



RINGKASAN EKSEKUTIF

Di tengah tantangan perekonomian global dan perubahan lanskap dan regulasi industri asuransi dan pasar modal & investasi nasional saat ini, IFG memasuki fase lima tahun kedua setelah pembentukan Holding di tahun 2020. Pada lima tahun pertama, IFG berfokus pada perbaikan fundamental perusahaan, baik dari aspek bisnis maupun pendukung dengan melakukan penguatan pencadangan, perbaikan kualitas pencatatan dan laporan keuangan, restrukturisasi portofolio yang merugi, penyehatan keuangan anggota Holding, serta penyusunan perangkat Tata Kelola Perusahaan yang Baik (*Good Corporate Governance*) dan Manajemen Risiko.

Dengan dukungan Pemerintah sebagai pemegang saham dan berbagai pihak, IFG juga berhasil menyelesaikan penugasan pemerintah terkait penyelamatan pemegang polis Jiwasraya berdasarkan mandat surat Menteri BUMN No. S-187/MBU/03/2020. Pengalihan polis yang telah direstrukturisasi dari Jiwasraya ke IFG Life, anak perusahaan IFG yang bergerak di bidang Asuransi Jiwa, telah selesai dilakukan.

Pada fase kedua ini, IFG akan berfokus kepada ekspansi bisnis yang berdampak atas penciptaan nilai untuk seluruh pemangku kepentingan (*stakeholders*). Dengan tetap menjaga peran IFG sebagai mitra Pemerintah dalam melakukan berbagai penugasan, IFG juga akan secara masif melakukan pengembangan bisnis di luar penugasan yang akan menjadi kompetensi inti dari Grup IFG sembari melakukan transformasi budaya, yang melibatkan entitas afiliasi di bidang bisnis asuransi & penjaminan (*aspen*) dan di bidang *capital market & investment* (CMI).

Purpose, Visi dan Tujuan IFG

Selaras dengan tujuan pembentukan Holding, IFG merumuskan *purpose statement* yang bersifat *timeless* dan merupakan alasan mendasar dari eksistensi IFG yaitu:

"We Strive to Safeguard Financial Resilience and Foster Sustainable Business and Societies"

"Kami Bertekad untuk Melindungi Ketahanan Finansial dan Mendorong Keberlanjutan Bisnis Dan Masyarakat"

Pernyataan *purpose* ini memiliki makna bahwa hadirnya IFG sebagai Holding Asuransi dan Penjaminan berkomitmen untuk melakukan peran BUMN sebagai agen pembangunan dan perubahan dengan berfokus pada pemberian proteksi/perlindungan terhadap kesejahteraan masyarakat (aset, jiwa, kesehatan, finansial, investasi).

Sebagai turunan dari *purpose statement* di atas, IFG kemudian merumuskan Visi untuk 2029 yaitu:

“To Become One of the Most Valuable & Respected Financial Partner”
 “Untuk Menjadi Salah Satu Mitra Bidang Keuangan yang Paling Bernilai dan Disegani”

Penciptaan nilai yang dilakukan IFG bukan hanya dilihat dari pencapaian finansial (nilai ekonomi), tapi juga kontribusi IFG terhadap *Environment, Social & Governance* - ESG (nilai sosial). Sedangkan *Most Respected Financial Partner* bermakna IFG bertekad untuk berperan aktif dalam menciptakan praktik bisnis di industri asuransi & keuangan yang sehat dan sesuai *best practices* global.

Untuk mencapai Visi tersebut, ditetapkanlah tujuan 2029 IFG untuk mencapai laba bersih konsolidasi sebesar Rp6 triliun (estimasi yang diperbarui berdasarkan standar akuntansi PSAK 117) pada akhir periode RJPP ini. Hal ini merupakan cerminan dari upaya untuk mengambil kesempatan dari potensi pertumbuhan yang realistis dan dibangun secara tekun dan membuktikan komitmen Grup IFG terhadap pertumbuhan yang berkelanjutan dan bertanggung jawab. Dengan langkah strategis ini, Grup IFG akan menegaskan posisinya sebagai pemimpin industri, dan juga sebagai entitas yang memprioritaskan integritas dan inovasi dalam setiap aspek operasionalnya.

Strategi Grup IFG 2025-2029

Strategi IFG 2025-2029 dirangkum menjadi suatu kerangka strategi holistik yang terdiri dari elemen-elemen “why”, “how” dan “what” pada rencana strategis jangka panjang IFG. Elemen-elemen tersebut terdiri dari *purpose*, visi, dan lima pilar strategis yang mendukung pencapaian tujuan Perusahaan.



5 (lima) Pilar Strategis IFG 2020-2029 adalah sebagai berikut:

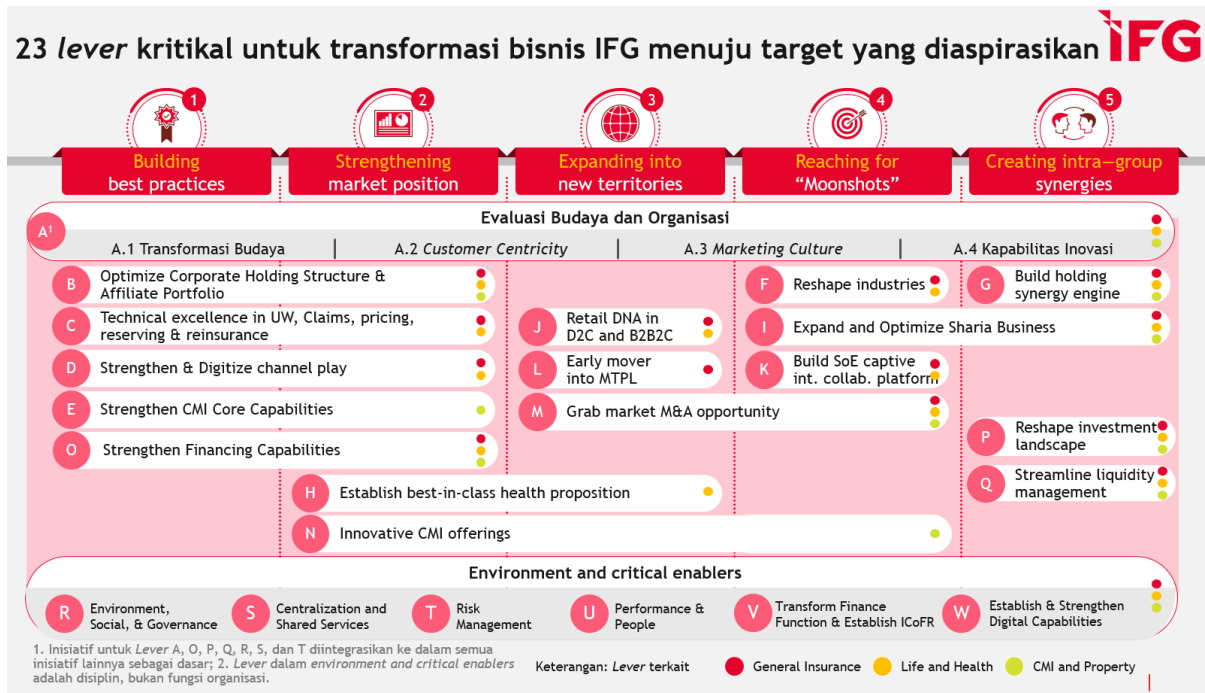
1. **Membangun praktik terbaik (*best practices*):** IFG akan melakukan peningkatan dan pembangunan bisnis untuk merefleksikan praktik terbaik dengan menyempurnakan pelaksanaan program penugasan dan non-penugasan, meningkatkan efisiensi operasional, pemasaran yang berfokus pada pelanggan (*customer-centric*), dan mendorong inovasi untuk meningkatkan nilai dan sinergi dalam setiap aspek bisnis.
2. **Memperkuat Posisi Pasar:** IFG akan melakukan peningkatan pangsa pasar pada masing-masing segmen dengan meningkatkan penetrasi pasar dengan memanfaatkan produk-produk unggulan serta melakukan perluasan saluran yang disesuaikan dengan kebutuhan spesifik setiap produk yang ditawarkan.
3. **Melakukan Ekspansi Bisnis Baru:** IFG akan melakukan pengembangan bisnis dengan memanfaatkan peluang pertumbuhan yang ada dengan melakukan inovasi produk dan strategi pemasaran, serta membidik diversifikasi berbagai segmen untuk memperkuat kepemimpinan di industri.
4. **Menggapai “Moonshots” (Inovasi skala besar):** IFG akan melakukan pembentukan industri dengan menjadi pionir perubahan melalui model bisnis baru, kapabilitas tinggi dan lainnya. Dimana dengan menyediakan solusi keuangan yang inovatif (*multi-finance*, bank digital) serta terus melakukan pengembangan bisnis sesuai tren yang ada (ESG, Syariah) untuk membangun perubahan dan optimalisasi bisnis.
5. **Menciptakan sinergi dalam Grup IFG:** IFG akan melakukan pemanfaatan kekuatan dan sinergi antar seluruh afiliasi Grup IFG dengan menyempurnakan manajemen aset dan sinergi investasi, menunjang efisiensi operasional melalui layanan bersama (*shared services*), dan membangun sinergi dengan penyelarasan lini bisnis.

Kelima pilar strategis tersebut didukung dengan fundamental tata kelola dan faktor pendukung (*enablers*) yang kuat yaitu:

1. **Meningkatkan kapabilitas ESG** di seluruh Grup IFG
2. **Memastikan manajemen risiko yang kuat** terutama pada fungsi bisnis IFG
3. **Memperkuat tata kelola keuangan dengan pemusatan investasi**, optimalisasi manajemen kas serta penguatan struktur keuangan melalui ALM dan pengelolaan modal perusahaan
4. **Mengoptimalkan teknologi informasi**, memastikan *cybersecurity* dan manajemen data efektif
5. **Interaksi yang optimal** antara Holding dan perusahaan afiliasi
6. **Branding positif** untuk seluruh Grup IFG
7. **Memperkuat kemampuan untuk menarik, mengembangkan, & mempertahankan Talenta** serta transformasi budaya perusahaan

8. Meningkatkan disiplin *underwriting*, *operational excellence* dan pencadangan
9. Melakukan tranformasi terhadap Fungsi Keuangan IFG
10. Membangun serta memperkuat kapabilitas digital di seluruh Grup IFG

Sebagai implementasi strategis IFG, disusunlah 23 (dua puluh tiga) *levers* (tuas-tuas) utama yang telah merangkum kelima pilar strategis dan fundamental *enablers*-nya.



Dua puluh tiga *levers* (tuas-tuas) utama ini akan didukung oleh serangkaian inisiatif strategis yang akan dilaksanakan selama periode 2025-2029, baik pada level Holding maupun anak perusahaan. Adapun *lever-lever* (tuas-tuas) utama tersebut adalah:

- A. Melaksanakan evolusi budaya dan organisasi melalui empat hal utama, yaitu:
 1. Transformasi budaya untuk menumbuhkan paradigma baru dalam bekerja dan melayani pelanggan
 2. *Customer centricity*
 3. Budaya pemasaran
 4. Kapabilitas inovasi
- B. Mengoptimalkan struktur korporasi Holding dan portofolio perusahaan afiliasi
- C. Meningkatkan keunggulan teknis dalam *underwriting*, klaim, *pricing*, *reserving* dan reasuransi
- D. Memperkuat dan melakukan digitalisasi saluran distribusi
- E. Melakukan penguatan kapabilitas inti pada CMI
- F. Menata ulang industri, dengan berkontribusi pada dan menjadi standar pada industri
- G. Membangun "mesin" sinergi di Holding

- H. Membangun proposisi produk asuransi kesehatan terbaik (*best-in-class*)
- I. Melakukan ekspansi dan optimalisasi bisnis asuransi syariah jiwa maupun umum
- J. Memperkuat DNA ritel pada model bisnis *Direct-to-Consumer* (D2C) dan *Business-to-Business-to-Consumer* (B2B2C)
- K. Membangun platform *internal collaborating* asuransi untuk pasar *captive* BUMN
- L. Menjadi pelopor *Mandatory Third-Party Liability* (MTPL)
- M. Menggarap peluang M&A di pasar
- N. Membangun penawaran CMI yang inovatif
- O. Memperkuat kapabilitas pendanaan
- P. Menata ulang *landscape* investasi
- Q. Melakukan penyederhanaan manajemen likuiditas
- R. Mengembangkan kapabilitas lingkungan, sosial, dan tata kelola (ESG)
- S. Memperkuat fungsi Sentralisasi dan *Shared Service* (TI, SDM, Properti, Pengadaan dan lain-lain),
- T. Memperkuat fungsi Manajemen Risiko,
- U. Memperkuat fungsi Kinerja dan Talenta
- V. Melakukan transformasi fungsi keuangan dan membangun ICoFR
- W. Membangun dan Memperkuat Kapabilitas Digital

Proyeksi Laporan Keuangan 2025-2029

Berikut merupakan Ringkasan Proyeksi Laporan Keuangan IFG Konsolidasi Tahun 2025-2029:

	2024P ¹	2025F ²	2026F ²	2027F ²	2028F ²	2029F ²	CAGR
RINGKASAN LAPORAN LABA (RUGI) KONSOLIDASIAN – Dalam Milliar Rupiah							
Hasil Jasa Asuransi	(364)	1.591	1.737	1.849	2.556	3.753	24%
Hasil Kegiatan Penjaminan	452	605	729	984	1.166	1.310	24%
Hasil Investasi	5.655	5.802	5.702	5.813	6.341	6.857	4%
Pendapatan Jasa Keuangan & Hasil Pengelolaan Gedung	710	867	926	983	1.276	1.362	13%
Laba (rugi) bersih	(553)	1.312	2.239	2.917	4.240	6.017	46%
RINGKASAN LAPORAN POSISI KEUANGAN KONSOLIDASIAN – Dalam Milliar Rupiah							
Total Aset	131.845	139.420	138.096	143.668	153.183	164.621	5%
Kas & Setara Kas	9.480	9.921	8.099	6.722	6.876	7.696	-4%
Kas dan setara kas (CKPN)	(3)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	-7%
Investasi	83.831	89.339	88.931	94.673	101.615	108.923	5%
Investasi (CKPN)	(26)	(23)	(23)	(23)	(22)	(23)	-3%
Aset Lainnya	38.564	40.185	41.092	42.299	44.716	48.027	4%
Total Liabilitas	93.923	97.412	93.069	95.620	101.939	108.763	3%
Total Ekuitas	37.922	42.008	45.027	48.049	51.244	55.858	8%

RINGKASAN LAPORAN ARUS KAS KONSOLIDASIAN – Dalam Milliar Rupiah							
Arus kas dari Aktivitas Operasi		(3.458)	(8.594)	1.551	3.044	4.771	
Arus kas dari Aktivitas Investasi		99	7.873	(780)	(1.497)	(2.123)	31,7%
Arus kas dari Aktivitas Pendanaan		3.800	(1.101)	(2.147)	(1.393)	(1.829)	

Catatan: 1. Angka Prognosa 2024 berdasarkan realisasi September 2024; 2. Proyeksi/Forecast RJPP 2025-2029 IFG

Proyeksi laporan keuangan di atas telah mengakomodasi beberapa rencana aksi korporasi di Holding sebagai berikut:

- Penambahan modal pada Jasindo;
- Penyelesaian transaksi aset Cilandak Town Square (Citos);
- Potensi akuisisi asuransi jiwa syariah;
- Potensi peningkatan porsi kepemilikan saham IFG pada anak perusahaan CMI;
- Fundraising* sebesar Rp2,5 triliun untuk pengembangan bisnis dan penguatan permodalan IFG Group;
- PMN sebesar Rp3 triliun pada tahun 2025 akan digunakan untuk penguatan kapasitas dan perbaikan bisnis Jamkrindo (Rp1 triliun) dan Askrindo (Rp2 triliun).

Pengelolaan Risiko Jangka Panjang

Untuk mencapai tujuan RJPP, telah didefinisikan 26 (dua puluh enam) peristiwa risiko yang memiliki potensi akan dihadapi oleh Grup IFG dalam upaya untuk mencapai sasaran strategisnya. Peristiwa risiko yang telah diidentifikasi tersebut kemudian dipetakan pada matriks risiko *impact-likelihood*.

Matriks Risiko *Impact-Likelihood* pada 26 Risiko Holding (sebelum mitigasi)

TINGKAT KEMUNGKINAN	Hampir Pasti Terjadi	E	R1, R8, R9 Moderate 7	Moderate 12	Moderate to High 17	High 22	R2, R3, R7, R16 High 25
	Sangat Mungkin Terjadi	D	Low 4	R17, Low to Moderate 9	R20, R22, Moderate 14	R13, R14, High 19	R11, R15, R18 High 24
	Bisa Terjadi	C	Low 3	R4, Low to Moderate 8	R21, Moderate 13	R5, R6, R23, R24, R26, High 18	R19 High 23
	Jarang Terjadi	B	Low 2	Low to Moderate 6	Low to Moderate 11	Moderate to High 16	High 21
	Sangat Jarang Terjadi	A	Low 1	Low 5	Low to Moderate 10	Moderate 15	High 20
			1	2	3	4	5
			Sangat Rendah	Rendah	Moderat	Tinggi	Sangat Tinggi
			TINGKAT DAMPAK				

Sumber: Analisis IFG

Dari 26 peristiwa risiko, terdapat 8 peristiwa risiko yang memiliki tingkat risiko *high*, yaitu R2, R3, R7, R11, R15, R16, R18, dan R19. Rincian masing-masing risiko adalah sebagai berikut:

- **R2: Kerugian bisnis reasuransi terkait kontrak reasuransi dan perhitungan cadangan teknis** adalah risiko yang dikategorikan sebagai risiko asuransi dan disebabkan oleh kapabilitas fundamental bisnis yang belum kuat, mulai dari kontrak reasuransi yang tidak detail hingga metodologi perhitungan cadangan teknis yang belum terstandarisasi.
- **R3: Produk tidak menguntungkan (khususnya terkait tren penurunan profitabilitas bisnis penugasan)** adalah risiko yang dikategorikan sebagai risiko strategis dan disebabkan oleh skema bisnis KUR yang tidak optimal untuk mendukung profitabilitas bisnis (misal, pembagian risiko bank & insurer, peningkatan klaim, tarif IJP)
- **R7: Pendapatan dari produk andalan berhenti khususnya dari KUR** adalah risiko yang dikategorikan sebagai risiko strategis dan disebabkan oleh keterbatasan kapasitas Pemerintah dalam melaksanakan program KUR.
- **R11: Penetrasi pasar baru untuk produk-produk inovatif tidak terpenuhi** adalah risiko yang dikategorikan sebagai risiko operasional dan disebabkan oleh SDM dan penawaran produk yang belum disiapkan untuk memasuki pasar produk-produk inovatif.
- **R15: Tidak terselesaikannya pengalihan/penyelesaian aset ex-Jiwasraya sesuai target** adalah risiko yang dikategorikan sebagai risiko strategis yang disebabkan karena aset yang dipindahkan tidak *clear* dan tidak *clean*, kendala dalam pengalihan/penjualan aset, dan sebagian kecil pemegang polis masih menolak restrukturisasi
- **R16: Keterlambatan penyelesaian dan penyampaian laporan keuangan audited dan tidak diperolehnya opini Kantor Akuntan Publik (KAP) wajar tanpa pengecualian (WTP)** adalah risiko yang dikategorikan sebagai risiko kepatuhan yang disebabkan karena lemahnya internal control dalam proses rekonsiliasi, penyusunan laporan, dan validasi data, sistem pelaporan keuangan yang tidak akurat dan belum memadai, dan kompetensi SDM yang belum memadai.
- **R18: Kegagalan operasional terkait proses bisnis di anak perusahaan (cabang) yang masih manual** adalah risiko yang dikategorikan sebagai risiko operasional yang disebabkan oleh rancangan proses bisnis serta operasional cabang (anak perusahaan) yang manual & terfokus di administrasi dibanding aktivitas bisnis
- **R19: Rencana sinergi, cross-selling, tidak berjalan sesuai dengan rencana** adalah risiko yang dikategorikan sebagai risiko *intra-group* yang disebabkan oleh belum dibakukannya organ / proses bisnis untuk optimalisasi sinergi (misal, komite produk, *shared services* beberapa fungsi, dsb.)

Untuk setiap risiko yang telah diidentifikasi, telah dirancang rencana mitigasi berupa inisiatif strategis yang diharapkan dapat menurunkan risiko inheren ke dalam kategori selera perusahaan. Beberapa inisiatif strategis yang dirancang, khususnya untuk menjawab 8 *top risk* yang telah teridentifikasi, dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Pemetaan Risiko dan Inisiatif Mitigasi yang Terkait

No.	Risiko	Mitigasi (Inisiatif Strategis)	Timeline	
			Mulai	Selesai
1	R2: Kerugian bisnis reasuransi terkait kontrak reasuransi dan perhitungan cadangan teknis	Rasionalisasi bisnis penjaminan ulang (<i>reguarantee</i>), serta mendorong pertumbuhan bisnis melalui peningkatan kapabilitas reasuransi & <i>co-insurance</i>. Memperbaiki bisnis reasuransi dan <i>reguarantee</i> NasRe untuk memulihkan solvabilitas dan kembali ke profitabilitas yang berkelanjutan. Menanamkan kepercayaan pada retrocesioner dalam portofolio NasRe. Mengembangkan dan menyempurnakan kemampuan underwriting untuk menjadi reinsurer komersial yang sukses dengan stabilitas dalam menyediakan kapasitas lokal. Menjadi salah satu reinsurer pilihan di Indonesia dan memanfaatkan regulasi reasuransi yang menguntungkan untuk reinsurer lokal.	01/2025	12/2029
2	R3: Produk tidak menguntungkan (khususnya terkait tren penurunan profitabilitas bisnis penugasan)	Peningkatan peran dalam reformasi industri, dimulai dari industri asuransi. Membentuk ulang industri melalui keterlibatan proaktif IFG dalam 5 peran (dimulai dengan program khusus dengan OJK) untuk mencapai lingkungan bisnis yang lebih sehat dan lebih baik serta kolaborasi yang lebih dekat dengan regulator/administrator, termasuk untuk program KUR .	01/2025	12/2029
3	R7: Pendapatan dari produk andalan terhenti khususnya dari KUR	Restrukturisasi portfolio anak perusahaan dan perusahaan afiliasi terkait dengan regulasi baru (penjaminan), kebutuhan modal, penambahan aset baru dan mengurangi duplikasi. Mengevaluasi keterlibatan BUMN asuransi lain dengan IFG. Menguatkan posisi di pasar, <i>streamlining</i> struktur organisasi, dan mendorong pertumbuhan bisnis serta manajemen portofolio di lintas afiliasi (khususnya untuk menguatkan bisnis non-penugasan).	01/2025	12/2029
4	R11: Penetrasi pasar tidak terpenuhi	Peningkatan kapabilitas bisnis dan teknologi untuk menguasai model D2C, B2B2C dan <i>embedded insurance</i> agar dapat membuka potensi bisnis retail <i>non-life</i> Memperkuat tim bisnis afiliasi menjadi tim multi-disiplin untuk lebih memahami	01/2025	06/2026

No.	Risiko	Mitigasi (Inisiatif Strategis)	Timeline	
			Mulai	Selesai
		"moments that matter" berdasarkan ruang kebutuhan. Meningkatkan secara signifikan <i>tech stack</i> , kemampuan pengembangan IT yang dipimpin oleh <i>shared service</i> IT grup.		
5	R15: Tidak terselesaikannya pengalihan/penyelesaian aset ex-Jiwasraya sesuai target	Penyelesaian permasalahan aset ex-Jiwasraya. Percepatan proses dan koordinasi dengan pihak-pihak terkait untuk menyelesaikan permasalahan legalitas dan kepemilikan aset tanah bangunan, rutin berkoordinasi dengan Kejaksaan Agung untuk penyelesaian pelepasan aset reksadana yang disita, menuntaskan pengalihan aset dan liabilitas dengan tetap memperhatikan aspek legal, kepatuhan dan akuntansi/ perpajakan, dan pengembangan bisnis IFG Life.	01/2025	12/2027
6	R16: Keterlambatan penyelesaian dan penyampaian laporan keuangan audited dan tidak diperolehnya opini Kantor Akuntan Publik (KAP) wajar tanpa pengecualian (WTP)	Melakukan percepatan penyelesaian audit laporan keuangan tahunan selesai tepat waktu sesuai ketentuan Perbaikan proses rekonsiliasi dan validasi data, serta penyelesaian audit laporan keuangan selesai tepat waktu sesuai ketentuan dan jadwal yang ditetapkan. Optimalisasi dan digitalisasi proses bisnis untuk perbaikan proses bisnis (proses operasional asuransi) dengan <i>Straight Through Processing</i> (STP), dan peningkatan kompetensi karyawan.	01/2025	12/2029
7	R18: Kegagalan operasional terkait proses bisnis di anak perusahaan (cabang) yang masih manual	Pemanfaatan One by IFG untuk menciptakan ekosistem digital terpadu dan meningkatkan sinergi. Memanfaatkan penguatan <i>brand</i> One by IFG dan mengintegrasikan cabang-cabang untuk melayani tim penjualan dan pelanggan di berbagai afiliasi sehingga meningkatkan kehadiran cabang bagi afiliasi dengan kehadiran di lapangan yang lebih kecil. Tujuannya adalah untuk mengotomatisasi dan merampingkan semua proses operasional untuk memungkinkan tim admin lebih berfokus pada pelanggan dan bertransisi ke peran penjualan. Cabang <i>virtual/hybrid</i> untuk setiap afiliasi juga akan diluncurkan dengan staf yang berada di lokasi berbiaya rendah.	01/2025	12/2026
8	R19: Rencana sinergi, <i>cross-selling</i> , tidak berjalan sesuai dengan rencana	Penciptaan mekanisme sinergi Holding untuk mendorong kolaborasi lintas entitas (mencakup fungsi organisasi, tata kelola, proses, KPI hingga budaya sinergi). Membangun mesin sinergi holding melalui 5 top-down levers (fungsi organisasi, tata kelola, proses, KPIs yang terukur, budaya) untuk mendorong sinergi bisnis berkelanjutan seperti <i>cross-selling</i> , kapasitas bersama.	01/2025	12/2025

Dengan langkah mitigasi berikut, dampak dan tingkat kemungkinan dari risiko yang telah dipaparkan akan berkurang sehingga didapat matriks risiko sebagai berikut.

Matriks Risiko *Impact-Likelihood* pada 26 Risiko *Holding* (setelah mitigasi)

TINGKAT KEMUNGKINAN	Hampir Pasti Terjadi	E	Low to Moderate 7	Moderate 12	Moderate to High 17	High 22	High 25
	Sangat Mungkin Terjadi	D	Low 4	Low to Moderate 9	Moderate 14	Moderate to High 19	High 24
	Bisa Terjadi	C	Low 3 R1 R8 R9	Low to Moderate 8	Moderate 13	Moderate to High 18	High 23
	Jarang Terjadi	B	R21 R20 R4 Low 2 R10 R12	R18 R17 R13 R2 Low to Moderate 6 R19 R11 R5 R6	Low to Moderate 11 R3 R7	Moderate to High 16	High 21
	Sangat Jarang Terjadi	A	R15 R16 R22 Low 1	R14 R23 Low 5	Low to Moderate 10 R24 R25	Moderate 15	High 20
			1	2	3	4	5
			Sangat Rendah	Rendah	Moderat	Tinggi	Sangat Tinggi
			TINGKAT DAMPAK				

Sumber: Analisis IFG