



CNBC INDONESIA AWARDS 2025

Penghargaan ini juga menjadi momentum untuk menyoroti semangat ketangguhan, inovasi, dan kolaborasi yang terus tumbuh di tengah perubahan ekonomi global, sekaligus menginspirasi lebih banyak pihak untuk berperan aktif dalam mendorong pertumbuhan yang berkelanjutan.



TURNING TURBULENCE INTO TRIUMPH: RESILIENCE, VISION, AND GROWTH IN CHANGING GLOBAL LANDSCAPE



CNBC Indonesia
Awards 2025

PT Aspirasi Hidup Indonesia Tbk

Transformative Retail
Excellence Award



Award Review

SAAT DATA BERTEMU SENTUHAN MANUSIA: TRANSFORMASI AZKO MENATA MASA DEPAN RITEL INDONESIA



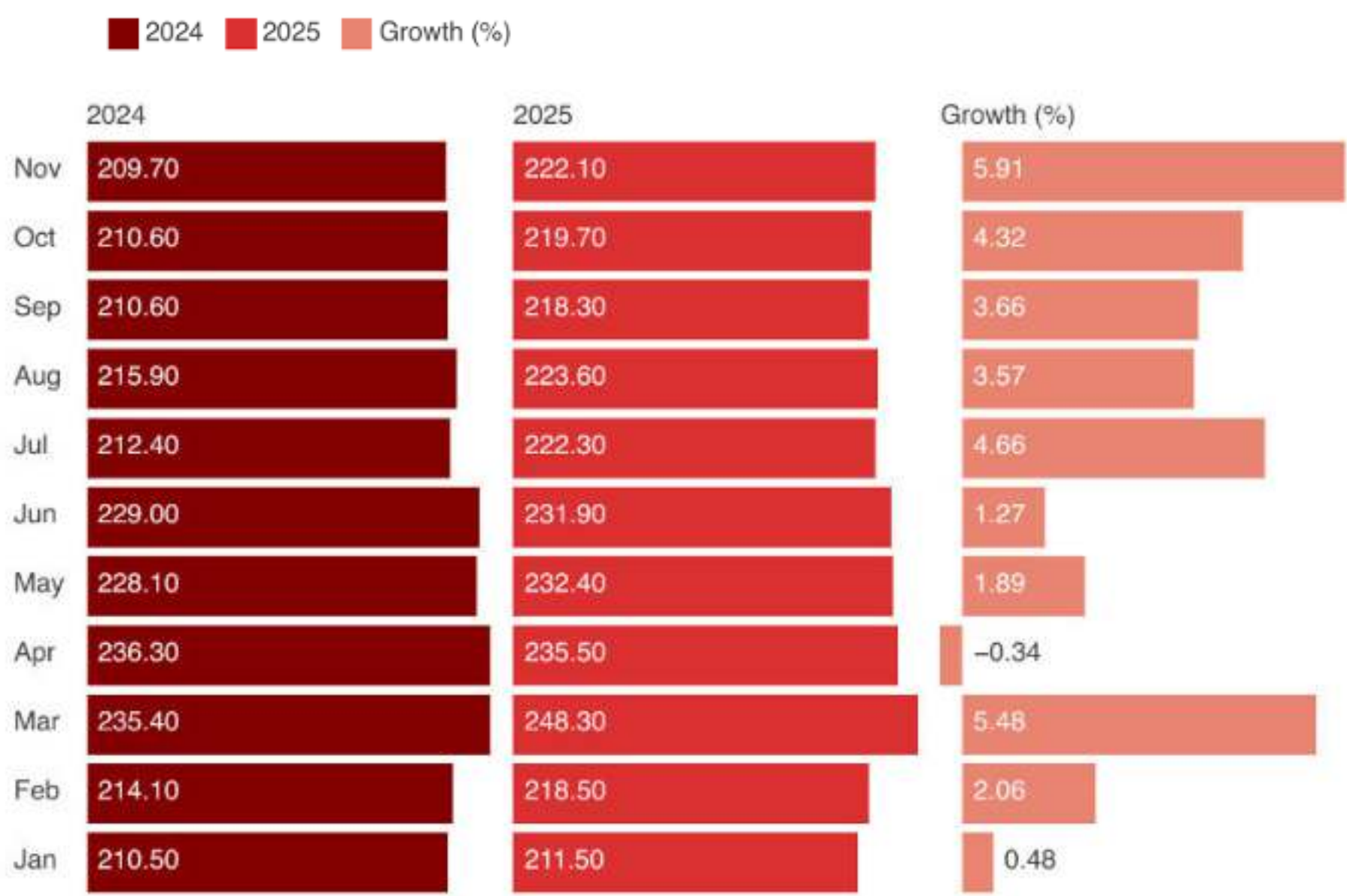
Penulis: **Gelson Kurniawan** (Researcher CNBC Indonesia)

Jakarta, CNBC Indonesia — Di tengah ketidakpastian ekonomi, sektor ritel nasional menyuguhkan anomali menarik. Merujuk data Survei Penjualan Eceran (SPE) Bank Indonesia, tren penjualan mayoritas positif, meski sempat berkontraksi pada April.

Di tengah dinamika ini, **PT Aspirasi Hidup Indonesia Tbk melalui AZKO**, yang menjadi bagian Kawan Lama Group menolak sekadar bertahan. Mereka justru menekan pedal gas transformasi total, mulai dari rebranding, konsep toko, hingga digitalisasi. Langkah berani melawan arus inilah yang mengantarkan AZKO sebagai pemenang **Transformative Retail Excellence Award di ajang CNBC Indonesia Award 2025**.

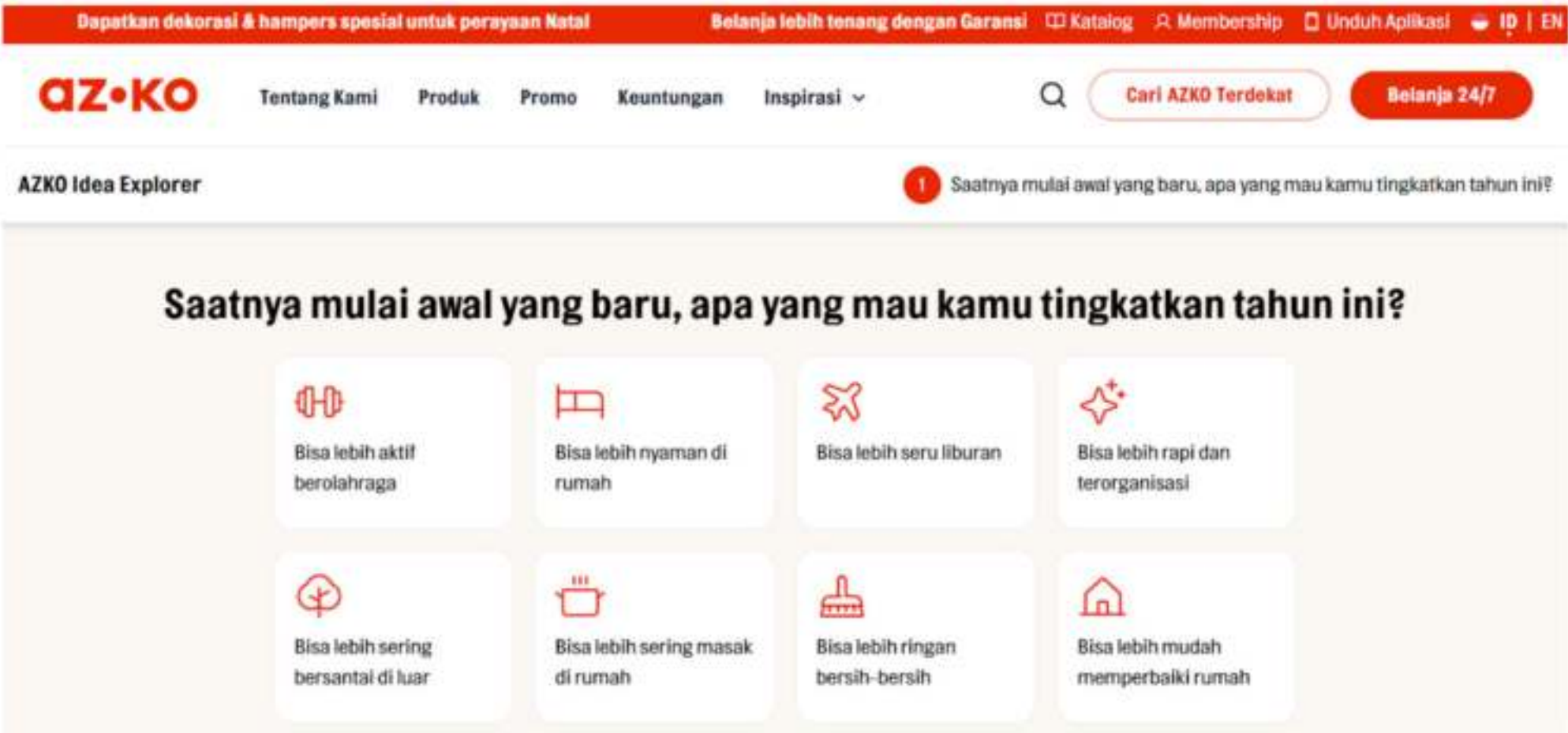
Nominasi ini adalah pengakuan krusial. Saat data industri merekam tren kenaikan yang solid, AZKO membuktikan bahwa transformasi fundamental diperlukan untuk terus beradaptasi, mempertahankan relevansi, dan memaksimalkan potensi pasar, bukan sekadar menumpang arus. Mereka sukses mengubah wajah bisnis dari sekadar toko perkakas menjadi mitra gaya hidup modern yang relevan dan menjadi pemimpin pasar yang tengah bertumbuh.

Survey Penjualan Eceran Indonesia



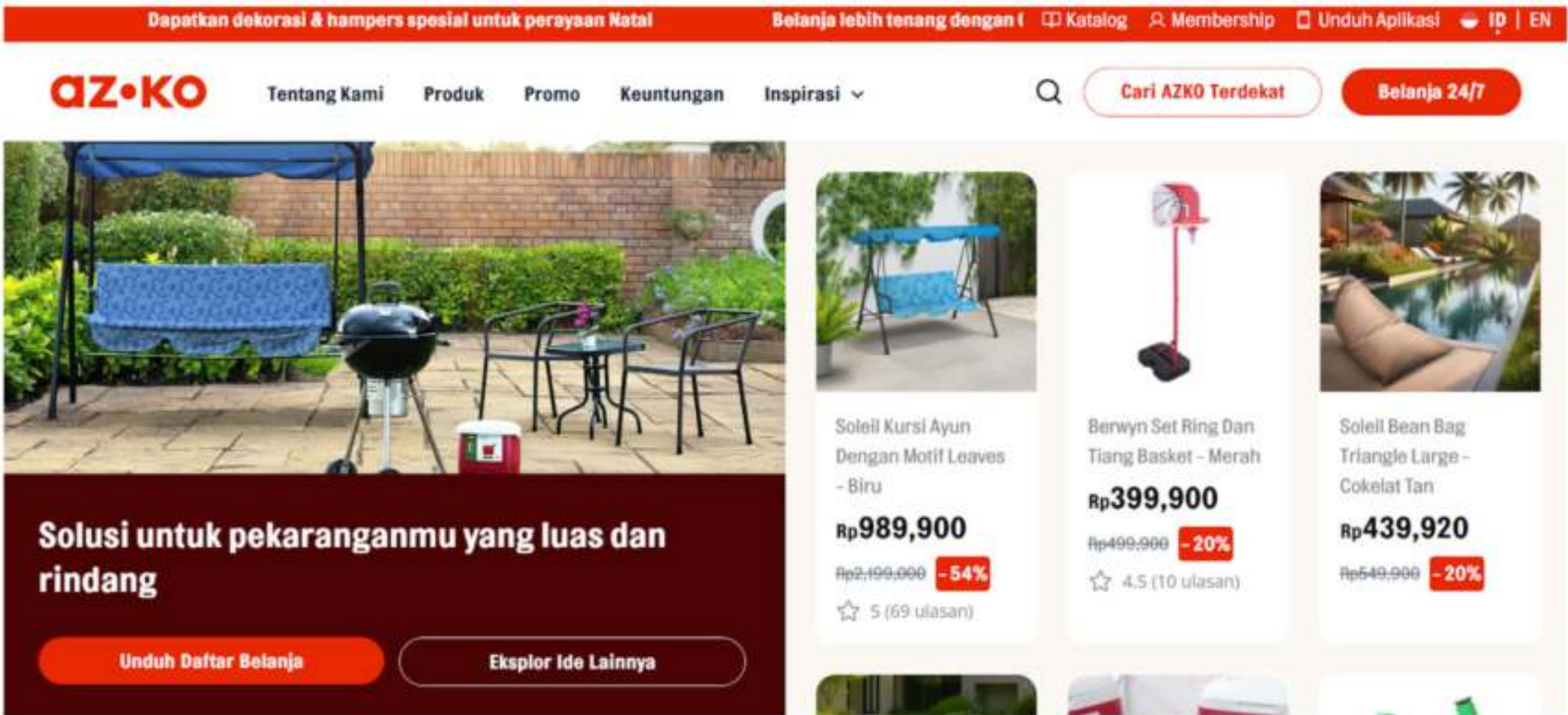
Dari “Toko Perkakas” Menjadi “Ruang Aspirasi” Melalui Kanal Digital

Selama tiga dekade, entitas ini dikenal sebagai destinasi fungsional untuk “perbaikan rumah.” Namun di bawah bendera baru PT Aspirasi Hidup Indonesia Tbk (AHI), AZKO berevolusi total. Narasi bisnisnya bergeser drastis: dari sekadar menyediakan alat untuk memperbaiki, menjadi sumber inspirasi untuk menikmati hunian. Pasca rebranding, AZKO tekankan komitmennya untuk menjual mimpi, bukan sekadar fungsi. Visi ini diterjemahkan secara konkret melalui ekosistem digitalnya. Website AZKO tidak lagi beroperasi sebagai katalog pasif, melainkan bertindak layaknya “kurator cerdas” bagi setiap rumah tangga.



Melalui fitur personalisasi, platform ini mampu memetakan preferensi konsumen secara spesifik. AZKO memahami bahwa kebutuhan keluarga muda berbeda dengan keluarga matang.

Dengan menyajikan rekomendasi yang relevan—mulai dari kebutuhan rumah yang ramah anak hingga estetika ruang hunian modern—AZKO menegaskan posisinya bukan lagi sekadar toko, melainkan mitra aspirasi yang mengerti kebutuhan personal setiap pelanggannya.



Strategi Produk Yang Lebih Lokal dan Lebih Relevan

Salah satu dampak paling positif dari kemandirian ini adalah kebebasan kurasi produk. Dulu, mungkin kita sering menemukan produk yang ukurannya terlalu besar untuk rumah tipe 36 atau desainnya terlalu “barat”. Kini, hal itu berubah total.

AZKO sangat jeli melihat tantangan kebutuhan rumah di kawasan urban Indonesia yang makin compact. Mereka menghadirkan solusi kebutuhan rumah dan gaya hidup yang multifungsi, serta peralatan rumah tangga yang inovatif dan didesain tahan terhadap iklim tropis yang lembap.



Integrasi Mulus Tanpa Sekat

Dalam penilaian kategori Transformative Retail Excellence, keunggulan teknologi menjadi sorotan utama. Banyak peritel mengklaim sudah digital, tapi praktiknya masih setengah-setengah. AZKO berbeda. Lewat integrasi penuh dengan ekosistem rupa-rupa, mereka menghadirkan pengalaman omnichannel yang sesungguhnya.

Bayangkan skenarionya: Kamu melihat inspirasi rak buku di media sosial AZKO saat perjalanan ke kantor. Kamu buka

aplikasi untuk cek harga dan spesifikasi. Sepulang kerja, kamu mampir ke toko fisik terdekat, bukan untuk mencari-cari barang di lorong, tapi langsung menuju produk tersebut untuk memastikan kualitas bahannya.

Di toko, kamu bisa menggunakan fitur Scan & Shop lewat aplikasi untuk melihat ulasan jujur dari pembeli lain, sebuah transparansi yang jarang ditemukan di ritel fisik. Setelah yakin, kamu bisa bayar di kasir atau via aplikasi, dan memilih opsi agar barang dikirim ke rumah besok pagi. Atau, kamu juga bisa pakai layanan terbaru Scan & Go, yang memudahkan berbelanja tanpa antri di kasir. Kemudahan inilah yang menjadi “mata uang” baru bagi konsumen modern.

Berbelanja Ide, Bukan Sekadar Barang

Transformasi fisik gerai AZKO juga tak kalah drastis. Lupakan kesan lorong sempit yang padat dan membingungkan ala toko bangunan konvensional. Gerai AZKO masa kini didesain sebagai pusat inspirasi bagi seluruh keluarga di Indonesia.

Penataan produk dilakukan secara tematik (thematic display). Barang-barang tidak sekadar ditumpuk, tapi disajikan dalam konteks ruangan. Ada sudut yang disulap menjadi inspirasi ruang kerja minimalis, ada pula simulasi penataan pantry



yang efisien. Area kosmetik di toko kini hadir dengan tampilan yang lebih modern, fresh, dan selaras dengan preferensi generasi konsumen saat ini

Pendekatan ini mengubah pola pikir pengunjung. Mereka masuk mungkin hanya berniat beli satu barang, tapi pulang membawa ide baru untuk menata ulang satu ruangan.

Atmosfer toko dibuat lebih terang, hangat, dan mengundang, membuat pelanggan betah berlama-lama melakukan eksplorasi.



Sentuhan Manusia dan Efisiensi Data

Di balik tampilan yang estetik, ada mesin operasional yang bekerja sangat efisien berkat pendekatan data-driven. AZKO menggunakan big data untuk memastikan stok barang selalu tersedia sesuai kebutuhan lokal di masing-masing daerah. Ini menekan biaya logistik sekaligus mempercepat servis.

Namun, teknologi tidak mematikan peran manusia. Staf AZKO kini dilatih bukan sekadar sebagai penjaga rak, melainkan konsultan. Mereka siap diajak berdiskusi tentang solusi cat anti-bocor terbaik atau cara merawat furnitur kayu. Sikap ramah dan solutif inilah yang membangun kepercayaan yang sulit digantikan oleh kecanggihan teknologi menggunakan pelatihan mandatory.



Pelatihan Dasar Integrated Learning
Basic Training of Integrated Learning



PROCESS

Proses pengembangan berkelanjutan untuk membangun karyawan berkualitas.
A continuous development to build qualified employees.



PARTNERSHIP

Membangun kemitraan dengan semua bagian terkait agar pelatihan dapat dilaksanakan secara efektif dengan hasil yang optimal.
Building partnership with all related departments to carry out trainings effectively and achieve optimal results.



TECHNOLOGY

Menerapkan teknologi seperti *e-learning*, *video conference training*, *webinar*, *Learning Management System* berbasis web, untuk meningkatkan produktivitas dan mempercepat proses pembelajaran serta efisiensi biaya pembelajaran.
Utilizing technology such as *e-learning*, *video conference training*, *webinars*, and a web-based *Learning Management System* to increase productivity, accelerate the learning process and the efficiency of learning costs.



CUSTOMER FOCUS

Meningkatkan kualitas pelayanan melalui pengembangan modul untuk memenuhi kebutuhan kompetensi karyawan melalui program Mandatory Training 2025.
Improving service quality through module development to meet the needs of employee competency through Mandatory Training 2025.

Mendefinisikan Ulang Wajah Ritel Masa Depan

Apapa yang dilakukan AZKO Indonesia adalah sebuah masterclass dalam adaptasi bisnis. Mereka tidak melawan arus digitalisasi, melainkan menungganginya. Dengan memadukan teknologi canggih, pemahaman mendalam tentang konsumen lokal, dan sentuhan manusia yang hangat, AZKO telah menetapkan standar emas baru bagi industri ritel nasional.

Transformasi ini membuktikan bahwa AZKO bukan lagi sekadar tempat transaksi, melainkan mitra (“Your Home Life Improvement Partner”) dalam setiap fase kehidupan pelanggannya. Sebuah pencapaian yang sangat layak untuk diapresiasi di panggung CNBC Indonesia Award 2025.

■



CNBC Indonesia
Awards 2025

PT Waskita Karya (Persero) Tbk

**Financial Recovery &
Operational Resilience**



Award Review

MENATA ULANG FONDASI: TRANSFORMASI WASKITA KARYA MENUJU ERA BARU



Penulis: **Susi Setiawati** (Researcher CNBC Indonesia)

Jakarta, CNBC Indonesia - Memasuki tahun 2025, PT Waskita Karya (Persero) Tbk (WSKT) berdiri di ambang babak baru perjalanan transformasinya, sebuah fase kebangkitan setelah melalui badai restrukturisasi yang menantang sepanjang 2024. Tahun sebelumnya menjadi momen refleksi sekaligus pembuktian, saat Waskita Karya mengambil langkah-langkah fundamental untuk menyehatkan fondasi bisnis, menstabilkan kinerja keuangan, dan membangun kembali kepercayaan para pemangku kepentingan. Kini, perusahaan memasuki 2025 dengan pijakan yang lebih tegap, strategi yang lebih tajam, dan arah yang lebih terfokus.

Perjalanan pemulihan Waskita Karya pada 2024 ditandai dengan keberhasilan menurunkan total utang hingga 17,5% dari Rp 84 triliun menjadi Rp 69,3 triliun. Perbaikan ini juga tercermin dari kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban kepada vendor serta pembayaran pajak yang melonjak hingga Rp 2,9 triliun, menandakan kapasitas finansial yang semakin solid dan berkelanjutan.

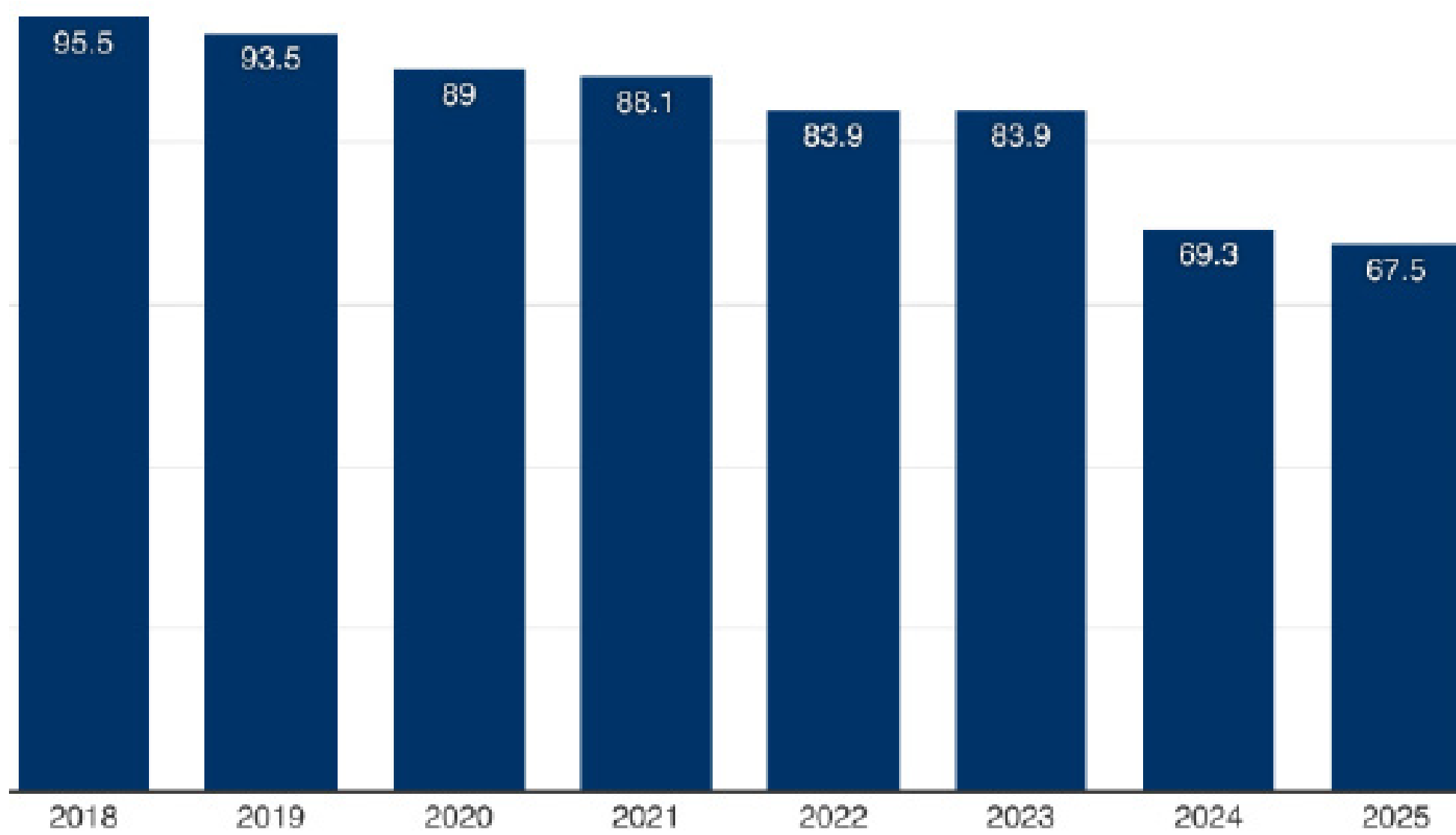
Bahkan berdasarkan laporan keuangan terbaru per September 2025 hutang Waskita turun 2,5% menjadi

Rp67,5 triliun dari Rp69,3 triliun pada Desember 2025.

Penurunan hutang Waskita Karya telah konsisten terjadi sejak 2018 hingga kuartal III 2025.

Ini menjadi sebuah capaian penting yang menghadirkan ruang napas baru bagi likuiditas perusahaan.

Hutang Waskita Karya 2018 - kuartal III 2025 (triliun Rupiah)



Arus kas perusahaan juga terjadi kenaikan pada September 2025 menjadi Rp494,48 miliar, dari Rp400,87 miliar pada September 2024. Waskita Karya pun berhasil membukukan kas dan setara kas pada akhir periode September 2025 sebesar Rp3 triliun naik 120% dari periode September 2024 sebesar Rp1,4 triliun.

Memasuki 2025, hasil dari upaya restrukturisasi tersebut mulai terasa nyata. Arus kas perusahaan menunjukkan stabilitas yang lebih baik, manajemen utang menjadi lebih terkendali, dan operasional perusahaan semakin efisien.

Proyek Aktif Waskita Karya

Waskita Karya mencatat tingkat produktivitas yang tetap kuat meski perusahaan tengah menjalani proses penataan internal yang intens sepanjang 2024. Dengan mengelola 68 proyek aktif yang memiliki total nilai mencapai Rp 44,7 triliun, Waskita menunjukkan bahwa operasional lapangan tetap berjalan stabil dan terukur. Proyek-proyek tersebut tersebar di berbagai sektor strategis, mulai dari jalan dan jembatan, gedung, bendungan, hingga fasilitas publik berskala besar. Kelangsungan proyek dalam jumlah signifikan ini mencerminkan kemampuan perusahaan menjaga ritme kerja sekaligus memastikan kualitas konstruksi tetap menjadi fokus utama, meski berada pada fase restrukturisasi.

Memasuki 2025, momentum ini tidak berhenti. Waskita terus dipercaya mendapatkan kontrak baru, termasuk proyek-proyek prioritas nasional, salah satunya di kawasan Ibu Kota Negara (IKN). Keterlibatan Waskita di IKN bukan hanya menegaskan posisi perusahaan sebagai kontraktor BUMN yang memiliki kapasitas teknis dan rekam jejak panjang, tetapi juga memperlihatkan bahwa pemerintah masih menilai Waskita sebagai mitra strategis dalam pembangunan infrastruktur tingkat nasional.



Salah satu pekerjaan yang paling mencolok adalah proyek peningkatan jalan di Kawasan Inti Pusat Pemerintahan (KIPP) IKN, khususnya di paket 1B–1C. Proyek ini menjadi simbol penting bahwa Waskita tetap hadir di

pusat transformasi pembangunan Indonesia. Keberlanjutan proyek tersebut sekaligus menandakan bahwa Waskita mampu menjaga komitmennya terhadap kualitas, ketepatan waktu, dan standar teknis meski sedang melalui fase pemulihan internal. Melalui proyek ini, Waskita tidak hanya berkontribusi pada percepatan pembangunan IKN, tetapi juga menegaskan perannya sebagai aktor utama dalam pembangunan infrastruktur nasional yang terus bergerak maju.



Dengan konsistensi dalam menjaga produktivitas dan kepercayaan pemerintah dalam pemberian proyek strategis, Waskita kembali memperlihatkan bahwa perusahaan tetap menjadi pilar penting dalam pembangunan negeri, bahkan pada masa transisi yang penuh tantangan.

Transformasi Digital Percepatan Pemulihan Kinerja Waskita Karya 2025



Waskita Karya terus memperkuat momentum pemulihan bisnis melalui langkah transformasi digital yang menjadi salah satu pilar utama strategi perseroan pada 2025. Serangkaian teknologi modern kini diintegrasikan ke dalam proses operasional perusahaan, menjadikan Waskita sebagai salah satu pionir modernisasi konstruksi di Indonesia.

Waskita resmi mengimplementasikan sistem **ERP SAP S/4 HANA** yang terintegrasi dengan **Building Information Modelling (BIM)** dan **Last Planner System (LPS)**. Integrasi tiga sistem inti ini disebut manajemen sebagai yang pertama di industri konstruksi nasional, karena mampu menyatukan perencanaan, eksekusi, hingga pengawasan proyek dalam satu ekosistem digital. Penggunaan BIM, termasuk pemodelan 3D serta digital survey seperti laser scanning dan fotogrametri, disebut mampu meningkatkan presisi perhitungan volume kerja, menekan potensi deviasi anggaran, dan mempercepat pengambilan keputusan di lapangan.

Implementasi teknologi tersebut membawa dampak nyata terhadap kinerja operasional. Berdasarkan Project Performance Index (PPI), persentase proyek dengan kategori operasional ekselen meningkat signifikan dari 21% pada Agustus 2024 menjadi 45% di akhir tahun 2024. Perseroan menargetkan capaian ini mencapai 70% pada 2025 melalui penggunaan sistem monitoring real time, Digital Control Tower, serta pengawasan terintegrasi melalui Earned Value Analysis (EVA) dan Value Stream Booster (VSB).

Modernisasi tidak berhenti pada perencanaan dan eksekusi proyek. Waskita juga memperluas penggunaan kecerdasan buatan melalui **Waskita Intelligent Sensing System (WISENS)**. Salah satu fitur utama, **AI Pavement Crack Detection**, mampu mempercepat proses inspeksi jalan hingga 40 persen lebih efisien dibanding metode

manual. Teknologi ini secara otomatis mendeteksi retakan permukaan jalan, memetakan tingkat kerusakan, dan memberikan rekomendasi perbaikan berbasis data. Selain itu, WISENS juga dibekali modul **AI APD Inspection** untuk memastikan kepatuhan pekerja terhadap penggunaan alat pelindung diri di lokasi proyek, mendukung target perusahaan mencapai zero fatality.

Dengan kombinasi teknologi ERP, BIM, LPS, dan kecerdasan buatan, Waskita Karya optimistis mampu mempercepat pemulihan kinerja serta memperkuat daya saing di sektor konstruksi nasional.

Transformasi ini sekaligus menandai komitmen Waskita Karya untuk menghadirkan standar baru produktivitas, transparansi, dan kualitas dalam penyelenggaraan proyek infrastruktur skala besar di Indonesia.

Pasca restrukturisasi, Waskita Karya juga mengambil langkah strategis untuk kembali pada core business sebagai kontraktor konstruksi. Perusahaan kini lebih selektif dalam mengambil proyek, mengutamakan pembayaran bulanan dan uang muka, serta fokus pada proyek-proyek yang memiliki struktur pendanaan sehat. Pendekatan baru ini



tidak hanya membuat kinerja lebih adaptif dan efisien, tetapi juga mengarahkan Waskita Karya pada pertumbuhan yang lebih terkendali dan berkelanjutan.

Tahun 2025 menjadi titik balik penting dalam perjalanan panjang Waskita Karya. Dengan beban utang yang lebih ringan, manajemen kas yang membaik, proyek strategis yang terus berjalan, dan akselerasi teknologi yang progresif, Waskita Karya memasuki fase pertumbuhan baru yang lebih matang. Langkah ini tidak hanya memperkuat ketahanan perusahaan, tetapi juga memberikan stabilitas bagi industri konstruksi nasional yang sangat bergantung pada peran BUMN karya. Waskita Karya kini kembali berdiri sebagai salah satu pilar utama pembangunan negeri yang lebih siap, lebih modern, dan lebih tangguh untuk menghadapi tantangan masa depan. ■



CNBC Indonesia
Awards 2025

Triyaja Pratama Futures (TPFx)

Best Performing Broker
Award



Award Review

KREDIBILITAS, EDUKASI & TEKNOLOGI: **FORMULA TPFx** **MENJADI NOMOR SATU**



Penulis: **Gelson Kurniawan** (Researcher CNBC Indonesia)

Jakarta, CNBC Indonesia — Kepercayaan adalah satu hal yang paling dicari pada lanskap industri keuangan, terutama di tengah persaingan ketat industri pialang berjangka. Di sinilah TPFx berhasil mencatatkan sejarah baru. TPFx meraih predikat “Best Performing Broker Award”, menduduki peringkat #1 Jumlah Nasabah Aktif secara nasional. Predikat ini jadi bukti kepercayaan lebih dari ratusan ribu nasabah aktif, menempatkan TPFx sebagai pemimpin pasar.

Pencapaian prestisius ini adalah hasil strategi adaptif TPFx dalam menghadapi tantangan pasar. Untuk memahami mengapa TPFx bisa memenangkan hati para trader, inilah strategi unik TPFx di tengah situasi industri pialang Indonesia.

Situasi Industri Broker Dipenuhi Krisis Kepercayaan

Industri perdagangan berjangka komoditi (PBK) di Indonesia dalam beberapa tahun terakhir (2022–2025) sedang mengalami fase “seleksi alam”. Pasar sempit

diguncang oleh gelombang investasi ilegal, robot trading bodong, dan pialang tak berizin yang merugikan ribuan masyarakat. Fenomena ini menciptakan krisis kepercayaan yang masif.

Masyarakat Indonesia kini jauh lebih kritis. Trader tidak lagi mudah tergiur oleh janji “cepat kaya”, melainkan mencari keamanan dana dan transparansi. Di sisi lain, demografi trader telah bergeser ke generasi yang lebih melek teknologi (digital-savvy), yang menuntut eksekusi cepat dan akses mobile yang tanpa hambatan.

Dalam situasi inilah TPFx muncul sebagai antitesis dari ketidakpastian tersebut. Di saat banyak entitas tumbang karena masalah regulasi, TPFx justru mengukuhkan posisinya sebagai “pelabuhan aman” bagi para investor.



Tiga Pilar Strategi TPFx: Memenangkan Pasar dengan Kredibilitas dan Teknologi

Berdasarkan penelusuran mendalam terhadap ekosistem bisnisnya, keberhasilan TPFx menduduki peringkat nomor satu dibangun di atas tiga pilar konsep utama:

1. Legitimasi dan Keamanan Tanpa Kompromi

Pondasi utama TPFx adalah rekam jejak. Beroperasi lebih dari 20 tahun sejak tahun 2004, TPFx memiliki keunggulan historis yang sulit ditandingi oleh pialang-pialang baru. Namun, sejarah saja tidak cukup. TPFx menjawab keraguan pasar dengan transparansi regulasi yang berlapis.

TPFx beroperasi di bawah pengawasan ketat dengan izin resmi BAPPEBTI (No: 407/BAPPEBTI/SI/VII/2004). Selain itu, statusnya sebagai anggota resmi Bursa Berjangka Jakarta.

(JFX) dan Kliring Berjangka Indonesia (KBI) menjamin bahwa setiap transaksi nasabah terdaftar di bursa dan dana nasabah disimpan dalam rekening terpisah (Segregated Account).

Di era di mana keamanan dana menjadi prioritas utama nasabah, jaminan bahwa “dana saya aman dan tidak dibawa lari” menjadi alasan fundamental mengapa nasabah memilih menaruh asetnya di TPFx.



2. Infrastruktur Teknologi: Kecepatan di Era High-Frequency

Memenangkan pasar hari ini berarti memenangkan teknologi. TPFx memahami bahwa nasabah aktif membutuhkan platform yang stabil. Dengan volume transaksi harian yang menembus ribuan lot, infrastruktur TPFx terbukti tangguh menangani beban transaksi tinggi tanpa gangguan (downtime).

Melalui situs resminya, TPFx menonjolkan keunggulan eksekusi pasar tanpa requote atau penundaan (delay), serta kebijakan penarikan dana (withdrawal) di hari yang sama. Selain menyediakan platform standar industri seperti MetaTrader 4 (MT4) dan MetaTrader 5 (MT5), TPFx juga berinovasi dengan aplikasi mobile yang dilengkapi asisten AI (Artificial Intelligence) untuk analisis cerdas. Ini adalah konsep modern yang menjawab kebutuhan trader milenial yaitu trading di mana saja, kapan saja, dengan data yang akurat.

3. Ekosistem Produk yang Luas dan Terjangkau

Salah satu kunci mengapa nasabah TPFx begitu aktif adalah variasi instrumen yang ditawarkan. TPFx tidak hanya membatasi trader pada satu jenis pasar. Mereka menyediakan akses ke:

- **Forex:** Pasangan mata uang utama seperti AUDUSD, EURUSD dengan spread kompetitif mulai dari 0,1.
- **Komoditi:** Emas (Gold/XAUUSD), Perak, dan Minyak Mentah, yang menjadi favorit investor Indonesia untuk lindung nilai (hedging).
- **Indeks Saham:** Termasuk Indeks Hang Seng (HSI) dan Nikkei (NIK).
- **CFD Saham Tunggal:** Akses langsung ke saham raksasa global seperti Apple (AAPL) dan Amazon (AMZN), memungkinkan trader Indonesia mengambil keuntungan dari pasar saham AS.

Fleksibilitas ini memungkinkan nasabah untuk melakukan diversifikasi portofolio dalam satu akun, sebuah kenyamanan yang menjaga nasabah tetap aktif bertransaksi dalam berbagai kondisi pasar.



Forex

Transaksi jual beli mata uang asing dari pasar keuangan terbesar di dunia. Dengan transaksi non-stop 24 jam, dari Senin hingga Sabtu pagi.

Selanjutnya



Komoditi

Tempat perdagangan jual dan beli pada sektor ekonomi primer dalam bentuk fisik (emas, perak dan oil) maupun kontrak turunan atau derivatif.

Selanjutnya



Indeks Saham

TPFx menawarkan index saham utama seperti NASDAQ, Dow Jones, S&P 500, Hang Seng dan Nikkei 225.

Selanjutnya



CFD

Perdagangan kontrak derivatif, memanfaatkan selisih antara harga beli dan harga jual nilai "American Single Stock" untuk peluang keuntungan.

Selanjutnya

Konsep “Educate to Empower” Mengubah Nasabah Menjadi Mitra

Berbeda dengan broker yang hanya fokus pada akuisisi, TPFx memenangkan loyalitas melalui edukasi. Melalui program TPFx Learning Center, webinar, dan analisis pasar harian, mereka memberdayakan nasabah dengan pengetahuan.

Filosofinya sederhana: nasabah yang teredukasi akan trading dengan lebih bijak, mengalami risiko yang lebih terukur, dan bertahan lebih lama di pasar.

Pendekatan humanis ini menciptakan ikatan emosional antarbroker dan trader, mengubah hubungan transaksional menjadi kemitraan jangka panjang.



Standar Baru Pialang Berjangka Indonesia

Penghargaan “The Most Trusted Broker” adalah bukti validasi pasar terhadap integritas TPFx. Di tengah badai ketidakpercayaan industri, TPFx berhasil membuktikan bahwa kombinasi antara kepatuhan regulasi yang ketat (BAPPEBTI), inovasi teknologi (AI & Mobile App), serta layanan nasabah yang responsif adalah resep kemenangan yang mutlak.

Bagi investor di Indonesia, TPFx kini bukan sekadar pialang, melainkan standar emas (gold standard) tentang bagaimana seharusnya sebuah perusahaan pialang berjangka beroperasi yaitu aman, cepat, dan terpercaya.

■



CNBC Indonesia
Awards 2025

PT HM Sampoerna Tbk.

Outstanding Contribution
to the National Economy



Award Review

SAMPOERNA TEGASKAN KOMITMEN BERKELANJUTAN: DORONG PERTUMBUHAN EKONOMI DAN PEMBERDAYAAN UMKM



Penulis: Elvan Widyatama (Researcher CNBC Indonesia)

Jakarta, CNBC Indonesia — PT HM Sampoerna Tbk. (Sampoerna) menegaskan perannya sebagai penggerak utama perekonomian nasional dengan meraih penghargaan “Outstanding Contribution to the National Economy” dalam ajang CNBC Indonesia Awards 2025. Penghargaan ini merupakan bukti nyata atas kontribusi Sampoerna yang signifikan, terukur, dan berkelanjutan terhadap perekonomian nasional.

Menggerakkan Ekonomi Nasional Melalui Inovasi dan Keberlanjutan

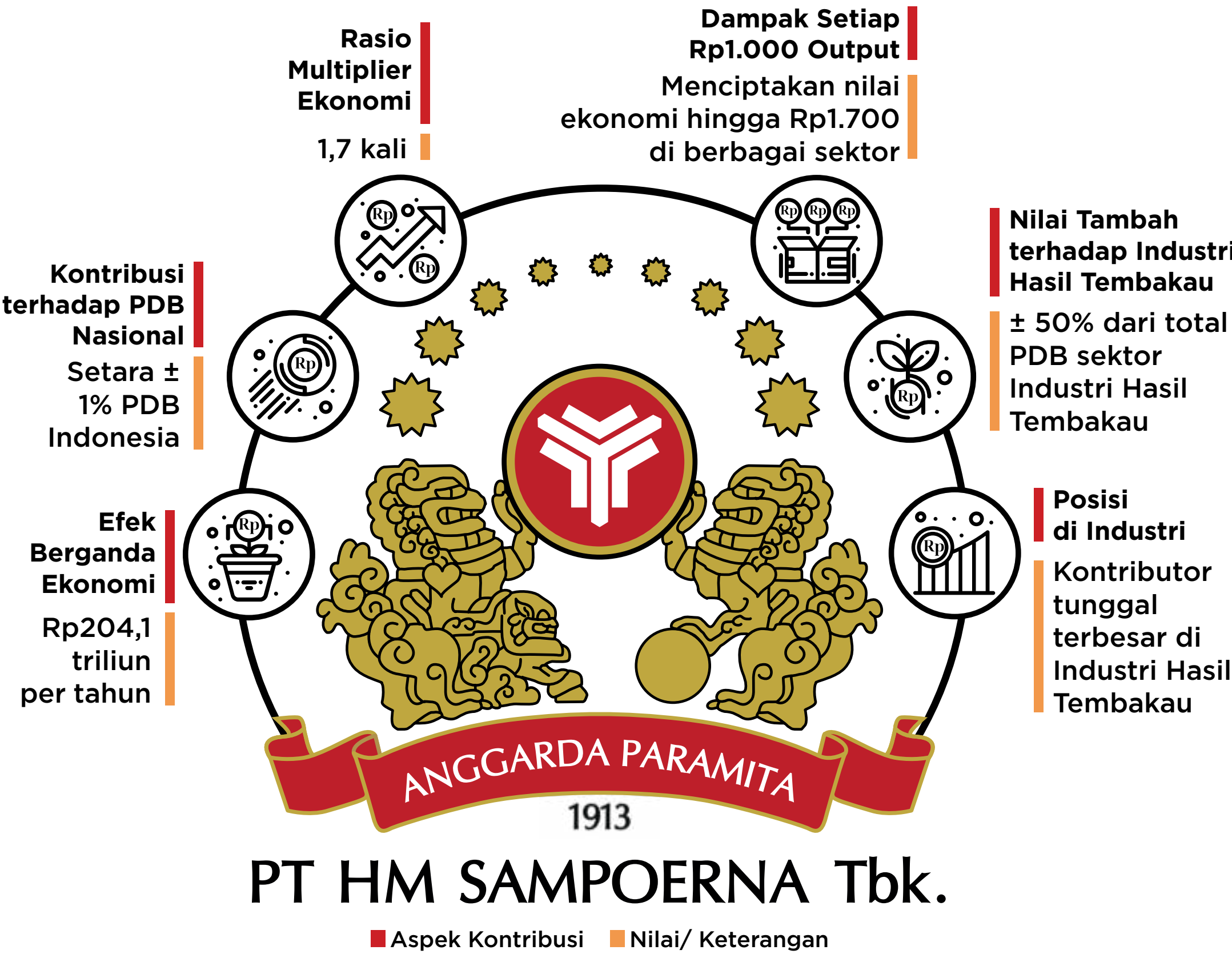
Selama lebih dari satu abad beroperasi di Indonesia, Sampoerna tidak hanya berfokus pada pertumbuhan bisnis, tetapi juga membangun ekosistem ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan.

Sebagai salah satu motor penggerak industri hasil tembakau, perusahaan ini mengembangkan model usaha terintegrasi dari hulu ke hilir yang memberikan dampak nyata bagi petani, pekerja, pengusaha UMKM, dan masyarakat luas. Pendekatan ini memastikan setiap langkah bisnis membawa manfaat yang konsisten, baik bagi perusahaan maupun bagi komunitas yang menjadi bagian dari rantai nilai.



Kontribusi Sampoerna terhadap perekonomian Indonesia tercermin dari hasil riset Litbang Kompas (2025) yang mencatat bahwa aktivitas ekonomi perusahaan menciptakan efek berganda sebesar Rp204,1 triliun per tahun, setara dengan 1% dari PDB Indonesia.

Dengan rasio multiplier 1,7 kali, setiap Rp1.000 yang dihasilkan Sampoerna memicu nilai ekonomi hingga Rp1.700 di berbagai lapisan sektor. Bahkan, nilai tambah yang diberikan Sampoerna setara dengan sekitar 50% dari total PDB sektor Industri Hasil Tembakau, menjadikannya kontributor tunggal terbesar dalam industri ini.



Kontribusi Lintas Sektor

Dampak ekonomi yang dihasilkan Sampoerna menjalar ke berbagai sektor. Di bidang pertanian, perusahaan berkontribusi hingga Rp27,8 triliun melalui pembelian tembakau dan cengkih, memberikan kepastian pendapatan bagi puluhan ribu petani di berbagai daerah. Sektor retail menerima dampak ekonomi sebesar Rp6,9 triliun, sementara sektor logistik mencapai Rp2,4 triliun.



Pemberdayaan UMKM sebagai Pilar Sosial

Namun, kontribusi Sampoerna tidak berhenti pada angka-angka ekonomi. Salah satu pilar terkuat yang membedakan perusahaan ini adalah komitmennya dalam membangun ekosistem UMKM yang inklusif dan berdaya saing tinggi.

Lewat dua program unggulan, Sampoerna Retail Community (SRC) dan Sampoerna Entrepreneurship Training Center (SETC), Sampoerna menghadirkan dukungan yang bukan hanya jangka pendek, tetapi membangun fondasi transformasi jangka panjang bagi jutaan pelaku usaha kecil di Indonesia.

SRC kini berkembang menjadi jaringan toko kelontong terbesar di Indonesia, dengan lebih dari 250.000 toko kelontong yang tersebar di berbagai provinsi. Skala ini menjadikan SRC bukan sekadar komunitas retail, tetapi sebuah ekosistem yang menghubungkan pengusaha UMKM dengan akses digital, pelatihan, pendampingan, dan jaringan pasok yang semakin modern.

Riset Kompas Gramedia (KG) Media (2023) mencatat bahwa toko-toko SRC menghasilkan omzet sebesar Rp236 triliun per tahun, setara dengan 11,36% dari PDB sektor retail nasional tahun 2022. Angka ini menunjukkan betapa besar kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia, sekaligus menggambarkan keberhasilan program ini dalam meningkatkan daya saing toko kelontong tradisional.

Pertumbuhan jumlah toko SRC yang hampir dua kali lipat dalam lima tahun terakhir menjadi indikasi bahwa modernisasi UMKM berjalan secara terstruktur dan mendapat penerimaan luas dari para pelaku usaha kelontong.

Pilar pemberdayaan UMKM ini diperkuat oleh SETC, sebuah pusat pelatihan kewirausahaan yang berperan sebagai inkubator bagi ribuan UMKM di Indonesia. Hingga kini, lebih dari 97.000 peserta telah mengikuti program pelatihan SETC, sementara 1.600 UMKM dibina secara intensif. Dari jumlah tersebut, 200 UMKM berhasil menembus pasar ekspor, terutama melalui peningkatan kualitas produk, standar produksi, manajemen usaha, serta sertifikasi yang dibutuhkan pasar global. Selain itu, sekitar 80% UMKM binaan telah terdigitalisasi, menunjukkan keberhasilan SETC dalam mendorong UMKM memasuki ekonomi digital yang kini menjadi bagian penting dari lanskap bisnis Indonesia.

Efek sosial dari program ini tidak hanya dirasakan oleh pemilik UMKM, tetapi juga oleh komunitas di sekitar mereka. Transformasi toko kelontong menjadi SRC memberi dampak berganda bagi lingkungan sekitar, mulai dari meningkatnya perputaran ekonomi lokal, munculnya peluang kerja tambahan, hingga terciptanya jaringan komunitas yang saling mendukung. Demikian pula, UMKM yang dibina melalui SETC tumbuh menjadi penggerak ekonomi wilayahnya masing-masing, meningkatkan kesejahteraan rumah tangga dan memperluas pasar produk lokal.



Komitmen Keberlanjutan Sampoerna

Seluruh inisiatif Sampoerna dibangun di atas komitmen kuat terhadap prinsip *Environmental, Social, and Governance* (ESG). Perusahaan memastikan bahwa pertumbuhan bisnis berjalan seiring dengan keberlanjutan sosial dan lingkungan, mulai dari praktik pertanian berkelanjutan, penguatan tata kelola, hingga program sosial yang menysasar UMKM dan komunitas lokal.

Dengan kontribusi fiskal yang besar, dampak ekonomi yang signifikan, penciptaan lapangan kerja yang luas, serta komitmen kuat terhadap UMKM dan keberlanjutan, Sampoerna menegaskan posisinya sebagai penggerak penting perekonomian Indonesia. Penghargaan “Outstanding Contribution to the National Economy” menjadi pengakuan atas peran sentral Sampoerna dalam membangun fondasi ekonomi nasional yang kuat, inklusif, dan berkelanjutan.



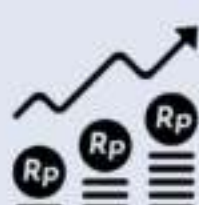
KOMITMEN BERKELANJUTAN SAMPOERNA: **DORONG PERTUMBUHAN EKONOMI**

Selama lebih dari satu abad beroperasi di Indonesia, Sampoerna tidak hanya berfokus pada pertumbuhan bisnis, tetapi juga membangun ekosistem yang inklusif dan berkelanjutan.

Dampak Bisnis Sampoerna untuk Ekonomi Nasional



Ciptakan dampak berganda
Rp204,1 triliun per tahun
(setara ~1% PDB nasional)



Rasio multiplier
1,7 kali lipat.
Setiap Rp1.000 dari
aktivitas bisnis →
gerakan nilai ekonomi
hingga Rp1.700



Nilai tambah setara
dengan ~ 50%
dari total PDB
industri tembakau
(kontributor tunggal
terbesar)



Dampak Berganda: Dari Hulu ke Hilir



Sektor Pertanian

Nilai tambah capai
~Rp27,8 triliun
lewat pembelian
tembakau dan cengkih



Sektor Retail

Kontribusi nilai tambah
~Rp6,9 triliun lewat
distribusi produk
di berbagai jaringan
retail nasional



Sektor Logistik

Hasilkan nilai ekonomi
~Rp2,4 triliun



CNBC Indonesia
Awards 2025

Rio Christiawan

Sustainability Expert of
the Year



Award Review

BERDIRI DI GARIS DEPAN KEBERLANJUTAN: PERAN RIO CHRISTIAWAN MENGAWAL TRANSISI HIJAU INDONESIA



Penulis: **Susi Setiawati** (Researcher CNBC Indonesia)

Jakarta, CNBC Indonesia — Di tengah meningkatnya urgensi global terhadap perubahan iklim dan tuntutan akan model pembangunan yang lebih berkelanjutan, muncul sosok yang memadukan kedalaman akademik dengan ketegasan kepemimpinan lapangan, Rio Christiawan.

Rio tak hanya seorang pengusaha yang bergerak di sektor ekonomi hijau, namun juga figur yang membawa perspektif hukum, etika, dan ilmu pengetahuan ke dalam praktik restorasi ekosistem secara nyata.

Perjalanan panjang Rio Christiawan dalam mengembangkan bisnis hijau dan mendorong praktik keberlanjutan di Indonesia adalah cerminan dari komitmen seorang akademisi dan profesional hukum yang memilih untuk turun langsung ke lapangan.

Sebagai legal & sustainability expert dan Co-Founder sekaligus CEO PT Pagatan Usaha Makmur (PUM), Rio melihat peluang peningkatan kesejahteraan masyarakat yang tetap memastikan keberlangsungan lingkungan melalui pemanfaatan dan pengembalian fungsi hutan.

Latar belakang akademis yang panjang, pengalaman menulis puluhan buku, serta kiprah sebagai pengajar di berbagai perguruan tinggi membentuk cara pandangnya yang khas, bahwa keberlanjutan tidak boleh berhenti

sebagai konsep teoritis, melainkan harus diwujudkan menjadi kebijakan operasional dan aksi di lapangan.

Dalam kondisi di mana degradasi lingkungan, penurunan biodiversitas, dan peningkatan risiko kebakaran hutan terus menghantui banyak wilayah di Indonesia, Rio selalu memberi contoh implementasi keberlanjutan yang tidak hanya menyelamatkan alam, tetapi juga mengubah kehidupan masyarakat sekitar.

Melalui PLUM Project, program restorasi berskala besar di Kalimantan Tengah, Rio menunjukkan bahwa kolaborasi antara perusahaan, komunitas, dan ekosistem dapat melahirkan model pembangunan yang lebih adil, produktif, dan berpandangan jangka panjang.

Sosok Rio hadir sebagai representasi dari generasi pemimpin baru yang memahami bahwa bisnis modern tidak lagi bisa berdiri di atas orientasi profit semata.

Sebaliknya, dia menegaskan bahwa keseimbangan antara lingkungan, ekonomi, dan sosial adalah fondasi masa depan Indonesia yang berketahanan iklim. Pendekatannya yang menyatukan riset, edukasi, kelembagaan, serta pemberdayaan masyarakat membuat perjalanannya bukan hanya layak disorot, tetapi juga dijadikan rujukan bagi berbagai pihak yang ingin melihat bagaimana keberlanjutan dapat diterjemahkan menjadi sebuah gerakan nyata, dimulai dari satu visi, kemudian berkembang menjadi dampak besar bagi alam dan manusia.



Rio Christiawan lahir di Kediri, Jawa Timur pada 18 Maret 1981. Sebelumnya dia dikenal sebagai sosok yang menggabungkan kompetensi akademik dengan kepemimpinan di sektor ekonomi hijau.

Perjalanan pendidikannya menggambarkan dedikasi panjang terhadap dunia hukum.

Dia menuntaskan studi sarjana dan magister hukum di Universitas Atma Jaya Yogyakarta, kemudian melanjutkan pendidikan Magister Kenotariatan di Universitas Gadjah Mada. Komitmennya terhadap ilmu pengetahuan

mengantarkannya meraih gelar Doktor Ilmu Hukum dari Universitas Parahyangan.



Pengusaha berusia 44 tahun tersebut aktif sebagai akademisi dan pendidik. Ia mengajar di sejumlah perguruan tinggi, antara lain Universitas Brawijaya Jakarta dan Universitas 17 Agustus 1945 Jakarta, serta berperan sebagai promotor doktoral di Universitas Pelita Harapan dan beberapa universitas lainnya.

Keterlibatannya dalam dunia pendidikan memperkuat posisi Rio sebagai intelektual yang menaruh perhatian besar pada isu-isu hukum, tata kelola, dan keberlanjutan.

Di luar aktivitas akademis, Rio dikenal sebagai penulis produktif. Ia telah menerbitkan lebih dari 20 buku yang membahas beragam tema, mulai dari hukum korporasi, lingkungan hidup, hingga prinsip ESG (Environmental, Social, and Governance). Selain itu, ia aktif menulis kolom di berbagai media nasional, menghadirkan analisis yang tajam dan mengedepankan etika dalam praktik bisnis modern.

Latar belakang akademis yang kuat, dipadukan dengan pengalaman luas dalam penulisan dan pengajaran, membentuk perspektif Rio dalam membangun usaha.

Ketika memimpin organisasi dan mengembangkan model bisnis hijau, ia menempatkan prinsip hukum, etika, dan tata kelola sebagai landasan utama. Pendekatan tersebut menjadi fondasi pemikirannya dalam mendorong restorasi ekosistem dan konservasi lingkungan sebagai bagian penting dari strategi pembangunan berkelanjutan.

Sebagai pengusaha, Rio juga menempatkan konsep ekonomi hijau sebagai inti operasi perusahaan.

Dia menegaskan bahwa keberlanjutan tidak boleh berhenti sebagai jargon atau kampanye publik semata, tetapi harus menjadi bagian integral dari model bisnis yang dijalankan secara konsisten.

Komitmen tersebut diwujudkan melalui pembangunan PLUM Project, sebuah program restorasi ekosistem

berskala besar yang berlokasi di Kalimantan Tengah. Proyek ini dirancang tidak hanya untuk memulihkan lahan yang terdegradasi, tetapi juga sebagai model konservasi yang menyelaraskan ketahanan lingkungan, manfaat ekonomi masyarakat, dan keberlanjutan jangka panjang. PLUM Project mengadopsi pendekatan berbasis alam (nature-based solutions) dan menerapkan standar internasional Climate, Community and Biodiversity (CCB Standard). Melalui pendekatan ini, restorasi tidak hanya berfokus pada penanaman pohon, tetapi juga pada pemulihan keanekaragaman hayati, pencegahan kebakaran, serta peningkatan kualitas hidup masyarakat sekitar.

Saat ini, PLUM Project mengelola kawasan gambut dan mangrove seluas 23.665 hektare, wilayah yang sebelumnya mengalami degradasi dan memerlukan intervensi ekologi jangka panjang.

Di tangan Rio, kawasan tersebut dikembangkan sebagai contoh konkret bagaimana konservasi dan pembangunan ekonomi dapat berjalan seiring, sekaligus memberikan kontribusi nyata terhadap agenda nasional dekarbonisasi.

Rio menyatakan bahwa upaya menurunkan emisi dan memulihkan ekosistem tidak boleh hanya menjadi aspirasi, tetapi harus terintegrasi dalam strategi bisnis perusahaan. “Dekarbonisasi tidak bisa hanya menjadi wacana. Harus menjadi bagian dari model bisnis,” tegasnya.



PLUM Project di bawah kepemimpinan Rio menunjukkan bahwa pendekatan restorasi, ekonomi hijau, pemberdayaan komunitas bisa berjalan bersamaan.

Di tengah meningkatnya urgensi dekarbonisasi global, Rio Christiawan menegaskan bahwa upaya konservasi dan restorasi ekosistem harus menjadi bagian integral dari strategi pembangunan nasional.

Menurutnya, pelestarian lingkungan tidak dapat dipisahkan dari keadilan ekologis dan sosial, serta harus diimplementasikan melalui pendekatan tata kelola yang transparan dan berorientasi jangka panjang.

Rio secara konsisten menerapkan prinsip Environmental, Social, and Governance (ESG) dalam seluruh kegiatan operasional perusahaan yang dipimpinnya mulai dari tahap perencanaan program restorasi, pelibatan masyarakat, hingga pengelolaan data dan transparansi tata kelola, perusahaan menempatkan integritas dan akuntabilitas sebagai pilar utama. Pendekatan ini tidak hanya memastikan keberhasilan program restorasi secara ekologis, tetapi juga memperkuat kepercayaan masyarakat serta pemangku kepentingan lainnya.



Sejalan dengan meningkatnya peran ekonomi hijau di tingkat global, perusahaan yang dipimpinnya juga mulai mempersiapkan mekanisme pengembangan kredit karbon sebagai instrumen ekonomi berbasis lingkungan. Upaya ini ditujukan untuk mendukung komitmen nasional mencapai Net Zero Emission pada 2060, sekaligus membuka peluang nilai tambah bagi masyarakat melalui pemanfaatan aset karbon secara berkelanjutan. Rio menekankan bahwa instrumen karbon harus dibangun atas dasar integritas data, kejelasan metodologi, dan hasil konservasi yang terukur.

Peran Rio Christiawan dalam mendorong ekonomi hijau dan restorasi lingkungan telah memperoleh perhatian luas dari berbagai kalangan, baik media, akademisi, maupun komunitas keberlanjutan. Kiprahnya dianggap mewakili gelombang baru pemimpin bisnis yang menempatkan keberlanjutan sebagai inti strategi korporasi.

Pada 2025, Rio tampil sebagai pembicara di sejumlah forum nasional mengenai lingkungan hidup, keberlanjutan, dan perdagangan karbon, yang mempertemukannya dengan para pemangku kepentingan lintas sektor, mulai dari regulator, pelaku industri, hingga komunitas konservasi.

Kehadirannya dalam forum-forum tersebut memperkuat reputasinya sebagai salah satu figur yang aktif menyuarakan pentingnya tata kelola lingkungan yang berintegritas. Media nasional pun kerap menyoroti gagasan-gagasannya, memberi ruang bagi pandangan yang menempatkan keberlanjutan bukan hanya sebagai komitmen moral, tetapi sebagai kerangka bisnis yang dapat menciptakan nilai jangka panjang. Dalam berbagai liputan, Rio dipandang sebagai bagian dari generasi pemimpin yang membawa paradigma baru: bahwa praktik bisnis modern justru mendapatkan ketahanan dan legitimasi ketika dibangun di atas prinsip keberlanjutan, bukan sekadar idealisme atau tren sesaat.

Kisah Rio Christiawan memiliki makna yang melampaui sekadar perjalanan seorang pengusaha dalam membangun perusahaan.

Lebih dari itu, kiprahnya menggambarkan bagaimana seseorang dengan latar belakang akademis yang kuat serta komitmen etis yang konsisten dapat menjadi motor penggerak perubahan di tengah tantangan besar, baik krisis iklim, degradasi lingkungan, maupun dinamika sosial yang kompleks.

Melalui PLUM Project, Rio berupaya menerjemahkan konsep-konsep strategis seperti ekonomi hijau, keadilan ekologis, pemberdayaan masyarakat, dan tanggung jawab korporasi ke dalam aksi nyata di lapangan.

Pemulihan ekosistem, perlindungan biodiversitas, serta peningkatan kesejahteraan masyarakat lokal menjadi bukti bahwa gagasan besar tersebut dapat diwujudkan dalam bentuk praktik yang terukur. Langkah ini juga berkontribusi pada upaya nasional untuk mencapai dekarbonisasi, memperkuat posisi Indonesia dalam percaturan global mengenai pembangunan berkelanjutan.

Lebih jauh, model yang dibangun Rio dapat menjadi rujukan bagi dunia usaha luas, bahwa keberhasilan korporasi tidak hanya dinilai dari pertumbuhan finansial, tetapi juga dari dampak positif jangka panjang yang dihasilkan bagi lingkungan dan manusia.

Filosofi tersebut diharapkan menjadi warisan pemikiran dan praktik yang mendorong semakin banyak perusahaan mengintegrasikan keberlanjutan sebagai fondasi strategis, sekaligus membuka jalan bagi generasi baru pemimpin yang menempatkan tanggung jawab ekologis dan sosial sebagai inti dari setiap keputusan bisnis. ■



CNBC Indonesia
Awards 2025

PT Grahaprima Suksesmandiri Tbk

Fastest Growing
Transportation Company



Award Review

MELAJU DI JALUR CEPAT: GTRA MENJADI MESIN BARU RANTAI PASOK NASIONAL



Penulis: **Susi Setiawati** (Researcher CNBC Indonesia)

Jakarta, CNBC Indonesia - Sektor transportasi dan pergudangan terus menjadi tulang punggung ekonomi Indonesia. Proyeksi Supply Chain Indonesia (SCI) menunjukkan, subsektor transportasi diperkirakan menyumbang Rp 1.344,75 triliun pada 2026, sedangkan pergudangan mencapai Rp 358,46 triliun. Pertumbuhan kuartalannya pun tak main-main, masing-masing 8,97% dan 10,65%.

Di tengah optimisme itu, salah satu pemain logistik tanah air, PT Grahaprima Suksesmandiri Tbk (GTRA), tengah mencuri perhatian investor. Sejak IPO pada 30 Maret 2023 di harga Rp150 per saham, harga GTRA meroket 102,67% menjadi Rp304 per lembar pada 11 Desember 2025, dengan lonjakan sepanjang tahun mencapai 162,07%.

Didirikan pada 2004 di Jakarta sebagai distributor barang konsumsi, GTRA kini melayani lebih dari 50 perusahaan multinasional, terutama di sektor FMCG, e-commerce, dan jasa kurir. Perusahaan mengoperasikan lebih dari 1.000 kendaraan, didukung empat bengkel pool di Deltamas, Tangerang, Bogor, dan Surabaya.

Melalui Transport Management System (TMS) berbasis web, GTRA mampu mencapai Service Level Agreement (SLA) 99,5%, dengan pemantauan armada real-time yang membuat layanan lebih efisien dan dapat diandalkan. Pool baru seluas 30.000 m² di Deltamas, yang mulai beroperasi Agustus 2025, menjadi pusat kendali utama armada, termasuk produksi boks truk dan pelatihan pengemudi.

Layanan inti GTRA mencakup:

- Transportasi berbasis perjalanan: fleksibel, sesuai kebutuhan klien.
- Transportasi berbasis sewa: truk khusus untuk jangka pendek atau panjang, dengan atau tanpa pengemudi.
- Karoseri melalui PT Satria Metalindo Perkasa: menyesuaikan desain truk dengan kebutuhan klien, meningkatkan integrasi vertikal.



Per September 2025, GTRA membukukan laba bersih Rp44,85 miliar, naik 60,2% dari Rp27,99 miliar pada periode samatahun lalu. Pendapatan tumbuh 42% menjadi Rp454,67 miliar, dengan 91,94% ditopang layanan transportasi darat.

GTRA menangani klien besar seperti Mayora, Wings, Indomaret, Kapal Api, J&T Express, JNE, hingga Shopee. Ekspansi geografis fokus di Jawa, Sumatera, dan Bali, dengan rencana penetrasi nasional dalam beberapa tahun mendatang.

Investasi armada baru, pembangunan pool, dan sistem TMS menjadi kunci efisiensi, yang sekaligus mendukung profitabilitas lebih tinggi.

Fokus pada FMCG yang stabil juga memberikan pendapatan jangka panjang.

GTRA telah berhasil memadukan armada besar, digitalisasi operasional, dan basis klien strategis untuk menjadi salah satu pemain logistik paling menjanjikan di Indonesia. Dengan target ekspansi ambisius dan tren e-commerce yang terus meningkat, GTRA bukan sekadar penyedia transportasi, tetapi pemain kunci dalam transformasi rantai pasok nasional.



CNBC Indonesia
Awards 2025

PT PP (Persero) Tbk

National Infrastructure
Impact Awards



Award Review

PT PP DI GARDA DEPAN PEMBANGUNAN: MENGUATKAN FONDASI EKONOMI LEWAT INFRASTRUKTUR



Penulis: **Elvan Widyatama** (Researcher CNBC Indonesia)

Jakarta, CNBC Indonesia — PT PP (Persero) Tbk atau PTPP berhasil meraih National Infrastructure Impact Awards dalam ajang CNBC Indonesia Awards 2025 berkat kontribusinya yang luar biasa terhadap percepatan pembangunan nasional.

Indonesia tengah memasuki fase pembangunan yang menentukan arah kemajuan ekonomi jangka panjang. Dalam satu dekade terakhir, pemerintah mempercepat realisasi berbagai infrastruktur penting mulai dari jalan tol, bendungan, rumah sakit, pusat energi, hingga fasilitas publik dan digital.

Transformasi pembangunan ini tidak hanya bertujuan memperkuat konektivitas antarwilayah, tetapi juga menciptakan pusat-pusat pertumbuhan ekonomi baru yang lebih merata di seluruh Tanah Air.

Ditengah arus besar percepatan pembangunan tersebut, PTPP tampil sebagai salah satu pemain utama yang memberi dampak signifikan terhadap wajah infrastruktur Indonesia. Dengan rekam jejak berpengalaman, kapasitas teknik yang matang, serta kemampuan mengelola proyek berskala besar dan kompleks, PTPP menjadi penggerak

penting pembangunan nasional.

Penghargaan yang diraih tahun ini menegaskan posisi PTPP sebagai pilar pembangunan nasional. PTPP dipercaya menangani berbagai penugasan strategis yang mencerminkan perannya dalam memperkuat fondasi pembangunan Indonesia, mulai dari bendungan besar, sistem irigasi, jalan tol utama, infrastruktur energi, data center, hingga rumah sakit dan fasilitas publik.



Peran PTPP dalam Transformasi Pembangunan Nasional

Sektor konstruksi terus menjadi salah satu penggerak utama Produk Domestik Bruto (PDB). Pada 2024, sektor ini tumbuh 5,12% dan berkontribusi 10,05% terhadap PDB nasional. Angka tersebut menunjukkan tingginya kebutuhan pembangunan infrastruktur.

Dalam konteks tersebut, PTPP memainkan peran strategis sebagai perusahaan konstruksi yang mampu menangani proyek-proyek prestisius dan berkualitas tinggi. Selama satu dekade terakhir, PTPP telah menyelesaikan



dan menangani 774 proyek, terdiri dari 494 proyek gedung, 238 infrastruktur, dan 42 proyek EPC (Engineering, Procurement, and Construction). Portofolio besar ini mengukuhkan kapasitas PTPP sebagai kontraktor nasional dengan kompetensi yang sangat luas.

Strategi PTPP dalam beberapa tahun terakhir berfokus pada back to core business, yaitu memperkuat fokus pada proyek konstruksi, EPC, serta proyek-proyek bernilai tinggi yang memberikan return optimal.

Langkah ini didukung penyederhanaan struktur investasi dan divestasi aset non-inti.

Sepanjang 2024–2025, PTPP menargetkan divestasi entitas usaha seperti PP Infrastruktur, Celebes Railway Indonesia, Centurion Perkasa Iman, dan PP Semarang Demak, dengan total potensi dana masuk hingga Rp3,06 triliun. Langkah tersebut bertujuan memperkuat arus kas, memperbaiki struktur permodalan, dan meningkatkan fokus pada proyek-proyek konstruksi bernilai besar.

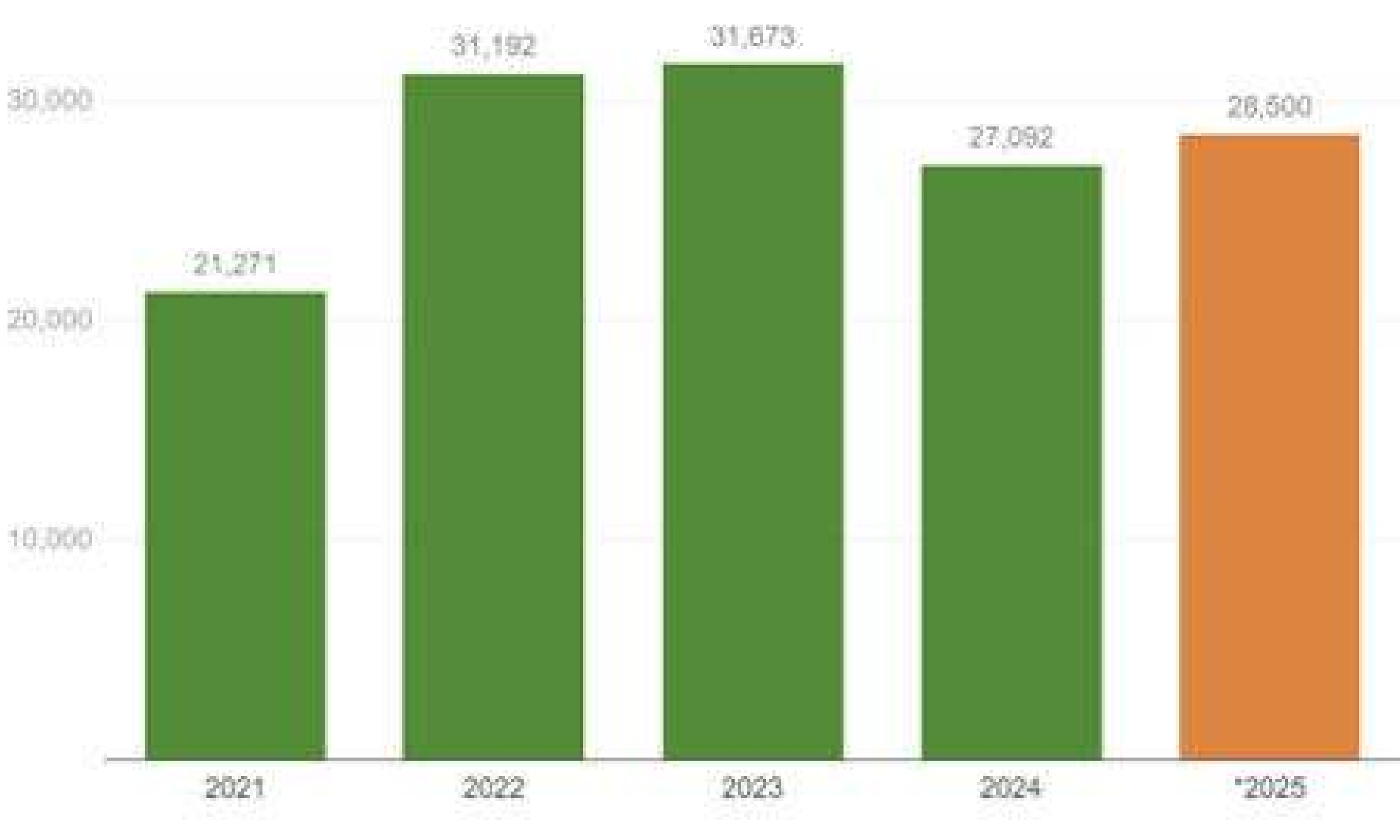
Sejalan dengan langkah tersebut, kinerja kontrak baru juga menunjukkan momentum yang positif. Pada 2023, PTPP membukukan kontrak baru senilai Rp31,67 triliun. Pada 2024, angka tersebut mencapai

Rp27,09 triliun dalam kondisi pasar yang menantang.

Sementara untuk tahun 2025, PTPP menargetkan kontrak baru sebesar Rp28,5 triliun, dengan sejumlah proyek besar yang sudah diamankan pada awal periode tersebut. Ini menunjukkan bahwa pipeline proyek PTPP tetap kuat, didukung oleh proyek pemerintah maupun swasta, termasuk proyek energi, jalan tol, pelabuhan, dan gedung-gedung institusi.

Hingga Oktober 2025, PTPP berhasil mengamankan kontrak baru senilai Rp18,19 triliun yang mencerminkan ketahanan bisnis perusahaan di tengah dinamika industri konstruksi.

Nilai Kontrak Baru (Rp Miliar)



Proyek Strategis Nasional dan Infrastruktur yang Digarap PTPP

Peran PTPP tercermin dari keterlibatannya dalam beragam proyek strategis yang mendukung prioritas pembangunan Asta Cita Presiden Prabowo Subianto yang salah satunya ketahanan air, kesehatan, energi bersih, transformasi digital, serta konektivitas wilayah.

Di ketahanan air, PTPP menjadikan bendungan sebagai salah satu kontribusiterpentingnya. Proyek seperti Bendungan Leuwikeris, Bendungan Lolak, Bendungan Bagong, dan pemulihan Sistem Irigasi Gumbasa memberikan dampak langsung bagi penyediaan air baku, irigasi pertanian, serta mitigasi bencana banjir dan kekeringan. Infrastruktur ini menopang kehidupan jutaan masyarakat serta mendukung peningkatan produktivitas pertanian.

Di sektor layanan publik, PTPP mengembangkan fasilitas kesehatan yang tersebar di berbagai daerah, termasuk Quick Win Hospital Krui & Anambas serta rumah sakit vertikal yang memperkuat akses masyarakat terhadap layanan kesehatan berkualitas.



Pada sektor energi, proyek PLTGU Batam 120 MW menjadi salah satu pencapaian terbesar PTPP pada 2025. Proyek bernilai Rp2,68 triliun ini meningkatkan keandalan listrik di pusat manufaktur Pulau Batam. PTPP juga menangani proyek energi lain seperti Fuel Pipeline Cikampek–Plumpang, serta infrastruktur pendukung sektor migas dan mineral.

Kontribusi PTPP di sektor logistik dan transportasi hadir melalui proyek seperti New Priok East Access Phase II, Kataraja Toll Road Phase II, Itacha Haul Road, serta pembangunan berbagai akses pelabuhan dan jalan industri yang memperkuat rantai pasok nasional.

Di sektor infrastruktur digital, PTPP membangun Data Center Telkom Batam Phase II, yang menjadi pondasi transformasi digital nasional seiring meningkatnya kebutuhan teknologi cloud, keamanan siber, dan sistem data terpadu.

Melalui beragam sektor tersebut, PTPP tidak hanya membangun infrastruktur fisik, tetapi juga memperkuat fondasi sosial, energi, logistik, dan digital Indonesia.

Keberlanjutan sebagai Fondasi Pembangunan PTPP

Di era pembangunan berkelanjutan, PTPP memilih untuk menjadi pelopor dalam penerapan prinsip green construction. Perusahaan memahami bahwa infrastruktur masa depan harus kuat, tetapi juga ramah lingkungan, hemat energi, dan mendukung ekosistem berkelanjutan.

Daftar Kontrak Baru PTPP 2025

Proyek	Nilai Kontrak (Rp. Triliun)
Pembangunan PLTGU Batam-1 120 MW	2.68
New Phok East Access Phase II	2.33
Itacha 2 – Pengadaan & Konstruksi Haul Road	1.93
Jalan Tol Kataraja Phase II	1.36
Mandiri Financial Center PIK	0.88
Layanan Pipa Bahan Bakar Cikampek – Plumpang	0.79
Konstruksi Sistem Air Bendungan Kanan Serpong Paket 1	0.58
Pembangunan Jalan Area Kompleks Yudisial	0.43
Data Center Telkom Batam Phase II	0.41
Quick Win Rumah Sakit Krui & Anambas	0.29
Peningkatan Jalan Paket F di KIPP 1B	0.27
Bendungan Bagung Paket 3	0.27
Gedung Gubernur & Parlemen (DPRD & MRP) Papua Tengah	0.22
Lainnya	5.74

* Hingga Oktober 2025

Dengan komitmen tersebut, PTPP menghadirkan pendekatan konstruksi yang tidak hanya berorientasi pada ketepatan dan keamanan, tetapi juga keberlangsungan jangka panjang bagi lingkungan dan masyarakat.

Langkah ini diwujudkan melalui penerapan inovasi green construction di berbagai proyek strategis perusahaan. Penggunaan material precast dan eco-friendly wall panel membantu mengurangi limbah konstruksi dan menekan jejak karbon.

Fasilitas knock-down mempercepat proses pembangunan tanpa mengorbankan kualitas, sementara

pemanfaatan solar panel, energi hibrida, hingga wind power memperkuat efisiensi energi di lapangan.

Semua ini didukung oleh pemanfaatan teknologi Building Information Modeling (BIM) dan sistem digital monitoring yang memastikan setiap tahapan proyek berjalan lebih



presisi, efisien, dan minim deviasi.

Komitmen keberlanjutan PTPP juga tercermin dari pencapaian perusahaan dalam portofolio bangunan hijau. PTPP telah mengantongi sejumlah sertifikasi bergengsi seperti GBCI, BGH, EDGE, hingga LEED.

Mulai dari IT Mandiri, Bandara Internasional Yogyakarta (YIA), Gedung Pegadaian, hingga BNI PIK yang meraih LEED Platinum semuanya menjadi bukti bahwa PTPP mampu menghadirkan bangunan yang tidak hanya memenuhi fungsi publik, tetapi juga memenuhi standar efisiensi energi dan lingkungan bertaraf global.

Di luar bangunan hijau, kontribusi PTPP terhadap energiterbarukanjugaterus berkembang. Proyek PLTB Tolo-1 Jeneponto dan PLTS Selong 7 MWp menjadi bagian penting dalam mendorong bauran energi bersih nasional. Portofolio energi berkelanjutan ini menegaskan komitmen PTPP dalam mendukung target transisi energi Indonesia dan memperkuat daya saing ekonomi yang rendah emisi.

Seluruh upaya ini berjalan seiring dengan penguatan prinsip ESG dan pemenuhan Taksonomi Keuangan



Berkelanjutan Indonesia (TKBI). Dengan memadukan efisiensi energi, penggunaan material ramah lingkungan, inovasi berbasis data, serta tata kelola proyek yang disiplin, PTPP memastikan bahwa pembangunan tidak hanya menciptakan infrastruktur yang kokoh, tetapi juga menjaga keberlanjutan ekologi dan kualitas hidup masyarakat.

Dampak Infrastruktur terhadap Pembangunan Nasional

Kontribusi PTPP dalam pembangunan nasional telah menghadirkan dampak yang meluas bagi perekonomian dan masyarakat. Dampak ini dapat dilihat dari beberapa hal:

1. Pemerataan Pembangunan
2. Ketahanan Air dan Pangan
3. Konektivitas dan Mobilitas Nasional
4. Penguatan Institusi Negara
5. Dampak Sosial dan Ekonomi Berkelanjutan



PTPP dan Fondasi Indonesia Masa Depan

Penghargaan National Infrastructure Impact Awards 2025 bukan sekadar apresiasi atas proyek yang telah dibangun, tetapi pengakuan terhadap komitmen besar PTPP dalam membentuk masa depan Indonesia. Melalui integritas, inovasi, dan keberlanjutan, PTPP memastikan bahwa pembangunan Indonesia tidak hanya cepat, tetapi juga kokoh, inklusif, dan berorientasi jangka panjang.

Dengan rekam jejak tersebut, PTPP tidak sekadar membangun infrastruktur namun, PTPP turut membangun masa depan Indonesia.



CNBC Indonesia
Awards 2025

Le Minerale

Best Mineral Water
of the Year



Award Review

LEBIH DARI SEKEDAR AIR MINUM: LE MINERALE MENJADI IKON GAYA HIDUP SEHAT INDONESIA



Penulis: Emanuella Bungasemara Ega Tirta (Researcher CNBC Indonesia)

Jakarta, CNBC Indonesia - Di banyak ruang diskusi kesehatan modern, para peneliti sepakat bahwa tubuh manusia tidak hanya membutuhkan air tetapi membutuhkan air yang “tepat.” New England Journal of Medicine mencatat bahwa kualitas air minum, terutama kandungan mineralnya, berperan dalam menjaga stabilitas elektrolit yang mengatur hampir seluruh fungsi vital tubuh.

Temuan-temuan ini memberi perspektif baru bahwa hidrasi bukan hanya soal seberapa banyak kita minum, tetapi juga soal komposisinya. Dalam iklim tropis seperti Indonesia—di mana keringat sudah menjadi bahasa tubuh sehari-hari—kebutuhan akan air mineral yang tepat semakin terasa nyata.

Tubuh manusia sendiri bergantung pada berbagai mineral penting, mulai dari kalium, magnesium, hingga kalsium. Kalium berperan dalam mengatur sinyal saraf dan kontraksi otot, sementara magnesium mendukung metabolisme energi, menjaga fungsi jantung, dan membantu relaksasi otot. Adapun kalsium, selain membangun tulang, juga berperan penting dalam penghantaran impuls saraf.

Karena itu, ketika tubuh kehilangan cairan saat beraktivitas, yang hilang bukan hanya airnya, tetapi juga

mineral penting yang dibawanya. Inilah alasan mengapa memenuhi kebutuhan cairan sekaligus mineral menjadi begitu krusial. Baik saat berlari jarak jauh, beraktivitas intens di bawah terik matahari, maupun sekadar menjalani rutinitas harian dengan mobilitas tinggi, tubuh tetap membutuhkan mineral-mineral tersebut agar dapat bekerja secara optimal.



Indonesia sebagai negara tropis membuat tantangan hidrasi semakin tinggi. Tak heran beberapa event olahraga besar seperti Jakarta International Marathon, Borobudur Marathon, Jakarta Running Festival, dan Indonesia Open, menekankan pentingnya memilih air mineral berkualitas untuk menjaga performa dan keselamatan peserta.

Dalam berbagai event tersebut, Le Minerale, air minum dalam kemasan (AMDK) asli Indonesia, dipilih sebagai Official Mineral Water setelah melalui proses verifikasi yang ketat, termasuk uji laboratorium dan pemeriksaan standar produksi.

Di sinilah hubungan antara kualitas mineral dalam air dan reputasi Le Minerale semakin jelas terlihat. Le Minerale mengandung mineral alami yang membantu memenuhi kebutuhan cairan dan mineral tubuh, sehingga tubuh terasa lebih bugar.

Komitmen terhadap kualitas ini juga tercermin dari transparansi Le Minerale. Le Minerale menjadi satu-satunya AMDK yang



mencantumkan kandungan mineral alaminya pada label kemasan. Mineral tersebut tidak hanya memberikan manfaat bagi tubuh, tetapi juga menghadirkan rasa air yang lebih segar dan “kayak ada manis-manisnya.” Karakteristik inilah yang sering disebut konsumen sebagai alasan mereka memilih Le Minerale dibanding merek lain.



Le Minerale pun aktif mendukung gaya hidup sehat. Di tengah meningkatnya minat masyarakat terhadap olahraga seperti badminton, padel, sepak bola, dan lari, Le Minerale hadir melalui berbagai inisiatif, salah satunya Le Minerale Running Squad, program pembinaan 11 minggu bagi pelari pemula. Program ini menunjukkan bahwa Le Minerale tidak sekadar hadir sebagai produk, tetapi ikut membangun komunitas yang sehat dan aktif.

Konsistensi kualitas dan kedekatan dengan dunia olahraga inilah yang akhirnya membentuk reputasi Le Minerale sebagai “merek air mineral yang mendukung gaya hidup sehat” dan membuat konsumen percaya untuk merekomendasikannya.

Di tengah industri air minum dalam kemasan (AMDK) Indonesia yang semakin kompetitif, posisi sebuah merek tidak lagi ditentukan hanya oleh rasa, harga, atau visibilitas iklan. Konsumen kini menilai jauh lebih kompleks: kualitas, keamanan, transparansi, keberlanjutan, manfaat kesehatan, hingga relevansi terhadap gaya hidup aktif yang makin tumbuh di kota-kota besar. Di ruang kompetisi inilah Le Minerale berdiri sebagai salah satu nama yang bukan hanya sekadar hadir, tetapi menjadi simbol kualitas mineral alami, keamanan produksi, serta kedekatan dengan dunia olahraga.





Predikat “Best Mineral Water of the Year” yang CNBC Indonesia berikan bukan datang dari ruang hampa.

Gelar itu adalah puncak dari perjalanan yang menunjukkan bagaimana sebuah merek membangun reputasi melalui kualitas mineral yang konsisten, proses produksi yang aman, peningkatan rekomendasi konsumen, serta komitmen pada komunitas olahraga dan gaya hidup sehat. Di balik sebuah kemasan botol, ada sistem perlindungan mineral, jajaran sertifikasi, proses kurasi yang ketat dari penyelenggara event olahraga, hingga preferensi konsumen yang semakin kuat dari tahun ke tahun.

Predikat Best Mineral Water of the Year menegaskan satu hal: Le Minerale bukan sekadar pemain besar, tetapi pemimpin opini dalam industri air mineral Indonesia.

Dari kualitas mineral alami hingga peran aktif dalam komunitas olahraga, Le Minerale membangun reputasi melalui konsistensi.

Dengan fondasi tersebut, Le Minerale bukan hanya populer, tetapi juga relevan. Bukan sekadar dipercaya, tetapi juga terbukti melalui berbagai event dan standar kualitas. Kombinasi antara kualitas mineral, keamanan produksi, edukasi publik, serta kedekatan dengan kehidupan aktif membuat merek ini menjadi wajah baru dari air mineral modern di Indonesia.

■



CNBC Indonesia
Awards 2025

PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BRIS)

**Syariah Banking
Transformation Leader**



Award Review

BABAK BARU BSI: ANGGORO EKO CAHYO DAN AMBISI BANK SYARIAH KELAS DUNIA



Penulis: **Susi Setiawati** (Researcher CNBC Indonesia)

Jakarta, CNBC Indonesia - Di tengah dinamika industri keuangan nasional yang bergerak kian cepat, PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BRIS) atau yang dikenal dengan BSI memasuki fase baru yang sarat harapan dan ambisi besar. Tongkat estafet kepemimpinan kini berada di tangan Anggoro Eko Cahyo, sosok yang menjabat sebagai Direktur Utama sejak 16 Mei 2025. Kedatangannya bukan sekadar pergantian nahkoda, melainkan momentum strategis yang menandai dimulainya babak transformasi besar-besaran. Dengan visi menjadikan BSI bukan hanya bank syariah terbesar di Tanah Air, tetapi sebuah institusi keuangan syariah berkelas dunia, Anggoro hadir membawa energi baru, pandangan progresif, dan tekad untuk mengubah peta persaingan perbankan syariah global.

Meski mulai memimpin pada tengah tahun 2025, Anggoro mewarisi fondasi kinerja yang kokoh, modal penting bagi akselerasi transformasinya. Pertumbuhan laba yang konsisten, penyaluran pembiayaan yang meningkat signifikan, serta efisiensi yang terus menguat telah menempatkan BSI pada posisi strategis yang kerap disebut pasar sebagai titik loncatan menuju era BSI 2.0. Dengan pencapaian laba bersih Rp 5,57 triliun hingga kuartal III

2025 dan pertumbuhan pembiayaan yang mencapai dua digit, BSI telah menunjukkan bahwa bank syariah dapat tidak hanya relevan, tetapi juga kompetitif dan berkelanjutan.

Memasuki era kepemimpinannya, Anggoro menyusun peta jalan transformasi yang berpijak pada tiga poros utama yakni pengembangan bisnis khas syariah, penguatan ekosistem syariah, dan peningkatan kapabilitas digital ke dalam seluruh lini. Ia percaya bahwa masa depan bank syariah tidak cukup hanya hadir secara fisik, tetapi harus menjelmamenjadibankdenganlayanandigitalyangmodern dan reliable, bank dengan DNA syariah yang melekat kuat dalam seluruh proses, layanan, dan inovasinya. Melalui penguatan BYOND by BSI sebagai super-app halal lifestyle, kemudian terintegrasi dengan layanan bisnis emas, haji, umrah, zakat hingga wakaf, serta pengembangan pembayaran syariah lintas negara, Anggoro menegaskan bahwa BSI akan bermain di panggung yang lebih luas yakni regional dan global.

Langkah-langkah progresif tersebut diperkuat dengan strategi besar menggabungkan nilai syariah dengan prinsip keberlanjutan, menjadikan BSI pionir dalam integrasi ESG pada perbankan syariah. Inisiatif seperti Green Zakat Framework bersama UNDP dan BAZNAS membuka babak baru pemanfaatan dana sosial Islam untuk lingkungan,



ketahanan iklim, dan pemberdayaan masyarakat. Di saat yang sama, sebagai Ketua Asbisindo, Anggoro mendorong kolaborasi antar-bank syariah nasional, demi mewujudkan ekosistem keuangan syariah yang lebih kuat, terintegrasi, dan inklusif.

Dengan pijakan finansial yang semakin solid, inovasi yang terus mengalir, serta strategi transformasi yang menyentuh jantung industri syariah, Anggoro Eko Cahyo

membawa BSI memasuki fase penting dalam sejarahnya. Sebuah fase ketika bank syariah tidak hanya mengejar pertumbuhan, tetapi juga menjadi simbol kemajuan, keberlanjutan, dan kebangkitan ekonomi syariah Indonesia di panggung dunia.

Sosok Anggoro Sebagai Bankir Senior



Anggoro bukan sosok baru dalam dunia perbankan nasional. Pria kelahiran 1 Agustus 1969 ini meniti karier lebih dari seperempat abad di PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk (BBNI) atau yang sering dikenal BNI. Ia memulai langkah profesionalnya pada 1994 sebagai Asisten Manager Marketing Officer di Kantor Cabang BNI Mataram. Sepanjang perjalanan kariernya, ia menduduki berbagai posisi penting mulai dari pemimpin wilayah pemimpin divisi human capital, hingga pucuk pimpinan bisnis dan keuangan.

Kariernya semakin menanjak ketika dipercaya menjabat Direktur Konsumer BNI periode 2015–2018. Setelah itu, ia didapuk sebagai Direktur Keuangan BNI di 2018-2019 hingga menjadi Wakil Direktur Utama di tahun 2020. Kombinasi pengalaman strategis tersebut membuat Anggoro dikenal sebagai bankir dengan pemahaman mendalam terhadap industri perbankan modern, baik dari sisi bisnis, risiko, operasional, maupun pengelolaan organisasi berskala besar.

Selain di BNI, Anggoro juga memiliki rekam jejak signifikan di sektor publik. Pada Februari 2021, ia ditunjuk sebagai Direktur Utama BPJS Ketenagakerjaan. Selama menjabat, ia memimpin institusi yang mengelola dana masyarakat dalam skala besar, sekaligus menghadapi tantangan tata kelola dan transformasi organisasi. Peran ini memperkuat kapasitas kepemimpinannya dalam mengelola lembaga publik dengan kompleksitas tinggi.

Tidak hanya itu, Anggoro juga aktif di ranah industri sistem pembayaran nasional. Sejak 2016, ia menjabat Ketua Asosiasi Sistem Pembayaran Indonesia (ASPI), sebuah lembaga yang berperan penting dalam harmonisasi standar sistem pembayaran nasional. Pengalaman ini menjadi modal strategis bagi BSI, terutama di tengah intensifnya persaingan bank digital dan percepatan teknologi finansial.

Secara akademis, Anggoro menyelesaikan pendidikan sarjananya di Institut Teknologi Indonesia (ITI) pada jurusan Teknik dan Manajemen Industri pada 1992. Ia kemudian melanjutkan pendidikan pascasarjana di Institut Pertanian Bogor (IPB) dan meraih gelar Magister Agribisnis pada 2002. Latar pendidikan multidisipliner ini memperkuat sudut pandangnya dalam mengelola bisnis, inovasi, dan transformasi perusahaan.

Dengan pengalaman lebih dari 30 tahun di sektor keuangan, penunjukan Anggoro sebagai Direktur Utama BSI dinilai sebagai langkah strategis untuk memperkuat transformasi perusahaan. Di tengah perubahan perilaku nasabah, persaingan bank digital, serta ekspektasi publik terhadap layanan syariah yang lebih modern, BSI membutuhkan figur dengan pengalaman lengkap di bidang perbankan, manajemen risiko, digitalisasi, hingga



pengelolaan lembaga publik.

Kini, Anggoro dihadapkan pada tugas besar, membawa BSI naik kelas sebagai bank syariah berdaya saing global. Agenda transformasinya menyentuh berbagai lini, mulai dari digitalisasi, penguatan ekosistem syariah, hingga integrasi prinsip Environmental, Social, and Governance (ESG) ke dalam operasional bank. Dengan kepemimpinan dan rekam jejak panjangnya, publik menaruh harapan

bahwa BSI akan semakin kokoh menjadi pemain utama di industri keuangan syariah Indonesia dan global.

Performa Keuangan BSI Kuartal III 2025

PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BRIS) atau BSI menutup kuartal III 2025 dengan kinerja keuangan yang kembali menunjukkan tren pertumbuhan positif. Di tengah persaingan industri perbankan nasional dan semakin kuatnya penetrasi bank digital, BSI mampu mempertahankan momentum ekspansi sembari memperbaiki kualitas aset. Performa ini sekaligus menjadi pijakan awal bagi transformasi strategis yang dipimpin oleh Direktur Utama baru, Anggoro Eko Cahyo, yang efektif menjabat sejak 1 September 2025.



PT Bank Syariah Indonesia Tbk. (BRIS) telah mencetak laba sebesar Rp5,57 triliun sepanjang hingga kuartal III-2025. Perolehan laba itu naik 9,03% secara tahunan (yoy) dari sebesar Rp5,1 triliun pada periode yang sama tahun lalu.

Berdasarkan laporan keuangan yang dipublikasikan di media massa, perolehan laba tersebut tidak terlepas dari pendapatan dari penyaluran dana yang naik 15,24% yoy menjadi Rp22,23 triliun pada akhir September 2025. Bagi hasil untuk investasi ikut terkerek 18,12% yoy menjadi Rp6,89 triliun. Alhasil, pendapatan setelah distribusi bagi hasil tercatat naik 14% yoy menjadi Rp15,34 triliun.

Pada fungsi intermediasi, bank syariah terbesar RI itu tercatat telah menyalurkan pembiayaan sebesar Rp300,27 triliun, meningkat 12,7% yoy sepanjang sembilan bulan pertama tahun ini.

Seiring dengan peningkatan tersebut, kualitas pembiayaan semakin membaik dengan non performing financing (NPF) gross menjadi sebesar 1,84%, dari sebelumnya 1,97%. Sedangkan NPF net sebesar 0,55%

dari sebelumnya 0,56%.

Pada pendanaan, BSI mencatatkan pertumbuhan dana pihak ketiga (DPK) sebesar 15,65% yoy menjadi Rp348,38 triliun hingga kuartal III-2025.

Perbandingan pembiayaan terhadap simpanan alias financing to deposit ratio (FDR) BSI menyusut menjadi 86,3% dari sebelumnya 88,6%.

Total aset BSI pun kali ini naik 1,94% yoy menjadi Rp416,57 triliun dari periode akhir 2024.



Arah Transformasi di Era Anggoro Eko Cahyo

Kinerja positif Kuartal III 2025 menjadi konteks menarik bagai masuknya Anggoro Eko Cahyo sebagai Direktur Utama BSI. Meski baru efektif memimpin pada September 2025, Anggoro langsung mengakselerasi agenda transformasi yang ia siapkan bersama manajemen.

1. Transformasi Digital: BSI Menuju Bank Syariah Digital Berkelas Global

Anggoro mendorong percepatan digitalisasi sebagai poros utama transformasi BSI. Ia menekankan bahwa bank syariah masa depan tidak boleh sekadar “bank konvensional bersyariah” yang dipindahkan ke platform digital, tetapi harus menjadi bank digital dengan DNA syariah.

Program yang mulai berjalan:

- Penguatan BYOND by BSI menjadi “super app halal lifestyle”
- Integrasi layanan haji–umrah, zakat–wakaf, dan tabungan syariah dalam satu platform terpadu.
- Persiapan pengembangan layanan pembayaran syariah lintas negara, termasuk perluasan QRIS di

Timur Tengah dan Arab Saudi.

Langkah ini tampak mulai berkontribusi pada kenaikan CASA dan peningkatan jumlah transaksi digital.

2. Diversifikasi Bisnis: Bullion, Pembiayaan Hijau, dan Ekosistem Syariah

Dibawah Anggoro, BSI memperkuat strategi diversifikasi bisnis:

- Pengembangan bullion bank melalui bisnis emas yang kini menjadi salah satu kontributor baru pertumbuhan pendapatan.
- Peningkatan portofolio pembiayaan berkelanjutan (ESG Financing) yang telah mencapai Rp73,6 triliun.
- Penguatan ekosistem ekonomi Syariah, termasuk integrasi travel haji, hotel syariah, dan layanan pembayaran berbasis syariah.

Diversifikasi ini bertujuan menjadikan BSI lebih kompetitif dan relevan dengan kebutuhan generasi modern.



3. Penguatan Peran BSI dalam Keuangan Syariah Nasional

Sebagai Ketua Asosiasi Sistem Pembayaran Indonesia (ASPI) sekaligus tokoh di industri keuangan, Anggoro membawa visi kolaboratif ke BSI:

- Mendorong standarisasi produk dan layanan syariah nasional.
- Memperkuat inklusi dan literasi keuangan syariah.
- Menginisiasikan kerjasama dengan lembaga internasional untuk pengembangan keuangan syariah berkelas global.

Dengan pendekatan kolaboratif, BSI diposisikan sebagai motor penggerak pertumbuhan pangsa pasar perbankan syariah Indonesia.



Kinerja BSI pada Kuartal III 2025 menunjukkan bahwa bank syariah terbesar di Indonesia ini berada pada lintasan pertumbuhan yang konsisten. Masuknya Anggoro Eko Cahyo dengan agenda pengembangan bisnis khas syariah, penguatan ekosistem syariah, dan peningkatan kapabilitas digital semakin mempercepat langkah BSI menuju era baru yang lebih modern, berskala global, dan relevan dengan kebutuhan nasabah masa depan.

BSI kini tidak hanya fokus menjadi bank syariah terbesar, tetapi juga menjadi bank syariah digital yang modern, reliable, dan sustainable.

■



CNBC Indonesia
Awards 2025

PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BRIS)

**Most Sharia-Compliant
Bullion Bank of the Year**



Award Review

MENATA EKOSISTEM EMAS NASIONAL: BISNIS BULLION JADI MESIN PERTUMBUHAN BARU BSI



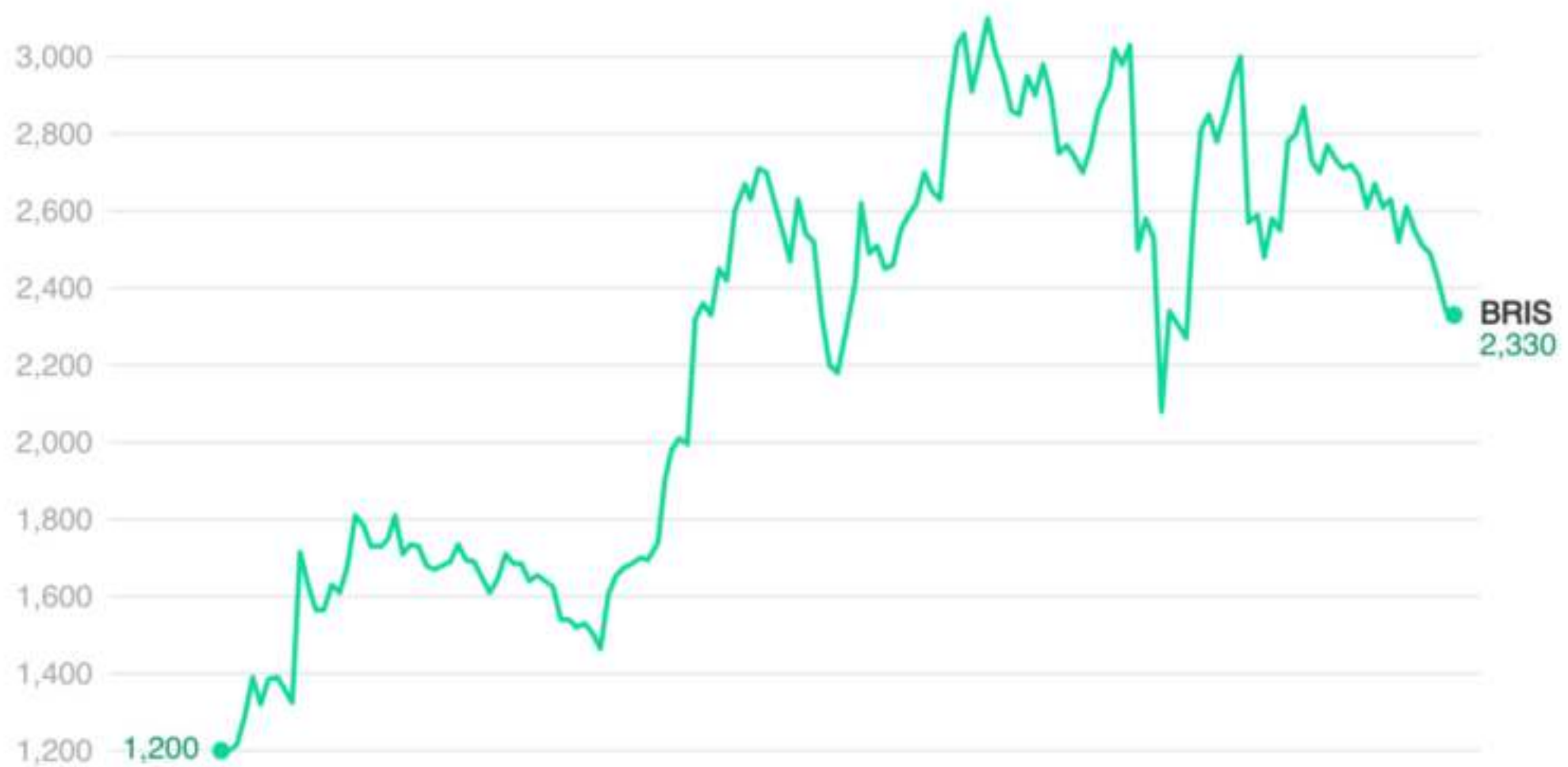
Penulis: **Gelson kurniawan** (Researcher CNBC Indonesia)

Jakarta, CNBC Indonesia - PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BRIS) kembali menorehkan pencapaian strategis di kancah keuangan internasional. Bank syariah terbesar di Indonesia ini sukses meraih penghargaan bergengsi sebagai “Most Sharia-Compliant Bullion Bank of The Year”.

Apresiasi ini bukan sekadar pengakuan seremonial, melainkan validasi penting atas keberhasilan transformasi BSI dalam membangun ekosistem emas nasional. Perseroan dinilai berhasil mengubah paradigma emas dari sekadar komoditas simpanan konvensional menjadi instrumen investasi syariah yang inklusif, likuid, produktif, dan terintegrasi penuh dalam infrastruktur perbankan modern.

Kemenangan ini sekaligus menegaskan posisi BSI sebagai pelopor layanan Bullion Bank di Indonesia yang beroperasi di bawah prinsip syariah, mendukung cita-cita pemerintah untuk memperkuat ketahanan ekonomi nasional melalui penguatan cadangan emas domestik.

Kinerja Emiten Bank Syariah Indonesia Tbk (BRIS)



Validasi Strategi ‘Twin Engine’: Perbankan & Emas

Dalam paparan kinerja terbarunya, manajemen BSI secara konsisten menekankan implementasi strategi “Twin Engine.” Strategi ini dirancang untuk memacu pertumbuhan perseroan melalui dua mesin utama yaitu optimalisasi fungsi intermediasi bank syariah sebagai mesin pertama, dan pengembangan bisnis emas (bullion) sebagai mesin yang baru.

Sinergi kedua mesin ini terbukti efektif menjaga stabilitas kinerja dan mendorong pertumbuhan profitabilitas perseroan secara berkelanjutan, bahkan di tengah volatilitas

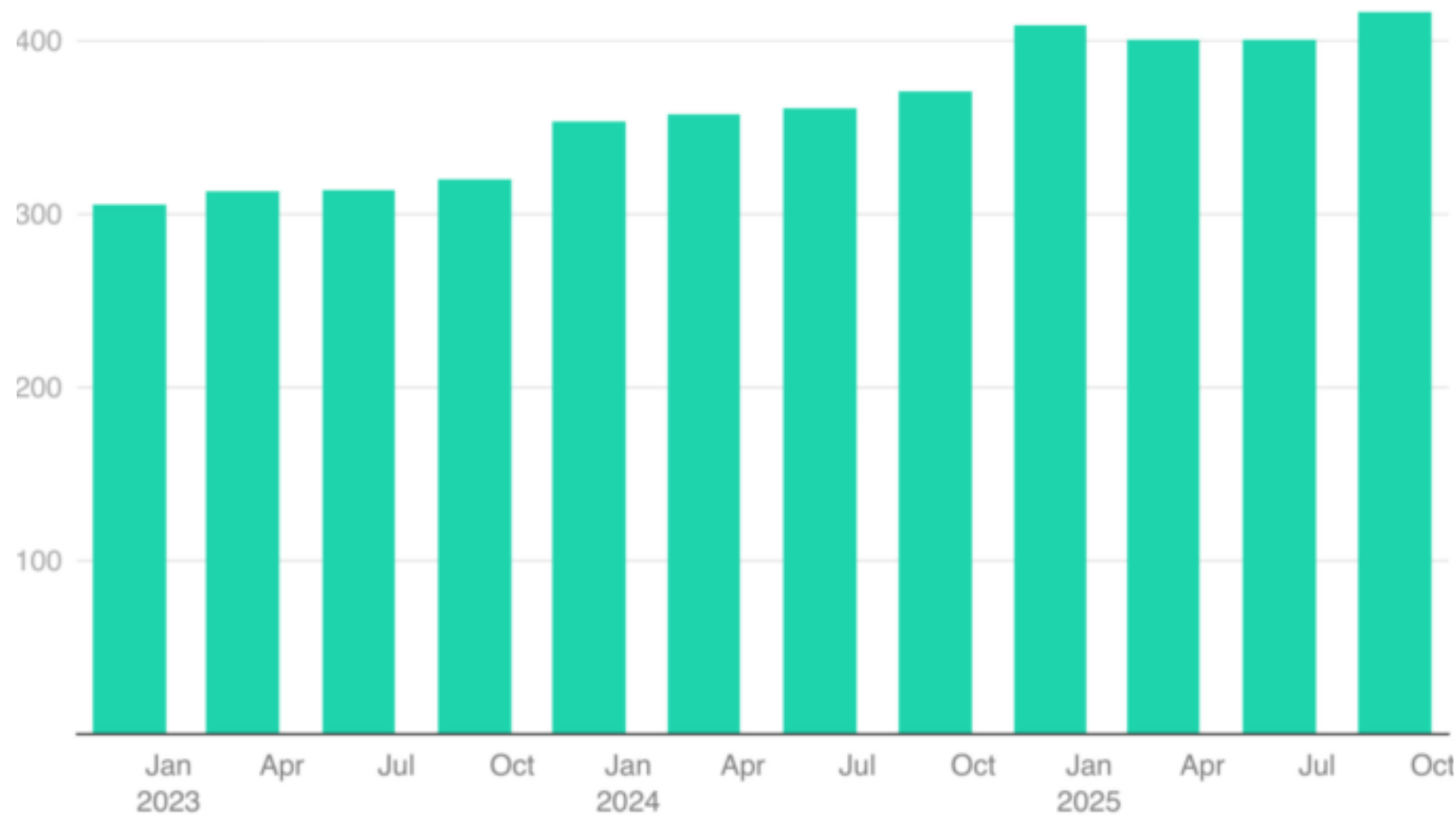


ekonomi global. Keberhasilan strategi ini tercermin nyata dalam Laporan Keuangan Publikasi Kuartal III-2025.

Hingga 30 September 2025, BSI membukukan kinerja fundamental yang solid dengan mencatatkan Laba Bersih Tahun Berjalan sebesar Rp 5,57 triliun. Angka ini tumbuh positif 9,0% YoY dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya yang tercatat sebesar Rp 5,11 triliun .

Pertumbuhan labatersebut ditopang oleh struktur neraca yang semakin kokoh. Total Aset BSI tercatat mencapai Rp 416,57 triliun per 30 September 2025, meningkat dari posisi akhir tahun 2024 yang sebesar Rp 408,61 triliun . Dari sisi permodalan, total ekuitas perseroan menebal secara signifikan menjadi Rp 49,84 triliun, memberikan fondasi yang kuat bagi bank untuk melakukan ekspansi lebih agresif di sektor bisnis bullion.

Kinerja Emiten Bank Syariah Indonesia Tbk (BRIS)



Kinerja Segmen Emas Memberikan Kontribusi Signifikan Pendapatan

Status sebagai Bullion Bank terbaik sejalan dengan realisasi kinerja operasional yang impresif di segmen bisnis emas. Berdasarkan data keuangan per 30 September 2025, bisnis emas telah memberikan kontribusi nyata dan material terhadap struktur pendapatan perseroan.

PadaposisiPendapatanUsahaLainnya,BSImembukukanPendapatanRahn(GadaiEmas) sebesar Rp 1,08 triliun. Capaian ini mencatatkan pertumbuhan pesat sebesar 54,8% (YoY) dibandingkan periode yang sama tahun lalu yang sebesar Rp 702,2 miliar. Lonjakan pendapatan ini mengindikasikan tingginya kepercayaan masyarakat dalam memanfaatkan emas sebagai underlying asset untuk mendapatkan akses likuiditas perbankan .

Di sisi penyaluran pembiayaan (neraca), portofolio emas BSI juga mengalami peningkatan substansial. Saldo pembiayaan Rahn tercatat menembus Rp 10,41 triliun, tumbuh 28,8% secara YTD dari posisi 31 Desember 2024 sebesar Rp 8,08 triliun . Hal ini memperlihatkan bahwa perputaran aset emas di BSI sangat aktif dan produktif, tidak hanya mengendap sebagai aset pasif semata.

Tiga Pilar Layanan Emas Terintegrasi

Kredibilitas BSI sebagai Most Sharia-Compliant Bullion Bank ditopang oleh tiga pilar layanan utama yang dirancang secara komprehensif untuk memenuhi kebutuhan siklus keuangan nasabah yang beragam dari hulu ke hilir:

1. BSI Emas (Jual-Beli & Titipan): Layanan ini mendemokratisasi akses investasi emas bagi seluruh lapisan masyarakat dengan nominal terjangkau mulai dari Rp50.000 (setara $\pm 0,02$ gram). Keunggulan utamanya terletak pada fleksibilitas konversi, di mana saldo emas digital dapat dicetak menjadi fisik mulai kepingan 2 gram, memberikan kepastian kepemilikan fisik bagi nasabah.



2. BSI Emas Nabung (Investasi & Simpanan): Layanan ini mendemokratisasi akses investasi emas bagi seluruh lapisan masyarakat dengan nominal terjangkau mulai dari Rp 50.000 (setara $\pm 0,02$ gram). Keunggulan utamanya terletak pada fleksibilitas konversi, di mana saldo emas digital dapat dicetak menjadi fisik (minting) mulai kepingan 2 gram, memberikan kepastian kepemilikan fisik bagi nasabah.

3. Cicil Emas BSI Gold (Kepemilikan): Fasilitas pembiayaan kepemilikan emas “Emasku BSI” yang aman dengan skema angsuran tetap. Emas yang disediakan memiliki jaminan sertifikasi SNI dengan kadar kemurnian 99,99%, serta telah tersertifikasi kepatuhan syariahnya oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI).

4. BSI Gadai Emas (Solusi Likuiditas): Solusi bagi nasabah yang membutuhkan dana tunai mendesak untuk kebutuhan produktif maupun konsumtif. Melalui skema ini, nasabah mendapatkan pinjaman dengan agunan emas tanpa perlu kehilangan kepemilikan asetnya (tanpa harus menjual), menjaga aset tetap aman di bank.



Digitalisasi Melalui SuperApp BYOND

BSI terus mendorong inklusi keuangan melalui transformasi digital layanan emas di SuperApp BYOND by BSI. Platform ini memberikan kemudahan bagi nasabah untuk melakukan transaksi jual-beli, menabung, maupun gadai emas secara real-time selama 24 jam dengan harga yang kompetitif dan transparan .

Kemudahan akses digital ini terbukti efektif menarik minat segmen pasar generasi muda. Data internal perseroan menunjukkan bahwa sekitar 30-35% dari total nasabah Cicil Emas BSI berasal dari kalangan milenial . Hal ini menandakan relevansi produk BSI dalam perencanaan keuangan masa depan.

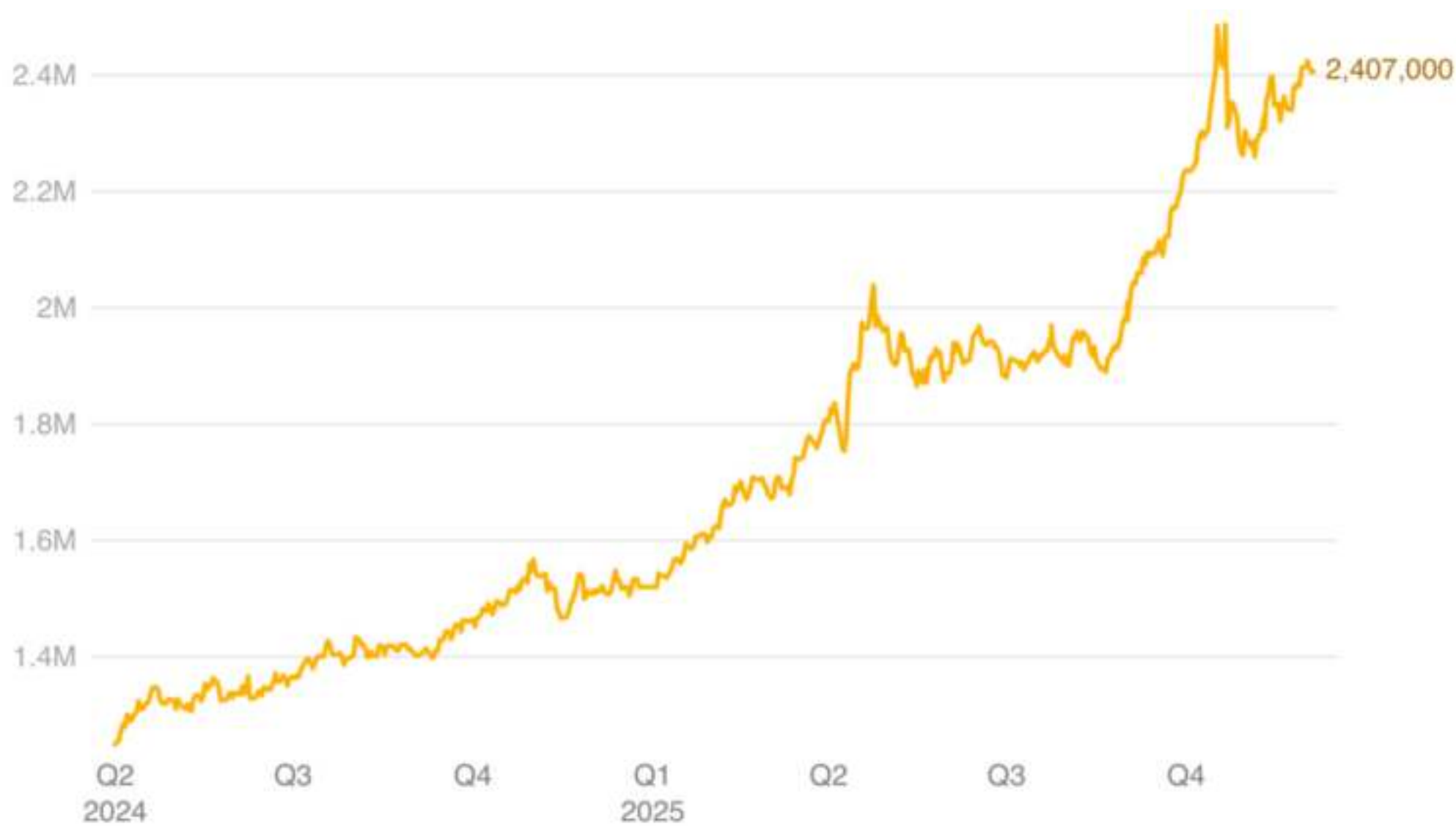
Dampak dari digitalisasi ini juga terlihat pada struktur pendapatan berbasis komisi (fee-based income). Manajemen mengungkapkan bahwa pendapatan jasa perbankan lainnya turut berkontribusi oleh margin transaksi penjualan tabungan emas. Hal ini menjadi salah satu faktor pendorong total “Pendapatan Usaha Lainnya” tumbuh 20,1% menjadi Rp 4,78 triliun pada Kuartal III-2025 .

Penguatan Ekosistem & Kepatuhan Syariah

Salah satu kriteria utama dalam penghargaan ini adalah kepatuhan syariah (sharia compliance). BSI memastikan bahwa seluruh aktivitas bullion-nya didukung oleh underlying asset emas fisik yang nyata.

Untuk memperkuat ekosistem tersebut, BSI menjalin kerja sama strategis dengan mitra penyedia emas fisik terpercaya. Sinergi ini memastikan ketersediaan pasokan fisik emas yang terjamin bagi nasabah, sekaligus memenuhi prinsip ‘yadan bi yadin’ (tunai/serah terima) dalam transaksi emas syariah.

Pergerakan Harga Emas (Rp/gram)



Visi Jangka Panjang 2030 Berupa Target Kelolaan 53 Ton

Berbekal fundamental keuangan yang kuat serta infrastruktur digital yang mumpuni, manajemen BSI menetapkan target jangka panjang yang ambisius. Perseroan memproyeksikan pengelolaan portofolio emas BSI akan mencapai 53 ton pada tahun 2030, meningkat signifikan dari posisi kelolaan saat ini yang berada di kisaran 19 ton.

Visi ini sejalan dengan dukungan regulasi yang semakin kondusif pasca penerbitan POJK No. 17 Tahun 2024 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Bulion dan peluncuran resmi layanan Bank Emas oleh Presiden Republik Indonesia pada awal tahun 2025.

Melalui pencapaian ini, BSI berkomitmen untuk terus berperan aktif sebagai lokomotif pertumbuhan ekonomi syariah nasional, memperluas inklusi keuangan, serta memperkuat posisinya sebagai Bullion Bank terpercaya dan patuh syariah di Indonesia dan global.

■



CNBC Indonesia
Awards 2025

PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BRIS)

**Islamic Wealth Innovation
and Leadership Awardee
CNBC Indonesia 2025**



Award Review

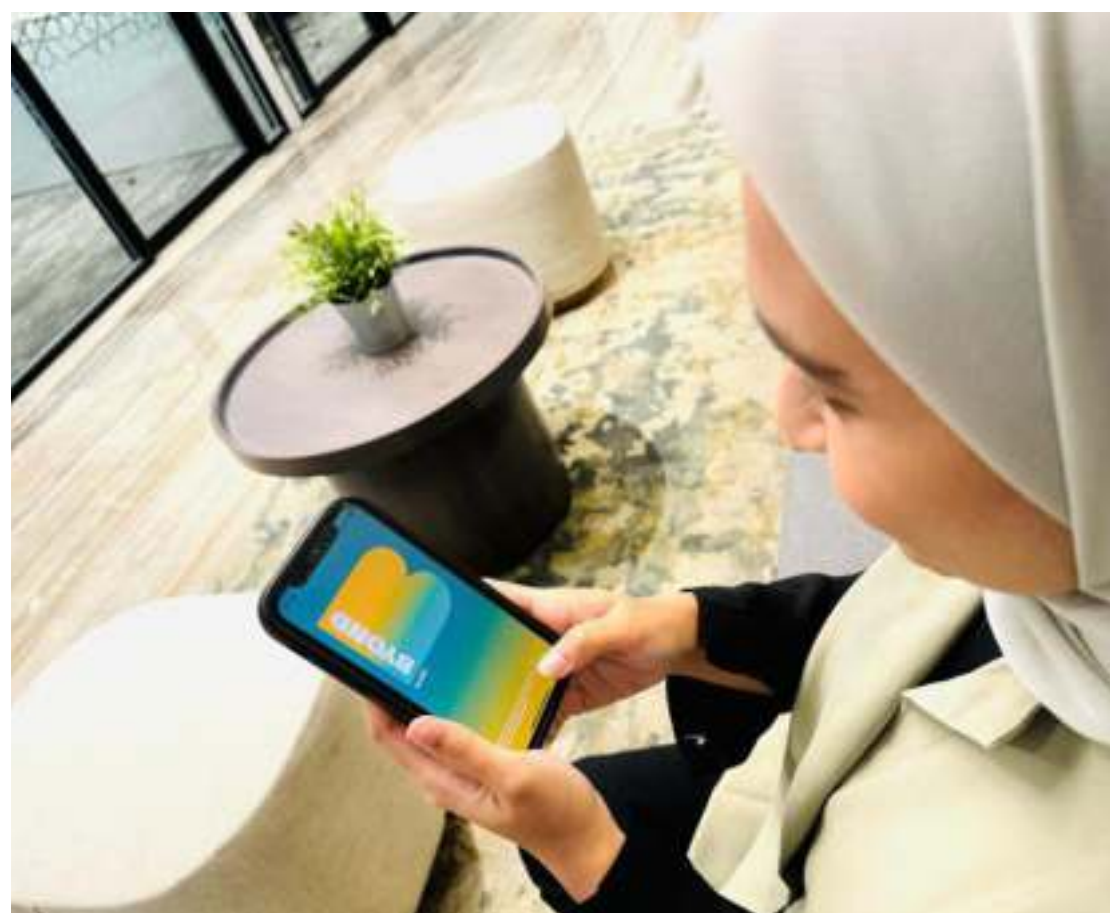
MEMIMPIN INOVASI WEALTH SYARIAH: BSI MENGANGKAT EMAS KE LEVEL STRATEGIS



Penulis: Tasya Natalia Pangestika (Researcher CNBC Indonesia)

Jakarta, CNBC Indonesia - PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BRIS) semakin menegaskan posisinya sebagai pemimpin industri keuangan syariah di Indonesia dan global melalui penghargaan sebagai **Islamic Wealth Innovation and Leadership** dari CNBC Indonesia Awards 2025. Penghargaan ini merupakan bentuk pengakuan atas keberhasilan BSI dalam membangun ekosistem **Sharia wealth management** yang terintegrasi, modern, dan responsif terhadap kebutuhan nasabah dari berbagai tahap kehidupan.

Transformasi digital melalui SuperApp BYOND by BSI menghadirkan integrasi layanan investasi syariah mulai dari Reksa Dana Syariah Online, Sukuk, hingga layanan Bank Emas (Bullion Bank) dalam satu platform. Dalam ekosistem tersebut, Wealth Management BSI menawarkan rangkaian



produk komprehensif seperti produk emas (Tabungan E-Mas, BSI Gold, Cicil Emas BSI, dan Gadai Emas BSI), Reksa Dana Syariah, Sukuk, dan produk Bancassurance Syariah.



Untuk nasabah Prioritas, BSI juga menyajikan layanan eksklusif yang mencakup Konsultasi Pajak, Konsultasi Waris, Konsultasi ZISWAF, serta Hajj & Umrah Concierge, yang memperkuat peran BSI sebagai mitra strategis sebagai sahabat finansial, sosial, dan spiritual.

Pendekatan holistik ini menjadikan BSI sebagai **“One Stop Sharia Wealth Solution”** yang menghadirkan akses keuangan syariah yang inklusif, mudah, dan berdaya saing global. Seluruh inovasi produk dan layanan Wealth Management BSI dirancang untuk menjadi pilihan lengkap bagi nasabah dalam memenuhi berbagai kebutuhan finansial, sosial dan spiritual nasabah.

Kinerja Wealth Management BSI

Hingga Triwulan III 2025, BSI mencatatkan pertumbuhan signifikan pada segmen Wealth Management dengan **lebih dari 70 ribu nasabah Prioritas** dan total dana kelolaan (*Funds Under Management* / FUM) mencapai **lebih dari Rp79 triliun**, tumbuh 10% YoY. Keragaman portofolio produk, dukungan melalui berbagai layanan eksklusif, serta penetrasi digital menjadi katalis pertumbuhan segmen wealth management BSI.

Inovasi Produk: Digitalisasi Reksa Dana Syariah

Inovasi digital menjadi pilar utama kemenangan BSI dalam kategori *Innovation*. SuperApp BYOND by BSI mempermudah akses pasar modal syariah dengan menyediakan transaksi reksa dana syariah yang mudah, cepat, dan *real-time*. Hasilnya, hingga Kuartal III Tahun 2025, AUM Reksa Dana Syariah BSI telah tumbuh **246% YoY**, sebuah pencapaian yang merefleksikan keberhasilan strategi digital BSI.

Dengan total 34 produk dari 7 Manajer Investasi terpercaya, BSI menghadirkan diversifikasi lengkap dari berbagai kelas asset Pasar Uang, Pendapatan Tetap, Campuran, Saham, dan Terproteksi. Setiap produk dikelola oleh manajer investasi yang amanah untuk menjaga kualitas, tata kelola, serta kepatuhan syariah.

Pilihan Produk Investasi Syariah Melalui Bank Emas

Pada aspek *Leadership*, langkah BSI sebagai **satu-satunya bank syariah di Indonesia yang memiliki lisensi Bullion Bank** menunjukkan keberanian dalam memperluas horizon investasi syariah. BSI mengangkat emas dari instrumen penyimpanan pasif menjadi aset lindung nilai yang likuid, aman, dan produktif.

Ekosistem emas BSI mendapat respons positif dari nasabah BSI Prioritas, hingga 2025 mencatat lebih dari 11 ribu nasabah dengan total portofolio bullion mencapai lebih dari 432 kilogram atau setara lebih dari Rp1 triliun.



Wealth Management BSI sebagai One Stop Solution dan Komitmen Membersamai Nasabah

Melalui kinerja yang kuat, inovasi digital yang progresif dan ragam produk yang komprehensif, BSI membuktikan kapasitasnya sebagai *One Stop Sharia Wealth Solution* yang mampu menjawab kebutuhan investasi, proteksi, dan perencanaan keuangan secara menyeluruh dan berbasis nilai syariah.

BSI berkomitmen untuk **#MemberiArtiLebih** mendampingi nasabah melalui pilar Islamic Wealth Management mulai dari Wealth Accumulation, Wealth Protection, Wealth Distribution, dan Wealth Purification serta menghadirkan layanan bernilai, bermakna, dan berkelanjutan.

Fondasi Kepercayaan: Dana Kelolaan & Kinerja Fundamental

Inovasi wealth management BSI berdiri di atas fondasi keuangan yang kuat. Kepercayaan nasabah untuk menempatkan dana mereka di berbagai produk investasi BSI berjalan seiring dengan stabilitas kinerja bank. Hingga September 2025, BSI mencatat Laba Bersih Tahun Berjalan sebesar Rp5,57 triliun, tumbuh 9,0% (YoY) dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. Kekuatan fundamental ini juga tercermin dari Total Aset yang mencapai Rp416,57 triliun. Kapabilitas finansial yang solid memberikan rasa aman bagi nasabah dalam pengelolaan aset di BSI.

Kinerja Emiten Bank Syariah Indonesia Tbk (BRIS)



Ekosistem Terintegrasi & Visi Masa Depan

Keunggulan BSI dalam memenangkan penghargaan **Islamic Wealth Innovation and Leadership** dipacu oleh ekosistem wealth management yang terintegrasi dan holistik. Melalui SuperApp BYOND by BSI, seluruh layanan investasi seperti Reksa Dana Syariah, Sukuk, dan produk emas tersentralisasi dalam satu platform digital yang mudah diakses.

Dengan pondasi ekosistem yang terbangun kuat, BSI menatap visi jangka panjang untuk memperluas kapabilitas sharia advisory, menghadirkan produk yang semakin beragam, serta memperluas jejaring kemitraan global. Tujuannya adalah memperkuat posisi BSI sebagai **“One Stop Sharia Wealth Solution”** yang menawarkan pengalaman.





CNBC Indonesia
Awards 2025

PT Telkom Indonesia (Persero) Tbk

**Green Leadership &
Corporate Governance
Transformation Award**



Award Review

TELKOM DI ERA BARU: SAAT TATA KELOLA DAN KEBERLANJUTAN MENJADI DNA BISNIS



Penulis: **Elvan Widyatama** (Researcher CNBC Indonesia)

Jakarta, CNBC Indonesia — Komitmen kuat PT Telkom Indonesia (Persero) Tbk dalam mendorong keberlanjutan dan memperkuat tata kelola perusahaan mengantarkan perseroan meraih penghargaan sebagai **“Green Leadership & Corporate Governance Transformation”** dalam CNBC Indonesia Awards 2025.

Transformasi Telkom dalam beberapa tahun terakhir tidak hanya mencakup perluasan jaringan digital, pembangunan data center, atau integrasi layanan bisnis, tetapi juga menandai pergeseran menuju fase baru sebagai perusahaan telekomunikasi digital yang menjadikan keberlanjutan, tata kelola yang kokoh, dan kepemimpinan hijau sebagai inti strategi pertumbuhannya.

Di tengah tuntutan global terhadap ekonomi rendah karbon, perusahaan telekomunikasi memegang peran penting sebagai enabler transformasi energi dan digital. Infrastruktur digital yang efisien, hijau, dan terukur menjadi kunci bagi Indonesia dalam mencapai target Net Zero Emissions 2060.

Telkom menyadari peran tersebut dan menempatkan aspek lingkungan, sosial, dan tata kelola (ESG) sebagai fondasi operasionalnya, menjadikan keberlanjutan sebagai DNA pertumbuhan jangka panjang perusahaan.



Komitmen tata kelola yang kokoh inilah yang menjadi landasan bagi Telkom dalam mengelola dan mengoptimalkan jaringan infrastrukturnya yang sangat luas. Skala infrastruktur Telkom merupakan salah satu yang terbesar di Asia Tenggara dan menjadi fondasi seluruh agenda keberlanjutan perusahaan.

Infrastruktur ini tidak hanya menopang kebutuhan digital masyarakat, tetapi juga menjadi basis efisiensi energi, penyederhanaan jaringan, serta pengurangan jejak karbon Telkom.

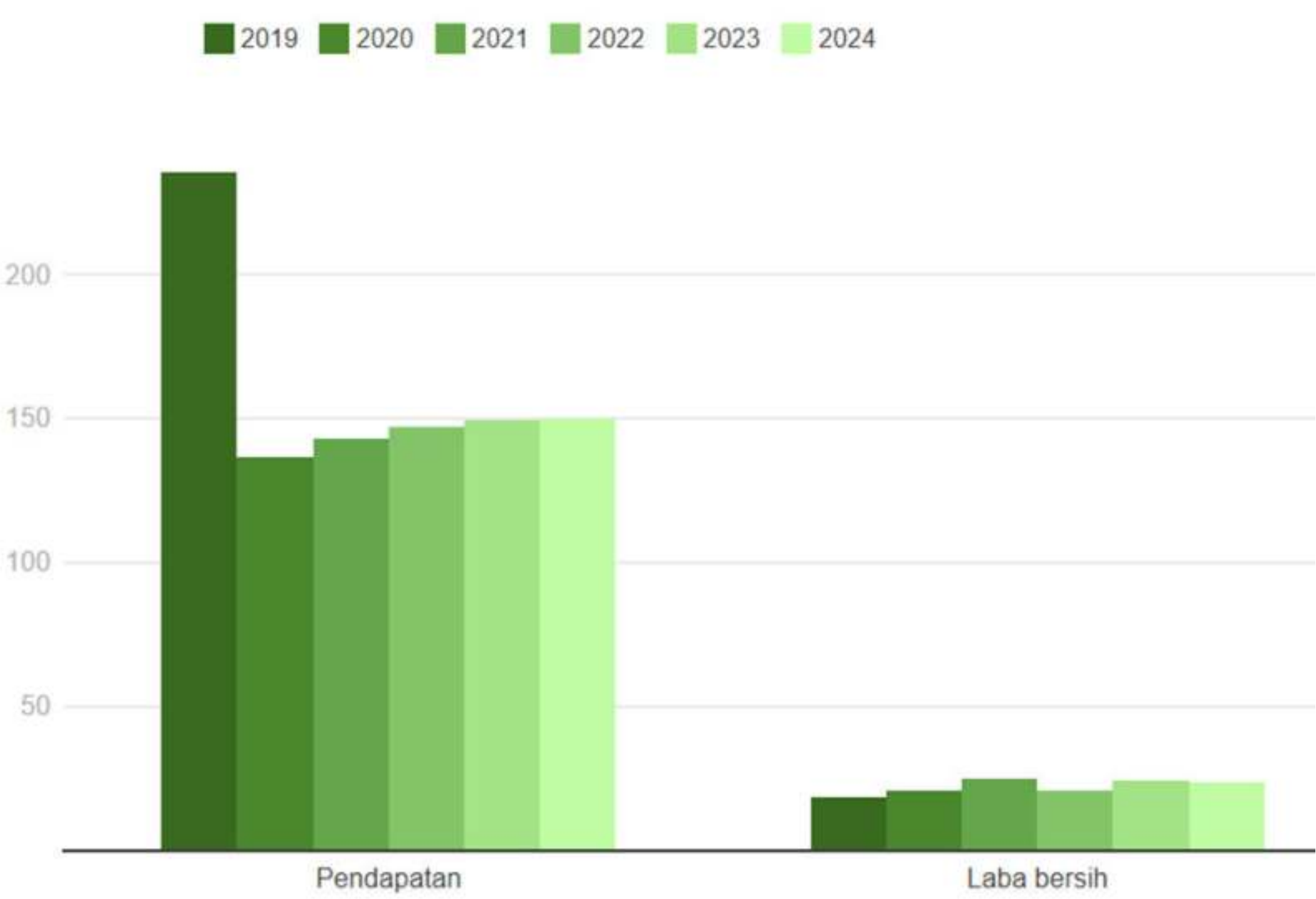
Kekuatan Bisnis Telkom

Keterangan	Jumlah
Jumlah pelanggan	159,4 juta
Jumlah data center	35
Fiber optic backbone network	177.443 km
Point of presence	122
Satelit	3
Jumlah BTS	271.040
Wifi	376.212 access point
Jumlah tower	44.437 towe
Jangkauan jaringan	99% populasi Indonesia

Telkom mampu menumbuhkan pusat-pusat ekonomi baru di penjuru Indonesia serta menciptakan kesetaraan dalam akses digital, kesehatan, hingga layanan keuangan. Penduduk di pedalaman Papua, misalnya, kini dapat merasakan akses connectivity yang sama dengan masyarakat di perkotaan berkat jaringan Telkom.

Sekolah di ujung Nusa Tenggara Timur juga dapat memperoleh sumber pembelajaran yang lebih baik melalui konektivitas yang disediakan perusahaan.

Pendapatan & Laba Bersih TTLKM



Membangun Indonesia demi ekonomi yang lebih merata juga menjadi bagian penting dari kontribusi Telkom terhadap pembangunan nasional. Melalui anak usaha dan berbagai platform digital, Telkom mendorong pemerataan akses digital yang menjadi fondasi terciptanya ekonomi inklusif.

Infrastruktur seperti kabel fiber optik dan BTS yang tersebar di seluruh Nusantara terus meningkatkan konektivitas hingga ke wilayah terluar.

Telkom juga memperluas dampaknya melalui pemberdayaan UMKM, antara lain melalui platform PaDi UMKM yang membuka akses pasar lebih luas bagi pelaku usaha lokal.



Salah satu contohnya, program business matching PaDi UMKM di Jawa Timur berhasil mencatat transaksi lebih dari Rp66 miliar dalam satu hari, mencerminkan besarnya potensi ekonomi daerah yang dapat diakselerasi melalui digitalisasi.

Dalam menjalankan transformasi tersebut, Telkom memperkuat pondasi keberlanjutannya melalui integrasi prinsip lingkungan, sosial, dan tata kelola (ESG) ke dalam tiap proses bisnis.

Sebagai bagian dari komitmen itu, Telkom membentuk Sustainability Committee yang diketuai langsung oleh Direktur Utama serta memperluas koordinasi keberlanjutan hingga mencakup 13 anak perusahaan langsung.

Selain itu, Telkom mengadopsi standar internasional seperti GRI, IFRS S2, dan TCFD, serta melakukan verifikasi independen terhadap inventarisasi emisi untuk memastikan akurasi dan transparansi data.

Komitmen keberlanjutan ini kemudian diformalkan dalam agenda besar GoZero% - Sustainability Action by Telkom Indonesia. Inisiatif ini menjadi kerangka strategis transformasi hijau Telkom dan mengintegrasikan seluruh aspek ESG ke dalam tiga pilar utama yang saling melengkapi.

Tiga Pilar Utama GoZero%

Program GoZero% dirancang di atas tiga pilar utama yang menjadi arah pengembangan keberlanjutan Telkom.



1. Save Our Planet

Fokus pada efisiensi energi, pengurangan emisi karbon, serta pengelolaan limbah elektronik dan operasional. Langkah ini menjadi fondasi bagi Telkom dalam mengejar target net-zero emission dan menciptakan ekosistem digital yang lebih ramah lingkungan.

2. Empower Our People

Berorientasi pada pemberdayaan sosial melalui peningkatan inklusi digital, perluasan partisipasi perempuan dan penyandang disabilitas, serta penguatan literasi digital. Pilar ini memastikan transformasi digital Telkom memberi manfaat luas dan berkeadilan.

3. Elevate Our Business

Menekankan pentingnya tata kelola perusahaan yang kuat, termasuk penerapan etika bisnis, sistem anti-penyogokan, keamanan data, dan pengelolaan rantai pasok yang bertanggung jawab. Pilar ini memastikan bahwa operasional Telkom berjalan transparan, aman, dan berintegritas tinggi.

Penguatan ESG: Fondasi Tata Kelola Berkelanjutan

Telkom menempatkan ESG sebagai strategi inti perusahaan, bukan sekadar pemenuhan kewajiban pelaporan. Di tingkat tata kelola, perusahaan membentuk Sustainability Committee yang diketuai langsung oleh Direktur Utama dan memperluas koordinasi keberlanjutan hingga mencakup 13 anak perusahaan langsung.

Selain itu, Telkom mengadopsi berbagai standar internasional seperti GRI, IFRS S2, dan TCFD, sekaligus melakukan verifikasi independen terhadap inventarisasi emisi untuk memastikan akurasi dan transparansi data.



Upaya sistemik ini tercermin dalam berbagai indikator keberlanjutan yang menunjukkan peningkatan signifikan. Skor Sustainalytics Telkom membaik menjadi 25,6, menempatkan perusahaan pada kategori risiko menengah.

Evaluasi ESG oleh BPKP juga meningkat tajam dari 74 menjadi 91, mencerminkan semakin matangnya tata kelola keberlanjutan di Telkom. Pada tingkat regional, skor ASEAN Corporate Governance Scorecard mencapai 103,31, sementara CDP Climate Rating naik ke Level B, yang menandakan penguatan komitmen perusahaan dalam mengelola risiko iklim dan menurunkan emisi.

Keseluruhan capaian tersebut memperlihatkan bahwa Telkom telah berhasil mengintegrasikan keberlanjutan ke dalam proses bisnis inti.

ESG bukan lagi fitur pelengkap, melainkan menjadi sumber keunggulan kompetitif yang memperkuat reputasi perusahaan, meningkatkan kepercayaan pemangku kepentingan, dan mendukung transformasi Telkom menuju perusahaan digital berkelanjutan.



Dekarbonisasi: Strategi Menurunkan Karbon

Dalam upaya menurunkan emisi, Telkom memperkuat strategi dekarbonisasi dengan menghitung dan melaporkan jejak karbon secara menyeluruh hingga Scope 3, mencakup keseluruhan rantai nilai perusahaan.

Pada 2024, total emisi Telkom tercatat sebesar 2,417 juta ton CO₂e, di mana sekitar 84% berasal dari konsumsi listrik. Dengan profil emisi yang sangat bergantung pada energi listrik, Telkom menjadikan efisiensi energi, perbaikan desain jaringan, dan integrasi energi terbarukan sebagai prioritas utama dalam upaya pengurangan emisi.

Komitmen tersebut terlihat dari serangkaian langkah konkret yang dijalankan di seluruh ekosistem perusahaan. Telkomsel, misalnya, memanfaatkan energi terbarukan sebesar 9.559 GJ, yang berasal dari pengoperasian 274 BTS tenaga surya dan satu BTS tenaga mikrohidro di wilayah terpencil.

Di sisi lain, Telkom menerapkan inisiatif efisiensi energi di kawasan operasional melalui pemasangan 77 lampu jalan tenaga surya di Telkom Hub, yang mampu menekan konsumsi listrik hingga lebih dari 20.000 kWh per tahun.

Transformasi menuju operasi digital rendah karbon juga diwujudkan melalui pembangunan green data center, termasuk pusat data di Cikarang dan Batam, yang dirancang dengan teknologi efisiensi tinggi untuk meminimalkan konsumsi energi dan emisi.

Selain itu, Telkom menjalankan program pengelolaan material yang lebih berkelanjutan, salah satunya dengan



mengalihkan 80% limbah kabel fiber optic dari TPA melalui proses reuse dan recycling, sekaligus menurunkan limbah kantor hingga 6.387 ton sepanjang 2024.

Di ranah sosial & lingkungan, Telkom juga mengembangkan program eduvic, yakni inisiatif yang mendaur ulang perangkat elektronik bekas menjadi perangkat pembelajaran. Sepanjang 2024, program ini berhasil memproses dan mendistribusikan 516 perangkat elektronik ke 89 institusi pendidikan, sehingga tidak hanya mengurangi limbah elektronik, tetapi juga meningkatkan akses pendidikan.

Rangkaian inisiatif ini menunjukkan bahwa komitmen “Save Our Planet” Telkom bukan sekadar dokumen kebijakan, melainkan diterjemahkan ke dalam aksi nyata yang terukur dan berdampak langsung bagi lingkungan, efisiensi operasional, dan keberlanjutan jangka panjang perusahaan.



Transformasi Tata Kelola: Menjawab Tantangan dengan Integritas

Dalam menghadapi dinamika kasus hukum dan meningkatnya pengawasan publik, Telkom tidak mengambil pendekatan defensif. Sebaliknya, perusahaan memanfaatkan momentum tersebut untuk memperkuat tata kelola secara menyeluruh. Sepanjang tahun 2024, Telkom menangani 223 perkara hukum, di mana 96 di antaranya merupakan kelanjutan kasus dari tahun sebelumnya. Situasi ini menjadi ujian besar bagi Telkom dalam menunjukkan komitmennya terhadap transparansi, integritas, dan penegakan tata kelola yang bersih.

Penguatan Governance Telkom 2024

Pilar Governance	Inisiatif Utama 2024
Integritas Organisasi	Pakta Integritas, sertifikasi etika bisnis, deklarasi antikorupsi
Anti-Penyuapan	ISO 37001 diterapkan di 13 anak perusahaan
Pengawasan & Kepatuhan	Revisi kebijakan internal, kontrol ketat, audit berkelanjutan
Manajemen Risiko Fraud	Penegakan disiplin & asset recovery
Whistleblowing	WBS diperkuat, termasuk di Telkomsigma
Governance Digital	Penunjukan DPO, penguatan kebijakan data, zero data breach
Legal Compliance	Penanganan 223 kasus hukum secara transparan

Sebagai respons, Telkom mendorong serangkaian langkah strategis untuk memastikan integritas dan akuntabilitas terjaga di seluruh lini perusahaan. Seluruh karyawan diwajibkan menandatangani Pakta Integritas, diikuti dengan sertifikasi etika bisnis dan deklarasi komitmen antikorupsi yang diterapkan secara menyeluruh. Kebijakan internal direvisi untuk memperkuat mekanisme pengawasan dan kepatuhan, sementara penegakan disiplin serta asset recovery dilakukan berdasarkan temuan audit internal. Penerapan ISO 37001:2016 tentang Sistem Manajemen Anti-Penyuapan juga diperluas, tidak hanya di entitas induk tetapi juga di seluruh anak perusahaan.

Fungsi audit internal diperkuat, demikian pula sistem pelaporan pelanggaran melalui Whistleblowing System (WBS), termasuk di anak usaha seperti PT Telkomsigma. Melalui pendekatan ini, Telkom memastikan setiap laporan valid ditindaklanjuti secara tegas dan transparan.



Telkom juga berkomitmen mendukung proses hukum yang berjalan, sekaligus terus memperbaiki mekanisme pengendalian internal agar seluruh aspek bisnis selaras dengan prinsip Good Corporate Governance (GCG).

Langkah-langkah tersebut menegaskan bahwa transformasi tata kelola Telkom bukan hanya upaya administratif, tetapi bagian integral dari pembentukan fondasi keberlanjutan perusahaan. Telkom menunjukkan bahwa pertumbuhan digital yang kuat harus berjalan seiring dengan tata kelola yang hijau, bersih, dan berintegritas.

Melalui integrasi tiga pilar, Telkom berhasil membangun fondasi perusahaan digital berkelanjutan yang mampu menghadapi tantangan masa depan. Dengan strategi dekarbonisasi yang terukur, tata kelola yang diperkuat, serta peningkatan ESG yang konsisten, Telkom layak menerima penghargaan **Green Leadership & Corporate Governance Transformation Award** dalam CNBC Indonesia Awards 2025.

■



CNBC Indonesia
Awards 2025

PT Bank Mandiri (Persero) Tbk

Top Performing Bank for
Economic Empowerment



Award Review

LEBIH DARI BANK: **BANK MANDIRI JADI KATALIS PERTUMBUHAN EKONOMI INDONESIA**



Penulis: Tasya Natalia Pangestika (Researcher CNBC Indonesia)

Jakarta, CNBC Indonesia - Di tengah tantangan ekonomi global yang menuntut perbankan untuk lebih selektif, PT BankMandiri(Persero)Tbk mencatatkan kinerja intermediasi yang solid dan konsisten di atas rata-rata industri. Peran strategisnya dalam menjaga momentum pertumbuhan ekonomi nasional melalui penyaluran kredit ke sektor produktif menjadikannya kandidat kuat untuk penghargaan **“Top Performing Bank for Economic Empowerment”**.



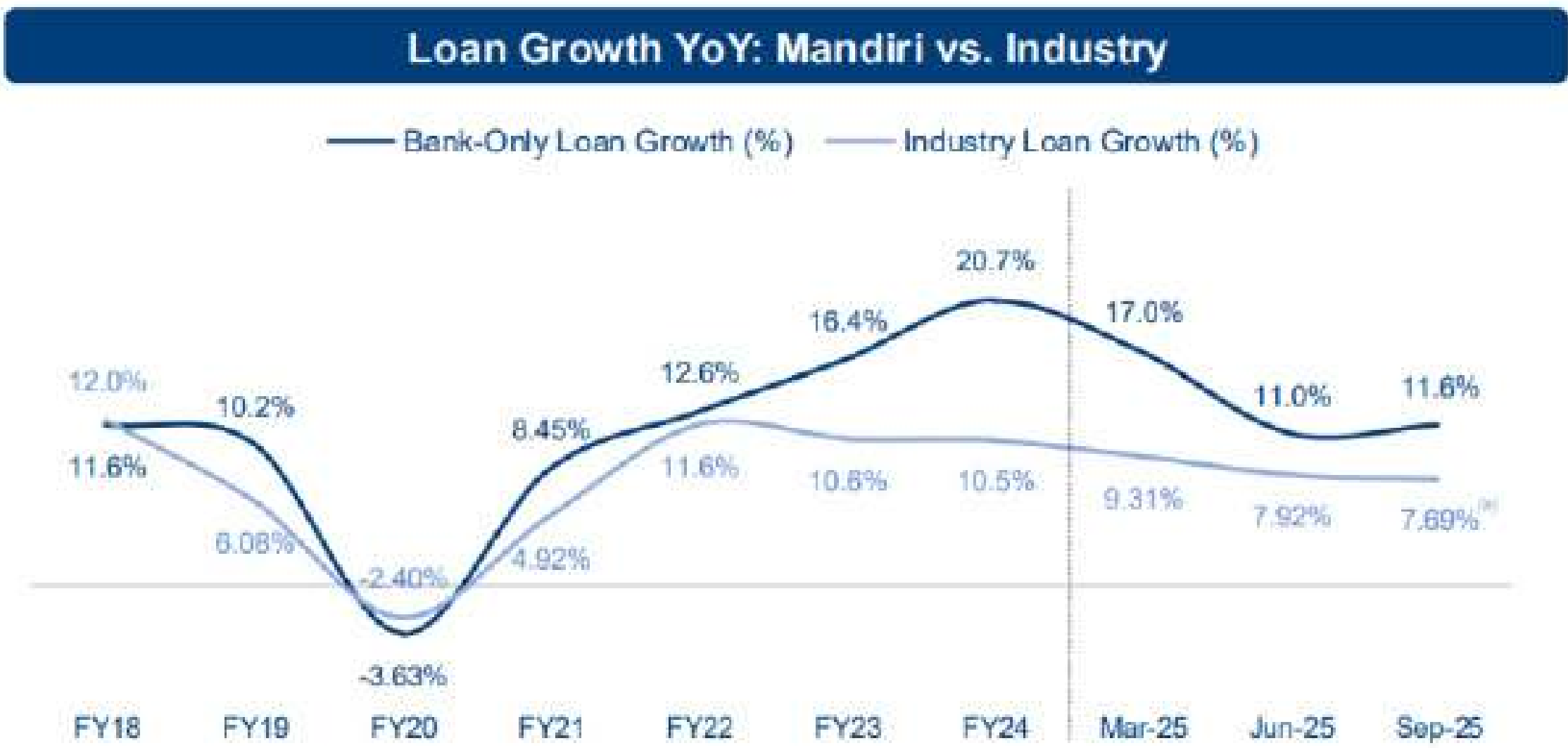
Kombinasi antara pertumbuhan kredit yang agresif namun terukur, serta fokus pembiayaan pada sektor-sektor bernilai tambah tinggi, menegaskan posisi Bank Mandiri bukan hanya sebagai entitas bisnis, tetapi juga katalisator pertumbuhan ekonomi Indonesia.

Anomali Pertumbuhan di Pertengahan 2025

Indikator utama dari peran “Economic Empowerment” terlihat jelas pada data intermediasi pertengahan tahun ini. Mengacu pada kinerja per September 2025, Bank Mandiri berhasil mencatatkan pertumbuhan kredit konsolidasi sebesar 11,0% secara tahunan (YoY), dengan total baki debit menyentuh Rp 1.764 triliun.

Pencapaian ini menjadi sorotan tersendiri jika disandingkan dengan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Pada periode yang sama, rata-rata pertumbuhan kredit industri perbankan nasional tercatat sebesar 7,69% YoY.

Terdapat gap pertumbuhan yang signifikan, di mana Bank Mandiri tumbuh hampir 400 basis poin di atas rata-rata industri. Data ini mengindikasikan bahwa Bank Mandiri mengambil porsi tanggung jawab yang lebih besar dalam menggerakkan roda perekonomian, saat pelaku industri lain cenderung mengambil langkah konservatif.



Tren Positif Berlanjut di Kuartal III-2025

Konsistensi kinerja tersebut berlanjut hingga kuartal ketiga. Berdasarkan Laporan Keuangan Konsolidasian per 30 September 2025, Bank Mandiri menunjukkan penguatan fundamental yang signifikan.

Total aset perseroan kini menembus angka Rp 2.563 triliun, meningkat dari posisi akhir tahun 2024 sebesar Rp 2.427 triliun. Pertumbuhan aset ini ditopang oleh kemampuan bank dalam menjaga profitabilitas, di mana Laba Periode Berjalan tercatat sebesar Rp 46,08 triliun, naik dari Rp 41,37 triliun pada periode yang sama tahun sebelumnya.

Profitabilitas yang solid ini menjadi modal penting bagi keberlanjutan fungsi intermediasi. Dengan laba ditahan yang kuat, struktur permodalan (*Capital Adequacy Ratio*) Bank

Mandiri semakin kokoh untuk mendukung ekspansi kredit jangka panjang.

Selain itu, dari sisi likuiditas, Bank Mandiri memiliki DPK yang mencapai Rp 1.884,18 triliun di September 2025. Hal ini memastikan bank memiliki kapasitas likuiditas yang memadai untuk membiayai proyek-proyek besar tanpa mengganggu stabilitas neraca dapat dilihat pada LDR yang semakin menurun ke angka 92,55%.

Rasio Bank Mandiri Q3 2025 dan Q3 2024

Rasio	30-Sep-25	30-Sep-24	Perubahan
CAR	19.04%	20.08%	−1.04%
Gross NPL	1.03%	0.97%	0.06%
Net NPL	0.40%	0.33%	0.07%
ROA	2.93%	3.71%	−0.78%
ROE	21.24%	25.21%	−3.97%
NIM	4.59%	4.91%	−0.32%
CIR	43.05%	32.12%	10.93%
LDR	92.55%	93.15%	−0.60%

Eksekusi Strategi Leading Today, Championing the Future

Kinerja positif di tahun 2025 ini merupakan hasil dari eksekusi strategi yang telah dirumuskan dalam jangka panjang. Mengacu pada Annual Report 2024, manajemen Bank Mandiri secara konsisten menjalankan tema strategis “*Leading Today, Championing the Future*”

- Penguatan Dominasi Wholesale:** Fokus mempertahankan kepemimpinan di segmen korporasi sambil menggarap potensi value chainnya.
- Perluasan Ekosistem:** Menggunakan pendekatan rantai pasok untuk menjangkau nasabah di segmen ritel dan SME yang terhubung dengan nasabah korporasi.
- Akselerasi Digital:** Pemanfaatan super app Livin’ dan Kopra by Mandiri untuk menghimpun dana murah (CASA), yang berdampak pada cost of fund.
- Sinergi Perusahaan Anak:** Optimalisasi kontribusi anak usaha untuk menciptakan ekosistem layanan keuangan yang terintegrasi.

Empat pilar strategi utama yang menjadi motor penggerak kinerja saat ini meliputi:

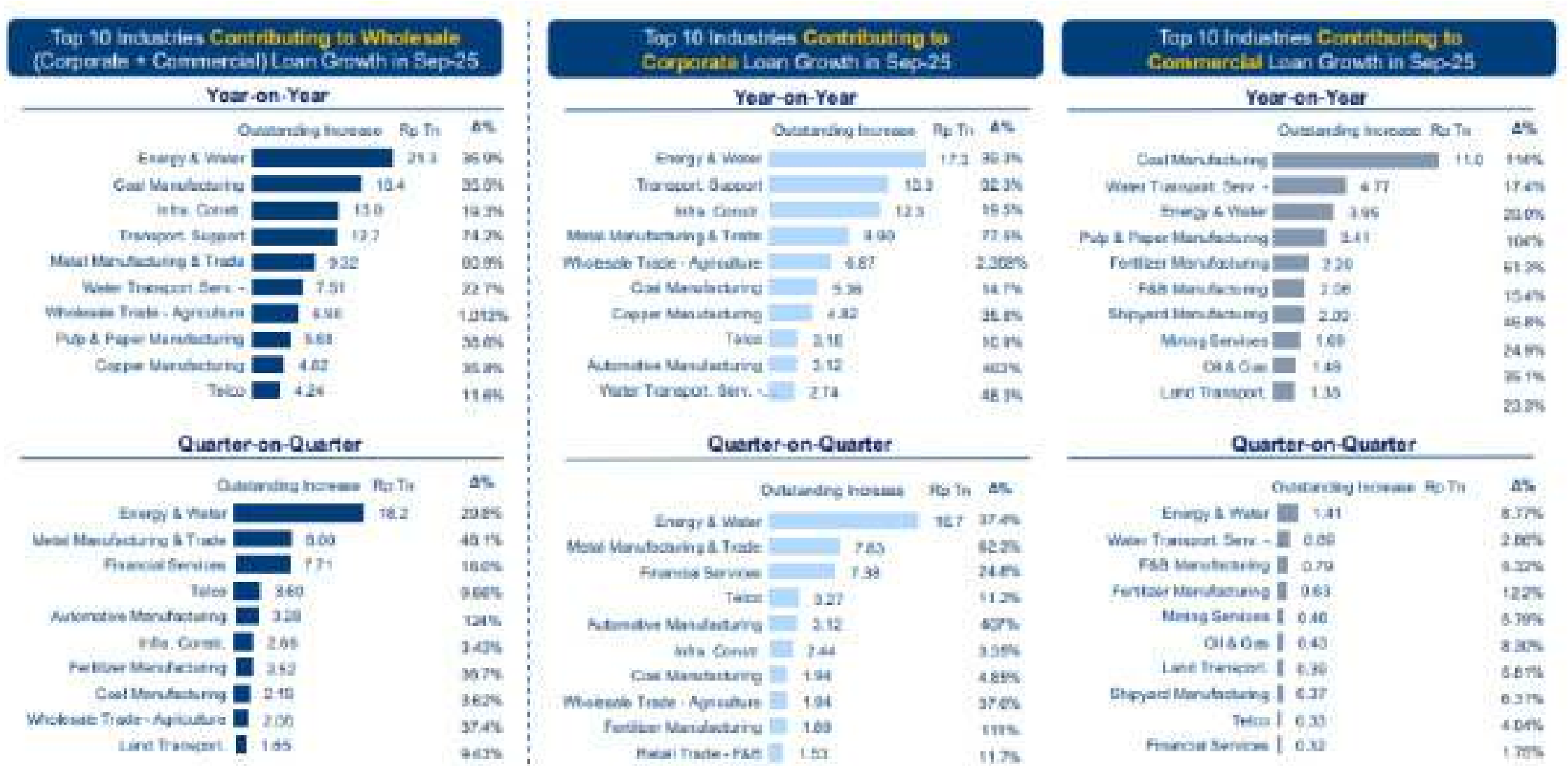
Implementasi disiplin atas strategi inilah yang memungkinkan Bank Mandiri tetap tumbuh agresif namun dengan kualitas aset yang terjaga.

Pemberdayaan Ekonomi Berbasis Sektor Strategis

Aspek “Empowerment” atau pemberdayaan terlihat dari arah penyaluran kredit Bank Mandiri yang selaras dengan agenda prioritas pembangunan nasional. Pertumbuhan kredit tidak hanya mengejar volume, tetapi juga dampak ekonomi.

Bank Mandiri memfokuskan pembiayaan pada sektor-sektor yang memiliki efek pengganda (*multiplier effect*) tinggi:

- Hilirisasi Industri:** Bank Mandiri aktif melakukan pembiayaan ke sektor hilirisasi seperti pengembangan smelter nikel, tembaga, aluminium, hingga refinery emas. Langkah ini mendukung upaya pemerintah meningkatkan nilai tambah komoditas dan memperkuat kinerja ekspor nasional.
- Infrastruktur & Transportasi:** Aliran kredit ke sektor ini berkontribusi pada perbaikan konektivitas logistik. Pembiayaan infrastruktur yang berkelanjutan berdampak langsung pada efisiensi biaya logistik bagi pelaku usaha di berbagai daerah.
- Pendekatan Value Chain:** Salah satu terobosan penting adalah model pembiayaan rantai pasok. Bank Mandiri tidak hanya membiayai prinsipal (korporasi besar), tetapi juga menjangkau vendor, distributor, dan kontraktor di level menengah dan kecil. Strategi ini memastikan likuiditas terdistribusi lebih merata ke seluruh lapisan ekosistem bisnis.



Kelayakan Bank Mandiri Meraih Award

Bank Mandiri telah menunjukkan kapasitasnya sebagai institusi keuangan yang adaptif dan bervisi jauh ke depan. Di tengah kondisi pasar yang dinamis, kemampuan mencatatkan pertumbuhan kredit 11% jauh di atas rata-rata industri serta mengelola aset jumbo Rp 2.563 triliun dengan kualitas laba yang prima, merupakan pencapaian fundamental yang patut diapresiasi.



Atas dasar kontribusi nyata terhadap pergerakan sektor riil dan dukungan konsisten pada industri strategis nasional, Bank Mandiri dinilai sangat layak menerima penghargaan **Top Performing Bank for Economic Empowerment**. Ini adalah pengakuan atas peran perbankan yang tidak sekadar mengejar profit, tetapi turut serta membangun ketahanan ekonomi nasional.



CNBC Indonesia
Awards 2025

PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk

Excellence in Monetary
Policy Support



Award Review

MENJAGA STABILITAS DI TENGAH GEJOLAK GLOBAL: KIPRAH BNI MENOPANG KETAHANAN MONETER INDONESIA

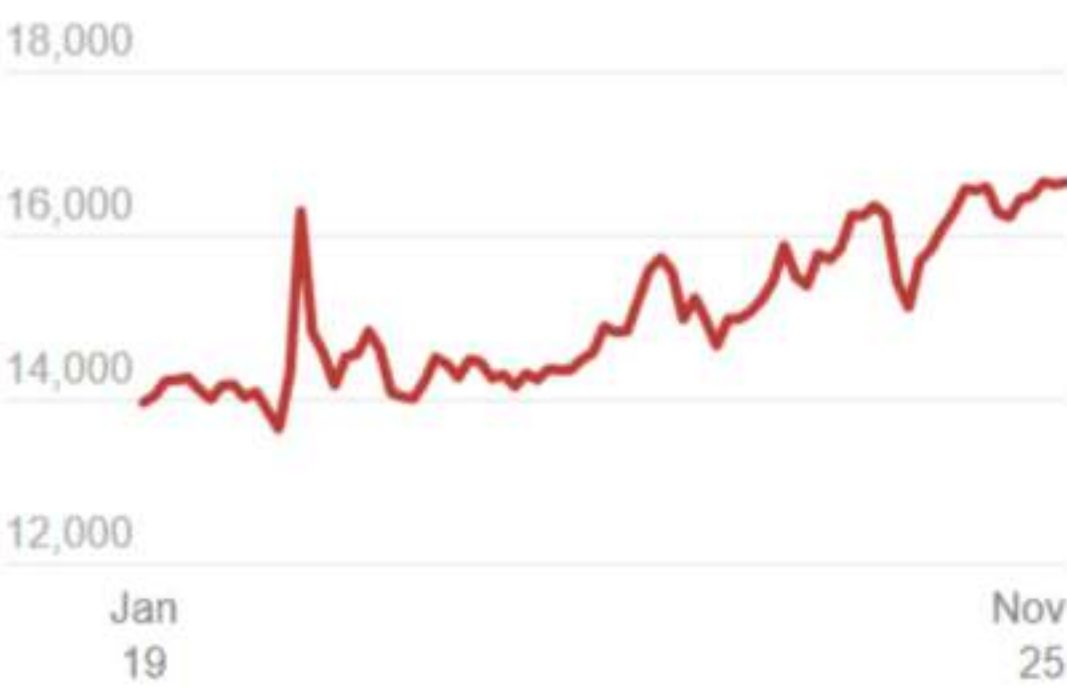


Penulis: **Elvan Widyatama** (Researcher CNBC Indonesia)

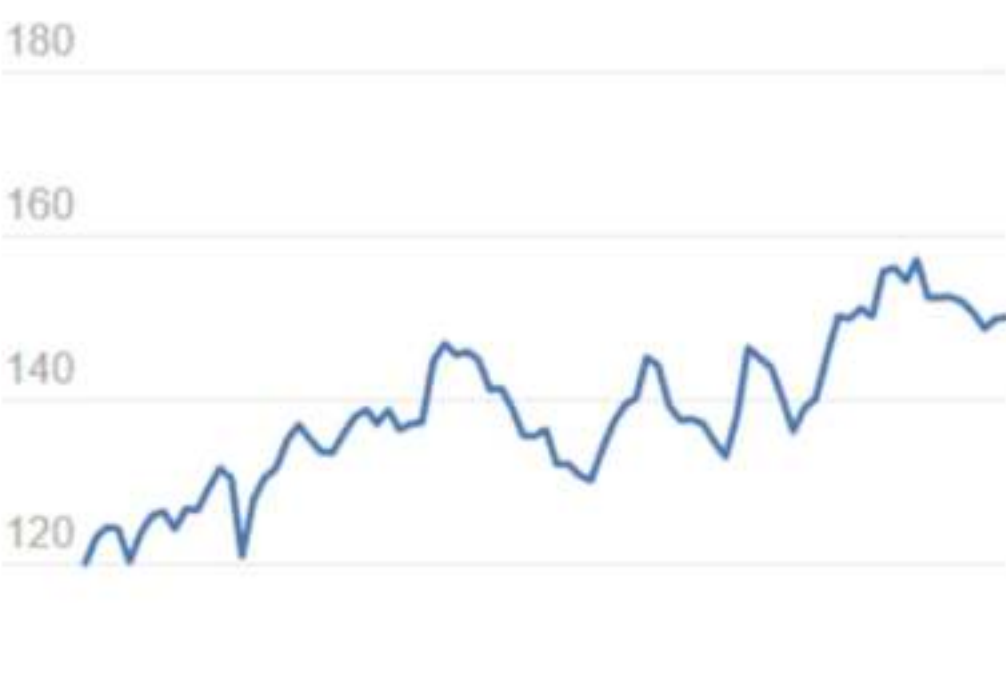
Jakarta, CNBC Indonesia — PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk berhasil meraih penghargaan sebagai Excellence in Monetary Policy Support dalam CNBC Indonesia Awards 2025. Penghargaan ini diberikan kepada BNI atas kontribusinya yang luar biasa dalam memperkuat stabilitas moneter Indonesia, terutama melalui perannya dalam arus devisa, penyediaan likuiditas valas, dukungan terhadap ekspor–impor, serta sinergi erat dengan kebijakan Bank Indonesia di tengah dinamika pasar global yang semakin menantang.

Dalam satu dekade terakhir, stabilitas nilai tukar menjadi perhatian utama kebijakan moneter nasional. Volatilitas pasar keuangan global, tensi geopolitik, perubahan arah suku bunga internasional, hingga pergeseran arus modal, semuanya memberi tekanan pada ketahanan moneter Indonesia.

Rupiah



Cadangan Devisa Indonesia (US\$ Miliar)



Di tengah kompleksitas ini, dibutuhkan institusi yang tidak hanya menjalankan fungsi perbankan, tetapi juga memiliki posisi strategis dalam mendukung transmisi kebijakan moneter. BNI adalah salah satunya.

Dengan jaringan global yang kuat, kemampuan treasury yang mumpuni, pendalaman pasar valas, serta layanan perdagangan internasional yang terintegrasi, BNI tampil sebagai salah satu pilar stabilitas sistem keuangan Indonesia. Peran BNI tidak hanya menjaga kelancaran transaksi global, tetapi juga menghubungkan Indonesia dengan ekosistem finansial internasional secara lebih efisien, cepat, dan aman.

BNI sebagai Aset Strategis Moneter Indonesia di Kancan Global

Peran BNI sebagai penopang moneter Indonesia dimulai dari kekuatan struktur dan jangkauan globalnya. Berdasarkan data laporan tahunan 2024, BNI mengoperasikan 6 kantor cabang luar negeri yang berada di pusat-pusat keuangan dunia yang meliputi Singapura, Hong Kong, Tokyo, Seoul, London, dan New York. Serta 2 kantor perwakilan di Amsterdam, dan Sydney. Jaringan ini menjadikan BNI sebagai bank BUMN yang benar-benar memiliki jejak global yang komprehensif. BNI menjadi satu-satunya bank yang berhasil meraih penghargaan “The Best Remittance Provider in Southeast Asia” sebanyak 12 kali sejak tahun 2009 dan terakhir kali diperoleh pada 2024. Hal ini menunjukkan kemampuan BNI dalam mengelola dan mengalirkan remitansi, sekaligus semakin menegaskan peran bank ini sebagai pemain utama dalam arus devisa bagi Indonesia.

Jaringan internasional tersebut bukan hanya simbol ekspansi, melainkan instrumental dalam menarik dan menahan devisa di dalam sistem keuangan nasional. Melalui BNI Remittance Ltd. di Hong Kong dan layanan

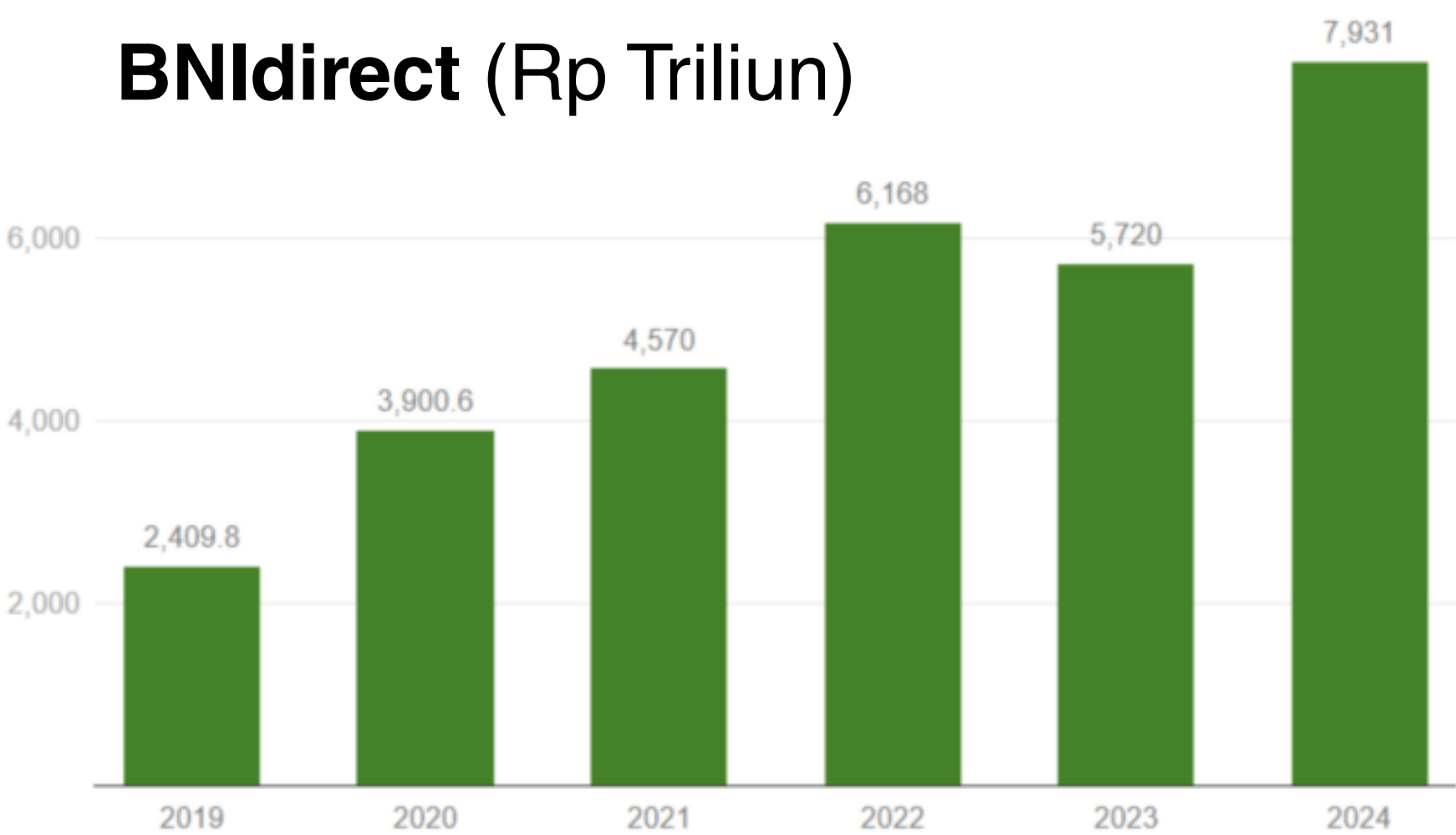
remitansi yang terintegrasi di Malaysia, Taiwan, Jepang, Korea Selatan, Australia, hingga Eropa dan Middle East, BNI menjadi saluran utama arus remitansi pekerja migran dan diaspora Indonesia.

Remitansi adalah salah satu sumber devisa yang paling stabil dan tidak mudah terpengaruh gejolak pasar. Dengan semakin banyak Pekerja Migran Indonesia dan diaspora yang mempercayakan pengiriman dana melalui BNI, ketahanan cadangan devisa Indonesia pun menguat.

Serangkaian program literasi finansial dan engagement diaspora yang dilakukan BNI sepanjang 2024 seperti edukasi keuangan di Osaka, Hong Kong, dan Australia mampu mendorong peningkatan jumlah dan volume remitansi secara berkelanjutan.

BNI juga menjadi tulang punggung sektor ekspor Indonesia melalui layanan trade finance. Tahun 2024, BNIdirect sebagai platform transaksi global mencatat volume transaksi mencapai Rp7.931 triliun, tumbuh 23,3% dibanding tahun sebelumnya. Ekosistem trade finance yang solid memastikan bahwa transaksi L/C, SKBDN, dan pembiayaan ekspor–impor berjalan efisien.

Volume Transaksi BNIdirect (Rp Triliun)



Kemudahan dan kecepatan trade finance BNI tidak hanya membantu eksportir memperluas pasar, tetapi juga memperlancar perdagangan internasional secara keseluruhan. Dalam moneter, efeknya sangat penting yakni semakin lancar ekspor, semakin besar potensi masuknya devisa baru. Inilah kontribusi sistemik BNI terhadap ketahanan nilai tukar Indonesia.

Perluasan jaringan global BNI pun berlanjut pada 2024, salah satunya dengan pembukaan kantor perwakilan di Sydney. Ekspansi ini memperluas konektivitas layanan cross-border dan memperkuat hubungan perdagangan Indonesia–Australia, sekaligus menghadirkan layanan perbankan yang lebih dekat bagi diaspora disana.

Menopang Stabilitas Nilai Tukar melalui Likuiditas Valas dan Kebijakan BI

Di luar aspek perdagangan dan remitansi, peran BNI dalam stabilisasi nilai tukar terlihat dari kemampuannya mengelola likuiditas valas secara disiplin dan strategis. Dalam kerangka kebijakan moneter dan makroprudensial BI, likuiditas valas yang sehat di perbankan menjadi kunci untuk mempertahankan stabilitas pasar valuta asing.

Pada 2024, BNI mencatat pengelolaan Giro Wajib Minimum (GWM) dengan standar yang kuat. GWM valas dipenuhi pada tingkat 4%, sesuai ketentuan BI, sementara GWM rupiah turun dari 9,5% menjadi 6,5% sebagai insentif atas penyaluran kredit produktif ke sektor prioritas. Penurunan GWM ini memberikan ruang likuiditas tambahan bagi BNI untuk terus memperkuat fungsi intermediasi dan menjaga ketersediaan dana di sektor riil.

Kemampuan BNI dipasar global juga terlihat dari aksesnya ke berbagai instrumen pendanaan internasional. Salah satu langkah penting adalah penerbitan global bond senilai USD 500 juta pada Maret 2024, yang memperluas basis pendanaan valas BNI sekaligus meningkatkan kapasitas bank untuk memberikan pembiayaan dalam denominasi dolar AS bagi korporasi nasional. Dengan fondasi likuiditas yang lebih kokoh, BNI mampu memenuhi kebutuhan valas nasabah di tengah tekanan pasar global yang fluktuatif.



Dari sisi manajemen risiko nilai tukar, layanan treasury BNI menyediakan opsi lindung nilai (hedging) yang membantu eksportir dan importir memitigasi risiko volatilitas kurs. Fasilitas ini tidak hanya penting bagi perencanaan keuangan korporasi, tetapi juga menahan tekanan permintaan valas yang bersifat spekulatif sehingga turut berkontribusi menjaga stabilitas rupiah.

Selain itu, BNI menjadi mitra penting dalam implementasi kebijakan Devisa Hasil Ekspor (DHE). Melalui mekanisme penempatan Term Deposit Valas DHE di BI, BNI membantu eksportir mengelola devisa dengan patuh terhadap regulasi, sekaligus memastikan bahwa sebagian besar devisa tetap berada dalam sistem keuangan nasional. Peran ini memperkuat cadangan devisa dan mendukung neraca pembayaran Indonesia.

Keseluruhan fungsi ini, mulai dari pemenuhan GWM, penguatan likuiditas valas, pendanaan internasional, treasury, hingga kepatuhan DHE membuat BNI menjadi salah satu institusi perbankan yang paling efektif dalam menerjemahkan arah kebijakan moneter ke dalam operasional sektor keuangan.

Kontribusi Sistemik bagi Ketahanan Ekonomi Indonesia

Kontribusi BNI terhadap kebijakan moneter tidak dapat dilepaskan dari dampak sistemiknya terhadap perekonomian Indonesia. Arus remitansi yang stabil membantu menjaga cadangan devisa.

Kelancaran perdagangan global melalui jaringan BNI di delapan pusat keuangan dunia memperkuat neraca transaksi berjalan. Akses valas yang memadai di BNI menjaga stabilitas likuiditas dan mengurangi tekanan pada pasar keuangan domestik.

Peran BNI dalam mendukung ekspor UMKM juga semakin signifikan melalui program XPORA, yang kini menjadi salah satu generator sumber devisa baru bagi Indonesia. Berdasarkan laporan tahunan 2024, XPORA telah mendorong 43.089 pelaku UMKM memasuki pasar global melalui kurasi produk, business matching, pembiayaan ekspor, hingga pendampingan intensif.



Bantu UKM tingkatkan kapasitas dan ekspor lebih mudah



- Cek Level Bisnis
- Ekspansi Bisnis
- Sistem Digital UKM
- Solusi Pendanaan



- Forum UKM
- Solusi Pengelolaan Keuangan
- Inspirasi

BNI juga mencatat nilai penyaluran kredit ekspor UMKM mencapai Rp 33,61 triliun pada 2024, sebuah pencapaian yang menunjukkan peran XPORA dalam memperbesar kapasitas ekspor nasional dari sektor grassroots.

Setiap UMKM yang berhasil menembus pasar luar negeri melalui XPORA menciptakan arus devisa baru yang bersifat lebih stabil, lebih tersebar, dan tidak tergantung pada komoditas tunggal. Kontribusi ini bukan hanya memperkuat struktur ekspor Indonesia, tetapi juga memberikan bantalan tambahan bagi ketahanan moneter dalam jangka panjang.

Kehadiran BNI di Sydney pada 2024 menandai langkah baru dalam memperluas skala pengaruh global. Kehadiran tersebut memperkuat konektivitas Indonesia dengan pasar Australia. Negara yang merupakan salah satu mitra dagang utama Indonesia sekaligus memperluas akses layanan perbankan bagi komunitas diaspora yang signifikan di negara tersebut.

Dengan seluruh peran ini, BNI bukan sekadar bank komersial, melainkan pilar stabilitas dalam arsitektur moneter Indonesia. BNI memainkan fungsi yang menghubungkan kebijakan moneter, perdagangan global, diaspora, sektor riil, hingga pasar keuangan internasional dalam satu ekosistem yang saling memperkuat.

BNI: Penjaga Stabilitas Moneter di Tengah Dinamika Global

Penghargaan Excellence in Monetary Policy Support bukan hanya penghargaan atas kinerja satu tahun, tetapi pengakuan terhadap konsistensi peran strategis BNI dalam menjaga fondasi moneter Indonesia. Dengan kapasitas global yang terus diperluas, kemampuan likuiditas valas yang solid, dan komitmen terhadap efektivitas kebijakan Bank Indonesia, BNI berada di garis depan dalam menopang ketahanan ekonomi nasional.

Langkah BNI memasuki 2025 dan seterusnya akan semakin memperkuat posisinya sebagai Global Indonesian Bank. Institusi yang tidak hanya tumbuh secara bisnis, tetapi menjadi mitra penting negara dalam mengarungi lanskap ekonomi global yang penuh tantangan.

Melalui kontribusi pada stabilitas moneter, arus devisa, perdagangan internasional, dan pasar keuangan, BNI telah menunjukkan bahwa keberadaan bank nasional di panggung dunia adalah elemen kunci bagi kekuatan ekonomi Indonesia. ■



CNBC Indonesia
Awards 2025

PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk

Brand Reputation &
Strategic Growth Award



Award Review

MENJAGA REPUTASI, MENYAPA GENERASI BARU: TRANSFORMASI KOMUNIKASI BNI DI ERA DIGITAL



Penulis: Emanuella Bungasemara Ega Tirta (Researcher CNBC Indonesia)

Jakarta, CNBC Indonesia - Perubahan besar dalam industri perbankan Indonesia dalam sepuluh tahun terakhir berjalan dengan cepat dan simultan.

Digitalisasi memaksa institusi besar untuk bergerak lincah, sementara ekspektasi publik terhadap bank semakin meluas.

Dalam konteks ini, BNI menempati posisi unik. Sebagai bank BUMN tertua di Indonesia, BNI membawa warisan institusional yang kuat, sejarah panjang, serta reputasi yang telah terbangun selama dekade. Namun reputasi klasik tidak lagi cukup. Perbankan modern menuntut lebih: kedekatan dengan nasabah muda, kemampuan berinovasi di ranah digital, komunikasi yang progresif, serta penetrasi global yang semakin relevan dengan mobilitas masyarakat dunia.

Transformasi BNI terjadi dalam arsitektur yang terencana. Dalam beberapa tahun terakhir, strategi komunikasi BNI bergerak ke arah yang lebih agresif dan modern.

Gaya penyampaian, pemilihan kanal, visual, narasi, bahkan nada bicara berubah untuk menyesuaikan dengan kelompok demografis yang berbeda.

Perubahan tidak terjadi secara parsial; transformasi berlangsung pada seluruh elemen yang menyentuh publik, dari aplikasi digital hingga brand experience. Proses inilah yang kemudian menjadi landasan kuat bagi penghargaan **Brand**



Reputation & Strategic Communication Award, sebuah pengakuan bahwa reputasi selain hasil kerja masa lalu, jugalah sebuah cerminan konsistensi strategi di masa kini.

Perubahan tersebut dapat dilihat secara jelas pada bagaimana BNI kini memposisikan dirinya di tengah lanskap digital Indonesia.

Kanal komunikasi BNI beralih menjadi digital-first, memprioritaskan media baru seperti Instagram, TikTok, YouTube, serta kolaborasi dengan kreator dan key opinion leaders.

Pendekatan ini bagian dari upaya membangun relevansi jangka panjang.

Generasi muda tidak lagi membaca laporan tahunan atau menonton iklan televisi pada jam tertentu; mereka membutuhkan brand yang hadir di ruang yang sama dengan mereka, dengan bahasa visual yang setara.

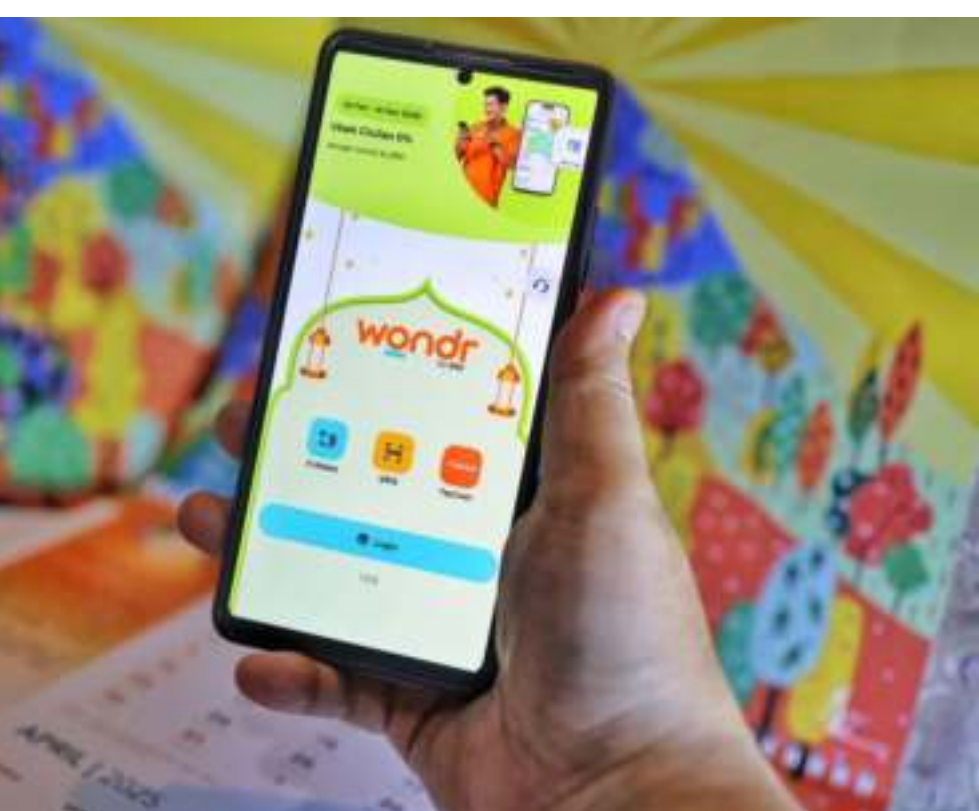
BNI memahami ini dan merespons dengan menyesuaikan estetikanya. Pesan bank yang dulu formal dan cenderung linear, kini menjadi lebih dinamis tanpa kehilangan otoritas.

WONDR, BNI Mobile Banking, dan Revolusi Layanan Finansial

Transformasi BNI tidak berhenti pada komunikasi. Ia bergerak lebih dalam ke jantung operasional: digitalisasi layanan.

Dalam ekosistem perbankan modern, reputasi sering kali tidak dibentuk oleh kampanye, melainkan oleh pengalaman langsung pengguna saat mengakses

layanan digital. BNI menjadikan ini prioritas. Peluncuran **wondr by BNI** pada 2024 adalah salah satu bukti paling jelas. Aplikasi ini bukan hanya pembaruan dari BNI Mobile Banking; WONDR merupakan rekonstruksi total atas cara bank berinteraksi dengan nasabah ritel dalam ruang digital.



Meskipun WONDR menjadi pusat perhatian publik dan mesin transformasi digital BNI, keberadaan BNI Mobile Banking tetap memegang peran penting dalam menjaga stabilitas reputasi bank. Dalam transformasi berskala besar, kesinambungan merupakan faktor penentu keberhasilan, dan aplikasi mobile banking generasi sebelumnya berfungsi sebagai jembatan yang memungkinkan pengguna lama tetap berada dalam ekosistem BNI.

BNI tidak melakukan transisi secara mendadak. Seluruh fitur utama dipindahkan secara bertahap, memastikan pengalaman pengguna tetap konsisten. Hal ini menciptakan ruang adaptasi bagi nasabah konvensional, sambil memberi waktu kepada WONDR untuk memperkuat ekosistemnya. Pendekatan ini membuktikan bahwa BNI memahami sensitivitas transformasi digital, terutama dalam sektor yang sangat bergantung pada kepercayaan publik.



Di tengah transisi, performa kanal mobile banking tetap kuat. Nilai transaksi di seluruh kanal mobile banking meningkat dari Rp1.151 triliun pada 9M24 menjadi Rp1.886 triliun pada 9M25, tumbuh sebesar 64 persen. Jumlah akuisisi CIF baru melalui kanal mobile banking meningkat dari 1,364 ribu pada 2024 menjadi 1,834 ribu pada 2025, naik 34 persen. Ini membuktikan bahwa pengguna lama tidak hanya bertahan, tetapi juga semakin aktif dalam ekosistem digital BNI.

WONDR hadir dengan konsep yang ambisius. Alih-alih sekadar menjadi kanal transaksi, aplikasi ini membangun ekosistem di mana transaksi, pengelolaan finansial, insight, investasi, hingga fitur global banking berada dalam satu platform.

Pendekatan ini mengikuti tren global di mana aplikasi perbankan harus hadir sebagai pusat aktivitas keuangan dan bukan sekadar alat transfer.



WONDR mengusung tiga pilar utama: transaksi, insight, dan pertumbuhan. Perpaduan ini menciptakan pengalaman digital yang lebih kaya dan memberi ruang bagi nasabah untuk merencanakan finansial, bukan hanya mengeksekusi transaksi.

Jumlah penggunanya meningkat drastis, pertumbuhan pengguna WONDR merupakan indikator paling tajam dari keberhasilan strategi digital-first BNI.

Pertumbuhan registered users WONDR dari 2,8 juta pada September 2024 menjadi 10,5 juta pada September 2025, sebuah kenaikan eksponensial yang mencerminkan keberhasilan produk serta efektivitas kampanye dan kanal komunikasi yang menyertainya.

Angka ini tidak berdiri sendiri; nilai transaksi kanal mobile banking (gabungan WONDR + mobile) juga mencatat lonjakan yang substansial, dan persentase pengguna aktif yang melakukan transaksi lebih dari enam kali per bulan menunjukkan engagement, not just acquisition.

Kenaikan pengguna WONDR memperkuat kapasitas BNI untuk memanfaatkan efisiensi biaya dana melalui CASA dan meningkatkan fee based income yang bersumber dari kanal digital.

Pertumbuhan Pengguna BNI WONDR, Growth: 275%

(Dalam Juta orang)



Layanan-layanan baru seperti fitur multicurrency, visual interface yang lebih modern, dan pengalaman user journey yang intuitif menempatkan WONDR sebagai salah satu aplikasi dengan percepatan adopsi paling cepat di industri perbankan nasional.

Aplikasi BNI Mobile Banking yang sebelumnya menjadi andalan, secara bertahap juga diarahkan menuju transisi ke WONDR. Strategi transisi ini menunjukkan kedisiplinan manajemen dalam mengelola evolusi produk digital agar tidak menciptakan kebingungan bagi nasabah.

Komunikasi mengenai perubahan ini dilakukan dengan jelas melalui kanal resmi BNI, memastikan bahwa setiap pengguna memahami arah transformasi dan dapat beradaptasi dengan nyaman.

BNI Direct, Pilar Korporasi dan Kekuatan Reputasi Wholesale

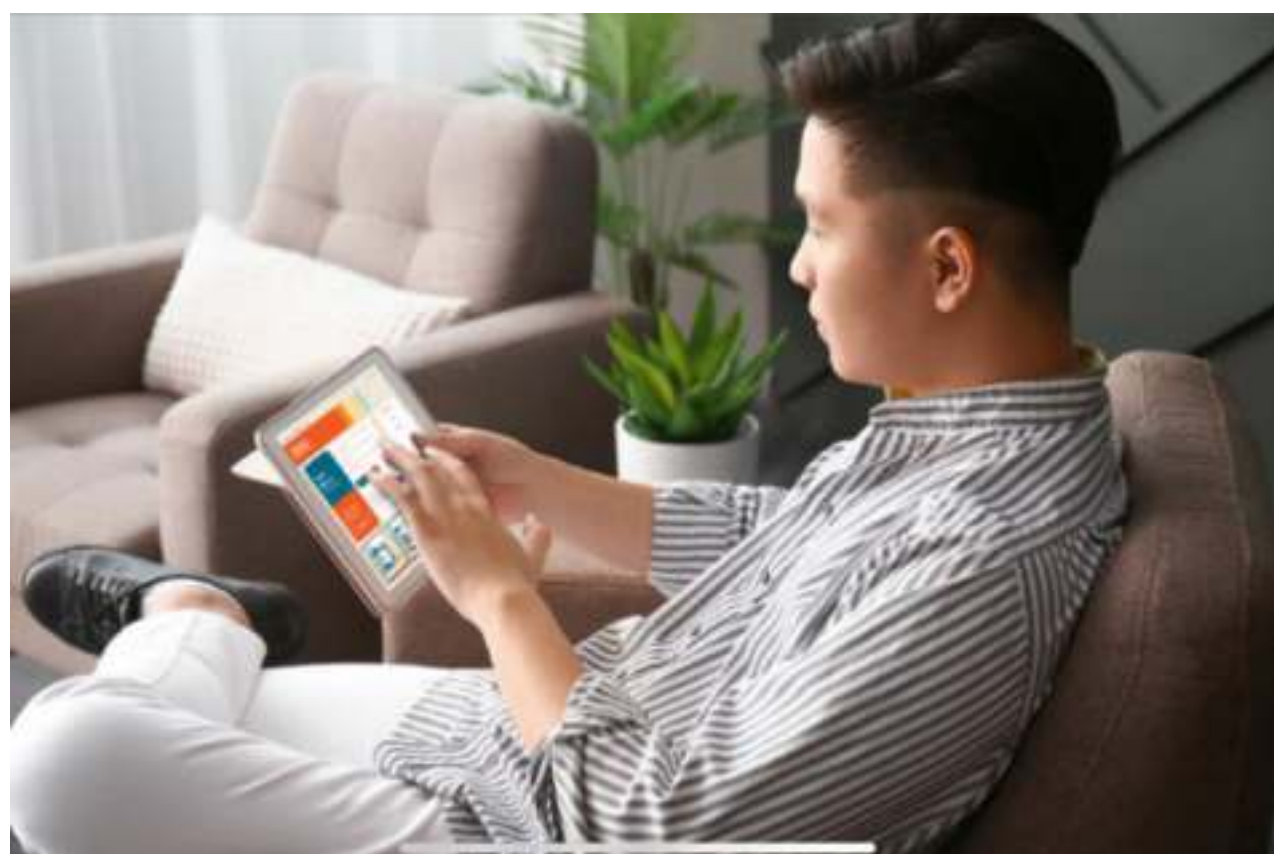
Jika WONDR adalah wajah baru BNI di segmen ritel, maka BNI Direct adalah representasi kedewasaan bank ini di segmen korporasi dan institusional. BNI Direct merupakan portal terpadu untuk kebutuhan transaksi dan pengelolaan keuangan perusahaan, instansi pemerintah, dan pelaku usaha besar, yang mengintegrasikan layanan seperti manajemen likuiditas, pembayaran, value chain management, pengelolaan tagihan, hingga solusi open banking.

Penetrasi BNI Direct di segmen korporasi sangat kuat: 75 persen total nilai transaksi perusahaan berasal dari klien korporasi BNI.

Nilai transaksi BNI Direct mencapai Rp8.080 triliun pada 9M25, tumbuh 26,7 persen dibanding Rp6.377 triliun pada 9M24. Jumlah penggunanya meningkat dari 174.000 pada September 2024 menjadi 213.400 pada September 2025, meningkat 22,7 persen. Sementara jumlah transaksi melonjak dari 924 juta menjadi 1,061 miliar, tumbuh 14,8 persen.

Kekuatan BNI Direct memperlihatkan bahwa BNI tidak hanya membangun reputasi digital di pasar ritel, tetapi juga menjaga otoritasnya sebagai bank korporasi yang profesional, aman, dan berstandar internasional.

Reputasi digital BNI menunjukkan kemampuan bank ini menyeimbangkan kebutuhan nasabah korporasi yang lebih kompleks dan strategis.



Ekosistem Digital BNI: E-Channel, Merchant, Branchless, Hingga API

Transformasi digital BNI tidak dapat dianalisis hanya dari WONDR dan BNI Direct; keduanya hanyalah puncak gunung es. Di bawahnya terdapat ekosistem digital yang besar dan saling terhubung, mulai dari jaringan ATM, SMS Banking, Internet Banking, agen branchless, merchant QRIS, TapCash, hingga BNI Open API. Seluruh elemen ini menunjukkan bahwa reputasi digital BNI dibangun dari pondasi operasional yang luas dan kompleks.

Jaringan ATM BNI adalah salah satu yang terbesar di Indonesia, dengan 13.398 unit pada 2025. Volume transaksinya mencapai Rp380 triliun. SMS Banking menangani 550 juta transaksi, sementara Internet Banking mencatat nilai transaksi Rp8,9 triliun dengan 3,9 juta transaksi.

Pada ranah branchless banking, Agen46 mencatat 79,8 juta transaksi, meningkat 37,2 persen YoY. Sementara area merchant juga menunjukkan pertumbuhan yang kuat: lebih dari 805 merchant aktif dengan nilai akuisisi transaksi Rp105,3 triliun, tumbuh 28,3 persen.

API BNI, yang menjadi jembatan integrasi antara perusahaan dan sistem BNI, kini telah digunakan oleh lebih dari 280 API services dengan lebih dari 2.000 mitra. Ekosistem BNI semakin terbuka dan terintegrasi, memperlihatkan bahwa bank ini mempersiapkan diri untuk bersaing dalam lanskap open banking masa depan.

Data Performance BNI

Kategori	Indikator	2024	2025
WONDR	Pengguna (juta)	2.8	10.5
	Aktivitas pengguna aktif >1x/bln	—	67.0
All Mobile Banking Channel	Nilai transaksi (Rp T)	1151.0	1886.0
	Total transaksi (juta)	—	890.0
BNI Direct	CIF Acquisition (ribu)	1364.0	1834.0
	Nilai transaksi (Rp T)	6077.0	8080.0
	Pengguna (ribu)	174.0	213.4
	Jumlah transaksi (juta)	964.0	1091.0
Branchless Banking (Agen46)	Jumlah transaksi (juta)	58.1	73.8
	Nilai transaksi (Rp T)	38.3	43.4
Business Merchant	Nilai transaksi (Rp T)	82.1	105.3
E-Channel	ATM Volume (Rp T)	434.0	380.0
	SMS Banking Transaksi (juta)	566.0	540.0
	Internet Banking Transaksi (Rp T)	14.8	6.9
BNI Open API	Mitra API	1200.0	2000.0



WONDR menjadi inti dari reputasi baru BNI, wajah yang lebih modern, segar, dan relevan bagi generasi masa depan. BNI Mobile Banking tetap menjadi fondasi stabil yang memungkinkan transisi berjalan mulus. BNI Direct memperkuat kredibilitas bank ini di segmen korporasi.

Ekosistem digital BNI dari merchant, agen branchless, API, hingga e-channel menjadi struktur besar yang menopang seluruh narasi transformasi ini.

Melalui seluruh upaya ini, BNI menunjukkan bahwa reputasi bukan warisan statis, reputasi adalah sesuatu yang dapat dibangun ulang, dikembangkan, dan disesuaikan dengan tuntutan zaman.

Dengan pendekatan digital-first yang matang, BNI kini berada di posisi strategis untuk memimpin ekosistem perbankan Indonesia dalam era digital yang semakin maju.

■



CNBC Indonesia
Awards 2025

PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk

Best Transformation Leader



Award Review

DARI BANK RAKYAT KE BANK UNTUK SEMUA: BRI MENYONGSONG MASA DEPAN BARU DI ERA HERY GUNARDI



Penulis: **Susi Setiawati** (Researcher CNBC Indonesia)

Jakarta, CNBC Indonesia — PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk (BRI) kembali mencatatkan prestasi gemilang dalam peta perbankan nasional. Dalam ajang CNBC Indonesia Awards 2025, BRI dinobatkan sebagai pemenang penghargaan “Best Digital Transformation and Innovation Impact Award”.

PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk memasuki babak baru dalam perjalanan panjangnya sebagai bank dengan jaringan terbesar di Indonesia. Menjelang usia ke-130 tahun, BRI meluncurkan agenda transformasi besar bertajuk BRIVolution Reignite, sebuah reorientasi strategis untuk memperkuat posisi perseroan sebagai bank modern yang tetap berakar pada DNA kerakyatan.

Transformasi ini bukan sekadar perubahan kosmetik, melainkan reset strategis untuk memastikan BRI tetap relevan dan kompetitif di tengah perubahan ekonomi dan teknologi yang bergerak cepat.

BRI bukan sekadar bank, tetapi gerakan ekonomi rakyat. Dan gerakan itu harus terus berevolusi.

Sebagai bank yang lahir dari dan untuk rakyat, BRI tetap menjadikan UMKM sebagai inti bisnisnya.

BRI juga melakukan percepatan digitalisasi di seluruh lini bisnis, tidak hanya pada aplikasi, tetapi juga sistem, proses, dan pengalaman nasabah.

Di tengah perubahan strategis ini, BRI membuktikan bahwa inovasi digital dan kinerja fundamental yang solid adalah kunci untuk memperkuat posisi perseroan sebagai bank modern yang tetap berakar pada ekonomi kerakyatan.

Mengawal Ekonomi Rakyat

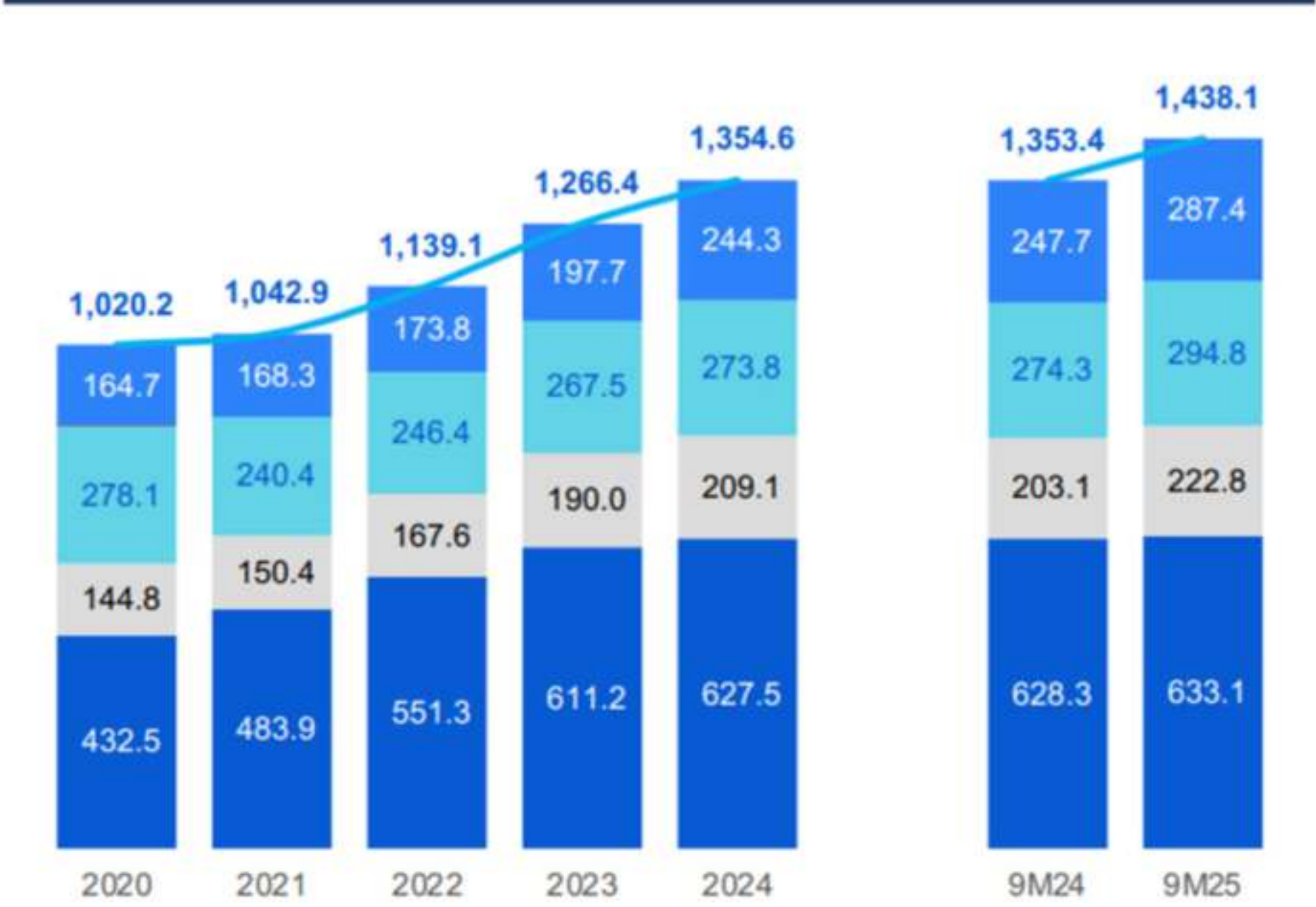
Transformasi BRIVolution Reignite yang diusung BRI bukan sekadar perubahan kosmetik, melainkan sebuah reset strategis untuk memastikan relevansi perusahaan di tengah perubahan ekonomi yang cepat. Hal ini semakin krusial seiring dengan reformasi tata kelola BUMN tahun 2025, di mana BRI kini terkonsolidasi di bawah payung Danantara.

Sebagai bank yang lahir dari dan untuk rakyat, BRI mempertegas model bisnisnya: bertumbuh dengan memberdayakan rakyat, bukan meninggalkannya. Di bawah struktur baru ini, BRI diharapkan semakin lincah dalam mengoptimalkan kinerja aset negara sekaligus memperluas dampak sosialnya. Komitmen ini tercermin dari kinerja penyaluran kredit yang tetap berpusat pada UMKM.

Hingga September 2025, BRI mencatatkan total kredit konsolidasian sebesar Rp 1.438,1 triliun, tumbuh 6,3% secara tahunan YoY. Dari jumlah tersebut, penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) tercatat mencapai Rp 130,2 triliun kepada sekitar 2,8 juta debitur, menegaskan peran BRI sebagai tulang punggung ekonomi mikro nasional.

Loan Outstanding - by business segment

(Rp Tn)

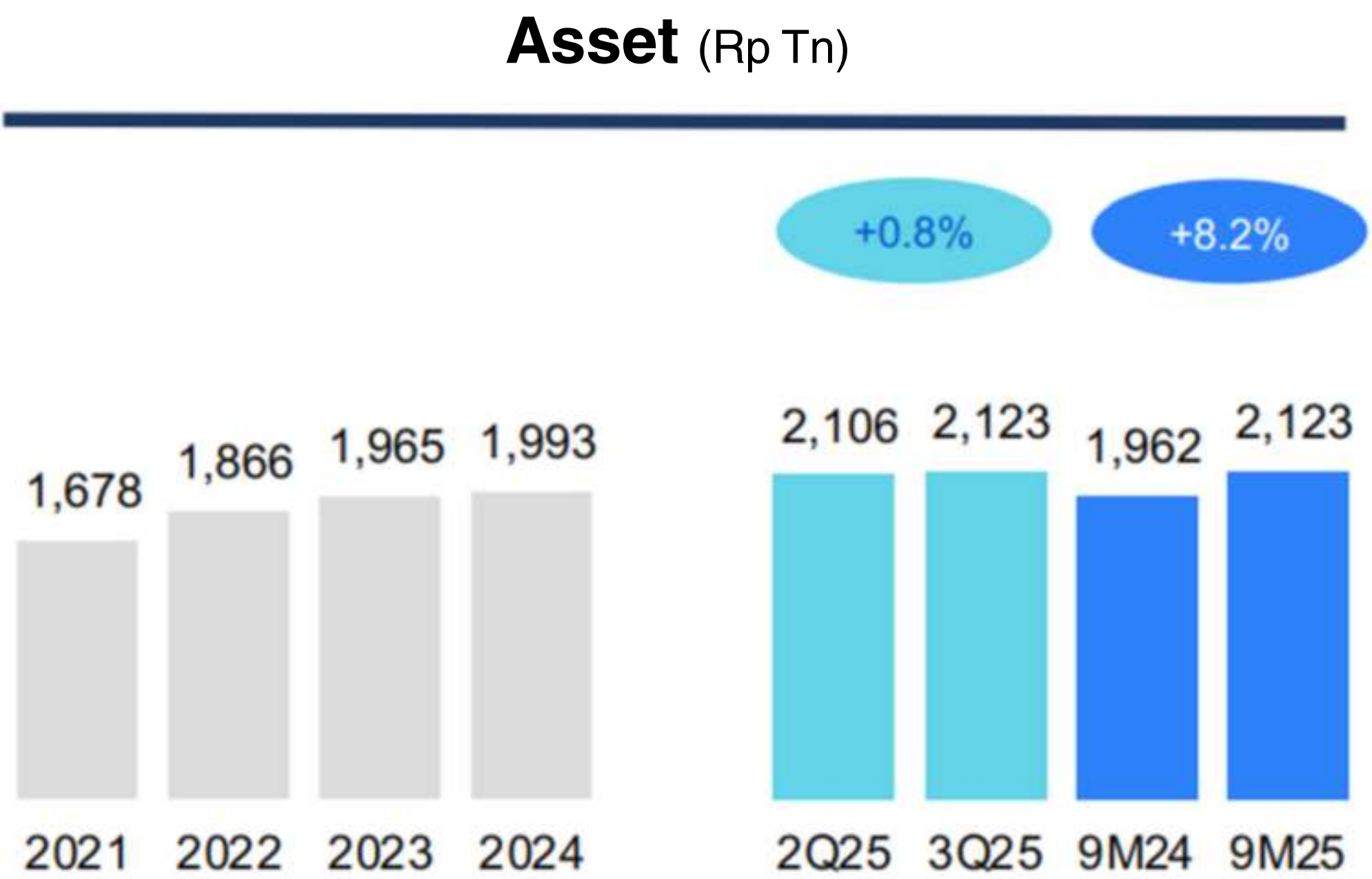


Ketangguhan Fundamental

K eberhasilan transformasi digital BRI berdampak langsung pada efisiensi operasional dan ketahanan profitabilitas. Berdasarkan data terbaru Q3 2025, BRI mampu membukukan Laba Bersih (Net Profit) konsolidasian sebesar Rp 41,2 triliun pada sembilan bulan pertama tahun 2025.

Kinerja ini ditopang oleh total aset yang terus bertumbuh menjadi Rp 2.123 triliun, naik 8,2% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. Kualitas aset pun dikelola dengan sangat prudent.

Rasio Loan at Risk (LAR) tercatat membaik di angka 10,7% per September 2025, turun jauh dibandingkan masa pandemi, yang menunjukkan bahwa strategi manajemen risiko BRI berjalan efektif di tengah volatilitas ekonomi.



Lokomotif Transaksi Digital Ritel

S alah satu pilar utama kemenangan BRI dalam kategori transformasi digital adalah kinerja fenomenal dari super app BRIimo. Aplikasi ini telah berevolusi menjadi solusi keuangan terintegrasi yang melayani kebutuhan nasabah dari kota hingga pelosok desa.

Data Q3 2025 menunjukkan bahwa pengguna aktif BRIimo telah menembus angka 44,4 juta pengguna, tumbuh 19,4% YoY. Tidak hanya dari sisi pengguna, volume transaksi pun melesat tajam. Sepanjang Januari hingga September 2025, BRIimo memproses nilai transaksi sebesar Rp 5.067,1 triliun, tumbuh 25,6% dibandingkan periode yang sama tahun lalu. Capaian ini mempertegas bahwa BRIimo telah menjadi bagian tak terpisahkan dari aktivitas ekonomi harian masyarakat Indonesia.

Solusi Terintegrasi untuk Segmen Wholesale

Jika BRIImo mendominasi segmen ritel, transformasi digital BRI di segmen korporasi dan wholesale ditandai dengan kesuksesan platform QLola. Platform ini menawarkan kemudahan akses ke berbagai layanan perbankan bisnis, mulai dari Cash Management, Trade Finance, hingga Supply Chain Management, hanya dengan satu kali masuk.

Dampaknya terlihat nyata pada kinerja transaksi korporasi. Volume penjualan untuk layanan Cash Management melalui QLola tercatat mencapai Rp 9.317 triliun pada Q3 2025, tumbuh signifikan sebesar 35,4% YoY. Inovasi ini membuktikan bahwa BRI mampu bersaing dan memberikan layanan digital kelas dunia bagi nasabah korporasi.

Konsep Hybrid Bank: Peran Krusial Agen BRILink

BRI menyadari bahwa teknologi tidak boleh menggantikan peran manusia sepenuhnya, terutama dalam melayani segmen mikro di wilayah terpencil. Oleh karena itu, BRI menerapkan strategi Hybrid Bank yang memadukan keandalan teknologi dengan sentuhan personal (human touch) melalui Mantri dan Agen BRILink.

Per September 2025, jaringan Agen BRILink telah mencapai lebih dari 1,2 juta agen yang tersebar di seluruh nusantara. Para agen ini tidak hanya melayani transaksi dasar seperti transfer dan pembayaran tagihan, tetapi juga menjadi ujung tombak inklusi keuangan dengan memproses transaksi senilai Rp 1.293,5 triliun. Keberadaan mereka memastikan bahwa modernisasi perbankan BRI tetap inklusif dan menjangkau seluruh lapisan masyarakat.



Efisiensi Lewat Dana Murah dan Transformasi Budaya

Percepatan digitalisasi melalui BRIImo dan QLola berdampak positif pada struktur pendanaan bank. Kemudahan transaksi digital mendorong nasabah

menyimpan dana mereka dalam bentuk CASA.

Hingga Q3 2025, rasio dana murah (CASA) konsolidasian BRI mendominasi struktur Dana Pihak Ketiga (DPK) dengan porsi mencapai 67,6%. Tingginya dana murah ini memungkinkan BRI menjaga Cost of Funds tetap efisien di level 3,4%, sehingga BRI memiliki ruang untuk memberikan suku bunga pinjaman yang kompetitif bagi pelaku UMKM.

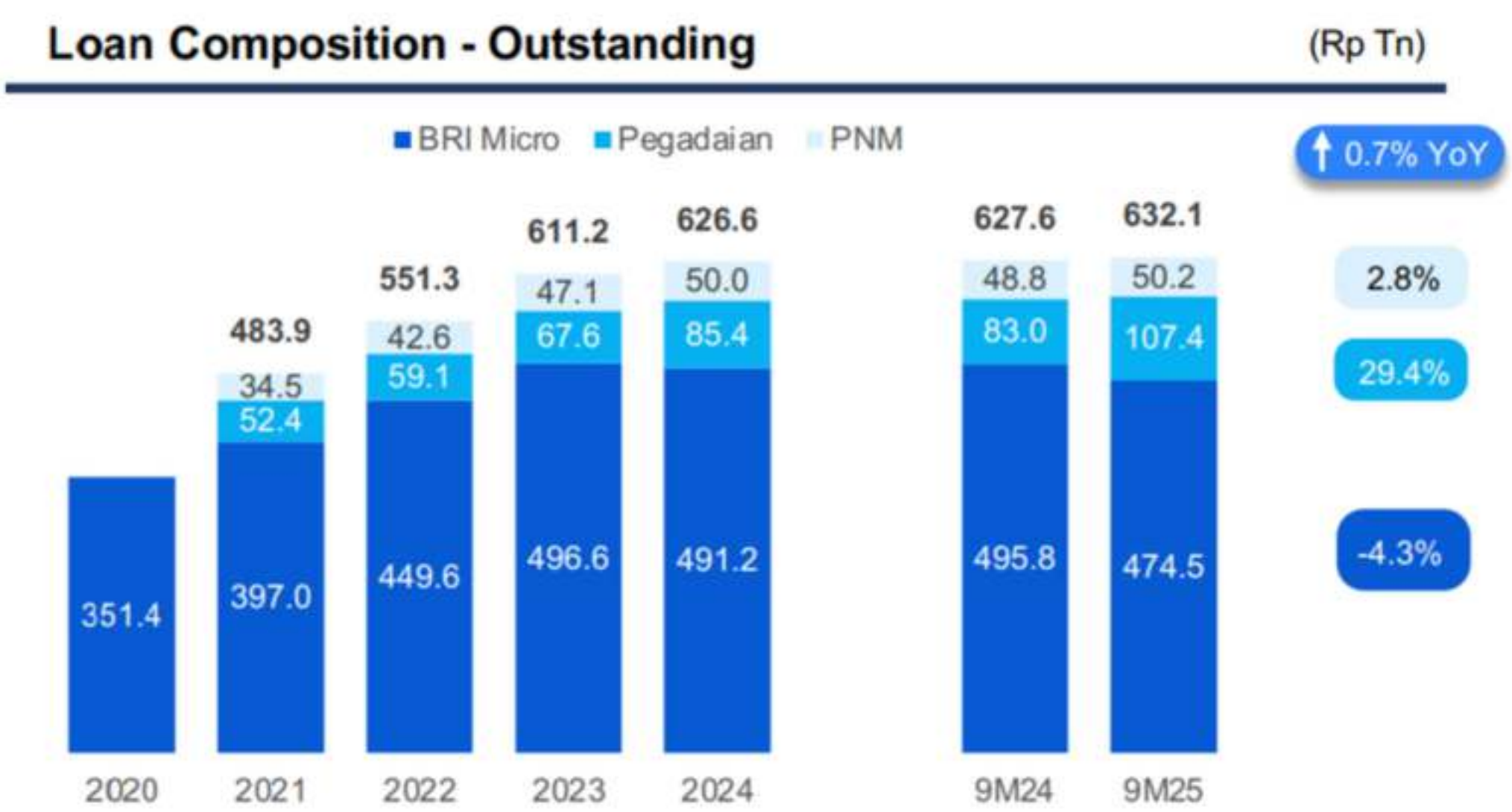
Di balik teknologi dan angka-angka tersebut, terdapat transformasi budaya kerja yang mendasar. Menghadapi persaingan dari bank digital dan fintech, BRI menanamkan budaya kerja yang menekankan meritokrasi, akuntabilitas, kolaborasi, dan fokus pada nasabah. Budaya ini menjadi fondasi bagi ribuan pegawai BRI untuk tetap adaptif dan lincah dalam melayani nasabah.



Mesin Pertumbuhan Baru: Sinergi Ultra Mikro dan Emas

Memasuki usia ke-130 tahun, BRI tidak hanya mengandalkan bisnis inti di segmen mikro, tetapi juga memperkuat mesin pertumbuhan baru. Salah satu fokus utamanya adalah sinergi dalam Holding Ultra Mikro (UMi) bersama Pegadaian dan PNM.

Hingga Q3 2025, total portofolio kredit segmen Ultra Mikro (termasuk BRI Micro, Pegadaian, dan PNM) mencapai Rp 632,1 triliun, melayani lebih dari 34,5 juta peminjam.



Diversifikasi juga dilakukan melalui pengembangan layanan emas dan bullion. Bisnis tabungan emas di Pegadaian mencatat pertumbuhan luar biasa, dengan volume tabungan mencapai 13,7 ton, tumbuh 66,9% YoY.



Visi 2030: The Most Valuable Banking Group

Transformasi BRIVolution Reignite memiliki arah jangka panjang yang jelas. Dengan fondasi permodalan yang kuat tercermin dari Capital Adequacy Ratio (CAR) sebesar 25,4% serta integrasi strategis di bawah Danantara, BRI menargetkan diri untuk menjadi The Most Valuable Banking Group in Southeast Asia and Champion of Financial Inclusion pada tahun 2030.

Penghargaan di CNBC Indonesia Awards 2025 ini mengukuhkan posisi bahwa BRI berada di jalur yang tepat. BRI tidak hanya sekadar bertahan, melainkan telah sukses bertransformasi menjadi penggerak perubahan industri yang lebih modern, universal, inklusif, dan digital bagi Indonesia.





CNBC Indonesia
Awards 2025

PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk

Best Digital Transformation
and Innovation Impact Award



Award Review

MENJADI BANK MODERN BERAKAR RAKYAT: TRANSFORMASI DIGITAL BRI BERDAMPAK NYATA



Penulis: **Gelson Kurniawan** (Researcher CNBC Indonesia)

Jakarta, CNBC Indonesia — PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk (BRI) kembali mencatatkan prestasi gemilang dalam peta perbankan nasional. Dalam ajang **CNBC Indonesia Awards 2025**, BRI dinobatkan sebagai pemenang penghargaan “**Best Digital Transformation and Innovation Impact Award**”.

PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk memasuki babak baru dalam perjalanan panjangnya sebagai bank dengan jaringan terbesar di Indonesia. Menjelang usia ke-130 tahun, BRI meluncurkan agenda transformasi besar bertajuk BRIvolution Reignite, sebuah reorientasi strategis untuk memperkuat posisi perseroan sebagai bank modern yang tetap berakar pada DNA kerakyatan.

Transformasi ini bukan sekadar perubahan kosmetik, melainkan reset strategis untuk memastikan BRI tetap relevan dan kompetitif di tengah perubahan ekonomi dan teknologi yang bergerak cepat.

BRI bukan sekadar bank, tetapi gerakan ekonomi rakyat. Dan gerakan itu harus terus berevolusi.

Sebagai bank yang lahir dari dan untuk rakyat, BRI

tetap menjadikan UMKM sebagai inti bisnisnya.

BRI juga melakukan percepatan digitalisasi di seluruh lini bisnis, tidak hanya pada aplikasi, tetapi juga sistem, proses, dan pengalaman nasabah.

Di tengah perubahan strategis ini, BRI membuktikan bahwa inovasi digital dan kinerja fundamental yang solid adalah kunci untuk memperkuat posisi perseroan sebagai bank modern yang tetap berakar pada ekonomi kerakyatan.

Mengawal Ekonomi Rakyat

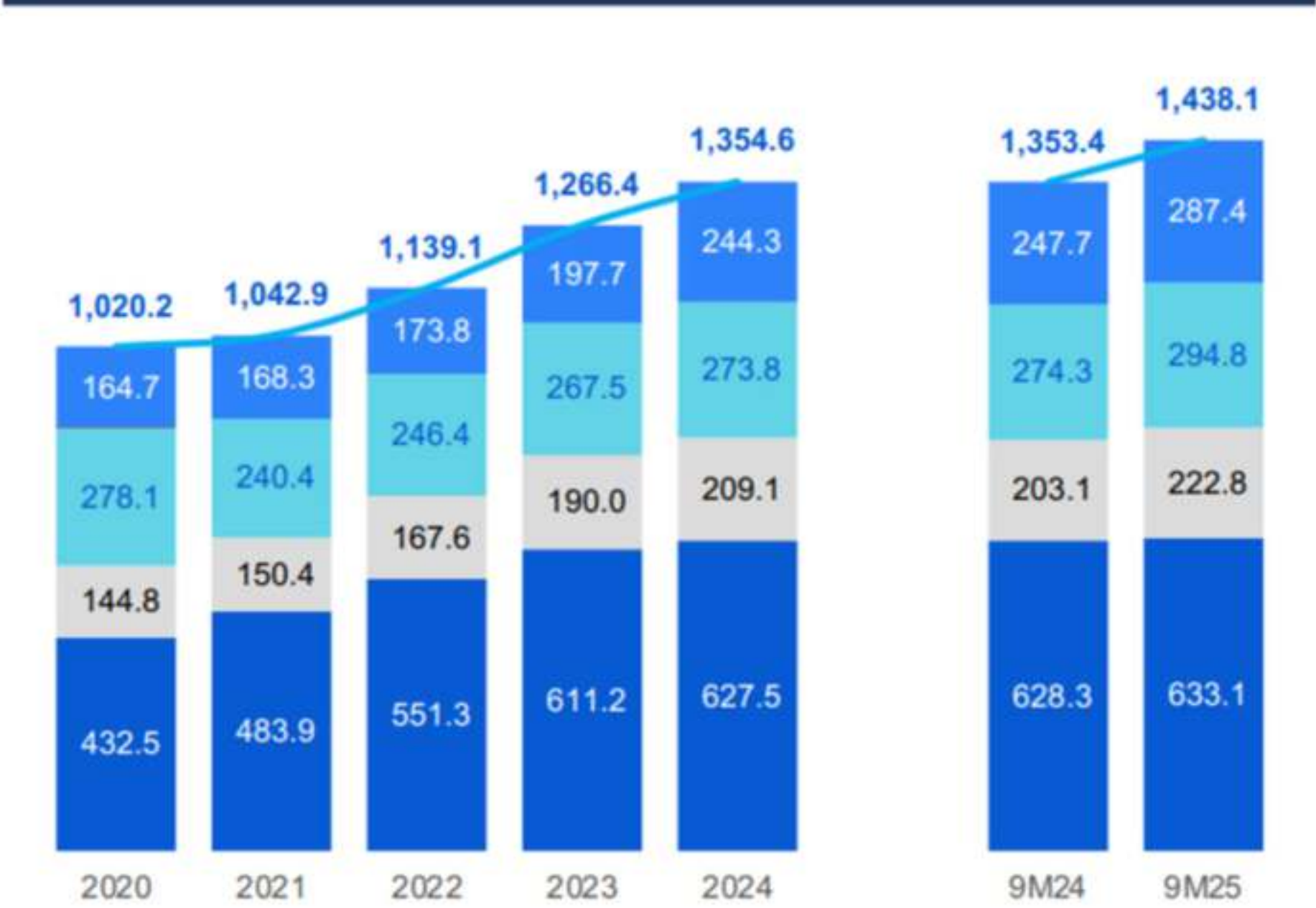
Transformasi BRIVolution Reignite yang diusung BRI bukan sekadar perubahan kosmetik, melainkan sebuah reset strategis untuk memastikan relevansi perusahaan di tengah perubahan ekonomi yang cepat. Hal ini semakin krusial seiring dengan reformasi tata kelola BUMN tahun 2025, di mana BRI kini terkonsolidasi di bawah payung Danantara.

Sebagai bank yang lahir dari dan untuk rakyat, BRI mempertegas model bisnisnya: bertumbuh dengan memberdayakan rakyat, bukan meninggalkannya. Di bawah struktur baru ini, BRI diharapkan semakin lincah dalam mengoptimalkan kinerja aset negara sekaligus memperluas dampak sosialnya. Komitmen ini tercermin dari kinerja penyaluran kredit yang tetap berpusat pada UMKM.

Hingga September 2025, BRI mencatatkan total kredit konsolidasian sebesar Rp 1.438,1 triliun, tumbuh 6,3% secara tahunan YoY. Dari jumlah tersebut, penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) tercatat mencapai Rp 130,2 triliun kepada sekitar 2,8 juta debitur, menegaskan peran BRI sebagai tulang punggung ekonomi mikro nasional.

Loan Outstanding - by business segment

(Rp Tn)

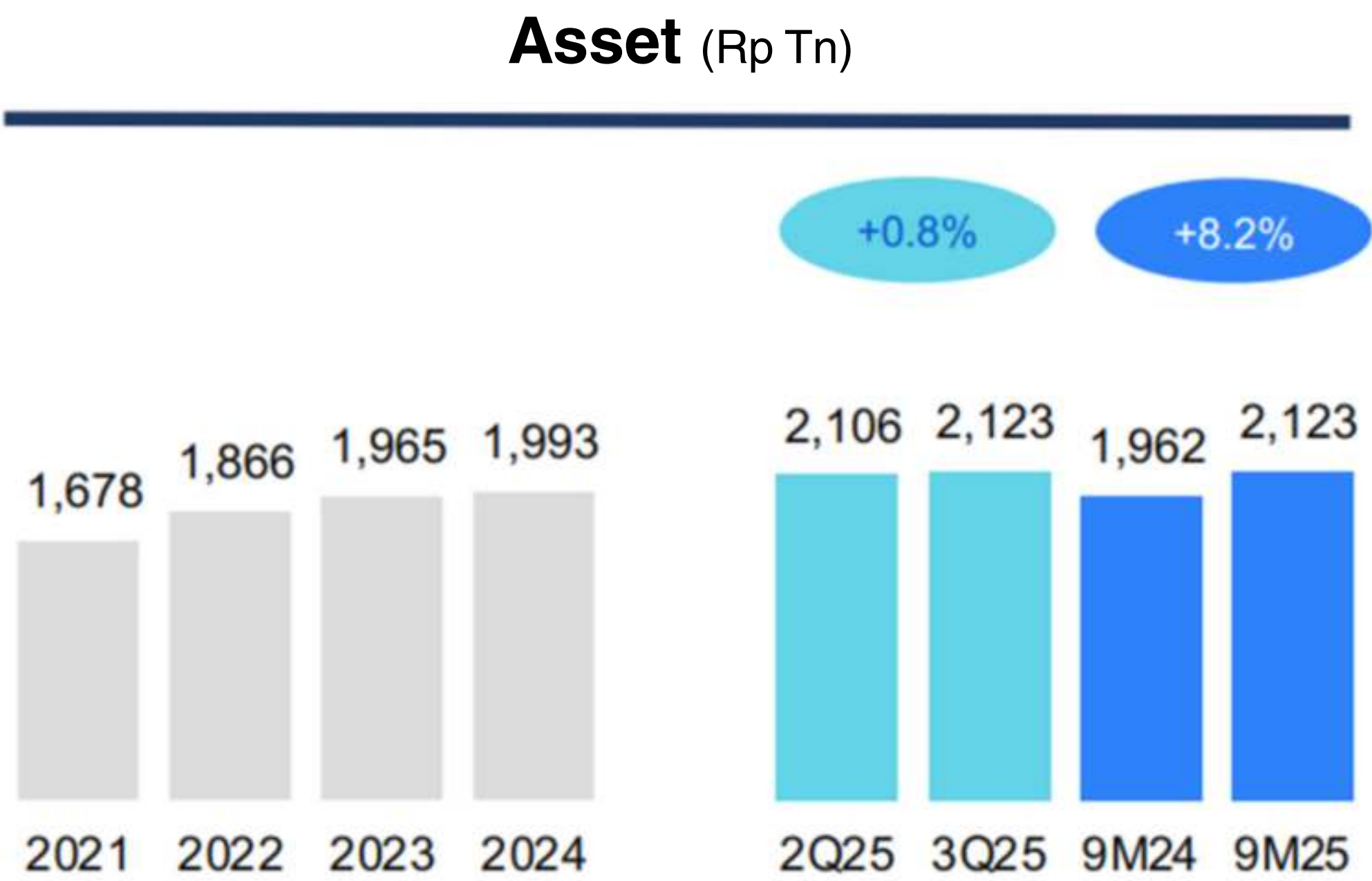


Ketangguhan Fundamental

K eberhasilan transformasi digital BRI berdampak langsung pada efisiensi operasional dan ketahanan profitabilitas. Berdasarkan data terbaru Q3 2025, BRI mampu membukukan Laba Bersih (Net Profit) konsolidasian sebesar Rp 41,2 triliun pada sembilan bulan pertama tahun 2025.

Kinerja ini ditopang oleh total aset yang terus bertumbuh menjadi Rp 2.123 triliun, naik 8,2% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. Kualitas aset pun dikelola dengan sangat prudent.

Rasio Loan at Risk (LAR) tercatat membaik di angka 10,7% per September 2025, turun jauh dibandingkan masa pandemi, yang menunjukkan bahwa strategi manajemen risiko BRI berjalan efektif di tengah volatilitas ekonomi.



Lokomotif Transaksi Digital Ritel

S alah satu pilar utama kemenangan BRI dalam kategori transformasi digital adalah kinerja fenomenal dari super app BRIimo. Aplikasi ini telah berevolusi menjadi solusi keuangan terintegrasi yang melayani kebutuhan nasabah dari kota hingga pelosok desa.

Data Q3 2025 menunjukkan bahwa pengguna aktif BRIimo telah menembus angka 44,4 juta pengguna, tumbuh 19,4% YoY. Tidak hanya dari sisi pengguna, volume transaksi pun melesat tajam. Sepanjang Januari hingga September 2025, BRIimo memproses nilai transaksi sebesar Rp 5.067,1 triliun, tumbuh 25,6% dibandingkan periode yang sama tahun lalu. Capaian ini mempertegas bahwa BRIimo telah menjadi bagian tak terpisahkan dari aktivitas ekonomi harian masyarakat Indonesia.

Solusi Terintegrasi untuk Segmen Wholesale

Jika BRIimo mendominasi segmen ritel, transformasi digital BRI di segmen korporasi dan wholesale ditandai dengan kesuksesan platform QLola. Platform ini menawarkan kemudahan akses ke berbagai layanan perbankan bisnis, mulai dari Cash Management, Trade Finance, hingga Supply Chain Management, hanya dengan satu kali masuk.

Dampaknya terlihat nyata pada kinerja transaksi korporasi. Volume penjualan untuk layanan Cash Management melalui QLola tercatat mencapai Rp 9.317 triliun pada Q3 2025, tumbuh signifikan sebesar 35,4% YoY. Inovasi ini membuktikan bahwa BRI mampu bersaing dan memberikan layanan digital kelas dunia bagi nasabah korporasi.

Konsep Hybrid Bank: Peran Krusial AgenBRILink

BRI menyadari bahwa teknologi tidak boleh menggantikan peran manusia sepenuhnya, terutama dalam melayani segmen mikro di wilayah terpencil. Oleh karena itu, BRI menerapkan strategi Hybrid Bank yang memadukan keandalan teknologi dengan sentuhan personal (human touch) melalui Mantri dan Agen BRILink.

Per September 2025, jaringan AgenBRILink telah mencapai lebih dari 1,2 juta agen yang tersebar di seluruh nusantara. Para agen ini tidak hanya melayani transaksi dasar seperti transfer dan pembayaran tagihan, tetapi juga menjadi ujung tombak inklusi keuangan dengan memproses transaksi senilai Rp 1.293,5 triliun. Keberadaan mereka memastikan bahwa modernisasi perbankan BRI tetap inklusif dan menjangkau seluruh lapisan masyarakat.



Efisiensi Lewat Dana Murah dan Transformasi Budaya

Percepatan digitalisasi melalui BRIimo dan QLola berdampak positif pada struktur pendanaan bank. Kemudahan transaksi digital mendorong nasabah menyimpan dana mereka dalam bentuk CASA.

Hingga Q3 2025, rasio dana murah (CASA) konsolidasian BRI mendominasi struktur Dana Pihak Ketiga (DPK) dengan porsi mencapai 67,6%. Tingginya dana murah ini memungkinkan BRI menjaga Cost of Funds tetap efisien di level 3,4%, sehingga BRI memiliki ruang untuk memberikan suku bunga pinjaman yang kompetitif bagi pelaku UMKM.

Di balik teknologi dan angka-angka tersebut, terdapat transformasi budaya kerja yang mendasar. Menghadapi persaingan dari bank digital dan fintech, BRI menanamkan budaya kerja yang menekankan meritokrasi, akuntabilitas, kolaborasi, dan fokus pada nasabah. Budaya ini menjadi fondasi bagi ribuan pegawai BRI untuk tetap adaptif dan lincah dalam melayani nasabah.

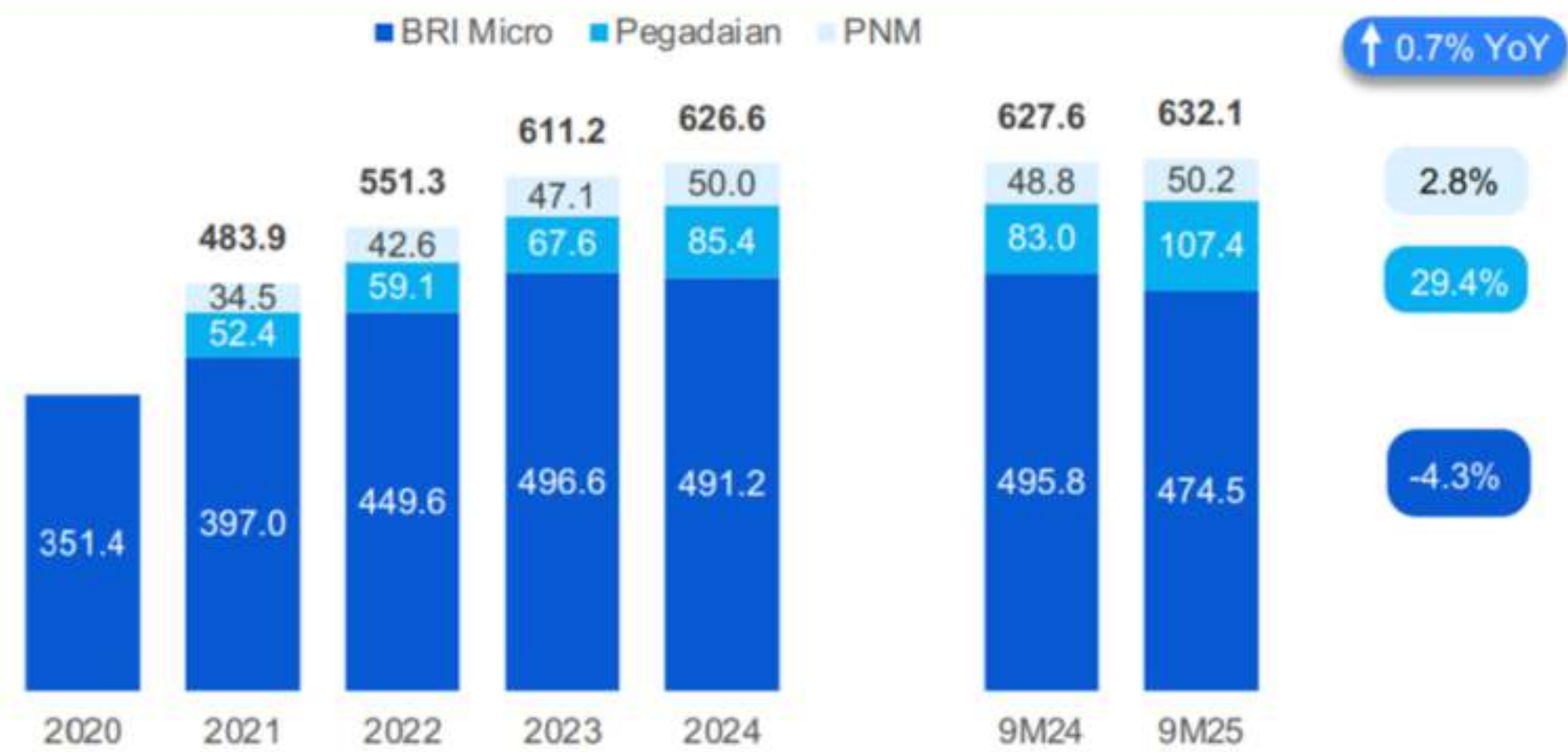


Mesin Pertumbuhan Baru: Sinergi Ultra Mikro dan Emas

Memasuki usia ke-130 tahun, BRI tidak hanya mengandalkan bisnis inti di segmen mikro, tetapi juga memperkuat mesin pertumbuhan baru. Salah satu fokus utamanya adalah sinergi dalam Holding Ultra Mikro (UMi) bersama Pegadaian dan PNM.

Hingga Q3 2025, total portofolio kredit segmen Ultra Mikro (termasuk BRI Micro, Pegadaian, dan PNM) mencapai Rp 632,1 triliun, melayani lebih dari 34,5 juta peminjam. Diversifikasi juga dilakukan melalui pengembangan layanan emas dan bullion. Bisnis tabungan emas di Pegadaian mencatat pertumbuhan luar biasa, dengan volume tabungan mencapai 13,7 ton, tumbuh 66,9% YoY.

Loan Composition - Outstanding (Rp Tn)



Visi 2030: The Most Valuable Banking Group



Transformasi BRIVolution Reignite memiliki arah jangka panjang yang jelas. Dengan fondasi permodalan yang kuat tercermin dari Capital Adequacy Ratio (CAR) sebesar 25,4% serta integrasi strategis di bawah Danantara, BRI menargetkan diri untuk menjadi The Most Valuable Banking Group in Southeast Asia and Champion of Financial Inclusion pada tahun 2030.

Penghargaan di CNBC Indonesia Awards 2025 ini mengukuhkan posisi bahwa BRI berada di jalur yang tepat. BRI tidak hanya sekadar bertahan, melainkan telah sukses bertransformasi menjadi penggerak perubahan industri yang lebih modern, universal, inklusif, dan digital bagi Indonesia.

■



CNBC Indonesia
Awards 2025

PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk

Best Contribution to
Inclusive Growth & MSME
Empowerment Award



Award Review

BRI SEBAGAI INFRASTRUKTUR EKONOMI RAKYAT: MENGGERAKKAN INKLUSI DAN MEMBERDAYAKAN UMKM



Penulis: **Elvan Widyatama** (Researcher CNBC Indonesia)

Jakarta, CNBC Indonesia — PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk (BRI) kembali mencatatkan prestasi gemilang dalam peta perbankan nasional. Dalam ajang **CNBC Indonesia Awards 2025**, BRI dinobatkan sebagai pemenang penghargaan “**Best Digital Transformation and Innovation Impact Award**”.

PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk memasuki babak baru dalam perjalanan panjangnya sebagai bank dengan jaringan terbesar di Indonesia. Menjelang usia ke-130 tahun, BRI meluncurkan agenda transformasi besar bertajuk BRIVolution Reignite, sebuah reorientasi strategis untuk memperkuat posisi perseroan sebagai bank modern yang tetap berakar pada DNA kerakyatan.

Transformasi ini bukan sekadar perubahan kosmetik, melainkan reset strategis untuk memastikan BRI tetap relevan dan kompetitif di tengah perubahan ekonomi dan teknologi yang bergerak cepat. BRI bukan sekadar bank, tetapi gerakan ekonomi rakyat. Dan gerakan itu harus terus berevolusi.



Sebagai bank yang lahir dari dan untuk rakyat, BRI tetap menjadikan UMKM sebagai inti bisnisnya. BRI juga melakukan percepatan digitalisasi di seluruh lini bisnis, tidak hanya pada aplikasi, tetapi juga sistem, proses, dan pengalaman nasabah. Di tengah perubahan strategis ini, BRI membuktikan bahwa inovasi digital dan kinerja fundamental yang solid adalah kunci untuk memperkuat posisi perseroan sebagai bank modern yang tetap berakar pada ekonomi kerakyatan.

Mengawal Ekonomi Rakyat

Transformasi *BRIvolution Reignite* yang diusung BRI bukan sekadar perubahan kosmetik, melainkan sebuah reset strategis untuk memastikan relevansi perusahaan di tengah perubahan ekonomi yang cepat. Hal ini semakin krusial seiring dengan reformasi tata kelola BUMN tahun 2025, di mana BRI kini terkonsolidasi di bawah



payung Danantara. Sebagai bank yang lahir dari dan untuk rakyat, BRI mempertegas model bisnisnya: bertumbuh dengan memberdayakan rakyat, bukan meninggalkannya. Di bawah struktur baru ini, BRI diharapkan semakin lincah

dalam mengoptimalkan kinerja aset negara sekaligus memperluas dampak sosialnya. Komitmen ini tercermin dari kinerja penyaluran kredit yang tetap berpusat pada UMKM.

Hingga September 2025, BRI mencatatkan total kredit konsolidasian sebesar Rp 1.438,1 triliun, tumbuh 6,3% secara tahunan YoY. Dari jumlah tersebut, penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) tercatat mencapai Rp 130,2 triliun kepada sekitar 2,8 juta debitur, menegaskan peran BRI sebagai tulang punggung ekonomi mikro nasional.

Loan Outstanding - by Business Segment (Rp Tn)



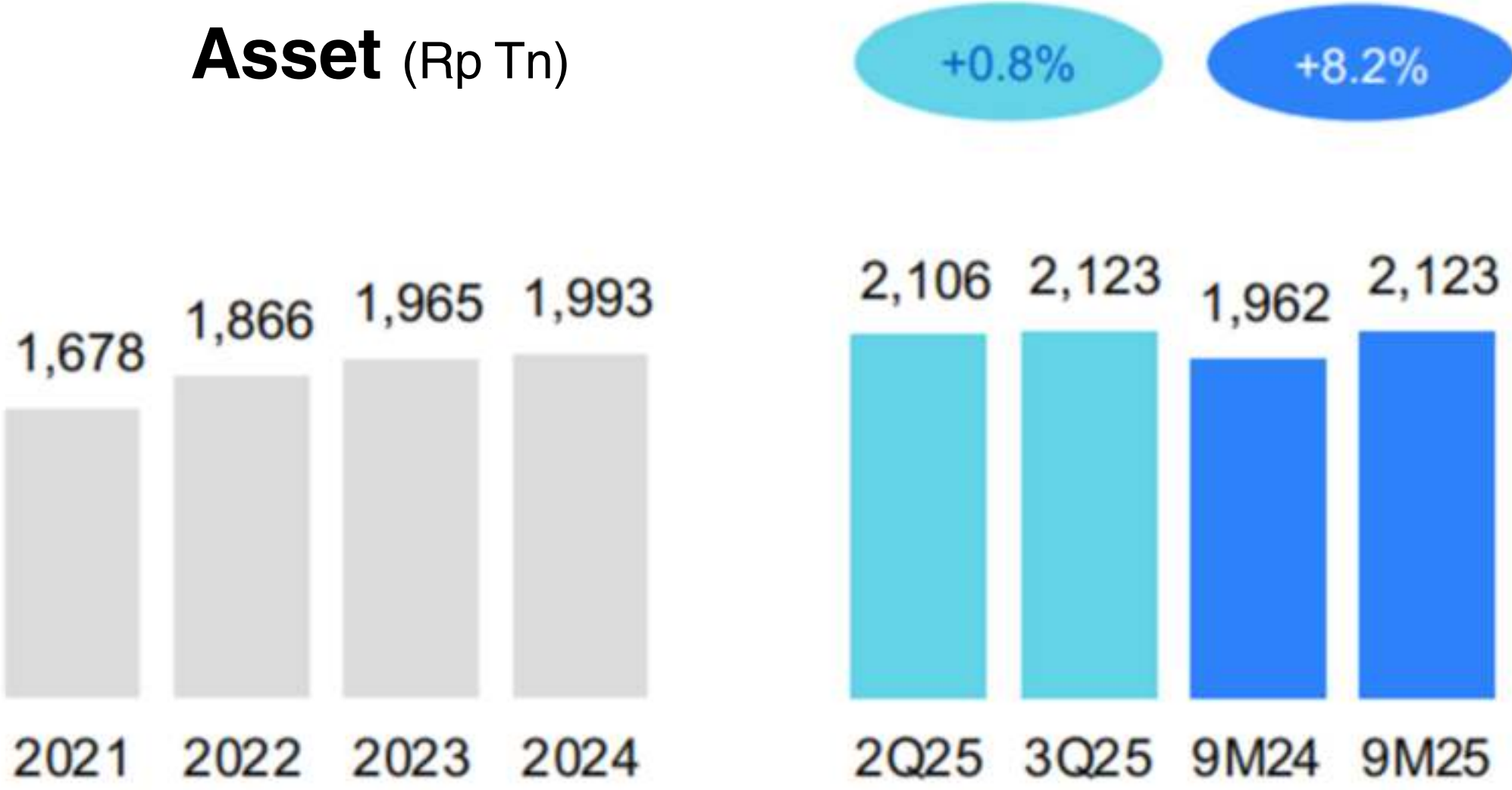
Mengawal Ekonomi Rakyat

K eberhasilan transformasi digital BRI berdampak langsung pada efisiensi operasional dan ketahanan profitabilitas. Berdasarkan data terbaru Q3 2025, BRI mampu membukukan Laba Bersih (Net Profit) konsolidasian sebesar Rp 41,2 triliun pada sembilan bulan pertama tahun 2025.

Kinerja ini ditopang oleh total aset yang terus bertumbuh menjadi Rp 2.123 triliun, naik 8,2% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. Kualitas aset pun dikelola dengan sangat prudent.

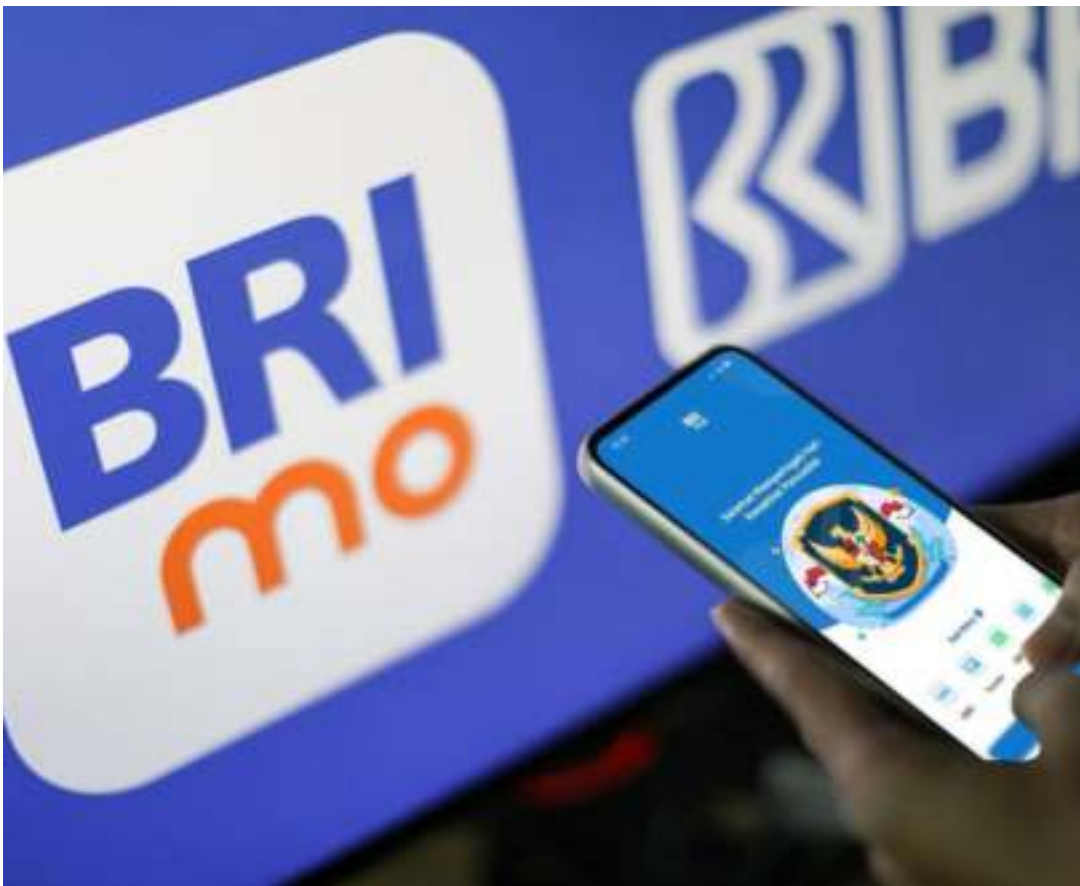
Rasio *Loan at Risk* (LAR) tercatat membaik di angka 10,7% per September 2025, turun jauh dibandingkan masa pandemi, yang menunjukkan bahwa strategi manajemen risiko BRI berjalan efektif di tengah volatilitas ekonomi.

Asset (Rp Tn)



Lokomotif Transaksi Digital Ritel

S alah satu pilar utama kemenangan BRI dalam kategori transformasi digital adalah kinerja fenomenal dari *super app* *BRI mo*. Aplikasi ini telah berevolusi menjadi solusi keuangan terintegrasi yang melayani kebutuhan nasabah dari kota hingga pelosok desa.



Data Q3 2025 menunjukkan bahwa pengguna aktif BRI mo telah menembus angka 44,4 juta pengguna, tumbuh 19,4% YoY. Tidak hanya dari sisi pengguna, volume transaksi pun melesat tajam. Sepanjang Januari hingga September 2025, BRI mo memproses nilai transaksi sebesar Rp 5.067,1 triliun, tumbuh 25,6% dibandingkan periode yang sama tahun lalu. Capaian ini mempertegas bahwa BRI mo telah menjadi bagian tak terpisahkan dari

Solusi Terintegrasi untuk Segmen Wholesale

aktivitas ekonomi harian masyarakat Indonesia.

Jika BRI mo mendominasi segmen ritel, transformasi digital BRI di segmen korporasi dan wholesale ditandai dengan kesuksesan platform QLola. Platform ini menawarkan kemudahan akses ke berbagai layanan perbankan bisnis, mulai dari *Cash Management*, *Trade Finance*, hingga *Supply Chain Management*, hanya dengan satu kali masuk.



Dampaknya terlihat nyata pada kinerja transaksi korporasi. Volume penjualan untuk layanan *Cash Management* melalui QLola tercatat mencapai Rp 9.317 triliun pada Q3 2025, tumbuh signifikan sebesar 35,4% YoY. Inovasi ini membuktikan bahwa BRI mampu bersaing dan memberikan layanan digital kelas dunia bagi nasabah korporasi.

Konsep Hybrid Bank: Peran Krusial AgenBRILink

BRI menyadari bahwa teknologi tidak boleh menggantikan peran manusia sepenuhnya, terutama dalam melayani segmen mikro di wilayah terpencil. Oleh karena itu, BRI menerapkan strategi Hybrid Bank yang memadukan keandalan teknologi dengan sentuhan personal (human touch) melalui Mantri dan Agen BRILink.

Per September 2025, jaringan AgenBRILink telah mencapai lebih dari 1,2 juta agen yang tersebar di seluruh nusantara. Para agen ini tidak hanya melayani transaksi dasar seperti transfer dan pembayaran tagihan, tetapi juga menjadi ujung tombak inklusi keuangan dengan memproses transaksi senilai Rp 1.293,5 triliun. Keberadaan mereka memastikan bahwa modernisasi perbankan BRI tetap inklusif dan menjangkau seluruh lapisan masyarakat.



Mengawal Ekonomi Rakyat

Percepatan digitalisasi melalui BRIimo dan QLola berdampak positif pada struktur pendanaan bank. Kemudahan transaksi digital mendorong nasabah menyimpan dana mereka dalam bentuk CASA.

Hingga Q3 2025, rasio dana murah (CASA) konsolidasian BRI mendominasi struktur Dana Pihak Ketiga (DPK) dengan porsi mencapai 67,6%. Tingginya dana murah ini memungkinkan BRI menjaga Cost of Funds tetap efisien di level 3,4%, sehingga BRI memiliki ruang untuk memberikan suku bunga pinjaman yang kompetitif bagi pelaku UMKM.

Di balik teknologi dan angka-angka tersebut, terdapat transformasi budaya kerja yang mendasar. Menghadapi persaingan dari bank digital dan fintech, BRI menanamkan budaya kerja yang menekankan meritokrasi, akuntabilitas, kolaborasi, dan fokus pada nasabah. Budaya ini menjadi fondasi bagi ribuan pegawai BRI untuk tetap adaptif dan lincah dalam melayani nasabah.

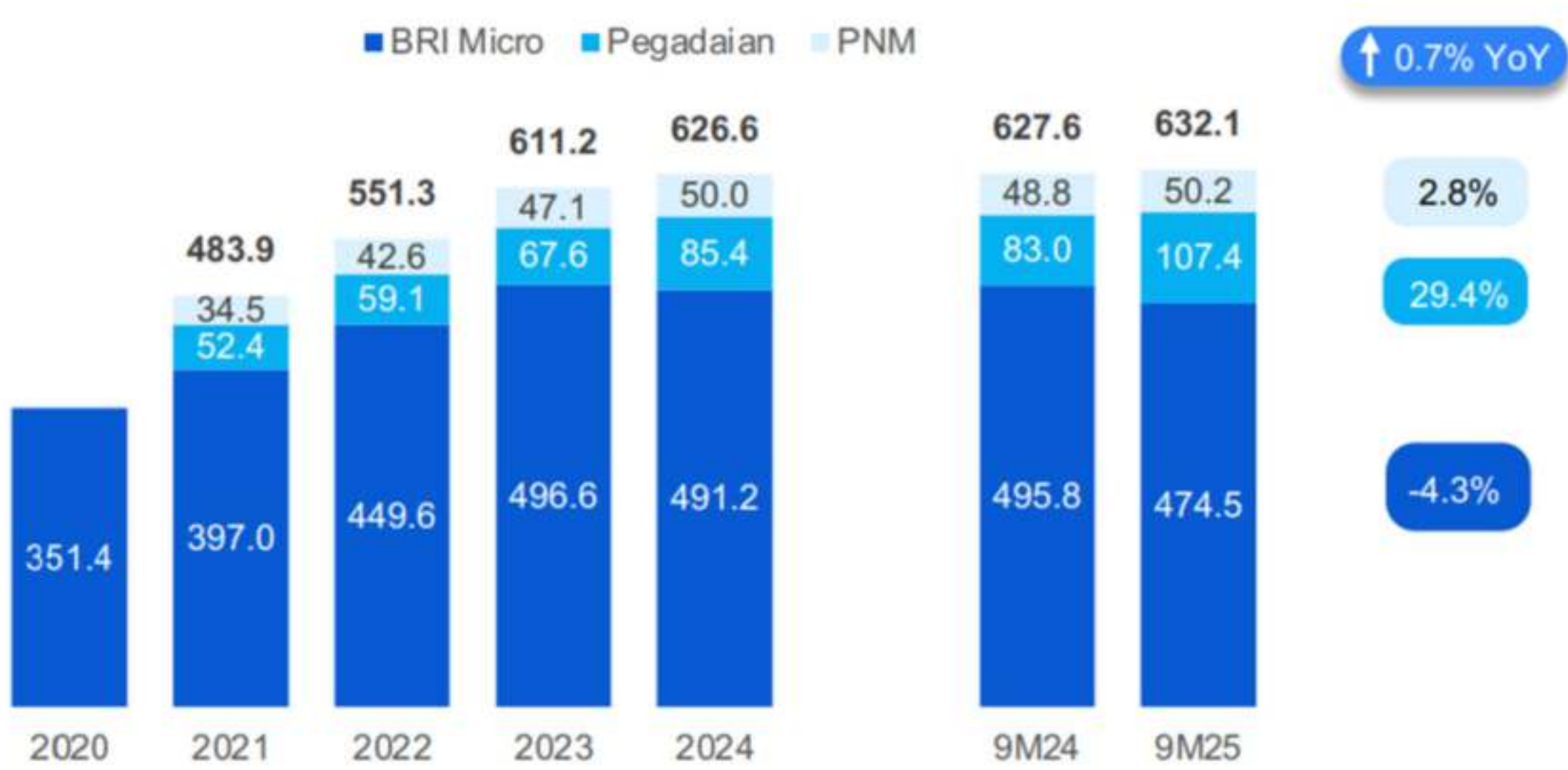
Mesin Pertumbuhan Baru: Sinergi Ultra Mikro dan Emas

Memasuki usia ke-130 tahun, BRI tidak hanya mengandalkan bisnis inti di segmen mikro, tetapi juga memperkuat mesin pertumbuhan baru. Salah satu fokus utamanya adalah sinergi dalam Holding Ultra Mikro (UMi) bersama Pegadaian dan PNM.

Hingga Q3 2025, total portofolio kredit segmen Ultra Mikro (termasuk BRI Micro, Pegadaian, dan PNM) mencapai Rp 632,1 triliun, melayani lebih dari 34,5 juta peminjam. Diversifikasi juga dilakukan melalui pengembangan layanan emas dan bullion. Bisnis tabungan emas di Pegadaian mencatat pertumbuhan luar biasa, dengan volume tabungan mencapai 13,7 ton, tumbuh 66,9% YoY.

Loan Composition -Outstanding

(Rp Tn)





Visi 2030: The Most Valuable Banking Group

Transformasi *BRIVolution Reignite* memiliki arah jangka panjang yang jelas. Dengan fondasi permodalan yang kuat tercermin dari Capital Adequacy Ratio (CAR) sebesar 25,4% serta integrasi strategis di bawah Danantara, BRI menargetkan diri untuk menjadi *The Most Valuable Banking Group in Southeast Asia and Champion of Financial Inclusion* pada tahun 2030.

Penghargaan di CNBC Indonesia Awards 2025 ini mengukuhkan posisi bahwa BRI berada di jalur yang tepat. BRI tidak hanya sekadar bertahan, melainkan telah sukses bertransformasi menjadi penggerak perubahan industri yang lebih modern, universal, inklusif, dan digital bagi Indonesia.





CNBC Indonesia
Awards 2025

Telkomsel

Best Telecom Provider
of The Year



Award Review

DARI DESA HINGGA KE KOTA: TELKOMSEL JADI RAJA PROVIDER INDONESIA



Penulis: **Gelson Kurniawan** (Researcher CNBC Indonesia)

Jakarta, CNBC Indonesia - Di tengah masifnya disrupsi digital telah menuntut adaptabilitas yang tinggi, PT Telekomunikasi Selular (Telkomsel) kembali membuktikan dominasinya sebagai pemimpin pasar telekomunikasi di Tanah Air. Dalam ajang penghargaan bergengsi tahun ini, Telkomsel secara resmi dinobatkan sebagai peraih penghargaan “**Best Telecom Provider of the Year**” oleh CNBC Indonesia.

Pencapaian ini divalidasi oleh data laporan strategis Perusahaan yang menunjukkan dominasi Telkomsel dibandingkan competitor lainnya. Mengacu pada data operasional Laporan Kualitas Layanan (QoS)

terbaru, Telkomsel menunjukkan lonjakan kinerja yang signifikan melampaui pencapaian tahun 2024. Keunggulan ini dibangun di atas tiga pilar strategis yang kokoh yaitu



Infrastruktur Digital Tanpa Tanding, Revolusi Konvergensi (FMC) yang Masif, serta Ekosistem Digital yang Berpusat pada Pelanggan.

Berikut adalah analisis mendalam mengenai faktor-faktor kunci yang mengantarkan Telkomsel ke podium tertinggi tahun ini.

Kinerja Emiten TLKM 2025 YTD



Infrastruktur Tanpa Tanding

Indikator fundamental dalam menilai kualitas seorang *provider* adalah ketersediaan dan keandalan jaringan. Berdasarkan data internal terbaru, Telkomsel telah melakukan percepatan pembangunan infrastruktur yang sangat agresif di tahun 2025. Perusahaan kini mengoperasikan lebih dari 235.000 unit Base Transceiver Station (BTS) 4G yang menjadi tulang punggung konektivitas digital Nasional, menjangkau hingga ke wilayah 3T (Tertinggal, Terdepan, dan Terluar).

Lompatan terbesar terlihat pada adopsi teknologi masa depan. Data terbaru mencatat bahwa Telkomsel telah mengoperasikan 5.000 unit BTS 5G yang tersebar di 79 kota dan kabupaten. Angka ini menunjukkan peningkatan signifikan dibandingkan posisi akhir tahun 2024 yang tercatat sebanyak 975 BTS 5G dalam Laporan Tahunan. Ekspansi masif ini menempatkan Telkomsel sebagai operator dengan kesiapan ekosistem 5G paling matang, siap memfasilitasi gelombang revolusi industri 4.0.



Kuantitas infrastruktur ini berjalan beriringan dengan kualitas yang teruji di lapangan. Berdasarkan Laporan Pencapaian Standar Kualitas Pelayanan (QoS) Periode Q3 2025, performa jaringan Telkomsel terbukti sangat prima. Pada layanan internet seluler, Telkomsel mencatatkan Persentase Download Successful Rate sebesar 99,62% dan Upload Successful Rate sebesar 99,66%. Statistik ini menjamin bahwa hampir seluruh aktivitas data pelanggan berjalan tanpa kegagalan, metrik krusial bagi pengalaman pengguna di era streaming saat ini.

Stabilitas jaringan Telkomsel juga terkonfirmasi melalui parameter Network Latency (keterlambatan transmisi data) yang mencatatkan tingkat kepatuhan (≤ 250 ms) sebesar 99,68%. Dalam aspek layanan suara, Telkomsel menjaga standar emas dengan Call Setup Success Rate mencapai 99,75% dan tingkat kegagalan panggilan (*Dropped Call Rate*) ditekan hingga angka ekstrem rendah 0,22%. Data teknis ini menjadi bukti tak terbantahkan bahwa Telkomsel menyediakan kualitas koneksi paling reliabel di industri.

QoS Telkomsel Q3 2025

Kategori Layanan	Indikator Kinerja	Pencapaian Q3 2025	Standar Regulasi	Status
Layanan Suara (Voice)	Call Setup Success Rate (Keberhasilan Sambungan)	99.75%	$\geq 93\%$	Superior
	Dropped Call Rate (Kegagalan Sambungan)	0.22%	$\leq 5\%$	Superior
	Blocked Call Rate (Panggilan Tertblokir)	0.03%	$\leq 5\%$	Superior
	Call Setup Time (<13 detik)	99.59%	$\geq 90\%$	Superior
Layanan Internet (Mobile Data)	Download Successful Rate	99.62%	$\geq 80\%$	Superior
	Upload Successful Rate	99.66%	$\geq 75\%$	Superior
	Network Latency (≤ 250 ms)	99.68%	$\geq 90\%$	Superior
	Packet Loss (Hilang Paket Data)	0.00%	$\leq 5\%$	Sempurna
Layanan Pelanggan (Customer Care)	Penyelesaian Keluhan Umum	98.21%	$\geq 95\%$	Memenuhi
	Respon Keluhan via Email (<24 jam)	100.00%	$\geq 90\%$	Sempurna
	Aktivasi Paket Data (<15 menit)	98.26%	$\geq 90\%$	Superior

Revolusi Konvergensi

Faktor pembeda terbesar yang mengunci kemenangan Telkomsel adalah keberhasilan eksekusi strategi *Fixed Mobile Convergence* (FMC) pasca-integrasi IndiHome. Langkah strategis ini melahirkan Telkomsel One, solusi konektivitas yang menawarkan pengalaman internet tanpa putus (*seamless*) antara jaringan seluler dan *fixed broadband* rumah.

Data operasional terbaru mengungkapkan bahwa strategi ini diterima pasar dengan antusiasme tinggi. Basis pelanggan *fixed broadband* (IndiHome) Telkomsel kini telah menembus angka lebih dari 10,3 juta pelanggan. Pertumbuhan ini mendorong tingkat penetrasi layanan konvergensi mencapai 56%, membuktikan bahwa mayoritas pelanggan kini menikmati manfaat integrasi layanan seluler dan rumah dalam satu ekosistem.

Transformasi ini mengubah wajah Telkomsel menjadi penyedia solusi digital rumah tangga yang komprehensif. Laporan Tahunan 2024 mencatat kunci kesuksesan ini terletak pada penyatuan sistem penagihan (*One Billing*) dan titik layanan. Dengan satu tagihan dan satu aplikasi, Telkomsel berhasil menghilangkan friksi pengalaman pelanggan, meningkatkan efisiensi operasional, sekaligus menciptakan *barrier to entry* yang tinggi bagi kompetitor.

Dominasi Pasar dan Transformasi Layanan Digital

Superioritas Telkomsel disempurnakan oleh transformasi layanan digital yang *customer-centric*. Ditengah persaingan harga, Telkomsel tetap menjadi pilihan utama dengan total basis pelanggan seluler lebih dari 157,5 juta pelanggan. Angka ini merefleksikan tingginya kepercayaan publik terhadap kualitas layanan Telkomsel dibandingkan pemain lain.

Untuk melayani basis pelanggan masif ini, Telkomsel melakukan modernisasi titik layanan. Data terbaru menunjukkan Telkomsel kini mengoperasikan 463 titik GraPARI di seluruh Indonesia, langkah optimalisasi untuk menghadirkan layanan fisik yang lebih efektif.



Di ranah digital, aplikasi MyTelkomsel berevolusi menjadi “*Digital Hyper Ecosystem*.” Aplikasi ini kini menjadi super app yang didukung teknologi AI canggih untuk pelayanan personal. Dukungan *Artificial Intelligence (AI)* terbukti ampuh meningkatkan kepuasan pelanggan. Hal ini tervalidasi oleh Laporan QoS Q3 2025, yang mencatat persentase penyelesaian keluhan umum pelanggan mencapai 98,21%,

jauh melampaui standar regulasi. Responsivitas layanan juga sangat impresif, dengan 100% keluhan melalui email dijawab dalam waktu 3x24 jam.

Seluruh pencapaian operasional tersebut bermuara pada kinerja finansial yang solid, yang menjadi bahan bakar keberlanjutan inovasi. Merujuk pada Laporan Tahunan 2024 sebagai basis fundamental, Telkomsel menunjukkan kemampuan mencetak profitabilitas sehat dengan total pendapatan menembus Rp 113,3 triliun dan EBITDA sebesar Rp 51,3 triliun. Kesehatan finansial ini memberikan kapasitas besar bagi Telkomsel untuk terus melakukan ekspansi jaringan 5G dan serat optik secara agresif di tahun 2025.

Penganugerahan gelar “Best Telecom Provider of the Year” kepada Telkomsel oleh CNBC Indonesia adalah pengakuan atas visi, eksekusi, dan konsistensi. Telkomsel tidak hanya unggul di atas kertas, tetapi juga membuktikan kualitasnya di lapangan melalui data teknis yang presisi.

Dengan infrastruktur 4G/5G terluas dan berkualitas prima (Download Success Rate 99,62%), kepemimpinan mutlak pasar konvergensi (10 juta pelanggan *fixed broadband*), serta transformasi layanan digital yang responsif, Telkomsel telah menetapkan standar baru yang sangat tinggi. Telkomsel membuktikan diri bukan hanya sebagai penyedia jaringan, tetapi sebagai penggerak utama kemajuan ekosistem digital Indonesia yang paling layak dipercaya.

■



CNBC Indonesia
Awards 2025

Bank Indonesia

Digital Payment Revolution
for Economic Growth



Award Review

BANK INDONESIA MEREVOLUSI SISTEM PEMBAYARAN DIGITAL DAN MEMBANGUN FONDASI PERTUMBUHAN BARU



Penulis: **Elvan Kurniawan** (Researcher CNBC Indonesia)

Jakarta, CNBC Indonesia - CNBC Indonesia kembali menghadirkan ajang penghargaan prestisius CNBC Indonesia Awards 2025 sebagai bentuk apresiasi kepada para pelaku industri, korporasi, dan lembaga yang telah memberikan kontribusi nyata dalam membangun fondasi ekonomi nasional.



Pada tahun ini, Bank Indonesia berhasil meraih penghargaan CNBC Awards 2025 sebuah kategori yang tidak hanya menyoroti inovasi teknologi, tetapi juga kemampuan lembaga dalam membangun arsitektur sistem pembayaran yang inklusif, efisien, dan modern. Di tengah pesatnya pertumbuhan ekonomi digital dan perubahan gaya hidup masyarakat, Bank Indonesia tampil sebagai institusi yang mampu memimpin dalam transformasi kebijakan dengan visi dan eksekusi yang konsisten.

Keberhasilan ini tidak berdiri sendiri. Namun merupakan hasil dari perjalanan panjang yang berakar pada mandat utama Bank Indonesia dan berkembang seiring tuntutan zaman. Ketika masyarakat bergerak menuju transaksi serba digital, Bank Indonesia memastikan bahwa sistem pembayaran nasional bukan sekadar mampu mengikuti arus perubahan, tetapi menjadi motor penggerak.



Menjaga Stabilitas Hingga Membangun Fondasi Pertumbuhan

Sebagai bank sentral, Bank Indonesia mengemban tiga mandat utama yang menjadi pondasi bagi stabilitas ekonomi nasional. Mandat pertama adalah menjaga stabilitas moneter melalui pengendalian inflasi dan nilai tukar.

Dalam beberapa tahun terakhir, ketika perekonomian global menghadapi tekanan inflasi yang meningkat, pemulihan pascapandemi, dan dinamika geopolitik yang tidak menentu, Bank Indonesia memainkan peran yang sangat penting dalam menjaga agar harga-harga domestik tetap stabil. Ketika inflasi sempat melonjak setelah pandemi, respons kebijakan moneter dilakukan secara terukur sehingga

inflasi kembali turun tanpa menekan momentum pemulihan ekonomi.

Grafik inflasi Indonesia beberapa tahun terakhir menunjukkan perjalanan yang tidak mudah dari lonjakan pada 2022, perlambatan signifikan pada 2023–2024, hingga pemulihan bertahap pada 2025. Namun di balik fluktuasi itu, terlihat

bahwa Bank Indonesia mampu menjaga ekspektasi inflasi masyarakat tetap stabil. Stabilitas inilah yang menjadi modal penting agar dunia usaha tetap memiliki ruang pertumbuhan tanpa kekhawatiran gejolak harga.

Inflasi Index Harga Konsumen (% YoY)



Mandat kedua adalah menjaga stabilitas sistem keuangan melalui kebijakan makroprudensial. Bank Indonesia memastikan perbankan tetap sehat, likuiditas terjaga, dan fungsi intermediasi berjalan efektif. Di tengah ketidakpastian global, ketahanan sistem keuangan menjadi faktor penting yang memastikan ekonomi Indonesia tetap kompetitif dan mampu membiayai kegiatan produktif.

Mandat ketiga yang kini menjadi pusat transformasi besar adalah memastikan kelancaran dan keamanan sistem pembayaran nasional. Mandat ini kini telah menjadi salah satu elemen paling strategis dalam menopang ekonomi digital Indonesia.

Di tengah perubahan perilaku masyarakat yang semakin serbadigital, sistem pembayaran ritel menjadi urat nadi kegiatan ekonomi harian. Di tangan Bank Indonesia, mandat ini berkembang menjadi fondasi transformasi nasional.

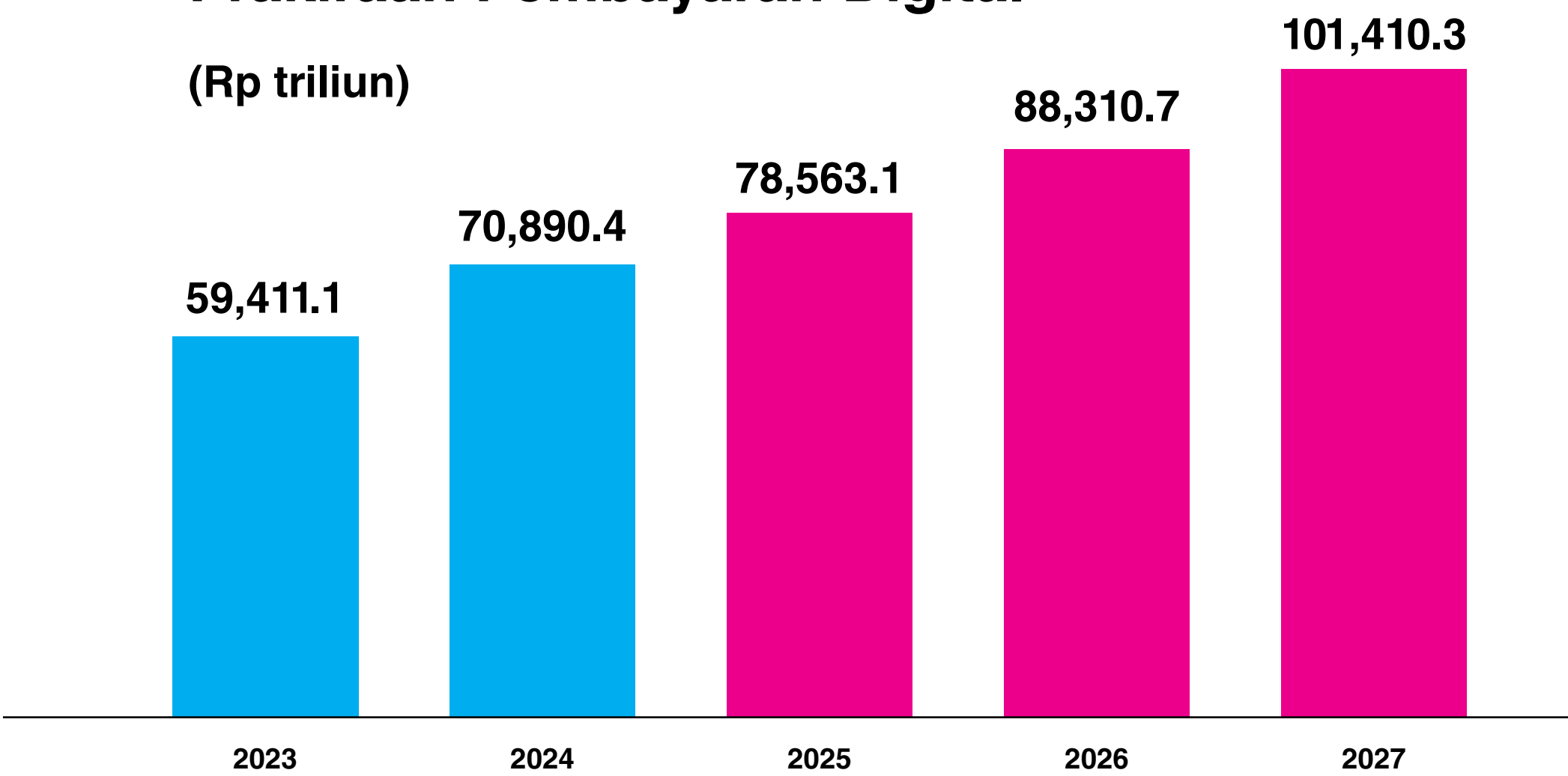
Sistem Pembayaran Digital Sebagai Penggerak Transformasi

Beberapa tahun terakhir menjadi momentum percepatan luar biasa bagi digitalisasi sistem pembayaran di Indonesia. Pergeseran perilaku masyarakat menuju transaksi elektronik membuat kebutuhan terhadap layanan pembayaran yang cepat, aman, & mudah semakin kuat. Bank Indonesia merespons fenomena tersebut dengan memperkuat fondasi sistem pembayaran nasional, membangun infrastruktur yang lebih modern, serta memastikan layanan digital dapat menjangkau seluruh lapisan masyarakat.

Transformasi sistem pembayaran ini tercermin jelas dari tren pertumbuhan nilai transaksinya. Nilai transaksi digital payment melonjak dari Rp59.411 triliun pada 2023 menjadi Rp70.330 triliun pada 2024.

Nilai Transaksi & Prakiraan Pembayaran Digital

(Rp triliun)



Momentum ini diperkirakan terus menguat dalam beberapa tahun mendatang. Pada 2025, nilai transaksi digital payment diproyeksikan mencapai Rp78.563 triliun, sebelum meningkat lebih lanjut menjadi Rp88.310 triliun pada 2026 dan menembus Rp101.410 triliun pada 2027. Akselerasi tersebut menunjukkan bahwa digitalisasi pembayaran bukan lagi sekadar alternatif, tetapi telah menjadi standar baru dalam aktivitas ekonomi modern.

Peningkatan nilai transaksi digital payment ini tidak hanya mencerminkan perubahan perilaku konsumen, tetapi juga menandakan semakin kuatnya kepercayaan masyarakat terhadap ekosistem pembayaran digital nasional. Berbagai sektor, mulai dari ritel, transportasi, layanan publik, hingga UMKM, kini bergantung pada sistem pembayaran elektronik yang lebih cepat dan efisien. Digitalisasi pembayaran juga mempercepat perputaran uang, memperbaiki arus kas dunia usaha, dan memperkuat



fondasi pertumbuhan ekonomi digital Indonesia.

Dengan transformasi ini, sistem pembayaran digital telah menjelma menjadi salah satu motor utama modernisasi ekonomi Indonesia. Ekosistem yang semakin matang, infrastruktur yang semakin kuat, serta penetrasi layanan

pembayaran yang semakin luas menunjukkan bahwa Indonesia berada di jalur yang tepat menuju ekonomi digital yang lebih inklusif, efisien, dan berdaya saing tinggi.



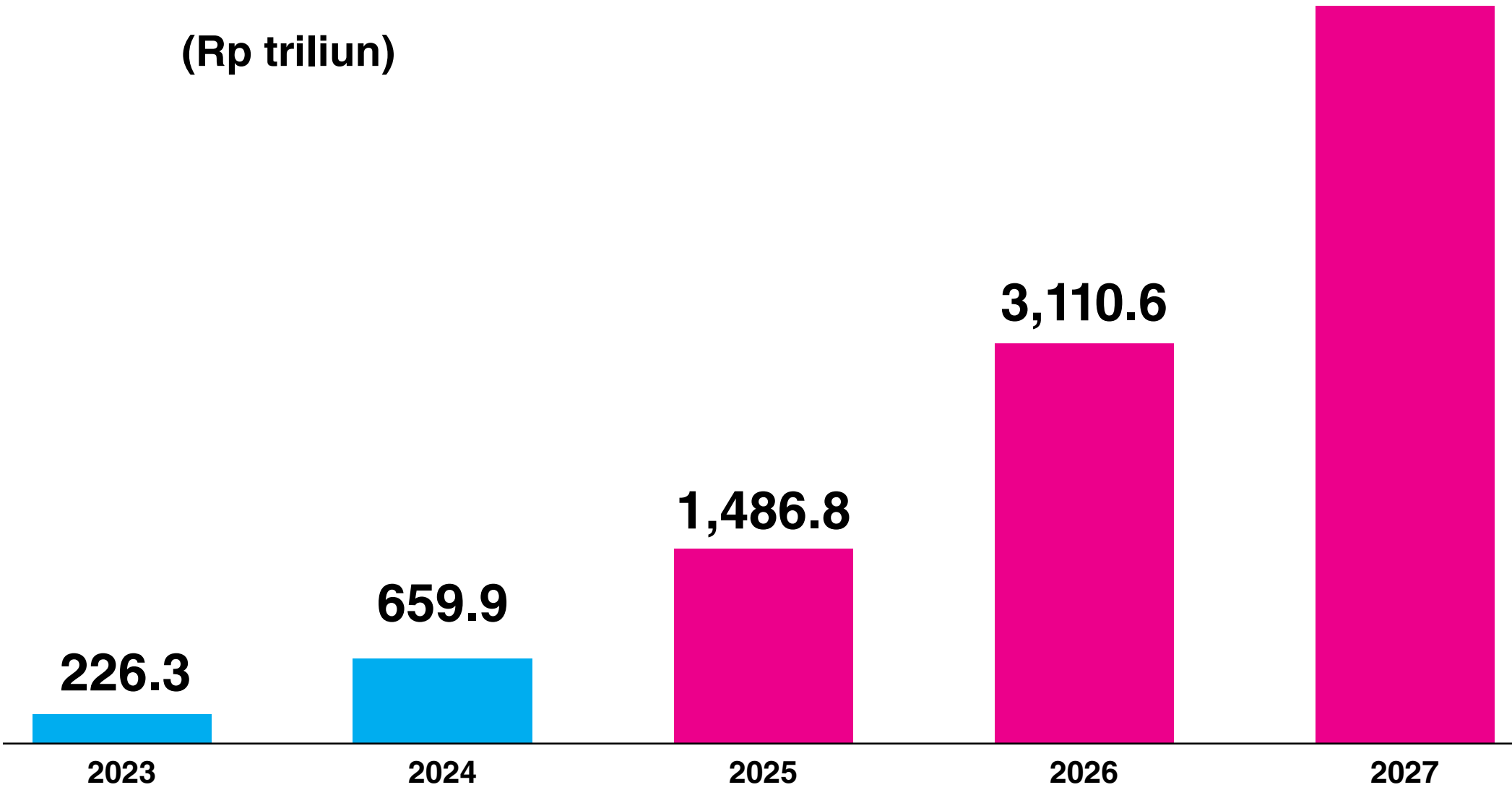
QRIS: Ikon Transformasi Pembayaran Nasional

QRIS (Quick Response Code Indonesian Standard) adalah inovasi yang paling mencolok dalam transformasi sistem pembayaran Indonesia. Diluncurkan pada 17 Agustus 2019, QRIS berhasil menyederhanakan transaksi ritel dengan satu standar QR yang dapat digunakan oleh semua aplikasi pembayaran. Standardisasi ini menghapus fragmentasi yang sebelumnya menghambat pertumbuhan ekosistem pembayaran digital.

QRIS membuka pintu yang sangat luas bagi UMKM untuk masuk ke ekonomi digital. Dengan satu kode yang mudah diterapkan, pedagang kecil hingga pelaku usaha besar dapat menerima pembayaran elektronik tanpa investasi perangkat tambahan. Hal ini membuat QRIS tumbuh sangat cepat, baik dari sisi jumlah pengguna maupun volume transaksinya.

Nilai Transaksi & Prakiraan QRIS

(Rp triliun)



Nilai transaksi QRIS menunjukkan pertumbuhan yang sangat pesat. Pada 2023, nilai transaksi tercatat sebesar Rp226,3 triliun sebelum melonjak hampir tiga kali lipat menjadi Rp659,9 triliun pada 2024.

Proyeksi ke depan bahkan menunjukkan akselerasi yang lebih kuat, dengan nilai transaksi diperkirakan meningkat menjadi Rp1.486,8 triliun pada 2025 dan kemudian melonjak signifikan ke Rp3.110,6 triliun pada 2026. Pertumbuhan ini menunjukkan tingkat penerimaan masyarakat yang sangat tinggi terhadap pembayaran QR code.

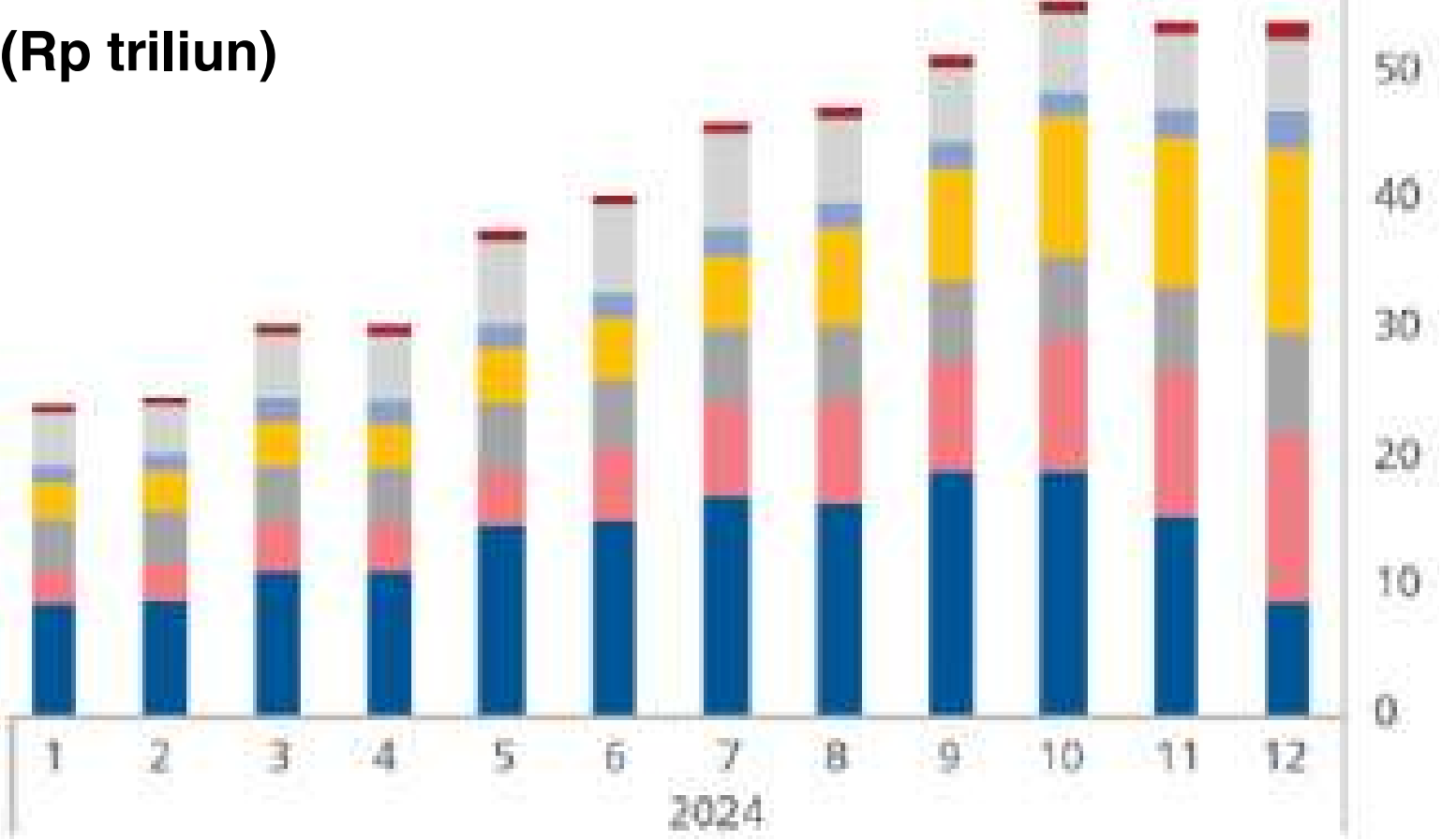
Selain dipakai di sektor makanan dan minuman, ritel, pasar tradisional, dan layanan publik, QRIS juga berkembang menjadi metode pembayaran lintas negara melalui kerja sama pembayaran regional. Wisatawan di kawasan Asia dapat melakukan pembayaran menggunakan QR mereka masing-masing, sementara masyarakat Indonesia dapat bertransaksi dengan QRIS di berbagai negara. Langkah ini memperluas peran Indonesia dalam peta ekonomi digital regional.

QRIS bukan hanya inovasi teknologi pembayaran. QRIS adalah simbol inklusi keuangan, dinamika ekonomi digital, dan keberhasilan desain kebijakan publik yang mendorong demokratisasi layanan keuangan di seluruh wilayah Indonesia.

Dampak Luas Qris Terhadap Inklusi Dan Produktivitas

QRIS melahirkan dampak yang jauh melampaui transaksi ritel. Rekam jejak digital dari transaksi QRIS membantu UMKM mengakses pembiayaan karena bank atau lembaga keuangan memiliki data yang akurat untuk menilai kapasitas usaha. Dengan kata lain, QRIS membuka pintu bagi UMKM yang selama ini terpinggirkan dari sistem pembiayaan formal.

Nominal Transaksi QRIS Per Jenis Penggunaan



Selain itu, transaksi QRIS yang real-time mempercepat perputaran uang dalam perekonomian. Pelaku usaha dapat menerima dana secara instan dan langsung memanfaatkannya untuk kebutuhan modal. Ini meningkatkan efisiensi arus kas dan mendukung pertumbuhan produktivitas.

QRIS juga mengurangi biaya ekonomi. Penggunaan uang tunai yang rentan hilang atau susah dikembalikan digantikan dengan transaksi digital yang lebih mudah ditelusuri. Pemerintah daerah, layanan publik, transportasi, dan berbagai sektor lainnya mulai mengadopsi QRIS untuk meningkatkan efisiensi dan transparansi transaksi.

Dengan dampak sebesar ini, QRIS bukan lagi sekadar alat pembayaran. Tetapi telah menjadi ekosistem yang menghubungkan masyarakat, dunia usaha, lembaga keuangan, dan pemerintah dalam arsitektur digital yang lebih besar.

Bank Indonesia dan Masa Depan Pembayaran Digital

Transformasi sistem pembayaran Indonesia belum berhenti. Di masa depan, Bank Indonesia akan memperluas integrasi pembayaran digital, memperkuat konektivitas antarnegara, dan memperkaya inovasi layanan ritel berbasis digital.

Dengan ekosistem pembayaran yang semakin matang, Indonesia memiliki peluang besar untuk mempercepat pertumbuhan ekonomi digital.

Bank Indonesia telah menunjukkan bahwa inovasi tidak selalu harus rumit. Yang penting adalah kemudahan, keberlanjutan, dan inklusivitas. QRIS menjadi contoh nyata bagaimana sebuah standar nasional mampu mengubah wajah perekonomian dengan cara yang sederhana namun sangat berdampak.



Penghargaan untuk Bank Indonesia adalah bentuk apresiasi terhadap komitmen, visi, dan eksekusi konsisten dalam membangun sistem pembayaran digital Indonesia. Dengan standar keamanan tinggi, ekosistem yang inklusif, dan jangkauan yang semakin luas, Bank Indonesia berhasil membawa Indonesia memasuki babak baru transformasi ekonomi digital.

QRIS menjadi simbol keberhasilan dalam inovasi yang menyentuh seluruh lapisan masyarakat, memperkuat daya saing UMKM, mempercepat arus transaksi nasional, dan menempatkan Indonesia sebagai salah satu pemimpin ekonomi digital di Asia Tenggara.

■



CNBC Indonesia
Awards 2025

Mukhamad Misbakhun

Impactful & Transformative
Lawmaker Award



Award Review

MENJAGA STABILITAS EKONOMI DARI SENAYAN: MISBAKHUN ADA DI GARDA DEPAN REFORMASI KEBIJAKAN KEUANGAN



Penulis: **Muhammad Zahran** (Researcher CNBC Indonesia)

Jakarta, CNBC Indonesia — Mukhamad Misbakhun merupakan salah satu figur penting di DPR RI, terutama dalam bidang ekonomi dan keuangan. Lahir di Pasuruan, Jawa Timur, pada 6 Juli 1971, politisi Partai Golkar ini dikenal luas sebagai anggota Komisi XI DPR yang paling vokal dan mendalam secara teknis dalam membaca dinamika fiskal, moneter, serta arah kebijakan ekonomi nasional.

Misbakhun menyelesaikan pendidikan Sarjana Hukum di Universitas Jember (UNEJ), sebelum melanjutkan Magister Ilmu Ekonomi di Universitas Indonesia (UI). Perpaduan dua disiplin ini membentuk kekuatan analitisnya dalam memahami hubungan antara regulasi, stabilitas sistem keuangan, dan kebijakan pembangunan. Ia juga mengikuti sejumlah pendidikan non-degree di luar negeri yang memperkaya perspektifnya terkait kebijakan publik dan pengelolaan sektor keuangan modern.

Memulai kiprahnya di Senayan pada periode 2009–2014, Misbakhun kembali terpilih dalam beberapa pemilu berikutnya. Konsistensinya menempatkan ia sebagai salah satu legislator dengan spesialisasi kuat di bidang keuangan negara.

Sebagai anggota Komisi XI yang membidangi keuangan negara, APBN, perpajakan, moneter, hingga pengawasan sektor jasa keuangan seperti Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), Bank Indonesia (BI) dan Kementerian Keuangan. Misbakhun terlibat dalam berbagai isu strategis, antara lain:

- Penguatan stabilitas sistem keuangan
- Reformasi perpajakan
- Regulasi perbankan
- Pengawasan Kementerian Keuangan, BI, OJK, dan LPS
- Penyusunan UU P2SK yang menjadi tonggak modernisasi sektor keuangan nasional.

Dia dikenal sebagai legislator yang memahami detail teknis kebijakan, menjadikannya salah satu suara penting dalam penyusunan undang-undang yang berdampak langsung pada pasar modal, bank, fintech, dan lembaga keuangan lainnya.

Misbakhun dapat disebut sebagai politisi teknokratis. Ia kerap tampil dengan analisis data makroekonomi, penilaian APBN, inflasi, hingga arah suku bunga. Kemampuannya menyederhanakan isu kompleks membuat ia sering menjadi rujukan media dalam isu ekonomi nasional.

Selain itu, ia dipandang sebagai penyusun rumusan legislasi yang matang, dengan fokus pada ketahanan sistem keuangan, tata kelola OJK–BI–LPS, perlindungan konsumen jasa keuangan, isu tembakau, dan penguatan regulasi sektor bank dan non-bank.



Sepanjang kariernya, Misbakhun dikenal memperjuangkan empat isu utama:

1. Penguatan sektor keuangan nasional

Ia aktif dalam penyusunan UU P2SK dan mendorong penguatan koordinasi OJK, BI, dan LPS demi stabilitas keuangan.

2. Reformasi perpajakan

Misbakhun dikenal sebagai advokat pajak yang lebih sederhana, pro-wajib pajak, dan mendukung insentif seperti tax holiday serta restitusi cepat untuk dunia usaha.

3. Pembiayaan UMKM

Ia mendorong penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) agar lebih merata dan produktif, termasuk menekan perbankan untuk memperluas kredit sektor riil.

4. Kebijakan fiskal dan kedaulatan ekonomi

Ia rutin memberi masukan terhadap rancangan APBN, arah pembiayaan, defisit, serta strategi fiskal yang dianggap paling efektif menjaga perekonomian.

Misbakhun diakui sebagai salah satu anggota DPR paling teknis dalam isu fiskal dan moneter, kerap memberikan komentar dan analisis ekonomi yang sering dikutip media nasional, dan politisi Golkar dengan pengaruh kuat dalam desain kebijakan ekonomi.

Dia konsisten menyuarakan perlunya sistem keuangan yang stabil dan inklusif, serta APBN yang disiplin namun tetap mendorong pertumbuhan. Kritiknya terhadap kebijakan ekonomi pemerintah pun sering tajam, terutama



bila dinilai tidak tepat sasaran atau tidak berpihak pada kepentingan publik.

Dengan latar pendidikan yang kuat, pengalaman legislasi yang panjang, dan fokus pada stabilitas ekonomi, Mukhamad Misbakhun kini menjadi salah satu tokoh kunci dalam arah kebijakan keuangan Indonesia.

Sebagai salah satu figur kunci di Komisi XI DPR, Mukhamad Misbakhun konsisten memperjuangkan kebijakan fiskal dan moneter yang mendorong sektor riil tanpa mengorbankan stabilitas ekonomi. Baginya, pertumbuhan industri dan daya beli harus berjalan beriringan.

Misbakhun vokal dalam reformasi perpajakan, terutama untuk UMKM dan industri prioritas. Ia mendukung penurunan tarif PPh Final UMKM, penyederhanaan pelaporan, dan insentif seperti tax holiday serta tax allowance bagi

industri pengolahan, energi bersih, ekonomi digital, hingga manufaktur ekspor. Upaya itu diyakini mampu memperbesar kapasitas produksi dan menarik lebih banyak investasi.

Di bidang pembiayaan, Misbakhun menekankan pentingnya akses kredit yang terjangkau. Ia mendorong perluasan KUR sektor produktif dan meminta perbankan meningkatkan porsi kredit ke manufaktur, pertanian, dan industri kecil. Ia juga menguatkan peran BUMN keuangan seperti BRI untuk rakyat, Mandiri untuk industri, dan LPEI untuk mendorong ekspor dan semuanya demi menaikkan kelas pelaku usaha nasional.

Untuk menjaga daya beli, Misbakhun mendorong sinergi pemerintah dan Bank Indonesia dalam mengendalikan inflasi. Ia menekankan stabilisasi pangan, pasokan logistik yang kuat, serta suku bunga yang tidak membebani konsumsi dan pembiayaan usaha. Dalam ranah fiskal, ia mendukung bansos terarah, subsidi energi tepat sasaran, dan belanja pemerintah yang menciptakan lapangan kerja.



Di tengah transformasi digital, Misbakhun juga memperkuat arah regulasi ekonomi digital. Ia menekankan insentif digitalisasi UMKM, serta penguatan infrastruktur pembayaran seperti QRIS dan BI-Fast. Selain itu, ia menyoroti perlunya regulasi industri strategis mulai dari farmasi, energi terbarukan, hingga manufaktur padat karya.

Konsistensinya jelas: kebijakan ekonomi harus pro-pasar sekaligus pro-rakyat. Industri yang tumbuh akan membuka lapangan kerja, stabilitas harga menjaga daya beli, dan sistem pembiayaan yang kuat membuat UMKM dan industri nasional dapat berkembang berkelanjutan. ■



CNBC Indonesia
Awards 2025

Pramono Anung Wibowo

Economic Empowerment &
Impactful Leadership



Award Review

MEMANUSIAKAN KOTA DAN WARGANYA: **JAKARTA LEBIH RAMAH DI ERA PRAMONO**



Penulis: Emanuella Bungasemara Ega Tirta, Kanthi Maslikha (Researcher CNBC Indonesia)

Jakarta, CNBC Indonesia — Di kota yang tak pernah benar-benar tidur, setiap kebijakan memiliki wajah manusia di baliknya. Dan di tengah dinamika itu, hadir seorang gubernur yang memandang pembangunan bukan sebagai deretan proyek, tetapi sebagai perjalanan merawat martabat warganya: Pramono Anung Wibowo atau yang akrab disebut warga sebagai Mas Pram atau Bang Anung. Lahir di Kediri pada 11 Juni 1963, perjalanannya menjelajahi dunia teknik, manajemen, politik, hingga komunikasi membawa satu benang merah: kemampuan mendengar, merasakan, dan memahami denyut kehidupan banyak orang.

Sebelum menjadi Gubernur Jakarta, dia adalah Sekretaris Kabinet dua presiden, orang kepercayaan dalam banyak krisis, dan pemimpin yang selalu memilih bekerja dalam diam.

Namun Jakarta memberinya panggung lain panggung yang menuntut keputusan cepat, hati yang lapang, dan keberanian untuk menata ulang sebuah kota yang sering terasa terlalu sesak bagi warganya sendiri.

Jakarta yang Lebih Manusiawi

Selama sebelas bulan memimpin, pendekatan Pramono terasa berbeda. Tidak ada jargon muluk, tidak ada proyek yang menjauh dari realita. Yang ia munculkan justru kebijakan yang menyentuh hal-hal paling sederhana dalam kehidupan warga hal-hal yang sering luput dari perhatian pemimpin kota besar. Dan dari situlah gaya kepemimpinan humanisnya mulai dikenali. Ada banyak kebijakan yang diambil dengan pendekatan humanisnya:

1. Menambah Lahan Makam: Menghormati Mereka yang Tak Lagi Bersama Kita

Di Jakarta, kematian sering kali menjadi persoalan logistik: Tempat Pemakaman Umum (TPU) penuh, ruang makin sempit, keluarga kebingungan mencari tempat peristirahatan terakhir.



Pramono mendengar cerita-cerita itu dari ibu yang kehilangan suami, dari anak yang berjalan dari TPU ke TPU, dari keluarga yang justru semakin terbebani ketika berduka.

Di sanalah ia memulai.

Ia menambah lahan makam baru, menata ulang yang lama, memastikan harganya tetap manusiawi, dan bahkan mendigitalisasi sistem pencarian makam agar keluarga tidak lagi tersesat dalam kesedihan. Karena baginya warga Jakarta harus dihormati bukan hanya saat hidup, tetapi juga saat mereka berpulang.

Pramono menegaskan akan membenahi masalah keterbatasan lahan pemakaman yang tengah terjadi di Jakarta. Pihaknya sudah menyiapkan beberapa langkah untuk mengatasi permasalahan tersebut.



Salah satunya telah dilakukan di TPU Menteng Pulo, Jakarta Selatan dengan melakukan perluasan lahan.

Caranya yakni merelokasi pemukiman non-permanen

ke beberapa rumah susun (rusun) di Jakarta.

Pihaknya telah menyiapkan tiga rusun untuk relokasi pemukiman dari TPU Menteng Pulo, yakni Rusun Jagakarsa, Rusun Rawa Bebek, dan Rusun Pantai Indah Kapuk (PIK).

Jumlah Lokasi TPU Menurut Kabupaten/Kota Administrasi dan Agama di DKI Jakarta

Kotamadya	TPU Islam	TPU Kristen	TPU Hindu/Budha	TPU Campuran	Lokasi TPU
Jakarta Selatan	14	7	5	3	20
Jakarta Timur	22	6	4	5	34
Jakarta Pusat	3	1	-	-	4
Jakarta Barat	8	3	3	2	14
Jakarta Utara	9	1	1	1	10
Total TPU di DKI Jakarta	56	18	13	11	82

2. Relokasi Warga Miskin ke Rusun: Pemindahan yang Tidak Menyisakan Luka

Jakarta punya sejarah panjang tentang kata “relokasi”—sering kali pahit, penuh air mata, dan kehilangan. Pramono memilih jalur lain.

Ia masuk kampung demi kampung, berbicara dengan warga, bukan memerintah dari jauh. Ia meyakinkan mereka bahwa pindah bukan berarti tercerabut dari kehidupan, melainkan mendapatkan kehidupan yang lebih layak.

Unit rusun dibangun dekat pusat aktivitas, sewa disesuaikan kemampuan, pendampingan sosial



dilakukan dari awal, dan fasilitas dasar air bersih, taman bermain, transportasi dibuat layak.

Yang terjadi kemudian bukan pengusuran, melainkan transformasi.

Dari rumah yang tergenang banjir menjadi rusun yang aman.

Dari lantai tanah menjadi bangunan kokoh.

Dari rasa takut menjadi asa.

3. Taman Dibuka hingga Malam: Ruang Aman bagi Rindu, Tawa, dan Pertemuan

Pada suatu malam, Pramono berjalan tanpa pengawalan di sebuah taman kota. Ia melihat anak-anak bermain di bawah lampu taman, pasangan muda duduk menikmati udara, dan pedagang kecil tersenyum karena dagangannya laris.

Di situlah ia memutuskan karena Jakarta butuh lebih banyak ruang bernapas.

Taman dibuka hingga malam. Penerangan diperbaiki. CCTV ditambah. Area UMKM dibuka. Ruang publik dihidupkan kembali.

Kini, taman bukan sekadar ruang hijau yang menjadi jantung sosial di kota beton. Tempat orang saling sapa, saling jaga, saling pulih.

4. Sewa Blok Pasar Dikembalikan Murah: Nafas bagi Ekonomi Rakyat

Suara pedagang pasar selalu sama yakni sewa naik, dagangan sepi, dan usaha makin berat. Di banyak ruang pertemuan, keluhan ini sering hanya menjadi catatan rapat. Namun di tangan Pramono, keluhan itu berubah menjadi kebijakan nyata.

Sewa blok diturunkan kembali ke tarif murah meriah. Kepastian harga diberikan untuk jangka panjang. Penataan pasar dilakukan tanpa membebani pedagang.



Di Balik Angka, Ada Kehidupan

Rekam data menunjukkan kinerja Pramono yang tak hanya memanusiakan tetapi menggerakkan ekonomi.

Tetapi di balik semua itu ada cerita. Anak sekolah yang kini bisa belajar tanpa pusing kuota, nenek yang kini punya tempat duduk layak di bus kota, anak muda yang punya ruang berkreasi di taman malam hari, dan keluarga kecil yang bisa tinggal di rusun tanpa takut biaya sewa.

Dan ketika kerusuhan terjadi pada Agustus, ia tidak hanya mengamankan fasilitas. Dia menenangkan kota dengan program **#JagaJakarta**, mengembalikan rasa aman yang sempat retak.

Langkah cepat meliputi pengerahan 1.023 Penanganan Prasarana dan Sarana Umum (PPSU) baru, koordinasi TNI/Polri, dan percepatan program Jakarta Sigap. Program quick wins terealisasi 90%, termasuk transportasi gratis untuk 15 golongan yang dimanfaatkan 17,6 juta penumpang

Sektor transportasi Pramono

menghadirkan terobosan layanan gratis untuk 15 golongan masyarakat yang dimanfaatkan 17,6 juta penumpang.

Ekspansi TransJabodetabek dengan 6 rute baru dan penambahan 327 armada bus mendorong total penumpang transportasi massal mencapai 332 juta orang, naik 11% dari tahun sebelumnya.



Sistem transportasi Jakarta dinobatkan terbaik kedua di Asia Tenggara dan peringkat ke-17 dunia versi TimeOut.

Infrastruktur dan lingkungan juga menjadi fokus dengan pembangunan Ruang Terbuka Hijau (RTH) di 21 lokasi hingga total mencapai 3.605,93 hektar. Cakupan layanan air bersih meningkat signifikan menjadi 76,43% dengan 60.465 sambungan baru, ditambah operasionalisasi Instalasi Pengelolaan Air (IPA) Buaran III dan Pesanggrahan serta pemasangan 155 unit water purifier di fasilitas umum. Pembangunan infrastruktur pengendalian banjir dan normalisasi sungai terus dioptimalkan.



Bidang kesejahteraan sosial dan pendidikan diperkuat melalui Kartu Jakarta Pintar Plus (KJP) untuk 707.513 peserta didik dan Kartu Jakarta Mahasiswa Unggul (KJMU) untuk 16.979 mahasiswa, serta bansos Kartu Lansia Jakarta (KLJ) 157.755 penerima, Kartu Penyandang Disabilitas Jakarta (KPDJ) 19.222 orang, dan Kartu Anak Jakarta (KAJ) 23.707 anak.

Penyaluran 9,59 juta komoditi pangan bersubsidi menjaga ketahanan pangan, sementara 99,03% penduduk terdaftar dalam JKN yang didukung 292 petugas Pasukan Putih. Penanganan stunting dilakukan melalui Pemberian Makanan Tambahan (PMT) untuk 36.515 anak dan program PKMK untuk 4.664 anak stunting.



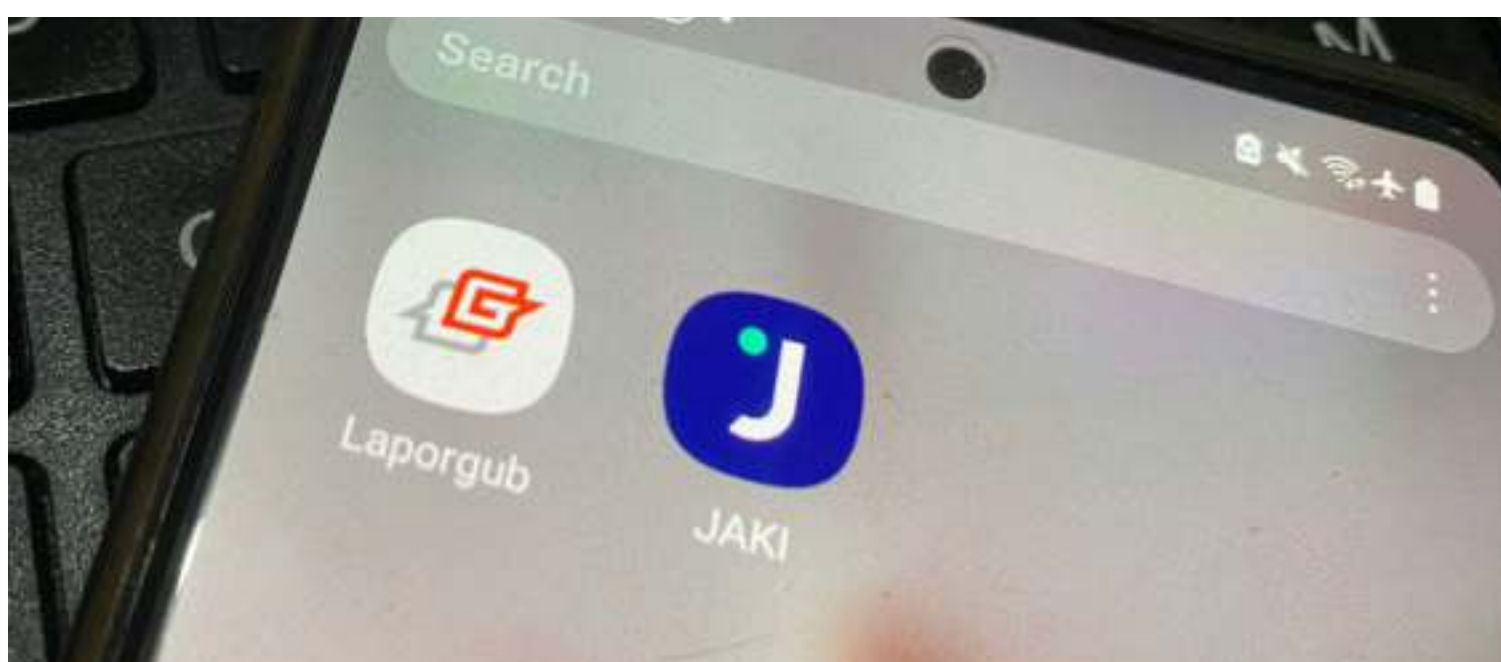
Pemberdayaan ekonomi rakyat diperkuat lewat Jakpreneur yang menjangkau 414.380 UMKM, sistem eOrder untuk 5.791 UMKM, dan pembentukan 267 Koperasi Merah Putih.

Sektor pariwisata bergairah dengan penyelenggaraan event internasional seperti Jakarta International Marathon, Indonesia Fashion Week, dan Road to Jakarta 500, mendorong kunjungan wisatawan mencapai 25,47 juta orang, naik 8,58%. Pemprov juga menyelenggarakan 20 job fair dengan 280 kelas pelatihan yang diikuti 5.400+ peserta.



Transformasi digital melalui superapp JAKI, penambahan 100 titik CCTV, perluasan JakWifi di 2.052 lokasi, dan adopsi Identitas Kependudukan Digital oleh 28,81% penduduk.

Perpanjangan jam operasional perpustakaan hingga pukul 22.00 meningkatkan kunjungan 14,85% menjadi 2,87 juta. Pelantikan 1.023 PPSU baru dan pembangunan 381 unit rusun padat karya Tahap II turut memperkuat layanan publik.



Dalam 11 bulan menjabat, Pramono mampu menggerakkan ekonomi lewat sejumlah kebijakan insentif melalui tax expenditure atau keringanan pajak sebesar Rp4,48 triliun.

Kebijakan ini untuk meringankan beban masyarakat sekaligus menjaga iklim usaha. Sejumlah langkah reformasi fiskal juga dijalankan untuk meningkatkan kepatuhan dan memperluas basis pajak, termasuk penerapan Perda No.1 Tahun 2024 tentang Pajak Daerah dan Retribusi Daerah, penggunaan aplikasi SIGNAL, optimalisasi sistem e-Trap, serta digitalisasi pembayaran pajak dengan QRIS dan Virtual Account.

Perekonomian Jakarta tumbuh stabil sebesar 4,96% pada triwulan III 2025, dengan inflasi yang terkendali di level 2,69%, lebih rendah dari inflasi nasional sebesar 2,86%. Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) juga berhasil diturunkan menjadi 6,05%, sementara investasi yang masuk ke Jakarta mencapai Rp204,13 triliun, tumbuh 6,4% dan berhasil menyerap 338.310 tenaga kerja baru.

Pencapaian Pramono

Bidang	Capaian
Transportasi	17,6 juta pengguna layanan gratis; 332 juta penumpang transportasi massal.
Infrastruktur & Lingkungan	21 RTH baru; cakupan air bersih naik ke 76,43%.
Sosial & Pendidikan	707.513 penerima KJP; 99,03% penduduk terdaftar JKN.
UMKM & Pariwisata	Jakpreneur 414.380 UMKM; 25,47 juta wisatawan.
Digital & Pelayanan Publik	JakWifi 2.052 lokasi; perpustakaan 2,87 juta pengunjung.
Fiskal & Pajak	PAD Rp27,57 triliun; PBB-P2 tercapai 81%.
Keamanan Kota	Program #JagaJakarta; quick wins 90% selesai.
Ekonomi Makro	Pertumbuhan ekonomi 4,96%; investasi Rp204,13 triliun.

Pramono tidak menjanjikan kesempurnaan. Ia pun tahu Jakarta adalah kota dengan jutaan masalah dan jutaan harapan. Tetapi yang ia tawarkan adalah sesuatu yang jauh lebih penting.

Itulah alasan Jakarta kini naik 3 peringkat dalam Global City Index menjadi #71 dalam Global City Index, menegaskan progres menuju top 20 kota global. Itulah alasan banyak warga mulai merasakan kota yang sedikit lebih ramah.



Prestasi komprehensif ini mengangkat Jakarta naik 3 peringkat.

Itulah alasan Pramono diterima bukan sebagai pejabat, tetapi sebagai sosok yang hadir di tengah mereka. Jakarta masih berproses, masih berbenah. Tetapi di tangan Pramono Anung Wibowo, Jakarta sedang belajar menjadi kota yang bukan hanya maju tetapi manusiawi.



CNBC Indonesia
Awards 2025

Danantara

SOE Transformation &
Strategic Investment
Reinvention



Award Review

DANANTARA JADI KATALISATOR DAN TRANSFORMASI EKONOMI RI



Penulis: **Amalia Zahira** (Researcher CNBC Indonesia)

Jakarta, CNBC Indonesia - Pada 24 Februari 2025, Indonesia resmi memperkenalkan sebuah lembaga baru yang digadang-gadang menjadi salah satu pilar penting perekonomian nasional: Danantara, singkatan dari *Daya Anagata Nusantara*.

Namanya mengandung makna simbolis yakni daya, masa depan, Nusantara yang menggambarkan ambisi besar yaitu menghadirkan kekuatan ekonomi jangka panjang berbasis kemandirian dan nilai tambah sumber daya Indonesia.

Di balik nama itu, Danantara memikul mandat besar. Lembaga ini mengelola aset BUMN senilai US\$ 900–982 miliar, atau setara Rp 14.800–16.500 triliun, hasil konsolidasi 844 BUMN lintas sektor. Skala tersebut menjadikan Danantara setara dengan sovereign wealth fund besar dunia, bahkan berpotensi masuk jajaran terbesar di Asia.

Tugas utama Danantara adalah mengonsolidasikan aset dan kekuatan ekonomi BUMN agar pengelolaannya



lebih optimal dan terintegrasi. Lebih dari sekadar lembaga investasi, Danantara bertindak sebagai *strategic engine* yang mengelola modal, melakukan investasi ulang, merestrukturisasi anak usaha, hingga membuka peluang privatisasi sektor-sektor tertentu untuk meningkatkan efisiensi.

Salah satu terobosan paling penting adalah alur baru dividen BUMN. Jika sebelumnya dividen harus masuk ke APBN lalu kembali ke kementerian sebagai anggaran, kini Danantara menerima dividen *langsung* sebagai modal investasi.

Tahun 2025 saja, dividen yang dikelola diproyeksikan mencapai Rp 150 triliun. Mekanisme baru ini mempercepat investasi dan memungkinkan eksekusi proyek secara lebih fleksibel.

Danantara diberi wewenang luas untuk menentukan alokasi investasi BUMN. Lembaga ini menetapkan skema pendanaan besar seperti:

Danantara juga dapat mengirim pejabat BUMN ke pelatihan global untuk memperkuat tata kelola, bekerja

- Kredit Usaha Rakyat (KUR) Perumahan, yang menjadi tulang punggung program penyediaan 3 juta rumah
- Patriot Bond / SUJP, obligasi negara bertema investasi strategis
- Pendanaan untuk proyek energi, manufaktur, hilirisasi, hingga digitalisasi industri





sama dengan pemerintah daerah, serta menjalin kemitraan internasional untuk proyek-proyek skala besar, mulai dari waste-to-energy hingga pengelolaan Kampung Haji Indonesia di Arab Saudi.

Meski baru berjalan seumur jagung, Danantara telah menunjukkan kinerja agresif selama 2025.

Di antaranya Rp 130 triliun dikucurkan untuk mendukung *Program 3 Juta Rumah* melalui skema KUR dan 33 proyek strategis ditetapkan mulai dari energi, pengelolaan sampah, hingga perumahan di kota-kota besar.

Pencapaian ini menjadikan Danantara bukan sekadar lembaga investasi, tetapi motor akselerasi ekonomi nasional dengan fokus pada transformasi struktural.

Dari sekian banyak langkah yang diambil, beberapa menonjol sebagai terobosan kunci. Di antaranya konsolidasi dividen langsung ke Danantara yakni memutus birokrasi panjang dan mempercepat pembiayaan proyek, kerja sama strategis dengan sovereign wealth fund dari Qatar, Australia, hingga China, dan proyek waste-to-energy di berbagai kota, memadukan ekonomi sirkular dengan energi bersih.

Danantara dirancang bukan hanya sebagai pengelola aset, tetapi sebagai arsitek masa depan ekonomi Indonesia. Dengan mandat besar, wewenang luas, dan pendekatan investasi yang modern, Danantara diposisikan menjadi katalis pertumbuhan yang dapat meningkatkan kemandirian, mempercepat hilirisasi, dan memperkuat daya saing Indonesia di tingkat global.

■



CNBC Indonesia
Awards 2025

Sakti Wahyu Trenggono

Leader in Building
Sustainable Blue Economy
and Ocean Sustainability



Award Review

LAUT UNTUK MASA DEPAN RI: SAKTI WAHYU TRENGGONO LAHIRKAN IDEOLOGI EKONOMI BIRU



Penulis: Emanuella Bungasemara Ega Tirta (Researcher CNBC Indonesia)

Jakarta, CNBC Indonesia — Ketika Sakti Wahyu Trenggono dilantik sebagai Menteri Kelautan dan Perikanan pada 23 Desember 2020, seperti sewajarnya, banyak yang memprediksi langkah realistis, bukan revolusi.



KKP kala itu berada pada posisi yang membutuhkan stabilitas, bukan lonjakan eksperimen. Namun tiga tahun kemudian, peta kelautan Indonesia berubah total.

Laut kembali pada kodratnya, dipandang sebagai ruang sebagai ekosistem hidup yang menjadi fondasi pembangunan jangka panjang.

Transformasi ini tidak lahir dari kebetulan, lahir dari seorang menteri yang memulai perdebatan paling mendasar tentang laut: apakah sumber daya kelautan hanya harus diekstraksi hingga habis, atau justru dilestarikan agar menjadi mesin kesejahteraan yang tidak akan musnah?

Awal Kepemimpinan dan Pergeseran Paradigma Laut Indonesia Lewat Ekonomi Biru

Pertanyaan itu melahirkan arah kebijakan baru yang kemudian dikenal sebagai ekonomi biru. Di bawah kepemimpinan Trenggono, ekonomi biru tidak pernah dimaknai sebagai slogan pemasaran atau terminologi akademik.

Di situlah fondasi sebuah revolusi kebijakan diletakkan, yang kemudian dikenal dengan nama Ekonomi Biru.

Konsep yang tidak berhenti pada jargon, dan menjadi arah pembangunan kelautan nasional yang mengikat peraturan, investasi, teknologi, pendidikan, pelestarian ekosistem, bahkan diplomasi global.

Fondasi Lima Inisiatif Ekonomi Biru, Kerangka Besar Membangun Negara Maritim Berkelanjutan

Inisiatif	Tujuan Inti
Perluasan Kawasan Konservasi Laut	Melindungi habitat penting, menambah jasa ekosistem, menjaga stok ikan jangka panjang
Penangkapan Ikan Terukur berbasis Kuota	Menjaga kelestarian sumber daya ikan & pemerataan ekonomi antarwilayah
Budidaya Berkelanjutan Laut, Tawar, Payau	Menghadirkan kesejahteraan pesisir tanpa merusak lingkungan
Pengelolaan Pesisir & Pulau Kecil	Menjaga ruang pesisir dari aktivitas ekstraktif yang tak terkendali
Penanganan Sampah Plastik, Gerakan BCL	Target laut Indonesia bebas sampah plastik 2040 melalui partisipasi nelayan

Source: KKP • Created with Datawrapper

Ia rancang bangun tata kelola laut, kerangka kebijakan lintas sektor, dan satu-satunya bahasa yang menyatukan konservasi, budidaya, ketahanan pangan, fiskal negara, diplomasi global, dan partisipasi masyarakat pesisir. Ekonomi biru, pada akhirnya menjadi ideologi pembangunan.

Dua Regulasi Monumental yang Mengubah Arah Tata Kelola Laut

Untuk menjalankan ideologi itu, Trenggono melahirkan dua regulasi paling penting dalam sejarah KKP: PP Nomor 11 Tahun 2023 tentang Penangkapan Ikan Terukur berbasis kuota dan PP Nomor 26 Tahun 2023 tentang Pengelolaan Hasil Sedimentasi di Laut.



Keduanya menjadi arsitektur kebijakan yang memutus praktik eksploitasi tanpa batas dan menggantinya dengan model pemanfaatan yang terukur, bertahap, berbasis sains, dan berpihak pada kesejahteraan jangka panjang.

Penangkapan ikan tidak berfokus tentang banyaknya kapal dan hasil tangkapan saja, namun juga tentang memastikan bahwa populasi ikan tetap tersedia, habitat tetap utuh, dan nelayan tetap memperoleh mata pencaharian bukan hanya hari ini tetapi juga generasi setelahnya.



Sementara pengelolaan sedimentasi menegaskan sikap penting: laut bukan halaman belakang industri, dan aktivitas di pesisir hanya sah jika menjaga keberlanjutan ekosistem yang menopangnya.

Ketika Ekologi Menjadi Panglima dan Pendapatan Negara Tetap Tumbuh

Dari titik inilah efek domino yang besar terjadi. Penerimaan Negara Bukan Pajak (PNBP) KKP pada 2024 mencapai Rp2,16 triliun angka tertinggi sepanjang sejarah KKP.

Kontributor terbesar berasal dari perikanan tangkap, sekitar Rp1,053 triliun atau sekitar Rp1 triliun. Angka ini sering dibaca sebagai prestasi fiskal.



Namun yang sesungguhnya menjadi poin fundamental adalah bagaimana pendapatan negara naik bersamaan dengan perlindungan ekosistem. Selama ini pemanfaatan laut kerap diasosiasikan dengan kerusakan. Di era Trenggono, angka pemasukan justru menjadi indikator keteraturan, kepatuhan, dan efisiensi tata kelola.



Budidaya Berkelanjutan sebagai Mesin Baru Kesejahteraan Pesisir

Arah kebijakan tidak berhenti pada penangkapan. Trenggono menyadari bahwa masa depan ekonomi laut tidak dapat bersandar pada eksploitasi semata.

Sektor budidaya menjadi poros strategis. Di Karawang, Jawa Barat, KKP membangun modeling budidaya nila salin berbasis kawasan seluas 80 hektare di lahan bekas tambak udang yang sebelumnya tidak lagi produktif.

Teknologi pakan otomatis, sistem irigasi yang tertata, laboratorium, hingga digitalisasi tata kelola diterapkan secara terpadu. Targetnya produksi 7.020 ton per siklus dengan ukuran ikan satu kilogram per ekor.

Bahkan estimasi kebutuhan pasar fillet tilapia diproyeksikan mencapai satu miliar dolar. Yang lebih menarik adalah pesan simbolisnya, teknologi ini dikembangkan bukan di area baru namun di lahan yang dulu gagal.



KKP tidak menggali tanah baru, melainkan menghidupkan kembali yang sudah mati. Narasi semacam ini hanya lahir dari pemimpin yang percaya bahwa peradaban laut tidak menunggu masa depan; ia dibangun dari keberanian memperbaiki yang telah ditinggalkan.

Proyek budidaya ini kemudian menjadi model percontohan yang siap diduplikasi untuk mengaktifkan kembali tambak-tambak mangkrak, terutama di wilayah Pantura.

Di Nusa Tenggara Timur, megaprojek modeling tambak udang berbasis kawasan seluas 2.000 hektare menjadi penguat arah bahwa masa depan kesejahteraan pesisir ada pada industrialisasi berbasis budidaya yang tidak merusak habitat. Budidaya tidak menjadi saingan konservasi, menjadi pasangan yang saling melengkapi.



Laut yang Dibangun Bersama Manusia, Bukan Diambil dari Manusia

Sudut pandang masyarakat pesisir menjadi elemen yang tidak pernah luput dari perhatian Trenggono. Ia berulang kali menegaskan bahwa laut tidak hanya terdiri dari biota, laut memiliki manusia di sekelilingnya. Karena itu, inisiatif ekonomi biru dijalankan

melalui program yang menyentuh kehidupan nyata.

Pelatihan keselamatan melaut bagi awak kapal perikanan diselenggarakan untuk menekan kecelakaan laut.

KKP menyalurkan 21 juta ekor benih ikan ke Sulawesi Utara untuk mendorong produksi budi daya dan ketahanan pangan daerah. Program literasi keuangan dan diversifikasi



usaha diberikan kepada Kampung Nelayan Mandiri dan Produktif di Bantul agar masyarakat pesisir tidak terjebak dalam satu sumber pendapatan saja.

Sistem ketertelusuran produk perikanan berstandar global membuat Indonesia menjadi negara pertama yang menerapkannya sebuah lompatan tata kelola yang menciptakan kepercayaan pasar dan memastikan produk asal laut Indonesia bersih dari praktik ilegal.



Program pangan biru dirancang untuk menghubungkan ekologi laut dengan gizi masyarakat, terutama generasi muda.

Proyeksi peningkatan serapan produk perikanan untuk program Makan Bergizi Gratis (MBG) menandai babak baru laut sebagai sumber ekonomi tetapi dan juga fondasi kualitas sumber daya manusia.

Sekolah pantai di Tanjungpinang dibangun agar kesadaran konservasi tidak hanya menjadi urusan pakar, tetapi menjadi bagian dari identitas anak pesisir sejak dini.

Perlindungan hak masyarakat hukum adat di wilayah pesisir memastikan bahwa kemajuan tidak boleh mencabut tradisi, identitas, hak ruang, dan kearifan yang telah diwariskan puluhan generasi.

Dimensi global juga berubah. Indonesia mendukung percepatan implementasi Persetujuan BBNJ dan aktif dalam penyusunan tata tertib COP BBNJ, menegaskan posisi sebagai negara maritim yang memperjuangkan kepentingan domestik, juga tatanan global yang adil dalam pengelolaan keanekaragaman hayati laut internasional.

Warisan Kebijakan untuk 100 Tahun

Semua ini memperlihatkan, ekonomi biru bukan arah kebijakan lima tahun, tetapi konstruksi berpikir mengenai laut Indonesia untuk 100 tahun ke depan. Di tengah perubahan iklim, kompetisi pangan global, kebutuhan gizi generasi muda, tekanan sampah plastik, dan langkanya ruang ekologis yang tersisa, keberanian mengubah paradigma adalah aset yang paling menentukan.



Atas alasan-alasan itulah penghargaan **Leader in Building Sustainable Blue Economy and Ocean Sustainability** diberikan kepada Sakti Wahyu Trenggono.

Penghargaan yang bukan merupakan selebrasi personal, menjadi pengingat dan legitimasi atas arah yang dibangun. Bahwa laut yang dikelola dengan benar dapat menjadi sumber kesejahteraan tanpa mengorbankan keberlanjutan.



Bahwa negara maritim tidak diukur dari seberapa besar penangkapan ikan, tetapi seberapa jauh ia mampu memastikan laut tetap hidup, nelayan tetap ada, dan masa depan tidak terputus oleh keserakahan hari ini.

Sampai hari ini, ekonomi biru tetap menjadi jembatan antara ekosistem dan kesejahteraan. Ia menjadi pengingat bahwa pembangunan bukan pertempuran antara manusia dan alam, harus menjadi kolaborasi antara keduanya.

Selama arah itu terus dijaga, nama Sakti Wahyu Trenggono

akan terus menempati satu ruang di sejarah pembangunan kelautan Indonesia, sebagai menteri yang mengelola laut, juga sebagai arsitek yang mengubah cara bangsa ini memahami laut.

■



CNBC Indonesia
Awards 2025

Budi Gunadi Sadikin

Health Visionary Leadership
Award



Award Review

DARI KRISIS KE REFORMASI: BUDI GUNADI SADIKIN MENGAWAL REVOLUSI BESAR KESEHATAN RI



Penulis: **Muhammad Zahran, Kanthi Maslikha** (Researcher CNBC Indonesia)

Jakarta, CNBC Indonesia — Budi Gunadi Sadikin menjabat sebagai Menteri Kesehatan Republik Indonesia sejak 23 Desember 2020. Saat itu Indonesia tengah dihantam pandemi Covid-19.

Budi Gunadi Sadikin atau akrab disapa BGS mencetak sejarah sebagai menteri kesehatan pertama dalam sejarah RI yang tidak bergelar dokter.

Pria kelahiran Bandung, 6 Mei 1964 tersebut adalah lulusan sarjana Fisika Nuklir ITB dan selama ini lebih dikenal sebagai bankir.

Sebelum menjadi menteri kesehatan, Budi Gunadi Sadikin telah menjadi Wakil Menteri BUMN I yang membidangi sektor kesehatan dan farmasi.

Pendidikan Budi Gunadi Sadikin



Budi menempuh pendidikan di Institut Teknologi Bandung (ITB) dan meraih gelar fisika nuklir pada 1988. Selain itu, Budi juga meraih gelar pendidikan ekonomi dari Washington University, Amerika Serikat (AS).

Budi juga memiliki sertifikasi sebagai Chartered Financial Consultant (CHFC) dan Chartered Life Underwriter (CLU) dari Singapore Insurance Institute pada tahun 2004.

Perjalanan Karier Budi Gunadi Sadikin

Perjalanan karir Budi Gunadi Sadikin dimulai dari menjadi Staf Teknologi Informasi di IBM Asia Pasifik, di Tokyo (1988-1994), General Manager Electronic Banking - Chief GM Jakarta - Chief GM HR PT Bank Bali Tbk (1994-1999), dan Senior VP Consumer dan Commercial Banking ABN Amro Bank Indonesia & Malaysia (1999-2004).



Dia juga pernah menjabat Executive VP Consumer Banking Bank Danamon (2004-2006), Direktur Micro and Retail Banking Bank Mandiri (2006-2013), dan Direktur Utama PT Bank Mandiri Tbk (2013-2016). Kemudian, mulai 2016, Budi mulai masuk ke pemerintahan sebagai Staf Khusus Menteri BUMN (2016-2017).

Di tahun 2017, Budi Gunadi Sadikin kemudian harus melepas jabatannya sebagai staf khusus karena dilantik sebagai Direktur Utama PT Inalum oleh Menteri BUMN saat itu Rini Soemarno. Dia kemudian ditunjuk sebagai Wakil Menteri Badan Usaha Milik Negara I sejak November 2019.

Terobosan Besar Budi Gunadi Sadikin sebagai Menteri Kesehatan

1. Transformasi Sistem Kesehatan Nasional (6 Pilar)

— yang terbesar sejak 30 tahun

BGS meluncurkan agenda reformasi kesehatan paling komprehensif yang mencakup 6 pilar:

- **Transformasi Layanan Primer**
- **Transformasi Layanan Rujukan**
- **Transformasi Ketahanan Kesehatan**
- **Transformasi Pembiayaan**
- **Transformasi SDM Kesehatan**
- **Transformasi Teknologi Kesehatan**

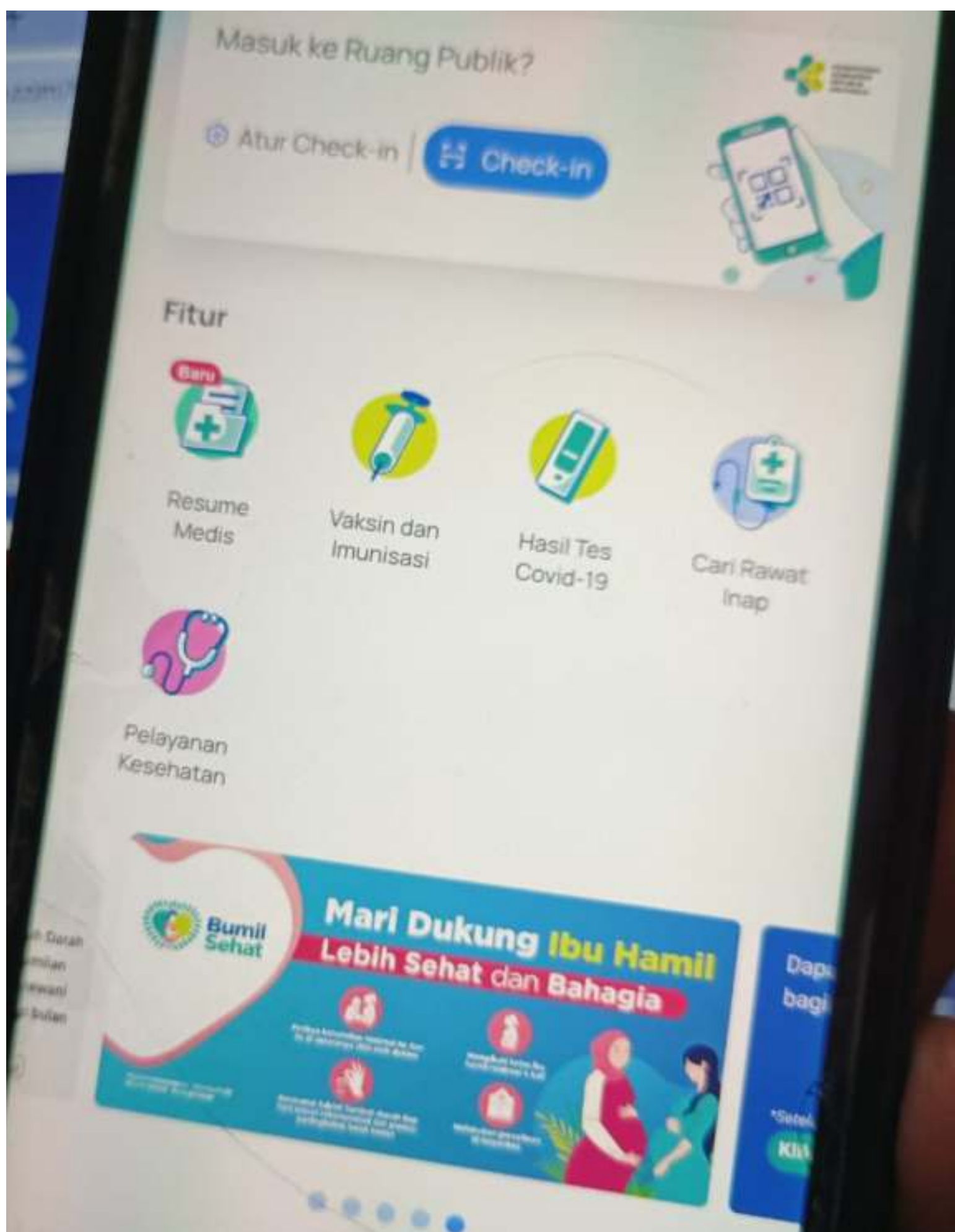
Ini menjadi roadmap resmi menuju sistem kesehatan modern berbasis data dan akses merata.

Pendekatan ini menekankan pencegahan daripada pengobatan, dengan revitalisasi Puskesmas, Pustu, dan Posyandu untuk menjangkau jutaan penduduk di tingkat desa hingga RW. Digitalisasi melalui aplikasi Satu Sehat juga menjadi kunci untuk integrasi rekam medis elektronik.



Di bawah kepemimpinannya, Kemenkes berhasil mengelolapandemiCOVID-19melalui percepatan vaksinasi massal, distribusi vaksin ke pelosok, pengadaan alat PCR dan obat terapeutik, serta pengelolaan 70 RS BUMN. Pada 2023, capaian mencakup peningkatan imunisasi rutin dari 11 menjadi 14 jenis vaksin, termasuk HPV untuk pencegahan kanker serviks, serta pembangunan 11 RS vertikal berfasilitas modern. Reformasi SDM kesehatan difokuskan pada pendidikan dokter spesialis berbasis rumah sakit untuk daerah terpencil, didukung pinjaman Rp5,5 triliun dari World Bank dan IsDB.

Budi G. memperkenalkan:



2. Digitalisasi Total Kesehatan: SatuSehat

- **SatuSehat** — platform integrasi rekam medis elektronik nasional pertama.
- Menghubungkan rumah sakit, puskesmas, klinik, lab, hingga aplikasi kesehatan publik.
- Menjadikan Indonesia salah satu negara dengan implementasi National Health Data Exchange paling cepat di dunia.

3. Vaksinasi Covid-19 Terbesar dalam Sejarah RI

- Mengawal vaksinasi massal hingga >440 juta dosis.
- Mengubah strategi vaksinasi dari sentralistik ke community-based.
- Mendorong percepatan yang melibatkan TNI, Polri, BUMN, swasta, dan komunitas.

4. Lompatan Kapasitas Diagnostik: PCR & Genome Sequencing

- Dalam 6 bulan, kapasitas PCR melonjak dari <10 lab menjadi >900 lab.
- Mendirikan jejaring whole genome sequencing untuk deteksi varian Covid-19—sebelumnya hampir tidak ada.

5. Reformasi BPJS & Pembiayaan Kesehatan

- Penataan sistem rujukan untuk mengurangi beban rumah sakit.
- Meningkatkan efisiensi klaim dan transparansi



layanan.

- Mendorong payment reform berbasis kapitasi dan DRG (INA-CBGs) yang lebih modern.

6. Transformasi SDM Kesehatan: Distribusi Dokter & Tenaga Medis

- Meluncurkan kebijakan memperbanyak PPDS (spesialis) dan redistribusi dokter ke wilayah tertinggal.
- Mempercepat perizinan tenaga kesehatan lewat platform digital (STR & SIP online).



7. Kemandirian Kesehatan: Vaksin, Alkes, dan Farmasi

- Menginisiasi kemandirian bahan baku obat (API) dan alat kesehatan.
- Mendorong produksi vaksin dalam negeri (Biofarma, IndoVac).
- Menargetkan pengurangan ketergantungan impor bahan baku obat secara bertahap.

8. Modernisasi Puskesmas & Fasilitas Primer

- Pemeriksaan dasar berbasis screening populasi:
 - hipertensi
 - diabetes
 - kanker serviks
 - TBC
 - imunitas dasar.
- Puskesmas diarahkan menjadi basis pencegahan, bukan lagi hanya layanan kuratif.

9. Reformasi Layanan Rumah Sakit Pemerintah

- Revitalisasi RSUD provinsi/kabupaten.
- Pembangunan dan upgrading RS rujukan utama untuk stroke, jantung, kanker, dan ginjal.

10. Transparansi Data Kesehatan (Open & Real-Time)

- Dashboard kesehatan nasional dipublikasikan secara real-time untuk Covid-19.
- Standar baru transparansi data di Kemkes.

11. Penguatan Ketahanan Kesehatan Nasional

- Reformasi Sistem Kedaruratan Kesehatan Nasional pascapandemi.
- Penyusunan Pandemic Preparedness Plan Indonesia.
- Pembangunan Center for Disease Control (CDC Indonesia).

■



CNBC Indonesia
Awards 2025

Purbaya Yudhi Sadewa

Game Changer of the Year



Award Review

KETIKA MENTERI KEUANGAN TAK LAGI MAIN AMAN



Penulis: **Gelson Kurniawan** (Researcher CNBC Indonesia)

Jakarta, CNBC Indonesia — Angka di papan perdagangan bursa saham tidak pernah berbohong; ia adalah termometer paling jujur dari kepercayaan pasar. Ketika Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) bergerak meninggalkan level 7.600 dan kini kokoh bertengger di kisaran 8.600, pasar modal Indonesia sedang mengirimkan sinyal optimisme yang sangat kuat. Fenomena pemecahan rekor tertinggi sepanjang masa (All Time High) yang terjadi sebanyak 22 kali dalam kurun waktu singkat ini bukan sekadar anomali statistik, melainkan respons langsung terhadap perubahan arah angin kebijakan ekonomi di Lapangan Banteng.

Di tengah sorotan lampu panggung CNBC Indonesia Awards 2025, predikat “**The Game Changer of the Year**” yang disematkan kepada Menteri Keuangan **Purbaya Yudhi Sadewa** menjadi sebuah validasi publik. Sejak dilantik pada September 2025, Purbaya tidak memilih jalan aman sebagai penjaga fiskal yang pasif. Sebaliknya, ia mengambil peran sebagai arsitek agresif yang merombak total cara kerja mesin ekonomi Indonesia dengan pendekatan yang berani, taktis, dan berorientasi pada hasil nyata bagi pasar dan juga ekonomi Indonesia.



Doktrin Milton Friedman dan Fokus pada “Uang Primer”

Perubahan paling fundamental yang dibawa Purbaya adalah pergeseran paradigma berpikir. Selama bertahun-tahun, kebijakan ekonomi makro sering kali terjebak dalam ketakutan berlebih terhadap inflasi, yang berujung pada pengetatan likuiditas. Purbaya datang dengan membawa sebuah pendekatan ekonomi yang berkiblat pada pemikiran Milton Friedman.

Filosofinya sederhana namun radikal yaitu resesi atau stagnasi ekonomi sering kali bukan disebabkan oleh hilangnya permintaan masyarakat, melainkan kegagalan dalam menyediakan likuiditas yang cukup. Otoritas yang terlalu ketat “mencekik” leher perekonomian membuat roda usaha berhenti berputar. Bagi Purbaya, indikator kesehatan ekonomi tidak cukup hanya dilihat dari suku bunga acuan. Ia menempatkan pertumbuhan Uang Primer (M0) sebagai indikator vital.

Ia meyakini bahwa sektor swasta (private sector) di Indonesia memiliki ketahanan yang luar biasa. Namun, mereka tidak akan bisa berlari kencang jika uang beredar di sistem keuangan kering. Oleh karena itu, mandat utamanya adalah memastikan suplai uang selalu tumbuh seiring dengan target pertumbuhan ekonomi, menjaga agar mesin produksi tidak pernah kehabisan bahan bakar.

Menyalakan “Double Engine” Ekonomi

Visi likuiditas tersebut diterjemahkan ke dalam strategi pertumbuhan yang disebut sebagai “Double Engine”. Purbaya mengkritik pola pertumbuhan masa lalu yang sering kali pincang, di mana ekonomi hanya terbang dengan satu mesin yaitu belanja pemerintah (government spending) lewat proyek infrastruktur BUMN, sementara sektor swasta cenderung wait and see atau tumbuh moderat.

Target pertumbuhan ekonomi 6,5% hingga 8% yang dicanangkan pemerintah mustahil dicapai dengan cara lama. Purbaya memaksa kedua mesin ini menyala bersamaan dengan kekuatan penuh. Mesin pemerintah didorong lewat belanja APBN yang efektif dan cepat, sementara mesin swasta diberikan ruang gerak maksimal melalui akses modal yang melimpah dan deregulasi. Sinergi dua mesin inilah yang diyakini mampu mendorong Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia keluar dari jebakan pertumbuhan hanya sekitar 5%.



Injeksi Likuiditas Rp 200 dan Rp 76 Triliun ke Sistem Ekonomi

Teori monetarism dan strategi Double Engine tersebut tidak akan berdampak jika hanya berhenti di atas kertas. Purbaya mengeksekusinya lewat manuver pengelolaan kas yang sangat agresif. Ia melihat inefisiensi besar di mana dana pemerintah dalam jumlah jumbo justru “tidur” di instrumen Pasar Uang, tidak berputar di sektor riil.

Melakukan terobosan berani, Purbaya memindahkan dana tersebut ke Himpunan Bank Milik Negara (Himbara). Tidak tanggung-tanggung, total injeksi likuiditas mencapai Rp 276 triliun terdiri dari gelombang awal sebesar Rp 200 triliun dan tambahan Rp 76 triliun yang baru-baru ini direalisasikan.

Guyuran dana jumbo ini menciptakan kondisi ample liquidity di neraca perbankan. Dampaknya, standar sistemik yaitu bank-bank pelat merah kini memiliki kapasitas sangat besar untuk menyalurkan kredit. Kondisi ini memaksa bank untuk menurunkan suku bunga kredit agar kompetitif dan menyalurkan pinjaman secara masif ke dunia usaha. Inilah bahan bakar utama yang menggerakkan kembali pabrik-pabrik dan ekspansi bisnis, sekaligus menjadi katalis meningkatkan sektor riil dan juga rasio perbankan sehingga berefek pada kenaikan prospek investasi di Indonesia.



Tim Debottlenecking dan “Gerebek” Kontainer

Purbaya sangat menyadari bahwa stimulus uang (sisi demand) harus diimbangi dengan kelancaran arus barang (sisi supply). Jika uang banyak beredar namun barang langka karena macet di pelabuhan, yang terjadi adalah inflasi liar. Untuk mencegah hal itu, ia turun tangan membereskan masalah logistik dengan pendekatan tangan besi.

Ia membentuk Tim Debottlenecking bertugas menyelesaikan hambatan investasi dan perdagangan secara case-by-case. Salah satu aksi nyatanya yang menyita perhatian publik adalah sidak langsung ke pelabuhan untuk membereskan penumpukan kontainer. Purbaya menyelesaikan masalah administrasi kepabeanan dan pajak yang berbelit di tempat (on the spot). Tujuannya jelas yaitu sebagai bahan baku industri tidak boleh tertahan lama hanya karena urusan kertas. Langkah ini krusial untuk menjaga kelancaran supply chain, menstabilkan harga barang di tingkat konsumen, serta meningkatkan prospek FDI ke Indonesia.

Disiplin Fiskal: Ultimatum APBD dan Intervensi Kementerian

Di sisi pengelolaan anggaran, Purbaya menerapkan standar disiplin korporasi ke dalam birokrasi pemerintahan. Ia menyoroti fenomena klasik di mana Pemerintah Daerah (Pemda) sering menimbun dana APBD di perbankan daerah (SiLPA) hingga triliunan Rupiah demi mendapatkan bunga deposito, alih-alih membelanjakannya untuk rakyat.

Kebijakannya tegas dan tanpa kompromi yaitu pemda diberi ultimatum untuk segera memutar uang tersebut ke masyarakat. Jika membangkang, Purbaya tidak segan memotong transfer dana pusat atau mengalihkannya langsung ke program prioritas pusat di daerah tersebut. Baginya, menimbun uang rakyat saat ekonomi membutuhkan stimulus adalah dosa ekonomi yang tak termaafkan.



Fungsi Kementerian Keuangan juga diperluas menjadi “auditor kinerja” yang real-time. Purbaya kini aktif mengintervensi anggaran Kementerian/Lembaga lain. Kementerian yang lambat menyerap anggaran atau memiliki program yang dinilai tidak efisien akan menghadapi pemotongan anggaran seketika. Mekanisme reward and punishment ini memaksa seluruh kabinet bekerja dengan kecepatan tinggi dan akuntabel demi kepentingan masyarakat luas.

Kanal Aduan “Lapor Pak Purbaya”

Demi memangkas rantai birokrasi yang kerap menjadi momok bagi investor, ia meluncurkan kanal aduan langsung bernama “Lapor Pak Purbaya”. Terobosan ini memungkinkan investor dan pelaku usaha memotong jalur hirarki eselon yang berbelit untuk

melaporkan sumbatan atau pungli di lapangan langsung ke meja Menteri Keuangan.

Inisiatif ini memberikan kepastian hukum dan respons solusi yang jauh lebih cepat bagi dunia usaha, menghilangkan hambatan psikologis investor yang selama ini takut dengan birokrasi Indonesia yang terkenal lamban. Hasilnya nyata dalam kurun waktu satu minggu saja laporan yang diterima telah mencapai lebih dari 28.390 aduan, hal ini menjadikan sinyal positif atas keseriusan Purbaya menjaga perekonomian dalam negeri serta peningkatan kepercayaan masyarakat terhadap pemerintah.



Pembatalan Kenaikan Cukai

Meskipun agresif dalam mengejar pertumbuhan makro, Purbaya tetap menunjukkan sensibilitas terhadap kondisi dompet masyarakat. Salah satu keputusan strategisnya adalah membatalkan rencana kenaikan Cukai Hasil Tembakau (CHT) atau cukai rokok.

Purbaya menilai, menaikkan cukai di saat ekonomi baru mulai berlari adalah langkah yang kurang tepat. Ia menempatkan perlindungan daya beli (purchasing power) masyarakat kelas menengah-bawah sebagai prioritas utama. Baginya, inflasi yang timbul akibat biaya regulasi (cost-push inflation) harus dihindari sebisa mungkin agar konsumsi rumah tangga—yang merupakan tulang punggung PDB Indonesia—tetap solid.

Perisai Industri Domestik: Perang Melawan Impor Ilegal

Purbaya menunjukkan keberpihakan yang kuat pada produsen dalam negeri. Ia menginstruksikan Direktorat Jenderal Bea dan Cukai untuk melancarkan “perang” terhadap impor ilegal yang mengganggu sistem perekonomian dalam negeri akibat banyaknya barang selundupan yang menurunkan daya saing produsen domestik.



Penindakan tegas ini difokuskan pada penyelundupan barang tekstil dan praktik pakaian bekas (thriftling) yang selama ini membanjiri pasar dengan harga tidak wajar. Purbaya melihat fenomena ini sebagai ancaman eksistensial bagi industri tekstil dan garmen nasional. Dengan menutup keran barang ilegal ini, ia bertujuan menciptakan ladang permainan yang adil bagi seluruh stakeholder industri. Hal ini memberikan kesempatan bagi pabrik-pabrik lokal dan UMKM untuk bangkit dan merebut kembali pasar domestik.



Di ranah digital, Purbaya menempatkan Lembaga National Single Window (LNSW) sebagai “intelijen IT” berbasis AI yang menjadi andalannya untuk menutup celah kebocoran negara. Sistem ini tidak hanya mengintegrasikan data lintas kementerian, tetapi juga bertindak sebagai filter otomatis yang mematikan bagi praktik impor ilegal. Jika volume barang yang masuk terdeteksi melebihi kuota perizinan, sistem akan langsung memblokir dokumen kepabeanan tanpa negosiasi. Lebih jauh lagi, melalui pertukaran data elektronik (E-COO) dengan negara mitra dagang, Purbaya memastikan dokumen asal barang tidak bisa lagi dipalsukan, menjadikan pengawasan perdagangan jauh lebih presisi dan transparan.



CNBC Indonesia
Awards 2025

Boediono

Lifetime Achievement



Award Review

LEBIH NYARING DARI KATA-KATA: **BOEDIONO HASILKAN KERJA NYATA**



Penulis: **Muhammad Fakhri** (Researcher CNBC Indonesia)

Jakarta, CNBC Indonesia — Di tengah hiruk-pikuk panggung politik dan ekonomi Indonesia yang sering kali berisik, ada satu sosok yang selalu memilih untuk “berbicara” lewat kerja-kerja nyata. Sosok itu adalah Boediono. Pria kelahiran Blitar 25 Februari 1943 ini bukanlah tipe pejabat yang gemar mencari sorotan kamera.

Namun, jika kita menelusuri sejarah ekonomi modern Indonesia. Mulai dari puing-puing krisis 1998 hingga masa keemasan pertumbuhan ekonomi di era 2010-an, jejak tangan dinginnya ada di mana-mana. Dia hadir di setiap episode penting sejarah bangsa ini untuk memastikan roda ekonomi tidak salah arah.

Boediono lahir dari keluarga sederhana di Blitar yang menjunjung tinggi pendidikan dan integritas. Dari kecil dia sudah dibentuk oleh budaya membaca, berdiskusi, dan nilai-nilai kesederhanaan Jawa.

Tak heran, perjalanan pendidikannya membentang dari UGM, University of Western Australia, Monash University, hingga meraih gelar doktor di Wharton School, University of Pennsylvania. Ini menjadikannya salah satu ekonom Indonesia dengan fondasi akademik paling kuat.

Setelah menyelesaikan pengembaraan intelektualnya, Boediono memilih kembali ke tanah air untuk mengabdikan sebagai akademisi di almamaternya, yakni UGM. Di kampus Bulaksumur inilah, pemikirannya mengenai ekonomi kerakyatan mulai terasah tajam. Salah satu gagasan penting yang dia perjuangkan adalah konsep Ekonomi Pancasila. Bersama ekonom senior Prof. Mubyarto, Boediono memandang Ekonomi Pancasila sebagai sebuah jalan tengah yang ideal di antara berbagai kutub aliran ekonomi dunia. Dia meyakini bahwa aliran inilah yang paling selaras untuk diterapkan di bumi Indonesia.

Dalam pandangan Boediono, sistem Ekonomi Pancasila bukan sekadar teori di atas kertas. Sistem ini menuntut setiap warga negara untuk bekerja memaksimalkan produktivitas mereka. Namun, di balik tuntutan kerja keras tersebut, terdapat prinsip keadilan yang mendasar, yakni jerih payah dalam sistem ini dipikul secara bersama-sama dengan semangat kekeluargaan, dan hasilnya pun harus dinikmati secara adil serta merata oleh seluruh lapisan masyarakat. Filosofi ini kelak menjadi benang merah dalam setiap kebijakan yang dia ambil ketika masuk ke dalam pemerintahan.



Dari dunia kampus, pengabdian Boediono berlanjut ke jenjang birokrasi pemerintahan. Dia berlabuh di Badan Perencanaan Pembangunan Nasional (Bappenas) dengan jabatan awal sebagai Kepala Biro Analisa Ekonomi dan Statistik. Di lembaga perencana inilah, karakter kepemimpinannya mulai terlihat jelas oleh publik. Dia dikenal bukan sebagai sosok yang meledak-ledak, melainkan sebagai pribadi yang tenang, sistematis, dan selalu berdiri teguh pada basis data serta nurani kebijakan publik. Pada masa-masa awal inilah, Boediono mulai mengukuhkan dirinya sebagai bagian integral dari generasi teknokrat yang bertugas membangun fondasi perencanaan ekonomi Indonesia yang lebih modern.

Karakter kepemimpinannya mulai terlihat jelas oleh publik. Dia dikenal bukan sebagai sosok yang meledak-ledak, melainkan sebagai pribadi yang tenang, sistematis, dan selalu berdiri teguh pada basis data serta nurani kebijakan publik. Pada masa-masa awal inilah, Boediono mulai mengukuhkan dirinya sebagai bagian integral dari generasi teknokrat yang bertugas membangun fondasi perencanaan ekonomi Indonesia yang lebih modern.



Ujian sesungguhnya bagi kepemimpinan Boediono datang ketika badai krisis moneter 1997/1998 menghantam Indonesia hingga ke sendi-sendinya. Dalam situasi genting tersebut, Presiden Habibie memanggilnya untuk memimpin Bappenas. Salah satu tugas yang sangat berat, adalah merancang Jaring Pengaman Sosial (JPS). Ini adalah sebuah program darurat yang dirancang untuk menyelamatkan jutaan warga negara dari ancaman kelaparan dan kejatuhan pendapatan akibat krisis yang meluas. Meskipun program ini jauh dari kata sempurna pada saat itu, JPS mencatatkan sejarah sebagai langkah awal yang krusial menuju terbangunnya sistem jaminan sosial modern di Indonesia.



Komitmen terhadap pembangunan sistem jaminan sosial ini terus berlanjut di pemerintahan-pemerintahan berikutnya. Pada era kepemimpinan Presiden Abdurrahman Wahid dan Presiden Megawati Soekarnoputri, pemerintah membentuk Kelompok Kerja Sistem Jaminan Sosial. Kelompok kerja ini bertugas merumuskan naskah akademik dan Draft Rancangan Undang-Undang Sistem Jaminan Sosial Nasional (RUU SJSN). Pada periode krusial ini, Boediono menjabat sebagai Menteri Keuangan. Lewat

posisi ini dia kembali terlibat langsung dalam penyusunan kerangka kebijakan jaminan sosial nasional tersebut.



Di luar isu jaminan sosial, kinerja Boediono sebagai Menteri Keuangan pada masa Presiden Megawati mencatatkan keberhasilan signifikan dalam penataan aspek fundamental ekonomi Indonesia. Dia berhasil membawa stabilitas di tengah ketidakpastian

pasca-krisis. Hingga akhir masa jabatan pemerintahan tersebut, nilai tukar rupiah berhasil distabilkan di kisaran Rp9.000 hingga Rp9.500 per Dollar AS. Tidak hanya itu, indikator makroekonomi lainnya juga menunjukkan perbaikan yang nyata.

Data mencatat, inflasi berhasil ditekan secara drastis dari angka 14% pada tahun 2001 menjadi hanya 6,4% pada tahun 2004. Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) melonjak dari level 370 ke level 700. Lebih jauh lagi, beban negara berhasil dikurangi dengan turunnya rasio utang pemerintah dari kisaran 100% menjadi 60% dari PDB. Kesejahteraan masyarakat pun perlahan membaik, terlihat dari pendapatan per kapita yang mencapai Rp 9,5 juta pada tahun 2003 dan meningkat lagi menjadi Rp 10,64 juta pada tahun 2004, melampaui capaian masa sebelum krisis yang hanya berada di angka US\$ 977.

Keberhasilan dalam memulihkan fundamental ekonomi tersebut membuat karir Boediono semakin bersinar. Kepercayaan kembali diberikan kepadanya oleh Presiden Susilo Bambang Yudhoyono (SBY) pada periode 2004-2009 untuk menjabat sebagai Menteri Koordinator Bidang Perekonomian. Tantangan pada masa ini berbeda, tetapi tidak kalah berat. Lonjakan harga minyak dunia sempat mengguncang Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN), memicu ancaman defisit ganda, serta menekan nilai tukar rupiah dan bursa saham.





Menghadapi situasi ini, tim ekonomi di bawah komando Menko Perekonomian Boediono, yang bekerja bahu-membahu bersama Menteri Keuangan Sri Mulyani dan Gubernur Bank Indonesia Burhanuddin Abdullah, berhasil menstabilkan kembali fondasi ekonomi negara. Strategi yang diterapkan terbukti efektif. Kenaikan harga komoditas global tidak hanya dilihat sebagai ancaman, tetapi dimanfaatkan sebagai peluang untuk mendongkrak ekspor dan penerimaan negara. Hasilnya, defisit APBN menyempit dan neraca transaksi berjalan kembali mencatatkan surplus mulai tahun 2006.

Berkat konsolidasi kebijakan fiskal dan moneter yang solid, serta disiplin pengelolaan anggaran yang ketat, pertumbuhan ekonomi Indonesia melonjak signifikan. Dari rata-rata 4,5% pada periode sebelumnya, ekonomi tumbuh menjadi sekitar 6% sepanjang tahun 2005 hingga 2008. Capaian ini melampaui kinerja ekonomi negara-negara tetangga seperti Thailand, Korea Selatan, dan Malaysia, sekaligus menjadi salah satu prestasi paling menonjol dari trio pengendali ekonomi tersebut. Puncak



dari periode ini terjadi pada tahun 2006, ketika Indonesia berhasil melunasi utang kepada IMF. Peristiwa ini bukan sekadar pelunasan kewajiban finansial, melainkan sebuah simbol babak baru kemandirian ekonomi bangsa di mata dunia.



Peran Boediono dalam reformasi kesejahteraan sosial juga tidak pernah surut. Ketika RUU BPJS sedang diproses, Boediono hadir dalam setiap fase penting perjalanan kebijakan tersebut. Mulai dari posisinya sebagai Menko Perekonomian, Gubernur Bank Indonesia, hingga akhirnya sebagai Wakil Presiden Republik Indonesia. Dia mengawal transformasi panjang dari JPS, SJSN, hingga lahirnya BPJS. Meskipun demikian, Boediono dengan kerendahan hatinya tidak pernah mengklaim pencapaian besar ini sebagai hasil kerja kerasnya sendiri. Namun, orang-orang di sekelilingnya, termasuk para staf yang pernah bekerja bersamanya, mengakui bahwa kontribusi dan konsistensi beliau terlalu besar untuk dianggap sebagai sebuah kebetulan semata. Keberadaan BPJS yang dinikmati

masyarakat Indonesia hari ini, salah satunya adalah buah dari keteguhan hati seorang Boediono.

Ujian kepemimpinan kembali datang saat dia menjabat sebagai Gubernur Bank Indonesia, tepat sebelum krisis keuangan global tahun 2008 meledak. Ketika gejolak ekonomi dunia menghantam pasar keuangan domestik, Boediono memimpin bank sentral dengan ketenangan khasnya. Langkah-langkah strategis diambil dengan cepat dan terukur: menjaga likuiditas perbankan, menstabilkan nilai tukar rupiah, dan membangun koordinasi yang solid antara kebijakan fiskal dan moneter.



Hasilnya, Indonesia menjadi salah satu negara yang paling cepat pulih dari dampak krisis global tersebut, tanpa mengalami keruntuhan bank besar ataupun kontraksi ekonomi yang dalam.



Puncak pengabdianya di eksekutif terjadi ketika dia mendampingi Presiden SBY sebagai Wakil Presiden RI. Sekali lagi, catatan kinerjanya berbicara dengan data yang konkret. Selama masa pemerintahannya, hanya sekali pertumbuhan ekonomi turun di bawah 5%, yaitu pada tahun 2010. Bahkan pada tahun 2011, ekonomi Indonesia tumbuh mendekati angka 6,5%, angka yang sangat tinggi untuk ukuran Indonesia. Pertumbuhan ini berkualitas, ditandai dengan penurunan angka pengangguran dari 10,28% di 2006 ke kisaran 7% pada 2011.

Kepercayaan pasar pun pulih dengan cepat pasca-krisis global. Investor asing kembali menanamkan modalnya, pasar modal menggeliat aktif, dan dana masyarakat kembali mengalir ke dalam sistem perbankan nasional. Dalam melihat fenomena pemulihan ini, Boediono merangkumnya ke dalam tiga faktor kunci, yakni kembalinya kepercayaan pasar, menguatnya harga komoditas ekspor, dan kenaikan harga minyak dunia. Meski memiliki peran sentral, dia tetap konsisten dengan sikapnya yang tidak pernah mengklaim keberhasilan tersebut sebagai hasil kerja Bank Indonesia atau pemerintah semata. Baginya, semua itu adalah buah dari kerja kolektif seluruh elemen masyarakat dan dunia usaha.





Kini, meninjau kembali perjalanan panjang dari seorang anak Blitar hingga menjadi Wakil Presiden, terlihat jelas benang merah dedikasi yang tak terputus. Integritas, ketenangan dalam menghadapi krisis, serta kebijakan yang selalu berbasis data dan berorientasi pada kesejahteraan rakyat adalah warisan kepemimpinannya. Berkat seluruh rekam jejak pengabdian yang panjang, konsistensi dalam menjaga stabilitas ekonomi, serta kontribusi pemikiran dan tenaganya bagi kemajuan bangsa di berbagai lini masa sejarah modern Indonesia inilah, Boediono dengan sangat layak dianugerahi penghargaan Lifetime Achievement 2025 oleh CNBC Indonesia.

■



CNBC Indonesia
Awards 2025

Kementerian Koordinator Bidang Pangan RI

Outstanding
Achievement in National
Food Security Policy



Award Review

ZULKIFLI HASAN: MERANCANG ULANG SISTEM KEUANGAN INDONESIA



Penulis: **Kanthi Maslikha** (Research Indonesia)

Jakarta, CNBC Indonesia — Zulkifli Hasan ditunjuk sebagai Menteri Koordinator Bidang Pangan sejak 20 Oktober 2024. Kementerian ini adalah lembaga baru di Indonesia.

Di bawah kepemimpinan Zulkifli Hasan, Kementerian Koordinator Bidang Pangan mulai mengakselerasi sejumlah agenda strategis untuk memperkuat ketahanan pangan nasional. Fokus kebijakan kini tidak hanya menggenjot produksi, tetapi memperbaiki whole food system dari hulu ke hilir: ketersediaan, distribusi, akses, gizi, industrialisasi, hingga keberlanjutan jangka panjang.

Salah satu langkah besar yang diluncurkan adalah 10 Agenda Resiliensi Ketahanan Pangan. Inisiatif ini menjadi payung besar pembangunan pangan Indonesia.

Isinya mencakup pemulihan ekosistem dan lahan, intensifikasi pendampingan petani, pengembangan pangan komunitas, diversifikasi pangan lokal, peningkatan akses protein hewani, penguatan industri dan inovasi pangan, perbaikan logistik kepulauan, pengurangan food loss & waste, regenerasi petani, hingga implementasi program makan bergizi gratis.



Di saat bersamaan, pemerintah mengesahkan Inpres 14/2025 tentang percepatan pembangunan kawasan swasembada pangan, energi, dan air.

Aturan ini memperkuat integrasi lintas sektor serta mempercepat pembangunan infrastruktur logistik, sehingga distribusi pangan dapat bergerak lebih efisien dari sentra produksi ke wilayah konsumsi.

Untuk memperkuat basis produksi, Kemenko Pangan juga memprioritaskan optimalisasi lahan pertanian eksisting dan pembukaan lahan baru di Papua, Sumatra Selatan, dan Kalimantan Tengah.

Strategi ini diperkuat oleh program pengembangan perikanan dan peningkatan produksi protein hewani mulai dari desa perikanan, tambak, hingga pembangunan pabrik pakan.

Dari sisi konsumsi, pemerintah mulai menggulirkan Program Makan Bergizi Gratis (MBG) bagi kelompok rentan. Kebijakan ini bukan hanya untuk mengurangi kerawanan pangan, tetapi juga untuk meningkatkan kualitas gizi secara nasional. Di sisi industri, program link-and-match pertanian–industri diperkuat untuk mendorong hilirisasi dan meningkatkan nilai tambah produk pangan lokal.

Sementara itu, penguatan distribusi dan logistik pangan tetap menjadi isu krusial, terutama bagi wilayah kepulauan dan daerah terpencil. Pemerintah menyiapkan perbaikan rantai pasok dan cadangan strategis guna menjaga stabilitas harga dan ketersediaan pangan sepanjang tahun.

Tak kalah penting, perhatian diarahkan pada regenerasi petani dan pengendalian food loss & waste. Keduanya dianggap sebagai pilar utama keberlanjutan pangan Indonesia mengingat mayoritas petani berada pada usia tua dan inefisiensi di rantai pasok masih tinggi.

Dengan rangkaian kebijakan ini, pemerintah menargetkan pembentukan sistem pangan yang lebih tangguh, inklusif, dan adaptif terhadap guncangan. Semua langkah itu menjadi fondasi menuju ketahanan pangan berkelanjutan hingga 2029. ■



Gedung Transmedia - Lantai 3A
Jalan Kapten Tendean Kav. 12-14A,
Jakarta Selatan, 12790
Telp: (021) 7918 4557
Fax. (021) 7918 7763