah, jumlah kerbau yang dikorbankan hanya 8 ekor ditambah 50 ekor babi.

Jika jumlah hewan yang ditentukan ternyata belum mencukupi, pihak keluarga dilarang menguburkan jenazah di tebing atau di tempat tinggi. Inilah yang membuat jenazah bisa bertahun-tahun disimpan di rumah adat yang disebut *tongkonan*. Tapi, seiring dengan perkembangan zaman, kini jenazah sudah boleh dikuburkan dulu dan baru dipindahkan ke tebing tertinggi bila keluarganya sudah memiliki rezeki untuk membeli hewan kurban yang dipersyaratkan.

Keluarga akan membawa jenazah dari rumah duka untuk dipindahkan ke *tongkonan* pertama atau *tongkonan tammuon*, yaitu *tongkonan* tempat dia berasal. Di *tongkonan* tersebut dilakukan Torajanya Ma'tinggoro atau penyembelihan satu ekor kerbau sebagai kurban.

Keunikan lain dalam rangkaian penguburan ini adalah *tedong* (pemotongan seekor kerbau), yakni menebas kepala kerbau dengan menggunakan parang dan hanya dengan sekali tebas. Selanjutnya, daging kerbau tersebut dipotong-potong dan diberikan kepada semua orang yang hadir. Di *tongkonan* pertama jenazah hanya disimpan sehari. Keesokannya, jenazah dibawa ke *tongkonan* yang letaknya lebih atas lagi dan dilanjutkan dengan pemotongan kerbau seperti yang dilakukan sebelumnya.

Kemudian, jenazah dibawa dengan menggunakan *duba-duba* yang bagian depannya diberi *lamba-lamba*, yakni kain merah yang panjang. Saat arak-arakan, kain tersebut ditarik para wanita dari keluarga jenazah tersebut. Arak-arakan jenazah tersebut bergerak menuju *rante*. Sebelumnya dilakukan kebaktian dan makan siang. Barulah keluarga dekat arwah ikut mengusung keranda tersebut. Kaum laki-laki mengangkat keranda, sementara sejumlah wanita menarik *lamba-lamba*.

Kala ritual pemakaman itu berlangsung, suasana kesedihan terekam dari pakaian-pakaian berwarna hitam yang dikenakan hadirin. Lagu ratapan berisi puji-pujian pun dilantunkan bagi jenazah yang hendak dimakamkan.

Sayangnya, tak semua hadirin, termasuk orang Toraja sendiri, yang mengikuti upacara



tersebut dapat menerjemahkan bahasa yang digunakan dalam syair-syair itu. Pasalnya, syair-syair itu merupakan bahasa tinggi yang biasanya hanya digunakan kalangan penghulu adat (*tominaa*). Lagi pula, syair tersebut hanya dinyanyikan saat pemakaman kalangan bangsawan. Jadi, sangat beralasan jika bahasa dalam syair-syair tersebut tidak memasyarakat. ▣



MELINDUNGI dengan PASTI

Sebuah perjalanan panjang yang sarat makna perlindungan, **JAMSOSTEK** telah 31 tahun lebih memberi perlindungan kepada masyarakat pekerja Indonesia.

JAMSOSTEK memberi kepastian perlindungan setiap pekerja dengan jaminan Kecelakaan Kerja, Jaminan Hari Tua, Jaminan Kematian dan Jaminan Pemeliharaan Kesehatan.

JAMSOSTEK senantiasa meningkatkan kualitas pelayanan disetiap kantor tersebar diseluruh Indonesia dengan tekad memberi pengabdian terbaik bagi tenaga kerja dan keluarganya.

Trust

▶▶ KALAU Anda sepakat, kepercayaan merupakan salah satu elemen penting dalam kehidupan ini. Dengan kepercayaan, konon manusia bakal mampu bertahan hidup, melanggengkan hubungan, mencapai tujuan, meraih kesuksesan, dan seterusnya. Tapi, tentu saja, manusia tak bisa hanya mengandalkan kepercayaan dalam mengarungi dinamikanya di bumi ini.

Sisi-sisi lain yang dimiliki manusia hendaknya juga dibangun dan terus diperkaya.

Direkonstruksi sedemikian rupa untuk melengkapi elemen penting tersebut. *Skill* (kemampuan teknis dan nonteknis), sikap, kompetensi, dan kejujuran juga idealnya ditingkatkan levelnya dari hari ke hari.

Dalam kehidupan nyata, kekuatan yang dikandung sebuah kepercayaan diamini banyak pihak kerap mendatangkan manfaat dan syafaat bagi siapa saja yang meyakinkannya. Dengan kepercayaan pula, manusia bisa saling membantu, menolong, dan bekerja sama untuk mencapai tujuan bersama. Rasanya, hidup ini akan lebih indah jika kepercayaan dan rasa saling memercayai itu menjadi napas sekaligus ruh dari setiap hubungan yang dibina.

Masih segar dalam ingatan, pengetatan likuiditas akibat turbulensi keuangan global dalam praktik di lapangan memang sempat membuat tensi kepercayaan dan rasa saling memercayai di kalangan bank maupun bankir naik turun. Perasaan khawatir, waswas, dan seterusnya seolah-olah menyelebungi benak dan sanubari sejumlah bank di Tanah Air.

Dalam semesta bank besar dan bank kecil, rasa percaya dan memercayai antara satu bank dengan bank lainnya



tampak makin luruh. Ketebalannya kian menipis. Akibatnya, ketatnya likuiditas yang dialami bank-bank kecil beberapa waktu lalu sempat menjadi polemik yang “menggantung” di awang-awang. Mereka (bank-bank kecil) kabarnya kesulitan mencari fulus dan dana segar. Sayangnya, bank-bank yang kelebihan likuiditas juga seperti adem ayam saja melihat kondisi itu.

Apalagi, beberapa waktu lalu, muncul kasus Bank Century yang kemudian disusul kasus Bank IFI. Di antara pelaku bisnis bank mencuat krisis kepercayaan satu sama lain. Alhasil, pasar uang pun mengalami kelesuan untuk beberapa saat. Dan, kalau dibiarkan berlarut-larut, kondisi seperti itu bisa melahirkan kondisi yang kurang sehat dan kondusif bagi kinerja perbankan secara keseluruhan.

Tapi, harap maklum adanya. Dalam situasi yang serba tak menentu seperti sekarang, prinsip kehati-hatian (*prudent*)—yang dipraktikkan kalangan perbankan, termasuk para bankir tentunya—memang tampak lebih diintensifkan.

Barangkali, krisis kepercayaan antarbank dan antarbankir yang melanda pentas perbankan nasional beberapa

waktu lalu sejatinya lebih didorong sikap *prudent* tersebut. Jadi, boleh dibilang, bukan lantaran sentimen ini dan itu—yang tendensius dan bersifat emosional.

Bagaimanapun, kita perlu menyadari satu hal. Belajar dari pengalaman krisis 11 tahun silam, bank tentu tak mau kecolongan, kebobolan, atau apa pun istilahnya yang di kemudian hari malah berpotensi mengganggu stabilitas kinerja dan keuangan bank

yang bersangkutan. Dalam konteks tersebut, bank memang harus berhitung secara rasional. Bank juga wajib menimbang betul risiko-risiko yang berpotensi muncul ke permukaan. Di satu sisi, bank memang harus demikian. Dan, itu sah adanya.

Namun, jika kita kembali ke mukadimah tersebut, kepercayaan dan saling memercayai memang sangat dibutuhkan. Kepercayaan ibarat fondasi yang penting untuk sebuah dinamika. Apa pun dinamika itu. Boleh percaya atau tidak, rasa percaya yang tinggi konon bisa memunculkan energi positif yang tak pernah kita duga sebelumnya.

Karena itu, dunia perbankan dan para bankir perlu kiranya menaruh kembali rasa percaya dan saling memercayai yang pernah surut itu pada tingkat semula. Dengan begitu, harapannya, tak ada lagi polemik yang menggantung.

Dinamika bisnis perbankan pun bakal lebih cair dan bergairah di kemudian hari. Bagaimanapun, kepercayaan merupakan hal yang mampu melekatkan pelbagai kutub untuk melangkah bersama, saling membantu, dan bersinergi untuk menciptakan keseimbangan dalam sebuah dinamika. ■