



EDUKASI KONSUMEN

20 Fokus IKNB
Cara Cerdas Memilih
Dana Pensiun

34 Waspada Investasi
MMM Tuai Pengaduan
Masyarakat

EDISI JUNI 2015

 *Layanan*
1500 655
www.ojk.go.id



**MENGGARAP
POTENSI PASAR
KEUANGAN SYARIAH**



Sinergi untuk Inklusi Keuangan

Perluasan inklusi keuangan adalah jalan panjang yang memerlukan kerja bersama yang terus menerus oleh semua pihak. Kita tahu, saat ini Indonesia masih berada pada tahap inklusi keuangan yang belum mapan.

Keberhasilan seluruh upaya yang meniadakan segala bentuk hambatan untuk membuka akses masyarakat dalam memanfaatkan layanan jasa keuangan akan lebih cepat teraih dengan berkolaborasi. Otoritas tentu tidak dapat mewujudkan peningkatan inklusi keuangan hanya dengan mengandalkan sumber daya yang dimilikinya semata. Sinergi dengan beragam pihak, termasuk perbankan, akademisi, lembaga pembiayaan, perusahaan pengelola investasi, dan publik menjadi syarat mutlak. Kolaborasi dan edukasi juga menopang penyebaran informasi mengenai inklusi keuangan ke masyarakat.

Dalam edisi ini, kami menyajikan ringkasan dari seminar internasional literasi keuangan bertema “Literasi Keuangan untuk Mendukung Inklusi Keuangan” yang digelar di Bali sebagai laporan utama. Selain itu, jangan lupakan Laku Pandai yang dapat menjadi ujung tombak bagi ketersediaan layanan keuangan hingga ke daerah terpencil. Anda bisa menjumpai dukungan

dari beragam pihak untuk program Laku Pandai ini.

Sejumlah hambatan menanti upaya peningkatan literasi keuangan. Tentu permasalahan ini dapat terurai sepanjang semua pihak terkait bergandengan tangan. Kepercayaan masyarakat terhadap layanan perbankan dan investasi misalnya harus terus terjaga. Kejahatan siber yang membayangi Internet *banking*, aksi korporasi yang janggal, dan investasi bodong yang berpotensi menggerus kepercayaan publik juga menjadi bahasan yang kami singgung dalam nomor ini sebagai bagian dari edukasi.

Di antara serangkaian produk investasi yang ada, ketersediaan informasi akan membantu publik untuk memutuskan ke mana uangnya akan ditanamkan. Kami menyediakan panduan untuk menimbang antara saham dan reksa dana serta pilihan dana pensiun untuk hari tua.

Akhirnya, kami berharap apa yang kami sajikan dalam edisi ini dapat menambah pengetahuan dan menggerakkan kita untuk ikut ambil bagian dalam gerakan peningkatan literasi keuangan.

Tak lupa kami juga mengucapkan selamat menjalankan ibadah puasa pada bulan suci Ramadan dan selamat menyambut Idul Fitri.

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

Dewan Pelindung: Dr. Muliaman D. Hadad (Ketua Dewan Komisiner OJK) Dewan Penasehat: Dr. Kusumaningtuti S. Soetiono, S.H. LLM (Anggota Dewan Komisiner OJK Bidang Edukasi Perlindungan Konsumen), Sri Rahayu Widodo (Deputi Komisiner EPK) Pemimpin Umum/ Pemimpin Redaksi: Agus Sugiarto (Kepala Departemen Literasi dan Inklusi Keuangan) Redaktur Ahli: Lasmaida S. Gultom (Direktur Literasi dan Edukasi Keuangan), Eko Ariantoro (Direktur Pengembangan Inklusi Keuangan), Anto Prabowo (Kepala Departemen Perlindungan Konsumen), Sondang Martha S. (Direktur Pelayanan Konsumen), Ria Prastiani (Direktur Pengembangan Kebijakan Perlindungan Konsumen), Heni Nugraheni (Direktur Pembelaan Hukum Perlindungan Konsumen), Prabowo (Direktur Market Conduct) Redaktur: Muhamad Budiman (Kepala Bagian Edukasi 2) Redaksi: Anggota Tim Direktorat Literasi dan Edukasi Alamat Redaksi: Bidang Edukasi & Perlindungan Konsumen OJK Menara Radius Prawiro Lantai 2, Komplek Perkantoran Bank Indonesia, Jl. MH Thamrin No. 2, Jakarta Pusat 10350 Telepon: (021) 29600000 Faksimili: (021) 3866032 Website: www.ojk.go.id

DAFTAR ISI

Sorotan Utama

Mengubah Paradigma Program Literasi Keuangan	6
Bersama Memacu Inklusi Keuangan Literasi Keuangan Topang Pertumbuhan Perekonomian	10

Inspirasi

Sri Rahayu Widodo Berjuang Membuat Masyarakat Melek Keuangan	12
--	----

Fokus Perbankan

Ketika Risiko Mengintip Di Balik Kecanggihan Cerdik Berbank Lewat Internet Selesaikan di OJK	14
	16
	17

Fokus Pasar Modal

Perlindungan Investor dari Aksi Korporasi	18
---	----

Fokus IKNB

Cerdas memilih Dana Pensiun	22
Membandingkan DPLK dengan Jaminan Pensiun BPJS Ketenagakerjaan	24

Perspektif

Penyidikan Sektor Jasa Keuangan Jalin Kolaborasi antara OJK dan Polri	26
---	----

Tinjauan Regulasi

Peraturan OJK Aturan Konglomerasi Jaga Kesehatan Induk dan Anak Usaha	28
---	----

Fokus Global

Kolaborasi dengan China Banking Regulatory Commission Gandeng China untuk Tingkatkan Kapasitas	30
--	----

Telaah Produk

Kartu Kredit Bukan Alat Utang	34
-------------------------------	----



Waspada Investasi	
Investasi Bodong	
MMM Tuai Pengaduan Masyarakat	36
Konsumen Cerdas	
Saham vs Reksadana	40
Muda	
Pentingnya Melek Investasi Sejak Usia Muda	42



18



52

Bisnis Pemula	
Bisnis Kacamata Bingkai Kayu	44
Komunitas	
Dilema MEA 2015	46
MEA 2015: Indonesia, Mau Apa?	48
Galeri Pendapat	
Laku Pandai, Layanan Keuangan untuk Semua	50
Buku	
	54

Angka Bicara	
Menebar Jaring Kredit Maritim	55
Terminologi Keuangan	
Istilah dalam Industri Keuangan	56
Selebriti	
Serba-serbi Investasi Selebriti	57
Kabar Otoritas	
	58



26



36



Mengubah Paradigma Program Literasi Keuangan

Otoritas Jasa Keuangan kembali menggelar seminar internasional literasi keuangan untuk ketiga kalinya. Seminar kali ini bertempat di Nusa Dua, Bali, pada tanggal 9 hingga 10 Juni 2015 dengan mengusung tema *Financial Literacy to Support Financial Inclusion*.

Ketua Dewan Komisiner OJK Muliawan D. Hadad membuka seminar yang dihadiri ratusan peserta, yang sebagian besar adalah pelaku industri jasa keuangan dari dalam dan luar negeri.

Di dalam sambutannya, Muliawan

memaparkan sejumlah tantangan yang dihadapi terkait penyelenggaraan program literasi keuangan di Indonesia.

Tantangan pertama adalah perlu adanya pergeseran paradigma. Program literasi dan inklusi keuangan sebaiknya tidak hanya berorientasi kepada

komunitas perbankan, tetapi juga menjangkau ke spektrum industri jasa keuangan yang lebih luas, seperti pasar modal dan industri keuangan non bank.

“Survei OJK menunjukkan literasi keuangan di pasar modal dan industri keuangan non-bank relatif lebih



rendah dibandingkan dengan industri perbankan. Hasilnya, inklusi di pasar modal dan industri keuangan non-bank jauh di bawah industri perbankan,” kata Muliaman.

Program literasi keuangan yang efektif akan menjamin inklusi di industri keuangan non-bank dan pasar modal. Partisipasi dari berbagai pemangku kepentingan di industri keuangan juga sangat diperlukan guna mencapai tujuan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan.

“Sebagai regulator, OJK telah memulai sejumlah program untuk membuat pasar modal dan industri keuangan non-bank lebih menarik bagi investor,” katanya.

Di pasar modal, regulator telah meluncurkan kampanye pasar modal syariah. Pada masa mendatang, regulator akan mengedukasi sejumlah perusahaan skala besar mengenai pasar modal sebagai sumber pendanaan dan mendorong perusahaan untuk melepas sahamnya ke publik. Perubahan menjadi perusahaan terbuka akan menciptakan lebih banyak entitas dengan tata kelola dan manajemen risiko yang jauh lebih baik. Selain itu, semakin banyak saham yang beredar di bursa juga akan meningkatkan pilihan investasi bagi para investor

Sementara itu, di industri keuangan non-bank, regulator menganggap perlu adanya upaya yang terus menerus karena tidak semua orang memahami manfaat produk keuangan non-bank. Pemahaman publik mengenai asuransi, perusahaan pembiayaan, pegadaian, atau dana pensiun masih minim.

Pada saat ini, regulator juga tengah meluncurkan ulang program kredit mikro bagi masyarakat berpenghasilan rendah. Usaha kecil dan menengah menjadi elemen penting dalam perekonomian

“Sebagai regulator, OJK telah memulai sejumlah program untuk membuat pasar modal dan industri keuangan non-bank lebih menarik bagi investor.”

karena mampu menyerap 94% tenaga kerja.

“Sejumlah industri diharapkan terlibat. Kami ingin orang-orang memiliki akses yang mudah untuk kredit mikro agar mereka memiliki kemampuan untuk meningkatkan usaha kecil mereka,” kata Muliaman.

Upaya mengubah paradigma ini akan disinergikan dengan program lain yaitu layanan keuangan mikro dan program bank tanpa kantor atau *branchless banking*. Inisiatif ini diyakini dapat mempercepat tingkat literasi dan inklusi keuangan.

Poin lain yang disampaikan oleh Muliaman adalah perlunya inovasi dalam menyelenggarakan program literasi keuangan. Inovasi memainkan peran penting dalam mengubah perilaku yang kemudian dapat mendorong inklusi.

“Inovasi adalah keharusan ketika kita menghadapi begitu banyak tantangan, khususnya di Indonesia dengan banyak pulau dan budaya,” kata Muliaman.

Sementara itu, anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK Kusumaningtuti Soetiono menjadi pembicara pertama dalam seminar ini. Ketika menyampaikan paparannya,

Kusumaningtuti dipandu oleh moderator Direktur PT Bank Central Asia Tbk. Armand Hartono.

Kusumaningtuti menyampaikan materi mengenai strategi dan tantangan untuk meningkatkan literasi dan inklusi keuangan di Indonesia. Secara umum terdapat tantangan makro dan tantangan mikro dalam upaya peningkatan literasi dan inklusi keuangan.

Tantangan makro antara lain Indonesia tengah mengalami perlambatan ekonomi. Tingkat kemiskinan mencapai 10,96% dan 27% penduduk Indonesia lainnya berada di posisi di atas garis kemiskinan.

Di sisi lain, tantangan mikro yang dihadapi adalah seputar pelaksanaan program edukasi keuangan yang diselenggarakan oleh pelaku usaha jasa keuangan. Kusumaningtuti berharap program edukasi yang masih terpusat di Jawa dapat diperluas ke kawasan timur Indonesia.

Kendati menghadapi banyak tantangan, Kusumaningtuti yakin upaya peningkatan literasi dan inklusi keuangan dapat berhasil berkat kolaborasi dengan berbagai pihak seperti pemerintah, perguruan tinggi, industri jasa keuangan dan lainnya. 

Bersama Memacu Inklusi Keuangan

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) terus berupaya mendorong tingkat literasi dan inklusi keuangan di Indonesia. Pada tahun ini, regulator memulai sejumlah program baru dan melanjutkan program yang sudah berjalan sebelumnya.

Anggota Dewan Komisioner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK Kusumaningtuti Soetiono memaparkan sejumlah program OJK di hadapan peserta seminar bertajuk *Financial Literacy to Support Financial Inclusion* yang digelar di Nusa Dua, Bali pada tanggal 9 hingga 10 Juni 2015.

Menurutnya, salah satu rencana utama OJK di bidang edukasi adalah memacu tingkat inklusi keuangan. "Salah satunya dengan meningkatkan akses ke lembaga keuangan formal. Hal ini antara lain bisa dilihat dari jumlah pembuatan rekening baru dan penggunaan jasa atau produk sektor keuangan formal," katanya.

Kusumaningtuti menyebutkan salah satu program yang digagas oleh OJK adalah Layanan Keuangan Tanpa Kantor atau Laku Pandai. Program ini berupaya mengenalkan dan membawa layanan keuangan hingga daerah pelosok.

Program itu diutamakan untuk masyarakat terpencil dan juga masyarakat produktif yang tidak memiliki waktu untuk pergi ke kantor cabang bank atau ATM untuk bertransaksi. Para nasabah dapat bertransaksi melalui agen-agen bank.

Agen Laku Pandai yang mewakili bank ini akan menemui nasabah hingga ke daerah terpencil. Pada tahun ini, program Laku Pandai akan diikuti oleh 17 bank.

Sejauh ini sudah ada enam bank yang meluncurkan program Laku Pandai ini, yaitu PT Bank Mandiri (Persero) Tbk., PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk., PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk., PT Bank Central Asia Tbk., PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional, dan PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk.

"11 bank lain akan mengikuti program Laku Pandai ini. Saat ini sudah ada 3.000 agen yang menysasar penduduk di daerah terpencil," ujar Kusumaningtuti.

Keterlibatan 17 bank dalam program Laku Pandai pada tahun ini diharapkan dapat meningkatkan jumlah agen menjadi 100.000 agen.

Selain Laku Pandai, OJK juga memiliki program lain guna meningkatkan inklusi keuangan yaitu Layanan Keuangan Mikro atau Laku Mikro. Pada tahap awal, program ini akan diikuti oleh 11 hingga 12 lembaga keuangan.

Lembaga keuangan itu tidak hanya perbankan, tetapi juga perusahaan asuransi, perusahaan aset manajemen, perusahaan pembiayaan, dan Pegadaian. "Program ini bertujuan mendorong masyarakat *low income productive* untuk



menggunakan layanan lain di luar jasa perbankan, seperti asuransi, reksa dana, dan menabung melalui cicilan emas di Pegadaian,” katanya.

OJK juga memiliki kerja sama dengan Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan untuk menerbitkan buku mengenai OJK dan industri keuangan.

Buku itu disusun oleh regulator bersama industri keuangan. Setelah disusun, buku itu kemudian disunting oleh pihak Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, lalu diedarkan ke siswa tingkat SMA.

“Kami akan melakukan uji coba mengedarkan buku ke siswa SMP pada semester kedua tahun ini dan siswa SD pada tahun depan. Untuk siswa SD, kami akan melengkapi dengan alat peraga guna membantu simulasi,” ujar Kusumaningtuti.

Pada pertengahan Juni lalu, OJK juga telah meluncurkan program Simpel atau Simpanan Pelajar bagi para pelajar sekolah guna mendorong kebiasaan menabung sejak dini.

Tidak ada batasan minimum jumlah uang yang ditabung dan syarat administrasi untuk memudahkan para siswa menabung. Imbuan untuk menabung juga akan disebar ke para siswa setiap satu bulan sekali.

Kusumaningtuti mengatakan akan lebih baik apabila kebiasaan menabung itu dilakukan satu kali dalam sepekan. Menurutnya, Ketua Dewan Komisiner OJK Muliaman D. Hadad mengusulkan hari Rabu sebagai hari menabung. Hari Rabu dapat juga diartikan dengan Rajin Menabung.

Agar program dapat mencapai tujuan dengan baik, OJK juga melakukan

evaluasi terhadap program literasi dan inklusi keuangan yang dilakukan oleh para lembaga jasa keuangan.

Salah satu poin evaluasi adalah target peserta program literasi dan inklusi keuangan lebih banyak diarahkan ke siswa. Alhasil, porsi untuk perempuan dan pengelola usaha kecil dan menengah menjadi sangat kecil.

Selain itu, wilayah edukasi keuangan juga masih terpusat di pulau Jawa, khususnya Jawa Barat. Sebaliknya, kegiatan edukasi keuangan di wilayah Indonesia Timur masih sangat minim dan perlu ditingkatkan.

Melalui berbagai program yang ada, Kusumaningtuti yakin berbagai program yang dilakukan oleh OJK ini dapat mendorong tingkat literasi dan inklusi keuangan di Indonesia yang masing-masing mencapai 21,8% dan 59,7% pada tahun 2013. 

Literasi Keuangan Topang Pertumbuhan Perekonomian



Peningkatan literasi keuangan menjadi kerja yang perlu terus menerus dilakukan. Pemahaman mengenai pengelolaan keuangan yang baik menjadi jalan keluar dari beragam pekerjaan rumah, termasuk pengurangan angka kemiskinan.

Berikut petikan wawancara dengan Kusumaningtuti S. Soetiono, Anggota Dewan Komisiner OJK Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen mengenai upaya peningkatan literasi keuangan.

Ada sejumlah tantangan makro dan mikro dalam upaya meningkatkan literasi keuangan. Bagaimana OJK menghadapinya?

Seperti yang sudah saya paparkan di Bali, kami punya tugas menjalankan edukasi dengan meningkatkan edukasi dan literasi keuangan masyarakat. Literasi artinya pengetahuan, pemahaman dan kepercayaan yang perlu ditingkatkan. Adapun inklusi adalah perluasan akses dalam menggunakan produk dan layanan jasa keuangan formal.

Tetapi dalam melaksanakan tugas itu kami menjumpai beragam tantangan.

Dari sisi ekonomi makro, misalnya, berdasarkan data Badan Pusat Statistik, jumlah penduduk miskin hampir mencapai 11%. Jika dilihat di daerah perbatasan, angka penduduk miskin lebih tinggi, dapat mencapai 27%.

Saat situasi perekonomian sedang melambat, apalagi jika terjadi guncangan terhadap perekonomian, maka jumlah penduduk miskin akan meningkat signifikan menjadi hampir 40%. Ini adalah satu tantangan terhadap upaya perluasan literasi dan inklusi keuangan untuk masyarakat berpenghasilan rendah.

Selain itu, pertumbuhan perekonomian itu sangat dipengaruhi oleh pertumbuhan sistem keuangan. Mengapa demikian? Karena pertumbuhan sistem keuangan dapat memicu peningkatan jumlah tabungan, investasi, dan menggerakkan perekonomian.

Apa peran peningkatan literasi keuangan dalam pengurangan tingkat kemiskinan?

Masyarakat yang mengetahui cara mengelola uang yang baik, termasuk membuat prioritas pengeluaran, dan membuat perencanaan keuangan yang lebih baik tentu akan dapat membawa dirinya lebih sejahtera. Ini merupakan upaya nyata mengurangi kemiskinan.

Pengelolaan keuangan menjadi faktor yang sangat penting. Sebab kemampuan mencari penghasilan saja tidak cukup jika tidak diimbangi dengan kemampuan literasi keuangan yang baik. Dan ini sudah dibuktikan dengan penelitian.

Itu juga yang mendorong OJK untuk semakin yakin bahwa literasi dan inklusi keuangan adalah hal yang sangat penting karena dapat membantu mengurangi kemiskinan dan mendorong pemerataan atau distribusi pendapatan yang lebih baik.

Berapa lama tingkat literasi keuangan di Indonesia bisa seperti negara maju?

Pada tahun ini kami memprioritaskan inklusi keuangan. Salah satunya adalah meningkatkan akses masyarakat ke lembaga keuangan formal, termasuk memiliki rekening di bank, menggunakan jasa dan produk dari penyedia jasa keuangan formal.



Kami juga memiliki program yang membidik para siswa. OJK misalnya sudah bekerjasama dengan Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan untuk memasukkan materi inklusi keuangan ke dalam kurikulum dari tingkat pendidikan

SD, SMP, hingga SMA. Kami berharap para siswa dapat merencanakan dan mengelola keuangan dengan baik.

Selain itu, kami juga memiliki program Laku Pandai. Program ini diutamakan untuk menjangkau masyarakat terpencil atau masyarakat produktif yang tidak punya waktu untuk pergi ke cabang bank atau ATM guna bertransaksi. Seluruh transaksi dapat dilakukan melalui agen-agen bank.

Bagaimana dukungan pelaku industri jasa keuangan?

Dukungan dari pelaku industri jasa keuangan sangat bagus sekali. Mereka ikut terlibat dalam program literasi dan inklusi keuangan. Tidak hanya dari kalangan perbankan saja, tetapi juga asuransi, perusahaan pembiayaan, dan juga pasar modal. Kolaborasi kami sangat positif.

Bagaimana kerja sama OJK dengan instansi pemerintah?

Kami sudah bekerja sama dengan Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak, Kementerian Dalam Negeri, dan Kementerian Komunikasi dan Informatika.

Kami juga akan menjalin kerja sama dengan Kementerian Perdagangan. Kami ingin terjun juga di program Kementerian Perdagangan yang akan membangun pasar-pasar tradisional-modern. Kami berharap kemitraan ini dapat meningkatkan literasi dan inklusi keuangan di kalangan pedagang. Ke depannya, sumber pembiayaan bagi pedagang bisa berpindah dari rentenir ke lembaga keuangan formal.

Apa evaluasi OJK dalam program literasi keuangan ini?

Kami mewajibkan industri keuangan untuk melakukan edukasi keuangan kepada para nasabah. Hasil edukasi ini dilaporkan ke OJK. Dari hasil laporan ini, kami melihat ada dua hal yang perlu dievaluasi.

Pertama adalah target program edukasi. Kami melihat terlalu banyak edukasi yang menasar para siswa. Alhasil, program ini kurang dapat dirasakan oleh kelompok perempuan dan usaha kecil dan menengah.

Evaluasi yang kedua adalah dari sisi wilayah pelaksanaan program. Program literasi dan inklusi keuangan lebih banyak dikerjakan di Pulau Jawa. Persentase di kawasan lain, terutama di Indonesia Timur sangat kecil sekali. Dari evaluasi ini, kami berharap agar lembaga keuangan juga aktif melaksanakan program literasi dan inklusi keuangan di luar Pulau Jawa, seperti di Sumatra, Kalimantan, Nusa Tenggara Timur, dan wilayah lain di Indonesia bagian timur.

Data menunjukkan kawasan timur Indonesia lebih memerlukan program literasi dan inklusi keuangan. Data mengenai tingkat kemiskinan misalnya, di DKI Jakarta hanya mencapai 4,09%. Sementara itu tingkat kemiskinan di wilayah timur, misalnya di Maluku jauh lebih tinggi, sampai mencapai 11%.

Pada tahun 2013, tingkat literasi keuangan secara nasional ada di angka 21,8%. Angka literasi keuangan di Indonesia Timur lebih rendah daripada angka nasional. Di Maluku tingkat literasinya 17% dan Papua 20%. Kami berharap akan ada lebih banyak lagi program literasi dan inklusi keuangan yang ditujukan ke wilayah Indonesia Timur. 

SRI RAHAYU WIDODO

Berjuang Membuat Masyarakat Melek Keuangan

Salah satu perempuan yang berperan penting di Otoritas Jasa Keuangan adalah Sri Rahayu Widodo. Dia kini memegang jabatan sebagai Deputy Komisioner Edukasi dan Perlindungan Konsumen. Bukan tugas yang mudah, tapi beruntung Sri telah mendapatkan bekal sebelumnya di bidang yang tak jauh berbeda yaitu pengalaman bekerja di Bank Indonesia. “Saya di Bank Indonesia hampir 32 tahun,” katanya.

Perempuan ini meniti karir di Bank Indonesia pada tahun 1982 sebagai staf di bidang pemeriksaan bank. Sejak itu karirnya terus menanjak hingga pada kurun waktu 2011-2013, dia menjabat sebagai Direktur Eksekutif, Direktorat Investigasi dan Mediasi Perbankan Bank Indonesia.

Selama berkarya di Bank Indonesia, Sri juga pernah merasakan berkulat di bidang pengawasan bank yaitu semasa bertugas sebagai Kepala Seksi di Bidang Pengawasan Bank dan Deputy Direktur, Direktorat Pengawasan Bank 2 Bank Indonesia.

Setelah itu, dia diberi mandat oleh Dewan Gubernur Bank Indonesia untuk membantu di OJK. Pada awal dibentuk, OJK baru mengawasi industri keuangan non-bank dan pasar modal. Tak lama, OJK



juga memegang tanggung jawab mengawasi industri perbankan.

Sri ikut seleksi dan lolos sehingga dia kini duduk di jajaran pejabat OJK. Pengalamannya di Bank Indonesia membuatnya lebih mudah mengakrabi tugas-tugas di OJK. Perempuan kelahiran Purbalingga, 12 Juni 1955 ini mengakui dia tahu persis bagaimana seluk beluk industri perbankan dari sisi operasional hingga manajemen.

Sri berupaya membawa budaya kerja yang positif dari Bank Indonesia ke OJK yaitu budaya keteraturan. Bank Indonesia telah berhasil menciptakan sistem yang teratur mulai dari pengambilan keputusan, administrasi hingga pembuatan anggaran. Sembari terus membenahi diri, OJK terus mengadaptasi budaya keteraturan tersebut.

Salah satu contoh yang dia terapkan kepada bawahannya yaitu masalah penyimpanan dokumen. Bagi Sri, dokumen sangat penting sebagai bentuk pertanggung jawaban atas pelaksanaan tugas. Dia meminta agar semua orang memastikan dokumen tersimpan secara teratur sehingga mudah dicari saat dibutuhkan.

Berbicara mengenai bidang yang digelutinya sekarang, yaitu edukasi dan perlindungan konsumen, OJK menghadapi tantangan banyaknya masyarakat yang berada di perdesaan. Sumber Daya Manusia (SDM) di OJK yang terbatas tentu saja kesulitan untuk menjangkau seluruhnya agar melek keuangan.

Agar lebih mudah, OJK membagi masyarakat menjadi beberapa kelompok dan setiap tahunnya fokus pada kelompok tertentu sebagai

asaran program literasi keuangan. Untuk mengetahui efektivitas program, OJK mengadakan survei guna melihat apakah indeks literasi keuangan masyarakat Indonesia mengalami perubahan ke arah yang lebih baik.

SDM yang terbatas menuntut sumber data di OJK untuk memiliki banyak kemampuan, mulai dari melakukan edukasi, sosialisasi, hingga pekerjaan yang berkaitan dengan administrasi. Dalam hal edukasi, OJK juga harus bergandengan tangan dengan Lembaga

memperlihatkan keberhasilan edukasi keuangan adalah jika ada masyarakat yang sebelumnya awam kemudian memanfaatkan layanan dari LJK, misalnya mulai menabung, membeli asuransi atau reksa dana.

Lulusan Universitas Padjadjaran ini menegaskan, setiap LJK resmi pasti mendapatkan izin dari OJK. Jika tidak, masyarakat diminta berhati-hati pada investasi bodong yang dapat merugikan. "Dengan memberikan edukasi, kami meminta masyarakat waspada atas



“Kami harus buat program sedemikian rupa agar hasilnya bisa optimal tapi biayanya efisien.”

Jasa Keuangan (LJK) hingga instansi lain seperti kementerian terkait. Cara paling efektif untuk melakukan edukasi adalah dengan langsung menyentuh komunitas-komunitas di tengah masyarakat seperti para hijabers dan komunitas pengajian.

Pada intinya, walaupun OJK menargetkan edukasi keuangan secara masif, tetapi tetap harus terukur karena juga berkaitan dengan anggaran. "Kami harus buat program sedemikian rupa agar hasilnya bisa optimal tapi biayanya efisien," katanya.

Salah satu hal yang dapat

tawaran investasi yang tidak jelas," katanya.

Dalam bekerja, dia selalu berupaya menyenangkan apapun yang menjadi tugasnya. Dengan cara ini, Sri dapat menghayati pekerjaannya dan tidak merasa terbebani.

Dia juga selalu berupaya memberikan yang terbaik. Di sela kesibukannya, ibu tiga anak ini menyukai wisata rohani dan kegiatan sosial. Jika harus bertugas ke luar kota, dia senang menyempatkan diri mendatangi masjid bersejarah. Aktivitas ini membuat batinnya terasa lebih tenang. 

Ketika Risiko Mengintip Di Balik Kecanggihan

Bank–bank terus berinovasi mengembangkan layanan *electronic banking*, termasuk PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. Bank dengan aset konsolidasi terbesar di Indonesia ini banyak berbenah dan meningkatkan kenyamanan bertransaksi nasabahnya.



Beberapa inovasi yang dilakukan emiten berkode saham BMRI yakni memoles *user interface* dan fitur layanan elektroniknya. Para nasabah tidak akan menjumpai perbedaan bertransaksi lewat mesin anjungan tunai mandiri (ATM) atau melalui *Internet banking* dan *mobile banking*.

Namun, bank dengan logo pita emas ini pun mengakui, ada risiko mengintai di balik kenyamanan tersebut. Beberapa bulan lalu, seorang nasabah Bank Mandiri pun mempertanyakan aspek keamanan melalui tulisan di salah satu forum di dunia maya. Menjadi korban *web phishing*, dana nasabah Bank Mandiri senilai Rp45 juta itu raib.

Kejadiannya bermula pada 6 Maret 2015. Ketika itu nasabah hendak mengakses Mandiri Internet Banking via komputer. Setelah mengisi *User ID* dan *Password*, tiba-tiba muncul permintaan sinkronisasi token.

Si nasabah menyebutkan dirinya sempat mencurigai permintaan sinkronisasi tersebut mengingat sebelumnya tak pernah ada permohonan seperti itu. Namun, dengan pemikiran bahwa permintaan tersebut merupakan prosedur baru dari Bank Mandiri, akhirnya si nasabah pun memasukkan nomer token.

Setelah token tersebut dimasukkan, nasabah mendapatkan pesan singkat melalui telepon selularnya dari 3355 Mandiri yang menyatakan uangnya terdebit senilai Rp45 juta.

Atas kejadian ini, Bank Mandiri menyatakan tidak bisa mengganti uang nasabah tersebut mengingat kejadian itu dianggap merupakan dampak dari kelalaian nasabah. Vice President Customer Care Group Bank Mandiri Gempur Soesetyo Hadi menjelaskan kejadian *web phishing* disebabkan virus yang mengendap pada komputer nasabah, bukan di situs milik perseroan.

Selain itu, Gempur juga mengklaim pihaknya telah melakukan edukasi kepada nasabah agar tak menjadi korban *web phishing*. Nasabah pun diminta untuk segera melaporkan kepada *customer care* Bank Mandiri, jika dirasa ada hal ganjil ketika bertransaksi.

Menurut Gempur, Bank Mandiri juga telah melacak para pelaku *web phishing* melalui akun rekening penerima dana. Yang unik, ternyata si penerima dana menggunakan data asli. Tugas penerima dana hanya menampung uang hasil *web phishing*.

“Dari temuan kami, si penerima dana mengaku dipekerjakan sebagai manajer di sebuah

yang diandalkan bank untuk menarik nasabah agar menyimpan dananya di lembaga keuangan tersebut. Kemudahan bertransaksi tentunya menjadi hal yang dipertimbangkan oleh nasabah dalam memilih bank.

Namun demikian, layanan perbankan dengan teknologi sebagai tulang punggung utama ini juga memiliki risiko menjadi sasaran *cyber crime*. Dari laporan The State of The Internet 2013, Indonesia berada di posisi kedua sebagai negara asal serangan *cyber crime*. Dalam kurun waktu tiga tahun terakhir, tercatat 36,6 juta serangan *cyber crime* terjadi di Indonesia.

Menurut data yang disampaikan Wakil Direktur Tindak Pidana Ekonomi Khusus Bareskrim Polri Kombespol Agung Setya, total kerugian *cyber crime* di Indonesia mencapai Rp33,29 miliar. Angka ini jauh lebih besar dibandingkan dengan perampokan nasabah bank secara konvensional.

Hasil riset Standard & Poor's Ratings Services yang dipublikasikan pada Selasa (9/6), pun menunjukkan angka fantastis. Riset tersebut memproyeksikan potensi kerugian yang disebabkan *cyber crime* terhadap ekonomi global bisa mencapai US\$400 miliar per tahun. Jika dikonversi ke mata uang rupiah, dengan asumsi Rp13.000 per dolar, angka tersebut setara Rp5.200 triliun.

Proyeksi lembaga pemeringkat internasional ini pun menyebutkan area yang menjadi sasaran empuk kejahatan

Riset Standard & Poor's Ratings Services memproyeksikan potensi kerugian yang disebabkan *cyber crime* terhadap ekonomi global bisa mencapai US\$400 miliar per tahun. Jika dikonversi ke mata uang rupiah, dengan asumsi Rp13.000 per dolar, angka tersebut setara Rp5.200 triliun.

tersebut yakni bidang yang berhubungan erat dengan transaksi keuangan dan pembayaran seperti bank dan industri ritel. Kejahatan siber ini pun memiliki keunikan tersendiri. Sebab, penyerangan dilakukan secara acak, tapi meluas dengan adanya interkoneksi global.

Atas keadaan tersebut, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) meminta setiap bank untuk mengaudit ulang sistem pengamanan teknologi informasi yang mendukung fasilitas Internet banking. Menurut Anggota Dewan Komisioner OJK Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen Kusumaningtuti S. Soetiono, pihaknya telah meminta bank melakukan pemblokiran otomatis jika komputer yang digunakan nasabah terkena virus.

OJK juga mengimbau masyarakat untuk mematuhi informasi pengamanan yang telah diberikan masing-masing bank saat menggunakan fasilitas Internet banking. Jika terjadi pembobolan, nasabah harus segera melapor ke bank terkait, juga kepada OJK. 



perusahaan konsultan di luar negeri. Tugasnya hanya menerima dana di rekeningnya, untuk ditransfer kembali melalui lembaga keuangan lain. Ini yang membuat upaya melacak pelaku utama semakin sulit,” jelas Gempur.

Andalan bank

Layanan *electronic banking* termasuk *Internet banking* saat ini menjadi fasilitas

Cerdik Berbank Lewat Internet



Kian canggihnya layanan perbankan juga diiringi dengan kian besarnya risiko *fraud*. Sebab, sistem teknologi informasi yang merupakan tulang punggung utama layanan keuangan yang memudahkan nasabah, juga memiliki risiko tersendiri menjadi sasaran kejahatan.

Tentu nasabah bisa menikmati layanan yang mudah dan nyaman tanpa terpapar risiko *cyber crime*. Namun, untuk mendapatkan kenyamanan tersebut, dituntut kecerdikan dan kehati-hatian.

Berikut tips bagi para nasabah yang dihimpun dari beragam sumber:

- Rahasiakan pin/*user id*/*password*/*challenge code* kepada siapapun
- Jika ada permintaan perubahan pin dan sinkronisasi token *Internet banking*, jangan dilakukan
- Ganti *password* dan pin *e-channel* secara berkala
- Segera blokir kartu debit atau kredit jika merasa tertipu, tertelan, atau hilang
- Jika ada keganjilan di ATM dan proses transaksi melalui Internet segera melapor ke bank
- Waspada terhadap sms, *email*, dan telepon yang mengatasnamakan bank
- Gunakan *software* asli
- Jangan mudah mengunduh *software* yang tidak jelas saat berselancar karena dapat menyebarkan *malware*

- Perhatikan alamat URL di Address Bar Browser.
- Jangan sampai Anda terkecoh bertransaksi di situs yang menyerupai situs asli bank
- Hindari menggunakan komputer bersama, misalnya di warnet
- Pastikan Anda menjumpai gambar gembok atau kunci pada *browser* Anda. Ini merupakan indikasi bahwa halaman yang Anda akses dienkripsi dengan menggunakan SSL. Jika tak menjumpai gambar gembok atau kunci, segera *logout* dari laman tersebut.
- Pastikan selalu *logout* jika Anda selesai menggunakan layanan *Internet banking*
- Gunakan aplikasi anti virus yang paling terkini dan bersihkan perangkat digital secara teratur
- Pindai *e-mail* dan lampiran sebelum dibuka. Pindai pula USB *flash disk*



Selesaikan di OJK

Jika nasabah belum puas dengan tanggapan pihak banksaatmengadukanmasalahlayanankeuangannya, nasabah itu dapat menyampaikan keluhan melalui Layanan Konsumen Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Layanan tersebut dapat diakses melalui *email* konsumen@ojk.go.id, layanan telepon di 1500 655, fax 021 386-6032, dan *online* melalui sikapiuangmu.ojk.go.id. Layanan ini juga bisa diakses melalui surat ke Anggota Dewan Komisioner OJK Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen dengan alamat Menara Radius Prawiro Lantai 2 Komplek Perkantoran bank Indonesia Jalan M.H. Thamrin No. 2 Jakarta.

Untuk memperoleh layanan dari regulator industri keuangan ini, konsumen harus menyampaikan bukti telah melapor ke lembaga jasa keuangan (LJK) bersangkutan, beserta tanggapan dari LJK tersebut. Konsumen pun harus melampirkan identitas lengkap, kronologis pengaduan, dan bukti pendukung jika ada. Jika data tersebut tidak dilengkapi dalam waktu 20 hari kerja sejak tanggal pemberitahuan, maka pemohon dianggap mencabut pengaduannya.

Adapun, ada beberapa syarat untuk mendapatkan fasilitas penyelesaian sengketa dari OJK, yakni memenuhi persyaratan penyampaian pengaduan, berindikasi sengketa finansial antara konsumen dan LJK, nilai sengketa \leq Rp500 juta di bidang perbankan, pasar modal, dana pensiun, asuransi jiwa, pembiayaan, perusahaan gadai, atau penjaminan, dan \leq Rp750 juta di bidang asuransi umum.

Sengketa yang mendapat fasilitas penyelesaian OJK juga bukan merupakan sengketa yang sedang dalam proses atau pernah diputus oleh lembaga arbitrase, bersifat



keperdataan, belum pernah difasilitasi oleh OJK, dan pengajuan penyelesaian pengaduan tidak melebihi 60 hari kerja sejak tanggal surat hasil penyelesaian pengaduan yang disampaikan LJK kepada konsumen.

Jika melapor lewat OJK, konsumen pun bisa melacak sudah sejauh mana pengaduannya ditangani oleh OJK maupun LJK terkait. Untuk memanfaatkan layanan bertajuk *Trackable & Traceable* ini, konsumen dapat mengakses dengan memasukkan nomor tiket dan pin yang diberikan OJK.

Menurut Anggota Dewan Komisioner OJK Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen Kusumaningtuti S. Soetiono, hingga akhir tahun lalu, ada 3.043 kasus dengan 33% atau sebanyak 1.005 kasus masih dalam proses penyelesaian. Sisanya sebanyak 67% atau 2.038 kasus telah selesai ditangani. 



Perlindungan Investor dari Aksi Korporasi Janggal

Masih ingatkah Anda dengan aksi korporasi yang dilakukan emiten perkebunan PT BW Plantation Tbk. (BWPT) berupa penerbitan saham baru (*rights issue*) beberapa waktu lalu? Kala itu, penawaran *rights issue* dilakukan dengan harga di bawah harga pasar yang pada akhirnya memunculkan ketidakpuasan di kalangan investor.

BWPT melakukan *rights issue* dengan harga Rp390-Rp411 per saham dalam rangka *backdoor listing* perusahaan milik Grup Rajawali. Harga tersebut di bawah rata-rata harga dalam setahun, yang mencapai Rp1.200 per saham.

Penentuan harga *rights issue* yang jauh di bawah harga pasar tersebut sangat merugikan investor publik, terbukti dengan *auto rejection* saham ini sebanyak 2 hari perdagangan. Pada saat itu, Masyarakat Investor Sekuritas Indonesia (MISII) melayangkan surat resmi ke Otoritas Jasa Keuangan (OJK). MISII meminta perlindungan dari OJK terkait diskon harga tersebut dan mempertimbangkan lebih lanjut soal rencana aksi korporasi itu.

Terhadap kasus seperti ini, biasanya OJK akan meneliti dahulu dokumen yang dilayangkan dari perseroan. OJK akan melihat mulai dari harga penawarannya hingga jenis transaksi yang akan dilakukan. Bila ada yang janggal dari rencana aksi korporasi, OJK akan mempertimbangkan kembali rencana aksi korporasi tersebut.

Mematuhi aturan

Deputi Komisioner Pengawas Pasar Modal I OJK Noor Rachman mengatakan peraturan OJK untuk melindungi investor sudah sangat lengkap. Korporasi, sekuritas, dan investor wajib mematuhi aturan tersebut.

“Agar tidak terjebak dalam saham-saham seperti itu, investor harus berhati-hati, membaca prospektus



dengan baik. Pasar modal itu ada risikonya, bacalah laporan keuangan perusahaan dengan teliti,” kata Noor.

Kepala Departemen Pengawasan Pasar Modal OJK Sugianto menambahkan dalam memilih saham korporasi, investor sebaiknya membaca riset-riset yang terkait dengan perusahaan tersebut sebagai langkah antisipasi. Menurutnya, investor jangan terjebak oleh arus dan terus mengejar investor asing.

“Harus memiliki dasar perhitungan, dan membelilah untuk jangka panjang. Hanya itu yang dilakukan investor. Semua aturan perlindungan investor

OJK sudah punya,” jelasnya.

Adapun, aturan-aturan terkait perlindungan investor di antaranya tentang dana perlindungan pemodal yang diatur dalam Peraturan Nomor VI.A.4 Bapepam LK, dan penyelenggara dana perlindungan pemodal diatur dalam Peraturan Nomor VI.A.5.

Kedua aturan tersebut untuk meningkatkan perlindungan terhadap pemodal yang asetnya berasal dalam penitipan di kustodian melalui dana perlindungan pemodal.

Dana perlindungan pemodal dibentuk dari kontribusi bursa

Fokus Pasar Modal

efek, lembaga kliring dan penjaminan, dan lembaga penyimpanan dan penyelesaian, iuran keanggotaan, pengembalian hasil penjualan aset kustodian sebagai pelaksanaan hak subrogasi dan hasil investasi serta sumber lain yang ditetapkan Bapepam-LK.

Sejak 1 Januari 2014-31 Desember 2015, dana perlindungan pemodal hanya memberikan ganti rugi kepada pemodal yang merupakan nasabah perantara pedagang efek yang mengadministrasikan rekening efek nasabah dan anggota bursa efek PT Bursa Efek Indonesia (BEI) dan terbatas pada aset pemodal berupa saham yang masuk dalam penitipan kolektif lembaga penyimpanan dan penyelesaian dan dicatatkan di BEI.

Selain itu, ada juga Peraturan OJK No.1/2013 tentang Perlindungan Konsumen Sektor Jasa Keuangan. Upaya perlindungan konsumen ini diarahkan untuk mencapai dua tujuan utama. Pertama, meningkatkan kepercayaan investor dan konsumen dalam setiap aktivitas dan kegiatan usaha di sektor jasa keuangan.

Kedua, memberikan peluang dan kesempatan untuk perkembangan pelaku usaha jasa keuangan secara adil, efisien, dan transparan. Pada sisi lain, konsumen perlu memahami hak dan kewajiban dalam berhubungan dengan pelaku usaha jasa keuangan.

Tips Tidak Terjebak pada Saham Berisiko

Baca setiap prospektus yang diterbitkan perusahaan

Teliti membaca dan memahami laporan keuangan

Belajar melalui riset-riset yang diterbitkan sekuritas

Memiliki target dan dasar perhitungan dalam berinvestasi

Tidak mengikuti arus atau hanya mengekor investor asing

Berinvestasilah secara jangka panjang

Siap hadapi risiko



-0.68% Investor33 ▼ 388 -0.66% ISSI ▼ 170 -0.67% MINING ▼ 1,26
0% ADRO ▲ 965 0.52% AGRO 101 0.00% AGRS ▼ 141 -0.70% AHAP 199



Kemudian, untuk membantu investor agar tidak terjebak pada saham berisiko, OJK beserta BEI dan Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI) akan membuat ketentuan tentang efek tidak dijamin. Nurhaida, Kepala Eksekutif Pengawas Pasar Modal OJK, mengatakan selain ada aturan pelaksana yang dibuat oleh KPEI dan BEI, pihaknya juga akan membuat ketentuan untuk menentukan kriteria yang masuk dalam efek tidak dijamin. Saat ini, kata Nurhaida, draft belum difinalisasi.

“Akan dilihat dari kriteria saham, AB (anggota bursa), dan investor. Kalau sudah tahu sejak awal saham berisiko tinggi, maka tidak dijamin. Investor dan AB akan dilihat track record-nya,” jelasnya.

“Agar tidak terjebak dalam saham–saham seperti itu, investor harus berhati–hati, baca prospektus dengan baik. Pasar modal itu ada risikonya, bacalah laporan keuangan perusahaan dengan teliti.”

Yang pasti, dalam menetapkan persyaratan efek tidak dijamin, BEI dan KPEI wajib mempertimbangkan paling tidak komposisi kepemilikan efek termasuk porsi kepemilikan publik dan konsentrasi kepemilikan efek. Kemudian, pola, volume, dan frekuensi transaksi efek dan fluktuasi harga.

Sementara itu, Sanusi, Ketua Masyarakat Investor Sekuritas Seluruh Indonesia (MISSI), mengatakan sampai saat ini aturan dirasa masih belum memihak investor kecil. Dalam kasus BWPT. Harga pelaksanaan rights issue senilai Rp400 per saham yang berada di bawah harga pasar mendesak investor untuk melepas saham BWPT. Jika pemegang saham tidak melaksanakan haknya, maka dia dapat terkena dilusi hingga 86%. 

Masa pensiun harusnya adalah saat Anda menuai investasi saat usia produktif. Sayangnya tak semua dapat menikmati pensiun dengan tenang karena dana pensiun justru tidak ada. Jadi, sebelum menyesal, pastikan Anda mempersiapkan dana pensiun dengan baik.

Cara Cerdas Memilih Dana Pensiun

Lantas, investasi apa yang sebaiknya dipilih? Tentu pilihannya sangat beragam. Mulai dari menanamkan modal di tanah atau bangunan, pasar uang, hingga mencari peruntungan di pasar modal. Namun, jika Anda lebih suka meminta bantuan manajer investasi untuk mengelola uang, atau ingin menerima pendapatan layaknya

penghasilan per bulan pada usia lanjut, maka investasi lewat dana pensiun lembaga keuangan (DPLK) menjadi salah satu solusi.

Dana pensiun untuk karyawan terbagi dua, yakni Dana Pensiun Pemberi Kerja (DPPK) dan Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK). Perbedaannya terletak pada penyelenggara dan jenis iuran yang disetorkan.

Penyelenggara DPPK merupakan badan atau perusahaan yang mempekerjakan karyawan dengan memberikan opsi manfaat pasti selain iuran pasti kepada karyawan di perusahaan yang bersangkutan saja.

Di sisi lain, pihak penyelenggara DPLK merupakan lembaga keuangan, seperti bank maupun asuransi jiwa dengan menawarkan iuran pasti kepada karyawan

maupun perorangan. Jadi, seluruh pekerja mandiri dapat menginvestasikan dana pensiunnya lewat DPLK jika ingin menambah manfaat saat pensiun nanti.

Safir Senduk, perencana keuangan independen, menyatakan investasi melalui DPLK masih menjadi pilihan yang menarik. Salah satu keuntungannya yakni peserta mendapat kepastian menjalani masa pensiun karena adanya kesinambungan penghasilan di masa itu.

Program ini juga memiliki banyak kelebihan, salah satunya peserta dapat menentukan sasaran investasi dana sesuai profil risiko. Peserta juga bisa mendiversifikasi investasi serta memantau perkembangannya. Melalui DPLK, hasil pengembangan dana yang dikelola manajer investasi (MI) diberikan kembali bagi peserta. Hasil investasi juga bebas pajak.

Selain itu, DPLK juga menawarkan pengembalian dana secara disiplin. Jika peserta menginginkan investasinya berhenti di tengah jalan, yang bersangkutan akan diberikan penalti sesuai dengan ketentuan awal yang ditawarkan DPLK.

"Ini yang jadi berbeda dengan reksa dana. Bisa saja mengambil uang kapan saja bagi reksa dana, tapi bila tidak bijak mengelolanya akan habis dalam sekejap. Ini keuntungan DPLK," ujar Safir.

Terdapat dua jenis cara pembayaran pensiun. Apabila saldo dana pensiun lebih kecil dari batasan yang ditentukan oleh pemerintah (saat ini Rp625 juta) maka seluruh manfaat pensiun dibayar sekaligus. Namun, jika batasan sama atau lebih besar dari ketetapan, maka 20% manfaat pensiun dibayarkan sekaligus, sedangkan 80% sisanya dibayar anuitas atau berkala setiap bulan.

Menurut Safir, hal yang harus diperhatikan lebih cermat yakni profil risiko penempatan dana yang dipilih peserta. Pilihan investasi harus sesuai dengan profil risiko peserta karena mencari return yang tinggi pastilah memiliki risiko yang tinggi pula.

Jika Anda mau mencari return yang tinggi namun risiko juga tinggi, tempatkanlah dana Anda dalam investasi saham. Apabila Anda merupakan tipe orang yang berhati-hati dan tidak terlalu mau mengambil risiko, investasi pendapatan tetap (*fixed income*) cocok untuk Anda. Namun, bila Anda menginginkan *return* yang lumayan, tetapi risiko yang ditimbulkan sedang, Anda bisa menempatkan dana di investasi campuran antara keduanya.

Sejumlah faktor perlu diperhatikan agar dana pensiun terus berkembang?

Syarifudin Yunus, Pengurus Asosiasi Dana Pensiun Lembaga Keuangan, menyatakan dana DPLK dapat berkembang baik dan sesuai harapan apabila peserta mau melakukan penambahan dana (*top up*) di saat tertentu agar akumulasi dana menjadi besar.

Ada dua jenis produk DPLK yang tersedia di pasar, yaitu DPLK reguler atau konvensional dan DPLK Kompensasi Pesangon (PPUKP). Perbedaannya, DPLK reguler dibukukan atas nama karyawan (*allocated fund*) untuk masa pensiun karyawan, sedangkan DPLK PPUKP dibukukan atas nama perusahaan (*pooled fund*) untuk menyiapkan dana pesangon apabila suatu saat perusahaan harus membayarkan pesangon karyawannya. Setelah tahu seluk beluk investasi DPLK, barulah peserta mulai menentukan DPLK yang akan diikuti secara cermat.

Sejumlah hal yang perlu diperhatikan sebelum memilih DPLK adalah pengalaman dan reputasi dari perusahaan penyedia DPLK, aset yang dikelola, profesionalisme dalam pelayanan dan tenaga pemasar dalam menjual produk, dan hasil investasi yang kompetitif. 



Sebagian kalangan menilai kehadiran program Jaminan Pensiun yang digelar Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) Ketenagakerjaan akan menghambat pertumbuhan industri Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK). Meski demikian, tetap ada optimisme DPLK dapat menjadi pilihan investasi tambahan di masa tua.



Membandingkan DPLK dengan Jaminan Pensiun BPJS Ketenagakerjaan

Syarifudin Yunus, Pengurus Asosiasi DPLK, mengatakan DPLK merupakan program yang bertujuan untuk menjamin ketersediaan dana yang lebih optimal dan bisa mempertahankan gaya hidup peserta di saat pensiun kendati sudah tidak berpenghasilan tetap. "Sedangkan BPJS Ketenagakerjaan lebih bersifat menyiapkan manfaat dasar saat pensiun," ujarnya.

Meski demikian, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) masih tetap

menangkap sinyal keraguan dari industri DPLK. OJK kini sedang menggodok revisi beleid tentang iuran dan manfaat pensiun dengan menyertakan dua tambahan manfaat pensiun untuk peserta.

Dumoly F. Pardede, Deputi Komisioner Pengawas Industri Keuangan NonBank II OJK, mengatakan revisi diperlukan untuk memperjelas aturan manfaat pensiun serta menarik minat masyarakat dalam mengikuti program pensiun.

Selain manfaat pensiun utama, tambahan manfaat pensiun lain yang akan diatur lebih rinci adalah terkait dengan manfaat lainnya dan kompensasi pesangon.

Dia menuturkan manfaat pensiun yang diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan No.50/2012 tentang Iuran dan Manfaat Pensiun sudah tidak sesuai dengan manfaat pasti yang seharusnya diterima peserta saat ini.

Peraturan ini memuat manfaat pensiun yang dibayarkan dana pensiun

sebesar Rp1,5 juta per bulan apabila saldo dana pensiun peserta kurang atau sama dengan Rp625 juta. Dalam revisi itu, OJK mempertimbangkan untuk menaikkan batas manfaat pasti.

“Kalau bisa manfaat pensiun Rp2,5 juta atau Rp3,5 juta per bulan. Melihat kondisi sekarang, batas manfaat yang lama sudah jauh sekali dari upah minimum,” ujarnya.

Nantinya, dana pensiun juga dapat memberikan manfaat lain dalam bentuk tunjangan kesehatan, umrah, haji dan lain sebagainya.

Dalam praktiknya, manfaat lainnya ini akan disinergikan dengan perusahaan lain, termasuk penyedia asuransi dan multifinance.

“Jadi misalnya manfaat lain asuransi kesehatan akan terhubung ke perusahaan asuransi. Lalu, misalnya manfaat lain bentuk multiguna juga akan tersambung ke multifinance,” katanya.

Untuk satu tambahan lainnya, yakni manfaat kompensasi, Dumoly mengatakan revisi tersebut juga akan merinci bentuk PPUKP dalam manfaat pensiun.

Sementara itu, Nur Hasan Kurniawan, Wakil Ketua Umum Asosiasi DPLK, mengatakan tambahan manfaat pensiun itu bisa menjadi stimulus perkembangan DPLK di Indonesia. Kejelasan aturan manfaat kompensasi pesangon (PPUKP) memang diperlukan

mengingat pertumbuhan PPUKP yang sangat baik.

Sampai Mei 2015, dana kelolaan PPUKP sudah mencapai Rp7 triliun. Padahal, asosiasi hanya menargetkan dana kelolaan Rp6 triliun sampai akhir tahun.

PPUKP merupakan program yang diluncurkan OJK pada tahun 2013 sebagai salah satu upaya mendongkrak bisnis dana pensiun. Saat ini, dana kelolaan itu berasal dari 18 perusahaan. Padahal, pada tahun lalu jumlah pelaku baru mencapai tujuh perusahaan.

Nur Hasan mengatakan hal tersebut dipicu kesadaran perusahaan untuk mengelola dana pensiun dan dana pesangon semakin membaik seiring dengan edukasi yang dilakukan. 

Serba-serbi DPLK

Keuntungan Investasi DPLK

- 1 Memastikan kesinambungan penghasilan di masa pensiun
- 2 Adanya pendanaan untuk masa pensiun yang sudah pasti
- 3 Iuran dibukukan langsung atas nama karyawan
- 4 Peserta leluasa memilih arahan investasi sesuai profil risikonya
- 5 Karyawan menjadi disiplin menabung untuk masa pensiun
- 6 Iuran karyawan menjadi faktor pengurang pajak PPh 21 dan hasil investasinya bebas pajak
- 7 Rekening DPLK karyawan terpisah dari kekayaan perusahaannya

Yang Harus Diperhatikan Dalam Memilih DPLK

- 1 Pengalaman dan reputasi dari perusahaan penyedia DPLK
- 2 Kuatnya kondisi keuangan dan besarnya aset yang dikelola penyedia DPLK
- 3 Profesionalisme dalam pelayanan dan tenaga pemasarnya
- 4 Hasil investasi yang kompetitif.



Sumber : Asosiasi DPLK, diolah.



Penyidikan Sektor Jasa Keuangan

Jalin Kolaborasi antara OJK dan Polri

Industri jasa keuangan telah berkembang sedemikian kompleks di Indonesia. Ibarat jaring, lembaga jasa keuangan yang beragam jenisnya itu saling kait-mengait, baik langsung maupun tidak langsung.

Tentu saja perbankan dan lembaga jasa keuangan non-bank yang sehari-hari melibatkan uang dalam jumlah besar itu menyimpan berbagai risiko. Tak hanya soal dampak ekonomi, tetapi juga tindak kejahatan dengan konsekuensi hukum.

Guna meminimalkan risiko semacam itu Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sudah menyiapkan berbagai antisipasi. Aturan pengawasan terintegrasi telah dirilis demi mengontrol fenomena konglomerasi agar tak melenceng dari ketentuan yang ada, sekaligus meminimalkan risiko gangguan ekonomi.

OJK juga menjalin kerja sama dengan berbagai pihak, salah satunya Kepolisian Negara RI untuk menangani tindak pidana yang berhubungan dengan sektor keuangan. Pada Maret 2015, OJK bahkan secara resmi melantik Irjen (Pol) Rusli Nasution sebagai Kepala Departemen Penyidikan Sektor Jasa Keuangan dan Brigjen (Pol) Achmadi sebagai Direktur Penyidikan.

Berikut petikan wawancara dengan Irjen (Pol) Rusli Nasution terkait dengan tugas dan kewenangan Departemen Penyidikan Sektor Jasa Keuangan OJK.

Bagaimana Bapak bisa bergabung dengan OJK?

Saya dan 4 (empat) orang Perwira Polri yang ditugaskan pertama dari Mabes Polri di OJK. Sumber daya di OJK

beragam, ada dari Bank Indonesia dan Kementerian Keuangan. Setelah itu ada perekrutan. Kami, dari Polri (5 orang) termasuk pegawai di luar OJK yang ditugaskan di OJK.

Di dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2011 tentang OJK, ada empat fungsi OJK pengaturan, pengawasan, pemeriksaan, dan penyidikan. Itulah barangkali yang melatarbelakangi

adanya Departemen Penyidikan ini di OJK. Permasalahannya, Pegawai OJK bukan pegawai negeri sehingga tidak bisa melakukan penyidikan. Sesuai Pasal 49 ayat (1) Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2011 Penyidik di OJK adalah Penyidik Polri dan Penyidik Pegawai Negeri Sipil (PPNS) yang dipekerjakan oleh OJK. PPNS saat ini ada 6 (enam) orang dari Badan Pengawasan Keuangan dan Pembangunan (BPKP). Saya dan 4 (empat) orang Perwira lainnya ditugaskan oleh Kapolri di OJK ini.

Apa yang melatarbelakangi OJK bekerja sama dengan Polri untuk membentuk departemen penyidikan?

Pembentukan Departemen Penyidikan Sektor Jasa Keuangan OJK bukan karena kerja sama antara Polri dengan OJK. Kerja sama Polri dengan OJK tersebut antara lain isinya untuk mengisi personil Polri sebagai penyidik dan pejabat struktural di Departemen Penyidikan ini. Cikal bakal departemen ini kan sebelumnya sudah ada di Direktorat Penyidikan, lalu kemudian dibesarkan menjadi setingkat departemen. Departemen Penyidikan ini tidak dibawah Deputi Komisioner tetapi lansung di bawah Ketua dewan Komisioner.

Apakah unitnya sudah terbentuk semua?

Di bawah saya hanya ada dua direktur. Direktur Penyidikan Brigjen Pol Achmadi dan Direktur Kebijakan dan Dukungan Penyidikan Luthfy Zain Fuady dari OJK. Dalam struktur yang dibuat OJK, direktur penyidikan, membawahi tiga penyidik eksekutif yang berpangkat komisaris besar. Kemudian ada penyidik Madya.

Penyidik yang lain PPNS dari BPKP yang saat ini baru berjumlah enam orang. Saat ini polisi lima personel, BPKP enam untuk penyidik. Kalau staf ada sembilan orang di bawah Pak Luthfi.

Kami mestinya membutuhkan 18 orang tenaga penyidik dari Polri dengan pangkat bervariasi mulai dari perwira pertama, hingga AKBP. Seleksi dilakukan di Mabes Polri dan OJK menerima hasil seleksi tersebut.

Apa yang menjadi prioritas Bapak?

Kami baru memulai hal yang berkaitan dengan tugas penyidikan khususnya yang berkaitan dengan pondasi dan tumpuan kami dalam melaksanakan tugas penyidikan nantinya. Untuk itu, kami menyiapkan secara lengkap baik di segi administrasi maupun pedoman kerja dengan Polri serta mekanisme koordinasi internal di OJK. Karena nantinya jika melakukan penyidikan, penyidik OJK ini akan tetap berhubungan dengan Polisi di kewilayahan. Mekanisme kerja sama antara Polri dengan OJK itu yang perlu dibuat. Di samping itu bentuk administrasi penyidikan kami buat sendiri yang sesuai dengan OJK. Selain Penyidik OJK, Polri juga berwenang menyidik tindak pidana di sektor jasa keuangan jika menemukan perkara atau menerima laporan dari masyarakat. Kami mengupayakan agar nantinya tidak terjadi perbedaan pendapat dan tarik menarik kewenangan antara Penyidik Polri dengan Penyidik OJK tapi justru saling membantu dan bersinergi di lapangan.



Perkara apa yang ditangani oleh penyidik di OJK?

Sesuai dengan UU, penyidik OJK menangani tindak pidana di sektor jasa keuangan, yaitu perbankan, pasar modal, dan IKNB (Industri Keuangan Non-bank).

Kasus apa yang kini tengah ditangani?

Yang telah diserahkan kepada kami ada enam kasus bank. Dari enam kasus itu ada beberapa bagian kasus lain, tetapi kami kelompokkan menjadi enam. Ada yang berkaitan dengan kredit fiktif, dengan pembukuan, dan pencatatan palsu.

Bagaimana alur pemeriksaan sampai ke tahap penyidikan?

Awalnya, OJK akan melakukan pengawasan rutin. Jika terdapat indikasi yang berkaitan dengan pidana maka dari bagian pengawasan akan berkoordinasi dengan departemen penyidikan dalam menentukan langkah-langkah secara terpadu. Kalau sudah masuk di kami, kami lakukan penelitian lalu lakukan penyidikan. Kami menangani yang ada unsur pidananya saja. 

Peraturan OJK

Aturan Konglomerasi Jaga Kesehatan Induk dan Anak Usaha

Sejak beberapa tahun belakangan, sektor keuangan di Tanah Air berkembang cepat. Ekspansi usaha membuat induk usaha memunculkan anak-anak usaha yang baru dan melahirkan konglomerasi.

Tren ini sekaligus memunculkan risiko jika terjadi krisis, baik terhadap entitas perusahaan itu sendiri maupun risiko sistemik bagi stabilitas sistem keuangan.

OJK, selaku regulator yang berperan untuk mengawasi sektor jasa keuangan, menilai perkembangan ini merupakan tantangan bagi implementasi sistem pengawasan terintegrasi.

OJK telah menerbitkan dua *beleid* terkait dengan konglomerasi keuangan, yakni POJK No.17/POJK.03/2014 tentang Penerapan Manajemen Risiko Terintegrasi Bagi Konglomerasi Keuangan dan POJK No.18/POJK.03/2014 tentang Penerapan Tata Kelola Terintegrasi Bagi Konglomerasi Keuangan.

Kepala Eksekutif Pengawasan Perbankan OJK Nelson Tampubolon

mengatakan otoritas telah mendefinisikan konglomerasi keuangan sebagai gabungan lembaga jasa keuangan dalam satu kepemilikan. Nelson menyebut, saat ini ada 16 konglomerasi keuangan yang sudah dikenali. Porsi aset dari 16 kelompok konglomerasi itu mencapai 60% terhadap total aset industri jasa keuangan yang mencapai Rp7.403 triliun per April 2015. Sebagian

besar entitas utama dipegang oleh perbankan.

Beleid tersebut menegaskan penunjukkan entitas utama dalam konglomerasi keuangan dinilai akan memudahkan pengawasan perusahaan-perusahaan konglomerasi di Tanah Air. Entitas utama, yang ditunjuk oleh pemegang saham pengendali konglomerasi keuangan ini, berkewajiban untuk membuat komite manajemen risiko terintegrasi dan tata kelola terintegrasi.

Deputi Komisioner Otoritas Jasa Keuangan Mulya E. Siregar mengatakan dari laporan yang disampaikan oleh konglomerasi jasa keuangan sebelum 31 Maret 2015, didapati entitas utama didominasi oleh perbankan. "Hanya satu atau dua yang induknya non-perbankan," ucap Mulya.

Dua *beleid* itu mewajibkan bank yang menjadi entitas utama konglomerasi keuangan melaporkan profil risiko. Adapun kelompok (bank umum kegiatan usaha) BUKU IV, bermodal di atas Rp30 triliun yang menjadi entitas utama wajib melaporkan profil risiko konglomerasi keuangan pada akhir Juni 2015. *Beleid* ini baru berlaku pada akhir 2015 bagi kelompok BUKU III, yaitu bank dengan modal inti Rp5 triliun hingga Rp30 triliun.

Presiden Direktur PT Bank Internasional Indonesia Tbk Taswin Zakaria mengatakan bahwa perusahaan yang dipimpin menjadi entitas utama konglomerasi. Taswin menuturkan saat ini BII telah mendirikan komite yang diketuai oleh direktur manajemen risiko perusahaan.

Sementara itu, Presiden Direktur PT Bank Central Asia Tbk Jahja Setiaatmadja menyebutkan BCA menjadi entitas induk dari sejumlah anak usaha yang bergerak di bidang keuangan non-bank. Anak usaha itu antara lain BCA Sekuritas, BCA Finance, BCA Life, BCA Insurance, BCA Finance Ltd (Hong Kong).

Jahja menuturkan akan sangat mengawasi perkembangan anak usaha. Anak usaha juga diwajibkan melaporkan kebutuhan modal dan harus mendapat persetujuan dari induk. Sepanjang tahun 2015, BCA memproyeksi penyaluran fungsi intermediasi di kisaran 12% hingga 15%. Dari sisi permodalan, rasio kecukupan modal BCA cukup terjaga pada kisaran 17%. Permodalan induk yang kuat diyakini dapat menahan risiko yang timbul dari operasional anak usaha. 

Kolaborasi dengan China Banking Regulatory Commission

Gandeng China untuk Tingkatkan Kapasitas

China terus membuka diri untuk bergandengan tangan dengan negara lain dan bersama–sama mengembangkan aneka sektor, termasuk perbankan.

Awal bulan Juni 2015, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) telah menyepakati perjanjian kerja sama dengan China Banking Regulatory Commission (CBRC), regulator dan pengawas industri perbankan China. Ketua Dewan Komisioner OJK Muliaman D. Hadad dan Wakil Ketua CBRC Zhou Mubing menandatangani kesepakatan kedua otoritas yang terangkum dalam sebuah nota kesepahaman (*Memorandum of Understanding/MoU*).

Melalui kerja sama ini, Muliaman berharap OJK dan CBRC dapat meningkatkan kapasitas dan keahlian masing-masing dalam area pengawasan dan pengaturan industri jasa keuangan.

Secara lebih terperinci, nota kesepahaman itu mencakup beberapa poin, yakni pertukaran informasi, pemberitahuan rencana pemeriksaan *on site* terhadap lembaga keuangan terkait, pertemuan berkala, manajemen krisis, bantuan investigasi lintas batas, bantuan teknis dan pengembangan sumber



daya manusia, serta pelaksanaan *market conduct* dan perlindungan konsumen.

Direktur Internasional OJK Triyono menuturkan terdapat tiga area utama yang menjadi fokus pertukaran dan pembangunan kapasitas.

Area utama biasanya dipilih berdasarkan keunggulan dan pengalaman tiap-tiap otoritas. Triyono mencontohkan area kerja sama yang disepakati oleh OJK dengan Financial Services Agency of Japan (JFSA) terpusat pada asuransi bencana alam dan pengembangan lembaga keuangan mikro.

“Dari apa yang kita lihat, China cukup sukses dalam pembiayaan infrastruktur, dibandingkan dengan Indonesia yang belum bisa menyerap maksimal portofolio untuk membiayai proyek infrastruktur,” kata Triyono.

Tak bisa dipungkiri, perkembangan pembiayaan infrastruktur China memang luar biasa pesat. Negeri Panda itu bahkan membesut Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB), sebuah lembaga multilateral yang mengedepankan peran negara berkembang.

Terlepas dari proses pendiriannya yang penuh kontroversi, nyatanya AIIB mampu menarik 57 negara anggota pendiri yang berasal dari berbagai benua, termasuk para sekutu Amerika Serikat. China bahkan sudah berani menjanjikan investasi infrastruktur miliaran euro pada Uni Eropa dan menawarkan komitmen senilai US\$250 miliar pada Amerika Latin.

Sementara itu, Indonesia sangat membutuhkan pendanaan dalam jumlah besar untuk membangun beragam proyek infrastruktur pemerintah. Dalam



kunjungannya ke Indonesia akhir Mei tahun ini, Presiden Kelompok Bank Dunia Jim Yong Kim mengatakan Indonesia menghadapi defisit pembiayaan infrastruktur hingga US\$600 miliar dalam lima tahun ke depan.

Urgensi Kerja Sama

Berbicara lebih jauh tentang kerja sama internasional, Triyono menilai kolaborasi dengan berbagai lembaga internasional sangat penting, terlebih bagi institusi berusia muda layaknya OJK. Selain agar lebih dikenal, otoritas juga membutuhkan akses ke dunia

internasional untuk memaksimalkan fungsi dan peranannya.

Tak hanya dengan China, OJK terlebih dahulu menjalin kerja sama dengan otoritas dari negara lain. Dalam kurun waktu April hingga Juni 2015 saja, selain dengan CBRC, OJK tercatat menandatangani nota kesepahaman dengan tiga otoritas serupa yang berasal dari Dubai, Korea Selatan, dan Timor Leste.

Pelaku industri juga mendapat manfaat dari kerja sama global ini berupa kemudahan izin untuk membuka cabang usaha di negara rekan OJK. Triyono mengatakan kerja

sama OJK-CBRC kali ini adalah salah satu bentuk dukungan dan dorongan bagi perbankan dalam negeri untuk membuka cabang di China. “Kami mengharapkan Bank Mandiri bisa membuka *full branch* di China,” ungkapnya.

Salah satu kriteria negara yang digandeng OJK adalah negara yang industri keuangannya sudah masuk ke Indonesia atau negara tujuan ekspansi industri finansial asal Indonesia. China sendiri sudah mendirikan beberapa bank di Tanah Air, seperti Bank of China dan Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) Indonesia.

Ditilik dari segi konsumen, OJK menjamin kerja sama ini mempunyai banyak manfaat, terutama meningkatkan kualitas pengawasan. Dengan demikian, Triyono meyakini konsumen akan merasa lebih tenang dan aman. 

“Dari apa yang kita lihat, China cukup sukses dalam pembiayaan infrastruktur, dibandingkan Indonesia yang belum bisa menyerap maksimal portofolio untuk membiayai proyek infrastruktur.”

Kerja sama OJK & Lembaga Internasional Periode April–Juni 2015



Periode	Lembaga	Kerja sama
4 Juni 2015	China Banking Regulatory Commission	Pertukaran informasi dan peningkatan kapasitas pengawasan
1 Juni 2015	Japan Financial Services Agency Workshop pengembangan distribusi produk industri jasa keuangan Indonesia melalui jaringan kantor pos	
27 Mei 2015	Bank Sentral Timor Leste	Kolaborasi di sektor keuangan
20 Mei 2015	Kedutaan Besar Inggris di Jakarta	Seminar pengembangan pasar sukuk domestik
16 April 2015	Korea Financial Services Commission dan Korea Financial Supervisory Service	Pertukaran informasi dan peningkatan kapasitas pengawasan di sektor keuangan
1 April 2015	Dubai Financial Services Authority	Pertukaran informasi dan peningkatan kapasitas pengawasan.

Sumber: OJK

Ferry Yulyadi (25 tahun) adalah seorang nasabah baru pengguna kartu kredit dari sebuah bank yang berafiliasi dengan Carrefour. Guru salah satu sekolah dasar di daerah Kelapa Gading, Jakarta Utara ini mengaku tertarik menggunakan kartu kredit lantaran banyak promo yang menjanjikan cicilan 0%.

Menurutnya, kehadiran kartu kredit sangat membantu karena pembayaran dapat dilakukan dengan cara mencicil, sehingga tidak terlalu membebani pengeluaran bulanan. Ferry mengaku sangat selektif untuk berbelanja dengan kartu kredit karena kartu kredit menurutnya hanya menunda pembayaran yang sejatinya dilakukan pada saat transaksi.

“Saya sangat hati-hati menggunakan kartu kredit, hanya gunakan untuk belanja yang promo-promo saja kalau yang lainnya saya memilih bayar tunai. Kemarin saya memanfaatkan kartu kredit untuk membeli *gadget* dan sepatu karena lagi ada promo cicilan 0%,” ujarnya.

Ferry mewakili banyak nasabah baru lainnya yang memutuskan menggunakan kartu kredit karena perbankan dan *merchant* perbelanjaan menawarkan banyak promo menarik. Dengan kata lain kartu kredit mulai dilirik sebagai pilihan alat pembayaran di tengah keterbatasan pendapatan.

Head of Cards and Merchant Business CIMB Niaga Bambang Karsono Adi mengatakan prinsip kartu kredit ialah alat pembayaran dan bukan alat untuk berutang. Program cicilan harus dipahami sebagai sarana untuk membantu jika pengguna ingin membelanjakan kebutuhan yang sulit dibayarkan secara tunai karena harga yang mahal.

“Misalnya mau beli kulkas harga Rp11 juta dengan cicilan 12 bulan tentu akan

lebih ringan. Di CIMB, kebetulan 60% nasabah kami memiliki *e-mail address*, sehingga kami selalu kirimkan untuk ingatkan bahwa kartu kredit adalah alat pembayaran yang digunakan layaknya ketika membayar dengan uang tunai,” jelasnya.

Kartu Kredit BUKAN Alat Utang



Bambang mengatakan perseroan juga secara aktif meminta nasabah untuk tidak melakukan tarik tunai menggunakan kartu kredit. Jika nasabah membutuhkan uang tunai, menurutnya, sebaiknya mengajukan *personal loan* karena kartu kredit tidak dimaksudkan untuk tarik tunai melainkan sebagai alat pembayaran.

Pada tahun ini perseroan mengincar pertumbuhan transaksi sebesar 25% (*y-o-y*) mengingat pangsa kartu kredit CIMB masih kecil jika dibandingkan dengan Bank BUKU IV. Dari sisi jumlah kartu yang beredar, Bambang mengatakan perseroan optimistis bisa tumbuh sebesar 10% melalui berbagai kerja sama dengan komunitas dan promo yang dilakukan.

Bambang menambahkan transaksi kartu kredit umumnya meningkat pada bulan Ramadan. Selama bulan Ramadan perseroan mengincar pertumbuhan transaksi sebesar 10% secara *month to month (m to m)* karena banyak orang mulai menggunakan kartu kredit untuk transaksi. "Biasanya lebaran itu selalu meningkat karena orang mulai membeli baju, memesan hotel, ataupun membeli tiket," paparnya.

Adapun, hingga Mei 2015, pertumbuhan kartu yang beredar, volume transaksi dan jumlah transaksi kartu kredit nampak melambat. Data Bank Indonesia mencatat, hingga bulan kelima tahun 2015 jumlah kartu kredit yang beredar naik tipis menjadi 16,22 juta kartu dari posisi sebanyak 16,04 juta pada akhir tahun lalu. Walaupun naik dari sisi jumlah kartu tetapi dari sisi volume transaksi dan transaksi malah menurun.

Hingga Mei 2015, volume transaksi kartu kredit terdata hanya 23,08 juta, turun 5,64% jika dibandingkan dengan posisi akhir lalu. Penurunan volume

Data Kartu Kredit

Periode	Des 2014	Mei 2015
Jumlah kartu	16,04 juta	16,22 juta
Volume Transaksi	24,46 juta	23,08 juta
Nilai transaksi	25,48 triliun	23,55 triliun

Sumber: Bank Indonesia

transaksi juga berdampak pada nilai transaksi yang juga turun 7,57% dari Rp25,48 triliun pada akhir tahun lalu menjadi Rp23,55 triliun pada Mei 2015.

Terpisah, General Manager Asosiasi Kartu Kredit Indonesia (AKKI) Steve Marta mengatakan penurunan jumlah kartu kredit yang beredar terjadi karena ada aturan pembatasan kepemilikan kartu kredit yang dikeluarkan Bank Indonesia. Sekadar catatan, melalui Peraturan Nomor 14/2/PBI/2012, Bank Indonesia menegaskan hanya nasabah berpendapatan di atas Rp10 juta per bulan yang boleh memiliki kartu kredit lebih dari dua penerbit.

"Jumlah kartu yang beredar memang sudah kami prediksi, kalau tahun-tahun sebelumnya bisa tumbuh 10% tapi tahun ini hanya 5% saja karena ada aturan dari BI yang membuat *market*-nya sedikit menyusut," paparnya.

Steve menjelaskan penurunan volume dan jumlah transaksi sejatinya lebih bersifat musiman. AKKI masih optimistis jumlah dan volume transaksi pada tahun ini masih akan tumbuh pada kisaran 10% hingga 12%. Salah satu faktor pendorong ialah momen lebaran dan kegiatan mudik.

"Biasanya lebaran itu selalu meningkat karena orang mulai membeli baju, memesan hotel, ataupun membeli tiket."

Dia menuturkan beberapa transaksi yang umumnya dilakukan selama musim lebaran ialah perhotelan, restoran, pusat-pusat perbelanjaan, dan pembelian tiket. AKKI memprediksi selama musim lebaran transaksi kartu kredit dapat meningkat hingga 15% hingga 20%. "Karena orang akan mengalokasikan pengeluaran cukup banyak selama lebaran," tambahnya.

Walaupun demikian Steve mengingatkan supaya nasabah berhati-hati dalam bertransaksi menggunakan kartu kredit. Menurutnya, kartu kredit bukanlah alat untuk mendapatkan uang tambahan ataupun kartu untuk berutang melainkan alat pembayaran. Ketika berbelanja, nasabah harus menyadari besaran kemampuan finansial untuk membayar tagihan kartu kredit.

"*Non performing loan* [NPL] kartu kredit saat ini masih di bawah 2%. Saran saya ialah harus pahami kartu kredit sebagai alat pembayaran layaknya kita mengeluarkan uang tunai. Kebanyakan yang terjadi orang melihat kartu kredit sebagai peluang untuk mendapatkan uang tambahan kemudian dipakai tanpa perhitungan dan kemudian bingung untuk membayar tagihan," imbuhnya. 



Investasi Bodong

MMM Tuai Pengaduan Masyarakat

Manusia Membantu Manusia, tiga kata yang mulai heboh dibicarakan selepas Lebaran tahun lalu. Pasalnya, saat itu beberapa anggota komunitas arisan berantai atau mirip investasi skema ponzi itu mulai resah karena imbal hasil yang dijanjikan tidak kunjung cair.

Salah satu *Top leader* di Manusia Membantu Manusia atau nama internasionalnya Mavrodi Mondial Moneybox (MMM) saat itu mengaku gagal cairnya *return* beberapa anggota disebabkan oleh server tempat komunitas itu bertransaksi sedang dalam perbaikan.

Namun, kenyataannya saat itu kondisi MMM sedang tidak seimbang karena permintaan bantuan (pengambilan imbal hasil) lebih besar dibandingkan dengan jumlah pemasukan dana ke dalam sistem perputaran uang. Sampai akhirnya, di pengujung tahun komunitas itu melakukan *restart* sistem untuk membenahi kekacauan sebelumnya.

Sebenarnya, MMM sudah ada di Indonesia sejak 2012, tetapi menuai kontroversi ketika kejadian gagal ambil imbal hasil pada Agustus 2014.

Komunitas arisan berantai asal Rusia ini menjanjikan *return* sebesar 30% setiap bulannya.

Sejatinya, logika permainan uang MMM ini merupakan bentuk lain dari skema ponzi alias piramida keuangan. Permainan akan terus berjalan jika setoran uang dari anggota baru atau lama tetap dikirim. Bagaimana jika tidak ada setoran lagi? Tentu, permainan ini akan selesai karena tidak ada lagi anggota yang mengirimkan uang. Alhasil, anggota terakhir yang mengirim uang akan gigit jari, tidak akan mendapatkan dananya kembali. Iming-iming imbal hasil 30% hanya janji belaka.

Kegiatan menghimpun dana dari masyarakat ini juga tidak mengantongi izin dari OJK. Tidak hanya itu, MMM juga tidak memiliki kejelasan tentang bentuk badan hukum dan domisili

hukum. Yang lebih mengkhawatirkan, kegiatan ini juga tidak memiliki struktur organisasi dan penanggungjawab. Aktivitasnya hanya mengandalkan akses Internet dengan server di luar negeri. MMM juga tidak memberikan penjelasan mengenai *underlying* usaha kegiatan investasi yang memenuhi aspek kewajaran dan kepatutan dan tidak menjabarkan mengenai cara pengelolaan investasinya.

Keganjilan ini tak ayal berujung pada pengaduan dan berbagai pertanyaan dari masyarakat terkait investasi MMM pun sampai pula ke telinga Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Kusumaningtuti S. Setiono, Anggota Dewan Komisioner OJK Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen mengungkapkan dari 2013 sampai periode Agustus 2014 pertanyaan terkait MMM sudah mencapai 120 pengaduan.



Selain edukasi dan penjelasan kepada masyarakat melalui berbagai media atau sarana komunikasi, OJK juga terus berkoordinasi dengan Satgas Waspada Investasi untuk memantau dan menindaklanjuti laporan masyarakat.

"Rata-rata pengaduan atau pertanyaan terkait legalitas MMM dan dari pengaduan itu kami juga sudah meneruskan kepada Satuan Tugas (Satgas) Waspada Investasi yang terdiri dari sembilan lembaga dan regulator, termasuk OJK," ungkapnya.

Kemudian, dari 2013 sampai pada Maret 2015 silam, jumlah pengaduan terkait MMM pun melonjak menjadi 235 pengaduan yang tersebar dari Indonesia Barat sampai Timur dan ada pula pengaduan dari Hong Kong.

Pada awal tahun ini, MMM kembali membuat gebrakan dengan berani tampil

di media. Bila pada kuartal ketiga dan keempat tahun lalu tampil dalam bentuk dugaan investasi bodong. Komunitas arisan berantai itu muncul dalam bentuk iklan di media cetak dan televisi nasional dengan memperkenalkan situs barunya di *Indonesia-mmm.net*.

Melihat hal itu, OJK dan Satgas kali ini tidak bertindak sekadar memberikan imbauan seperti akhir tahun lalu. Bersama Kementerian Komunikasi dan Informasi, OJK dan Satgas pun memblokir situs MMM tersebut pada April lalu. Tidak hanya satu, Kementerian Kominfo menutup 20 situs yang

berhubungan dengan MMM.

OJK juga berkoordinasi dengan Komisi Penyiaran Indonesia (KPI). Koordinasi diperlukan karena iklan MMM tetap mengudara. KPI lalu menegur tiga stasiun televisi yang menayangkan iklan MMM. Otoritas penyiaran menjelaskan peringatan ini terkait aduan masyarakat akan iklan yang menyesatkan.

Selain edukasi dan penjelasan kepada masyarakat melalui berbagai media atau sarana komunikasi, OJK juga terus berkoordinasi dengan Satgas Waspada Investasi untuk memantau dan menindaklanjuti laporan masyarakat. Masyarakat diharapkan menyampaikan pertanyaan dan meminta informasi kepada OJK melalui Layanan Konsumen Terintegrasi, mengenai penawaran investasi atau ajakan pengelolaan uang yang menjanjikan tingkat imbal hasil yang sangat tinggi di luar batas kewajaran. Jangan sampai Anda menjadi korban investasi bodong. 



CIRI-CIRI *MONEYGAME* ATAU *PONZY SCHEME*

1. perhatikan return yang diberikan tidak wajar
2. tidak ada kejelasan tentang underlying usaha kegiatan investasi
3. tidak jelas cara pengelolaan investasinya
4. tidak jelas struktur kepemilikan dan kepengurusannya
5. kegiatan tidak ada izin dari instansi berwenang

ALASAN MMM BERPOTENSI MERUGIKAN MASYARAKAT

1. Kegiatan menyerupai moneygame atau ponzi scheme
2. Tidak memiliki izin dari instansi berwenang
3. Tidak ada struktu kepengurusan yang jelas
4. Kegiatan menggunakan sarana internet dengan server di luar negeri
5. Munculnya banyak pertanyaan terkait MMM ke Financial Customer Care (FCC) OJK

Volatilitas di pasar saham masih tinggi. Pertumbuhan ekonomi juga masih belum terlihat akan berlari kencang. Namun, di tengah kondisi seperti ini, investasi tak bisa berhenti. Lantas, investasi pada instrumen apa yang lebih stabil dan menguntungkan tahun ini?

Saham VS Reksa Dana



Bila melihat pasar saham sepanjang tahun berjalan ini (*year to date/ytd*), yang tercermin dalam indeks harga saham gabungan (IHSG), indeks sudah berada di posisi 4.872,6 (per 16 Juni). Pada periode yang sama, seluruh indeks sektor merah, kecuali sektor perdagangan, jasa, dan investasi yang naik 3,14%.

Penurunan indeks sektor terdalam ytd menimpa sektor industri dasar dan kimia sebesar 21,27%. Di Asia Tenggara, sejak awal tahun hingga 16 Juni 2015, IHSG longsor paling jauh, yakni 6,78% ytd. Selain di Asia Tenggara, penurunan ini paling dalam dibandingkan dengan S&P Sensex India dan DJIA AS.

Meski demikian, sejumlah analis memprediksi IHSG akan *rebound* pada

semester II seiring mulai berjalannya belanja pemerintah dan proyek infrastruktur. IHSG diprediksi setidaknya menyentuh 5.500-5.600. Meski demikian, ada juga yang memprediksi IHSG akan bertengger di level 4.500 pada akhir tahun.

Namun, dengan kondisi pasar saham saat ini, bukan berarti investasi di saham tidak prospektif. Untuk jangka panjang, investasi di saham masih cukup menarik, apalagi bila belanja pemerintah segera terealisasi dan proyek-proyek infrastruktur berjalan yang pada akhirnya mendorong pertumbuhan ekonomi.

Hanya saja, untuk saat ini investor yang berinvestasi di saham lebih berhati-hati dan selektif *buying*. Alfred Nainggolan, analis PT Koneksi Kapital,

mengatakan bila investor tetap ingin masuk pasar saham, pilihlah saham yang eksposur penguatan dolar AS besar terhadap kinerjanya. "Cari saham yang eksposurnya kuat di dolar AS, hindari emiten yang punya utang besar di dolar AS," katanya.

Menurut Alfred, saham perbankan belum bisa menjadi pilihan investor saat ini karena kinerja perbankan diperkirakan merosot pada kuartal II ini. Pertumbuhan kredit yang disalurkan perbankan pada April 2015 bertumbuh 10,3% year-on-year/ yoy, tapi melambat dibandingkan dengan pertumbuhan kredit Maret 2015 sebesar 11,1%.

Satrio Utomo, Kepala Riset PT Universal Broker Indonesia, mengatakan kondisi saham ke depan memang masih belum bagus. Sejauh ini, katanya, bila

berbicara ke depan dan melihat angka pertumbuhan ekonomi, investor lebih baik masuk ke saham konsumen dan ritel.

Sementara itu, Reza Priyambada, Kepala Riset PT NH Korindo Securities Indonesia, mengatakan bila investor tetap ingin berinvestasi di pasar saham saat ini, akan lebih baik masuk ke saham-saham lapis dua. Menurutnya, untuk saham *big cap* itu sangat bergantung pada perekonomian ekonomi. Kondisi makro ekonomi saat ini belum membaik sehingga investor lebih baik masuk ke saham lapis dua.

Adapun, saham-saham yang masih bisa menjadi pilihan saat ini adalah saham perbankan. Namun, tidak semua saham di sektor perbankan bisa dipilih. Dia merekomendasikan saham Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten Tbk. (BJBR) dan Bank Tabungan Negara Tbk. (BBTN).

apapun bisa terjadi di pasar saham. "Kalau untuk tahun ini, bicara dari sisi EPS (laba per saham) saja, paling sekitar 7%-9%," jelasnya.

Investasi Reksa Dana

Lalu, bagaimana dengan investasi di reksa dana? Kalau berbicara reksa dana saham, pasti tidak akan jauh berbeda dengan pasar saham karena *underlying aset*-nya sebagian besar merupakan saham.

Dibandingkan dengan jenis reksa dana lainnya, indeks imbal hasil reksa dana saham terlihat paling rendah. Berdasarkan laman resmi Infovesta Utama (per 10 Juni 2015), selama tiga bulan terakhir, imbal hasil reksa dana saham negatif hingga 10,23%, dan kinerja enam bulan terakhir tercatat -7,34%. Indeks imbal hasil reksa dana campuran juga negatif. Imbal hasil sepanjang tiga bulan dan enam bulan

Analisis Infovesta Utama Edbert Suryajaya mengatakan imbal hasil reksa dana pasar uang tahun ini tumbuh lebih stabil dibandingkan dengan reksa dana jenis lain. Kinerja reksa dana ini juga berpotensi naik lebih tinggi seiring potensi kenaikan suku bunga Bank Indonesia (BI rate) tahun ini.

Jika dikalkulasi, pencapaian setahun ini bisa sekitar 7%. Selain itu, keuntungan memilih reksa dana pasar uang juga karena pajak yang lebih rendah dibandingkan dengan pajak deposito, yang 20%. Menurutnya, pajak reksa dana hanya 5%.

"Pada sisa tahun ini imbal hasil reksa dana pasar uang berpotensi melaju lebih kencang karena potensi kenaikan BI rate merespons kenaikan suku bunga Bank Sentral Amerika Serikat," kata Edbert.

Sementara itu, Siswa Rizali, Kepala Riset PT AAA Asset Management mengatakan investasi di reksa dana saham dan pendapatan tetap tahun ini masih tetap menarik. Memang, katanya, reksa dana saham sudah terkena sentimen perlambatan ekonomi sehingga kinerjanya akan melambat tahun ini.

"Sebenarnya obligasi sama saja, ada sentimen perlambatan ekonomi, kenaikan suku bunga The Fed. Namun, reksa dana tetap memberikan kupon yang rutin, jadi tetap obligasi atau pendapatan tetap bisa jadi pilihan," jelasnya.

PT Infovesta Utama memperkirakan kinerja reksa dana saham tahun ini mencapai 11%-14%, reksa dana campuran 9%-11%, reksa dana pendapatan tetap 7%-8%, dan reksa dana pasar uang 6%-7%. Perkiraan tersebut lebih rendah dibandingkan dengan pencapaian tahun lalu. 

"Pada sisa tahun ini imbal hasil reksa dana pasar uang berpotensi melaju lebih kencang karena potensi kenaikan BI rate merespons kenaikan suku bunga Bank Sentral Amerika Serikat."

Kemudian, di sektor lain ada saham PT AKR Corporindo Tbk. (AKRA), PT Sri Rezeki Isman Tbk. (SRIL), dan PT Hanson International Tbk. (MYRX). "Memang harus dilihat perusahaannya, tidak bisa per sektor."

Agung Budiono, *Chief Investment Officer* PT Batavia Prosperindo Asset Management, mengatakan pasar saham akan membaik dan kembali tumbuh *double digit* tahun depan bila belanja pemerintah sesuai harapan. Menurutnya,

terakhir tercatat -5,94% dan -3,36%.

Indeks imbal hasil reksa dana pendapatan tetap sepanjang 3 bulan terakhir tercatat -2,03% dan enam bulan terakhir 0,89%. Adapun, indeks imbal hasil reksa dana pasar uang terus meningkat sepanjang tahun ini. Imbal hasil reksa dana pasar uang selama enam bulan dan tiga bulan terakhir tercatat 3,36% dan 1,58%. Kinerja tersebut cukup bagus dibandingkan dengan kinerja reksa dana lainnya.



Pentingnya Melek Investasi Sejak Usia Muda

Banyak cara yang bisa dilakukan dalam mengelola keuangan agar tetap stabil dan aman. Usia muda adalah momen yang tepat untuk belajar mengelola keuangan secara mandiri. Terlebih, usia muda memungkinkan seseorang memiliki kesempatan yang lebih luas untuk mempelajari produk keuangan dan merencanakan kondisi finansial yang terbaik untuk masa depan.

Saat ini banyak produk jasa keuangan yang tersedia yang dapat dimanfaatkan secara optimal. Sayangnya, masih banyak generasi muda yang belum memahami produk, fitur, manfaat, tujuan dan seluk beluk investasi.

Financial Planner Zeus Consulting Ahmad Ghozali berpendapat banyak anak muda di Indonesia yang memiliki gaya hidup konsumtif serta doyan menghambur-hamburkan uang. Kecenderungan ini lahir dari kurangnya pendidikan finansial di keluarga dan bangku sekolah. Selain itu, belum memiliki tanggungan biaya membuat anak berusia muda lebih tidak peduli terhadap uang yang dimilikinya. Gaya hidup yang ditimbulkan dari lingkungan sosial juga turut mempengaruhi cara berpikir seseorang dalam menyikapi uang.

Menurut Ahmad, kesadaran menabung dan berinvestasi harus ditanamkan kepada anak sejak usia muda. Ini mengingatkan orang tua tentang pentingnya edukasi mengenai investasi.

“Misalnya, ketika sang anak menginjak bangku kuliah, orang tua seharusnya dapat memperkenalkan produk perbankan seperti tabungan,” katanya.

Beberapa produk jasa keuangan itu bisa berupa produk perbankan, saham, dan reksa dana. Pada usia muda, saat menginjak bangku pendidikan, ada beberapa pilihan yang tepat dalam memilih produk keuangan, misalnya dengan membuka rekening tabungan. Akan lebih baik lagi jika membuka tabungan berjangka. Cara ini dilakukan untuk menanamkan komitmen kepada diri sendiri untuk menargetkan simpanan uang dalam jangka waktu tertentu, bukan dari sisa uang yang dihabiskan selama sebulan.



“Misalnya, ketika sang anak menginjak bangku kuliah, orang tua seharusnya dapat memperkenalkan produk perbankan seperti tabungan.”

Jika sudah bekerja, mereka harus memiliki tabungan yang cukup dengan hitungan minimal 3-6 kali gaji sebulan sebagai dana cadangan. Dana ini tidak boleh digunakan, kecuali dalam situasi darurat seperti operasi mendadak di rumah sakit atau terkena PHK. Setelah melebihi batas nominal itu, anak muda tersebut dapat menanam investasi.

Jangan lupakan reksa dana. Pilihan ini merupakan instrumen investasi yang makin dilirik masyarakat belakangan ini. Reksa dana cocok bagi investor pemula di pasar modal, sebelum masuk ke instrumen saham. Transaksi saham secara langsung sebaiknya dilakukan oleh investor yang berpengalaman di pasar modal karena risikonya lebih tinggi.

Bagi generasi muda yang baru memulai berinvestasi, Ahmad menyarankan agar memilih perusahaan keuangan yang

resmi dan terdaftar agar risiko terbelit investasi bodong dapat dihindari.

Ahmad juga menyarankan pasangan muda yang telah menikah untuk memiliki produk asuransi jiwa sebagai bekal proteksi diri dan keluarga sedari awal. Akan tetapi, sebelum menikah, seseorang cukup menggunakan asuransi kesehatan saja dan tidak harus menggunakan jasa asuransi jiwa karena masih belum memiliki tanggungan.

Pasangan muda juga membutuhkan jasa pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan kendaraan, seperti sepeda motor atau mobil, rumah, perabot, alat elektronik, dan sebagainya.

Sebelum melalui masa-masa itu, anak muda harus bersiap untuk mengumpulkan dana cadangan. Jangan membiasakan hidup dengan pola konsumtif, dan tidak memiliki rencana karir yang jelas pada masa depan. 

Bisnis Kacamata Bingkai Kayu



Dalam lima tahun terakhir, industri kreatif di dalam negeri terus menggeliat didorong oleh inovasi oleh pebisnis muda.

Dunia fesyen pun tak terlewat dari sentuhan inovasi tersebut. Hal itu bisa dilihat dari produk kacamata dengan bahan yang berbeda dari biasanya.

Sekarang bisa ditemukan bingkai kacamata dengan kayu sebagai material pembuatannya. Selain memberikan kesan yang unik, kacamata ini juga menunjukkan karakteristik yang elegan bagi penggunanya.

Bisnis pembuatan kacamata kayu pun akhirnya menjadi prospek bisnis yang menguntungkan, seiring dengan keinginan masyarakat untuk tampil berbeda dengan menggunakan produk unik dan kreatif.

Kallestory

Salah satu pelaku usaha bisnis kreatif ini adalah Akhmad Cliff Yusron,

pemuda asal Kota Gudeg Yogyakarta yang memproduksi kacamata kayu dengan merek Kallestory. Cliff memulai bisnisnya sejak tahun 2013 dan diawali dengan riset.

Secara detail, Cliff memilih berbagai macam bahan kayu yang cocok untuk kacamata, uji coba engsel, eksplorasi model yang cocok untuk orang Indonesia. Referensi model dia dapatkan dari produk kacamata kayu buatan luar negeri.

“Tapi saya lihat model kacamata kayu di luar negeri itu-itu saja dan kurang beragam, walaupun bahan kayu yang digunakan bagus,” katanya.

Karena itulah, Cliff dan timnya terus menciptakan bingkai kacamata dengan model unik dan beragam. Saat ini, setidaknya ada 30 model yang diproduksi secara massal dan dipasarkan melalui berbagai macam *e-commerce* dan forum jual beli *online*.

Dalam sehari, Kallestory mampu memproduksi 15 bingkai kacamata yang dibuat secara handmade, dengan proses produksi yang dimulai dari molding bentuk frame, menggergaji dan menghaluskan kayu, menutup pori-pori kayu, hingga terakhir membuat grafir merek pada gagang kacamata.

Kallestory juga membuat produk premium, yakni bingkai kacamata yang desain dan bahannya disesuaikan dengan keinginan konsumen. Produk ini dibuat dengan sentuhan detail yang sangat personal, khusus bagi si pemesan.

Pada setiap produk juga akan diberi grafir nama konsumen di bingkai dan kotak kacamata, sehingga setiap produk kacamata hanya dibuat satu saja.

Mereknya juga akan berubah, bukan lagi Kallestory, tapi berganti dengan Kalle-inisial nama pemesan. Misalnya nama pemesan Andrew Darwis, maka mereknya menjadi Kalle-AD.

Untuk produk ini, Cliff membatasi maksimal empat pesanan dalam sehari, dengan lama pengerjaan kurang lebih

15 hari. Waktu tersebut digunakan untuk proses *preview* model, penentuan ukuran dan bahan, hingga penyelesaian produksi sebuah kacamata komplet dengan kemasan.

Setiap satu kacamata Kallestory, dipasarkan dengan kisaran harga Rp1 juta hingga Rp1,3 juta. Harga tersebut tergantung dari bahan dan metode *finishing* yang dipilih konsumen.

Produk-produk Kallestory pun telah digunakan oleh beberapa tokoh masyarakat, mulai dari musisi, komedian, fotografer profesional, hingga pejabat sekelas menteri.

Kallestory juga mempunyai *brand ambassador* untuk produknya, dengan menjadi *official eyewear* bagi pasangan penyanyi independen Endah n Rhesa.

Terkait dengan proses pemasaran, selama ini Cliff masih memanfaatkan media *online* untuk mempromosikan Kallestory, dan tidak lama lagi dia berencana untuk membuat *workshop center* yang tak hanya menjadi gerai privat Kallestory, tetapi juga bisa menjadi tempat berkumpul pelaku industri kreatif lainnya di Yogyakarta.

Taru Wood

Kisah lain dari bisnis pembuatan kacamata kayu ini juga datang dari Ibu Kota, Jakarta. Salah satu *brand* kacamata kayu lainnya yang tengah berkembang saat ini adalah Taru Wood.

Industri kreatif di bidang fesyen tersebut dipelopori oleh Nur Anreza sejak tahun 2013, dengan memanfaatkan limbah kayu jati di sentra produksi furnitur Jepara.

Pemilihan bahan baku dengan menggunakan limbah tersebut bertujuan untuk membuat produk dari

bahan yang sudah terjamin kualitasnya dan mengusung misi ramah lingkungan dengan mendaur ulang kayu yang sudah tidak digunakan.

Pria yang disapa Reza tersebut merintis bisnis bersama tiga orang rekannya. Keempat pria itu kemudian bertekad untuk membuat bisnis pembuatan bingkai kacamata didasari dari kebutuhan mereka yang sama-sama mengenakan kacamata.

Mereka pun mulai mengeksplorasi desain kacamata kayu, dan membuat produk contoh yang dikerjakan oleh pengrajin kayu di Jepara. Setelah produk contoh itu selesai dikerjakan, kacamata Taru Wood pun mulai dipromosikan melalui akun media sosial Instagram @taruwood.

Saat itu, respons yang diberikan pasar ternyata tidak sesuai dengan ekspektasi dan jauh dari yang diharapkan. Selama dua bulan mereka hanya mampu menjual empat kacamata.

Tak patah arang, Reza dan tim terus mempromosikan produknya secara *online*. Hingga pada suatu hari, ada beberapa konsumen dari luar negeri yang tertarik dengan produk uniknya tersebut.

Bahkan, permintaan produknya pun cukup tinggi. Melihat hal tersebut Reza memanfaatkan peluang ini dengan menggandeng *reseller* di Singapura.

“Akhirnya kami putuskan untuk memasarkannya di Singapura. Setelah trennya mulai terasa, karena banyak orang Indonesia yang berbelanja di Singapura, akhirnya kami mulai lagi untuk memasarkannya di dalam negeri,” katanya.

Sekarang, dalam sebulan Taru bisa menjual hingga 150 bingkai kacamata,

dengan harga per buahnya sekitar Rp1 juta hingga Rp1,5 juta.

Produk-produk Taru Wood itu juga sudah dijual ke beberapa peritel yang tersebar di Singapura dan Jakarta. Pada tahun ini, pemasaran akan diperluas ke Jerman, Bali, dan Surabaya.

Reza mengatakan hingga saat ini jumlah kacamata yang diproduksi disesuaikan dengan jumlah pesanan peritel dan beberapa unit untuk dijual secara online melalui media sosial dan situs taruwood.com.



Permintaan pasar pun terus tumbuh. Hingga saat ini, Taru Wood hanya memproduksi tiga desain bingkai kacamata yang diberi nama Bradbury, Ginsberg, dan Huxley. Masing-masing model kacamata tersebut bisa dibedakan dari bentuk lensa dan *frame*-nya.

Dalam waktu dekat, Reza bercita-cita untuk dapat membuat merek sendiri bagi kacamata kayunya. Pasalnya, saat ini Taru Wood tak hanya membuat *frame* kacamata, melainkan produk berbahan kayu lainnya, seperti kotak kartu nama dan dasi kupu-kupu. 

Dilema MEA 2015

Integrasi ekonomi Asia Tenggara menjadi satu kawasan tunggal dalam Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) 2015 yang secara praktis dimulai pada 1 Januari 2015 diwarnai dengan kondisi global yang buram. Koreksi estimasi pertumbuhan dunia oleh sejumlah lembaga internasional akan terus menemani penyatuan ekonomi kawasan ini.

Tiga dari empat motor ekonomi tradisional—Jepang, Eropa dan China—mengalami perlambatan, kalau bukan stagnasi, pertumbuhan produk domestik bruto. Masing-masing dari tiga negara itu mengalami masalah yang memiliki karakteristik berbeda, meski berujung pada arah yang sama.

Secara ringkas, Jepang mengalami masalah penuaan penduduk, persoalan yang sudah dibahas sejak 2000-an awal, yang pada gilirannya membuat mesin perekonomian negara ini kian melambat.

Sementara itu, Eropa meski telah didorong habis oleh bank sentral mereka (European Central Bank) dengan berbagai macam operasi moneter, namun belum menunjukkan tanda-

tanda pemulihan pertumbuhan. Indeks manufaktur yang tak jua kembali ke level sebelum krisis 2008 dan inflasi terus menerus tidur di bawah kisaran 1%, membuat Eropa susah bergerak cepat.

China, penguasa PDB terbesar dalam hitungan daya beli (*purchasing power parity*), tengah berupaya keras mengatasi masalah yang mereka tanam sendiri. Di bawah komando Xi Jinping, China ingin mengubah orientasi pertumbuhan dari ekspor menjadi domestik, ingin mengerem sedikit pertumbuhan dari yang semula melesat di atas 10% menjadi 7-8% namun berkelanjutan dan berkualitas. Dalam istilah umum: konsolidasi ekonomi.

Dalam hitungan 2-3 tahun mendatang, lembaga multilateral mengestimasi China akan agak susah kembali tumbuh

di atas 7%. Beberapa ekonom bahkan menyebutkan, dalam bahasa simpel, "Tidak *hard landing* saja sudah bagus."

Sementara satu motor lain, kampiun PDB dunia Amerika Serikat masih mengalami gejala laju pertumbuhan, yang disebut oleh sebagian orang sebagai *risk on-risk off* alias belum stabil dan konstan sehingga The Federal Reserve selalu kelihatan bimbang dalam setiap pertemuan dan tidak segera memulai misi utamanya, yaitu normalisasi moneter.

Harapan pertumbuhan dunia dalam beberapa tahun mendatang justru datang dari dua gerbong ekonomi 'baru', India dan Asia Tenggara.

Dalam World Economic Outlook (WEO) 2015 yang terbit April, Dana Moneter Internasional (IMF) dengan tegas menyatakan jika regional Asean dan kawasan Asia Pasifik tetap akan tumbuh paling tinggi ketimbang wilayah lain di seluruh dunia pada tahun ini dan tahun depan.

Ini berarti, IMF tetap mempertahankan pandangan bahwa Asia Tenggara tetap kokoh ketika menjadi ekonomi tunggal.

Setelah hanya tumbuh 4,8% tahun lalu, regional Asean diyakini mampu bertahan dari guncangan global—penurunan harga komoditas dan spekulasi kenaikan bunga The Federal Reserve—pada 2015 dan tumbuh 5,2% tahun ini dan tetap kencang melaju 5,6% pada 2016.

Dengan estimasi tersebut, MEA 2015 berpotensi menerbangkan kapasitas ekonomi Asean hingga US\$2,52 triliun setahun setelah MEA 2015 terealisasi. Sekretariat Asean sendiri mencatat pada 2013 total PDB kawasan mencapai US\$2,39 triliun.

Sebagai ilustrasi, World Bank merekam pada kurun yang sama Jepang menguasai PDB US\$4,91 triliun, China US\$9,24 triliun,

Proyeksi Laju Pertumbuhan Asean 2014–2020 (%)

Negara	2014*	2015	2016	2020
Indonesia	5,0	5,2	5,5	6,0
Thailand	0,7	3,7	4,0	3,8
Malaysia	6,0	4,8	4,9	5,0
Filipina	6,1	6,7	6,3	6,0
Vietnam	6,0	6,0	5,8	6,0
[ASEAN-5**	4,6	5,2	5,3	5,4]
Brunei Darussalam	(0,7)	(0,5)	2,8	5,0
Myanmar	7,7	8,3	8,5	7,5
Kamboja	7,0	7,2	7,2	7,3
Laos	7,4	7,3	7,8	7,3
Singapore	2,9	3,0	3,0	3,2
ASEAN	4,8	5,2	5,6	5,7

Ket *: Realisasi, **: Indonesia, Thailand, Malaysia, Filipina, Vietnam
Sumber: WEO IMF, April 2015

AS US\$16,76 triliun dan Uni Eropa sebesar US\$17,96 triliun. Sementara itu India hanya US\$1,87 triliun. Bisa dibayangkan bagaimana besarnya perekonomian Asia Tenggara sebagai satu-kesatuan.

Dalam kertas kerja terpisah bertajuk Asean Financial Integration yang dilansir Februari 2015, tim ekonom IMF berpendapat MEA dapat mengakselerasi pendapatan riil dan mempersempit kesenjangan di negara-negara Asia Tenggara sendiri.

Dari sisi perdagangan, pada 2013 negara-negara di internal Asean melakukan transaksi dengan total nilai US\$630 miliar, atau naik empat kali lipat selama 13 tahun terakhir.

IMF menggarisbawahi nilai perdagangan masih sangat mungkin untuk diperbesar. Palsanya, nilai tersebut hanya mewakili 23% nilai keseluruhan perdagangan yang

dilakukan oleh kawasan ini.

Lebih-lebih, manufaktur Asean juga tercatat tengah panas dan siap melejit, didukung oleh arus modal masuk (*inflows*) modal asing langsung (FDI) yang tergolong besar, yakni mengambil porsi 9% dari total FDI dunia senilai US\$125 miliar pada 2013, tumbuh 7% dibandingkan pada tahun sebelumnya.

Namun demikian, Bank Dunia menandai hambatan regulasi Asean, khususnya soal pembatasan kepemilikan perusahaan jasa, masih mengganjal produktivitas arus masuk FDI.

Selain itu, integrasi pasar tunggal juga masih kendala-kendala struktural, seperti minimnya infrastruktur, kepastian hukum dan keruwetan birokrasi, serta konvergensi yang memayungi negara-negara berkembang di Asia Tenggara. 

ME A 2015: Indonesia, Mau Apa?

Ketika Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) disepakati, banyak pihak meragukan apakah Indonesia sanggup untuk bersaing dengan negara–negara lain di kawasan atau tidak.

Seperti pendapat mayoritas ekonom, tantangan terbesar datang dari sisi transaksi berjalan. Dengan defisit yang mencapai 2,95% dari PDB pada 2014, Indonesia jelas paling rentan menghadapi guncangan eksternal. Sementara negara berkembang lain di kawasan memiliki surplus, seperti Filipina, Malaysia dan Thailand.

Beberapa waktu setelah dilantik menjadi komandan fiskal, Menteri Keuangan Bambang PS Brodjonegoro mengutarakan dua persoalan yang akan selalu membayangi daya saing Indonesia di Asean. Pertama, inflasi tinggi. Kedua, defisit transaksi berjalan.

Mantan Wakil Menteri Keuangan di era sebelumnya ini memaparkan arah kebijakan fiskal pemerintah baru adalah melakukan reformasi bujet untuk mendorong ketahanan ekonomi Indonesia untuk bersaing dengan negara-negara lain di regional.

Reformasi akan berpusat pada dua fokus, yaitu pengalihan subsidi energi

yang telah dilakukan pada November 2014. Lalu langkah berikutnya adalah secara perlahan mengurangi impor.

Ini berfungsi sedikitnya untuk dua hal, yaitu mengurangi tekanan inflasi karena harga barang yang diatura pemerintah (*administered prices*) BBM jenis premium dan solar dibiarkan mengikuti harga pasar. Dengan demikian, inflasi akan stabil sekalipun harga BBM yang selama ini menjadi pemimpin inflasi naik dan turun.

Berikutnya, meski terlambat, namun birokrasi Joko Widodo punya peta jalan pengembangan industri yang akan digarap habis-habisan demi mendorong level kompetitif Indonesia. Menkeu menjabarkan peta jalan itu menjadi tiga kelompok besar industri pengolahan alias manufaktur.

Pertama, manufaktur berbasis sumber daya alam. Setelah diinisiasi melalui pelarangan ekspor bahan mineral mentah, pemerintah meneruskan dengan mewajibkan pembangunan *smelter* yang menciptakan ekosistem



untuk industri pengolahan mineral. Beberapa komoditas sudah menunjukkan prospek cerah, seperti nikel.

Di sisi sumber daya perkebunan, pemerintah sudah membentuk Badan Pengelola Dana (BPD) Kelapa Sawit saat harga minyak sawit mentah (CPO) mencapai titik rendah. Sementara rencana untuk bijih kakao sedang disusun.

Gunanya, selain menutup subsidi biodiesel, juga diprediksi akan menggairahkan industri pengolahan dalam negeri karena disinsentif dikenakan bagi pengusaha yang hobi melakukan ekspor bahan mentah.

Dua kebijakan ini, sekalipun terasa sangat membebani keuangan negara dan neraca eksternal akibat minimnya penerimaan dari bea keluar dan tekanan terhadap cadangan devisa, namun

menjanjikan keuntungan besar pada tahun-tahun mendatang, ketika industri pengolahan sudah bergeliat.

Kedua, manufaktur berbasis konsumsi masif, yang notabene akan bisa mengubah keunggulan potensial populasi penduduk Indonesia yang sangat besar menjadi keunggulan efektif.

Di dunia, China sudah membuktikannya. Di intra-kawasan, Thailand sudah berhasil menjadi basis manufaktur untuk industri manufaktur. Indonesia masih punya kesempatan alias belum terlambat. Dari sisi pasar, tentu saja Indonesia lebih punya kekuatan dengan populasi kelas menengah yang bertambah 7-8 juta orang per tahun.

Menkeu bahkan yakin manufaktur otomotif punya prospek cerah karena industri nasional kian efisien, mendekati

skala-rumah tangga yang ekonomis. Selain itu, barang-barang konsumsi (*consumer goods*) juga akan ditarik.

Ketiga, manufaktur yang akan menggantikan barang impor alias substitutif. Dengan rencana pemerintah menerbangkan anggaran belanja infrastruktur, industri barang modal dan bahan baku akan menemukan pasarnya.

Pemerintah menargetkan, dalam tahap awal adalah industri galangan kapal guna menopang cita-cita tol laut dan barang modal untuk mendukung ekspansi pembangkit listrik 35.000 Mega Watt (MW).

Pasalnya, kunci untuk membangun sektor kemaritiman terletak pada industri galangan kapal dan pelabuhan. Sementara industri pembangkit, Indonesia belum andal karena komponen pembangkit seperti boiler, travo dan turbin masih diimpor.

Lana Soelistianingsih, Kepala Ekonom Samuel Asset Management, suatu kali pernah bercerita apabila Indonesia hanya bergantung pada belanja modal tanpa membangun manufaktur pendukung, maka trio pasar--saham, nilai tukar dan saham--akan sangat rentan.

Karena, impor barang modal yang berlebihan akan menekan transaksi berjalan, kemudian menekan rupiah, dan pada gilirannya akan menghajar semua sendi perekonomian.

Dengan arah kebijakan di atas, ditambah berbagai tawaran insentif untuk menarik investasi asing langsung (FDI), Indonesia punya peluang untuk unggul di antara negara sejenis. Barangkali Singapura masih jauh, tapi Thailand, Filipina dan Malaysia, masih bisa terkejar. Indonesia punya peluang itu. 

Laku Pandai, Layanan Keuangan untuk Semua

Bagaimana mungkin dari rumah bisa mengirim uang? Apa bisa mengambil uang kalau tidak dari bank? Hal tersebut dilontarkan masyarakat yang berada di Merauke dan Makassar saat peluncuran layanan keuangan tanpa kantor dalam rangka keuangan inklusif atau laku pandai.

Bisnis mengelola uang adalah bisnis kepercayaan yang perlu dibangun di masyarakat. Awalnya agen laku pandai sempat kewalahan untuk meyakinkan masyarakat agar membuka rekening, menarik uang dan bertransaksi di 'mesin ajaib' atau *electronic data capture* (EDC) melalui agen.

Konsep sederhana laku pandai adalah bank-bank yang meluncurkan laku pandai harus memilih dan memberikan pelatihan kepada nasabah yang dipilih menjadi agen-agen. Setelah proses edukasi selesai, agen diajarkan cara memberikan pemahaman cara menabung dan bertransaksi melalui agen.

Secara teori terlihat mudah, akan tetapi untuk meyakinkan masyarakat yang belum percaya bank terasa sulit bagi agen. Penolakan sempat terjadi. Namun kegigihan agen menjadi jawaban solusi untuk meningkatkan keuangan inklusif. Lalu, uang yang dihimpun dari masyarakat lalu disetor oleh agen ke bank.

Saat ini, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) telah memproses 17 bank dengan 350.000 agen yang diyakini menjangkau

75% wilayah Nusantara. Adapun bank-bank yang sudah meluncurkan program laku pandai adalah PT Bank Rakyat Indonesia Tbk (BRI) di Papua dan PT Bank Mandiri Tbk di Makassar.

Ada juga, PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk (BTPN) yang meluncurkan program laku pandai di Lubuk Pakam, Sumatra Utara, PT Bank Central Asia Tbk (BCA) di Grobogan, PT Bank Negara Indonesia Tbk di Bima dan PT Bank Tabungan Negara Tbk di Palangkaraya.

Kusumaningtuti S. Soetiono, anggota Dewan Komisiner OJK, mengatakan fungsi agen tidak hanya meningkatkan akses jasa keuangan, tetapi juga memperluas edukasi keuangan kepada masyarakat. Dia menilai program laku pandai bisa menjadi revolusioner. "Agen yang dilatih oleh bank harus dipersiapkan untuk melakukan edukasi kepada nasabah," kata Kusumaningtuti.

Kusumaningtuti menilai edukasi melalui agen laku pandai diperkirakan akan lebih efisien. Sebab, pesan edukasi bisa disebarakan melalui teknologi selular. Selain bank konvensional, OJK juga tengah memproses izin tiga bank syariah yang ingin terlibat laku pandai.



Jahja Setiaatmadja

Presiden Direktur PT Bank Central Asia Tbk (BCA)

Pengembangan Laku Pandai pada tahap awal akan lebih fokus pada edukasi masyarakat melalui agen. Program ini bisa menjadi investasi jangka panjang untuk menjangkau nasabah yang belum mengenal bank. Jumlah agen yang digandeng mencapai 9.000 agen. Kami harap ada *upgrade* pengetahuan dari *unbankable* menjadi *bankable*.



Asmawi Syam

Direktur Utama PT Bank Rakyat Indonesia Tbk (BRI)

Tidak perlu biaya besar untuk bangun kantor kalau menjangkau wilayah terpencil, sebab agen bisa menjangkau tempat terpencil sekali pun. Sekarang ujung tombak bank adalah agen.

Produk kami ada layanan laku mikro adalah bisa ke *saving* atau bisa *loan*. Juga ada investasi dan asuransinya. Untuk asuransi nantinya ada asuransi terkait kesehatan, kecelakaan dan jiwa.

Setelah satelit rampung, maka kami akan membangun sinyal sendiri untuk mengurangi persoalan dalam jaringan. Kalau ada satelit, jangkauannya bisa ke pelosok Indonesia.



Maryono

Direktur Utama PT Bank Tabungan Negara Tbk (BTN)

Program ini dapat memberikan layanan perbankan kepada masyarakat di pelosok daerah, terutama di wilayah yang belum memiliki jaringan

Produk Tabungan Cermat (mencerdaskan masyarakat) adalah wujud komitmen Bank BTN dalam mendukung program laku pandai yang dicanangkan oleh OJK. Yang menggunakan program ini adalah masyarakat berpenghasilan Rp25.000 per hari.



Hamsinah

Agen Laku Pandai BRI di Merauke

Awalnya tak ada yang percaya kalau ada 'bank' di rumah saya. Ternyata pas ada yang mau transfer dan berhasil, baru banyak yang percaya. Kalau lagi musim ikan banyak, maka transaksi bertambah.

Tengah malam, ada yang kehabisan pulsa saya juga tetap buka pintu. Kalau ada yang dari laut, mau nyetor juga bisa. Tak ada libur di Sabtu dan Minggu.



Imam Teguh Saptono

Pengurus Asosiasi Bank Syariah Indonesia (Asbisindo)

Program Laku Pandai ini bisa mendorong perbankan syariah untuk menyediakan akses keuangan bagi masyarakat di wilayah *remote*. Apalagi mengingat pangsa pasar syariah masih sangat kecil. Ini sekaligus bisa mengedukasi masyarakat untuk keuangan syariah.



Budi Gunadi Sadikin
Direktur Utama PT Bank Mandiri
Tbk

Sekarang jumlah nasabah sekitar 14 juta. Melalui program Laku Pandai, nasabah dapat mencapai 55 juta hingga 100 juta dalam waktu singkat.

Yang pertama kami lakukan membentuk jaringan, 9.000 agen di tahun pertama. Dalam lima tahun ke depan jumlah agen yang diperlukan untuk bisa menjangkau pelosok nusantara mencapai 200.000 - 300.000 agen.

Produk Laku Pandai ini akan mengandalkan teknologi seluler karena lebih murah dibandingkan dengan biaya operasional cabang. Misalnya saja, biaya operasional mesin anjungan tunai mandiri (ATM) per bulan mencapai Rp12 juta sedangkan untuk *electronic data captured* (EDC) mencapai Rp600.000 per bulan.

Tahun ini, kami menargetkan penambahan nasabah melalui Laku Pandai sebanyak 250.000 rekening. Kami harap nasabah kami melakukan 1 kali transaksi dalam seminggu. Nantinya, program Laku Pandai akan mendongkrak jumlah nasabah Bank Mandiri hingga 50 juta-100 juta dari posisi saat ini sebanyak 14 juta.



Tulus Abadi
Ketua Pengurus Harian Yayasan
Lembaga Konsumen Indonesia
(YLKI)

Program Laku Pandai layak diapresiasi, karena memberikan akses dan kemudahan produk perbankan kepada masyarakat. Namun perlu juga diwaspadai interaksi antara konsumen atau nasabah dan agen.

Ketika agen-agen berinteraksi dengan nasabah perbankan seharusnya jangan hanya menjual produk saja, tetapi mereka juga harus bisa mencerdaskan konsumen, dan perlu menyampaikan risiko-risiko kepada nasabah.

Seperti, kalau nasabah memiliki uang Rp5 juta yang ditabung melalui agen, dengan kondisi nominal yang tidak bertambah dalam tempo beberapa lama, apakah uang tersebut akan tergerus oleh potongan dan biaya-biaya administrasi.

Agen perbankan harus menjelaskan secara detail terkait bunga dan biaya-biaya administrasi yang ditambah kepada nasabah. Bila itu tidak dijelaskan maka berpotensi terjadi kecurangan karena masyarakat tidak diedukasi.

Lalu, bank juga perlu mengadakan pelatihan minimal tiap tiga bulan untuk meng-*update* kondisi di lapangan sekaligus meningkatkan kepercayaan agen oleh bank.



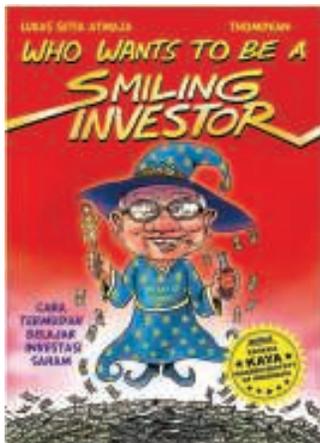
Jerry Ng
Direktur Utama PT Bank Tabungan
Pensiunan Nasional Tbk

Laku Pandai ini akan mengubah peta industri perbankan di Indonesia. Ini akan menjadi *game changing* untuk para institusi dan *life changing* untuk masyarakat Indonesia.

Kami akan merekrut 30.000 agen dan ditargetkan menjadi 50.000 agen pada 2016. Tahap awal, kami luncurkan di Deli Serdang, Sumatra Utara, sebelumnya sempat melakukan uji coba lima bulan di Bogor dan Bali.

Ke depan, fokus edukasi kami bertujuan untuk mendorong masyarakat agar semakin terbiasa dengan kebiasaan baru dalam berbank. Kami harap program laku pandai dapat membawa perubahan positif di masyarakat.

Buku dapat menjadi sumber pengetahuan dan bekal yang bermanfaat bagi Anda untuk lebih mengenal seluk beluk investasi. Ada banyak penulis yang melahirkan buku-buku yang dapat menemani perjalanan Anda menjadi investor yang lebih terencana. Beberapa di antaranya kami sajikan di sini. Selamat membaca.



WHO WANTS TO BE A SMILING INVESTOR

Penulis: Lukas Setia Atmaja & Thomdean
Penerbit: Kepustakaan Populer Gramedia
Tanggal terbit: Juli 2015

Siapa bilang buku soal investasi harus membuat pembacanya mengerutkan dahi? Buku mengenai investasi saham ini misalnya disajikan dengan kartun yang jenaka. Ini adalah edisi kedua dari buku dengan judul yang sama. Pada edisi perdana, buku ini bisa dibilang sebagai kartun investasi pertama ala Indonesia. Who Wants To Be A Smiling Investor

Ini layak dijadikan referensi untuk mengetahui seluk beluk investasi dengan pengantar yang mudah dicerna. Bukankah gambar lebih efektif bercerita dibandingkan dengan seribu kata?



INI LHO BANK SYARIAH

Penulis: Ahmad Ifham Sholihin
Penerbit: Gramedia Pustaka Utama
Tanggal terbit: Maret 2015

Buku ini dapat menjadi jendela bagi para pembacanya untuk mengenal lebih dalam mengenai bank syariah. Buku ini memberikan penjelasan mengenai bank syariah mulai dari penjelasan mengenai apa itu bank syariah, termasuk bagaimana bank menghimpun dana dan menyalurkan dana. Tidak hanya itu, pembaca juga bisa menemukan mengenai instrumen investasi syariah, seperti reksa dana, pasar modal, obligasi, dan valas.



IDE BISNIS ANDA MEMANG BRILIAN!

Penulis: Budi Safa'at
Penerbit: Grasindo

Ini buku yang dapat Anda baca untuk menyimak kisah miliarder dunia. Bagaimana para miliarder itu menemukan ide, mewujudkannya, dan mencapai impian mereka dapat Anda jumpai di sini. Perjalanan para pebisnis yang inspiratif ini siapa tahu dapat membantu Anda meraih apa yang selama ini Anda cita-citakan.



INVESTASI ITU "DIPRAKTEKIN"

Penulis: Tim Wesfix
Penerbit: Grasindo
Tanggal terbit: Mei 2015

Dari judulnya saja kita sudah bisa menerka bahwa buku ini jauh dari bahasa pengantar yang rumit. Judul buku ini sangat *casual*. Layaknya sebuah sindiran bagi para calon investor yang rajin menyambangi seminar yang satu ke seminar yang lain, tapi tak kunjung mempraktikkan ilmu yang didapat. Seluruh halaman buku yang dibuat berwarna dan visualisasi yang menarik membuat pembaca mudah menyerap isinya. Lupakan pembahasan yang bertele-tele, di buku ini Anda bisa menjumpai penjelasan yang singkat dan padat. Setelah selesai membaca, bisa jadi Anda tertantang untuk segera berinvestasi. Waktunya praktik, sekarang!.

Menebar Jaring Kredit Maritim

Pengembangan sektor maritim menjadi salah satu fokus kerja pemerintah di bawah Presiden Joko Widodo dan Wakil Presiden Jusuf Kalla. Indonesia bahkan digadang menjadi poros maritim dunia.

Dukungan dari berbagai sektor pun diharapkan terus mengalir demi mencapai target itu. Terlebih dukungan industri jasa keuangan, khususnya perbankan yang dinilai berperan penting dalam perkembangan sektor maritim melalui penyaluran kredit modal kerja.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), pembiayaan dari industri jasa keuangan khususnya perbankan bagi usaha sektor kelautan dan perikanan pada 2014 baru Rp17,95 triliun atau hanya 0,49% dari total pembiayaan nasional yang mencapai Rp3.600 triliun. Total pembiayaan yang mengalir ke sektor maritim—termasuk industri perkapalan, galangan kapal, kargo, dll—mencapai Rp85 triliun.

Padahal, kinerja kredit sektor kelautan dan perikanan selama 3 tahun terakhir sejatinya menunjukkan tren yang cukup baik. Terbukti dari data *non performing loan* (NPL) alias kredit bermasalah dari 2012-2014 yang berada di bawah 4,5%. Pada 2014 NPL di sektor ini hanya 2,81%, sehingga risiko tergolong rendah.

Dalam rangka meningkatkan pembiayaan ke sektor kelautan dan perikanan, Kementerian Kelautan dan Perikanan telah menggandeng OJK guna memacu pembiayaan ke sektor kelautan dan perikanan, baik dari perbankan maupun lembaga non-bank.

Nota kesepahaman pelaksanaan program yang dinamakan JARING (Jangkau, Sinergi, dan *Guideline*) itu ditandatangani Menteri Kelautan dan Perikanan Susi Pudjiastuti dan Ketua Dewan Komisiner OJK Muliawan Darmansyah Hadad serta disaksikan Wakil Presiden Jusuf Kalla. Program JARING diresmikan kali pertama di Kabupaten Takalar, Sulawesi Selatan pada 11 Mei 2015. Program JARING diharapkan dapat meningkatkan pertumbuhan pembiayaan dari industri jasa keuangan ke sektor kelautan dan perikanan minimal 50% dari tahun sebelumnya. 

Alokasi Kredit Perikanan Bank Umum Tahun 2012-2014

No	Kredit Perikanan Bank Umum	Des 2012	Des 2013	Des 2014
1	Kredit Sektor Perikanan (Rp. Miliar)	10.566	14.115	17.958
2	Total Kredit (Rp. Miliar)	2.707.862	3.292.874	3.674.308
3	Rasio (%)	0,39	0,43	0,49
4	<i>Non Performing Loan</i> (%)	4,1	3,32	2,81

Sumber : OJK

Rekapitulasi Komitmen Penyaluran Kredit dan Pembiayaan Sektor Kelautan dan Perikanan

No.	Nama Bank	Existing 2014	Growth 2015	Total Rencana 2015	%
1	PT. Bank Negara Indonesia (Persero), Tbk	1.054	1.000	2.054	94,88%
2	PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk	4.807	2.500	7.307	52,01%
3	PT. Bank Tabungan Pensiunan Nasional, Tbk	99	50	149	50,66%
4	PT. Bank Danamon Indonesia, Tbk	317	300	617	94,64%
5	PT. Bank Mandiri (Persero), Tbk	1.530	1.250	2.780	81,70%
6	PT. Bank Permata, Tbk	320	180	500	56,25%
7	PT. Bank Bukopin, Tbk	89	80	169	89,89%
8	PT. BPD Sulsebar	27	13	40	48,96%
9	Industri Keuangan Non Bank	2.562	1.781	4.343	69,52%
Total		10.804	7.154	17.958	66,21%

Sumber : OJK

Istilah dalam Industri Keuangan

Amortisasi	Prosedur akuntansi yang secara bertahap mengurangi nilai biaya dan suatu aktiva dengan umur manfaat terbatas atau aktiva tidak berwujud lain melalui pembebanan berkala ke pendapatan. Amortisasi juga dapat berarti pengurangan utang dengan pembayaran pokok dan bunga secara teratur dengan jumlah tertentu sehingga pinjaman terbayar pada saat jatuh tempo.
Arus kas	Aliran dana yang mencerminkan perpindahan dana melalui suatu bank; aliran dana pada bank, biasanya merupakan simpulan aliran dana yang menunjukkan sumber dana dan penggunaan dana; aliran kas; aliran dana.
Asuransi pihak ketiga	Asuransi mengenai pertanggunggunaan risiko karena bahaya tuntutan ganti rugi dari pihak ketiga.
Bank Kustodian	Bank yang bertindak sebagai Kustodian. Kustodian adalah pihak yang memberikan jasa penitipan Efek dan harta lain yang berkaitan dengan Efek serta jasa lain, termasuk menerima dividen, bunga, dan hak-hak lain, menyelesaikan transaksi Efek, dan mewakili pemegang rekening yang menjadi nasabahnya.
Bilyet	Formulir, nota, dan bukti tertulis lain yang dapat membuktikan transaksi, berisi keterangan atau perintah membayar (biljet).
Bunga harian	Pendapatan bunga yang dihitung sejak disetor sampai dengan pengambilan; bunga tersebut dihitung setiap hari dengan bunga majemuk, tetapi pembayarannya pada akhir bulan atau pada waktu lain yang ditetapkan.
Bunga majemuk	Bunga yang dihitung atas jumlah pinjaman pokok ditambah bunga yang diperoleh sebelumnya; misalnya, jika seseorang menyimpan uangnya di bank Rp1.000 pada tingkat bunga 10% per tahun, pada akhir tahun pertama akan diperhitungkan menjadi Rp1.100 dan pada akhir tahun ke-2 akan menjadi Rp 1.210.
Daftar hitam	Daftar nama nasabah perseorangan atau perusahaan yang terkena sanksi karena telah melakukan tindakan tertentu yang merugikan bank dan masyarakat, misalnya seseorang atau perusahaan yang melakukan penarikan cek kosong (<i>black list</i>).



Serba-serbi Investasi Selebriti

Bagi Meisya Siregar dan suaminya Bibi Romeo, anak merupakan karunia terbesar yang harus dijaga. Oleh karena itulah, mereka merasa perlu berinvestasi untuk mempersiapkan tabungan masa depan kedua anaknya.

Keputusan Meisya serius berinvestasi mulai dilakukan setelah kelahiran putri pertamanya, Lyrics Syabila Mu Saqeen. Instrumen yang dipilihnya ialah reksa dana karena terbilang lebih aman dan memiliki imbal hasil yang cukup baik.

Di samping itu, reksa dana juga tersedia dalam beberapa jenis dan dapat disesuaikan dengan kebutuhan serta jangka waktu tertentu. Meisya berinvestasi di hampir semua jenis reksa dana, mulai dari reksa dana pendapatan tetap, reksa dana campuran, hingga reksa dana saham.

“Saya menggunakan semuanya [jenis reksa dana]. Itu disesuaikan dengan jangka waktu. Misalnya reksa dana saham untuk jangka waktu yang panjang buat anakku kuliah. Tapi kalau anakku mau masuk SD ngga mungkin pakai saham, pastinya saya pakai yang sangat minimal risikonya,” ujarnya.

Dalam pengaturan keuangan, awalnya Meisya dibantu oleh seorang perencana keuangan sehingga lebih terencana. Namun, saat ini dia mengaku sudah lebih teratur dan konsisten dalam berinvestasi. Setidaknya, setiap bulan, Meisya mengalokasikan 30% dari pendapatannya untuk berinvestasi.

Selain di reksa dana, wanita kelahiran 13 April 1979 ini juga memiliki investasi logam mulia dan bisnis di bidang kuliner yakni Rendang Nantulang yang telah dimulai sejak 2013 lalu.

Dengan berbagai investasi yang dimilikinya tersebut, Meisya bisa meraih pendapatan yang cukup bagus di luar penghasilannya sebagai seorang selebriti.

Meisya sadar betul bahwa investasi harus segera dilakukan sedini mungkin. Oleh karena itulah dia berpesan kepada para generasi muda mengalokasikan pendapatannya untuk berinvestasi.

“Kesadaran harus dibangun dari awal, kalau telat semakin besar nanti tanggungannya. Apalagi nilai inflasi terus meningkat dan biaya sekolah nantinya akan semakin mahal sehingga perlu dibuat investasi masa depan,” ujarnya.

Berbeda dengan Meisya, musisi Kevin Aprilio lebih memilih untuk mencoba forex atau jual beli valuta asing. Sesuai dengan jiwa mudanya, pria kelahiran 7 April 1990 ini tak gusar dengan risiko investasi.

“Sudah sekitar dua tahunan [trading forex]. Ini memang *high risk* tapi juga *high return*. Saya memang tipe yang senang dengan *high risk* dan menghitung peluang saat bertransaksi,” tuturnya.

Meski sempat rugi miliaran, kini Kevin bisa membeli mobil mewah dari imbal hasil forex tersebut.

“Memang kelihatan bahaya, kalau kita mengambil posisi asal dan enggak tahu berita. Maka itu, perlu keseriusan dalam bisnis ini, harus *smart* dan tahu kondisi pasar juga,” ujar pemilik Aprilio Kingdom Record Label ini. 

Penduduk beragama Islam di Indonesia yang mencapai 85% dari populasi sebanyak 250 juta jiwa, menjadikan negeri ini sebagai pasar yang potensial bagi berkembangnya lembaga keuangan syariah.

Peluang itu mendorong perbankan syariah menyiapkan produk keuangan yang dapat menarik minat masyarakat muslim di Tanah Air. Produk-produk itu diharapkan dapat mendorong perkembangan pangsa pasar perbankan syariah yang dalam waktu empat tahun terakhir masih di bawah 5%.

Berdasarkan Statistik Perbankan Indonesia yang diterbitkan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), aset perbankan syariah nasional pada 2011 mencapai Rp145,46 triliun atau 3,98% dari aset di kelompok bank umum. Pada 2012, aset bank syariah meningkat menjadi Rp195,01 triliun atau 4,57% dari aset bank umum.

Adapun pada 2013 aset bank syariah kembali naik menjadi Rp242,27 triliun atau 4,89% dari total aset bank umum. Hingga akhir tahun lalu aset bank syariah tercatat Rp272,34 triliun atau mencapai 4,85% dari aset bank umum.

Presiden Joko Widodo saat meresmikan Gerakan Kampanye Keuangan Syariah Nasional bertajuk *Aku Cinta Keuangan Syariah* mengatakan dengan pangsa pasar perbankan syariah di bawah 5% masih terdapat ruang berkembang yang luas. Terlebih, dari data Bank Dunia, masyarakat Indonesia yang memiliki rekening simpanan di bank baru mencapai 36,1%.

"Ditambah bonus demografi dan peningkatan masyarakat kelas menengah dengan kemampuan menabung dan investasi yang lebih tinggi. Mereka ini butuh layanan dan produk keuangan yang lengkap, ini yang harus dimanfaatkan



Menggarap Potensi Pasar Keuangan Syariah

dengan baik oleh bank syariah," ujarnya.

Jokowi menyambut baik kampanye *Aku Cinta Keuangan Syariah* yang dimotori OJK sebagai salah satu upaya untuk menyosialisasikan dan memberikan pemahaman mengenai ekonomi syariah.

Presiden juga menyebutkan Indonesia berpotensi menjadi pusat keuangan syariah dunia jika melihat jumlah pelaku dan aktivitas keuangan syariah yang cukup besar. Menurut dia, di Indonesia terdapat 18 juta rekening di bank syariah. Jumlah lembaga keuangan mikro di Indonesia juga paling banyak di dunia.

Indonesia pun tercatat sebagai satu-satunya negara yang menerbitkan sukuk ritel. Jokowi menambahkan apabila potensi keuangan syariah nasional terus

ditingkatkan, Indonesia akan menjadi pusat keuangan syariah di dunia.

Ketua Dewan Komisiner OJK Muliawan D. Hadad menuturkan sejak kelahiran bank syariah pertama di Indonesia, industri keuangan syariah berkembang pesat. Saat ini, produk jasa keuangannya tidak hanya berasal dari perbankan, tetapi juga industri keuangan non-bank seperti asuransi, dana pensiun, pembiayaan, sukuk, reksadana, dan saham.

Peningkatan pemahaman industri syariah melalui sosialisasi dan edukasi, kata Muliawan, dapat memacu pangsa pasar syariah. "Untuk meningkatkan keuangan syariah, perlu kampanye yang melibatkan setiap elemen masyarakat, OJK, serta pemangku kepentingan keuangan syariah.

Salah satunya melalui kampanye *Aku Cinta Keuangan Syariah.*"

Dalam peresmian *Aku Cinta Keuangan Syariah*, Presiden juga berkesempatan menyerahkan buku tabungan Simpanan Pelajar berbasis syariah alias Simpel iB kepada perwakilan siswa pendidikan anak usia dini (PAUD), taman kanak-kanak (TK), hingga siswa Sekolah Menengah Atas (SMA).

Simpel iB merupakan tabungan pelajar yang diterbitkan secara nasional dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik.

Dalam meluncurkan produk tabungan Simpel IB ini, OJK bekerja sama dengan beberapa bank syariah, yakni Bank Syariah Mandiri, Bank Negara Indonesia (BNI) Syariah, Bank Rakyat Indonesia (BRI) Syariah, Bank Jawa Barat-Banten (BJB) Syariah, Bank Bukopin Syariah, Bank Victoria Syariah, dan Bank Panin Syariah.

Berdasarkan Statistik Perbankan Indonesia yang diterbitkan OJK, per Maret 2015 nominal tabungan Mudharabah IB mencapai Rp61,18 triliun atau meningkat dari Rp55,44 triliun secara tahunan. Kendati dari segi nominal meningkat, komposisi tabungan terhadap dana pihak ketiga (DPK) perbankan syariah mengalami penurunan.

Pada Maret 2015 komposisi tabungan IB terhadap DPK bank syariah sebesar 30,64% dan turun menjadi 28,73% pada kuartal I/2015. Di sisi lain, DPK perbankan syariah masih didominasi oleh deposito IB dengan komposisi 61,75% dari total DPK atau naik dari 61,70% secara tahunan. Adapun komposisi giro 9,52%, naik dari 7,66% pada kuartal I/2014.

Muliawan menyatakan peluncuran produk tabungan syariah akan membuka kesempatan masyarakat untuk dapat mengakses layanan syariah lainnya seperti asuransi syariah, pembiayaan syariah, sukuk, maupun reksadana syariah. 

Kerja sama Global Kembangkan Pasar Modal Syariah

Pasar modal syariah Indonesia berpotensi untuk berkontribusi dalam pembiayaan pembangunan nasional. Dalam upaya pengembangan pasar modal syariah, kerja sama dengan para pihak khususnya dalam lingkup internasional menjadi sangat penting.

Untuk itu, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bekerja sama dengan Kedutaan Besar Inggris di Jakarta menyelenggarakan *workshop* bertema *Pengembangan Pasar Sukuk Domestik melalui Pasar Global* yang diikuti oleh para pelaku industri pasar modal dan regulator terkait pada 20 Mei 2015 di OJK Institute, Jakarta. *Workshop* ini turut dihadiri oleh Lord Mayor of the City of London serta Duta Besar Inggris untuk Indonesia, beserta delegasi pelaku industri jasa keuangan Inggris.

Menurut anggota Wakil Ketua Dewan Komisiner Rahmat Waluyanto, OJK telah melaksanakan berbagai

inisiatif untuk pengembangan pasar keuangan syariah guna mendukung pertumbuhan yang optimal, melalui kerangka pengaturan yang menciptakan lingkungan yang kondusif bagi industri jasa ini. OJK juga melakukan adopsi atas *international best practices* dari negara-negara yang sukses mengembangkan industri keuangan syariah termasuk Inggris, yang merupakan *hub* industri jasa keuangan syariah di Eropa.

Pada 2015, OJK telah menetapkan *roadmap* pengembangan sektor jasa keuangan syariah, untuk mewujudkan berbagai arahan kebijakan strategis pengembangan keuangan syariah, termasuk pembentukan komite nasional yang menjadi forum koordinasi lintas lembaga/kementerian untuk meningkatkan efektivitas kerjasama pengembangan keuangan syariah nasional yang sudah dimandatkan dalam RPJMN III 2015-2019. 



Industri Keuangan Syariah Harus Petik Manfaat Ekonomi Domestik

Perkembangan sistem keuangan syariah saat ini diikuti oleh aktivitas ekonomi syariah yang secara timbal balik saling mendukung, seperti industri makanan, produk kosmetika dan obat-obatan halal, *fashion* muslim, dan pariwisata syariah. Bahkan, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melihat banyak capaian kemajuan dalam dua dekade pengembangan keuangan syariah nasional.

Pengembangan tersebut baik dari aspek kelembagaan keuangan syariah dan infrastruktur penunjangnya, keahlian dan perangkat regulasi dan sistem pengawasan, maupun *awareness* dan literasi masyarakat terhadap layanan jasa keuangan syariah.

Data OJK mencatat, sampai akhir Desember 2014, industri perbankan syariah terdiri dari 12 bank umum syariah, 22 unit usaha syariah yang dimiliki oleh bank umum konvensional dan 163 BPRS dengan pencapaian total aset sebesar Rp272,34 triliun atau dengan pangsa pasar 4,88%.

Sementara itu, jumlah pelaku Industri Keuangan Non Bank (IKNB) syariah 98 lembaga di luar LKM, yang terdiri atas usaha jasa takaful (asuransi syariah) yang mengelola aset senilai Rp22,36 triliun, disamping usaha pembiayaan syariah yang mengelola aset senilai Rp23,29 triliun, serta lembaga keuangan syariah lainnya dengan aset senilai Rp12,86 triliun. Secara keseluruhan pangsa pasar IKNB Syariah telah mencapai 3,93% dibanding total aset Industri Keuangan Non Bank secara umum.

Adapun pasar modal syariah yang dikembangkan dalam rangka mengakomodasi kebutuhan masyarakat di Indonesia yang ingin melakukan investasi di produk-produk pasar

modal yang sesuai dengan prinsip dasar syariah. Sampai akhir Maret 2015, total saham syariah yang diperdagangkan di pasar modal syariah mencapai nilai Rp2.946,89 triliun, sementara sukuk korporasi yang diperdagangkan mencapai nilai Rp7,1 triliun dan reksadana syariah sebesar Rp11,16 triliun.

Untuk Sukuk Negara (SBSN) yang diterbitkan pemerintah senilai Rp208,4 triliun. Kondisi yang dihadapi oleh pasar modal syariah Indonesia sampai saat ini adalah minimnya jumlah pemodal yang melakukan investasi, terutama jika dibandingkan dengan jumlah pemodal pada sektor perbankan. Kebijakan bursa efek menurunkan 1 lot menjadi 100 lembar saham diyakini akan semakin mendorong publik untuk berinvestasi di pasar modal.

Setelah mengalami pertumbuhan yang tinggi pada tahun-tahun sebelumnya, pada tahun 2014 yang lalu sektor jasa keuangan syariah menghadapi tantangan berupa perlambatan pertumbuhan. Tantangan industri keuangan syariah pada tahun 2015 juga tidak mudah, mengingat lingkungan ekonomi global belum menunjukkan pemulihan yang signifikan, bahkan menghadapi tantangan baru dari pergerakan harga minyak.

"Namun kami optimis bahwa perekonomian domestik akan terus membaik sejalan dengan kebijakan pemerintah dalam memperbaiki postur fiskal dan kebijakan pembangunan infrastruktur serta proyek prioritas pemerintah lainnya. Industri jasa keuangan syariah harus dapat memanfaatkan dinamika ekonomi domestik ini dan mengambil peran yang lebih besar dalam pembangunan nasional," kata Ketua Dewan Komisiner OJK Muli Aman D. Hadad. 

Jaringan Kantor Pos Potensial

Distribusikan Produk Industri Jasa Keuangan

OJK bekerja sama dengan Japan Financial Services Agency, menyelenggarakan *workshop* dengan tema “Pengembangan Distribusi Produk Industri Jasa Keuangan Indonesia melalui Jaringan Kantor Pos”. Kegiatan tersebut merupakan upaya pengembangan keuangan inklusif dengan distribusi produk industri jasa keuangan Indonesia melalui jaringan kantor pos.

Ketua Dewan Komisiner OJK Muliaman D. Hadad membuka acara di depan para pelaku industri jasa keuangan dan regulator terkait di OJK Institute, Jakarta. *Workshop* ini turut dihadiri oleh Komisiner Japan Financial Services Agency, dengan pembicara dari Bappenas, PT Pos Indonesia, Japan Post Group, Japan Post Bank, dan Kementerian Keuangan Jepang.

Dalam kesempatan tersebut, Muliaman menyatakan jaringan kantor pos yang tersebar di seluruh Indonesia khususnya pada daerah terpencil, memiliki potensi yang besar untuk mendukung inisiatif inklusi keuangan. “OJK akan bekerja sama dengan berbagai instansi pemerintah antara lain Kementerian Negara BUMN, Badan Perencanaan Nasional, Kementerian Komunikasi dan Informatika, terkait



pengembangan PT Pos Indonesia, khususnya dalam upaya pelayanan industri jasa keuangan kepada masyarakat,” ujarnya.

Dalam upaya pengembangan inklusi keuangan melalui berbagai inisiatif strategis, OJK juga bekerja sama dengan berbagai institusi pemerintahan untuk memberikan akses terhadap industri jasa keuangan kepada seluruh lapisan masyarakat melalui infrastruktur yang dimiliki oleh kantor pos. Dalam upaya pengembangan inisiatif strategis ini, kerja sama dengan para pihak,

khususnya dalam lingkup internasional menjadi sangat penting.

OJK telah pulamaksanakan berbagai inisiatif dalam rangka pengembangan inklusi keuangan di Indonesia untuk mendukung pertumbuhan yang optimal dan berkelanjutan. Lembaga ini juga melakukan adopsi atas *international best practices* dari negara-negara yang telah sukses dalam hal penyaluran produk industri jasa keuangan melalui jaringan kantor pos termasuk Jepang, yang telah sukses mengimplementasikan hal tersebut. 

OJK Dukung Revitalisasi Industri Modal Ventura

Industri modal ventura perlu direvitalisasi untuk meningkatkan peran dan kapasitas perusahaan modal ventura dalam mendorong lahirnya para wirausaha baru yang memiliki kontribusi positif bagi perekonomian nasional. Hal itu dikarenakan *market size* industri modal ventura masih kecil dibandingkan industri Industri Keuangan Non Bank (IKNB) lainnya.

Total *market size* industri modal ventura terhadap IKNB adalah sebesar 0,67% dari total seluruh aset IKNB sebesar Rp1.351 triliun. Adapun total aset industri modal ventura pada tahun 2014 tumbuh sebesar 9,10% dari Rp8,24 triliun pada tahun 2013 menjadi sebesar Rp8,99 triliun pada akhir Desember 2014.

Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Muliawan D Hadad dalam sambutan pembukaan Seminar Nasional "Revitalisasi Perusahaan Modal Ventura" di Jakarta menekankan pentingnya upaya revitalisasi atas perusahaan modal ventura di Indonesia, terutama dalam mendorong perkembangan wirausaha di Indonesia, baik perusahaan *start up*, maupun Usaha Menengah, Kecil, dan Mikro (UMKM), yang terutama berbasis inovasi dan teknologi baru. "Industri modal ventura memerlukan terobosan dan dukungan tidak saja dari kalangan industri modal ventura itu sendiri namun juga dari pemerintah," ujarnya.

Berbagai kebijakan tersebut dapat berbentuk insentif pajak dan pengelolaan program *equity*, peningkatan peran dari Asosiasi Perusahaan Modal Ventura dalam upaya pembentukan *Business Angel Network*, serta penguatan sumber pendanaan dari perusahaan modal ventura dengan mengkaji kemungkinan pembentukan *Venture Fund*.

Untuk perluasan sumber pendanaan bagi perusahaan modal ventura, OJK melihat dapat dilakukan melalui pengelolaan *venture fund* oleh perusahaan modal ventura. Dengan mekanisme *venture fund* ini diharapkan terkumpul dana-dana dari investor profesional,

seperti asuransi, dana pensiun dan dana dari Pemerintah. Dengan demikian modal ventura dapat memiliki akses sumber pendanaan yang lebih baik dalam melakukan pembiayaan kepada Perusahaan Pasangan Usaha (PPU) dari sejak awal pendiriannya.

Untuk mendukung kegiatan modal ventura tetap dapat berjalan, maka selama perusahaan modal ventura menunggu hasil (*return*) dari penyaluran kegiatan dalam bentuk *equity participation*, seperti penyediaan modal kerja bagi UMKM di sektor produktif, maka modal ventura memiliki kesempatan untuk melakukan kegiatan dalam bentuk penyediaan



jasa pendampingan dan kegiatan usaha berbasis *fee*.

Industri modal ventura telah berkembang cukup lama di Indonesia, dimulai dari pendirian PT Bahana Pembinaan Usaha Indonesia (Persero) pada tahun 1973, yang mempunyai misi penting untuk pengembangan sektor UMKM dengan cara penyertaan modal. Namun demikian seiring dengan berjalannya waktu, *core business* dari perusahaan modal ventura telah banyak bergeser dari tujuannya semula, yang ditandai dengan minimnya aktivitas dalam bentuk penyertaan kepada PPU, baik dalam bentuk *equity participation* maupun melalui pembelian obligasi konversi.

Sekitar 70% dari aset keuangan perusahaan modal ventura di Indonesia merupakan aset dalam bentuk pembiayaan berdasarkan bagi hasil melalui pinjaman langsung, hanya kurang dari 20% yang merupakan aset dalam bentuk penyertaan (*equity participation*) kepada PPU dan sisanya sekitar 11% dalam bentuk penyertaan melalui pembelian obligasi konversi.

Dalam seminar “Revitalisasi Perusahaan Modal Ventura” tersebut, Anggota Dewan Komisiner dan Kepala Eksekutif Pengawas IKNB OJK Firdaus Djaelani menuturkan upaya revitalisasi industri modal ventura di Indonesia adalah menjadi tanggung jawab bersama dalam rangka menjadikan industri modal ventura mampu memberikan andil yang lebih besar dalam melahirkan *entrepreneur-entrepreneur* baru di Indonesia dan pada akhirnya dapat memberikan kontribusi nyata bagi perkembangan perekonomian nasional Indonesia. 

OJK akan Kawal Transformasi BPD

Bank Pembangunan Daerah (BPD) masih perlu bertransformasi karena terdapat sejumlah permasalahan mendasar yang harus dibenahi secara struktural. Bahkan, kelemahan struktural menjadi prioritas yang harus segera diperbaharui.

Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Muliawan D. Hadad menyatakan hal tersebut di depan Presiden Joko Widodo, Menteri Dalam Negeri Tjahyo Kumolo, dan Ketua Asbanda Eko Budiwiyono, serta seluruh Dirut, Komisaris Utama 26 BPD, Gubernur dan Ketua DPRD dari 26 Provinsi.

Presiden hadir dalam rangka peluncuran Program Transformasi Bank Pembangunan Daerah (BPD) yang merupakan program bersama OJK, Asosiasi Bank Pembangunan Daerah (Asbanda), dan Kementerian Dalam Negeri untuk menjadikan BPD berdaya saing, tumbuh kuat dan berperan dalam perekonomian di daerahnya.

Muliawan menuturkan kontribusi BPD terhadap pembangunan daerahnya masih rendah, tercermin dari relatif kecilnya pangsa kredit produktif, yakni baru 26%. Selain itu, tata kelola, sumber daya manusia, manajemen risiko, dan infrastruktur belum memadai yang memicu peningkatan kredit bermasalah segmen produktif.

“Daya saing BPD juga masih rendah, karena produk dan mutu

pelayanan belum memadai. BPD perlu bertransformasi untuk membenahi kelemahan struktural itu dan memperkuat fondasi organisasi agar mampu tumbuh dan bersaing. OJK akan terus mengawal dan mengawasi agar program ini terwujud nyata,” katanya.

OJK dan Asbanda telah menyusun kerangka Program Transformasi BPD yang holistik dan seimbang antara aspek bisnis, risiko dan pendukung (fondasi). Visi Program Transformasi BPD adalah menjadi bank yang berdaya saing tinggi dan kuat serta berkontribusi signifikan bagi pertumbuhan dan pemerataan ekonomi daerah yang berkelanjutan.

Melalui Program Transformasi, lanjut Muliawan, BPD bisa menjadi pemimpin di daerahnya dan sebagai grup bank terbesar, terbaik dan terkuat di industri perbankan nasional. Terdapat tiga sasaran dari Program Transformasi BPD yaitu meningkatnya daya saing (kompetitif), menguatnya ketahanan kelembagaan, dan meningkatnya kontribusi terhadap pembangunan daerah.

Untuk mencapai ketiga sasaran tersebut, terdapat enam strategi untuk meningkatkan efektivitas proses bisnis dan risiko, yakni Pengembangan Produk, Pengelolaan Layanan, Pengembangan Pemasaran, Pengelolaan Jaringan, Pengelolaan Portofolio, dan Penguatan Likuiditas dan Permodalan. 

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam mendukung Program Pemerintah Nawacita, bersama Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) meluncurkan program Jangkau, Sinergi, dan *Guideline* yang selanjutnya disebut JARING. OJK menggandeng bank, lembaga pembiayaan/*leasing*, perusahaan asuransi, dan Kamar Dagang dan Industri Indonesia untuk meningkatkan pembiayaan ke sektor kelautan dan perikanan. "Program Jaring bertujuan menjawab kebutuhan *stakeholders* terhadap informasi tentang *database* Kelautan dan Perikanan, skim pembiayaan, pemetaan risiko bisnis dan dukungan regulasi dari otoritas terkait," kata Ketua Dewan Komisiner OJK Muliaman D. Hadad.

Wakil Presiden Jusuf Kalla pada 11 Mei 2015 di Pantai Boddia Kabupaten Takalar, Sulawesi Selatan meresmikan peluncuran Program JARING sebagai upaya pemerintah untuk memajukan sektor kelautan dan perikanan sesuai Program Pemerintah Nawacita. Jusuf Kalla melakukan pemukulan gendang tradisional Makasar bersama-sama Ketua Dewan Komisiner OJK Muliaman D. Hadad, Menteri Kelautan dan Perikanan Susi Pudjiastuti, dan Gubernur Sulawesi Selatan Syahrul Yasin Limpo.

Program JARING ini memiliki target utama, yaitu peningkatan pembiayaan di sektor kelautan dan perikanan yang terus bertumbuh, serta mendorong perluasan akses masyarakat terhadap sektor jasa keuangan. Selain itu, Program JARING diharapkan bisa mendorong pemahaman pelaku jasa keuangan (SJK) terhadap bisnis sektor kelautan dan perikanan yang lebih baik, sekaligus memperbaiki tingkat kesejahteraan nelayan dan pelaku usaha mikro dan kecil (peningkatan *income* per



Program JARING Sediakan Infrastruktur untuk Sektor Jasa Keuangan

kapita), menambah jumlah lapangan kerja, serta meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional.

Muliaman menuturkan program ini juga untuk menumbuhkembangkan *business appetite* jasa keuangan dalam membiayai sektor kelautan dan perikanan, sehingga pembiayaan pada sektor kelautan dan perikanan akan meningkat, secara simultan juga meningkatkan pemahaman dan akses masyarakat terhadap produk-produk jasa keuangan. Apalagi potensi pembiayaan di sektor kelautan dan perikanan, serta fasilitas-fasilitas pendukungnya (*cold storage*, perkapalan, pelabuhan) masih sangat besar.

Industri jasa keuangan khususnya sektor perbankan selama ini telah menjadi tulang punggung dalam penyaluran kredit dan pembiayaan kepada para pelaku ekonomi, termasuk pada industri kemaritiman, khususnya industri kelautan dan perikanan.

Berdasarkan laporan industri perbankan kepada OJK per Maret 2015, Jumlah kredit perbankan untuk bidang kemaritiman mencapai sebesar Rp91,3 triliun atau sekitar 2,5% dari total kredit perbankan yang sebesar Rp3.679 triliun. Dari jumlah tersebut, Rp18,3 triliun (20%) di antaranya disalurkan untuk industri kelautan dan perikanan.

Sementara itu, di sektor lembaga pembiayaan, tercatat beberapa perusahaan telah memfokuskan pada pembiayaan di bidang kemaritiman. Sementara beberapa perusahaan asuransi telah banyak memberikan perlindungan atau proteksi untuk meningkatkan kelayakan pelaku ekonomi dalam memperoleh pembiayaan atau penyaluran kredit dari industri perbankan dan Industri Keuangan Non Bank (IKNB).

“Jumlah penyaluran kredit dan pembiayaan yang diberikan kepada pelaku ekonomi sektor kemaritiman, khususnya kelautan dan perikanan, masih perlu ditingkatkan. Apalagi sektor kelautan dan perikanan memiliki *value chain* atau keterkaitan yang cukup luas mulai dari tahap penangkapan hingga distribusi, yang melibatkan juga beberapa kegiatan pengembangan teknologi, infrastruktur, dan SDM,” tuturnya.

Diakui Muliaman bahwa ada beberapa tantangan yang dihadapi oleh sektor jasa keuangan selaku penyedia dana, maupun para pelaku usaha kelautan dan perikanan, dalam pengembangan sektor usaha kelautan dan perikanan, antara lain kurangnya tersedianya informasi yang komprehensif mengenai sektor kelautan dan perikanan, belum banyak perusahaan asuransi yang memberikan pertanggungjawaban di sektor tersebut. Tantangan lainnya adalah pendapatan pelaku bisnis di sektor ini, khususnya nelayan yang tidak menentu dan sangat tergantung dengan iklim atau cuaca, juga karena lokasi sektor kelautan dan perikanan yang jauh dari jaringan kantor bank (*unbankable*), serta kualitas SDM di sektor tersebut masih terbatas/belum memadai. 

OJK dan IAI Kembangkan Standar Akuntansi Keuangan dan Profesi Akuntan

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyepakati perjanjian kerja sama dengan Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) selaku organisasi profesi yang menaungi akuntan di seluruh Indonesia yang bertanggung jawab dalam penyusunan Standar Akuntansi Keuangan dan pengembangan profesi akuntan di Indonesia.

Penandatanganan nota kesepahaman antara OJK dan IAI dilakukan oleh Endang Kussulanjari Trisubari (Deputi Komisioner Audit Internal, Manajemen Risiko, dan Pengendalian Kualitas) dan Lindawati Gani (Anggota Dewan Pengurus Nasional IAI) di Kantor OJK Menara Merdeka Jakarta.

Nota kesepahaman ini digunakan sebagai pedoman dalam melakukan kerja sama di bidang pengembangan standar akuntansi keuangan dan profesi akuntan dalam mendukung sektor jasa keuangan. Ruang lingkup kolaborasi ini meliputi kegiatan penyusunan dan pengembangan Standar dan Pedoman Akuntansi Keuangan di sektor jasa keuangan, sosialisasi, pendidikan, dan pelatihan untuk meningkatkan kualitas pengetahuan dan kompetensi di bidang akuntansi bagi pegawai OJK dan/atau pelaku di sektor jasa keuangan.



Anggota Dewan Komisiner OJK Ilya Avianti menyatakan industri jasa keuangan sangat membutuhkan akuntan-akuntan yang cakap dan *capable* pada masa mendatang. Dalam sambutan saat penandatanganan Nota Kesepahaman antara OJK dan IAI di Kantor OJK Gedung Menara Merdeka, di Jakarta pada Senin (8/6), dia menilai akuntan sangat berperan untuk memastikan *good corporate governance* berjalan dengan baik.

Menurut Ilya Avianti, kewajiban pelaporan dan transparansi informasi oleh Akuntan ini sesuai amanat Pasal 68 UU No.8/1995 tentang Pasar Modal. Sehingga, baik OJK ataupun akuntan memiliki kewajiban dan peran aktif dalam menjaga *governance* pada setiap IJK. Akuntan juga memiliki kewajiban dan peran aktif dalam menjaga *governance* di IJK. Hal ini salah satunya dilakukan melalui wajibnya para akuntan untuk melaporkan kepada OJK dalam waktu tiga hari. 

OJK Resmikan Kantor di Palangkaraya

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) terus berusaha meningkatkan kualitas dalam pengaturan dan pengawasan sektor jasa keuangan, serta edukasi dan perlindungan konsumen di seluruh Indonesia. Upaya tersebut di antaranya dengan meresmikan Gedung Kantor OJK Kalimantan Tengah di Palangka Raya, Senin, 25 Mei 2015.

Ketua Dewan Komisiner OJK Muliaman D. Hadad meresmikan Kantor yang terletak di Jl. G. Obos No.35 Palangka Raya bersama Gubernur Kalimantan Tengah A Neras Narang. Hadir dalam kesempatan itu Anggota Dewan Komisiner OJK bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen Kusumaningtuti S Soetiono, pimpinan BI Kalteng, serta pimpinan industri jasa keuangan di Palangka Raya.

Peresmian Kantor OJK Provinsi Kalimantan Tengah, menurut Muliaman, diharapkan semakin mendorong penguatan peran OJK dalam menjalankan tugas-tugasnya mengatur dan mengawasi sektor jasa keuangan dan perlindungan konsumen. "Perkembangan sektor jasa keuangan semakin beragam dan cepat, sehingga OJK juga harus terus memperkuat fungsinya dalam mengatur dan mengawasi industri perbankan dan Industri Keuangan Non Bank (IKNB), serta memperluas jangkauan program edukasi dan perlindungan konsumen," katanya.

Muliaman berharap pembukaan kantor baru itu dapat menjadi pendorong semangat bagi seluruh pejabat dan pegawai OJK di Palangkaraya ini untuk lebih mengoptimalkan pelaksanaan tugas pengawasan dan pelayanan bagi masyarakat dan industri jasa keuangan di Provinsi Kalimantan Tengah. Bahkan, lanjutnya, dengan semakin banyaknya kantor cabang OJK di daerah maka masyarakat kian 'melek layanan keuangan'.

"Jadi, kesejahteraan masyarakat dapat meningkat lebih baik. Kerjasama dengan pemerintah daerah juga diharapkan dapat terjalin lebih baik, sehingga industri keuangan di daerah ini dapat semaksimal mungkin dirasakan manfaatnya oleh seluruh lapisan masyarakat," jelasnya.

Sesuai dengan amanat UU No.1/2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro, efektif mulai 1 Januari 2015 OJK mulai melakukan Pembinaan, Pengaturan, dan Pengawasan terhadap Lembaga Keuangan Mikro (LKM). Dengan kewenangan pengawasan yang semakin lengkap maka seluruh kegiatan industri jasa keuangan dapat terawasi secara penuh dan terintegrasi.

Pengawasan yang penuh dan terintegrasi terhadap seluruh sektor jasa keuangan menjadi penting, mengingat interkoneksi antar sektor jasa keuangan di Indonesia saat ini sudah

sangat tinggi dan semakin kompleks, dan dapat berdampak langsung terhadap stabilitas sektor keuangan nasional. Terkait dengan pembinaan terhadap LKM, OJK akan terus melakukan koordinasi dan kerjasama dengan para pemangku kepentingan terkait, termasuk dengan seluruh pemerintah daerah. Kerja sama tersebut akan meliputi, sosialisasi UU LKM, serta inventarisasi dan pengawasan kegiatan LKM di daerah.

Selain pengawasan yang terintegrasi di sektor jasa keuangan dan pengawasan LKM, OJK juga memiliki amanat untuk melakukan edukasi dan perlindungan konsumen. Untuk melaksanakan amanat tersebut, OJK memiliki dua program strategis yang akan terus dilakukan, yaitu membangun sistem perlindungan konsumen keuangan yang terintegrasi dan melaksanakan edukasi keuangan yang komprehensif.

Kantor OJK Provinsi Kalteng adalah salah satu dari 35 kantor OJK yang tersebar di Indonesia dan didirikan sejak 31 Desember 2013 dan sebelumnya menempati Gedung Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Kalteng yang terletak di Jl. Diponegoro No.11 Palangka Raya. Kantor ini merupakan kantor baru OJK di daerah ke-6 yang mulai diresmikan pada tahun ini. Sebelumnya sudah diresmikan gedung kantor baru di KOJK Ambon, KOJK Kupang, KOJK Yogyakarta, KOJK Purwokerto, dan KOJK Tegal. 

Mengucapkan

*Selamat Hari Raya
Idul Fitri 1436 H*

Mohon Maaf Lahir & Batin





SimPel

Simpanan Pelajar

