



EDUKASI KONSUMEN

Sorotan Utama

Asuransi, Investasi
Masa Depan

Kabar Otoritas

Pasar Keuangan
Rakyat 2014

Telaah Produk

Pentingnya Lembaga
Keuangan Mikro

Edisi Desember 2014



PASAR KEUANGAN RAKYAT 2014

20 - 21 Desember
JIExpo Kemayoran

MENUJU INDONESIA CERDAS KEUANGAN



www.ojk.go.id



PENTINGNYA BERASURANSI

Pembaca yang budiman, pada edisi ini, Majalah Edukasi Konsumen lebih fokus dalam membahas satu tema penting, yaitu Industri Keuangan Non-Bank (IKNB). Perlu diketahui bahwa IKNB meliputi Perasuransian, Dana Pensiun, Lembaga Pembiayaan, Lembaga Jasa Keuangan Khusus, dan Lembaga Keuangan Mikro.

Namun kali ini yang dibahas lebih banyak adalah tentang asuransi, mengingat kesadaran berasuransi masyarakat Indonesia yang rendah. Padahal sudah seharusnya asuransi menjadi bagian dari kehidupan kita, sebab dengan memiliki asuransi, hidup kita akan menjadi lebih tenang dan bahagia. Bahkan asuransi dapat dijadikan bagian dari perencanaan keuangan agar tujuan tetap tercapai. Oleh karena itu, kami informasikan juga beragam asuransi, termasuk asuransi yang cocok untuk usia muda.

Selain tentang asuransi, ada juga artikel tentang Genta (Gerakan Nasional Cinta Pasar Modal) dan mengenai Perbankan Syariah. Dua topik ini juga tak kalah penting dibandingkan asuransi. Melalui Genta, Bursa Efek Indonesia ingin mengajak masyarakat yang selama ini menjadi investor tradisional beralih menjadi investor pasar modal. Lalu bagi yang kurang cocok dengan sistem yang dipakai di bank konvensional, ada pilihan bank lainnya, yaitu bank syariah.

Tak hanya itu, kami juga membahas tentang ciri-ciri perusahaan investasi bodong. Artikel ini dilengkapi dengan daftar perusahaan investasi yang masuk daftar hitam Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Tujuannya, tentu saja agar pembaca lebih waspada dan tidak tertipu. Sementara bagi pembaca yang ingin mendirikan Lembaga Pembiayaan, kami beritahukan peraturan baru yang diterbitkan oleh OJK.

Kami informasikan juga bahwa OJK telah sukses menyelenggarakan seminar internasional bertema *Financial Literacy for Women and SMEs* di Bali pada 25-26 November 2014. Lalu untuk menutup tahun 2014, OJK bersama Lembaga Jasa Keuangan mengadakan event besar peluncuran Layanan Keuangan Mikro di Desa Karangsong, Indramayu. Acara tersebut dirangkaikan dengan Pasar Keuangan Rakyat (PKR) pada 20-21 Desember 2014 di Jakarta, yang menawarkan beragam produk dan jasa keuangan dari berbagai industri jasa keuangan yang terjangkau oleh masyarakat menengah ke bawah. *Selamat membaca.*

Redaksi

**EDUKASI
KONSUMEN**

Redaksi menerima kiriman naskah dan berhak mengedit naskah tanpa menghilangkan intisari dari artikel sebelum dipublikasikan.

DEWAN PELINDUNG Muliawan D. Hadad (Ketua Dewan Komisiner OJK) • **DEWAN PENASIHAT** Kusumaningtuti S. Soetiono (Anggota Dewan Komisiner OJK Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen), Sri Rahayu Widodo (Deputi Komisiner EPK) • **PEMIMPIN UMUM/PEMIMPIN REDAKSI** Agus Sugiarto (Direktur Literasi dan Edukasi) • **REDAKTUR AHLI** Sondang Martha S. (Direktur Pelayanan Konsumen), Anto Prabowo (Direktur Pengembangan Kebijakan Perlindungan Konsumen), Heni Nugraheni (Direktur Pembelaan Hukum Perlindungan Konsumen), Prabowo (Analisis Eksekutif Senior Setingkat Direktur) • **REDAKTUR** Kiagus M. Zainudin (Kepala Bagian Informasi) • **REDAKSI** Anggota Tim Direktorat Literasi dan Edukasi • **ALAMAT REDAKSI** Bidang Edukasi & Perlindungan Konsumen OJK Menara Radius Prawiro Lantai 2, Kompleks Perkantoran Bank Indonesia, Jln. M.H. Thamrin No. 2, Jakarta Pusat 10350 • **TELEPON** (021) 2960000 • **FAKSIMILI** (021) 3866032 • **WEBSITE** www.ojk.go.id

6 SOROTAN UTAMA

ASURANSI, INVESTASI MASA DEPAN
Memiliki asuransi amat berguna. Hidup akan lebih tenang, sejahtera, dan bahagia berkat asuransi.

12 INSPIRASI

BERTANGGUNG JAWAB ATAS IKNB
Jalan suksesnya sudah tertulis sejak SMA. 'Spesialisinya' asuransi dan kini menjadi petinggi OJK yang mengurus IKNB, yang di dalamnya ada asuransi.

14 FOKUS PERBANKAN

GELIAT PERBANKAN SYARIAH DI INDONESIA
Perbankan syariah Indonesia telah menjadi the biggest retail Islamic banking di dunia.

18 FOKUS PASAR MODAL

MENGGEMAKAN GENTA KE 'SEGALA ARAH'
Bursa Efek Indonesia sedang gencar mencari investor baru khususnya untuk pasar modal. Ini untuk mengejar target 1% dari total penduduk Indonesia. Apa strategi yang dilakukan?

20 FOKUS IKNB

GENERASI CERDAS BERASURANSI
Tidak ada orang yang bangkrut karena ikut asuransi, tapi cukup banyak orang yang akhirnya bangkrut karena tidak ikut asuransi.



22 PERSPEKTIF
DARI PENGAJAR, BIROKRAT, DAN PENGAJAR (LAGI)

26 TINJAUAN REGULASI
KONTRAK BERJALAN HARUS DITERUSKAN

30 FOKUS GLOBAL
RAMAI BAHAS INKLUSI FINANSIAL

32 TELAAH PRODUK
PENTINGNYA LEMBAGA KEUANGAN MIKRO

34 WASPADA INVESTASI
AWAS, INVESTASI ONLINE ABAL-ABAL

38 KONSUMEN CERDAS
WASPADA DALAM BERINVESTASI

40 MUDA
BERASURANSI DI USIA PRODUKTIF, INI PRODUKNYA!

44 BISNIS PEMULA
MODAL UTAMA: SEMANGAT

46 KOMUNITAS
SIAP DUKUNG PASAR TUNGGAL ASEAN

50 GALERI PENDAPAT
ASURANSI, PENTINGKAH?

52 BUKU & GAME
MANFAATKAN WAKTU LUANG

53 ANGKA BICARA

54 TERMINOLOGI KEUANGAN
ISTILAH DI INDUSTRI KEUANGAN

56 SELEBRITI
SOAL ASURANSI

62 KABAR OTORITAS
PASAR KEUANGAN RAKYAT 2014

ASURANSI, INVESTASI MASA DEPAN



Memiliki asuransi amat berguna. Hidup akan lebih tenang, sejahtera, dan bahagia berkat asuransi.

Banyak masyarakat mengetahui bahwa asuransi bukan hanya untuk melindungi diri, tapi dapat pula dijadikan investasi berjangka panjang. Oleh karena itu, tingkat kesadaran masyarakat untuk berasuransi bertambah besar. Fakta bahwa biaya hidup makin tinggi, begitu pula dengan biaya kesehatan dan pendidikan semakin mahal, menjadi pertimbangan untuk memiliki asuransi. Selain itu, edukasi dan literasi mengenai lembaga keuangan yang merupakan program Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bersama perusahaan asuransi terus dilakukan.

Namun ternyata penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah dibandingkan Malaysia dan Singapura (data OJK). Dari 240 juta lebih penduduk Indonesia hanya 18% atau ± 43,2 juta orang saja yang paham asuransi. Bahkan dari jumlah itu, yang benar-benar sudah merasakan produk asuransi hanya 12% atau hanya 28,8 juta penduduk.

Rendahnya penetrasi asuransi tersebut dipengaruhi berbagai faktor. "Masih rendahnya kesadaran masyarakat berasuransi ditengarai, karena manfaat asuransi tidak bisa diterima seketika itu juga," kata Elin Waty (Chief Distribution Officer Asuransi Sun Life Financial Indonesia). Elin tidak memungkiri bahwa pertumbuhan kelas menengah di Indonesia saat ini membuka peluang industri asuransi terus berkembang. Namun kenyataannya, masyarakat di kelas tersebut masih lebih memilih membeli alat elektronik daripada produk asuransi. "Sekarang memang sudah ada perubahan.

Namun mereka masih beranggapan bahwa produk asuransi mahal. Tugas kamilah untuk memberikan kesadaran itu," ujarnya.

Tetapi kondisi tersebut justru membuat perusahaan asuransi kian aktif untuk memasarkan produknya bahkan saling bersaing. Akibat persaingan tersebut produk asuransi kian berkembang dan variatif.

"Asuransi bermanfaat untuk membangun kesiapan finansial," kata Yusman, Direktur Pengaturan, Penelitian, dan Pengembangan Industri Keuangan Non Bank (IKNB) OJK. "Sebab asuransi adalah komponen krusial dalam perencanaan keuangan," lanjutnya.

Pilihlah agen asuransi yang sudah memiliki sertifikasi dari asosiasi asuransi, yaitu Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia atau Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia. Akad yang ditandatangani haruslah jelas mudah dibaca. Anda harus memahami manfaat, proses klaim, dan ilustrasinya.

Berikut ini adalah berbagai produk asuransi yang perlu diketahui.

ASURANSI JIWA (PERSONAL ACCIDENT)

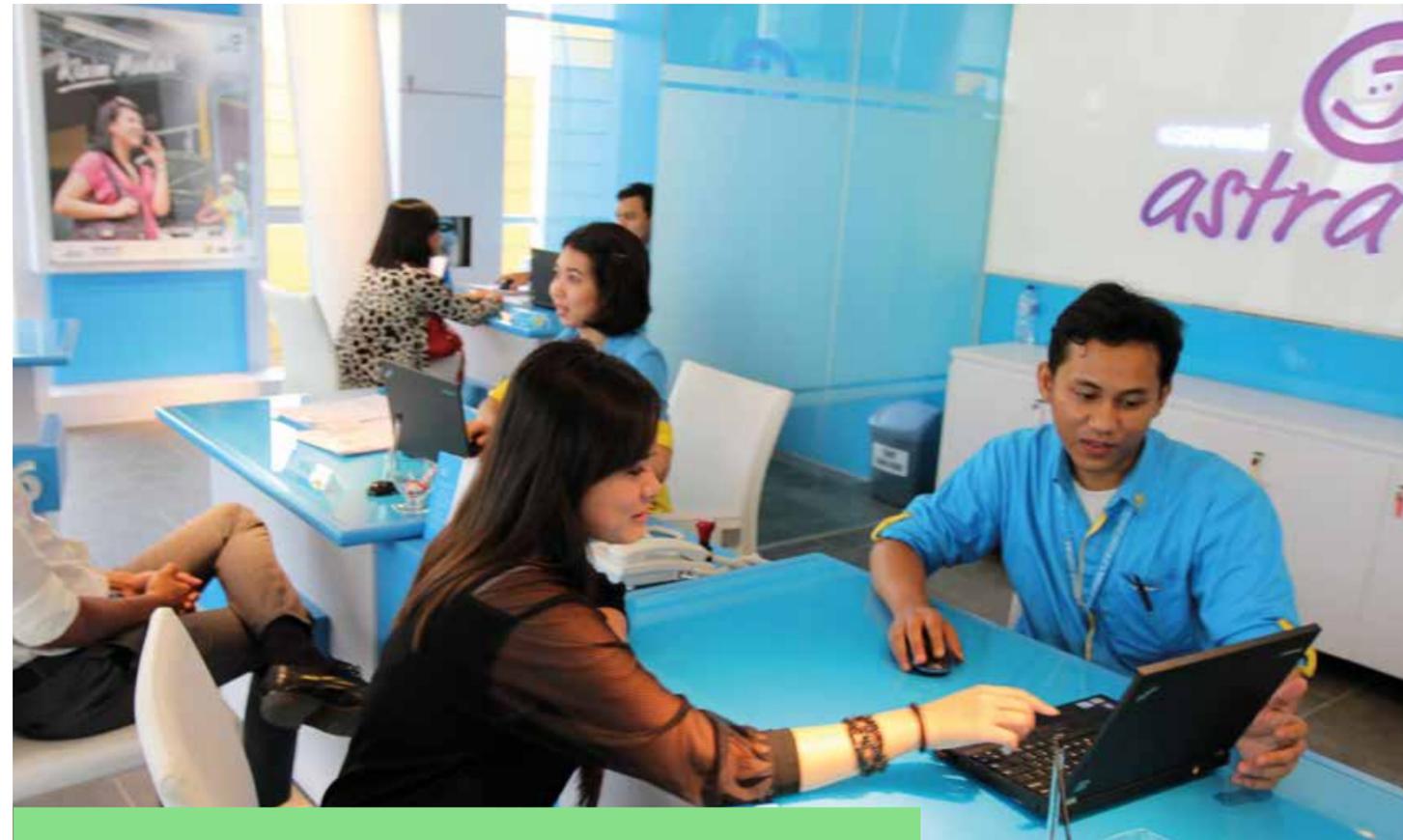
Asuransi jiwa merupakan perlindungan dalam bentuk pengalihan risiko ekonomis atas meninggalnya seseorang yang dipertanggungjawabkan. Produk ini laksana pelampung

di pesawat udara. Keberadaannya dibutuhkan pada saat tertentu, tapi seringkali tidak terpikirkan ketika keadaan sedang aman. Asuransi jiwa perlu dimiliki agar kebutuhan ekonomi tidak terganggu akibat terjadinya risiko terhadap pencari nafkah selama masa-masa produktif; atau untuk persiapan hari tua yang bahagia dan sejahtera.

Asuransi jiwa merupakan suatu kontrak perlindungan yang disajikan dalam bentuk tertulis yang disebut polis. Perusahaan asuransi berkewajiban memberikan sejumlah uang yang telah ditentukan kepada ahli waris yang ditunjuk jika terjadi kematian tertanggung. Bisa juga saat akhir masa kontrak sesuai masa pertanggung. Sebagai imbalan atas pengalihan risiko tersebut, pemegang polis berkewajiban membayar premi kepada perusahaan asuransi jiwa.

Ada asuransi jiwa yang memiliki *unit link*, menggabungkan manfaat proteksi dan investasi. Dengan demikian asuransi jiwa juga bisa menjadi sarana investasi. Dalam asuransi ada istilah *rider*, yakni manfaat tambahan bila nasabah membeli program asuransi dasar. Biasanya, nasabah perlu membayar premi tambahan.

Yang menentukan besarnya premi adalah jenis produk asuransi, besar uang pertanggung, usia, dan jenis kelamin, selain itu, faktor pola hidup (nasabah perokok atau bukan) dan gaya hidup seseorang. Misalnya seorang peminum lebih berisiko terkena sakit dibandingkan bukan peminum.



Alhasil premi peminum lebih mahal dibandingkan bukan peminum.

Nah, kalau pemegang polis kesulitan untuk memproses klaim, biasanya disebabkan ketidaklengkapan dokumen yang dibutuhkan. Penyebab lainnya adalah karena terdapat perbedaan interpretasi klaim dari kedua belah pihak.

ASURANSI KESEHATAN (HEALTH INSURANCE)

Nasabah harus memahami bahwa asuransi kesehatan adalah asuransi yang memberikan penggantian biaya kesehatan jika pemegang polis dirawat di rumah sakit karena sakit atau kecelakaan. Besarnya penggantian

sesuai limit berdasarkan rencana asuransi yang diambil. Asuransi kesehatan berbeda dengan asuransi penyakit kritis. Asuransi penyakit kritis memberikan santunan tunai jika nasabah menderita penyakit kritis tertentu yang diberikan satu kali secara *lumpsum*.

Banyak produk asuransi kesehatan yang ditawarkan. Pertama *cashless*. Saat masuk RS, nasabah tidak perlu membayar, tapi cukup menyelesaikan tagihan dengan menggesek kartu asuransi. Namun produk *cashless* mensyaratkan RS tempat Anda dirawat sudah bekerja sama dengan asuransi yang bersangkutan, sehingga memiliki alat gesek. Jika tidak ada alatnya, Anda harus tetap membayar di muka dan

kemudian menerima *reimbursement*.

Kedua, *plafond* dan premi. Idealnya, *plafond* yang dipilih adalah sesuai keinginan Anda. Jika skema yang diambil lebih rendah, fasilitas tentu terbatas, sehingga saat dirawat inap, Anda harus mengeluarkan biaya tambahan untuk menutupi kekurangan yang tidak dijamin asuransi. Tingginya *plafond* berhubungan lurus dengan besarnya premi. Semakin mahal harga kamar RS, makin mahal preminya. Sebaiknya sesuaikan premi dengan kemampuan Anda. Karena itu Anda harus siap *trade-off* antara premi dan *plafond*.

Disarankan Anda memilih asuransi kesehatan murni, yaitu yang berdiri

PILIH LAH AGEN ASURANSI YANG SUDAH MEMILIKI SERTIFIKASI DARI ASOSIASI ASURANSI, YAITU ASOSIASI ASURANSI JIWA INDONESIA ATAU ASOSIASI ASURANSI SYARIAH INDONESIA.

sendiri, bukan merupakan *rider* asuransi jiwa *unit link*. Mengapa? Dalam *unit link*, premi akan dibagi untuk asuransi jiwa, investasi, baru asuransi kesehatan. Porsi untuk kesehatan menjadi kecil, sehingga Anda harus membayar lebih mahal untuk mendapatkan *plafond* lebih tinggi. Belum lagi, sejumlah potongan biaya *unit link* yang jumlahnya tidak sedikit, sehingga makin mengurangi premi kesehatan. Jika ingin pembuktian, bandingkan nilai pertanggung dan jumlah premi antara asuransi kesehatan murni dengan asuransi kesehatan yang menjadi bagian *unit link*.

Untuk asuransi kesehatan, prioritaskan rawat inap, sebab perawatan ini yang biayanya paling besar. Jika memiliki uang lebih, bisa mengambil tambahan asuransi rawat jalan. Lalu, pilih yang tanpa limit per perawatan. Umumnya, asuransi menerapkan dua jenis limit, pertama adalah limit gabungan semua perawatan dan kedua adalah limit per perawatan. Misalnya, limit pertama membatasi gabungan semua biaya perawatan Rp250 juta dalam setahun, sementara limit kedua membatasi biaya perawatan bedah Rp10

juta setahun, biaya konsultasi Rp10 juta setahun dan seterusnya. Memilih limit yang pertama membuat nasabah lebih fleksibel berobat berbagai perawatan selama limit total masih ada.

Saat ini, telah banyak penawaran asuransi kesehatan via telepon. Biasanya perusahaan asuransi bekerja sama dengan penerbit kartu kredit. Disarankan tidak mengambil keputusan seketika saat penawaran oleh *telemarketer*. Produk asuransi harus dicermati dan dipertimbangkan. Kalau memang tertarik dan butuh waktu untuk memikirkannya, bisa minta nomor kontak pihak asuransi, yang nanti bisa Anda hubungi ketika sudah siap.

ASURANSI RUMAH

Tidak bisa dibayangkan betapa sedihnya kalau rumah dan harta benda yang dikumpulkan selama bertahun-tahun harus lenyap karena kebakaran. Asuransi Rumah atau Asuransi Kebakaran cocok untuk individu atau badan usaha yang memiliki kepentingan atas harta benda yang diasuransikan, yakni pemilik, penyewa, bank, atau lembaga keuangan pemberi kredit.



DISARANKAN TIDAK MENGAMBIL KEPUTUSAN SEKETIKA SAAT ADA PENAWARAN DARI TELEMARKETER.

Bila mengacu pada Polis Standar Kebakaran Indonesia (PSKI) yang diterbitkan oleh Dewan Asuransi Indonesia (DAI), polis asuransi kebakaran menjamin risiko standar, yaitu kebakaran, petir, ledakan, asap, termasuk akibat tertimpa pesawat terbang yang jatuh. Nasabah juga dapat mengajukan permohonan untuk memperluas risiko standar (*rider*), antara

lain risiko kerusakan, tanah longsor, banjir, dan biaya pembersihan puing.

Tetapi berhati-hatilah, sebab ada sejumlah risiko yang tidak dijamin dicantumkan pada polis. Misalnya risiko kebakaran atau ledakan dari api yang timbul sendiri (*self combustion*), hubungan arus pendek (*short circuit*), atau api yang timbul dari sifat barang itu sendiri (*inherent vice*).

Hal-hal umum yang perlu diperhatikan dalam asuransi rumah adalah okupasi atau penggunaan bangunan, dan kelas konstruksi bangunan. Perhatikan juga peluang terjadi musibah, keadaan sekeliling atau lokasi bangunan, dan catatan kerugian yang pernah terjadi.

Selain itu, tanggung jawab hukum terhadap pihak ketiga; biaya arsitek, *surveyor*, dan konsultan; kerusakan yang disengaja dalam upaya pencegahan menjalarnya kebakaran; biaya pemadam kebakaran; akibat tertabrak kendaraan serta pembersihan puing-puing.

Bagi Anda yang memiliki rumah bergaya etnik dapat saja diasuransikan dengan syarat konstruksi bangunan didominasi oleh batu bata atau bahan tahan api lainnya, lalu lantainya tidak terbuat dari kayu. Namun, jika banyak kayu yang digunakan untuk konstruksi bangunan, maka rumah tidak dapat diasuransikan.

Bagi nasabah KPR di perbankan, umumnya pihak bank mewajibkan nasabah KPR-nya mengasuransikan bangunan rumah tersebut. Nilai yang diasuransikan pihak bank sesuai sisa utang Anda kepada bank. Misalnya KPR Anda sebesar Rp100 juta, maka pada awal periode KPR, rumah Anda diasuransikan senilai Rp100 juta. Jika ada tahun ke-8, sisa utang Anda tinggal Rp50 juta, maka rumah Anda diasuransikan hanya Rp50 juta saja. Padahal untuk membangun kembali bangunan yang sama saat ini, Anda mungkin perlu dana Rp300 juta. Karena itu Anda

dapat mengasuransikan sendiri secara terpisah dari asuransi pihak bank, yaitu asuransi bangunan rumah senilai Rp250 juta, plus isi bangunan rumah Anda (misalnya Rp100 juta). Rumah Anda pun dapat diasuransikan meski bertingkat 3, selama bahan lantai 2 dan lantai 3 tidak dibuat dari kayu atau bahan lain yang mudah terbakar.

ASURANSI PENDIDIKAN

Asuransi Pendidikan memberikan perlindungan bagi masa depan pendidikan anak sesuai dengan pilihan produk dan premi yang dibayar oleh nasabah.

Asuransi ini bisa dikatakan sebagai alternatif tabungan pendidikan yang akan membiayai pendidikan buah hati Anda dari sekolah dasar sampai ke perguruan tinggi. Pada umumnya, asuransi ini dibagi menjadi dua bagian, yaitu investasi dan proteksi. Investasi bertujuan untuk mengumpulkan dana sehubungan dengan biaya pendidikan anak. Sedangkan proteksi bertujuan untuk melindungi dan menjamin biaya kesehatan anak ketika dia sakit.

Hitunglah biaya pendidikan buah hati Anda sejak dia masuk SD sampai ke PT beserta kenaikan biaya pendidikan yang terjadi setiap tahunnya. Menurut *ZAPFIN Research Division*, kenaikannya sebesar 15%. Hal ini sangat penting untuk Anda lakukan supaya Anda bisa menentukan jumlah premi yang sesuai dengan biaya pendidikan yang dibutuhkan.

Anda jangan terjebak atau terma-

kan jargon asuransi 'Pasti mendapatkan manfaat pada tahun-tahun tertentu'. Perusahaan asuransi umumnya menetapkan secara sepihak tingkat imbal hasil dari unsur tabungannya. Jadi, Anda perlu tahu jumlah sebenarnya imbal hasil tersebut. Pasti memberikan manfaat, tetapi belum pasti manfaatnya cukup untuk membayar biaya pendidikan anak Anda.

Karena itu, belilah produk asuransi yang sesuai dengan kebutuhan anak Anda. Carilah perusahaan asuransi yang terpercaya, punya rekam jejak bagus, dan pencairan klaimnya mudah juga cepat. Pastikan sesuai antara program yang ditawarkan dengan manfaat yang dijanjikan dengan bertanya pada peserta asuransi yang sudah ikut terlebih da-

hulu. Nilai tabungan asuransi harus sesuai dengan biaya sekolah si anak.

ASURANSI SYARIAH

Pada dasarnya, asuransi syariah hampir mirip dengan asuransi konvensional. Hanya saja, perjanjian dan penghitungan premi dilakukan sesuai syariat Islam. Saat ini perusahaan asuransi syariah juga menawarkan aneka macam produk asuransi, di antaranya Asuransi Individu yang meliputi dana investasi, dana haji, beasiswa, atau dana pensiun.

Asuransi syariah juga memasarkan asuransi kelompok dan ditawarkan secara kolektif kepada karyawan atau dalam satu perusahaan. Setidaknya sudah ada lima jenis asuransi kolektif, antara lain Takaful al-Khairat dan Tabungan Haji. [OJK](#)



BERTANGGUNG JAWAB ATAS IKNB



Nama Firdaus Djaelani di kalangan industri keuangan sangat familiar, terutama di Industri Keuangan Non-Bank (IKNB). Sudah dua tahun Firdaus menjadi Dewan Komisioner dan Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Sosok Firdaus dapat menjadi inspirasi. "Sejak dulu dalam bekerja saya tidak pernah perhitungan dengan waktu ketika bekerja. Yang penting bekerja

sebaik-baiknya. Bahkan saat belum punya jabatan, saya tidak pulang bila atasan saya belum pulang," kata Firdaus.

Ketika menjabat sebagai Direktur Pengawasan Asuransi Kementerian Keuangan, pria kelahiran Jakarta pada 17 Desember 1954 ini pernah mengeluarkan peraturan yang fenomenal, yakni memasukkan unsur *Risk Based Capital* (RBC) dalam penghitungan tingkat kesehatan perusahaan asuransi. Rasio RBC minimal 120 persen. Persentase RBC

Jalan suksesnya sudah tertulis sejak SMA. 'Spesialisasinya' asuransi dan kini menjadi petinggi OJK yang mengurus IKNB, yang di dalamnya ada asuransi.

TERKAIT PERMASALAHAN ANTARA NASABAH DENGAN PERUSAHAAN PEMBIAYAAN, BISA DIADAKAN PERJANJIAN FIDUCIA.

tersebut harus dicantumkan pada laporan keuangan, termasuk pada laporan keuangan yang dipublikasikan di media massa. Alhasil masyarakat mengetahui rasio permodalan perusahaan asuransi yang sebelumnya dianggap tabu dan hanya dilaporkan kepada regulator.

Sebagai Dewan Komisioner dan Ketua Eksekutif Pengawasan IKNB, Firdaus merasa perlu adanya harmonisasi dalam aturan di IKNB. Jangan sampai aturan di satu industri terlalu ketat, sedangkan di industri lain sangat longgar. "Selama ini mereka berjalan sendiri-sendiri. Memang tidak harus sama antara semua industri, tetapi paling tidak jangan sampai ada aturan OJK yang dinilai terlalu ketat pada satu industri, sedangkan di industri lain terlalu longgar," ujarnya.

Tantangan lain adalah jumlah SDM di OJK yang mengurus IKNB. Sebelumnya IKNB hanya memiliki 300 karyawan yang bertugas mengawasi 140 perusahaan asuransi, 270 dana pensiun, dan 270 perusahaan pembiayaan. "Jumlah SDM di IKNB kurang. Kami sudah meminta penambahan, tapi merekrut orang juga tidak mudah. Setelah perekrutan, sekarang SDM kami berjumlah 400 orang. Idealnya 700 hingga 750 orang, Tetapi tidak apa-apa, yang penting sekarang bekerja dan penambahan bisa dilakukan secara bertahap," papar Firdaus.

OJK pun, tambah Firdaus, harus

ada di daerah untuk melakukan pengawasan terhadap IKNB, terutama terkait *market conduct*. Misalnya keluhan terhadap perusahaan pembiayaan. Contoh, baru tiga kali membayar cicilan, terus macet, motor diambil pihak perusahaan pembiayaan. Bila ini terjadi, mereka bisa mengadu ke OJK. Meski jumlah lembaga IKNB di daerah tidak terlalu banyak, tetapi pengawasannya juga harus diserahkan kepada OJK daerah yang nanti akan disebut OJK Mini. "Kami akan mempersiapkan pegawainya. SOP juga disiapkan. Target saya, pada 2015 ini sudah ada transfer pekerjaan OJK dari pusat ke daerah," ungkap Firdaus.

Terkait permasalahan antara nasabah dengan perusahaan pembiayaan, bisa diadakan perjanjian fiducia. Ini adalah perjanjian ikutan, ada biayanya dan didaftarkan di Kementerian Hukum dan HAM RI. Dalam UU Fiducia, bila seseorang tidak membayar kredit, maka pihak perusahaan pembiayaan berhak atas kendaraan yang dikreditkan. Lalu perlu melibatkan aparat Polri bila hendak dilakukan penyitaan oleh *debt collector*, demi keamanan.

Tetapi praktiknya, penyitaan kendaraan di tengah jalan sering dilakukan. "Cara penyitaan seperti ini tidak dibenarkan. Karena itu, semua *debt collector* harus disertifikasi seperti sertifikasi di agen asuransi," tegas pencinta olahraga sepakbola dan golf tersebut. **OJK**



ASURANSI LEBIH SIAP

Terkait implementasi Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) 2015, menurut Firdaus, industri asuransi kita sudah lebih siap menghadapi pasar MEA, karena pasar asuransi kita lebih terbuka. Misalnya penyertaan saham dari pihak asing sudah boleh mencapai 80%, izin juga lebih terbuka untuk perusahaan *joint venture* membuka perusahaan asuransi di Indonesia. "Perusahaan asuransi juga bebas mereasuransikan risikonya ke Singapura, London, atau lainnya. Begitu pula perusahaan asuransi dari London, dan *broker* asuransi internasional pun boleh datang ke Indonesia. Pelaku industri asuransi juga mengadakan *event* tahunan *Indonesia Rendezvous* di Bali untuk mempertemukan para pelaku asuransi dalam negeri dengan perusahaan luar negeri," paparnya.

Dalam MEA, pasar Indonesia yang paling banyak diincar karena paling besar penduduknya. "Tetapi, kepastian kita belum *final* dengan para regulator di negara ASEAN. Kami ingin ada standarisasi, yang mengatur siapa saja yang bisa masuk ke pasar ASEAN. Misalnya perusahaan yang boleh masuk ke Indonesia tidak harus perusahaan *joint venture*, tapi cukup membuka kantor cabang. Atau bisa saja perusahaan tersebut hanya menawarkan produk dan layanan sepanjang ada izin dari otoritas di negaranya. "Kami juga tidak mau bila perusahaan kecil yang masuk ke Indonesia. Perusahaan tersebut harus mendapat rekomendasi dari otoritas di negaranya bahwa perusahaan tersebut bagus," ujarnya.

GELIAT PERBANKAN SYARIAH DI INDONESIA

Perbankan syariah Indonesia telah menjadi the biggest retail Islamic banking di dunia.

Kegiatan transaksi perbankan yang antara lain meliputi tabungan, transfer, atau penyaluran dana (pemberian kredit) adalah hal yang sudah lazim terjadi di zaman modern ini. Transaksi tersebut kebanyakan dilakukan di bank konvensional. Ini bisa dimaklumi, sebab bank yang berdiri pertama kali di Indonesia adalah bank konvensional.

Namun seiring meningkatnya pemahaman tentang agama, cukup banyak masyarakat yang berpendapat bahwa bank konvensional menjalankan sistem yang diharamkan ajaran Islam. Dianggap haram, karena menggunakan sistem ribawi.

Kesadaran itulah yang melahirkan industri perbankan syariah. Industri

ini mulai memiliki landasan hukum dan mendorong pertumbuhannya di Indonesia sejak diberlakukannya Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Sistem perbankan syariah dikembangkan dari ajaran Islam berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan, yaitu Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI).

Pada akhir tahun 2013, perbankan syariah Indonesia telah menjadi *the biggest retail Islamic banking* di dunia yang memiliki 17,3 juta nasabah, 2.990 kantor bank, 1.267 layanan syariah, dan 43 ribu karyawan. Pada pertengahan tahun 2014, bank syariah di Indonesia memiliki pangsa bagi hasil terbesar di dunia sebesar 30,1%.

Indonesia menjadi kiblat baru

PADA TAHUN 2014, TERDAPAT DUA BELAS BANK UMUM SYARIAH DI INDONESIA. KANTOR BANK UMUM SYARIAH & UNIT USAHA SYARIAH [UUS] MENCAPAI 2.950 KANTOR PERBANKAN SYARIAH JUGA MEMPEKERJAKAN 40.272 PEGAWAI DI TAHUN INI

SUMBER: www.ojk.go.id



ISTILAH DALAM PERBANKAN SYARIAH

Dalam Undang-Undang Republik Indonesia No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, dapat didefinisikan beberapa istilah, yaitu:

- Pembiayaan
- Nasabah Penyimpan
- Nasabah Investor
- Agunan
- Penitipan
- Nasabah Penerima Fasilitas
- Simpanan
- Tabungan
- Deposito
- Investasi
- Wali Amanat

keuangan syariah dunia karena bank syariah di Indonesia dikenal sebagai bank syariah yang *undoubtedly* dan *applicable* di seluruh dunia. *Undoubtedly*, karena fatwa-fatwa terkait operasi bank syariah dikeluarkan oleh komite fatwa nasional yang *credible* dan *independent*, yaitu DSN-MUI. *Applicable* karena fatwa-fatwa DSN-MUI diterjemahkan menjadi Peraturan Bank Indonesia agar mudah diaplikasikan oleh bank syariah. Selain itu, dari seluruh fatwa yang telah dikeluarkan, hampir semuanya mengatur kegiatan bank syariah yang berhubungan dengan sektor riil.

STANDARISASI SYARIAH

Menurut data OJK yang tertuang pada SP-37/DKNS/OJK/11/2014, pangsa pasar keuangan syariah masih rendah, misalnya perbankan syariah 4,9% dari total aset perbankan. Agar dapat mempercepat laju keuangan syariah, OJK bersinergi dengan DSN-MUI sebagai penyusun standar syariah. Ketua Dewan Komisiner OJK, Muliawan D. Hadad, menjelaskan bahwa DSN-MUI berperan dalam pemberian dasar syariah berupa fatwa, keputusan, dan pernyataan (opini) yang terkait dengan kesesuaian kegiatan usaha dan produk industri jasa keuangan terhadap prinsip-prinsip syariah.

Satu dari beberapa hal yang diperlukan adalah standarisasi akad atau

INDONESIA MENJADI KIBLAT BARU KEUANGAN SYARIAH DUNIA KARENA BANK SYARIAH INDONESIA DIKENAL SEBAGAI BANK SYARIAH YANG UNDOUBTFUL DAN APPLICABLE.



kontrak perjanjian untuk memudahkan pelaku industri jasa keuangan syariah. Kepala Bagian Departemen Perbankan Syariah OJK, Setiawan Budi Utomo, mengatakan bahwa standarisasi tersebut harus mengacu pada tiga hal, yaitu prosedur standar yang harus dijalankan lembaga jasa keuangan syariah dalam mengoperasikan produknya, pedoman standar dalam menyusun kontrak baku, dan cakupan standar materi yang dimuat harus disesuaikan dengan fatwa DSN-MUI.

Di sisi lain, hingga akhir Oktober 2014, DSN MUI telah menetapkan 95 fatwa terkait industri jasa keuangan syariah. Dari total fatwa itu, 67 fatwa merupakan fatwa di sektor perbankan syariah, 14 fatwa di sektor pasar modal syariah, dan 6 fatwa terkait asuransi syariah. Selain itu, 4 fatwa di aspek gadai

syariah (*rahn*), 2 fatwa terkait penjualan langsung berjenjang (MLM) syariah, dan 2 fatwa terkait akuntansi keuangan syariah.

PERANAN PERBANKAN SYARIAH SEBAGAI PENYALUR ZAKAT

Perbankan syariah juga memiliki fungsi

si sosial dalam rangka menghimpun dana sosial, antara lain zakat, infaq, sedekah, dan wakaf. Ketua Umum Badan Amil Zakat Nasional (Baznas), Kiai Didin Hafidhuddin, mengungkapkan bahwa perbankan syariah sudah menjalankan fungsi sosialnya dengan baik, namun fungsi sosialnya ini dijalankan masing-masing oleh setiap bank, sehingga hasil

BANK SYARIAH MEMILIKI FUNGSI KHUSUS, YAITU:

1. AGENT OF TRUST.
2. AGENT OF DEVELOPMENT.
3. AGENT OF SERVICES.
4. AGENT OF SOCIAL.

BANK SYARIAH VS BANK KONVENSIONAL



Terdapat perbedaan prinsip antara bank yang berdasarkan syariah dan bank konvensional. Pada bank konvensional, saat nasabah menyimpan dana di awal, sudah ditentukan bahwa nasabah akan mendapatkan bunga yang besarnya tetap setiap bulannya. Suku bunga bank konvensional yang ditetapkan mengikuti BI rate. Sedangkan pada bank syariah tidak ada pemberian bunga, melainkan nisbah atau rasio perbandingan untuk pembagian keuntungan antara kedua pihak yang ditentukan dari akad, misalnya 60% untuk nasabah dan 40% untuk bank. Bahkan jika bank mengalami keuntungan, bank berbagi hasil dengan nasabah dan dicetak di mutasi.

Perbedaan lainnya adalah terletak di akad. Untuk produk dana (tabungan, giro, dan deposito), akan berlaku dua akad, yaitu *akad wadi'ah* dan *akad mudharabah*. *Wadi'ah* adalah akad penitipan barang atau uang dan *mudharabah* adalah akad kerjasama antara nasabah dan bank dengan perjanjian membagi keuntungan sesuai kesepakatan.

Bank syariah memiliki berbagai macam produk, yaitu tabungan regular, tabungan rencana, tabungan bisnis, dan tabungan pendidikan. Selain itu, ada pula tabungan wisata, umroh, dan haji.

Agar bisa bersaing dengan bank konvensional, inovasi menjadi satu dari beberapa elemen utama untuk mendorong perkembangan industri keuangan syariah di Indonesia. "Edukasi saja tentunya tidak akan mampu memenangi pangsa pasar apabila tidak didukung inovasi produk, saluran distribusi, proses, pelayanan, dan strategi komunikasi," ujar Halim Alamsyah (Deputi Gubernur Bank Indonesia). "Selain itu, inovasi dalam mengembangkan produk-produk baru juga berguna untuk menjaga loyalitas konsumen," tambahnya.

Memang harus diakui bahwa inovasi perlu terus dilakukan oleh bank syariah agar tujuan dan target yang ingin dicapai segera bisa diwujudkan.

BANK SYARIAH MEMILIKI TABUNGAN REGULAR, TABUNGAN RENCANA, TABUNGAN BISNIS, DAN TABUNGAN PENDIDIKAN. SELAIN ITU, ADA PULA TABUNGAN WISATA, UMROH, DAN HAJI.

dana yang disalurkan tidak merata.

Zakat di Indonesia memiliki potensi hingga Rp217 T. Irfan Syaqui Beik (staf ahli BAZNAS) memaparkan bahwa penghimpunan baru ± 1,2% dari total potensi yang ada, sehingga terjadi kesenjangan yang besar antara potensi dan realisasi. "Baru 1,8 juta penduduk yang menerima manfaatnya atau baru 6% dari total penduduk miskin di negeri ini. Ini sangat sedikit, karena dana yang terhimpun juga sedikit," kata Irfan menyayangkan.

Padahal zakat dan wakaf bisa dijadikan sumber pembiayaan untuk meningkatkan inklusi syariah. Zakat dan wakaf yang dikelola dengan baik dapat memainkan peran yang sangat penting dalam mempercepat pembangunan ekonomi, menanggulangi kemiskinan, dan mendukung stabilitas sistem keuangan.

M. Nafik H.R (penasihat Departemen Ekonomi Syariah FEB UNAIR) memberi contoh zakat yang didapat dari rumah tangga, pasar, dan produsen memiliki banyak manfaat. "Zakat untuk rumah tangga bisa dipakai untuk pendanaan beasiswa atau pelatihan. Kalau pelatihannya bagus, maka sumber daya manusia bagus. Produsen juga akan merasakan imbas positif jika SDM-nya bagus. Output juga akan meningkat. Zakat bisa digunakan untuk membangun infrastruktur pasar atau membuat sekolah," paparnya. OJK

MENGGEMAKAN GENTA KE 'SEGALA ARAH'

Bursa Efek Indonesia sedang gencar mencari investor baru khususnya untuk pasar modal. Ini untuk mengejar target 1% dari total penduduk Indonesia. Apa strategi yang dilakukan?

Genta. Pasti banyak orang tahu dengan benda bernama genta. Namun yang dimaksud dalam tulisan ini bukanlah alat bunyi-bunyian yang dibuat dari logam berbentuk cangkir terbalik dengan sebuah pemukul yang digantung tepat di poros dalamnya. Genta dalam artikel ini adalah singkatan dari Gerakan Nasional Cinta Pasar Modal.

Genta Pasar Modal adalah suatu gerakan yang diprakarsai oleh PT. Bursa Efek Indonesia (BEI), PT. Kliring Penjaminan Efek Indonesia (KPEI), dan PT. Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI). *Self Regulatory Organization* pasar modal tersebut bekerja sama dengan Asosiasi Perusahaan Efek Indonesia (APEI), Asosiasi Pengelola Reksa Dana Indonesia



(APRDI), Asosiasi Profesi Pasar Modal Indonesia (APPMI), dan Asosiasi Emiten Indonesia (AEI), yang didukung oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), serta media partner. Tujuan dari kerja sama tersebut

adalah untuk menumbuhkan kesadaran dan kecintaan masyarakat Indonesia terhadap investasi di pasar modal yang pada akhirnya akan meningkatkan jumlah investor di Pasar Modal Indonesia.

"DENGAN BERINVESTASI DI PASAR MODAL DAPAT MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT INDONESIA." - FRIDERICA WIDYASARI DEWI

Bukan tanpa alasan jika muncul program bernama Genta. Friderica Widyasari Dewi (Direktur Pengembangan BEI) menyebutkan bahwa saat ini jumlah investor di pasar modal baru 439.000 orang. "Padahal jumlah investor setidaknya 1 persen dari jumlah penduduk Indonesia yang mencapai 240 juta jiwa. Itu idealnya," ungkap Friderica. Bandingkan dengan jumlah investor Malaysia yang mencapai 12,8% dan Singapura (30%) dari jumlah penduduk.

Jadi, gerakan ini bertujuan untuk menumbuhkan kesadaran dan kecintaan masyarakat Indonesia terhadap investasi di pasar modal. "Selain itu, tujuan Genta adalah mendorong investor tradisional untuk beralih menjadi investor pasar modal dengan memberikan gambaran kelebihan investasi di pasar modal dibandingkan investasi lain," ujar Friderica.

Menurut Denny Taher (Ketua Asosiasi Pengelola Reksa Dana Indonesia), pemahaman masyarakat Tanah Air soal investasi di pasar modal masih rendah dibandingkan masyarakat di negara-negara tetangga. "Akibatnya masyarakat Indonesia masih berorientasi menabung, karena memang belum mengerti investasi di pasar modal," ujar Denny. "Padahal masyarakat dapat menyiapkan dana untuk jangka panjang atau jaminan hari tua dengan cara berinvestasi

di pasar modal. Misalnya membeli produk reksa dana yang diciptakan untuk masyarakat menengah, sebab dana yang dikeluarkan relatif lebih kecil bila dibandingkan dengan investasi di saham atau obligasi," sambungnya.

Oleh karena itu, Genta Pasar Modal tak hanya mengajak masyarakat untuk berinvestasi di pasar modal saja. "Genta Pasar Modal juga akan membekali masyarakat dengan pengetahuan dan cara berinvestasi yang benar di pasar modal, melalui program sosialisasi dan edukasi," kata Friderica. "Bahkan program ini juga akan memberi gambaran bagaimana investasi di pasar modal menjadi alternatif investasi yang dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat," imbuhnya.

Program sosialisasi ini bagi kalangan akademisi akan dapat meningkatkan jumlah sumber daya manusia sebagai pelaku di pasar modal. "Mereka dapat langsung mengaplikasikan pengetahuan tentang pasar modal yang diperoleh di kampus," Friderica memaparkan.

Sementara itu, program ini bagi Anggota Bursa dan Manajer Investasi, dapat membantu meningkatkan jumlah investor. "Bertambahnya jumlah investor diharapkan dapat mendorong peningkatan nilai transaksi serta meningkatkan pangsa pasar di seluruh Indonesia," tutur Friderica. "Sementara bagi

emiten, program ini dapat membantu meningkatkan jumlah pemegang saham publik pada saham yang diterbitkan oleh emiten, membantu menjaga likuiditas atas saham yang beredar di pasar, serta meningkatkan pemahaman karyawan emiten terhadap alternatif berinvestasi di pasar modal," sambungnya.

Menurut data BEI, ada 502 emiten di Indonesia per 5 Desember 2014. Namun Thailand memiliki 603 emiten dan Singapura (770). Jusuf Kalla (Wakil Presiden Republik Indonesia) mengharapkan agar masyarakat mencintai pasar modal, sehingga dapat memperkuat basis investor lokal. Proporsi 60% investor asing dan 40% investor lokal seperti saat ini membuat keuntungan emiten akan lebih banyak dinikmati oleh investor asing.

Nah, untuk mendukung program Genta Pasar Modal, BEI meluncurkan produk Sahamku dan Reksadana. Program ini hanya mensyaratkan dana sebesar Rp100.000,- saja. Dengan dana tersebut, masyarakat sudah bisa menjadi seorang investor pasar modal melalui transaksi secara langsung atau melalui reksa dana. Jadi, kini tak hanya kalangan yang kaya saja yang bisa membeli saham atau reksa dana.

Genta Pasar Modal direncanakan akan bersifat jangka panjang dan berkelanjutan serta terpadu dengan melibatkan beberapa pihak terkait. Program ini juga akan fokus pada peningkatan literasi pasar modal dengan tujuan untuk meningkatkan jumlah investor di pasar modal melalui berbagai kegiatan sosialisasi dan edukasi. [OJK](#)



GENERASI CERDAS BERASURANSI

Begitu kata asuransi diucapkan, banyak orang yang langsung mengartikannya sebagai mahal, rumit, susah klaim, dan bahkan dianggap tidak penting. Oleh karena itulah, wajar jika penetrasi asuransi di Indonesia masih rendah.

Dari hasil survei yang dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) didapatkan data bahwa hanya 18 dari setiap 100 penduduk di Indonesia yang sudah mengerti dengan baik (*well literate*) tentang manfaat asuransi. Sementara hanya 12 dari 100 penduduk Indonesia yang menggunakan produk

dan jasa perasuransian.

Ada beberapa faktor yang menyebabkan kecilnya penetrasi asuransi, antara lain kurangnya sosialisasi tentang pentingnya asuransi. "Strategi literasi yang dilakukan AIA Financial berupa *fun interactive game*, *real life scenarios*, dan *money decisions*," ungkap Ben Ng, Presiden Direktur PT AIA Financial saat *International Seminar on Financial Literacy for Women and SME's* di Bali 25 November 2014.

Sementara Munawar Kasan (Pengamat asuransi) mengatakan bahwa sosialisasi asuransi harus disampaikan secara kreatif. "Di luar negeri, banyak

Tidak ada orang yang bangkrut karena ikut asuransi, tapi cukup banyak orang yang akhirnya bangkrut karena tidak ikut asuransi.

film menarik yang mengangkat tema soal pentingnya asuransi. Dengan menonton, orang menjadi tergugah untuk berasuransi," kata Munawar. Di sini ada film '7/24' yang disponsori oleh PT Tokio Marine Life Insurance Indonesia (TMLII). David John Beynon (Direktur Utama TMLII) mengatakan bahwa film bisa dijadikan cara kampanye untuk sadar berasuransi. "Edukasi juga harus ditujukan kepada kelompok belum berpenghasilan, yaitu kalangan muda dan mahasiswa. Sosialisasi terhadap mereka ibarat menanam benih. Hasilnya tidak dipetik sekarang, tapi suatu saat nanti," lanjutnya.

Harus diakui bahwa cukup banyak yang belum mengerti manfaat dari memiliki asuransi. Ini bisa terjadi karena sikap kurang peduli terhadap masa depan, termasuk berbagai peristiwa dan risiko yang bisa terjadi di masa mendatang, misalnya kecelakaan, sakit, hingga kematian. "Padahal risiko yang ditimbulkan akibat semua peristiwa itu bisa diantisipasi dengan berasuransi," kata Hendrisman Rahim, Ketua Umum Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI).

Selain soal sosialisasi, masih ada faktor kepercayaan yang menjadi penyebab rendahnya penetrasi asuransi. Mayoritas masyarakat muslim beranggapan asuransi tidak sejalan dengan ajaran Islam. Padahal, menurut beberapa ulama, asuransi tidak bertentangan dengan agama. "Jika masih ragu, kan ada asuransi syariah yang sesuai dengan prinsip Islam," kata Din Syamsuddin, Ketua Majelis Ulama Indonesia. "Misalnya jika ada seseorang yang meninggal dunia, lalu menyebabkan penderitaan

"GENERASI CERDAS BERASURANSI ADALAH GENERASI YANG MELAKUKAN ASURANSI DENGAN CERDAS. TAHU MANA SAJA YANG PERLU DILINDUNGI DENGAN BAIK." - HARRY PURWANTO

buat keluarganya, pasti menyedihkan. Padahal itu bisa dihindari dengan berasuransi," tambahnya.

Slamet Effendy Yusuf, Ketua PB Nahdlatul Ulama mengatakan bahwa asuransi tidak diharamkan dalam Islam, selama produk asuransi itu sesuai dengan syariah. "Contoh asuransi yang diharamkan adalah asuransi haji dan produk asuransi syariah," lanjutnya.

Melihat dari fakta tersebut, Dewan Asuransi Indonesia mengadakan kegiatan *Insurance Day* atau Hari Asuransi bertema 'Generasi Cerdas Berasuransi' pertengahan Oktober 2014. "Kami ingin masyarakat memiliki kesadaran berasuransi. Kami ingin mengajak semua orang cerdas memilih asuransi sesuai dengan kebutuhannya," kata Harry Purwanto, Ketua Panitia *Insurance Day* 2014.

Pada acara tersebut Harry memperkenalkan bahwa asuransi tidak mahal. "Hanya dengan premi Rp10 ribu, masyarakat sudah bisa berasuransi," ujar Harry. "Bahkan asuransi merupakan komponen penting dalam meningkatkan kesejahteraan, membantu masyarakat merencanakan keuangan, dan membangun kesiapan finansial," kata Yusman (Direktur Pengaturan, Penelitian dan Pengembangan, Industri Keuangan Non Bank OJK). **OJK**



SMES

Sejak 2013, OJK dan pelaku usaha perasuransian mengembangkan asuransi mikro yang memiliki karakteristik sederhana, mudah, ekonomis, dan segera (SMES). Tujuannya untuk meningkatkan akses masyarakat berpenghasilan rendah terhadap produk asuransi.

Sederhana: produk asuransi mikro memberikan manfaat perlindungan dasar atas risiko yang sangat umum dihadapi oleh masyarakat berpenghasilan rendah. Selain itu, produk asuransi mikro memiliki polis, fitur, dan proses administrasi yang sederhana, sehingga mudah dipahami oleh semua masyarakat.

Mudah didapat: produk asuransi mikro dapat diperoleh di lingkungan masyarakat umum khususnya masyarakat berpenghasilan rendah. Misalnya di lembaga keuangan mikro, kantor pos, *outlet* pegadaian, *mini-market*, *supermarket*, koperasi, dan tempat lain yang mudah dijumpai masyarakat.

Ekonomis: premi yang ditetapkan untuk produk asuransi mikro harus terjangkau oleh masyarakat berpenghasilan rendah dengan manfaat asuransi yang optimal. Untuk itu, biaya pemasaran dan biaya operasionalnya harus sangat efisien.

Segera: proses pembayaran klaim harus segera dilakukan, lebih cepat dari proses pembayaran asuransi non mikro. Pasalnya masyarakat berpenghasilan rendah biasanya tidak memiliki tabungan yang cukup dan sangat membutuhkan dana untuk menghadapi dampak keuangan dari musibah yang terjadi.

MENGASAH KEPEKAAN

Anny juga merasa penting menjaga keseimbangan hidup. Caranya? "Bergaul dengan sejumlah seniman dan bertukar pikiran. Seni itu dekat dengan suasana hati. Seni juga bisa melatih kepekaan, sehingga membuat kita lebih berempati pada orang lain. Bila kita peka, seharusnya kita bisa membantu orang lain tanpa harus menunggu diminta. Kita juga bisa membantu orang lain tanpa perlu orang tersebut tahu bahwa kita yang membantu. Ini filosofi untuk menyelaraskan kita dengan alam, lingkungan dan makhluk hidup lain," tuturnya bijak.

Menurut Anny, ekonomi adalah bagian dari *art*. Ekonomi adalah membaca perilaku manusia. Maka seorang ekonom juga harus bisa membaca lingkungan. "Kepekaan menjadi penting, karena sekarang ini orang cenderung menjadi semakin individualis. Orang semakin sibuk dengan diri sendiri dan pekerjaan, sehingga tidak peka pada lingkungan dan orang sekitar. Bahkan kesedihan orang yang terdekat dengan kita saja, terkadang tidak tahu," papar Anny.

Sebagai Wamenkeu ia juga ditugaskan untuk menjadi Anggota Dewan Komisaris OJK *Ex-Officio* Kementerian Keuangan, "Prinsip saya kalau diberikan amanah akan saya jalankan sebaik mungkin. Saya tidak mau meminta jabatan, sebab saya berkeyakinan bahwa jabatan itu adalah buah dari kerja keras dan kerja baik kita," paparnya.

Maka Ibu dua orang putri ini bahagia bisa kembali ke kampus, bertemu mahasiswa untuk melakukan *transfer of knowledge*. Selama bekerja di pemerintahan, Anny merasa pengetahuan dan pengalamannya menjadi bertambah. "Saya masih banyak kekurangan, sehingga harus terus belajar. Sejak dulu menjadi dosen, jika saya tidak bisa menjawab pertanyaan mahasiswa, saya jujur katakan tidak bisa menjawab. Tapi saya janjikan, di pertemuan berikutnya, pasti sudah ada jawaban," Anny menjelaskan dengan ramah.



kalau OJK berbicara tentang perbankan harus pula dikaitkan dengan industri asuransi. "Sektor perbankan pun mempunyai *impact* terhadap asuransi. Karena itu, isu integrasi dan konglomerasi harus dipegang betul oleh OJK dan harus dipersiapkan dengan baik," ujarnya.

Anny menambahkan bahwa peraturan bidang perbankan dan *capital market* juga harus disinkronisasikan dengan cepat. "Karena orang bisa bertanya, misalnya mengapa di perbankan boleh, tapi di *capital market* tidak boleh? Atau mengapa di perbankan mendapat insentif, tapi di industri lain tidak?" paparnya. "Selain itu, proses pengambilan keputusan harus terus berjalan supaya industri tidak merasa terancam. Pelayanan juga harus satu pintu agar bisa lebih cepat dan tidak berbelit-belit. Ini bisa diwujudkan, karena masa transisi OJK sudah selesai. Tidak boleh lagi ada pemikiran, OJK masih dalam proses transisi," kata Anny mengingatkan.

ANNY TAK PERNAH BERHENTI BERSYUKUR ATAS SEMUA ANUGERAH DARI SANG PENCIPTA. KEDUA ANAKNYA LULUS CUM LAUDE DAN KEDUANYA BERUSAHA MENJAGA JUGA MENJALANI KEHIDUPAN MEREKA DENGAN BAIK.

PENTINGNYA ANALISA BERBASIS DATA

Peraih gelar Doktor Ekonomi Pertanian IPB tahun 1996 tersebut mengakui, sikapnya sebagai akademisi terbawa ke dunia pemerintahan. Misalnya ketika menjadi Direktur Jenderal Anggaran Kementerian Keuangan. Anny meminta supaya *database* dirapikan dan dibuat berseri selama lima tahun ke belakang. "Kita harus mempunyai *database* minimal lima tahun kebelakang, karena analisa yang dilakukan harus berbasis data. Selain itu, dokumen harus lengkap," ujar Anny.

Jadi, Anny membawa pandangan akademisnya ke tatanan di birokrasi. "Kadang, karena kesibukan teknis di birokrasi, ketersediaan data yang valid menjadi persoalan. Mengapa? Sebab keberadaan data tidak dianggap menjadi yang utama. Akibatnya ketika kita hendak berbicara, datanya bisa berbeda dari instansi satu dengan instansi lain, padahal ketika hendak memutus-

kan suatu kebijakan, data menjadi sesuatu yang amat penting," urainya.

Anny juga meyakini bahwa setiap jabatan adalah amanah, sehingga harus selalu dijalankan sebaik mungkin. Keputusan yang diambil haruslah mengutamakan kepentingan negara termasuk masyarakat dan bermanfaat bagi banyak orang. "Tetapi masyarakat juga harus diingatkan bahwa setiap kebijakan yang diambil pasti ada implikasinya dan kita tidak pernah bisa sendirian menyelesaikan semua persoalan. Oleh karena itu, sebelum mengambil kebijakan, selalu berusaha melakukan analisa secara matang. Setelah melihat dari banyak sisi, baru kebijakan tersebut dijalankan. Bila kebijakan tersebut sebelumnya sudah dianalisis secara baik dan menyeluruh, biasanya kebijakan tersebut akan konsisten. Kalau pun ada implikasi, juga sudah bisa dideteksi sejak awal agar bisa mempersiapkan langkah-langkah selanjutnya," Anny memaparkan.

Untuk itu Anny memberikan pesannya. "Jangan pernah malas membaca data. Jangan pula kita selalu percaya bahwa tren data pasti akan bisa memprediksi ke depan secara sempurna, karena kita tidak tahu, banyak variabel di sekitarnya yang bisa mempengaruhi sebuah data. Karena itu, ketika kita membaca sebuah data, pastikan bahwa kita juga memahami variabel yang mempengaruhi data tersebut," Anny menjelaskan.

MEMPERKUAT PASAR DOMESTIK

Satu pandangan Anny adalah terkait kesiapan pasar Indonesia menghadapi

Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) 2015. Dikatakannya, pihak luar melihat Indonesia adalah *potential market* yang besar bagi mereka, tapi kita seringkali melihat *domestic market* ini bukan sebagai *potential market* bagi barang kita sendiri. "Kita justru lebih memikirkan ekspor daripada menggarap pasar domestik yang masih luas. Padahal negara-negara lain malah mengirimkan barangnya ke Indonesia. Kenapa kita tidak mengisi pasar domestik dengan produk kita sendiri? Kita harus optimalkan pasar dalam negeri," ujar Anny.

Jadi, prinsipnya *domestic market* harus bisa diisi oleh produk kita sendiri, sehingga kemandirian ekonomi pasti akan berada di tangan kita. Untuk itu, menurutnya, yang jadi prioritas utama adalah penguatan di bidang pangan dan energi, mengingat penduduk Indonesia yang demikian besar harus

terjaga ketersediaan pangan dan energi sedapat mungkin dari domestik.

Jangan sampai imbauan kepada masyarakat untuk menggunakan produk dalam negeri hanya ketika nilai rupiah sedang melemah. Tetapi ketika nilai rupiah menguat, kita lupa dan kembali ke produk impor. Diakui Anny, gerakan menggunakan produk dalam negeri sudah lama dicanangkan pemerintah, tapi sampai sekarang belum berjalan maksimal. Anny juga mengingatkan agar industri jasa keuangan siap menghadapi MEA dan dapat mengambil *benefit* dari diberlakukannya MEA. OJK harus melakukan konsolidasi dan koordinasi dengan berbagai pihak untuk mendukung kesiapan industri jasa keuangan menghadapi

MEA. 



"OJK ADALAH LEMBAGA YANG AWALNYA DIBENTUK DARI PENGGABUNGAN BAPEPAM-LK KEMENTERIAN KEUANGAN DAN PERBANKAN BANK INDONESIA, SEHINGGA TANTANGANNYA ADALAH BAGAIMANA MEM-BLEND SUPAYA OJK SOLID KE DALAM DAN KE LUAR. INI BERTUJUAN AGAR FUNGSI UTAMA OJK DALAM INTEGRASI INDUSTRI JASA KEUANGAN DAPAT TERCAPAI UNTUK MENDORONG PERLUASAN DAN PERKEMBANGAN INDUSTRI JASA KEUANGAN YANG INKLUSIF SERTA MEMBERIKAN PERLINDUNGAN KEPADA KONSUMENNYA."

KONTRAK BERJALAN HARUS DITERUSKAN

Perusahaan pembiayaan yang terkena sanksi pembekuan kegiatan usaha (PKU), ternyata tidak berpengaruh terhadap kontrak yang telah berjalan.



PERUSAHAAN PEMBIAYAAN YANG TERKENA PKU TAPI MASIH ADA KONTRAK BERJALAN TETAP DAPAT MELAKUKAN PENAGIHAN.

Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyebutkan, sampai September 2014 total aset perusahaan pembiayaan (*multifinance*) sudah sebesar Rp417,22 triliun, dengan jumlah perusahaan 200 institusi. Adapun total piutang pembiayaan sebesar Rp365,93 triliun yang dikontribusi dari lini usaha pembiayaan konsumen sebesar Rp242,49 triliun dan *leasing* sebesar Rp114,76 triliun. Sisi lainnya merupakan kontribusi dari lini bisnis anjak piutang dan kartu kredit.

Sayangnya, beberapa perusahaan pembiayaan tidak sesuai dengan ketentuan Peraturan Menteri Keuangan (PMK) Nomor 84/PMK.012/2006 Tentang Perusahaan Pembiayaan. OJK sebagai regulator harus bertindak tegas dengan

melakukan Pembekuan Kegiatan Usaha (PKU).

Indra, Kepala Bagian Pengawasan Lembaga Pembiayaan II OJK menuturkan, perusahaan yang terkena PKU tersebut dilarang membuat kontrak baru. "Namun bagi yang masih ada kontrak berjalan tetap dapat melakukan penagihan," ujarnya.

Dalam pandangan hukum, adanya sanksi PKU tidak lantas menggugurkan legalitas entitas perusahaan tersebut. Artinya, perusahaan tersebut masih sah sebagai badan hukum Perseroan Terbatas. Dengan masih eksistensinya perusahaan sebagai badan hukum, maka hubungan keperdataan antara perusahaan dengan klien masih ada dan harus dipenuhi. Kecuali jika penyebab PKU adalah ada-

nya pelanggaran hukum. Itu pun harus dilihat lagi apakah pelanggaran hukum tersebut menyebabkan kontrak batal demi hukum atau dapat dibatalkan.

"Mengacu pada PMK No.84 Tahun 2006 tentang Perusahaan Pembiayaan, dalam Pasal 44 ayat (1) disebutkan setiap Perusahaan Pembiayaan yang tidak memenuhi ketentuan dalam PMK ini dikenakan sanksi berupa peringatan, pembekuan kegiatan usaha, dan pencabutan izin usaha," tukas Indra.

MENGAPA KENA SANKSI

Sanksi peringatan diberikan pada sebuah perusahaan pembiayaan yang mengalami masalah *non performing finance* (pembiayaan macet), *gearing ratio*, tata kelola perusahaan serta ke-

tentuan pencucian uang. Sanksi PKU ini dilaksanakan jika perusahaan pembiayaan itu tidak mampu memenuhi ketentuan setelah diberi peringatan ke-3. PKU diberikan secara tertulis untuk jangka waktu tiga bulan dan mulai berlaku sejak surat pembekuan ditetapkan. Sanksi PKU akan dicabut jika perusahaan tersebut mampu memenuhi ketentuan dalam PMK sebelum berakhirnya jangka waktu PKU. Akan tetapi bila sampai batas waktu terakhir PKU perusahaan itu tetap tidak mampu memenuhi ketentuan, maka diberi sanksi yang lebih keras, yaitu pencabutan izin usaha.

Pada praktiknya, penyebab perusahaan pembiayaan terkena sanksi PKU bervariasi. Misalnya, PKU untuk PT Diamon Jaya Multifinance disebabkan

kan karena perusahaan itu tidak mampu memenuhi ketentuan dalam Pasal 11, Pasal 19 ayat (1), Pasal 28 ayat (1), dan Pasal 32 PMK 84/2006. Selain itu, juga tidak mampu memenuhi Pasal 4 ayat (1) huruf b dan Pasal 4 ayat (5) PMK Nomor 30/PMK.010/2010 tentang Penerapan Prinsip Mengenal Nasabah Bagi Lembaga Keuangan Non-Bank.

Di Pasal 11 PMK 84/2006 disebutkan, Perusahaan Pembiayaan wajib memiliki piutang pembiayaan sekurang-kurangnya sebesar 40% dari total aktiva. Selain itu, ada ketentuan modal sebagaimana disebutkan dalam Pasal 13, bahwa modal disetor atau simpanan pokok dan simpanan wajib dalam rang-

ka pendirian perusahaan pembiayaan ditetapkan untuk perusahaan swasta nasional atau perusahaan patungan sekurang-kurangnya sebesar Rp100 miliar, sedangkan koperasi sekurang-kurangnya sebesar Rp50 miliar.

Saat membekukan PT Siantar Top Multi Finance, yang kini bahkan sudah dicabut izinnya oleh OJK, perusahaan tidak berhasil memenuhi ketentuan Pasal 28 ayat (1) PMK 84/2006. Sedangkan sanksi PKU untuk PT Cahyagold Prasetya Finance yang kini sudah dicabut izin usahanya, dijatuhkan OJK lantaran perusa-



haan pembiayaan tersebut dinilai tidak memenuhi ketentuan Pasal 11, Pasal 28 ayat (1), dan Pasal 32 PMK 84/2006.

KARENA KURANG MODAL

Pembekuan kegiatan usaha dijatuhkan OJK pada perusahaan pembiayaan yang tak sanggup menjalankan kegiatan bisnisnya secara optimal akibat kekurangan modal. Deputi Komisiner Pengawas IKNB II,

Dumoly Pardede mengatakan, "OJK mengawasi perusahaan pembiayaan menggunakan sistem *risk based supervision*. Perusahaan pembiayaan dikelompokkan ke dalam tingkatan normal, pengawasan intensif, penyehatan dan restrukturisasi. Semakin tinggi tingkat risiko dan dampak suatu perusahaan maka akan semakin intensif pengawasan yang akan dilakukan regulator."

PENGEMBANGAN MULTIFINANCE

Seiring dengan perkembangan dan tantangan industri pembiayaan, lahan usaha perusahaan pembiayaan akan diperluas. Langkah ini sebagai bagian dari upaya OJK untuk memacu perkembangan di industri pembiayaan.

Terdapat tiga Rancangan Peraturan OJK (RPOJK) yang diusulkan, yaitu RPOJK tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Pembiayaan, RPOJK tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan, dan RPOJK tentang Tata Kelola yang Baik bagi Perusahaan Pembiayaan.

Pokok pengaturan yang diusulkan meliputi perluasan kegiatan usaha,

penyempurnaan ketentuan prudensial, penguatan kelembagaan, dan pengaturan pengelolaan usaha.

Upaya itu disambut positif Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI). Asosiasi ini menilai RPOJK mengenai perluasan kegiatan usaha perusahaan pembiayaan dapat menjadi pemicu positif bagi pelaku usaha. Oleh karena itu, perusahaan pembiayaan perlu meningkatkan efisiensi dan service kepada nasabah.

Yang menjadi tantangan ke depan, pertumbuhan industri pembiayaan diperkirakan tidak terlalu tinggi. Inilah dampak kenaikan harga BBM sebesar Rp2.000 per liter. Hal itu diprediksi akan menurunkan permintaan terhadap

SANKSI PKU AKAN DICABUT JIKA PERUSAHAAN MAMPU MEMENUHI KETENTUAN DALAM PMK SEBELUM BERAKHIRNYA JANGKA WAKTU PKU

ditetapkan adalah sebesar 7,5%; tapi setelah kenaikan BBM, BI rate menjadi 7,75% . Hal ini tentu saja akan secara otomatis mengerek suku bunga pinjaman dari bank kepada perusahaan pembiayaan. Akibatnya perusahaan pembiayaan pun dengan terpaksa akan menaikkan suku bunga pinjaman kepada nasabah.

kendaraan roda empat. Sebagai akibatnya, penyaluran pembiayaan pasti akan terkena dampak dari turunnya permintaan tersebut.

Naiknya BBM ini langsung direspon oleh Bank Indonesia dengan cara menaikkan suku bunga acuan (BI rate). Sebelum kenaikan BBM, BI rate yang

Tantangan lainnya adalah kondisi likuiditas di perbankan yang sudah lebih dari 90% dalam menyalurkan kredit. Hal ini berdampak pada terbatasnya ruang ekspansi perbankan dalam memberi pembiayaan. Padahal, saat ini mayoritas sumber dana perusahaan pembiayaan masih berasal dari perbankan. **OJK**

MENGENAL MULTIFINANCE



Perusahaan pembiayaan merupakan badan usaha di luar Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB) yang khusus didirikan untuk melakukan kegiatan. Kegiatan usaha perusahaan pembiayaan diatur dalam Pasal 2 PMK No.84/2006 terdiri dari :

- Sewa Guna Usaha;
- Anjak Piutang;
- Usaha Kartu Kredit; dan/atau
- Pembiayaan Konsumen.

Kegiatan Sewa Guna Usaha dilakukan dalam bentuk pengadaan barang modal bagi Penyewa Guna Usaha, baik dengan hak opsi maupun tanpa hak opsi untuk membeli barang tersebut. Dalam kegiatan itu, pengadaan barang modal dapat juga dilakukan dengan cara membeli barang Penyewa Guna Usaha yang kemudian disewagunakannya kembali.

Sepanjang perjanjian Sewa Guna Usaha masih berlaku, hak milik atas barang modal obyek transaksi Sewa Guna Usaha berada

pada Perusahaan Pembiayaan.

Sedangkan Anjak Piutang (*Factoring*) adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembelian piutang dagang jangka pendek suatu perusahaan berikut pengurusan atas piutang tersebut. Kegiatan Anjak Piutang dilakukan dalam bentuk pembelian piutang dagang jangka pendek suatu perusahaan berikut pengurusan atas piutang tersebut. Kegiatan Anjak Piutang dapat dilakukan dalam bentuk Anjak Piutang tanpa jaminan dari Penjual

Piutang (*without recourse*) dan Anjak Piutang dengan jaminan dari Penjual Piutang (*with recourse*).

Dalam Anjak Piutang tanpa jaminan dari Penjual Piutang (*Without Recourse*), Perusahaan Pembiayaan menanggung seluruh risiko tidak tertagihnya piutang. Berbeda dengan Anjak Piutang dengan jaminan dari Penjual Piutang (*with recourse*) yang artinya Penjual Piutang menanggung risiko tidak tertagihnya sebagian atau seluruh piutang yang dijual kepada Perusahaan Pembiayaan.

Piutang dagang jangka pendek adalah piutang dagang yang jatuh tempo selama-lamanya satu tahun.

Pembiayaan Konsumen (*Consumer Finance*) adalah kegiatan pembiayaan untuk pengadaan barang berdasarkan kebutuhan konsumen dengan pembayaran secara angsuran. Sedangkan usaha Kartu Kredit (*Credit Card*) adalah kegiatan pembiayaan untuk pembelian barang dan/atau jasa dengan menggunakan kartu kredit.

RAMAI BAHAS INKLUSI FINANSIAL

Pemerintah perlu mengeluarkan aturan khusus untuk mempermudah perempuan mendapat akses terhadap sistem keuangan.

Beberapa waktu lalu, dalam *International Financial Inclusion Forum* (IFIF) di Jakarta, terungkap bahwa di Indonesia, masyarakat lebih memilih memiliki ponsel dibandingkan memiliki rekening bank. Hasil penelitian Bank Indonesia tersebut menunjukkan bahwa masyarakat merasa rekening bank tidak penting. Padahal, perbankan memegang peranan penting dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional.

Di sini, diperlukan kejelian untuk membidik pasar baru keuangan, yaitu mereka yang memiliki ponsel. Artinya, sistem pembayaran digital harus dipopulerkan. Bank sentral telah membuat aturan untuk memayungi produk uang elektronik berbasis sistem pembayaran digital. Tentunya, OJK juga harus membuat regulasi yang mendorong inklusi finansial berkelanjutan. Ketua Dewan Komisiner OJK, Muliawan



CARA NIGERIA

Pemerintah Nigeria mendorong inklusi finansial dengan cara mengeluarkan kartu identitas elektronik. Pada Agustus 2014, diluncurkan 13 juta kartu. Diharapkan dengan memiliki identitas ini, masyarakat Nigeria akan lebih mudah mengakses produk keuangan formal.

Hadad memastikan bahwa OJK segera merilis peraturan soal *branchless banking*. "Pilot project sudah jalan, dibuka tabungan mikro dengan banyak agen," katanya.

Deputi Komisiner Pengawas Perbankan II, Endang K. Tri Subari menambahkan bahwa agen bisa berasal dari individu atau badan hukum. "Asalkan bisa dipercaya di lingkungannya, seseorang bisa jadi agen. Untuk yang berbadan hukum, bank telah menunjuk PT Pos, Pegadaian, juga sejumlah perusahaan mikro finansial dan beberapa perusahaan, antara lain Alfamart dan Indomaret," ujarnya.

Financial inclusion menjadi pembicaraan di kancah perekonomian internasional, sejalan dengan komitmen Persekutuan Bangsa-Bangsa pada 2003. Saat itu, diputuskan bahwa perbankan harus mempermudah akses bagi masyarakat miskin, agar semua orang memiliki kesempatan untuk memperbaiki kehidupan.

Saat ini program inklusi finansial semakin mengerucut, yaitu berupaya membobol batas gender. Pada satu dari beberapa seminar yang terangkai dalam *Alliance for Financial Inclusion (AFI) Global Policy Forum 2014*, September 2014 di Trinidad dan Tobago, ada sesi yang cukup menarik perhatian. Sesi tersebut khusus membahas tentang upaya pemberdayaan perempuan, sesuai tema *The Gender Dimensions of Financial Inclusion Policy Making*.

Perhatian khusus terhadap ma-

salah gender ini mengemuka berkat data *Global Gender Gap Index 2006-2013* yang menyebut besarnya kesenjangan antar gender dalam akses terhadap sistem keuangan. Data ini dilengkapi oleh Bank Dunia pada 2013 dengan penelitian yang menemukan bahwa lebih dari 1,3 miliar perempuan berada di luar sistem keuangan.

Menguasai banyak industri kecil atau industri rumahan, perempuan sebenarnya merupakan bagian integral dalam mendukung perekonomian suatu negara. Tak heran, upaya pemberdayaan perempuan menjadi satu dari beberapa *Millenium Development Goals*.

Dalam diskusi di sesi khusus forum AFI di Trinidad dan Tobago, terungkap bahwa perempuan India diberikan subsidi sebagai agunan. Tentu saja hal ini meningkatkan akses kredit bagi

OJK DORONG INKLUSI FINANSIAL

Untuk mendorong partisipasi masyarakat mengembangkan inklusi keuangan di Indonesia, OJK mengadakan kompetisi khusus, yaitu Kompetisi Inklusi Keuangan atau KOINKU. Kompetisi ini dibagi tiga kategori: Akademisi, Umum, dan Pelaku Usaha Jasa Keuangan.

KOINKU menasar pada masyarakat yang telah menerapkan atau memiliki ide model bisnis inklusi keuangan. Kompetisi ini diharapkan mendorong munculnya inovasi ide model bisnis akses keuangan yang bermanfaat bagi tumbuhnya jasa keuangan yang pada akhirnya meningkatkan taraf hidup masyarakat. Selain itu, kompetisi ini juga merupakan bentuk apresiasi pada Pelaku Usaha Jasa Keuangan.

perempuan. Di Bangladesh, diberlakukan suku bunga kecil bagi pengusaha perempuan. Dua kemudahan ini tentu saja memperbesar akses perempuan pada dunia perbankan.

Indonesia pun mengakomodasi perempuan, terutama pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) untuk bisa mendapatkan kemudahan dalam kredit. Berbagai edukasi keuangan terhadap perempuan dilakukan oleh bank sentral dan OJK.

Untuk menciptakan keuangan inklusif, memang perlu ada industri keuangan yang bersentuhan langsung dengan masyarakat. Artinya infrastruktur perlu ditingkatkan. Kemudian perlu diciptakan iklim akses keuangan yang fokus ke UMKM. Tentunya dibarengi dengan upaya mendorong teknologi perbankan digital masuk ke lingkup UMKM. **OJK**

PENTINGNYA LEMBAGA KEUANGAN MIKRO

LKM berperan besar membantu pemerintah dalam memberantas kemiskinan.

Berdasarkan Undang-Undang (UU) Nomor 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro (LKM), LKM adalah lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak hanya mencari keuntungan. Pengusaha kecil dan masyarakat berpenghasilan rendah bisa mendapatkan pinjaman kredit mikro dari LKM sesuai dengan batas maksimum kredit yang tersedia untuk membiayai kegiatan usaha produktif.

LKM diharapkan mampu menumbuhkan minat masyarakat kecil untuk membuka usaha, dan meningkatkan

perekonomian daerah. LKM juga membantu meningkatkan pendapatan penduduk. Jika bisnis daerah berkembang, investor pasti tertarik untuk menanamkan modalnya.

Bank Indonesia membagi LKM menjadi dua kategori: LKM yang berwujud bank dan non bank. LKM yang berwujud bank adalah BRI Unit Desa, BPR, dan Badan Kredit Desa (BKD). Sedangkan non bank: koperasi simpan pinjam, unit simpan pinjam, lembaga dana kredit pedesaan, Baitul Mal Wattamwil, lembaga swadaya masyarakat, arisan, dan kelompok swadaya masyarakat.

Keberadaan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), selain untuk mengkaji dan menjamin keberadaan lembaga keuangan, juga harus dapat memberikan solusi untuk berbagai kegiatan usaha keuangan yang ada, khususnya penerapan *micro prudential practise* pada

bisnis keuangan non bank. "Ketika perbankan tidak mampu menjangkau usaha kecil mikro, LKM mampu memberikan dukungan finansial kepada usaha mikro yang disesuaikan dengan karakteristiknya," kata Ganjar Pranowo, Gubernur Jawa Tengah pada pembukaan Sosialisasi dan Pengawasan LKM di Semarang akhir Oktober 2014. Ganjar berharap sosialisasi dan pelatihan dasar bisa memberikan pemahaman yang lebih baik tentang tata cara pengelolaan LKM, dari sisi hukum atau legalitas, administrasi, hingga target sasaran yang harus dicapai, serta dukungan manajerial SDM dan sarana prasarana.

"Kini OJK tengah membahas pembentukan Undang-Undang LKM dan akan disahkan tahun 2015. Untuk mengesahkan mekanisme pelaksanaan UU LKM, OJK berkoordinasi dengan pemerintah daerah di Indonesia, sebab

TUJUAN LKM:

- Meningkatkan akses pendanaan skala mikro bagi masyarakat.
- Membantu peningkatan pemberdayaan ekonomi dan produktivitas masyarakat.
- Membantu peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat terutama masyarakat miskin dan/atau berpenghasilan rendah.

LKM HANYA DAPAT DIMILIKI OLEH:

- Warga negara Indonesia.
- Badan usaha milik desa/kelurahan.
- Pemerintah daerah kabupaten/kota.
- Koperasi



ADA 19.334 LKM
DI INDONESIA,
TAPI ADA 600.000
LKM YANG BELUM
BERBADAN HUKUM.

UU LKM berkaitan erat dengan kebijakan di tiap kabupaten atau kota khususnya dalam membina dan mengawasi kinerja para pelaku usaha pembiayaan di sektor mikro. Tujuannya agar tidak terbentur dengan aturan UU Otonomi Daerah," ujar Imam Gozali, Direktur Pengawasan Jasa Keuangan Mikro OJK. "Selain itu, UU LKM berguna untuk mendorong pertumbuhan UKM dalam menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN pada 2015. Bahkan dengan UU LKM, kinerja setiap lembaga pembiayaan mikro bisa dikontrol," lanjutnya.

Dalam penyusunan UU LKM, Imam menambahkan bahwa OJK telah menandatangani *Memorandum of Understanding* dengan Kementerian Dalam Negeri dan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah. Lalu diadakanlah pelatihan LKM di Bandung, Bogor, Kediri, Makassar, Purwokerto, Semarang, Surabaya, dan Yogyakarta.

"Pengawasan LKM itu butuh proses

panjang dan kehati-hatian, karena jumlah LKM di Indonesia sangat banyak, sehingga format pengawasan yang baik terus dicari agar program sesuai dengan harapan," ujar Prabowo, Direktur Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK. "Makanya OJK terus melakukan sosialisasi pada semua lapisan masyarakat agar rendahnya literasi keuangan berkurang. Dari data diketahui bahwa banyak masyarakat belum memahami produk yang ditawarkan oleh lembaga jasa keuangan. Akibatnya banyak konsumen terlibat masalah karena tergiur keuntungan yang besar," sambungnya.

LKM WAJIB BERBADAN HUKUM

Berdasarkan UU Nomor 1 Tahun 2013 tentang LKM yang berlaku mulai 8 Januari 2015, LKM harus berbadan hukum. Paling lambat dua tahun setelah UU LKM diberlakukan.

Firdaus Djaelani selaku Anggota Dewan Komisiner OJK merangkap Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non-Bank mengatakan bahwa bentuk badan hukum LKM bisa berupa koperasi atau perseroan terbatas (PT). "Jika berbentuk PT, maka yang mengeluarkan izin adalah OJK, sementara yang tidak berbentuk PT bisa mendapat izin dari OJK atau dinas koperasi dan UMKM," katanya.

Sebagai antisipasi terhadap hal yang tidak diinginkan, pemerintah daerah atau LKM bisa membentuk Lembaga Penjamin Simpanan (LPS). OJK dan LPS bisa melakukan pengawasan operasional LKM untuk menjamin keselamatan simpanan masyarakat. **OJK**



AWAS, INVESTASI ONLINE ABAL-ABAL

Jumlah kelas menengah di Indonesia tumbuh signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Jumlahnya 56,5% dari total 237 juta penduduk (data Bank Dunia tahun 2012). Jika pada 2003 jumlah kelas menengah masih 81 juta jiwa, tapi pada 2012 jumlahnya sudah menjadi 134 juta jiwa atau tumbuh sebesar 65%.

Meningkatnya kelas menengah itu membawa ekspektasi semakin bergairahnya aktivitas investasi di pasar modal. Namun demikian, tingginya *demand* itu tidak tercermin dari jumlah investor lokal di pasar modal. Mayoritas dari mereka masih lebih senang menempatkan dananya di luar pasar modal, yaitu perbankan.

Lalu, ketika masih banyak masyarakat yang kurang dan belum tertarik untuk berinvestasi di pasar modal, begitu banyak tawaran investasi hadir di ruang

Kenali karakteristik praktik penipuan berkedok investasi melalui jalur online berbasis internet. Jangan sampai tertipu!

publik. Ironisnya banyak investasi yang ditawarkan adalah investasi abal-abal. Artinya, penipuan yang dilakukan, tapi modusnya investasi yang dilakukan secara *online* dan *offline*.

Seperti diketahui, investasi merupakan upaya membelanjakan sejumlah uang atau dana pada sesuatu hal yang ditujukan untuk mendapatkan keuntungan di masa depan. Investasi, antara lain berupa properti, surat berharga (deposito, saham, atau obligasi), atau logam mulia.

Beberapa waktu lalu, masyarakat sempat dikejutkan dengan 'investasi' baru *Mavrodi Mondial Moneybox* atau dikenal sebagai Manusia Membantu Manusia (MMM) Indonesia. Sistemnya adalah para anggota MMM saling memberi bantuan finansial satu sama lain. Investasi ini berani menjanjikan bunga sebesar 30% per bulan. Bagi anggota yang mempunyai dana Rp10 juta, misalnya, akan mendapatkan Rp3 juta per bulan tanpa perlu melakukan usaha apapun. Amat menggiurkan, padahal MMM adalah *social financial networking*.

"Investasi MMM sangatlah berbahaya, karena memakai sistem piramida yang dilarang dalam UU Perdagangan.

JIKA MAU BERINVESTASI, CEK DULU PERUSAHAANNYA

Bahkan sistem *money game* semacam itu sudah menimbulkan banyak korban di Rusia," kata Ardiansyah Parman (Kepada Badan Perlindungan Konsumen Nasional). "Selama ini banyak orang yang tergiur investasi bodong, karena tergiur imbal hasil yang tinggi tanpa harus melakukan usaha apapun. Padahal imbal hasil tinggi memiliki risiko yang tinggi pula," tutur Anto Prabowo, Direktur Direktorat Pengembangan Kebijakan Perlindungan Konsumen Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Anto juga mengungkapkan bahwa praktik MMM ini merupakan kewenangan Satuan Tugas (Satgas) Waspada Investasi. "OJK sama sekali tidak mengizinkan praktik investasi MMM," ujarnya.

Makanya masyarakat harus teliti sebelum menempatkan dananya. Hubungi OJK melalui *call center* OJK 1500 655.

Banyaknya tawaran investasi yang meragukan itu terekam dalam data yang dirilis OJK. Hasilnya, ada 262 penawaran investasi yang bukan merupakan kewenangan pengawasan OJK. Sebagian besar penawaran tersebut dilakukan lewat *website* atau media *online*.

Dari 262 penawaran investasi yang didominasi media *online* itu, OJK belum bisa memastikan bahwa hal itu merupakan tindak pidana penipuan atau kegiatan melawan hukum. Makanya masyarakat diimbau untuk mencermati karakteristik dari penawaran investasi, antara lain:

- Menjanjikan manfaat investasi (keuntungan) besar atau tidak wajar.
- Tidak ditawarkan melalui lembaga penyiaran (TV dan radio), tapi ditawarkan melalui internet/*online*, sehingga tidak jelas domisili

usaha dan tidak dapat berinteraksi secara fisik.

- Bersifat berantai, *member get member*, dan tidak terdapat barang yang menjadi obyek investasi, atau terdapat barang, sementara harga barang tersebut tidak wajar jika dibandingkan dengan barang sejenis yang dijual di pasar.
- Dana masyarakat dikelola/diinvestasikan kembali pada proyek di luar negeri.
- Menggunakan *public figure*, pejabat, tokoh agama, atau artis.
- Menjanjikan bonus barang mewah (mobil mewah) atau *tour* ke luar negeri.

TAWARAN INVESTASI GREY AREA

Berikut beberapa situs yang bersumber dari laporan masyarakat tentang kelembagaan dan atau produknya bukan kewenangan OJK:

<http://cara-sukses.net> dengan investasi uang

www.globalads-ltd.com berupa investasi emas

<http://www.hutanrakyat.com> berupa investasi tanaman/perkebunan

<http://meabisnis.com> berupa investasi tanah.

- Mengaitkan antara investasi dengan *charity* atau ibadah.
- Memberi kesan seolah-olah bebas risiko.
- Memberi kesan seolah-olah dijamin atau berafiliasi dengan perusahaan besar/multi nasional.
- Tidak memiliki izin usaha atau memiliki izin usaha, tapi tidak sesuai dengan kegiatan usaha yang dilakukan.

Dalam laman OJK, ada sejumlah modus operandi penipuan berkedok investasi yang perlu dicermati. Ciri utamanya adalah tidak memiliki dokumen perizinan yang sah dari regulator (pengawas) terkait, yakni OJK, Bank Indonesia, Bappebti-Kementerian Perdagangan, Kementerian Koperasi dan UKM, Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM), dan lain-lainnya.

Mengenai penghimpunan dana masyarakat dan pengelolaan investasi

MARAKNYA KASUS PENIPUAN BERKEDOK INVESTASI, ANTARA LAIN DISEBABKAN OLEH MUDAHNYA MASYARAKAT TERBUAI IMBAL HASIL YANG TINGGI TANPA PERLU MELAKUKAN USAHA APAPUN



sebenarnya sudah diatur dalam regulasi. Misalnya setiap pihak yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan, wajib terlebih dahulu mendapatkan izin usaha sebagai Bank dari Bank Indonesia (mulai 2014 perizinan dan pengawasan sudah beralih ke OJK).

Selain itu, ada Undang-Undang (UU) No. 8 Tahun 1995 tentang Pasar Modal yang mengatur izin usaha Manajer Investasi. Sedangkan izin usaha Pialang Perdagangan Berjangka (Pialang Berjangka) diberikan oleh Bappebti berdasarkan UU Nomor 32 Tahun 1997 tentang Perdagangan Berjangka Komoditi.

Terkait dengan investasi *online*, sudah diatur dalam UU Nomor 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik (UU ITE).

- Pasal 9: Pelaku usaha yang menawarkan produk melalui Sistem Elektronik harus menyediakan informasi yang lengkap dan benar berkaitan dengan syarat kontrak, produsen, dan produk yang ditawarkan.
- Pasal 10 ayat (1): Setiap pelaku usaha yang menyelenggarakan Transaksi Elektronik dapat disertifikasi oleh Lembaga Sertifikasi Keandalan.
- Pasal 10 ayat (2): Ketentuan mengenai pembentukan Lembaga Sertifikasi Keandalan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diatur dengan Peraturan Pemerintah.

Adapun Peraturan Pemerintah yang dimaksud pada Pasal 10 tentang Lembaga Sertifikasi Keandalan adalah Peraturan Pemerintah No. 82 Tahun

2012 tentang Penyelenggaraan Sistem dan Transaksi Elektronik.

Meski sebagian besar pelaku investasi *online* yang patut diduga akan merugikan investornya itu bukan Lembaga Jasa Keuangan (LJK) yang menjadi domain OJK, bukan berarti OJK lepas tangan. Sesuai dengan UU No. 21 Tahun 2011 tentang OJK, wewenang dan tugas OJK adalah mengawasi LJK di sektor pasar modal, sektor industri keuangan non bank.

Untuk melawan tawaran investasi 'bodong', OJK memiliki dua strategi:

- Tindakan preventif dilakukan melalui sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat mengenai karakteristik kegiatan penghimpunan dana dan pengelolaan investasi abal-abal. Selain itu, OJK juga melakukan *knowledge sharing* dengan penegak hukum dan regulator di daerah.
- Tindakan represif dilakukan dengan koordinasi antar instansi ter-



kait untuk mempercepat proses penanganan melalui kerangka kerja sama dengan Satgas Waspada Investasi. Selain itu, OJK juga telah menjalin nota kesepahaman dengan Polri dalam penanganan tindak pidana di sektor jasa keuangan. Sesuai dengan UU OJK, lembaga ini berwenang melaksanakan fungsi penyidikan atas tindak pidana di sektor jasa keuangan, yang meliputi tindak pidana di sektor perbankan,

pasar modal, perasuransian, dan dana pensiun. UU OJK juga memberikan kewenangan kepada Polri untuk melaksanakan penyidikan atas tindak pidana di sektor jasa keuangan. Dengan demikian OJK dan Polri akan bekerja sama secara lebih intensif untuk melakukan penyidikan atas tindak pidana di sektor jasa keuangan. Termasuk jika ditemukan praktik penipuan berkedok investasi. **OJK**

PAHAMI DAN TENTUKAN

Ada dua hal yang perlu dipahami masyarakat tatkala akan berinvestasi, yaitu tingkat imbal hasil (*return*) dan risiko (*risk*). Perlu dicamkan bahwa tidak ada investasi yang bebas dari risiko. Jika ada penawaran investasi yang mengklaim bebas risiko, bisa dipastikan itu penipuan.

Terkait dengan risiko. Setiap orang memiliki tipe yang berbeda. Ada tipe berani mengambil risiko (*risk taker*), ada yang kurang berani (*risk moderate*), dan ada yang tidak berani (*risk-averse*).

Pengenalan profil risiko penting sebagai dasar untuk memilih jenis investasi. Hal ini juga untuk mencegah investasi agar tidak asal ikut tren saja. Misalkan saat ramai pemberitaan tentang keuntungan berinvestasi saham, ia memborongi saham. Padahal ia adalah tipe *risk-averse*, sehingga mungkin lebih cocok investasi obligasi atau reksa dana pasar uang.

Sekali lagi, jangan mudah terbuai dengan janji menggiurkan atas hasil investasi. Masyarakat wajib mencari tahu tentang produk dan lembaga investasi agar terhindar dari kerugian.

BERASURANSI DI USIA PRODUKTIF, INI PRODUKNYA!

Usia produktif adalah tahapan usia yang paling tepat untuk mulai berasuransi. Tapi produk asuransi apa yang tepat dan bagaimana memilihnya?

Asuransi masih menjadi produk keuangan yang belum dipahami oleh kebanyakan masyarakat Indonesia. Padahal asuransi sangat dibutuhkan dalam setiap fase kehidupan seseorang. Oleh karena itulah Otoritas Jasa Keuangan (OJK) gencar melakukan sosialisasi dan edukasi tentang pentingnya berasuransi. Melalui program literasi keuangan, OJK berharap *insurance awareness* masyarakat dapat meningkat.

Setiap orang pasti membutuhkan asuransi. Slogan ini juga yang selalu didengungkan OJK dan para pelaku asuransi. Pasalnya, setiap orang pasti memiliki risiko dalam kehidupan, baik risiko sakit maupun meninggal dunia. Inilah peran asuransi, sebagai proteksi.

Selain berperan sebagai proteksi, asuransi juga membantu memastikan



perencanaan keuangan seseorang agar dapat berjalan sesuai dengan target. Mengapa? Sebab asuransi merupakan bagian dari strategi keuangan jangka panjang. Dalam rentang waktu yang panjang berbagai hal bisa terjadi, sehingga dibutuhkan perencanaan

keuangan. Asuransi merupakan bagian dari perencanaan keuangan.

Perencanaan keuangan sendiri sebaiknya dilakukan sejak seseorang masih berada pada fase usia produktif. Pasalnya pada usia itulah, perencanaan keuangan dapat dengan optimal

dilakukan, termasuk dalam membeli produk asuransi.

Ada beberapa keuntungan jika membeli asuransi di usia muda, yaitu preminya lebih murah jika dibandingkan dengan jika membeli produk asuransi di saat seseorang sudah tidak di fase usia produktif lagi. Ini bisa terjadi karena yang sangat mempengaruhi harga premi pada asuransi adalah faktor risiko. Semakin tua seseorang, risikonya juga semakin tinggi.

RAGAM PRODUK ASURANSI

Produk asuransi dibagi menjadi dua, yakni asuransi jiwa dan asuransi kerugian. Asuransi jiwa lebih bersifat jangka panjang, sementara asuransi kerugian biasanya memiliki umur atau jangka waktu perlindungan setahun saja. Namun kali ini kita hanya membahas asuransi jiwa saja.

Asuransi jiwa juga dibagi menjadi dua kategori produk, yakni produk

asuransi tradisional dan produk *unit link*. Ada tiga jenis produk asuransi tradisional, yaitu:

- *Term life* (berjangka)
- *Whole life* (seumur hidup)
- *Endowment* (dwiguna).

Asuransi *term life* adalah produk asuransi yang memberikan proteksi kepada tertanggung selama waktu tertentu saja. Pada produk ini, nasabah diberikan kebebasan dalam menentukan premi, sesuai dengan kemampuannya. Uang pertanggungan akan diberikan jika tertanggung meninggal dunia dalam masa pertanggungan.

Asuransi *whole life* adalah produk asuransi yang memberikan manfaat proteksi hingga usia 99 tahun. Dengan memilih produk ini, tertanggung

dimungkinkan mendapatkan nilai tunai polis atau uang pertanggungan selama ia hidup hingga usia 99 tahun. Pada produk ini, tertanggung juga dimungkinkan untuk melakukan cuti premi (tidak membayar premi) selama ia memiliki nilai tunai yang cukup untuk membayar biaya premi. Produk ini menjanjikan hasil investasi (pengembangan dana) tanpa memperhitungkan risiko investasi pasar.

Asuransi *endowment* adalah produk asuransi jiwa berjangka yang memiliki unsur tabungan atau investasi. Pada asuransi *endowment*, pemegang polis dimungkinkan untuk mendapatkan nilai tunai dari premi yang dibayarkannya. Produk ini memiliki fitur pinjaman polis, artinya pemegang polis dapat menarik dananya sebelum masa kontrak berakhir.

Melihat dari manfaat yang diberikan, maka seseorang yang masih tergolong usia produktif

PENJUALAN ASURANSI

Selain produknya yang beragam, distribusi produk asuransi juga kini semakin mudah. Kalau dulu produk asuransi hanya bisa didapat melalui agen asuransi, kini penjualannya juga dilakukan melalui bank atau *bancassurance*.

Selain melalui bank, penjualan produk asuransi juga didistribusikan secara *telemarketing*. Biasanya produk yang ditawarkan melalui *telemarketing* adalah produk-produk sederhana atau *bundling* produk dengan produk keuangan lainnya. Sebut saja produk asuransi *credit life* yang

di-*bundling* dengan kartu kredit. Atau produk asuransi kesehatan yang ditawarkan kepada pemegang kartu kredit untuk memudahkan konsumen membayar premi secara *autodebet* dengan kartu kredit.

Jadi, bagi Anda yang dalam usia produktif, jangan tunda untuk membeli asuransi. Ingatlah bahwa asuransi sangat bermanfaat bagi masa depan keuangan dan membantu merencanakan keuangan Anda dengan aman. Alihkan risiko pada perusahaan asuransi dan Anda bisa menjalani hidup dengan tenang.

sebaiknya memilih asuransi jiwa. Dasar pertimbangannya adalah asuransi jiwa memberikan proteksi atas risiko meninggal dunia atau ketidakmampuan (cacat) total.

Mengapa produk tersebut yang dipilih? Setiap orang tentunya memiliki berbagai kebutuhan seperti biaya hidup, pendidikan, kesehatan, termasuk membayar cicilan rumah dan cicilan mobil. Kebutuhan tersebut dapat dipenuhi melalui pendapatan yang diperoleh. Namun, bagaimana jika sumber pendapatan itu hilang, karena meninggal dunia atau terjadi kecelakaan, sehingga menyebabkan cacat tetap? Siapa yang harus menanggung cicilan rumah, cicilan mobil, dan biaya hidup lainnya?

Nah, karena itulah produk asuransi jiwa diperlukan. Jika terjadi musibah, pihak asuransi akan membayarkan uang pertanggungan yang sangat bisa membantu masalah keuangan atau memastikan target keuangan di masa depan tetap bisa dicapai. Jika sudah menikah, uang pertanggungan dapat diberikan

PELAJARI DAN TELITI KLAUSUL DALAM POLIS ASURANSI, ANTARA LAIN HARGA PREMI, PENEMPATAN INVESTASI, CARA PENGAJUAN KLAIM DAN DAFTAR RISIKO YANG DI-COVER.

kepada ahli waris, yakni istri dan anak. Sementara ahli waris yang lajang adalah orang tua, adik, atau kakak. Dengan demikian, jika terjadi sesuatu pada diri sang pencari nafkah, maka keluarga tidak akan kebingungan dengan masalah finansial.

Bagaimana dengan mereka yang belum berkeluarga? Apakah juga perlu membeli asuransi jiwa? Jawabnya ya. Tapi faktanya cukup banyak lajang yang merasa belum perlu membeli asuransi jiwa. Alasannya belum ada tanggungan yang harus diproteksi. Anggapan itu tidak benar, karena membeli asuransi di usia muda, preminya lebih murah dibandingkan membeli asuransi saat usia tua.

Selain asuransi jiwa, produk asuransi yang juga sebaiknya dimiliki adalah asuransi kesehatan. Tentu saja semua orang ingin selalu sehat, tapi datangnya penyakit tidak bisa diduga. Semua berisiko sakit. Padahal biaya kesehatan semakin mahal dari tahun ke tahun. Untuk itulah, setiap orang perlu menata dan merencanakan keuangannya untuk meng-cover biaya kesehatan. Memiliki asuransi kesehatan saat masih muda lebih menguntungkan, sebab (sekali lagi) premi kesehatan yang dibayarkan akan jauh lebih murah.

Menabung memang bisa dijadikan cara untuk menyiapkan biaya kesehatan. Namun perlu diingat, inflasi yang terjadi lebih tinggi ketimbang bunga tabungan.

Berdasarkan survei Tower Watson dalam Laporan *Global Medical Trends Survey*, biaya kesehatan mengalami kenaikan antara 10-13% setiap tahunnya. Yakinkah kita bahwa bunga tabungan mampu menyaingi kenaikan inflasi biaya kesehatan di masa mendatang?

Melalui asuransi kesehatan, kita mengalihkan risiko sakit kita kepada perusahaan asuransi. Kita hanya perlu membayar premi dan asuransi yang akan mengurus semuanya jika kita sakit. Pihak asuransi biasanya akan memberikan beberapa jenis proteksi sesuai dengan kemampuan premi yang kita bayarkan. Dengan memiliki asuransi kesehatan, maka kita tentu akan jauh lebih tenang, tanpa harus berpikir inflasi biaya rumah sakit yang terus membengkak setiap tahunnya.

Selain berbagai produk tradisional, beberapa tahun belakangan penjual asuransi juga menawarkan produk *unit link*. Ini adalah produk asuransi yang memiliki dua manfaat sekaligus, yakni proteksi dan investasi. Produk ini biasanya lebih diminati oleh mereka yang



berada di usia produktif, dibandingkan produk tradisional lainnya.

Pada *unit link*, dana investasi dikelola oleh pihak asuransi. Namun berbeda dengan unsur proteksi yang dijamin oleh perusahaan asuransi, risiko investasi pada *unit link* sepenuhnya menjadi risiko nasabah. Biasanya perusahaan asuransi akan menawarkan beberapa pilihan penempatan dana investasi *unit link*, misalnya reksa dana. Jadi, bisa ditempatkan di dana pasar uang (*money market fund*), dana pendapatan tetap (*fixed income fund*), atau dana

pendapatan campuran (*managed fund*). Selain itu, bisa ditempatkan di saham (*equity fund*).

Seiring dengan berkembangnya sistem keuangan syariah, asuransi juga menawarkan beragam produk asuransi berbasis syariah. Produk asuransi syariah juga makin diminati, karena sistemnya transparan (bagi hasil).

Selain bersistem transparan, produk asuransi syariah juga beragam. Ada tiga macam produknya, yaitu asuransi jiwa syariah, asuransi kesehatan syariah, dan *unit link* syariah. OJK

MEMILIH PRODUK ASURANSI YANG TEPAT

Memilih produk asuransi memang susah-susah mudah. Apalagi, terkadang agen yang menawarkan produk asuransi tak sepenuhnya memberikan informasi yang benar dan optimal. Berikut adalah beberapa tips memilih produk asuransi yang tepat :

1

Pahami semua produk asuransi. Lalu bandingkan produk asuransi satu dengan yang lain. Pilih produk asuransi yang memberikan manfaat paling maksimal. Jangan tergiur oleh premi rendah. Kemudian tentukan produk yang paling dibutuhkan dan sesuai dengan kemampuan keuangan Anda.

2

Pilih perusahaan asuransi yang sehat. Informasinya dapat diperoleh melalui berbagai berita di media. Lalu bandingkan perusahaan asuransi yang satu dengan yang lain.

3

Jika sudah menentukan pilihan, silakan menghubungi penjual asuransi. Asuransi bisa dibeli melalui agen atau bank. Mintalah keterangan se jelas-jelasnya kepada penjual asuransi tentang produk yang akan dibeli. Jangan takut atau malu untuk bertanya tentang hal-hal yang tidak Anda pahami

4

Semua penjual asuransi diwajibkan untuk memiliki lisensi atau sertifikat agen. Jadi, bila membeli asuransi melalui agen, pastikan agen tersebut sudah memiliki sertifikat. Untuk produk syariah, pastikan si agen memiliki dua lisensi, yakni lisensi agen dan lisensi agen syariah.



MODAL UTAMA: SEMANGAT

Bandung memang surga bagi orang kreatif, termasuk bagi Eka Riani, pengusaha Kaos Gurita.

Pasar Seni ITB 2014 baru saja usai digelar. Meski hujan, ternyata pasar seni tetap dipadati pengunjung. Berkah dirasakan para pemilik *stand* yang mengadu nasib di sana. Satu diantaranya Eka Riani. *Stand* Kaos Gurita miliknya termasuk yang diserbu banyak pembeli.

Sayangnya, hujan juga sempat membuat *stand* miliknya

bak diterpa badai. Beberapa produk yang dijualnya basah kuyup terkena air hujan. Akibatnya, setelah perhelatan usai, ia masih harus menjemur produk-produk tersebut. "Harus dikeringkan segera, sebelum ditempel oleh jamur," kata Eka. Meski kesibukannya jadi bertambah, senyum ceria tetap tersungging di bibirnya. Menunjukkan bahwa ia memang

pengusaha tahan banting.

Usaha Kaos Gurita dimulai pada 2006, setelah sebelumnya sang suami, Adrian Ariatin, giat ikut pameran dan macam-macam *bazaar*, menjual beragam kerajinan tangan. "Banyak pembeli yang tanya, alamat toko saya di mana. Padahal kami belum punya toko," kata Eka.

Lalu pada tahun yang sama, Eka tergoda menjajal berjualan di Pasar Seni ITB. "Persiapannya *mepet*, hanya satu bulan," ujarnya mengenang. Ibu tiga putra-putri ini mempersiapkan *t-shirt*, tas *jeans*, pin, dan pernak-pernik lainnya. "Karena masih coba-coba, saya hanya berani membuat empat desain *t-shirt*. Maklumlah, saya belum paham pasar dan belum punya modal juga," tuturnya. Tak disangka, barang dagangannya diserbu peminat. Modal yang ia keluarkan kembali, sehingga bisa ia manfaatkan untuk memperbesar skala usaha.

KREATIVITAS

Setelah sukses dengan 'percobaan' di Pasar Seni ITB, Eka dan Adrian memberanikan diri membuka lapak berupa kios beroda di Bandung Super Mal. Tahun berikutnya, mereka membuka kios serupa di Cihampelas Walk. Kini, selain kios-kios kecil, Kaos Gurita memiliki toko di Jalan Cihampelas.

Eka punya kiat khusus agar produknya mampu bersaing dengan karya produsen

t-shirt lain yang cukup banyak, bahkan di Bandung. Kaos Gurita konsisten hanya membuat *t-shirt* warna dasar hitam dan putih. Tulisan yang tertera pun bisa dibilang 'khas' Kaos Gurita. Misalnya "Sumpah, Saya Pernah Kurus" dan "Aku Lagi Pura-pura Gendut." Desain simpel juga menjadi kekuatan produksi mereka. Beberapa desain sengaja menggunakan Bahasa Sunda, lengkap dengan dialek penutur asli. Desain yang digemari ini tak urung mengundang orang jahil untuk meniru. Eka mengetahui ada beberapa tiruan produknya di pasaran. Tapi ia tak khawatir, karena yakin kualitas produk Kaos Gurita tetap lebih baik.

Selain memiliki toko di Bandung, Kaos Gurita dapat dibeli melalui www.kaosgurita.com. "Saya berharap produk kami bisa menjadi ikon kota Bandung," ungkap Eka.

BANTUAN PERBANKAN

"Pertama kali berbisnis, kami tidak perlu meminjam dana. Tetapi, ketika ingin membuka toko, perlu dana besar untuk sewa ruko," Eka menjelaskan.

Pucuk dicinta ulam pun tiba. Eka mendapat tawaran pinjaman tanpa agunan melalui *telemarketer*. Prosesnya, menurut Eka tidak terlalu rumit. "Dana pinjaman itu sangat melancarkan realisasi beberapa rencana," kata Eka menerangkan.

Namun, Eka menyayangkan bahwa bank hanya memperhitungkan nama suami sebagai peminjam, hingga ia merasa seolah-olah bank tidak percaya pada perempuan.

Berkali-kali mengajukan pinjaman, selalu yang diminta oleh pihak bank adalah nama suami. Sebagai nasabah yang tidak pernah punya kredit macet, ia berharap bank dapat menyejajarkan kedudukan peminjam perempuan dan laki-laki. "Misalnya, kalau saya pinjam dana, bisa atas nama saya, suami cukup mengetahui saja," tambahnya.

Sebagai pengusaha, Eka mengakui bahwa ia membutuhkan asuransi. Setahun lalu, toko di Cihampelas dibobol pencuri. Pengalaman itu membuatnya makin berhati-hati. "Asuransi adalah langkah tepat untuk mengantisipasi kerugian akibat kecelakaan, kebakaran, atau banjir," kata Eka mengingatkan. 

DESAIN SIMPEL
DAN TULISAN
BERBAHASA SUNDA,
MENJADIKAN KAOS
GURITA TAMPIL UNIK.



SIAP DUKUNG PASAR TUNGGAL ASEAN

ASEAN Insurance Council (AIC) merupakan lembaga strategis yang diperlukan para pelaku asuransi di ASEAN.

AIC adalah lembaga di bawah ASEAN yang membidangi perasuransian. Didirikan 4 April 1978 di Jakarta oleh asosiasi asuransi dari negara anggota ASEAN, yaitu Indonesia, Malaysia, Filipina, Thailand, dan Singapura, AIC bertujuan mempromosikan dan mendorong perkembangan asuransi di kawasan ASEAN.

Agendanya termasuk membangun kerja sama antara perusahaan asuransi di berbagai bidang dari negara-negara di ASEAN. "Sebagai lembaga yang menaungi para pelaku bisnis asuransi di ASEAN, AIC memiliki peran strategis, yaitu sebagai mediator dan fasilitator dalam interaksi antara sesama pelaku industri asuransi dan hubungannya dengan regulator di masing-masing negara," kata Kornelius Simanjuntak

(Chairman AIC).

Saat ini, AIC telah memiliki kantor sekretariat permanen di Jakarta. Adanya sekretariat tetap menjadi salah satu langkah strategis ASEAN Insurance Council untuk meningkatkan peran dan kontribusinya terhadap perkembangan industri asuransi di ASEAN menuju pelaksanaan ASEAN Economic Community (AEC) atau Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) di tahun 2015.

"Kehadiran kantor sekretariat tetap ini menjadi bukti komitmen ASEAN Insurance Council untuk mendukung perkembangan industri asuransi di ASEAN. Kami ingin lebih berperan aktif dalam membangun komunikasi dan interaksi yang positif di antara pelaku industri asuransi dan regulator, sehingga pada pelaksanaan AEC tahun 2015, industri asuransi dapat terus berkembang dengan sehat," kata Kornelius.

AIC BERTUJUAN UNTUK MEMPROMOSIKAN DAN MENDORONG PERKEMBANGAN ASURANSI DI KAWASAN ASEAN.

POTENSI KAWASAN

Dengan jumlah penduduk yang mencapai 600 juta jiwa, kawasan regional ASEAN menjadi penting. Perekonomian kawasan ini diprediksi bisa bertumbuh hingga 4,6% pada akhir 2014. Bahkan pada tahun 2015 pertumbuhan tersebut diharapkan bisa meningkat menjadi 5,3%.



Foto: Antara

Penetrasi asuransi di ASEAN adalah sebesar 3,4% dari *Gross Domestic Product* (GDP) ASEAN. Jumlah ini memang masih lebih kecil dibandingkan dengan penetrasi asuransi di negara Uni Eropa yang mencapai 7,8% dari GDP. Artinya, kawasan Asia Tenggara menjadi pasar paling menarik. Hal lain, kebijakan publik di ASEAN juga mendukung adanya pengembangan dan inovasi terhadap produk asuransi termasuk produk asuransi mikro.

"Pasar tunggal ASEAN tahun 2015 menjadi peluang bisnis yang harus dimanfaatkan sebesar-besarnya oleh industri asuransi kita dengan memperkuat pasarnya di Asia Tenggara," imbuhi Kornelius.

Pria yang pernah memimpin Dewan Asuransi Indonesia tersebut optimistis bahwa AIC akan mampu

meningkatkan perannya dalam mengembangkan industri asuransi saat pemberlakuan pasar bebas regional AEC 2015. Apalagi, pangsa pasar asuransi di ASEAN masih terbuka lebar. Besarnya peluang pasar asuransi di kawasan ASEAN, kata Kornelius, tercermin dari total jumlah penduduk di Asia Tenggara. Terlebih lagi, lanjut dia, data lembaga pemeringkat internasional, *Fitch ratings* menyebutkan bahwa penetrasi asuransi di ASEAN masih di bawah 5% dari Produk Domestik Bruto (PDB).

"Potensi yang besar diharapkan bisa dimanfaatkan secara optimal oleh industri asuransi. Kami mendorong pelaku usaha agar bisa memanfaatkan AEC 2015, kami akan terus mengadakan seminar-seminar asuransi," imbuhnya.

Kornelius juga mengingatkan, Indonesia harus bersiap menghadapi

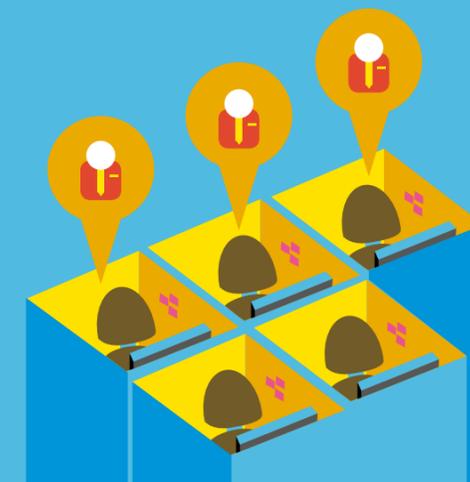
APA YANG AKAN TERJADI JIKA AEC DITERAPKAN TAHUN DEPAN?

Indonesia saat ini merupakan pasar terbesar di antara negara ASEAN. Jumlah penduduk Indonesia ±240 juta jiwa, sedangkan jumlah penduduk seluruh ASEAN ±600 juta jiwa. Sangat beralasan bila negara-negara lain jadi ingin masuk dan menguasai pasar asuransi Indonesia.

Jika MEA diterapkan pada 2015, yang mungkin terjadi adalah ekspansi ke wilayah yang belum berkembang, yakni Kamboja, Laos, dan Myanmar. Lalu, sebagai negara yang menawarkan suku bunga obligasi tertinggi di wilayah ASEAN, Indonesia harus waspada. Modal yang bergerak masuk ke suatu negara kemungkinan akan mendorong suku bunga obligasi menjadi turun.

MEA 2015 juga berarti membuka akses langsung perusahaan reasuransi di wilayah ASEAN pada pasar Indonesia. Tentunya, hal ini mengurangi kesempatan *fronting*. Padahal, cara inilah yang biasa dilakukan perusahaan asuransi untuk memperkecil risiko. Artinya, bisa terjadi penurunan di bisnis lokal. Bahkan, perusahaan asuransi kecil harus berhati-hati, karena biaya bisnis kemungkinan akan bertambah.

Yang menarik, MEA 2015 membuka peluang kerja yang lebih besar bagi para pelaku asuransi. Mereka bebas keluar masuk negara ASEAN.





pasar terbuka di kawasan ASEAN. Penerapan AEC 2015 memiliki dampak signifikan pada pasar asuransi di ASEAN. Peresmian sekretariat tetap AIC merupakan langkah konkret dan strategis untuk meningkatkan peran dan kontribusi asosiasi pada perkembangan industri asuransi di ASEAN.

Sekretaris Jenderal AIC (Evelina F. Pietruschka) berpandangan bahwa saat ini para investor global memandang kawasan ASEAN sebagai area bisnis paling strategis jika dibandingkan dengan kawasan lain dibandingkan Amerika dan Eropa. Para pelaku asuransi harus bisa memanfaatkan AIC menjelang AEC 2015. "Pertumbuhan ekonomi di kawasan ASEAN yang stabil, diharapkan bisa meningkatkan peran industri asuransi menjelang AEC 2015," kata Evelina.

Jumlah penduduk ASEAN yang sangat banyak memungkinkan pengembangan industri asuransi yang juga besar. Makanya para pelaku usaha harus

INDUSTRI ASURANSI YANG KUAT BISA MENINGKATKAN PERTUMBUHAN EKONOMI.

menyikapinya dengan cara terus memperkuat jaringan di lingkup ASEAN.

"Untuk bisa membangun kawasan yang kuat, tentunya harus ada penguatan regulasi dan peningkatan kualitas sumber daya manusia. Ini dimaksudkan agar industri asuransi di ASEAN bisa memiliki daya saing yang kuat. AIC juga tengah berkonsentrasi pada kegiatan riset dan survei terkait upaya pengembangan industri asuransi di Asia Tenggara. Kami akan terus memperkuat industri asuransi yang bisa meningkatkan pertumbuhan

ekonomi dan kesejahteraan di kawasan tersebut," paparnya.

PENINGKATAN KUALITAS

AIC memiliki ASEAN Insurance Education Committee yang menangani mengenai pengembangan kapasitas personal. Anggotanya CEO dari institusi pendidikan asuransi di ASEAN. Para CEO tersebut berkumpul dan memikirkan cara meningkatkan *capacity building* perasuransian di kawasan ASEAN. Upaya lain adalah dengan memberikan beasiswa kepada pelaku asuransi di ASEAN serta memberikan beasiswa kepada praktisi asuransi di negara anggota yang masih mengalami keteringgalan.

"AIC juga memiliki komite yang melakukan pembicaraan mengenai strategi menghadapi bencana gempa bumi, *natural disaster* atau *catastrophic*. Termasuk *social safety net*-nya seperti apa, jika hal itu terjadi. Karena setiap negara memiliki problem yang berlainan.

Di Indonesia lebih banyak gempa bumi, di Filipina lebih banyak taifun. Thailand yang awalnya merasa tidak perlu ada program ini, ternyata terkena musibah banjir, sehingga pemerintahnya sadar tentang pentingnya pembicaraan mengenai *catastrophic*. Masih banyak lagi masalah lainnya," Evelina menjelaskan.

AIC akan terus mendukung terciptanya pasar yang sehat dengan membentuk *workgroups* yang dipimpin oleh negara anggota AIC. Komite kerja tersebut melakukan survei dan pemetaan mengenai regulasi tentang pengukuran kesehatan keuangan atau solvabilitas perusahaan asuransi dengan *Risk Based Capital* dan juga survei mengenai perkembangan asuransi mikro di negara anggota ASEAN yang sudah menjalankannya.

Industri asuransi dinilai memiliki peran strategis dalam mendorong pembangunan di kawasan ASEAN. Misal, selama ini asuransi telah menjadi salah satu sumber pendanaan bagi penerbitan obligasi baik oleh pemerintah maupun swasta untuk membiayai pembangunan maupun ekspansi usaha. Itu sebabnya, dengan berkembangnya perusahaan-perusahaan asuransi, maka negara-negara di ASEAN akan memiliki lebih banyak sumber pendanaan bagi pembangunannya.

PERAN AIC MEMPERSIAPKAN PASAR TUNGGAL ASEAN

Dalam konteks MEA, meski pun sudah ada negosiasi tetapi belum *fully negotiated*. Sebab, ada juga hal-hal lain yang masih jadi pembahasan. Contohnya pada *general insurance* masih ada pembahasan tentang *cross*



MEA 2015 AKAN MEMBUKA PELUANG KERJA YANG LEBIH BESAR BAGI PARA PELAKU ASURANSI.

border regulation. Misalnya jika ada mobil dari Singapura ke Malaysia mengalami kecelakaan di Malaysia, bagaimana *coverage* asuransinya? Bila mobil tersebut kecelakaan di Malaysia apakah dijamin di Malaysia atau asuransi di Singapura boleh mengganti? AIC yang akan menjembatani pembahasan tentang hal ini.

Dalam mempersiapkan implementasi pasar tunggal ASEAN untuk sektor perasuransian, AIC pun berkolaborasi dengan Sekretariat ASEAN untuk memberikan pendidikan, pengarahan, dan presentasi kepada pelaku asuransi, khusus tentang MEA. Diadakan *roadshow* ke negara-negara anggota MEA, termasuk di Indonesia.

Roadshow ini diperlukan lantaran sebelumnya isu MEA dianggap tak terlalu penting. Akibatnya, pelaku asu-

ransi pun masih sibuk mengerjakan pekerjaannya sehari-hari, sehingga tidak melihat potensi ke depan dan prediksi yang akan terjadi.

Ada tiga bagian penting dalam MEA, yakni *free flow of investment and capital*, *free flow of human resources*, dan *free flow of product and services*. Bila diterapkan, akan terjadi perpindahan investasi yang sangat aktif, termasuk perpindahan sumber daya manusia (SDM). Memang selama ini perpindahan

SDM itu sudah terjadi, tetapi AIC merasa perlu mengatur kembali, agar lebih jelas. AIC juga berkontribusi menyusun *blue print* AEC 2015 dalam bidang perasuransian. *Blue print* tersebut sangat berbeda dengan *blue print* milik negara-negara Uni Eropa. Misalnya, dalam pasar tunggal ASEAN tidak melakukan integrasi secara menyeluruh dan tidak menetapkan *single currency* seperti dilakukan Uni Eropa.

"Kepedulian kami dan pemerintahan masing-masing negara adalah dalam bidang *capacity building*. Maksudnya, bagaimana kita bisa membangun kapasitas dari Myanmar, Kamboja, dan Laos yang masih mengejar keteringgalan dibandingkan negara *the big five* (Indonesia, Malaysia, Singapura, Thailand, dan Vietnam)," tambah Evelina. CJJK

ASURANSI, PENTINGKAH?

Sedia payung sebelum hujan. Kalimat tersebut seringkali dihubungkan dengan asuransi. Seperti payung yang akan melindungi kita di kala hujan, asuransi akan memberi manfaat saat kita membutuhkan.

Tentunya, ada premi yang harus dibayar, yang kadangkala jumlahnya tidak sedikit.

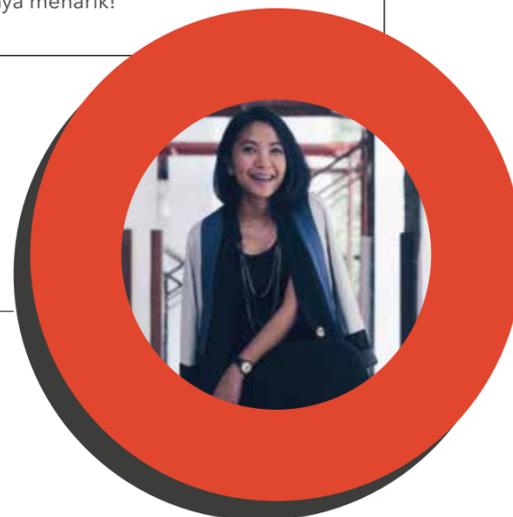


HILMAN HARIS
Wartawan

Dasar saya menggunakan asuransi adalah untuk menyelamatkan badan dan uang saya, sebab saya pernah sakit cukup serius, hingga harus dioperasi. Selain menderita karena sakit, semua uang yang saya kumpulkan habis untuk biaya rumah sakit ketika itu. Sekarang saya pilih *unit link*, selain proteksi juga investasi. Jadi, ketika suatu saat saya sakit dan tidak dapat bekerja, saya akan mendapat kucuran dana dari asuransi.

RAISHA WIRAPERSADA
Pengaruh Gaya

Saya masih belum merasa asuransi itu penting. Saya lebih memilih menyisihkan uang untuk menabung. Lebih jelas, ketika saya perlu uang entah untuk kebutuhan yang konsumtif atau hal yang *urgent* (sakit), saya bisa ambil tabungan. Beda dengan membayar premi asuransi, hanya dapat dipakai untuk kepentingan yang sesuai dengan asuransi tersebut. Saat ini saya malah tertarik untuk membeli reksa dana, *return*-nya menarik!



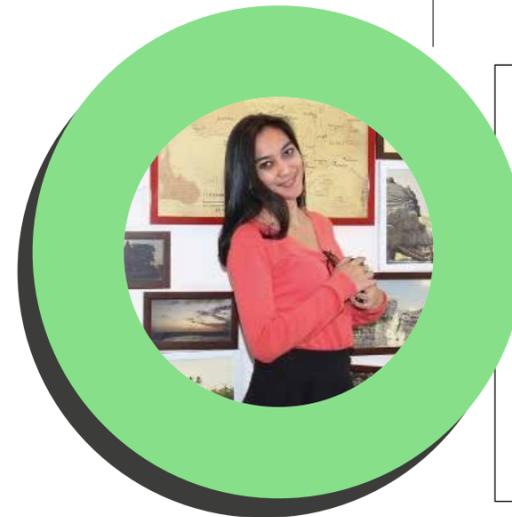
YUNENDRA ADIPUTRA
Desainer

Tidak ada yang tahu kapan musibah datang. Tidak pula tahu kapan kondisi ekonomi kita akan jatuh. Asuransi menjadi satu garansi, sebagai pegangan untuk masa depan. Saat ini saya punya dua proteksi: asuransi jiwa dan kesehatan. Untuk saya, kesehatan adalah hal yang paling penting. Dengan tubuh dan jiwa yang sehat, saya bisa melakukan aktivitas apa saja.



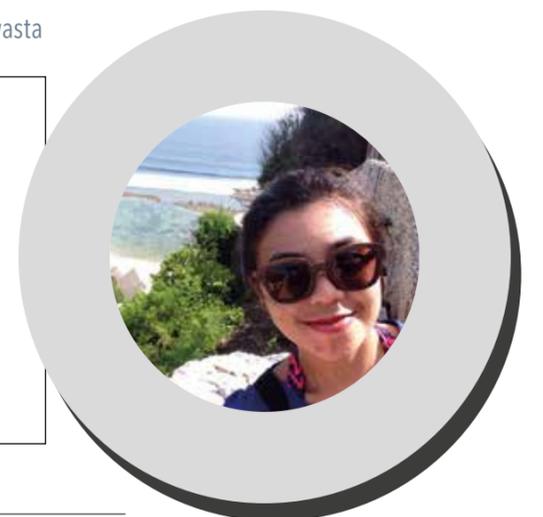
HAPSARI AMIDJOJO
Dokter Gigi

Awalnya saya merasa tidak butuh asuransi, karena masih punya tabungan dan ada bantuan orangtua. Tapi lama-lama terpikir, mau sampai kapan bergantung pada orang tua? Lalu ketika saya harus masuk rumah sakit, dirawat beberapa hari ternyata menghabiskan nominal gaji satu bulan. Akhirnya saya sadar untuk ikut asuransi. Meski premi yang dibayarkan hanya sebagian kecil dari penghasilan, tapi jaminan ke depannya sungguh membuat hati tenang. Sekarang punya kendaraan juga begitu. Lebih baik bayar agak mahal untuk perlindungan *all risk*, tapi masa depan lebih terjamin. Saya juga pernah hampir tertipu oleh agen asuransi yang datang ke tempat praktek. Untungnya, saya sudah *familiar* dengan proses asuransi, sehingga mereka tidak berhasil. Memang kita harus hati-hati, jangan mudah tergiur dengan promosi asuransi.



ANDHANIE PUTRI WINARKO
Pegawai Bank Swasta

Sejak kuliah saya sudah sadar betul akan pentingnya asuransi. Saat kuliah, orangtua mengikutsertakan saya dalam asuransi pendidikan. Ketika masuk kerja, saya ambil asuransi kesehatan, meski dari kantor sudah dapat asuransi kesehatan, tapi tidak masalah, karena bisa *double claim*. Tapi menurut saya, yang paling penting untuk asuransi kendaraan, pilihlah yang *all risk*. Saya termasuk jarang sakit, maka saya pilih asuransi kesehatan yang satu paket dengan investasi agar dapat manfaat tabungannya. Meski punya asuransi, saya tetap termotivasi menjaga kesehatan, dengan pola hidup yang baik, dan olahraga yang cukup. Saat sakit, sebisa mungkin saya menghindari obat-obatan.



MANFAATKAN WAKTU LUANG

Cari tahu lebih banyak tentang pengelolaan keuangan dan strategi investasi dengan cara menyenangkan.

DBS SMART MONEY

Bermain Sambil Belajar Keuangan
Aplikasi: unduh di Android, iOS, Windows atau Blackberry



Tahun ini Bank DBS Indonesia mengeluarkan DBS *Smart Money*, game bertema edukasi finansial pertama di Indonesia. Di dalam *game* ini pemain diperkenalkan dengan berbagai produk perbankan dan investasi. Selain itu, pemain juga bisa belajar membaca gejala perekonomian (inflasi, nilai tukar Rupiah, *gain*). DBS *Smart Money* memungkinkan pemainnya merasakan simulasi kondisi ekonomi dalam menentukan keputusan investasi mereka. Ayo, unduh DBS *Smart Money* secara gratis dari *application store* melalui *smartphone* Anda!

THE 100 BEST STOCKS TO BUY IN 2015

Let's Make Money!
Penulis: Peter Sander dan Scott Bobo
Penerbit: Adams Media
Tanggal terbit: 30 November 2014



Jika ingin perencanaan investasi Anda untuk 2015 semakin matang, bacalah buku ini. Buku ini akan membantu Anda memilih saham yang memiliki nilai di atas rata-rata pasar. Tak hanya itu, informasi yang juga bisa Anda dapatkan, antara lain cara-cara melindungi profit dari risiko pasar, meningkatkan *strong investment habits*, informasi seputar pengambilan keputusan dalam kegiatan berinvestasi, dan kiat menyeimbangkan portofolio antara *aggressive stocks* dan *safety stocks*.

BISNIS ONLINE SYARIAH

Berbisnis dan Berbagi Berkah
Penulis: Arip Purkon
Penerbit: Gramedia Pustaka Utama
Tanggal terbit: 24 November 2014



Bisnis *online* merupakan bidang usaha yang sedang menggeliat. Marilah menelisik bisnis *online* yang dilakukan dengan mengadopsi konsep ekonomi Syariah. Buku ini mengajak pembaca untuk tahu caranya meraup keuntungan sekaligus berbagi berkah melalui bisnis *online*. Terdapat informasi terkait bisnis dan jenis transaksi *online* menurut hukum Islam beserta contohnya. Anda juga bisa melengkapi pengetahuan tentang hukum jual beli saham, valuta asing, dan *Multi Level Marketing* (MLM).

MERANCANG PENSIUN BAHAGIA

Pensiun Tak Perlu Khawatir
Penulis: Ir. Kuncoro, M.M.
Penerbit: Gramedia Pustaka Utama
Tanggal terbit: November 2014



Berdasarkan beberapa penelitian yang dipaparkan dalam buku ini, sebagian orang masuk masa pensiun dengan kesulitan memenuhi kebutuhan finansial untuk kehidupan sehari-hari, kesehatan, pendidikan anak. Padahal sebagian lainnya dapat memenuhi kebutuhan finansial dengan wirausaha. Buku ini memberi masukan tentang merencanakan kehidupan setelah pensiun sejak dini, lewat sudut pandang berbeda. [OJK](#)



ASURANSI JIWA 2014

Perbandingan Pendapatan Industri Asuransi Jiwa di Indonesia:

Pendapatan industri asuransi jiwa kuartal III 2014

120,86 TRILIUN RUPIAH

Pendapatan industri asuransi jiwa kuartal III 2013

86,60 TRILIUN RUPIAH

SUMBER: Data Asosiasi Asuransi Umum Indonesia, tahun 2014.

SURVEI AC-NIELSEN TERHADAP 890 RESPONDEN

YANG TELAH MENIKAH DAN BERLOKASI DI **JAKARTA, BANDUNG, SURABAYA, & MEDAN.**

SUMBER DANA PROTEKSI JANGKA PANJANG:
65% TABUNGAN, 28% ASURANSI JIWA, DAN 7% PRODUK LAIN.

SUMBER DANA PROTEKSI JANGKA PENDEK:
91% TABUNGAN, 9% ASURANSI JIWA

HINGGA KUARTAL III TAHUN 2014, PEMBAYARAN TOTAL KLAIM INDUSTRI ASURANSI INDONESIA MENCAPAI RP55,77 TRILIUN. JUMLAH TERSEBUT MENINGKAT 7,2 DARI PERIODE YANG SAMA TAHUN 2013 SEBESAR RP52 TRILIUN.

SUMBER: Data Asosiasi Asuransi Umum Indonesia, tahun 2014.

ISTILAH DI INDUSTRI KEUANGAN

Industri keuangan memiliki istilah-istilah yang perlu diketahui masyarakat. Berikut sejumlah istilah tersebut:

ABSTRAK:

Ringkasan suatu pernyataan, laporan, atau karangan yang disusun secara sistematis dan menyeluruh (*abstract*).

ABSTRAKSI DANA BANK:

Pengambilan dana bank secara tidak sah (contoh: penggelapan atau penyalahgunaan otorisasi) dan kas, rekening eskro, rekening *trust*, atau rekening lain (*abstraction of bank funds*).

AD VALOREM:

Artinya pajak menurut nilai. Istilah ini lazim digunakan berkenaan dengan pembebanan pajak impor. Bea *ad valorem* adalah bea yang ditetapkan menurut nilai (uang), tidak menurut timbangan, ukuran, atau satuan. Misalnya provisi kredit ditetapkan sebesar 1% dan jumlah yang tercantum dalam perjanjian kredit yang bersangkutan (*ad valorem*).

ADJUDIKASI:

Putusan yang ditetapkan oleh pengadilan yang berwenang untuk menangani masalah yang diperselisihkan (*adjudication*).

ADVIS:

Surat pemberitahuan tertulis dari bank kepada nasabah

mengenai penerimaan pembayaran, transfer dana, jasa-jasa yang dilakukan atau pembayaran yang dilakukan. Misalnya pemberitahuan pengkreditan, pendebitan rekening, penarikan, atau transfer dana (*advice*).

ADVIS DEBIT:

Surat pemberitahuan bank kepada nasabah mengenai adanya pengurangan atau perubahan dana pada rekening beserta alasannya (*debit advice*).

AFIDAVIT:

Pernyataan tertulis yang dibuat secara sukarela di bawah sumpah oleh seseorang yang berwenang untuk mengambil sumpah, misalnya seorang pengacara yang telah ditunjuk oleh panitia pengambilan sumpah, konsul, atau notaris. Affidavit dapat dibenarkan sebagai bukti atau kesaksian di muka pengadilan (*affidavit*).

AGIO:

1) Selisih lebih yang diperoleh dan pertukaran uang logam emas atau perak dengan uang kertas dalam valuta dan nilai nominal yang sama. Istilah ini lazim dipakai di perbankan Eropa;
2) Selisih lebih antara nilai yang sebenarnya dan nilai nominal

sekuritas atau nilai tukar alat pembayaran luar negeri, atau penyusutan nilai mata uang logam karena aus (*agio*).

AGIO SAHAM:

Kekayaan bersih perusahaan yang berasal dari penilaian atau penjualan saham di atas harga par (harga par) (*paid in surplus*).

AKSEP BANK:

Wesel yang diakseptasi oleh bank; lihat akseptasi (*bank acceptance*).

AKSEPTASI:

Janji untuk membayar oleh pihak tertarik dengan cara membubuhkan tanda tangan dalam surat wesel. Akseptasi harus dinyatakan dengan kata akseptasi atau dengan cara lain yang sama maksudnya. Apabila telah diakseptasi, wesel ini menjadi sama dengan promes, yang berarti dapat diperdagangkan atau dijual kepada pihak lain sebelum tanggal jatuh tempo (*acceptance*).

AKSEPTOR:

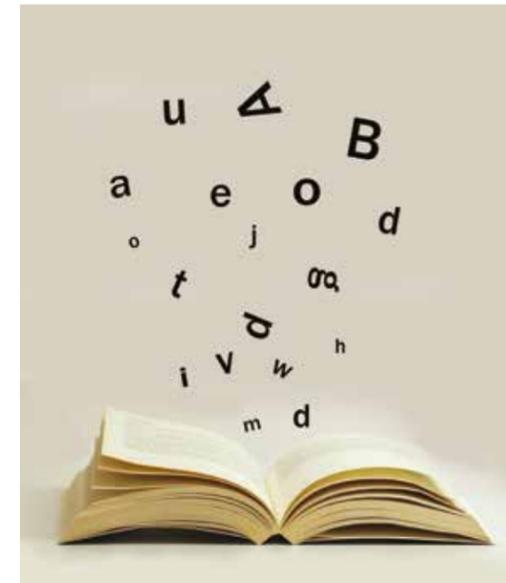
Pihak tertarik yang mengakseptasi surat wesel (*acceptor*).

AKSI PENGURANGAN PRODUKTIVITAS:

Aksi yang dilakukan oleh pekerja secara perseorangan atau bersama dengan melakukan pengurangan atau penurunan produktivitas yang dilakukan secara sengaja. Tujuannya untuk memperkuat suatu tuntutan kepada perusahaan (*labour slowdown*).

AKSIO PAULIANA:

Gugatan yang diajukan kreditur untuk



AKTIVA NONPRODUKTIF:

Aset bank yang tidak menghasilkan pendapatan, misalnya uang tunai yang dikuasai bank, giro wajib pada bank sentral, giro pada bank lain, cek yang masih dalam proses penagihan, dan aktiva tetap (*non-earning assets*).

AKTIVA PRODUKTIF:

Penanaman dana bank dalam bentuk kredit, surat berharga, penyertaan, dan penanaman lain untuk memperoleh penghasilan (*earning assets*).

AKTIVA SANGAT LANCAR:

Aktiva lancar setelah dikurangi persediaan barang yang dapat dengan segera dialihkan menjadi uang kas apabila sewaktu-waktu diperlukan, biasanya berjangka waktu di bawah satu tahun (*quick assets*).

AKTIVA SETARA KAS:

Investasi yang bersifat sangat likuid, berjangka pendek, dan dengan cepat dapat dijadikan kas dalam jumlah tertentu tanpa menghadapi risiko perubahan nilai yang berarti. Setara kas dimiliki untuk memenuhi komitmen kas jangka pendek, bukan untuk investasi atau tujuan lain (*near-cash assets*).

AKTIVA TERKLASIFIKASIKAN:

Aktiva produktif, baik yang sudah maupun yang mengandung potensi tidak memberikan penghasilan atau menimbulkan kerugian bagi bank (*classified assets*). [OJK](#)

Sumber: Website OJK.

membatalkan perbuatan curang dari debitur yang merugikannya. Lembaga *aksio pauliana* diciptakan untuk melindungi kreditur dari tindakan curang debiturnya, misalnya orang, persekutuan atau badan hukum yang dinyatakan pailit (*actio pauliana*).

AKTIVA BERISIKO:

Semua aset bank, kecuali kas dan surat berharga pemerintah; untuk menentukan rasio atau nisbah kecukupan modal. Bank Indonesia mengatur batasan mengenai aktiva tertimbang menurut risiko (*ATMR*) (*risk assets*).

AKTIVA JAMINAN:

Aktiva dalam bentuk properti, surat berharga, atau harta lain yang telah terikat sebagai jaminan untuk mendukung penerbitan obligasi, surat utang, atau pinjaman (*pledge assets*).

AKTIVA LANCAR:

Aktiva dalam bentuk uang tunai atau barang berharga lain yang sewaktu-waktu dengan mudah dapat dijadikan uang tunai (*active realisable; current asset*).

SOAL ASURANSI

Tidak semua orang mengenal asuransi, padahal memiliki asuransi banyak manfaatnya. Istilah 'diasuransikan' biasanya merujuk pada segala sesuatu yang mendapatkan perlindungan. Ada perlindungan terhadap jiwa, mobil, properti, termasuk kesehatan kita. Beberapa selebritas sudah memiliki asuransi.



FERRY SALIM AKTOR, MODEL, & PENGUSAHA

"Semula saya tidak mau beli asuransi sama sekali, sebab saya tahu ada cukup banyak kasus yang ternyata merugikan klien, karena tidak bisa diklaim. Berbeda sekali dengan di Amerika. Prosedur klaim mudah dan gigi juga di-cover asuransi kesehatan," ujar Ferry Salim. Namun akhirnya ayah tiga anak ini berubah pikiran setelah ada saudaranya yang tidak kesulitan mengurus klaim.

Namun asuransi yang pertama diambil pemeran ayah Merry Riana dalam film *Merry Riana: Mimpi Sejuta Dolar* ini adalah asuransi mobil. Barulah setelah itu, Ferry membeli asuransi rumah, jiwa, dan kesehatan.

Soal pemilihan perusahaan asuransi, Ferry tidak mematok pada perusahaan tertentu. "Saya melihat agen

asuransinya siapa. Tentu saja yang bisa dipercaya, sebab agen asuransi itu seperti *hairdresser*. Ke manapun dia pindah, klien ikut," lanjut peraih *The Best Actor Festival Film Asia Pasifik* (2002).

Namun berdasarkan pengalamannya selama ini, pemilik restoran Shabu Slim ini menyarankan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk membuat beberapa perubahan. "OJK dan asosiasi asuransi cobalah duduk bersama untuk menyederhanakan klausul dalam polis. Menurut saya, bahasa dalam klausul terlalu rumit, sehingga sebagian klien kurang memahaminya dan jujur, saya sudah tak ingat lagi yang sudah dijelaskan oleh agen," Ferry memaparkan.



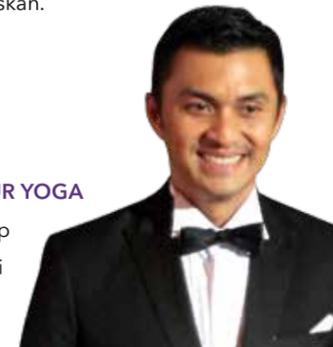
CYNTHIA LAMUSU PENYANYI, AKTRIS, & PENGUSAHA KULINER

"Ada tiga macam asuransi yang saya miliki, yaitu asuransi jiwa sekaligus investasi, asuransi kesehatan yang murni, dan asuransi investasi," kata Prilliany Cynthia Lamusu. Ya, tidak hanya satu produk saja, tapi sekaligus tiga produk asuransi yang dimiliki istri Surya Saputra. Pasti ada alasan di balik itu.

"Dahulu saya belum merasa asuransi itu penting.

Jadi, awalnya saya membeli produk asuransi, karena ingin menolong teman saya, seorang agen asuransi yang sedang menjual produknya," ujar perempuan yang pernah berakting dalam film *Arisan! II*. "Namun, setelah itu, saya punya pengalaman yang membuat saya sadar perlunya memiliki asuransi. Ibu saya sakit. Saat itulah saya merasakan benar manfaat asuransi kesehatan tersebut. Tabungan kami yang selama ini kami kumpulkan tidak habis begitu saja, karena di-cover oleh asuransi," paparnya.

Berkat manfaat yang sudah dirasakannya, personal Be3 inipun lalu membeli tiga produk asuransi. "Ke depannya, saya ingin mencoba asuransi untuk kendaraan saya," Cynthia menjelaskan.



ANJASMARA AKTOR & INSTRUKTUR YOGA

Pria bernama lengkap Anjasmara Prasetya ini sudah mempersiapkan masa depannya dengan baik. Satu dari beberapa hal yang dipersiapkannya adalah membeli asuransi. "Saya memiliki asuransi kesehatan dan pensiun untuk menjamin hari depan. Menurut saya, jika melihat nilai nominal asuransi dana pensiun di masa depan yang cukup tinggi, maka saya seperti menemukan cara lain berinvestasi untuk masa depan," ungkap aktor yang pernah menerima penghargaan Panasonic Gobel Award 2002 dan 2003.

Suami Dian Nitami ini juga mengakui manfaat yang didapatnya dari asuransi. "Saya merasakan ketika sakit. Saya tidak perlu repot lagi, karena sudah di-cover oleh asuransi," papar Anjasmara.

Selain memiliki asuransi kesehatan dan pensiun, Anjasmara juga mempunyai asuransi pendidikan. "Biaya pendidikan semakin mahal, sehingga saya harus menyiapkannya," tukas ayah 4 anak yang pernah bermain dalam film *Joshua, oh, Joshua*. "Sejauh ini, saya belum ada pengalaman buruk dengan asuransi," tambahnya.

NIA DINATA SUTRADARA FILM & PRODUSER

Pemilik nama asli Nurkurniati Aisyah Dewi ini merasa bahwa asuransi penting bagi dirinya sendiri dan keluarganya. Ibu dua anak yang biasa dipanggil Nia ini mengaku bahwa hal-hal yang terkait dengan asuransi lebih banyak diurus oleh suaminya.

Nia mengatakan bahwa tidak ada pertimbangan khusus yang ia lakukan dalam menentukan asuransi yang diambilnya. "It is like automatically. Begitu saya menikah, saya dan suami langsung mengambil asuransi kesehatan dan asuransi jiwa. Begitu juga saat kami memiliki anak, kami membeli asuransi pendidikan untuk anak," ujar perempuan yang menyutradarai film *Arisan!* dan *Berbagi Suami*.



MESTY ARIOTEDJO DOKTER, MUSISI, DAN MODEL,



Cukup banyak orang yang mengambil asuransi pertamanya bukan karena kesadaran pentingnya mempunyai asuransi, tapi karena alasan lainnya. Dwi Lestari Pramesti Ariotedjo misalnya. Perempuan yang kerap dipanggil Mesty ini membeli asuransi sebab ada kerabat yang menawarinya. "Saya memilih asuransi jiwa *unit link* sejak tahun 2010 lalu," kata lulusan kedokteran Universitas Indonesia. "Mengapa saya pilih yang digabung dengan *unit link* adalah karena sekalian untuk investasi," tutur peraih gelar Merrit dari Associated Board of The Royal Schools of Music untuk permainan harpanya.

Namun khusus untuk kesehatan, perempuan yang mahir bermain piano ini memberikan sarannya, "Masyarakat sebaiknya memanfaatkan BPJS, karena lebih sederhana prosedurnya. Apalagi BPJS adalah program pemerintah. Hampir seluruh rumah sakit menggunakannya. Kalau mau *di-upgrade* kelasnya juga bisa". **OJK**



PERATURAN BARU LEMBAGA PEMBIAYAAN

Sebanyak 20 peraturan OJK di tiga sektor jasa keuangan segera berlaku mulai tahun 2015. Peraturan ini juga berlaku bagi Lembaga Pembiayaan.

Kendati BI rate dinaikkan oleh Bank Indonesia sebagai akibat dari kenaikan BBM, tapi keadaan ini tidak matakahkan semangat para pengusaha di bidang pembiayaan. "Perusahaan pembiayaan di Indonesia masih mempunyai prospek yang bagus," kata Suwandi Wiratno, CEO PT. Chandra Sakti Utama Leasing saat menyampaikan presentasinya di Bali, 25-26 November 2014 lalu. Oleh karena itu, wajar saja jika sektor usaha pembiayaan terus berkembang. Pertumbuhan kontrak di indus-

tri pembiayaan juga cukup signifikan. Menurut data perkembangan industri jasa IKNB dari OJK per 31 Desember 2013, jumlah kontrak yang dikeluarkan perusahaan pembiayaan di Indonesia mencapai angka lebih dari 21 juta kontrak.

Melihat hal ini, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyikapinya dengan melakukan pengaturan terkait sistem, perizinan, juga aturan main pada perusahaan pembiayaan di Indonesia. Ada 20 peraturan yang dikeluarkan oleh OJK.

Muliaman D. Hadad (Ketua Dewan Komisioner OJK) menyampaikan bahwa 20 peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) tersebut dibagi atas tiga sektor jasa keuangan. "Dari 20 ketentuan tersebut, terdiri dari enam POJK di bidang perbankan, tujuh POJK di bidang pasar modal, dan tujuh POJK di bidang Industri Keuangan Non Bank atau IKNB," kata Muliaman di Jakarta pertengahan November 2014.

Firdaus Djaelani (Kepala Eksekutif Pengawas IKNB OJK) menyebutkan bahwa tujuh peraturan tersebut adalah:

- POJK tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan.
- POJK tentang Penyelenggaraan Usaha Pembiayaan Syariah.
- POJK tentang Tata Kelola yang Baik bagi Perusahaan Pembiayaan.
- POJK tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Pembiayaan.
- POJK tentang Penyelenggaraan Usaha Lembaga Keuangan Mikro (LKM).
- POJK tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Lembaga Keuangan Mikro (LKM).
- POJK tentang Pembinaan dan Pengawasan Lembaga Keuangan Mikro (LKM).

Adapun Lembaga Pembiayaan meliputi:

- Perusahaan Pembiayaan, yaitu badan usaha yang didirikan untuk melakukan Sewa Guna Usaha, Anjak Piutang, Pembiayaan Konsumen, dan/atau usaha Kartu Kredit.
- Perusahaan Modal Ventura, yakni badan usaha yang menerima bantuan pembiayaan untuk jangka waktu tertentu dalam bentuk penyertaan saham, penyertaan melalui pembelian obligasi konversi, dan atau pembiayaan berdasarkan pembagian atas hasil usaha.
- Perusahaan Pembiayaan Infrastruktur, yaitu badan usaha yang didirikan khusus untuk melakukan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana pada proyek infrastruktur.

Dalam peraturan OJK Nomor 28/POJK.05/2014 disebutkan bahwa setiap perusahaan pembiayaan di Indonesia

boleh beroperasi setelah mendapatkan izin usaha yang diajukan kepada OJK. Untuk mengajukan izin, setiap badan usaha perlu mempersiapkan beberapa dokumen, antara lain:

1. Akta pendirian badan hukum yang telah disahkan oleh instansi yang berwenang yang paling sedikit harus memuat:
2. Daftar kepemilikan.
3. Data pemegang saham atau anggota selain PSP.
4. Risalah rapat umum pemegang saham atau rapat anggota mengenai pengangkatan anggota DPS, bagi pembiayaan syariah.
5. Fotokopi bukti pelunasan modal disetor dalam bentuk deposito berjangka atas nama Perusahaan pada salah satu bank umum atau bank umum syariah di Indonesia bagi Perusahaan Pembiayaan Syariah dan dilegalisasi oleh bank penerima setoran yang masih berlaku selama dalam proses pengajuan izin usaha;
6. Laporan posisi keuangan awal/pembukaan perusahaan.
7. Rencana kerja untuk 2 (dua) tahun pertama.

Menurut Pasal 9 Peraturan tersebut, modal harus disetor secara tunai dan penuh dalam bentuk deposito berjangka atas nama perusahaan.

KETERLIBATAN PIHAK ASING

Pembatasan keikutsertaan pihak asing juga menjadi perhatian pemerintah dan OJK dalam membuat peraturan tentang perusahaan pembiayaan ini. Sesuai POJK Nomor 28/POJK.05/2014, ketentuan untuk kepemilikan asing baik langsung maupun tidak langsung pada badan usaha yang berbentuk PT, dibatasi



maksimum 85% dari modal awal yang disetorkan.

Sementara paling rendah 15% (lima belas persen) dari saham perusahaan yang tidak diperdagangkan di bursa efek, wajib tetap dimiliki baik secara langsung maupun tidak langsung oleh warga negara Indonesia, pemerintah daerah, dan/atau pemerintah pusat.

Selain kepemilikan saham, keterlibatan tenaga kerja asing juga turut masuk ke dalam Undang-Undang OJK. Tenaga kerja asing yang dipekerjakan, masuk sebagai tenaga ahli perusahaan dengan level jabatan paling tinggi satu tingkat dibawah direksi, sebagai penasihat, atau konsultan.

Perusahaan yang hendak melibatkan tenaga kerja asing juga perlu melaporkan kepada OJK terkait riwayat, rencana kerja, dan penempatan kerja paling lambat 30 hari sebelum tenaga kerja asing tersebut dipekerjakan.

Menurut Firdaus, pada perusahaan yang sahamnya masih dimiliki asing lebih dari 85%, OJK akan memberikan tenggat waktu untuk melakukan penyesuaian besaran kepemilikan sesuai dengan peraturan OJK. Soal berapa lama tenggat waktunya, tergantung dari seberapa besar perusahaannya. "Semakin besar, akan kami beri waktu lebih lama, sebab mereka juga akan lebih sulit mencari investor lokal," ujar Firdaus. [OJK](#)



DIMULAI DARI KARANGSONG

Masih sedikit rakyat Indonesia yang melek keuangan hingga kini, terutama masyarakat bawah. Perlu edukasi dan layanan keuangan yang menyentuh mereka.

Tempat Pelelangan Ikan (TPI), Desa Karangsong, Kabupaten Indramayu, Jawa Barat, adalah TPI terbesar di wilayah pantai utara Jawa Barat. Itulah yang membuatnya dijadikan pusat acara peluncuran program Layanan Keuangan Mikro. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bersama berbagai lembaga jasa keuangan menjadi inisiator acara pada tanggal 18 Desember 2014 lalu.

Anggota Dewan Komisiner OJK

Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen, Kusumaningtuti S. Soetiono menjelaskan pengetahuan tentang keuangan masih rendah dan akses terhadap lembaga keuangan juga terbatas. Survei nasional literasi keuangan yang dilakukan OJK pada 2013 menunjukkan bahwa hanya 21,84% dari penduduk Indonesia terkategori *well literate*.

Masyarakat golongan menengah ke bawah merupakan kelompok yang belum banyak memanfaatkan dan mem-

peroleh akses produk dan jasa keuangan. Hasil survei OJK juga menunjukkan bahwa semakin rendah strata sosial masyarakat, kian minim pula tingkat literasi mereka. Masyarakat dengan strata sosial terbawah memiliki indeks literasi keuangan paling rendah, 28,4%. Kelompok masyarakat teratas memiliki indeks literasi 51,6%.

"Penting melakukan peningkatan pengetahuan keuangan melalui edukasi dan penguatan akses masyarakat terhadap jasa keuangan formal.

OJK bersinergi dengan perbankan konvensional, syariah, pasar modal, asuransi, pembiayaan, dan pegadaian untuk memperluas akses keuangan. Kami membentuk layanan keuangan mikro dengan produk yang cocok bagi masyarakat berpenghasilan rendah," ujar Kusumaningtuti.

LAYANAN TERJANGKAU

Layanan keuangan mikro menawarkan beragam produk dan jasa keuangan dari berbagai industri jasa keuangan yang terjangkau oleh masyarakat menengah ke bawah. Contohnya, tabungan tanpa biaya administrasi, asuransi mikro dengan premi di bawah Rp50 ribu, reksadana mikro dengan investasi awal sebesar Rp100 ribu, dan investasi logam mulia dengan cicilan ringan. Diharapkan makin banyak masyarakat golongan menengah ke bawah yang memanfaatkan produk dan jasa keuangan.

Menurut Ketua Dewan Komisiner OJK, Muliaman D. Hadad, Desa Karangsong dipilih karena Presiden ingin program Layanan Keuangan Mikro diluncurkan di tempat yang dekat dengan masyarakat penerima pembiayaan mikro. Ini sejalan pula dengan program pemerintah baru: membangkitkan ekonomi berbasis maritim dan menjadikan nelayan sebagai penggerak ekonomi.

Industri perikanan di Karangsong belum didukung secara memadai. Dari total kredit di Kabupaten Indramayu senilai Rp100 miliar, hanya 2% yang mengucur di industri perikanan setempat.

BATU LONCATAN

Muliaman mengakui bahwa masih

banyak keluhan tentang sulitnya menembus akses keuangan. Pihaknya terus mendorong berbagai penetrasi dan inisiatif seperti edukasi dan pelatihan. Dan yang tidak kalah penting ialah pengembangan infrastruktur seperti bank tanpa kantor agar layanan lewat agen dapat masuk ke daerah terpencil dengan bantuan teknologi. Acara ini diharapkan menjadi batu loncatan untuk membuka akses yang lebih besar ke kota-kota lain.

Khusus di bidang maritim, OJK telah mengundang lembaga keuangan seperti perbankan agar dapat mendorong pembiayaan bagi industri ini. Pihaknya tengah merumuskan beberapa model bisnis bersama pengusaha perikanan dan lembaga keuangan. Muliaman berharap model bisnis ini dapat memenuhi kebutuhan nelayan dan sektor kelautan.

Menteri Koordinator Bidang Kemaritiman, Indroyono Soesilo, menambahkan, nelayan dengan kapal seberat 10 gross ton ke bawah hingga kini masih susah mendapatkan pinjaman perbankan. Tapi, usaha budi daya ikan mudah mengantongi pinjaman bank karena punya sertifikat tambak sebagai agunan. "Kami akan coba di Karangsong. Skenarionya, nelayan meminjam ke bank dengan agunan yang didukung perusahaan asuransi," katanya.

Produksi ikan di desa ini sekitar 50-70 ton sehari dan nilai pelelangan mencapai Rp1 miliar per hari. Nelayan menggunakan *Global Positioning System* (GPS) untuk mencari ikan di laut. Indroyono termasuk yang mendorong pemanfaatan teknologi tersebut ketika mengunjungi Karangsong 12 tahun lampau. **OJK**

BUNGA KREDIT KECIL

Samad (63), yang telah menjadi nasabah BJB pada tahun 1983 (saat itu masih bernama Bank Pembangunan Daerah), mendapat kredit mikro dari Bank Jabar Banten (BJB) berupa Kredit Cinta Rakyat (KCR) senilai Rp50 juta.

Awalnya, Samad menjadi juragan kapal. Tiga tahun terakhir karena faktor usia warga Karangsong ini banting setir menjadi pedagang jambal roti alias produk olahan ikan asin. Berbekal kredit BJB, ia membeli ikan manyu di TPI Karangsong untuk dibuat menjadi jambal roti.

"Saya menjualnya ke Pangandaran, Bogor, dan Bandung seharga Rp70 ribu per kilogram. Dalam seminggu saya dapat menjual sekitar 4-5 kuintal," katanya. Ini berarti omzetnya mencapai Rp35 juta per minggu.

Selain itu, Samad menjual ikan manyu segar ke Juwana, Kabupaten Pati, Jawa Tengah. Sekali pengiriman bisa sekitar 2 ton. Dalam seminggu ia bisa meraup penjualan sekitar Rp100 juta.

Tidak heran, Samad selalu bisa melunasi kreditnya tepat waktu. "Sekarang saya diberi kredit lagi, senilai Rp50 juta," tandas pria yang kini juga punya rekening BCA agar memperlancar bisnisnya.

Yang menarik, bunga KCR lebih rendah dibanding kredit mikro yang sebelumnya diperoleh Samad. Bunga KCR hanya 0,7% sedangkan kredit mikro mencapai 1,2% per bulan.

NASABAH SEPERTI KELUARGA

Sutino, 33 tahun, awalnya tidak percaya dengan Bank Mandiri karena dianggap bank *elite*. "Ternyata ketika datang ke Bank Mandiri, saya dianggap seperti keluarga," ujar juragan kapal ini.

Februari 2012, Sutino mendapat kredit dari Bank Mandiri, yang dialokasikan untuk memperbanyak kapal. Kini, dia sudah punya empat kapal.

Sutino meminjam Rp35 juta dengan cicilan selama 24 bulan. Karena dinilai lancar, setelah 20 bulan angsuran, dia memperoleh tawaran pinjaman sebesar Rp100 juta dengan jangka waktu tiga tahun. Kini angsuran sudah berjalan 11 bulan tanpa ada kendala.

Sutino adalah nelayan di Pangandaran, Ciamis, Jawa Barat. Omzetnya per hari mencapai Rp1 juta sampai Rp2 juta per kapal. Di masa 'surut' pun, dia mengaku tidak mengkhawatirkan angsuran karena masih tergolong ringan, Rp3,7 juta sebulan.

Sutino juga menjadi nasabah asuransi pendidikan untuk anak pertama yang berumur delapan tahun. Preminya Rp100 ribu per bulan. "Namun, untuk anak kedua belum saya ikutkan asuransi," kata Sutino.

PASAR KEUANGAN RAKYAT 2014



Peningkatan akses keuangan dapat didorong lewat penyediaan produk layanan keuangan yang bersifat mikro, yaitu tabungan mikro, kredit mikro, asuransi mikro, dan beberapa produk asuransi lainnya.

Kesuksesan acara peluncuran Layanan Keuangan Mikro di Desa Karangsong, Kabupaten Indramayu, Provinsi Jawa Barat beberapa waktu lalu berlanjut pada acara Pasar Keuangan Rakyat (PKR), yang diselenggarakan tanggal 20-21 Desember 2014. Acara ini merupakan rangkaian dari kegiatan peluncuran layanan keuangan mikro pada 18 Desember 2014 yang digagas oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bekerja sama dengan Lembaga Jasa Keuangan (LJK). *Event* ini berhasil menyedot animo ± 20ribu pengunjung untuk hadir ke JIExpo Kemayoran Jakarta.

Beragam acara menarik dan edukatif, mulai dari seminar keuangan, konsultasi, pameran produk dan jasa keuangan digelar di acara yang dibuka oleh Puan Maharani, Menteri Koordinator Bidang Pembangunan Manusia dan Kebudayaan Republik Indonesia. OJK menggandeng 244 pelaku usaha jasa keuangan dari 6 industri jasa keuangan, yang terdiri dari 70 bank, 61 perusahaan asuransi, 52 perusahaan sekuritas termasuk manajer investasi, 40 perusahaan pembiayaan, 1 dana pensiun lembaga keuangan, Pegadaian, dan 19

lembaga lain (Otoritas, asosiasi industri jasa keuangan, dan lainnya) untuk berpartisipasi di PKR dan bersama-sama mewujudkan Indonesia cerdas keuangan dengan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan.

EDUKASI FINANSIAL

Selama gelaran, masyarakat bisa belajar transaksi keuangan, sampai mengikuti aneka permainan yang berhubungan dengan keuangan. Tujuannya, memudahkan masyarakat mengenal produk dan jasa keuangan agar bisa memanfaatkan layanan tersebut.

"Kami mengharapkan, melalui acara-acara yang berlangsung di PKR, masyarakat dapat lebih memahami dan mengetahui produk dan layanan keuangan secara lengkap dan transparan sehingga berguna untuk pengelolaan keuangan pribadi dan keluarga," tutur Wakil Ketua Dewan Komisioner OJK Rahmat Waluyanto.



Produk-produk inovatif dan bermanfaat, yaitu kartu *magnetic* yang bisa digunakan untuk pembayaran, sebagai pengganti uang tunai, berbagai produk asuransi mikro, pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor, yakni *city car* hemat BBM, investasi emas, *online trading* pasar modal, dan produk jasa keuangan lain pun diperkenalkan. Hal itu merupakan salah satu bentuk implementasi strategi nasional literasi keuangan Indonesia, yaitu edukasi dan kampanye nasional literasi keuangan. **OJK**

BERMAIN SAMBIL BELAJAR

Banyak cara dilakukan oleh Lembaga Jasa Keuangan (LJK) untuk memperkenalkan produk dan layanan keuangan, salah satunya dengan cara bermain *games* unik.

Pengunjung nampak ramai mengunjungi *booth* Sinar Mas, salah satu LJK yang mengadakan permainan menarik, yaitu Angin Undian. Lucu memang kedengarannya, tapi nama itu rasa-rasanya sesuai dengan permainannya, yaitu mengambil kertas undian yang beterbangan dalam *box* besar. Di kertas-kertas itu, tertulis produk-produk Sinar Mas, dilengkapi tulisan hadiah yang bisa dibawa pulang penangkap kertas. Beberapa kertas bertuliskan 'Asuransi 25 juta'. Menarik, bukan? Antrean masuk *box* mengular, meskipun beberapa tidak cukup beruntung, hanya bisa mendapatkan kertas bertuliskan air mineral.

OJK sebagai penyelenggara acara PKR memang tak mematok standar kegiatan untuk di setiap *booth* LJK, sehingga pengunjung selalu mendapat kejutan tiap kali berkunjung ke masing-masing *booth* tersebut.

MENDEKATI MASYARAKAT

PKR adalah salah satu upaya OJK mengedukasi masyarakat tentang pentingnya industri jasa keuangan. Bagaimana apresiasi pengunjung?

Abdul Aziz, 44 tahun, warga Tanjung Priok, mengaku mengenal banyak produk perbankan lewat PKR. Ia terutama mencari informasi soal layanan bank dan asuransi. "Sebaiknya pilih lokasi yang masyarakat menengah ke bawah bisa menjangkau. Sasaran untuk edukasinya kan mengarah ke orang-orang yang belum benar-benar memahami akses dan layanan keuangan," tuturnya.

Sementara itu, Tri Sunarsih, 39 tahun, sengaja mengunjungi pameran untuk memperkaya pengetahuannya. "Saya pernah kecewa menggunakan asuransi di salah satu perusahaan asuransi ternama. Sejak itu saya berhenti menggunakan asuransi. Tapi tadi dijelaskan manfaat asuransi, mekanismenya, dan lain-lain," kata warga Jakarta Timur ini. Meskipun masih trauma, tapi Tri mengaku tidak tertutup kemungkinan ia akan mempertimbangkan membeli asuransi lagi, terutama untuk pendidikan anak-anak dan pensiun.

Tidak semua yang datang tergolong awam soal perbankan. Siti Aminah, 25 tahun, misalnya. "Acaranya seru-seru! Banyak informasi disampaikan dengan cara menyenangkan," kata warga Kemayoran ini.

Acara ini cukup penting untuk memberikan pemahaman pada masyarakat. Peserta punya kesempatan menyosialisasikan program. Elwin dari Asosiasi Bank Daerah memanfaatkan momen ini untuk memperkenalkan program untuk BPD berbasis teknologi. "Kami berharap ada dukungan pada www.asbanda.com, sehingga tidak ada lagi nantinya nasabah, misalnya, dari Bank Papua tidak bisa bertransaksi dengan bank lain."



PERSEMBAHAN UNTUK PEREMPUAN DAN UMKM

Keberadaan perempuan amat penting. Dalam pengaturan keuangan keluarga, lebih banyak perempuan yang menjadi manajernya.

Financial Literacy for Women and SMEs. Itulah tema event yang digelar oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 25-26 November di Denpasar, Bali. Seminar ini dibuka oleh I Ketut Wija (Wakil Gubernur Bali).

Kusumaningtuti S. Soetiono (Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK) menjadi pembicara pertama pada acara yang dihadiri antara lain oleh kalangan perbankan, asuransi, dan lembaga pembiayaan dari dalam dan luar negeri.

Kusumaningtuti menyampaikan hasil survei literasi yang telah dilakukan oleh OJK. "Target literasi tahun 2014 adalah ibu rumah tangga dan UMKM, tahun 2015 adalah pelajar dan golongan profesional dan tahun 2016 adalah pekerja dan pensiunan," Kusumaningtuti memaparkan.

"Perempuan dijadikan sasaran utama edukasi literasi, karena bertanggung jawab terhadap pengaturan keuangan rumah tangga, tingkat partisipasi yang rendah di pasar tenaga kerja, serta tingkat literasi dan inklusi

keuangan yang rendah," tambahnya.

Lalu mengapa UMKM penting? "UMKM memainkan peran penting pada ekonomi Indonesia, sebab menyumbang 46% terhadap GDP. Selain itu, UMKM menyerap tenaga kerja hingga 95%," ungkap Kusumaningtuti.

Kusumaningtuti menjelaskan perlunya konsep keuangan mikro untuk menyentuh kaum perempuan dan UMKM. "Tantangan bagi kami adalah mempermudah akses bagi masyarakat di pedalaman untuk mendapatkan layanan keuangan," sambungnya.

Robert Drake (Senior International Financial Literacy Consultant World Bank) menyatakan, pengusaha UMKM harus memanfaatkan perkembangan teknologi dan penggunaan kredit dari bank. "UMKM harus memberi pelatihan pada tenaga kerja agar lebih berkembang," ujar Robert.

Sementara Flore-Anne Messy (Senior Expert, Financial Education, OECD) menyebutkan bahwa yang harus dilakukan dalam edukasi keuangan adalah mempromosikan pentingnya literasi keuangan.

SESI KEDUA

Pada sesi ini, topik yang diangkat adalah dukungan perbankan, pasar modal dan lembaga pembiayaan termasuk asuransi terhadap literasi keuangan. Rico Usthavia Frans, Senior Executive Vice President of Transaction Banking Directorate dari Bank Mandiri menyampaikan perbedaan kebutuhan antara UMKM dan pengusaha besar. "Pengusaha UMKM menginginkan pendidikan tentang *microbanking* dan asuransi, terkait manajemen keuangan rumah tangga dan bisnis," kata Rico. "Pengusaha besar membutuhkan pengetahuan tentang *business banking*, asuransi, dan semua produk investasi, yaitu saham, reksa dana, dan obligasi," tambahnya.

Sementara itu, dari pasar modal ada Nurhaida (Anggota Dewan Komisiner OJK dan Kepala Eksekutif Pengawas Pasar Modal) yang berbicara. "Market deepening dibutuhkan agar bisa bersaing dengan pasar modal negara regional. Melalui literasi keuangan, perempuan dan UMKM bisa

berinvestasi di pasar modal," Nurhaida menjelaskan.

"Hanya 0,7% ibu rumah tangga yang memanfaatkan produk pasar modal untuk memenuhi kebutuhan finansial jangka panjang. Padahal, investasi di pasar modal cukup fleksibel jika dibandingkan dengan investasi emas dan properti, sehingga *affordable* bagi perempuan," kata Susy Meilina, Board of Chairperson Coordinator Asosiasi Perusahaan Efek Indonesia.

Bagaimana peran *multifinance*? "Lembaga pembiayaan menguntungkan pelaku UMKM, namun sebaiknya ada kerja sama antara *leasing* dan penegak hukum, sehingga meminimalisir masalah yang mungkin timbul," kata Suwandi Wiratno (CEO PT. Chandra Sakti Utama Leasing).

Nicolette Rubinztein, General Manager Advocacy and Retirement, Colonial First State (Commonwealth Bank Group) Australia menceritakan bahwa Commonwealth Bank Foundation memberikan penghargaan pada 15 guru di Australia yang berhasil mengajar keahlian mengelola uang dengan cara yang inovatif pada muridnya. "Di Indonesia, kami berpartisipasi sejak tahun 2007, antara lain dengan *talkshow* di radio, dan mengadakan

seminar tentang *life insurance*," ujar Nicolette.

HARI KEDUA

Robert Drake menekankan pentingnya literasi terkait akses pada keuangan. "Data Bank Dunia menunjukkan, peningkatan *financial inclusion* menaikkan jumlah deposit baru," kata Robert Drake. "Literasi juga termasuk *financial education* dan *awareness* tentang hak, perlindungan, juga tanggung jawab konsumen," lanjutnya.

Susan Campbell (Senior Manager Financial Literacy, Australian Securities & Investment Commission) menceritakan tentang strategi nasional literasi keuangan yang dilakukan Australia. "Ada lima strategi selama 2014 hingga 2017, antara lain mendidik generasi mendatang melalui sistem pendidikan formal dan memperbaiki metode penelitian serta evaluasi," kata Susan.

Para pembicara menyetujui bahwa literasi keuangan pada perempuan dan pelaku UMKM amatlah penting. Sesuai dengan pepatah Afrika 'Jika Anda mengajar seorang pria, Anda hanya mengajar seorang individu saja. Tapi jika Anda mengajar seorang perempuan, Anda mengajar seluruh bangsa'. OJK



GALA DINNER ISTIMEWA

Untuk lebih mengakrabkan antara sesama peserta yang sedang mengikuti *International Seminar on Financial for Women and SMEs*, OJK mengadakan *gala dinner*. Para peserta dihibur oleh penampilan kelompok musik akustik dan tari Bali yang atraktif. Satu-satunya sambutan malam itu disampaikan oleh DR. Kusumaningtuti S. Soetiono, SH., LLM. "Saya tidak perlu menyampaikan pidato yang panjang. *Enjoy the night, because we are in Bali, the heaven on earth,*" katanya.



INILAH PENDAPAT BEBERAPA PESERTA TENTANG EVENT INTERNATIONAL SEMINAR ON FINANCIAL LITERACY FOR WOMEN AND SMEs



APRILIANI SIREGAR,
ASURANSI MANULIFE INDONESIA

"Sesi *How the Non-Bank Financial Industry Support Financial Literacy Programs for Women and SMEs, and the*

Benefits for Non-Bank Financial Industry memberikan pengetahuan baru. Sangat praktikal dan bisa dicontoh. Jadi, banyak hal yang bisa kami implementasikan. Tapi tantangannya adalah apa yang disampaikan oleh pembicara berdasarkan kondisi di Australia, padahal kultur Indonesia berbeda. Jadi, kami harus mencari cara agar bisa mengimplementasikan 'cara Australia' di sini. Sayangnya, informasi praktis lebih diperbanyak dibandingkan teori."

NYOMAN AMRITA,
DOSEN UNIVERSITAS NGURAH RAI



"Sebagai akademisi, kami wajib ikut mendidik kaum perempuan dan SMEs agar pengetahuan mereka di bidang finansial meningkat. Apalagi belakangan ini banyak terjadi penipuan terkait dengan keuangan. Penyebabnya antara lain adalah literasi finansial yang masih rendah. OJK harus mengadakan seminar soal literasi keuangan secara rutin, tidak sebatas pada masyarakat di industri keuangan bank dan non-bank, tapi juga sampai pada anak-anak sekolah dan mahasiswa."



ADLIS KHAILIL SAZLI,
BANK NEGARA MALAYSIA

"It is a very fruitful seminar that we have. This occasion gives us wider information perspective from strategic point of view up to implementation. It covers the ecosystem of financial literacy. I'm looking for next year event that we can learn from one another of financial literacy evolution."



HERU GUNADI,
ASURANSI ZURICH

"Edukasi literasi keuangan kepada perempuan dan SMEs sangat penting dan harus dilakukan secara terus-menerus. Melalui kegiatan ini, industri keuangan menjadi lebih aware terhadap setiap lapisan masyarakat akan pentingnya literasi keuangan. Wilayah Indonesia cukup luas, sehingga proses komunikasi pasti membutuhkan waktu lama."



SAFFAISAL,
BANK ACEH

"Saya apresiasi penyelenggaraan seminar ini, tapi menurut saya, pembicara dari luar negeri lebih banyak. Selain itu, mengapa tidak menampilkan pembicara dari bank BRI yang juga amat berpengalaman dalam UKM."



LAYANAN KEUANGAN MIKRO

Memperluas Akses Keuangan Masyarakat



Perbankan



Asuransi



Pembiayaan



Pegadaian



Dana Pensiun



Pasar Modal



OTORITAS
JASA
KEUANGAN



www.ojk.go.id