



EDUKASI KONSUMEN

33 Fokus Pasar Modal
Menjangkau Investor
Hingga Pelosok Negeri

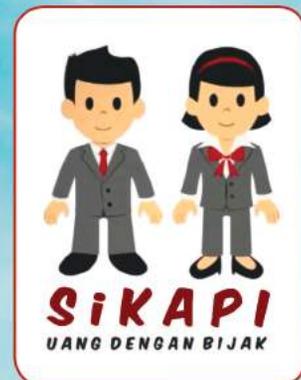
42 Fokus Global
Langkah Strategis OJK
Hadapi MEA 2015

EDISI DESEMBER 2015

OJK Layanan
1500 655

www.ojk.go.id

Bank Pagi, Siang, Malam





LAKU PANDAI

Sahabat Masyarakat

Layanan Keuangan Tanpa Kantor Dalam Rangka Keuangan Inklusif

Inklusi dan Jaringan Telekomunikasi

Perkembangan industri telekomunikasi mesti diakui memberi pengaruh yang positif pada gaya hidup. Dalam hal tata cara bertransaksi misalnya, kita sekarang dimudahkan dalam melakukan pembayaran barang dan pengiriman uang.

Tatkala kemajuan teknologi seluler membuka peluang pembelian pulsa secara elektronik, orang kini dengan mudah menambah pulsanya di mana saja, di mini market hingga konter-konter kecil di pelosok. Cukup menyebutkan nomor ponsel, tak perlu lagi menggosok area tertutup pada kartu fisik isi ulang untuk mengetahui kode pengisian pulsa.

Perkembangan teknologi telekomunikasi itu kini dimanfaatkan oleh Otoritas Jasa Keuangan dan industri keuangan nasional untuk memperluas akses masyarakat terhadap layanan perbankan. OJK meluncurkan Layanan Keuangan Tanpa Kantor Dalam Rangka Keuangan Inklusif. Melalui program yang disebut Laku Pandai tersebut, bank tidak perlu lagi hadir di masyarakat lewat kantor cabang, tapi bisa menunjuk agen layanan bank yang telah lolos persyaratan.

Agen ini bisa berupa individu yang memiliki kegiatan usaha. Mereka bisa memberikan layanan perbankan yang sederhana misalnya tabungan dan menyalurkan kredit mikro setelah pengajuan kredit dari nasabah potensial disetujui bank yang diageninya. Konsep Laku Pandai sangat membantu perbankan yang menghadapi masalah geografis dalam menjangkau potensi pelanggan yang tinggal di pelosok. Dengan demikian, selain lebih murah

bagi bank, penunjukan agen ini kian mempermudah masyarakat mengakses jasa industri keuangan.

Perluasan akses masyarakat terhadap layanan bank ini penting dilakukan sebab berdasarkan Survei Literasi dan Inklusi Keuangan, dari total 250 juta masyarakat Indonesia, tingkat literasi keuangan baru menyentuh 21,84%. Sementara tingkat inklusi keuangan hanya sebesar 59,74% atau masih ada 100 juta masyarakat Indonesia yang belum menikmati layanan industri jasa keuangan.

Bagi perbankan, kondisi tersebut bisa diartikan juga bahwa peluang pasar masih relatif besar. Sementara bagi OJK ada tiga sasaran yang ingin dicapai melalui program Laku Pandai yaitu tersedianya produk keuangan yang sederhana, mudah dipahami, dan sesuai kebutuhan masyarakat yang belum dapat menjangkau layanan keuangan, mendekatkan layanan perbankan kepada masyarakat di seluruh Indonesia untuk mendukung kegiatan ekonomi, dan terakhir mendorong pertumbuhan ekonomi dan pemerataan pembangunan antar wilayah di Indonesia, terutama antara desa dengan kota.

Memang masih ada tantangan dalam pelaksanaan program ini, salah satunya adalah infrastruktur telekomunikasi yang belum merata. Tapi seiring perekonomian yang membaik, industri telekomunikasi akan memperluas pasarnya hingga ke *remote area*. Itu berarti infrastruktur telekomunikasi akan dibangun, di situlah Laku Pandai akan dijalankan. 

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 dan Perlindungan Konsumen), 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: Greta Joice Siahaan (Plt. Deputi Direktur Literasi dan Informasi) 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. Majalah Edukasi Konsumen dapat diunduh pada minisite OJK: sikapiuangmu.ojk.go.id

Daftar Isi

Edisi Desember 2015



6

SOROTAN UTAMA

Laku Pandai, Menorobos Hingga Pelosok

Ketua Dewan Komisiner OJK Muliawan D. Hadad menyebutkan niatan utama program yang membumi ini adalah meningkatkan inklusi keuangan. Pada akhirnya kenaikan inklusi itu juga diharapkan dapat turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

- 3 **Salam Redaksi**
Inklusi dan Jaringan Komunikasi
- 8 **Sorotan Utama**
Akses Keuangan Jadi Lebih Luas & Merata
- 10 **Mulya E. Siregar**
Program Laku Pandai Naikan *Image Bank*
- 12 **Perlu Jaringan Telekomunikasi Hingga Remote Area**
- 16 **Fokus Perbankan**
BTPN Fokus Bangun Kapabilitas Organisasi, Merekrut & Latih Agen
- 18 **BPTN WOW! Ubah Peta Perilaku Masyarakat Indonesia dalam Mengakses Perbankan**
- 20 **Menabung Semudah Tersenyum**
- 22 **The Power of Arisan**
- 24 **Laku Pandai BRI**
Meningkatkan Porsi Dana Murah
- 27 **BRILink**
Potensi Agen *Branchless Banking* Masih Sangat Besar

INSPIRASI 14



Heru Kristiyana

Butuh Seni untuk Ambil Keputusan Tanpa Timbulkan Persoalan Baru

Menjunjung prinsip profesionalisme, integritas yang tinggi, tidak memiliki kepentingan dan siap untuk ditinggalkan teman adalah hal yang ditanamkan oleh seorang **Heru Kristiyana** sejak awal berkarir di institusi Otoritas Jasa Keuangan (OJK) hingga menjabat sebagai Deputi Komisiner Pengawas Perbankan IV. Simak wawancaranya.

Memangkas Defisit Sektor Asuransi

Industri asuransi di Indonesia terus berkembang dari waktu ke waktu. Perolehan premi makin menjulang dan hasil *underwriting* pun tak mengecewakan. Sayangnya sebagian besar premi lari ke reasuradur asing yang berujung pada defisit neraca pembayaran di sektor reasuransi.

36 FOKUS IKNB



38 PERSPEKTIF Laku Pandai Optimalkan Literasi Keuangan

Presiden Jokowi menilai pelaku bank harus berpikir keras untuk mengatasi kondisi literasi keuangan Indonesia yang relatif rendah.



42 FOKUS GLOBAL Langkah Strategis OJK Hadapi MEA 2015

Negara-negara di kawasan Asia Tenggara akan memasuki masa integrasi ekonomi. Selain untuk meningkatkan daya saing di pasar global, upaya itu untuk mendorong pertumbuhan ekonomi, mengurangi kemiskinan hingga meningkatkan standard hidup masyarakat di negara-negara ASEAN. Para pemimpin negara di kawasan itu pun sudah sepakat untuk mewujudkan Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) pada akhir tahun 2015.



46 WASPADA INVESTASI Cermati Legalitasnya, Bukan Besar Bonusnya

Siapa yang tidak tergiur dengan pendapatan pasif atau mendapatkan bonus besar setiap minggunya? Tawaran itu membuat pikiran berimajinasi bahwa semua yang diinginkan seperti barang mewah dan liburan ke luar negeri bisa digapai.



48 KONSUMEN BICARA Transaksi Tanpa Antrian

Tak perlu berpenampilan rapi seperti pergi ke kantor untuk melakukan transaksi perbankan. Perasaan kaku untuk melakukan aktivitas transaksi perbankan kini sirna saat agen-agen perbankan berada di tengah-tengah masyarakat.



28 Irwanto, Agen BRILink
Layanan EDC Memikat Masyarakat
Manfaatkan Laku Pandai

30 Pasar Keuangan Rakyat di Medan
Dari Edukasi Keuangan Hingga Diskon
Pembelian Produk & Jasa Keuangan Mikro

33 Fokus Pasar Modal
Menjangkau Investor Hingga Pelosok Negeri

40 Tinjauan Regulasi
Paket Kebijakan Ketiga
Relaksasi Perbankan Dalam Negeri Akan
Tingkatkan Daya Saing

44 Telaah Produk
Disiplin Berinvestasi dengan *Unit-Linked*

49 Selebriti
Andrian Maulana
Apresiasi Program Laku Pandai

50 Seri Pengetahuan Umum
Perbankan
Investasi Deposito Nan Mengiurkan

51 Pasar Modal
Investor Obligasi Miliki Peluang *Capital Gain*

52 IKNB
Renovasi Rumah dengan *Multifinance*

53 Mengenal Produl Cash Plan

54 Bijak Memilih Dana Pensiun

56 Kabar Otoritas
Program Jaring Diperluas ke Sektor Kelautan
dan Perikanan

57 OJK Siapkan 10 Juta Agen Asuransi & 10.000
Sahabat Keuangan Maritim

58 Rekening SimPel Lampau Target



55 SERI PENGETAHUAN UMUM—IKNB Ramai-ramai Menabung Emas



Laku Pandai, Menerobos Hingga Pelosok

“Umur perbankan di Indonesia telah mencapai ratusan tahun, tapi baru 60% masyarakat yang menikmati layanan industri ini. Eh, telepon selular baru hadir puluhan tahun, tapi satu orang Indonesia sekarang punya dua hape.”

Ucapan Direktur Utama PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. Budi Gunadi Sadikin tersebut nampaknya menjadi ironi besar bagi industri keuangan, khususnya bank. Tahun ini saja salah satu bank spesialis kredit mikro di Indonesia tepat memasuki usia 120 tahun. Umur bank tersebut menjadi salah satu penunjuk waktu eksistensi industri perbankan di Indonesia.

Meski begitu nyatanya keberadaan lebih dari satu abad tersebut, belum mampu membuat seluruh individu di negeri Nyiur Melambai ini dapat menikmati jasa industri perbankan.

Salah satu indikasinya adalah dari hasil Survei Literasi dan Inklusi Keuangan.

Survei tersebut menunjukkan bahwa dari total 250 juta masyarakat Indonesia, tingkat literasi keuangan baru menyentuh 21,84%. Sementara tingkat inklusi keuangan hanya sebesar 59,74%.

Angka itu bermakna, masih ada 100 juta masyarakat Indonesia yang belum menikmati layanan industri jasa keuangan padahal kian tingginya tingkat inklusi diyakini berbanding lurus dengan kesejahteraan masyarakat.

Para bankir mengklaim bahwa kondisi geografis menjadi tantangan utama

industri ini sulit menerobos hingga pelosok Indonesia. Belum lagi biaya untuk membangun jaringan kantor dinilai tak murah. Bankir menyebut untuk membangun dan mengoperasikan satu kantor cabang bank, *cuan* yang dirogoh bisa berkisar Rp1 miliar-Rp2 miliar.

Sebaliknya Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyebut masih rendahnya penghasilan sebagian masyarakat membuat mereka belum mampu untuk menabung. Rendahnya pengetahuan dan pemahaman masyarakat terkait produk dan layanan jasa keuangan pun, disinyalir menjadi sebab masih ada kelompok yang tak terjangkau

industri ini. Akibatnya produk dan layanan industri keuangan, minim peminat.

Dua kubu yang bertolak belakang ini, kemudian berusaha dirangkul OJK lewat program Layanan Keuangan Tanpa Kantor Dalam Rangka Keuangan Inklusif. Bahasa akrabnya yakni Laku Pandai. Lewat program tersebut bank tak perlu lagi hadir di masyarakat lewat kantor cabang.

Representatif bank diwakili oleh agen yang telah lolos persyaratan. Selain lebih murah bagi bank, masyarakat pun akan kian mudah mengakses jasa industri keuangan tersebut.

Ketua Dewan Komisioner OJK Muliawan D. Hadad menyebutkan niatan utama program yang membumi ini adalah meningkatkan inklusi keuangan. Pada akhirnya kenaikan inklusi itu juga diharapkan dapat turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Muliawan merinci ada tiga hal utama yang menjadi sasaran program ini. *Pertama*, melalui program ini dapat melahirkan produk keuangan yang sederhana, mudah dipahami, dan sesuai kebutuhan masyarakat yang belum dapat menjangkau layanan keuangan.

Kedua, mendekatkan layanan perbankan kepada masyarakat di seluruh Indonesia untuk mendukung kegiatan ekonomi. *Ketiga*, mendorong pertumbuhan ekonomi dan pemerataan pembangunan antar wilayah di Indonesia, terutama antara desa dengan kota.

Niatan ini pun disambut baik kalangan bankir. Usai peluncuran program program Laku Pandai pada Maret 2015, sebanyak 17 bank menyatakan niat untuk menjadi pelaku aktif. Respon positif ini juga sesuai dengan berbagai kenikmatan yang bisa diperoleh bank jika menggelar Laku Pandai di antaranya bank dapat

menggarap potensi nasabah yang selama ini belum tersentuh.

Selain dapat meraup dana murah, bank juga dapat menyalurkan kredit bagi nasabah jenis mikro tersebut. Apalagi OJK juga memperbolehkan bank menawarkan asuransi mikro dan produk keuangan lainnya yang telah mendapat restu. Dengan restu ini, bank berpotensi menambah *cuan* berupa pendapatan berbasis komisi.

Produk sederhana

Di sisi lain masyarakat dapat memperoleh produk keuangan yang sederhana. Contohnya adalah *basic saving account* (BSA). Melalui produk ini nasabah dapat memiliki tabungan tanpa batas minimum setoran dan saldo rekening.

Nikmatnya lagi, jenis tabungan ini membebaskan nasabahnya dari biaya administrasi tetapi tetap memberikan bunga. Bahkan nasabah yang potensial pun dapat memperoleh kredit mikro. Namun mengingat usia program yang belum menginjak satu tahun, bankir pun masih melakukan banyak adaptasi.

Budi Gunadi Sadikin mengatakan Bank Mandiri masih banyak menggelar uji coba untuk menemukan pola dan risiko yang muncul dari gelaran Laku Pandai. "Karena kami mesti hati-hati untuk ekspansi juga, jangan sampai *fraud*," jelasnya.

Demikian juga Presiden Direktur PT Bank Central Asia Tbk. Jahja Setiaatmadja mengutarakan program Laku Pandai yang menasar segmen mikro merupakan sesuatu yang baru bagi perusahaan. Beberapa hal yang menjadi tantangan adalah terkait ketersediaan dengan uang tunai dan sinyal telekomunikasi.

Untuk mengatasi tantangan

“Niatan utama dari program Laku Pandai adalah meningkatkan inklusi keuangan. Pada akhirnya kenaikan inklusi itu dapat turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat.”

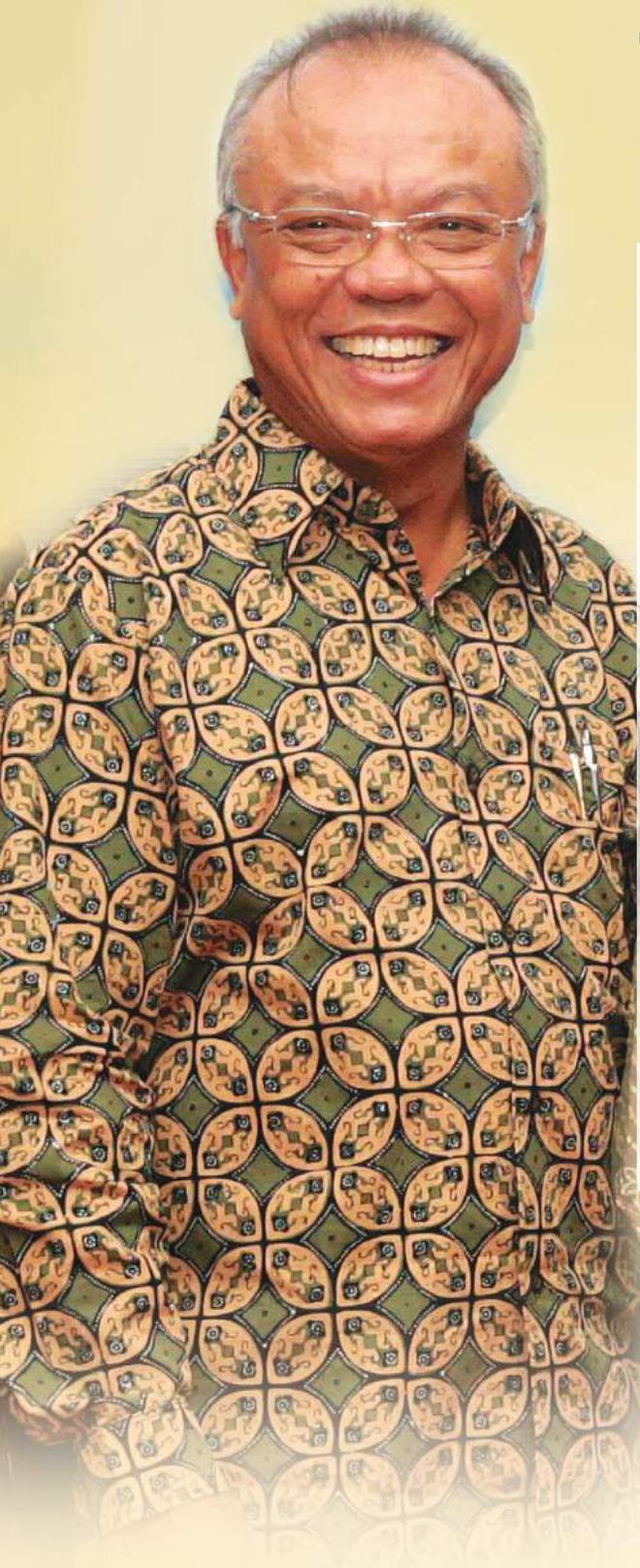
tersebut, bank swasta terbesar di Indonesia ini memilih menggandeng Indepay, entitas asal India. Menurut dia, strategi ini untuk mengurangi proses *trial and error* dalam pelaksanaan laku pandai. Adapun, beberapa kemitraan yang dilakukan adalah terkait dengan penggunaan teknologi, sistem kontrol, dan basis data.

Hingga kini para bankir nampaknya memang belum mantap beradaptasi dengan program anyar tersebut. Namun aksi yang dilakukan untuk menggenjot program ini juga tak bisa dianggap sepele.

Harapannya aksi tersebut membuat bankir kian mantap berkiprah melalui program Laku Pandai sehingga tak hanya tingkat inklusi yang ikut naik tetapi bankir pun kian kecipratan berkah dari potensi Laku Pandai. Selain itu nantinya bankir boleh jadi tak lagi malu, sebab jika Laku Pandai kian mulus digelar maka bank dapat makin menerobos hingga pelosok.

Dampaknya adalah tidak hanya umur industri perbankan yang melewati angka 100, melainkan juga tingkat inklusi pun dapat menyentuh angka tersebut. 

Akses Keuangan Jadi Lebih Luas dan Merata



Presiden Joko Widodo pada acara *Indonesia Banking Expo 2015* secara jelas menyatakan kondisi literasi keuangan Indonesia relatif rendah dibandingkan dengan negara lain.

Untuk itu segala cara harus ditempuh guna mengatasi hambatan geografis terhadap akses perbankan.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK), industri perbankan dan industri jasa keuangan lainnya berkomitmen untuk mendukung terwujudnya keuangan inklusif. Hal ini selaras dengan program pemerintahan yaitu Strategi Nasional Keuangan Inklusif (SNKI) yang diterbitkan Juni 2012. Salah satu programnya adalah *branchless banking*. OJK menerbitkan juga peraturan No. 19/POJK.03/2014 tentang Layanan Keuangan Tanpa Kantor Dalam Rangka Keuangan Inklusif (Laku Pandai).

Untuk mengetahui lebih jauh tentang hal tersebut, berikut penjelasan **Nelson Tampubolon**, Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan OJK.

Salah satu landasan utama OJK menginisiasi digelarnya Laku Pandai adalah untuk meningkatkan penetrasi industri keuangan terutama perbankan di masyarakat. Hingga kini, apa sudah mulai terlihat ada akselerasi pada

penetrasi perbankan di Indonesia?
Sampai kini ada enam bank yang telah menyelenggarakan program Laku Pandai. Berdasarkan laporan dari enam bank itu diperoleh informasi bahwa posisi per September 2015 terdapat sekitar 8.451 agen Laku

Pandai (perorangan dan badan hukum), yang berlokasi tersebar pada 28 provinsi di seluruh wilayah Indonesia.

Agen-agen dimaksud telah melakukan pembukaan rekening tabungan berkarakteristik *Basic Saving Account* (BSA). Untuk posisi per Desember 2015, terdapat tambahan 2 bank baru (salah satunya merupakan bank syariah) yang telah menyelenggarakan Laku Pandai dan terdapat Bank Pembangunan Daerah yang akan berpartisipasi pada program dimaksud pada pertengahan Desember 2015.

Diharapkan terdapat peningkatan baik jumlah agen dan nasabah yang disertai dengan penetrasi Laku Pandai yang lebih merata di wilayah Indonesia.

Bagaimana potensi penetrasi industri perbankan di Tanah Air jika seluruh bank sukses menggelar Laku Pandai?

Bila seluruh bank sukses menggelar Laku Pandai maka seluruh masyarakat Indonesia terutama yang dewasa dapat memiliki rekening tabungan. Kondisi ini akan memudahkan pengikutsertaan masyarakat dalam kegiatan ekonomi termasuk pembangunan yang dilakukan pemerintah.

Tentunya dengan semakin banyak bank yang berpartisipasi dalam penyelenggaraan Laku Pandai, berarti semakin banyak agen Laku Pandai yang direkrut sehingga dapat mencapai pelosok daerah-daerah yang terpencil. Hal ini akan mempermudah akses bagi masyarakat kita yang belum mengenal dan memanfaatkan layanan perbankan dan keuangan untuk menjangkau layanan dimaksud, sehingga akses keuangan menjadi lebih luas dan merata bagi seluruh masyarakat Indonesia.

Bagaimana perkembangan program Laku Pandai saat ini, termasuk jumlah bank penyelenggara, agen, hingga basic saving account yang dicatatkan?

Jumlah penyelenggara Laku Pandai sampai kini adalah enam bank yakni BRI, Mandiri, BNI, BTN, BTPN, dan BCA. Perkembangan penyelenggaraan Laku Pandai posisi per September 2015 yaitu total agen yang telah direkrut sekitar 8.451 agen (baik agen perorangan maupun agen badan hukum) dengan total pembukaan rekening tabungan berkarakteristik BSA sekitar 1.062.000 rekening.

Jumlah ini bertambah seiring banyaknya bank yang telah berpartisipasi yaitu Bank Bukopin dan Bank BRI Syariah termasuk BPD Kaltim yang akan menyelenggarakan Program Laku Pandai pada pertengahan Desember 2015.

Kalangan bankir menyebut jumlah agen menjadi salah penyumbang akselerasi manfaat dari program Laku Pandai. Sementara, dari data OJK per Mei 2015, jumlah agen laku pandai belum memenuhi target yang ditetapkan. Apa tantangan pemenuhan target tersebut?

Tantangan yang dihadapi oleh bank penyelenggara Laku Pandai adalah masih terbatasnya calon agen yang dapat memenuhi kualifikasi sesuai standar, prosedur yang ditetapkan oleh bank dan mampu melakukan pelayanan dengan baik, mengingat bank merupakan jasa yang mengutamakan kepercayaan nasabahnya. Selain itu Laku Pandai yang berbasis penggunaan teknologi, tentunya perlu edukasi yang lebih baik lagi bagi para calon Agen untuk dapat mengoperasikan *electronic*

device sesuai dengan yang ditetapkan oleh bank.

Selanjutnya, dengan belum memadainya jaringan telekomunikasi khususnya di wilayah-wilayah yang terpencil (*bad signal* maupun *blank spot*), hal ini juga akan membatasi jumlah calon agen yang dapat direkrut oleh bank.

Bagaimana solusi untuk capai target jumlah agen Laku Pandai?

Bank-bank diharapkan dapat mengencangkan penyebaran program Laku Pandai kepada masyarakat (termasuk calon agen), dan melakukan edukasi mengenai manfaat dan keuntungan dengan menjadi agen Laku Pandai. Selain upaya yang dilakukan bank, perlu juga adanya dukungan dari pemerintah, otoritas dan instansi yang terkait dalam bentuk *campaign* bersama untuk meningkatkan *awareness* masyarakat sekaligus edukasi yang terkait dengan program keuangan inklusi.

Adakah insentif lain yang akan diberikan OJK bagi bank yang aktif menggelar program Laku Pandai?

Dengan menyelenggarakan Laku Pandai, bank-bank akan memperoleh banyak manfaat, antara lain memiliki alternatif untuk memperluas akses layanan keuangan sampai dengan daerah terpencil yang belum terjangkau kantor bank, tanpa harus mengeluarkan biaya investasi yang cukup besar untuk membangun jaringan kantor bank.

Selain itu potensi untuk meningkatkan dana pihak ketiga, potensi untuk meningkatkan kredit/pembiayaan dan menambah keunggulan bersaing dengan semakin dikenal oleh masyarakat. 

Mulya E. Siregar

Program Laku Pandai Naikkan *Image* Bank

OJK membuat program Laku Pandai untuk meningkatkan kesadaran masyarakat dalam menggunakan jasa keuangan. Untuk mendalami seluk beluk Laku Pandai dan tinjauan selama satu tahun sejak program tersebut direalisasikan, berikut petikan wawancara dengan Deputi Komisioner Pengawas Perbankan I OJK Mulya E. Siregar.



Apa upaya OJK mendorong penerapan Laku Pandai pada perbankan dan masyarakat?

OJK melakukan sosialisasi program Laku Pandai baik kepada bank, instansi terkait maupun masyarakat melalui pasar keuangan rakyat dan penempatan wakil EPK di setiap kantor OJK. Beberapa waktu yang lalu kami meninjau sekaligus edukasi program Laku Pandai ke Sendang Biru, Malang. Perekonomian di daerah itu mayoritas digerakkan oleh mata pencaharian dari hasil laut.

Sayangnya kawasan tersebut jauh dari akses perbankan. Padahal transaksi bisnisnya cukup besar. OJK memberikan kartu jaring kepada para nelayan sehingga transaksi dengan jumlah kecil maupun besar sekalipun bisa dilakukan.

Sebanyak lima bank menjadi mitra penerbitan kartu ini, BRI, BNI, Bank Mandiri, Bank Sinar Mas, dan Bank Jatim. Dengan kartu itu pembeli hanya menggesek ke mesin *electronic data capture* (EDC)

dan nelayan dapat memeriksa melalui notifikasi dan bukti transaksinya.

Agen yang ditunjuk adalah KUD Mina Jasa yang bekerja sama dengan BRI. Paling tidak cara ini dapat memunculkan keinginan menabung. Jika dia terima uang secara tunai, pendapatannya dalam sehari bisa habis karena hasrat membeli.

OJK telah melakukan diseminasi program Laku Pandai antara lain berupa penyebaran buku dan *leaflet*, penyebarluasan video Laku Pandai di internet dan *website*. Langkah itu cukup mendorong penyebaran program ini tetapi yang paling efektif itu adalah keberadaan agen.

Jadi menurut saya menjalankan *financial inclusion* melalui *branchless banking*, diseminasi yang paling kuat adalah keberadaan agen di daerah *remote*. Jika bank membuka kantor di daerah pelosok, itu tidak akan efisien.

Semakin banyak keterlibatan perbankan, jumlah agen dan nasabah

juga akan bertambah. Oleh karena itu saya berharap agar perbankan turut serta dalam program ini. Memang harus ada edukasi dan penjelasan mengenai bank itu sendiri dan agen yang ditunjuk supaya masyarakat yakin untuk menitipkan uangnya.

Bagaimana jika terjadi penipuan?

Tidak menutup kemungkinan kasus seperti itu terjadi, sehingga bank harus memberikan bukti kepada masyarakat dengan menunjuk langsung dan mencantumkan logo serta nomor agen kepada agen yang ditunjuk.

Jika diperlukan, sebelum implementasi di lapangan, bank mengadakan pertemuan dengan bupati, camat, kepala desa, tokoh masyarakat, dan calon nasabah. Nanti agen yang ditunjuk diberikan pelatihan dan sertifikat yang dapat menjadi bukti resmi.

Kami juga memberi aturan bahwa agen individu yang ditunjuk adalah tokoh masyarakat atau warung usaha yang

sudah dikenal. Itu untuk memperkecil kemungkinan adanya agen-agen bodong.

Dengan cara seperti itu saya pikir kecil kemungkinan terjadi [penipuan] *Toh*, kalau pun ada, kami siap mengatasinya.

Bagaimana model kerja sama antara agen dan bank?

Agen yang ditunjuk bisa bekerja sama dengan satu bank. Jika bank memiliki unit syariah, agen dapat melayani bank konvensional dan syariah. Sebuah bank bisa bekerja sama dengan dua agen di tempat yang sama.

Agen mendapat komisi dari bank. Komisi itu diperoleh dari jumlah per transaksi mingguan ataupun bulanan. Transaksi nasabah melalui mesin EDC tidak dipungut biaya sepersen pun.

Apakah Laku Pandai efektif dalam meningkatkan literasi keuangan ?

Tentu saja efektif. Jika melihat daerah dalam program Laku Pandai, seperti di Sendang Biru, itu berjalan dengan baik. Upaya itu menunjang transaksi keuangan di sektor perikanan. Dengan adanya Laku Pandai, transaksi bisnis jadi terbantu tanpa perlu membawa uang tunai dalam jumlah besar.

Di dalam POJK, bank penyelenggara Laku Pandai selain menyediakan tabungan dengan karakteristik *basic saving account* (BSA), juga dapat menawarkan kredit/pembiayaan kepada nasabah mikro. Pembiayaan ini ditujukan untuk usaha yang produktif dan kegiatan lain untuk mendukung keuangan inklusif.

Dalam pembiayaan Laku Pandai, agunan sebagai jaminan tambahan tidak diutamakan. Namun mengingat program Laku Pandai baru saja di-*launching*, bank penyelenggara belum menawarkan kredit

kepada nasabah mikro.

Apa manfaat Laku Pandai bagi nasabah dan perbankan di daerah?

Manfaat utama yang dirasakan akses keuangan akan meningkat. Meningkatnya kesadaran ini tentunya dilakukan secara bertahap tergantung dari jangkauan keuangan yang dimiliki perbankan.

Yang menjadi prioritas adalah masyarakat di pelosok dan jauh dari akses keuangan.

Mereka yang dulunya tidak tahu cara bertransaksi kini dapat melakukannya secara bebas. Nasabah dapat menyimpan uangnya di bank tanpa perlu khawatir tabungannya berkurang karena biaya administrasi, bahkan tetap memperoleh bunga tabungan dan dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).

Di sisi lain bank juga meraih keuntungan dengan peningkatan dana pihak ketiga. Alternatif untuk memperluas akses layanan sampai ke daerah terpencil akan meningkatkan *brand image* di mata nasabah di pedesaan.

Berapa bank dan agen yang sudah merealisasikan Laku Pandai?

Sampai dengan saat ini sebanyak enam bank telah menyelenggarakan Laku Pandai. OJK memberikan kesempatan kepada perbankan lainnya untuk ikut serta menggiatkan program ini. Namun bank tentu harus memiliki kesiapan infrastruktur IT yang kuat. Ketika ada regulasi seperti ini, bank harus menangkap peluang pasar untuk bisa menghimpun dan menyalurkan dana.

Berdasarkan laporan perkembangan penyelenggaraan Laku Pandai posisi per Juni 2015 terdapat 3.700 agen (perorangan dan badan hukum) yang tersebar di 28

provinsi di seluruh wilayah Indonesia.

Tentu ini memerlukan waktu bagi bank untuk mendidik dan mensertifikasi para agen mereka. Sertifikasi yang diperoleh berdasarkan standar yang ditetapkan masing-masing bank yang terlibat tetapi tetap mengacu pada ketentuan OJK.

Apa penilaian OJK tentang realisasi Laku Pandai oleh perbankan?

Meskipun jumlah nasabah dan agen Laku Pandai masih belum memenuhi target yang ditetapkan oleh bank, program ini cukup berhasil mendapatkan perhatian masyarakat di daerah. Seperti yang kita tahu target agen perbankan mencapai lebih dari 36.000, namun baru tercapai 3.700 agen.

Para agen telah melakukan pembukuan rekening tabungan berkarakteristik BSA sekitar 32.000 rekening. Diharapkan ke depan lebih banyak lagi masyarakat yang menjadi nasabah Laku Pandai.

Bagaimana program Laku Pandai untuk perbankan syariah?

Saya setengah mati bilang ke perbankan syariah. Ada peluang *kok* tidak dimanfaatkan. Ada beberapa bank yang sudah memasukkan ke *business plan* di 2015 tetapi ternyata belum siap sehingga kemungkinan baru bisa tahun depan. Saat ini kebanyakan bank syariah masih melakukan konsolidasi terkait pengembangan SDM dan IT perusahaan.

Semestinya induk bank tersebut yang membuka Laku Pandai unit syariah. Jika nanti dipisahkan, biayanya akan lebih mahal lagi, tetapi jika digabungkan akan memudahkan bank untuk menekan biaya pengeluaran. Masyarakat juga dapat memilih untuk menggunakan Laku Pandai berbasis bank konvensional atau syariah. 



Perlu Jaringan Telekomunikasi Hingga *Remote Area*

Untuk meningkatkan keuangan inklusif, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada medio Maret 2015 meluncurkan program Layanan Keuangan Tanpa Kantor Dalam Rangka Keuangan Inklusif atau dikenal dengan sebutan Laku Pandai.

Pada tahap awal, terdapat empat bank yang masuk dalam program ini, yakni PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk., PT Bank Mandiri (Persero) Tbk., PT Bank Central Asia Tbk., dan PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk. Bagaimana perkembangan program tersebut hingga kini? Apa tantangan program Laku Pandai dan bagaimana OJK mengatasinya? Untuk mengetahui jawabannya, berikut wawancara dengan Kepala Departemen Penelitian & Pengaturan Perbankan OJK **Trisnawati Gani**:

Bagaimana perkembangan program Laku Pandai hingga kini?

Sampai saat ini ada enam bank yang menyelenggarakan program Laku Pandai. Berdasarkan laporan dari enam bank tersebut bahwa posisi per Juni 2015 ada sekitar 3.700 agen Laku Pandai yang terdiri dari agen perorangan dan badan hukum. Lokasinya tersebar di 28 provinsi.

Agen-agen itu telah melakukan pembukaan rekening tabungan berkarakteristik *Basic Saving Account* (BSA) sekitar 32.000 rekening. Kami harap jumlah agen dan nasabah terus meningkat disertai dengan penetrasi Laku Pandai yang lebih merata di seluruh Indonesia.

Apa kendala program Laku Pandai?

Berdasarkan laporan dari bank-bank pelaksana Laku Pandai ke satuan kerja pengawasan, beberapa masalah atau kendala dalam Laku Pandai antara lain pengenaan tarif jaringan komunikasi kepada nasabah dipandang memberatkan serta masih terbatasnya infrastruktur teknologi informasi dan jaringan komunikasi.

Seperti diketahui sebagian wilayah Indonesia terutama di *remote area*, jaringan komunikasi masih minim sehingga masih memerlukan pembangunan jaringan telekomunikasi sampai ke *remote area*.

Apa upaya OJK untuk atasi masalah itu?

Terkait dengan pengenaan tarif, salah satu alternatif yang dapat ditempuh melalui peninjauan dengan perusahaan penyedia layanan telekomunikasi untuk menurunkan tarif transaksi Laku Pandai, sedangkan untuk pembangunan jaringan telekomunikasi, OJK

perlu berkoordinasi dengan instansi lain seperti dengan Kementerian Komunikasi dan Informatika untuk peninjauan pembangunan infrastruktur jaringan telekomunikasi pendukung Laku Pandai.

Mengenai peninjauan pembangunan jaringan di antaranya untuk *base transceiver station* (BTS) dan jaringan *fiber optic* terutama di wilayah perbatasan, daerah yang kegiatan ekonomi dan pendapatan domestik bruto regionalnya rendah, pegunungan, wilayah *blank spot*, dan sekitar gedung tinggi, serta pemerintah daerah setempat untuk keringanan biaya pembangunan BTS di setiap daerah.

Apa upaya OJK untuk mendorong keefektifan program Laku Pandai dalam meningkatkan inklusi keuangan?

OJK telah melakukan kegiatan diseminasi program Laku Pandai, antara lain penyebaran buku dan *leaflet* Laku Pandai, penyebarluasan video Laku Pandai di internet dan *website*, serta penyediaan informasi terkait Laku Pandai di situs OJK. Selain itu OJK telah melakukan sosialisasi ketentuan terkait Laku Pandai baik kepada bank, instansi terkait maupun kepada masyarakat yang berada di pusat maupun daerah, misalnya melalui Pasar Keuangan Rakyat di berbagai daerah.

Apakah nantinya agen Laku Pandai dapat melayani produk perbankan, seperti pengajuan kredit?

Dalam POJK No. 19/POJK.03/2014 tentang Layanan Keuangan Tanpa Kantor Dalam Rangka Keuangan Inklusif diatur bahwa agen bisa melakukan cakupan layanan yang dicantumkan dalam perjanjian kerjasama di antaranya transaksi tabungan dengan karakteristik BSA, transaksi kredit atau pembiayaan kepada

nasabah mikro, dan layanan atau jasa keuangan lain sesuai ketentuan.

Bagaimana dengan pelayanan produk industri keuangan asuransi dan bagaimana skemanya?

Bank penyelenggara Laku Pandai dapat memberikan izin kegiatan agen berdasarkan kelas yang diperlukan agen dari bank penyelenggara. POJK Laku Pandai mengatur klasifikasi agen menjadi beberapa kategori berdasarkan jenis layanan yang dapat diberikan.

Agen Laku Pandai pada klasifikasi tertentu dapat menerima proposal pengajuan kredit dan pembiayaan, sementara analisis dan persetujuan kredit dilakukan oleh bank penyelenggara. Selain itu, agen Laku Pandai pada klasifikasi tertentu juga dapat menawarkan produk asuransi mikro setelah dilakukan kerjasama secara langsung antara agen Laku Pandai dengan perusahaan asuransi mikro.

Bagaimana OJK mendorong bank-bank kecil agar ikut program Laku Pandai?

Kemampuan bank mengenai manajemen risiko dan menyediakan teknologi informasi yang handal dan aman merupakan hal yang diperlukan untuk penyelenggaraan Laku Pandai. Mengingat masyarakat yang belum tersentuh layanan perbankan masih banyak, OJK memberikan persyaratan yang lebih fleksibel untuk menjadi bank penyelenggara Laku Pandai.

Dengan mempertimbangkan penyelenggaraan Laku Pandai membutuhkan kemampuan bank yang *mumpuni* dalam teknologi informasi dan belum semua bank mempunyai kemampuan menyediakan sistem yang *mumpuni* itu maka ada beberapa hal yang perlu diperhatikan.

Agen Laku Pandai pada klasifikasi tertentu dapat menerima proposal pengajuan kredit dan pembiayaan, sementara analisis dan persetujuan kredit dilakukan oleh bank penyelenggara. Selain itu, agen Laku Pandai pada klasifikasi tertentu juga dapat menawarkan produk asuransi mikro setelah dilakukan kerjasama secara langsung antara agen Laku Pandai dengan perusahaan asuransi mikro.

Beberapa poin yang dipandang penting antara lain perlu adanya peninjauan dan *feasibility study* mengenai penggunaan infrastruktur teknologi informasi bersama dalam penyelenggaraan Laku Pandai terutama untuk bank pembangunan daerah dan bank perkreditan rakyat.

Apa ada rencana melakukan sertifikasi agen-agen Laku Pandai?

Dalam ketentuan Laku Pandai diatur persyaratan minimum yang harus dipenuhi untuk menjadi calon agen. Namun perbankan dapat menetapkan persyaratan yang lebih ketat.

Apabila akan dilakukan sertifikasi agen Laku Pandai, bank yang melakukannya untuk kepentingan internal mereka. 

Heru Kristiyana

Butuh Seni untuk Ambil

Keputusan Tanpa Timbulkan

Persoalan Baru

Menjunjung prinsip profesionalisme, integritas yang tinggi, tidak memiliki kepentingan dan siap untuk ditinggalkan teman adalah hal yang ditanamkan oleh seorang **Heru Kristiyana** sejak awal berkarir di institusi Otoritas Jasa Keuangan (OJK) hingga menjabat sebagai Deputi Komisioner Pengawas Perbankan IV.

Bagi Heru Kristiyana, seorang pekerja yang tidak profesional dan berkompentensi akan mudah dilecehkan oleh orang lain. Apalagi secara operasional, pekerja perbankan memiliki pengetahuan yang dalam serta keahlian yang baik dalam mengendalikan perusahaan daripada institusi pengawas seperti OJK sehingga prinsip ini harus dipegang teguh oleh pemimpin maupun para pekerjanya.

Menjabat sebagai pengawas di sektor perbankan, integritas menjadi syarat pokok yang tidak bisa ditawar. Seseorang yang duduk dikursi pengawas tidak jauh berbeda seperti seorang wasit di lapangan. Dengan begitu orang lain akan memberikan kepercayaan penuh pada dirinya.

Bahkan seorang pengawas perbankan tidak diperkenankan menerima tawaran dalam bentuk apapun baik berupa

materiil maupun hiburan dari pihak yang menjalin kepentingan. "Jika kita memiliki kepentingan, ketika bank itu bermasalah mereka akan menunjuk apa yang telah mereka lakukan untuk kita," ujarnya.

Tentu saja dengan teguh memegang prinsip, bisa saja membuat orang lain tidak menyukai dirinya. Namun begitu

Heru akan leluasa melakukan pekerjaan dengan sebaik-baiknya dan orang akan menghormati keputusan yang diambilnya. Ketika dia memberikan sanksi yang keras, secara langsung mereka pun bisa menerima sanksi yang dijatuhkan.

Sebagai contoh saat krisis nilai tukar rupiah melemah terhadap dollar Amerika Serikat pada dua tahun lalu.



Saat itu salah satu bank swasta nasional tidak mengawasi perdagangan valas sehingga mengenyampingkan aturan *underlying* dari Bank Indonesia, padahal bank sentral telah membuat peraturan No. 10/28/PBI/2008 tentang pembelian valuta asing terhadap rupiah kepada bank.

Pembelian valas dengan jumlah diluar batas itu mengurangi permintaan/

supply valas yang membuat nilai tukar rupiah semakin tertekan. Akibatnya bank tersebut didenda Rp70 miliar dan mengaku bersalah.

Menurut dia, selain teguh memegang prinsip, seorang pekerja juga butuh "art" untuk mendukung pekerjaannya. Seni itu dapat digambarkan dengan tidak mengukur masalah dari hitam dan putihnya saja.

Artinya pemimpin mengambil keputusan dengan tidak menimbulkan dampak negatif atau persoalan yang lebih besar. Seperti menyelamatkan sebuah bank tanpa menutup bisnisnya sehingga keputusan itu tidak membuat dampak rembetan terhadap hal lain.

Pria yang mengenyam pendidikan di Universitas Diponegoro Semarang ini mengajarkan betapa pentingnya menemukan sebuah pekerjaan yang sesuai dengan *passion* yang dimiliki. Menurut dia, jalur pendidikan yang tinggi adalah hal utama tetapi *passion* dalam melakukan pekerjaan juga sangat penting untuk mendukung tugas kita.

Heru Kristiyana mulai bekerja pada 1982 sebagai Staf Analisa Kredit Umum di Bank Indonesia. Saat itu statusnya masih menduduki pendidikan calon pegawai muda (PCPM). Seperti biasanya di bagian ini dia bekerja melakukan analisa dan *feasibility study* terkait dengan pemberian kredit likuiditas. Pada waktu itu setiap bank yang mendapat permohonan kredit dari nasabah meminta likuiditas kepada Bank Indonesia sebagai penyalur pembiayaan.

Beberapa tahun setelah itu, tepatnya pada 1985, Heru kemudian dipindahtugaskan ke Ambon dengan posisi jabatan yang sama. Meski berada di bagian yang sama, Heru lantas

banyak berkecimpung menangani semua pekerjaan yang mencakup bidang kredit perbankan dan bon bank, kredit investasi kecil dan kredit modal kerja permanen (KIK dan KMKP) hingga menyentuh aspek *accounting*.

Memang saat itu tidak banyak pegawai yang bersedia dipindahtugaskan hingga ke pelosok daerah. Kesempatan mengambil



jenjang pendidikan lebih tinggi dan akses yang sulit jika berada didaerah menjadi alasan bagi sebagian besar orang untuk menolak bertugas disana.

Meski begitu Heru tidak menyesal dengan pilihannya. Malahan, tuntutan kerja di Ambon membuat dia banyak belajar. Jika di pusat dia bertugas menganalisa kredit umum konglomerat, semasa di Ambon dia banyak menganalisa kredit bernilai kecil.

Berbicara lebih jauh mengenai perannya di OJK, Heru bertugas mengawasi bank yang memiliki kantor pusat di daerah seperti Bank Pembangunan Daerah (BPD), Bank Perkreditan Rakyat (BPR), dan bank swasta yang berkantor pusat di daerah. Dia juga diberi mandat untuk

mengkoordinir semua kantor OJK di daerah yang berjumlah enam kantor regional dan 29 kantor cabang. Heru bertugas memastikan kantor tersebut berfungsi dengan baik agar memiliki kontribusi dalam pembangunan daerah.

Sebagai representasi dari OJK pusat, kantor di daerah tidak hanya melaksanakan fungsi pengawasan bank tetapi juga menyangkut pengawasan pasar modal, IKNB termasuk fungsi edukasi dan perlindungan konsumen.

Terkait dengan BPD, seringkali dinilai sebagai bank yang tidak memiliki kesiapan dan daya saing, terbelakang, SDM yang kurang dengan Teknologi Informasi (TI) yang tidak berkembang. Menurut dia, BPD hanya melaksanakan fungsinya sebagai penyalur gaji dan kredit konsumtif untuk pegawai negeri serta keluar masuknya anggaran proyek pemerintah daerah.

Itulah sebabnya BPD tidak dapat berkembang dan bersanding sejajar dengan bank swasta padahal BPD memiliki potensi besar untuk menjadi kontributor utama dalam pembangunan ekonomi daerah. Dalam jangka waktu dekat ini Heru menargetkan untuk melakukan transformasi terhadap BPD supaya memiliki daya saing.

"Saya ingin BPD tidak tergantung pada dana pemerintah daerah, tetapi seperti bank umum lain, yang menghimpun dana dari masyarakat, menyalurkan kredit jangka panjang yang lebih produktif dan tidak hanya diperuntukkan bagi pegawai negeri sipil," ujarnya.

Dengan dibangunnya BPD Net/Network, sistem informasi dan teknologi yang ada di setiap kantor BPD akan saling terintegrasi. Tentu saja cara seperti ini diperlukan untuk mendukung berjalannya program Laku Pandai. 



BTPN Fokus Bangun Kapabilitas Organisasi, Merekrut & Latih Agen

PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk (BTPN) meluncurkan Layanan Keuangan Tanpa Kantor dalam Rangka Keuangan Inklusif (Laku Pandai) dengan nama produk BTPN Wow! Dengan layanan ini, BTPN menargetkan tambahan nasabah baru sebanyak 2,4 juta orang.

Bank yang mulai tercatat di Bursa Efek Jakarta pada 2008 ini sudah melakukan

persiapan sejak tiga tahun lalu sebelum meluncurkan BTPN Wow yang merupakan inovasi Laku Pandai. Dalam layanan ini BTPN mengandalkan para agen yang telah dilatih untuk mendapatkan nasabah di seluruh pelosok Nusantara. Untuk mengetahui tentang program Laku Pandai di BTPN, berikut penjelasan **Djemi Suhenda, Deputi *President Director* BTPN:**

Apa Tagline khusus untuk program Laku Pandai?

Bank di tanganku.

Apa target BTPN dalam program Laku Pandai, termasuk berapa target jumlah agen, wilayah, serta rekening tahun ini?

Kurang lebih 300.000 nasabah dan 20.000 agen pada akhir 2015.

Apa ada target khusus berikutnya untuk program Laku Pandai, seperti wilayah baru yang memiliki spesifikasi masyarakat atau bidang usaha tertentu?

Fokus utama kita tahun ini adalah Pulau Jawa dan Pulau Sumatera karena konsentrasi populasi *unbanked customer* berada di kedua pulau tersebut.

Apa strategi BTPN untuk mencapai target tersebut?

Fokus kami saat ini adalah membangun kapabilitas organisasi, merekrut dan melatih agen.

Bagaimana realisasi program Laku Pandai hingga kini termasuk jumlah agen dan nasabahnya?

Sebanyak 200.000 nasabah dan

10.000 agen per-Oktober 2015.

Bagaimana dengan aktivitas transaksi nasabah dalam program Laku Pandai?

Setiap bulannya rata-rata jumlah transaksi per nasabah dua hingga tiga kali. Untuk jenis transaksi terbesar adalah menabung.

Bagaimana cara edukasi BTPN kepada agen Laku Pandai hingga ke pelosok daerah?

Kami telah membangun organisasi hingga ke pelosok untuk mendukung pengembangan BTPN Wow!, mengembangkan modul pelatihan standar dan video yang mudah dimengerti untuk setiap petugas BTPN Wow! dan agen.

Petugas kami minimum mengunjungi agen minimum dua kali setiap bulan. Selain itu kami juga menyediakan layanan *hotline* buat para agen.

Bagaimana pengawasan kepada para agen Laku Pandai?

Kami telah mengembangkan organisasi, proses dan *Agent Management System* untuk mengawasi jaringan agen. Kami juga telah membangun sebuah sistem untuk mendeteksi transaksi yang tidak normal atau mencurigakan dan membangun organisasi *quality assurance*.

Tantangan terbesar berikutnya adalah aktivasi agen dan nasabah. Selain itu kami akan menjajaki kolaborasi dengan perusahaan telekomunikasi untuk mempercepat pencapaian visi inklusi keuangan dan mengembangkan *interoperability*.

Apakah rencana kerja BTPN selanjutnya untuk mengembangkan program Laku Pandai?

Tantangan terbesar berikutnya adalah aktivasi agen dan nasabah. Selain itu kami akan menjajaki kolaborasi dengan perusahaan telekomunikasi untuk mempercepat pencapaian visi inklusi keuangan dan mengembangkan *interoperability*.

Bagaimana dengan kontribusi produk Laku Pandai terhadap pendapatan BTPN secara keseluruhan?

Sejalan dengan pertumbuhan ekonomi dalam menengah dan panjang, kami percaya *unbanked customer* akan tumbuh menjadi *middle class Indonesia* dan kami ingin menjadi bank utama mereka. 



BTPN WOW!

Ubah Peta Perilaku Masyarakat Indonesia dalam Mengakses Perbankan

Program Layanan Keuangan Tanpa Kantor dalam Rangka Keuangan Inklusif (Laku Pandai) sudah diluncurkan. Dalam program tersebut perbankan akan menunjuk agen di berbagai daerah. Agen memiliki posisi penting sebagai perpanjangan tangan perbankan kepada nasabah, dan nantinya dapat ditemui seperti agen penjualan pulsa yang jangkauannya lebih menyebar luas hingga daerah terpencil.

PT Bank PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN) Tbk pada 29 Maret 2015 meluncurkan program BTPN WOW! sebagai produk *branchless banking* atau Layanan Keuangan Tanpa Kantor Dalam Rangka Keuangan Inklusif (Laku Pandai) di Lubuk Sikam, Sumatra Utara. Produk BTPN WOW! yang mendukung program Laku Pandai itu merupakan layanan perbankan bagi *mass market* yang memanfaatkan teknologi telepon genggam.

Layanan perbankan ini didukung oleh jasa agen sebagai perpanjangan tangan BTPN untuk



meningkatkan jangkauan layanan kepada nasabah di seluruh pelosok Indonesia. Adapun teknologi yang digunakan disesuaikan dengan target nasabahnya yaitu menggunakan USSD atau *Unstructured Supplementary Services Data*. Teknologi ini memungkinkan segala jenis telepon genggam berbasis GSM (tidak harus *smartphone*) untuk bertransaksi, bahkan dengan sinyal minimum.

Menurut *Sales Management Head* BTPN Wow! Moh Reza Rizal, dengan layanan itu masyarakat dapat menikmati berbagai layanan pembukaan rekening, tarik, dan setor melalui agen dengan biaya murah. Dia mengatakan bahwa produk ini sesuai dengan program Laku Pandai yang merupakan konsep revolusioner dan diprediksi akan mengubah peta perilaku masyarakat Indonesia dalam mengakses perbankan.

“Fokus BTPN dalam menggarap pasar masyarakat berpenghasilan rendah serta pelaku UMKM, kami yakini menjadi salah satu keunggulan BTPN dalam implementasi Laku Pandai,” tutur Reza saat diskusi Laku Pandai di Denpasar, Selasa 13 Oktober 2015 seperti dikutip *Bisnis.com* (13/10).

BTPN WOW! lahir dari proses panjang, yang diawali dengan menjadi bagian dalam uji coba *branchless banking* yang digagas oleh Bank Indonesia pada 2013. Hal ini merupakan langkah yang sangat penting, karena dalam proses tersebut BTPN melihat secara langsung tingginya kebutuhan dan antusiasme masyarakat untuk menabung di bank.



BTPN WOW! lahir dari proses panjang, yang diawali dengan menjadi bagian dalam uji coba *branchless banking* yang digagas oleh Bank Indonesia pada 2013. Hal ini merupakan langkah yang sangat penting, karena dalam proses tersebut BTPN melihat secara langsung tingginya kebutuhan dan antusiasme masyarakat untuk menabung di bank.

Melalui BTPN WOW! para nasabah yang berada di wilayah *remote* tidak perlu lagi repot dan mengeluarkan biaya untuk melakukan transaksi di bank yang notabene terletak jauh dari tempat tinggal. Dengan menekan *247# di telepon seluler maka para nasabah dapat melakukan transaksi seperti transfer, membeli pulsa, dan membayar tagihan sedangkan untuk menyetor dan menarik tunai, nasabah dapat melakukan transaksi tersebut dengan pergi ke agen terdekat.

Saat ini BTPN bekerja sama dengan tiga operator seluler terbesar di Indonesia yaitu Telkomsel, Indosat, dan XL. Semua pihak memiliki komitmen yang sama untuk memberikan layanan terbaik dan terjangkau guna mendukung terwujudnya inklusi keuangan di Indonesia. 



Menabung Semudah Tersenyum

Sejalan dengan dorongan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK), PT Bank Central Asia Tbk. meluncurkan program layanan keuangan tanpa kantor dalam rangka keuangan inklusif (Laku Pandai) pada 6 April 2015 di Grobogan, Jawa Tengah. Produk yang diberi nama LAKU ini kemudian diluncurkan kembali di Kuningan, Jawa Barat, pada akhir Oktober lalu. Bagaimana bank yang berfokus di tengah kota ini menjalankan programnya untuk masyarakat di pedesaan? Berikut hasil wawancara dengan Presiden Direktur BCA **Jahja Setiaatmadja** yang didampingi oleh Direktur BCA Suwignyo, belum lama ini.

Bagaimana proses awal terbentuknya LAKU BCA?

Pertama kali program *branchless*, perbankan ditawarkan untuk sukarela melakukan, boleh menentukan semacam *pilot project*. Pada saat itu kami melihat BCA yang banyak masuk di kota, belum punya pengalaman sampai ke yang kecil. Jadi pada saat itu kami belum ikut, padahal beberapa bank lain sudah buat *pilot project*.

Berjalannya waktu, OJK ingin kembangkan *branchless banking*. Jadi waktu itu kami ditanya untuk bagaimana coba kembangkan juga. Saat itu bersama sejumlah bank *assignment* di beberapa tempat. Mereka itu sudah buat *pilot project*. Jadi waktu disebut *start-nya* mereka sudah punya pengalaman.

Waktu di Grobogan itu sebenarnya *pilot*

project karena itu waktu pertama kali kami kembangkan. Dari situ kami banyak belajar, memang respon masyarakat lumayan tetapi teknis di lapangan banyak kendala, seperti dari sisi pengelolaan tunai. Agen-agen itu letaknya jauh dari cabang kami, kalau ada penarikan atau penyetoran besar, mereka tidak siap.

Kedua, masalah sinyal. Pada saat dites, awalnya ok. Kenyataannya operator telepon di daerah terpencil, kapasitas BTS-nya relatif kecil. Jadi banyak kendala. Dari situ LAKU berkembang untuk *kepikiran* cari model yang baru. Terakhir coba di Kuningan, Cirebon, belum lama ini.

Apa strategi BCA menjalankan LAKU?

Karena kami tahu tidak *expert* dalam hal ini, jadi kami mencari dari tenaga yang

expert. Kami sudah lakukan beberapa studi banding, termasuk di India. Ada satu, *In The Pay* namanya. Sudah cukup berpengalaman lakukan *branchless banking* di sana.

Waktu itu tim coba menggandeng mereka untuk siapkan semua *software-nya* supaya bisa langsung jalan. Kalau kami *develop* sendiri *project pilot-nya* bisa *trail and error* lagi.

Kami siapkan dana untuk kerja sama dengan *In The Pay* karena kami sudah anggap mereka *expert* dalam segi sistem dan *risk-nya*. Ini baru mulai sekarang kami gandeng *In The Pay*. Jadi kami baru *start up*.

Apa tujuan BCA dengan menjalankan program LAKU ini?

Program sosialisasi untuk masyarakat yang katanya belum banyak mengenal apa itu bank. Semoga ini kebutuhan karena kami juga sedang mencari tahu apa ini benar dibutuhkan tidak sih.

Apa tagline program LAKU BCA?

“Menabung semudah tersenyum”. Selama ini orang bayangkan ke bank itu susah, ruwet. Jadi kita buat *tagline* itu. Sambil senyum, nabung, jadi mudah sekali.

Berapa target jumlah agen, wilayah, dan rekening yang diperoleh dari program LAKU BCA?

Ini masih *pilot project*. Belum bisa kita *disclose*, masih kecil, masih ratusan. Namun memang ke depan kami bisa saja targetkan 3.000 agen hingga 10.000 agen. Satu agen bisa 300 nasabah sampai dengan 400 nasabah, kalau sudah pintar.

Bagaimana kontribusi program Laku terhadap pendapatan BCA?

Sebenarnya kami belum mikir ke sana, belum ke pendapatan. Kami mikirnya sudah bersyukur masyarakat suka jadi gemar menabung. Itu saja. Otomatis nanti akan pelan-pelan.

Kalau jadi besar, *ya* baru nanti mudah-mudahan dana tabungannya naik sehingga nanti bisa ke pinjaman, kalau ada pinjaman nanti ada *income* ke kami. Kalau kami motivasi ke nabung saja tidak bisa *ya* jangan ke yang lain dulu.

Basic saja dulu kita pikirkan. Jalan dulu, masyarakat suka, layanan ini jadi gampang, itu *goal* kami.

Direktur BCA Suwignyo menambahkan bahwa pihaknya belum menargetkan berapa tetapi yang penting bisnis modelnya

itu jalan. BCA yakin kalau sistem benar, masyarakat suka, caranya gampang, jumlah itu gampang. Yang penting SDM-nya dulu. Penjelasan lainnya adalah sebagai berikut:

Berapa jumlah agen, wilayah, dan rekening saat ini dari program LAKU BCA?

Di Purwodadi baru enam agen. Kuningan ada lima agen, tetapi dalam waktu dekat tambah lima jadi 10 agen. Untuk dana baru sekitar Rp50 juta.

Masih kecil *lah* karena memang penabung kecil, Rp50.000-Rp100.000. Totalnya sekitar 200-an rekening. Mereka masih banyak yang anggap takutnya ini tipu-tipu. Kepercayaan masyarakat masih belum penuh. Jadi kita perlu sosialisasi dan kita harus benar-benar *nongol* di sana.

Bagaimana edukasi untuk agen dan masyarakat di sana?

Kami menggandeng satu yayasan yang *expert* dalam literasi keuangan, penyuluhan, sosialisasi, *training*. Sebelum



Direktur BCA Suwignyo

kami masuk, kami minta yayasan itu untuk lakukan penyuluhan, pelatihan.

Masyarakat dikumpulkan, nanti diberi penjelasan mengenai perilaku, pengelolaan keuangan keluarga. Kemudian juga mengenai layanan

keuangan, produk perbankan.

Basic sekali. Jadi itu kami lakukan dulu, baru kami buka agen, termasuk calon agen itu juga kami *train* dulu. Jadi yang kami *train* itu calon agen dan calon nasabah.

Setelah itu baru kami kenalkan BCA, tabungan dengan teknologi. Sehingga yang seperti di Kuningan itu sudah lebih bagus dari Purwodadi karena sosialisasi dan penyuluhannya lebih bagus, kami sesuaikan dari sisi nonteknis, literasi keuangan.

Bagaimana pengawasan terhadap agen?

Sekarang baru 15 agen, belum begitu terasa. Namun tentunya kami sudah siapakan, apalagi kalau agen sudah ratusan atau 1.000 orang, itu nantilah kami pelan-pelan. *Nah* makanya kami tidak mau bikin sistem sendiri. Di India itu mereka ada sistem monitoringnya juga. Jadi bisa tahu persis yang lagi transaksi itu di mana, agen siapa, semua ketahuan. Jadi *by system*.

Apa ada daerah baru yang akan disasar?

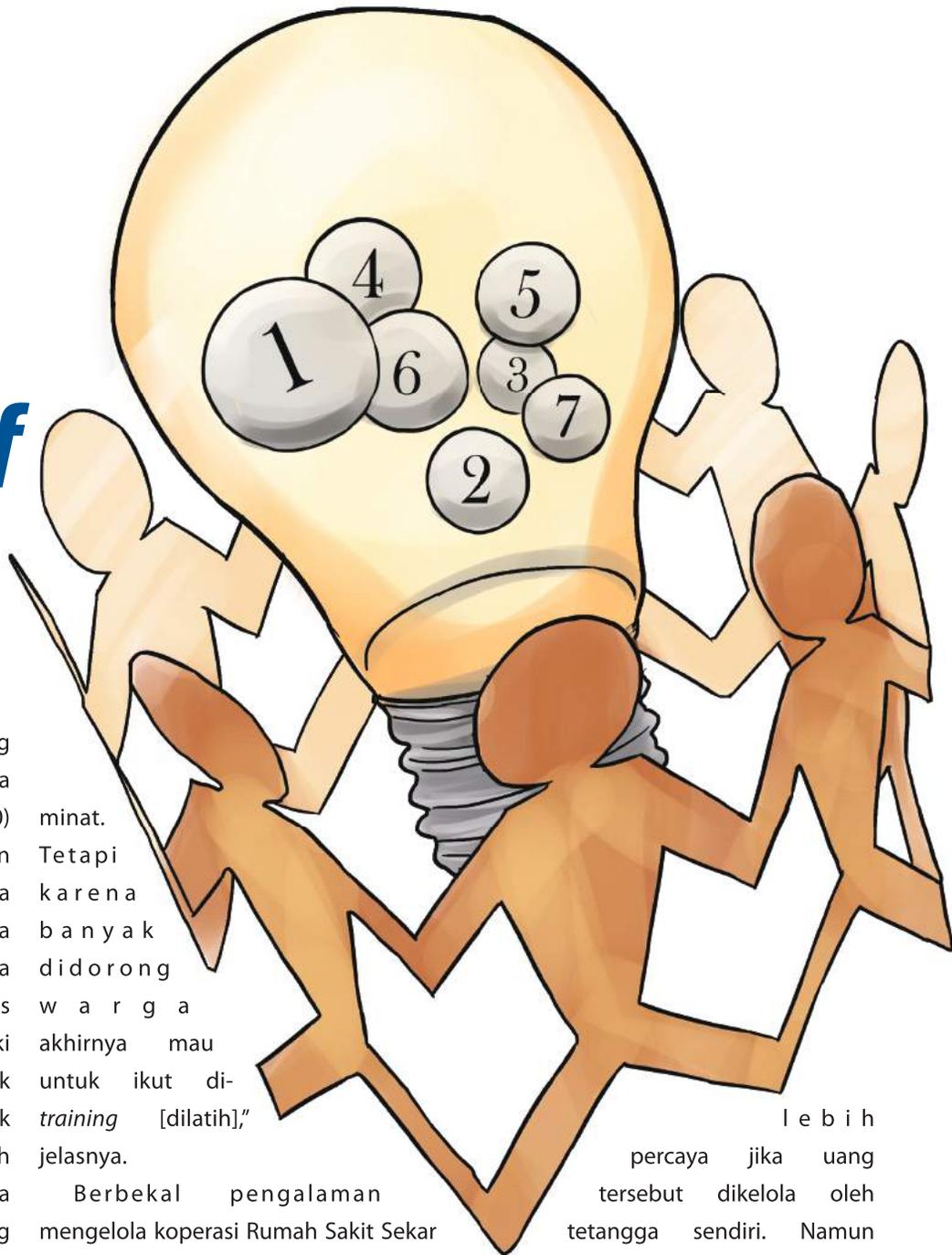
Pilot project cukup di Purwodadi. Rencana tahun ini masuk ke Wonogori, Wonosari, ke selatan. Jawa Barat akan di Kuningan, Indramayu, mungkin Karawang.

Kami pelan-pelan. Tidak mau langsung ke mana-mana karena harus siapakan orang-orangnya juga.

Istilah OJK itu layanan keuangan inklusif. Jadi membuka akses seluas-luasnya. Kalau lihat data, sekarang baru hampir 50% masyarakat yang memanfaatkan layanan keuangan.

Walaupun sudah memanfaatkan tetapi belum tentu paham. Tingkat literasi keuangan kita itu baru 32%. Jadi laku pandai ini tujuannya, pertama buka akses seluas-luasnya. Kita sasarannya ke masyarakat yang belum punya akses itu, di daerah, masyarakat kecil, desa. 

The Power of Arisan



Hujan deras di kaki Gunung Ciremai, Kuningan Jawa Barat pada Jumat (30/10) menjadi saksi perjalanan karir Cornelius Karsija atau akrab disapa Kang Kija. Tak seperti pria seumurnya yang memilih berdiam menikmati masa pensiun, ia justru baru mulai merintis karir di dunia perbankan kala memasuki usia senja. Namun hambatan itu tak membuatnya patah semangat untuk terus belajar padahal usianya telah memasuki kepala enam tahun ini. Hanya saja dukungan dari tetangga yang sudah dianggapnya seperti keluarga membuatnya tak patah arang.

Akhirnya Kang Kija ikut pelatihan yang diselenggarakan PT Bank Central Asia Tbk. Kantor Cabang Kuningan sebagai calon agen Layanan Keuangan Tanpa Kantor dalam Rangka Keuangan Inklusif (Laku Pandai) yang merupakan program dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK). "Ada tawaran, awalnya *nggak*

minat. Tetapi karena banyak didorong warga akhirnya mau ikut di-*training* [dilatih]," jelasnya.

Berbekal pengalaman mengelola koperasi Rumah Sakit Sekar Kamulyan semasa dia menghabiskan masamudanya, Kang Kija terpilih menjadi salah satu dari lima agen Laku Pandai Bank BCA di Kabupaten Kuningan. Dia bercerita warga di Kecamatan Cigugur, Kabupaten Kuningan Jawa Barat banyak yang trauma dengan sejumlah jasa keuangan bodong yang membawa kabur uang warga atau menawarkan kredit berbunga tinggi sehingga mereka

lebih percaya jika uang tersebut dikelola oleh tetangga sendiri. Namun banyak warga juga enggan datang ke bank karena lokasinya yang cukup jauh.

Alhasil warga pun kesulitan untuk menabung uang hasil jerih payah mereka. Meskipun ada sebagian yang dikumpulkan melalui arisan yang diselenggarakan sebulan sekali.

Agen yang tinggal di Lingkung Puhun Paleben Kecamatan Cigugur

Dia menilai Laku Pandai BCA yang dikemas melalui produk tabungan LAKU dinilai sangat cocok untuk masyarakat bawah karena tidak dikenakan administrasi bulanan layaknya tabungan reguler di bank.



Cornelius Karsija

Kabupaten Kuningan, Jawa Barat ini seakan menemukan obat mujarab untuk mengatasi kendala lokasi itu. Selain itu dia adalah agen Laku Pandai yang notabene perwakilan bank di wilayah tersebut.

Arisan dapat menjadi jurus ampuh untuk menggaet masyarakat gemar menabung. Bahkan masyarakat di Cigugur sebenarnya telah menabung secara kolektif di saat arisan itu, baik arisan Rukun Tetangga (RT) atau Rukun Warga (RW). "Dalam satu kali pertemuan biasanya terkumpul Rp3 juta hingga Rp5 juta," jelasnya.

Berbekal pengalaman ini Kang Kija pun menyusun strategi untuk menjemput bola. Meskipun awalnya pihak bank tidak mengizinkan perangkat teknologi untuk Laku Pandai tersebut menjadi alat *mobile* yang bebas dibawa kemana-mana.

Hanya saja sebagai penduduk Cigugur yang telah menghuni wilayah itu sejak kecil, tentu Kang Kija memahami karakteristik masyarakatnya sehingga pasar itu tak boleh terbang percuma. "Jadi alat

tidak cuma *stand by* di rumah tetapi dibawa kemana-mana. Kan sudah ada kelompok-kelompok arisan. Nah saya tinggal sesuaikan dengan jadwal mereka," tuturnya.

Toh ide jemput bola itu juga memperoleh dukungan dari warga. Dia menilai melalui strategi tersebut maka masyarakat memiliki periode rutin untuk menabung. Kendati dia juga tetap mengoperasikan alat tersebut di toko kelontong miliknya.

Dengan demikian warga yang ingin menabung atau bertransaksi di luar jadwal rutin tetap terlayani apalagi strategi ini dinilai cocok dan sejalan dengan keinginan Bupati Kuningan Utje C.H. Suganda yang menginginkan agar masyarakat di wilayah tersebut gemar menabung.

Selain itu upaya ini juga linier dengan keinginan OJK agar masyarakat Indonesia memiliki kultur rajin menabung. Kang Kija mengungkapkan bahwa misi penerapan Laku Pandai di Kabupaten Kuningan masih embrio yang akan terus bertumbuh pasalnya program itu baru diluncurkan pada

akhir Oktober lalu. "Jadi ini kan awal. Kalau [dana nasabah] sudah banyak saya tinggal *call* instruktur. Nanti, instruktur yang ambil ke kami," tegasnya.

Dia menilai Laku Pandai BCA yang dikemas melalui produk tabungan LAKU dinilai sangat cocok untuk masyarakat bawah karena tidak dikenakan administrasi bulanan layaknya tabungan reguler di bank. Menurutnya sebelum produk tabungan LAKU diluncurkan, para agen dan instruktur memberikan penyuluhan ke masyarakat selama 20 hari.

Dari masa penyuluhan itu, tepatnya dari 7 Oktober 2015 hingga 27 Oktober 2015, Kang Kija bahkan telah mampu menggaet 70 rekening. Namun dia enggan membeberkan kocek yang ia peroleh dari transaksi yang dilakukan oleh nasabah. "Awalnya kan tetangga yang mendorong jadi lebih ingin membantu warga saja," kelakarnya. 

Laku Pandai BRI

Meningkatkan Porsi Dana Murah

Sejak Otoritas Jasa Keuangan (OJK) meluncurkan program Laku Pandai sebagai bagian dari inklusi keuangan, empat perbankan besar menyasar sektor mikro dengan menyediakan produk–produk sederhana agar dapat diakses masyarakat di pelosok pedesaan.

PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk, sebagai bank yang sudah seabad lebih berada di bisnis ini, khususnya kredit mikro, berharap menjadi bank terbesar yang menguasai pangsa pasar dari program Laku Pandai. Di BRI, program ini diberi nama BRILink untuk mendukung layanan tanpa kantor dan mendekatkan masyarakat terhadap layanan perbankan. Bagaimana seluk beluk dan kiat khusus dari manajemen BRI untuk menyukseskan program ini?. Berikut wawancara dengan Direktur Utama PT BRI Tbk **Aswan Syam**.



Apa produk BRI yang dikhususkan untuk program Laku Pandai?

Jika program inklusi keuangan di OJK diberi nama Laku Pandai, *branchless banking* BRI diberi nama BRILink. Ini adalah layanan perbankan terdepan yang menyentuh masyarakat paling bawah.

Seperti diketahui, BRI memiliki tingkatan layanan yang di antaranya berada di kantor pusat, kantor wilayah, kantor cabang, kantor cabang pembantu, kantor unit, dan teras. Sebelum OJK meluncurkan program Laku Pandai,

tingkat Teras BRI adalah layanan di tingkat paling bawah yang bisa dijumpai di daerah.

Adapun tingkat Teras terdiri dari Teras Kapal, Teras *Mobile*, dan Teras Pasar. Pelayanan di Teras Kapal melayani pulau-pulau terpencil, Teras *Mobile* dipergunakan sebagai wakil dari kantor cabang berjalan yang didalamnya terdapat Anjungan Tunai Mandiri (ATM) dan Teras Pasar untuk transaksi perdagangan di pasar-pasar daerah. Untuk saat ini layanan BRI di tingkat yang paling bawah yaitu BRILink.

Kita bekerja sama dengan nasabah yang memiliki usaha berupa toko atau warung untuk memberikan layanan perbankan terhadap masyarakat sekitar. Dari sisi *funding*, produk yang disediakan agen BRILink adalah Tabunganku dengan karakteristik *basic saving account* (BSA).

BSA tidak dikenakan potongan biaya administrasi setor, tarik tunai dan transfer sehingga tabungan dengan jumlah yang minim sekalipun dapat diambil. Produk tabungan itu ditambah biaya transaksi yang lebih murah daripada transaksi

reguler.

Dari sisi *lending* agen BRILink dapat melayani permohonan kredit Kupedes dan Kupedes Rakyat, dimana agen BRILink bertindak sebagai pencatat permohonan dan sebagai pemberi *referral* terhadap permohonan tersebut. Tak hanya itu, agen BRILink juga dapat memberikan jasa layanan perbankan lainnya termasuk *payment point* seperti pembayaran listrik, telepon, pembelian barang, pembelian pulsa dan sebagainya.

Menurut hasil kunjungan saya ke daerah program ini sangat membantu masyarakat yang selama ini belum tersentuh perbankan disebabkan keberadaan kantor bank yang jauh. Terkadang masyarakat lebih menyukai BRILink ketimbang mendatangi kantor bank yang dituju karena dapat melayani selama 24 jam. Berbeda dengan kantor bank yang memiliki jam kerja dari pukul 07.30 sampai pukul 17.00 waktu daerah setempat.

Laku Pandai ini adalah terobosan yang sangat brilian untuk sistem perbankan di Indonesia dalam rangka menyukseskan *financial inclusion*.

Apa target BRI dalam menjalankan program Laku Pandai?

Kami ingin menjadikan BRILink ini sebagai referal dan *marketing arms* untuk mengajukan pinjaman Kredit Usaha Rakyat (KUR) di BRI. Jika nasabah ingin mengajukan pinjaman, dia cukup meminta permohonan ke agen BRILink dan nantinya pegawai bank dari kantor BRI akan mendatangi nasabah tersebut untuk mendapatkan Kupedes (produk KUR BRI).

Agen BRILink tidak dapat memutuskan persetujuan dan menganalisa kredit, hanya sebagai *front office* bank untuk member pelayanan perbankan saja.

Yang memakai layanan ini adalah orang-orang yang tadinya tidak memiliki rekening di bank dan orang yang sudah memiliki rekening, tetapi ingin kemudahan lebih dalam bertransaksi.

Apa target khusus berikutnya untuk program Laku Pandai, seperti wilayah baru yang memiliki spesifikasi masyarakat atau bidang usaha tertentu?

Target khusus berikutnya tahun depan yaitu tidak ada satu desa pun yang tidak dilayani BRILink. Masyarakat di 75.000 desa yang ada di Indonesia akan kami layani. Pada tahun 2015, kami telah memiliki 35.000 agen dan setengahnya akan kami capai pada tahun depan sehingga jumlah agen BRILink menyamai jumlah desa di Indonesia.

Secara umum kita membuka di wilayah pedesaan. Namun di wilayah tertentu ada yang memiliki spesifikasi seperti daerah tangkapan ikan darat/laut, kerajinan, pertanian, peternakan ayam dan sebagainya. Komunitas di wilayah tersebut kita rangkul sebagai basis point agar menghidupkan sentra produksi disana.

Apa strategi BRI untuk mencapai target tersebut?

Strategi BRI untuk mencapai target itu dengan mempercepat akuisisi agen BRILink, satu Mantri akan membina tiga agen sekaligus yang mana sebelumnya hanya dua agen. Ini dilakukan oleh 5.300 unit kantor cabang.

Memang bagi bank lain agak sulit untuk melakukannya karena harus ada pembinaan dan pengawasan terhadap para agennya. Daya tarik BRI untuk menjadikan mereka sebagai agen lebih tinggi ketimbang bank-bank yang lain.

Para agen ini lebih banyak memilih

BRI sebagai mitra karena kantor kami ada di setiap kecamatan sehingga memungkinkan jangkauan yang lebih dekat, kendati itu hanya kantor teras BRI. Sejauh ini belum ada bank lain yang dapat melakukan hal tersebut.

Apa manfaat perbankan dengan berjalannya program ini?

Manfaatnya banyak. Yang pertama, dengan menggandeng 35.000 agen ini saya tidak perlu investasi mendirikan kantor. Kedua, saya tidak perlu merekrut pegawai sebanyak jumlah agen tersebut.

Kami hanya perlu memakai tenaga agen dan kami menyediakan infrastruktur teknologi dan informasinya. Ketiga, kami tidak perlu menyediakan likuiditas. Jika kita ingin membuka kantor, di setiap cabang harus ada *minimum cash ratio*. *Kan* tidak mungkin setiap nasabah yang ingin menarik uang di bank ternyata tiba-tiba stok uang tunai di kantor cabang lagi habis.

Disatu sisi, para agen bekerja sama dengan kami juga memperoleh keuntungan dari hasil *fee* per transaksi. Mereka bisa menjalankan dua usaha sekaligus.

Dari hasil pantauan kami, rata-rata pendapatan agen BRILink dari memanfaatkan program ini mencapai Rp1,5 hingga Rp3 juta sehingga agen yang pernah mengambil kredit di BRI tidak ada satu pun yang menunggak pembayaran. Artinya program ini menjadi ikatan mutualisme antara kedua belah pihak.

Bagaimana realisasi program Laku Pandai, termasuk jumlah agen dan nasabahnya?

BRILink memiliki 35.955 agen dengan jumlah rekening BSA mencapai 350.000 rekening. Jika di rata-rata ada 10.000 nasabah yang dilayani seorang agen

BRILink. Nasabah yang ingin membuka rekening tetap harus mendatangi kantor cabang.

Jika dilihat dari sisi fungsi, agen BRILink menjadi *one stop services* dan lebih *powerfull* ketimbang bank. Agen yang ditunjuk adalah individu/kelompok yang memiliki usaha selama dua tahun.

Salah satu kriteria lainnya ialah tidak tergantung seberapa besar atau kecil usaha yang dijalankan agen tetapi seberapa banyak intensitas pengunjung yang datang kesana. Kami juga memantau berapa intensitas pengunjung dalam sehari. Adapun dengan menjadi agen BRILink pengunjung semakin banyak membeli disana.

Agar mereka tidak saling mematikan bisnis satu sama lain, kami memetakan agen BRILink di wilayah dengan radius satu kilometer per agennya.

Bagaimana aktivitas transaksi nasabah di Laku Pandai?

Perkembangan aktivitas transaksi nasabah terus mengalami peningkatan. Secara keseluruhan, pada posisi triwulan III jumlah transaksi agen BRILink mencapai 37,9 juta transaksi. Tertinggi satu agen mencapai 2.000 transaksi dalam sebulan. Jumlah transaksi tertinggi satu agen mencapai 2.000 transaksi dalam sebulan.

Bagaimana dengan edukasi dari BRI pada agen Laku Pandai hingga ke pelosok daerah?

Mereka akan kami latih agar dapat mengoperasikan mesin *electronic data capture* (EDC), melakukan transfer dan mengisi formulir selama tiga hari. Setelah pelatihan, kami akan mencantumkan nomor agen dan yang bersangkutan

mendapat sertifikat. Jika kita mendidik mereka dengan baik, mereka juga akan memahami proses transaksi keuangan dan administrasi perbankan.

Edukasi yang dilakukan BRI dengan cara mengadakan *gathering* bersama kepada para agen BRILink, mendistribusikan *sales kit* kepada agen, edukasi secara langsung dan menggerakkan tenaga pemasar yang tersebar di seluruh unit kerja BRI dan menyebarkan informasi untuk perkembangan layanan Laku Pandai

Bagaimana pengawasan pada agen Laku Pandai?

Setiap sepekan sekali, para agen akan diawasi dan didatangi oleh Mantri. Seluruh agen diawasi dan dibina oleh 26.000 Mantri yang dipimpin oleh masing-masing Kepala Unit di 5.300 BRI unit terdekat. Jadi setiap Mantri membina dan mengawasi dua agen. Rentang kendali pengawasan dan pembinaan tersebut masih sangat kuat dibandingkan dengan rentang kendali pengawasan pada umumnya di industri perbankan.

Untuk menghindari tindak penipuan, kami memasang nomor agen, identitas, sertifikat, dan penyediaan teknologi EDC kepada setiap agen. Jika dilihat dari aspek sosial kemungkinan terjadinya penipuan itu sangat kecil karena yang menjadi agen disana juga masyarakat di sekitar.

Apa rencana kerja selanjutnya untuk kembangkan Laku Pandai?

Kami akan melakukan akselerasi penambahan jumlah agen dan memperbaiki fitur-fitur produk mengikuti kebutuhan masyarakat.

Sebenarnya banyak produk yang dapat kami jual seperti pinjaman, asuransi

mikro untuk memproteksi kehidupan mereka di hari tua dan pendidikan anak-anak mereka. Para agen bertindak sebagai loket dan proses *approval*-nya ada di *back office*.

Untuk pinjaman kami sudah mulai jalan tetapi untuk asuransi mikro tengah berencana menggandeng lembaga asuransi lain. Produk yang kami jual tersebut dilakukan secara bertahap.

Jika terlalu banyak produk, nantinya nasabah akan menjadi bingung. Apalagi program ini baru berjalan setahun dan tingkat pendidikan nasabah di pedesaan masih rendah dalam memahami produk-produk jasa keuangan.

Oleh karena ini berbasis TI, kami pada tahun 2016 akan memiliki satelit sendiri. Satelit BRI ini akan menghubungkan semua jaringan-transaksi yang ada di pedesaan.

Bagaimana kontribusi produk Laku Pandai terhadap total pendapatan BRI?

Secara keseluruhan produk ini memberi keuntungan bagi BRI dalam peningkatan porsi dana murah pihak ketiga. Pendapatan tersebut berasal dari *fee based income*, bukan *interest income*.

Selain itu dengan adanya produk BSA memberikan kemudahan bagi BRI dalam mengakuisisi masyarakat yang *unbanked*.

Laku Pandai ini lebih banyak untuk kepentingan masyarakat dengan kemudahan persyaratan untuk pembukaan rekening. Untuk itulah penetrasinya kami genjot di daerah pelosok. Kita berharap masyarakat mengenai bank lebih dini. Jika masyarakat itu

Melalui agen BRILink, kami akan lebih mudah dan tepat sasaran dalam melakukan edukasi terhadap masyarakat mengenai pentingnya menabung. 

BRILink

Potensi Agen *Branchless Banking* Masih Sangat Besar

Meskipun memiliki jaringan kantor cabang hingga ke wilayah pedesaan, demi menyukseskan pelayanan inklusi keuangan, PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk terus memperluas pelayanan dengan menambah jumlah agen *branchless banking*. Hal itu seiring dengan program Layanan Keuangan Tanpa Kantor Dalam Rangka Inklusif Keuangan (Laku Pandai).

Laku Pandai yang di PT BRI (Persero) Tbk dikenal dengan nama Agen BRILink, secara operasional didefinisikan sebagai layanan keagenan BRI di mana BRI bekerja sama dengan pihak ketiga (agen) untuk melayani berbagai layanan perbankan bagi masyarakat, baik nasabah maupun non nasabah BRI. Program ini khusus untuk masyarakat yang belum terlayani oleh bank secara administratif (*unbanked* atau *unbankable*).

Hingga akhir kuartal III/2015, PT BRI (Persero) Tbk (BRI) itu telah memiliki agen sebanyak 35.955 agen, sebelumnya yakni kuartal II/2015 hanya tercatat 32.483 agen. Bahkan sampai dengan akhir tahun 2015, perseroan menargetkan jumlah agen mencapai 50.000 agen.

Wakil Direktur PT BRI (Persero) Tbk Sunarso menyatakan bahwa potensi agen *branchless banking* ini masih sangat besar karena mayoritas agen masih terdistribusi di Pulau Jawa, Sumatera dan sebagian wilayah Indonesia bagian tengah dan timur. "Peseroan akan berupaya meningkatkan jumlah agen

BRILink dalam rangka meningkatkan pelayanan inklusi keuangan," ujarnya seperti dikutip *Bisnis.com* (7/11).

Untuk persebaran agen bank tersebut di Jawa terdapat sebesar 57,1%, di wilayah Sumatera 22,5%, dan di Indonesia bagian tengah dan timur 20,4%. Sunarso menambahkan bahwa dari jumlah agen BRILink pada kuartal III/2015, sebanyak lebih dari 13,2 juta transaksi telah dilayani dengan nilai Rp20,4 miliar.

Dari data tersebut dapat dilihat bahwa jumlah transaksi paling tinggi berada di Pulau Jawa namun apabila dilihat dari volume transaksi paling besar ada di wilayah Pulau Sumatera. "Ini menunjukkan kalau di daerah Sumatera banyak duitnya," jelas Sunarso. Layanan *branchless banking* merupakan solusi tepat untuk membantu masyarakat di segmen mikro yang mayoritas sebagai pengguna jasa Agen BRILink sekaligus meningkatkan *fee based income* dan komposisi dana murah.

Sementara itu *Corporate Secretary* PT BRI (Persero) Tbk Budi Satria menuturkan masih banyak masyarakat Indonesia yang belum dapat mengakses layanan

perbankan dan hadirnya program Laku Pandai diharapkan seluruh lapisan masyarakat dapat terjangkau oleh layanan perbankan. "Melalui agen BRILink, nasabah BRI maupun masyarakat lainnya mendapatkan pelayanan yang sama seperti halnya di kantor BRI pada umumnya," ujarnya seperti dikutip *Bisnis.com* (10/9).

Dari sisi *funding*, produk yang disediakan agen BRILink adalah Tabunganku dengan karakteristik *Basic Saving Account (BSA)* yakni produk tabungan yang dapat diakses langsung melalui Agen BRILink terdekat tanpa dikenakan biaya administrasi. Produk tabungan itu ditambah biaya transaksi yang lebih murah daripada transaksi regular.

Dari sisi *lending*, Agen BRILink dapat melayani permohonan Kredit Kupedes dan Kupedes Rakyat, di mana Agen BRILink bertindak sebagai pencatat permohonan dan sebagai pemberi referral terhadap permohonan tersebut. Tak hanya *funding* dan *lending*, Agen BRILink juga dapat memberikan jasa layanan perbankan lainnya.

Dengan dilengkapi perangkat *Electronic Data Capture (EDC)*, layanan jasa perbankan yang dapat diberikan oleh Agen BRILink meliputi setor dan tarik tunai, pembayaran angsuran pinjaman BRI, transfer antar rekening perbankan, pembelian pulsa telpon, token listrik PLN, dan sebagainya. 

Irwanto, Agen BRILink

Layanan EDC Memikat Masyarakat Manfaatkan Laku Pandai

Bisnis perbankan sangat identik dengan azas kepercayaan. Kejujuran menjadi kunci utama untuk mengelola uang yang dititipkan oleh masyarakat, apalagi kepada orang yang tidak memiliki pengalaman dalam teori ilmu ekonomi.

Irwanto, 33 tahun kini berhasil menjadi bankir di kampung halamannya. Bermodal kepercayaan dari PT Bank Rakyat Indonesia Tbk (BRI) dan *track record* selamanya menjadi nasabah dan debitur, dia pun terpilih menjadi agen bank.

Agen bank adalah nasabah yang dipilih oleh perbankan untuk melayani, mendidik dan memperdalam literasi keuangan terutama kepada masyarakat

yang *unbankable*. Kini Irwanto disebut agen Laku Pandai (layanan keuangan tanpa kantor dalam rangka keuangan inklusif) BRILink.

Sebelum terpilih menjadi agen Laku Pandai BRILink, Irwanto sempat bekerja sebagai pedagang keliling di sekolah-sekolah. Berpindah dari satu gerbang ke gerbang lain, berharap membawa pulang setumpuk uang untuk mengisi perut. "Pada 2010, saya meminjam senilai

Rp5 juta ke BRI dengan agunan BPKB sepeda motor," tutur Irwanto saat Pasar Keuangan Rakyat di Medan, baru-baru ini.

Dana segar tersebut pun digunakan untuk memperbanyak varian dagangan yang dimiliki. Pendapatan harian dikumpulkan secara rutin untuk membayar cicilan bulanan bank. Ketekunan membayar cicilan tepat waktu telah menjadikan Irwanto sebagai nasabah dengan kolektabilitas 1 (lancar).

Setelah berhasil melunasi pinjaman senilai Rp5 juta, lalu dia mengajukan pinjaman senilai Rp10 juta untuk merintis usaha penjualan alat tulis kantor. Adapun jangka waktu cicilan yang diajukan itu juga selama dua tahun.

Dia mengungkapkan bahwa pinjaman yang diraih dari perbankan telah membuat usaha yang dilakukan semakin maju dari tahun ke tahun. Harapan untuk jualan dengan mesin *fotocopy* juga dirancang. Usai melunasi pinjaman Rp10 juta itu, Irwanto memberanikan diri mengajukan pinjaman senilai Rp20 juta untuk mewujudkan impiannya yakni usaha *fotocopy* dan penjualan alat tulis kantor.



Kepercayaan untuk membayar utang tepat waktu telah membuat dirinya dipercaya oleh BRI menjadi bankir di tempat tinggalnya. Irwanto pun memperoleh mesin mini ATM atau *electronic data capture* (EDC). "Untuk tahap awal saya harus keliling desa sambil membawa EDC," jelasnya.

Irwanto menceritakan kisah dua tahun silam saat memulai menjadi agen BRILink. Sambil membawa EDC dalam tas, Irwanto keliling desa agar masyarakat membayar rekening listrik melalui mesin tersebut. Pada hari pertama, dia berhasil menghimpun 40 rekening listrik. Informasi dari mulut ke mulut telah menjadikan warung Irwanto ramai pengunjung.

Untuk tahap awal, katanya, berhasil memperoleh sekitar 100 transaksi hingga 200 transaksi. Promosi yang gencar pun dilakukan untuk meningkatkan transaksi. Saat pembeli datang ke toko *fotocopy*, maka Irwanto bersama istrinya juga menjelaskan manfaat lain ketika berbelanja di toko tersebut.

Jenis transaksi pun mulai beraneka ragam seperti membayar tagihan air, isi pulsa, tarik tunai, menabung hingga meminjam uang. Bahkan variasi baru dilakukan Irwanto yakni bekerja sama dengan *provider* seluler. Caranya setiap ada orang yang mengisi pulsa di warung *fotocopy* miliknya maka orang tersebut akan mendapatkan pesan singkat ucapan terima kasih dan *update* produk serta acara agen Laku Pandai yang berada di desa.

Kini nama agen Irwanto telah tersohor di tiga desa yakni Bangun Rejo, Lau Barus Baru dan Perkebunan Bati Lokong, Kecamatan Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang Sumatra Utara. Hingga saat

“Nasabah yang banyak datang ke warung saya adalah pegawai PT Perkebunan Nusantara II dan transaksi paling banyak adalah tarik tunai terutama di awal bulan.”

ini, Irwanto telah melayani 45 nasabah baru untuk membuka rekening.

Dia mengungkapkan bahwa penabung baru tersebut didominasi oleh anak sekolah, sisanya adalah orang dewasa. Setoran pertama menabung melalui agen senilai Rp20.000, kemudian langsung memperoleh kartu ATM. Irwanto mengungkapkan *fee* yang dikenakan kepada penabung di bawah Rp100.000 senilai Rp1.000 sedangkan untuk tabungan di atas Rp200.000 senilai Rp2.000.

"Nasabah yang banyak datang ke warung saya adalah pegawai PT Perkebunan Nusantara II dan transaksi paling banyak adalah tarik tunai terutama di awal bulan," tuturnya. Alhasil, transaksi melalui agen Irwanto telah mencapai 950 transaksi sampai dengan 1.100 transaksi per bulan.

Irwanto mengatakan bahwa aktivitas tarik tunai pun yang cukup banyak sehingga dia meletakkan deposit senilai Rp15 juta. Untuk tarik tunai harian mencapai Rp5 juta melalui alat EDC yang tersedia.

Kini pendapatan setiap bulan Irwanto sebagai agen sudah lebih besar dari keuntungan toko *fotocopy*. Dia menuturkan bahwa raih *fee* transaksi saat menjadi agen telah mencapai Rp5 juta tiap bulan sedangkan pendapatan toko dari *fotocopy* sekitar Rp2 juta.

Pelayanan Laku Pandai yang dilakukan Irwanto tidak hanya memberi keuntungan bagi dirinya tetapi juga untuk masyarakat di sekitar tempat tinggal lebih mengetahui fungsi Laku Pandai yang tidak hanya mempermudah transaksi melainkan juga efisien waktu dan nasabah dapat mengembangkan kegiatan usaha produktif melalui kredit/pembiayaan. 



Pembukaan Pasar Keuangan Rakyat di Lapangan Benteng Medan, 25 Oktober 2015.

Pasar Keuangan Rakyat di Medan Dari Edukasi Keuangan Hingga Diskon Pembelian Produk & Jasa Keuangan Mikro

“Menuju Indonesia Cerdas Keuangan”, demikian kalimat dalam selebaran dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang diberikan untuk mengajak masyarakat menghadiri Pasar Keuangan Rakyat OJK pada Minggu, 25 Oktober 2015 di Lapangan Benteng yang terletak di Jalan Candi Mendut, Medan.



Pemberian cinderamata.



Befoto bersama peserta PKR di depan stand PT Prudential.



Befoto bersama peserta PKR di depan stand PT Pegadaian.

Selebaran yang beredar di antara pengunjung Pasar Keuangan Rakyat (PKR) yang berlangsung dari pukul 07.00-17.00 wib tersebut menampilkan informasi apa itu OJK. Dalam selebaran dijelaskan OJK adalah lembaga negara yang dibentuk berdasarkan UU No. 21/2011 tentang OJK yang bertujuan agar keseluruhan kegiatan di dalam sektor jasa keuangan terselenggara secara teratur, adil, transparan, dan akuntabel. Mampu mewujudkan sistem keuangan yang tumbuh secara berkelanjutan dan stabil, serta mampu melindungi kepentingan konsumen dan masyarakat.

Bahkan OJK pun dalam PRK tersebut mengajak pengunjung proaktif dengan mengumpulkan stempel sebanyak jumlah kotak yang diikuti dalam undian berhadiah. Stempel dari stand Lembaga Jasa Keuangan (LJK) yang mengikuti PKR itu akan menjadi poin yang membuka peluang bagi pengunjung yang diperkirakan sekitar 3.000 orang itu untuk memperoleh berbagai doorprize dari sepeda, kipas angin, rice cooker hingga televisi LCD.

PKR yang dibuka oleh Direktur Literasi dan Edukasi Keuangan OJK Lasmaida S. Gultom itu juga dihadiri Kepala Kantor Regional V Sumatera OJK Ahmad Soekro Tratmono, pelaksana tugas Gubernur Sumatera Utara Tengku Erry Nuradi, Direktur Pengembangan Hukum dan Kebijakan OJK Heni Nugraheni, anggota DPR Gus Irawan Pasaribu, kepala OJK di seluruh Pulau Sumatera, kepala cabang perbankan, perusahaan asuransi dan seluruh jasa keuangan, serta pejabat walikota Medan lainnya. Kegiatan tersebut melibatkan sebanyak 53 Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PUJK).

Pelaku usaha yang mengikuti PKR mengenalkan kepada masyarakat tentang pengembangan produk atau layanan jasa keuangan oleh OJK bersama LJK yang lebih mudah di akses antara lain dari Bank Indonesia,

Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa (LAPS), Bursa Efek Indonesia, Ikatan Bankir Indonesia, sektor perbankan, perasuransian, PT Pegadaian, pembiayaan, dana pensiun, dan asosiasi di sektor jasa keuangan.

Berbagai kegiatan pada PKR antara lain mengenai edukasi keuangan kepada pengunjung, pemberian insentif seperti diskon pembelian produk dan jasa keuangan mikro bagi masyarakat, serta penyelenggaraan transaksi Layanan Keuangan Mikro seperti program SiPintar dari Panin Asset Management, dan layanan Teras BRI, sebagai salah satu lokasi informasi Agen BRI untuk program Laku Pandai dengan para nasabahnya.

Menurut Lasmaida, kegiatan ini merupakan bentuk implementasi cetak biru (*blueprint*) strategi keuangan nasional literasi keuangan. "OJK berharap kegiatan ini bisa meningkatkan edukasi tentang sektor jasa keuangan kepada masyarakat sehingga mereka berkeinginan untuk memiliki produk keuangan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya di masa mendatang," ujarnya saat membuka kegiatan PKR tersebut.

Sementara itu, Kepala Regional V OJK Ahmad Soekro Tramono menjelaskan bahwa PKR di Medan merupakan satu bentuk implementasi Cetak Biru Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia (SNLKI) Pilar satu, yaitu Edukasi dan Kampanye Nasional Literasi Keuangan. "Edukasi dengan model pasar keuangan rakyat, merupakan upaya OJK untuk mempertemukan dan mendekatkan sektor jasa keuangan kepada masyarakat sehingga masyarakat dapat dengan mudah mencari informasi mengenai Sistem Jaminan Keuangan," tuturnya. 



Peserta Pesta Keuangan Rakyat di Medan berfoto di depan stand PT BRI Tbk.



Peserta Pesta Keuangan Rakyat berfoto di depan stand PT Bank Danamon Indonesia Tbk.



Peserta Pesta Keuangan Rakyat di Medan berfoto di depan stand PT Generali Group

Foto-foto: Dokumentasi OJK Medan

Menjangkau Investor Hingga Pelosok Negeri

Sudah 38 tahun pasar modal diaktifkan lagi di Indonesia. Namun, jumlah investor ritel di Negeri ini masih saja rendah. Saat ini, jumlah investor ritel yang ada tak jauh—jauh dari angka 500.000 investor. Lantas, langkah apa saja yang akan diambil oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk mempercepat jumlah investor ritel di Tanah Air?

Bila diteliti, jumlah investor ritel di Indonesia masih bawah 2% dari total penduduk Indonesia. Bahkan, dari hasil survei, baru sekitar 4,49% penduduk yang mengetahui tentang pasar modal. Dari jumlah tersebut, baru 1% yang betul-betul menjadikan pasar modal sebagai instrumen investasi. Memang jumlah yang sangat kecil, apalagi bila dibandingkan dengan sejumlah negara di Asean lainnya.

Kepala Eksekutif Pengawas Pasar Modal Otoritas Jasa Keuangan Nurhaida mengatakan terus melakukan sosialisasi dan edukasi ke berbagai daerah untuk bisa menjangkau investor ritel. Namun memang, pemahaman yang kurang dari masyarakat menjadi salah satu hambatan yang cukup besar.

Menurutnya, meski saat ini jumlah investor ritel di Indonesia masih rendah, bukan berarti regulator pasar modal tidak berbuat apa-apa. Seperti yang dilakukan OJK tahun ini, OJK memiliki program sosialisasi dan edukasi pasar modal terpadu di 6 kota besar. Per Oktober

2015, program tersebut sudah dilakukan di empat kota, yakni Surabaya, Makassar, Purwokerto, dan Medan.

Dua kota lainnya dilaksanakan pada November 2015, yakni di Samarinda dan Bandung. Adapun, dalam program tersebut diselenggarakan acara seminar, *media gathering*, pertemuan dengan pemerintah daerah, DPRD, dan sebagainya. OJK bersama pihak-pihak terkait, seperti dari sekuritas, Bursa Efek Indonesia (BEI) aktif menyuarakan soal pendalaman pasar modal, obligasi daerah, dan sebagainya.

Hal tersebut dilakukan untuk menarik minat masyarakat berinvestasi di pasar modal. Selain itu, pihaknya juga melakukan edukasi kepada sejumlah organisasi dan komunitas seperti Muhammadiyah, NU, pesantren, dan sebagainya.

“Program sosialisasi dan edukasi pasar modal terpadu akan berlanjut pada 2016. Pemahaman masyarakat terhadap pasar modal masih rendah, dibandingkan dengan perbankan dan industri jasa keuangan lainnya,” kata Nurhaida.

Ke depan, sosialisasi dan edukasi

diharapkan bisa menjangkau daerah-daerah yang lebih terpelosok, terutama di luar Jawa. Nurhaida mengakui kalau selama ini memang lebih banyak dilakukan di kota-kota besar.

Bukan hanya itu. OJK bersama Asosiasi Pengelola Reksa Dana Indonesia (APRDI) juga menjalin kerja sama untuk merangkul investor ritel reksa dana. Dalam satu tahun ini, OJK dan APRDI sudah melakukan dua kali penyelenggaraan Pekan Reksa Dana di Jakarta. Program tersebut menghasilkan pembukaan rekening reksa dana baru sebanyak 1.000 rekening efek reksa dana.

Nurhaida menjelaskan OJK tidak bisa berjalan sendiri untuk bisa merangkul investor baru dalam waktu cepat. Peran sekuritas, manajer investasi juga sangat diperlukan lantaran mereka juga merupakan ujung tombak di pasar modal. Adapun, OJK sudah mewajibkan mereka untuk memiliki program edukasi dan sosialisasi.

“Setiap enam bulan sekali mereka harus menyampaikan laporan, apa saja yang sudah mereka lakukan untuk

Perbandingan Jumlah Investor

Thailand

Populasi 67 Juta
Total Investor 974.000
Investor Aktif* 26%
Investor per Kapita 1,5%

Indonesia

Populasi 250 Juta
Total Investor 407.000
Investor Aktif* 6%
Investor per Kapita 0,13%

India

Populasi 1,2 Miliar
Total Investor 10 Juta
Investor Aktif* 10%
Investor per Kapita 1%

meningkatkan jumlah investor melalui sosialisasi dan edukasi. Ini akan diteruskan. Kemudian, para broker juga diharapkan menerapkan sistem *online trading*. Menurutnya, sistem *online trading* bisa meningkatkan jumlah investor dalam waktu cepat," jelasnya.

Peran OJK tidak sampai di situ. Saat ini OJK bersama BEI dan Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI) tengah menyiapkan pengembangan pengelolaan investasi melalui *new fund system* atau disebut *fund net*. Sistem ini akan memperluas jangkauan distribusi reksa dana.

Saat ini, sistem online reksa dana belum semaju di pasar saham. Misalnya, untuk melakukan pembelian, penjualan, dan mengetahui nilai aktiva bersih (NAB) suatu produk reksa dana tidak bisa dilakukan dengan cepat. Untuk mengetahui NAB reksa dana hari ini misalnya, maka baru akan terlihat keesokan harinya. Berbeda dengan saham yang ketika perdagangan tutup, semua bisa jelas terlihat, mulai dari nilai transaksi, volume, dan sebagainya.

Nantinya, dalam sistem tersebut, pembelian dan penjualan reksa dana juga bisa dilakukan dan akan lebih jelas terlihat. Selama ini, penjualan dan pembelian reksa dana dilakukan sendiri-sendiri. Bagi yang melalui agen penjual, maka memiliki sistem sendiri, begitu

juga manajer investasi (MI) yang memiliki sistem sendiri.

Dengan *fund net* semua akan mirip dengan yang di bursa. Semua data akan terekam, ada 80 Manager Investasi, 17 bank Kustodian, semua akan melalui satu sistem dan terhubung satu sama lain. Investor atau masyarakat bisa melihat dengan jelas.

Adapun, OJK tengah mempersiapkan aturannya. Meski demikian, saat ini semua proses berjalan secara paralel. Jadi, OJK mengurus aturan, sedangkan Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI) akan mengatur sistemnya, dan MI mengatur segala apa yang dibutuhkan untuk masuk dalam sistem tersebut.

Sistem tersebut ditargetkan bisa meluncur pada pertengahan tahun depan. Tujuan dibentuknya sistem ini untuk mempermudah penjualan dan pembelian reksa dana. Kemudian, sekaligus memperkenalkan reksa dana hingga ke pelosok negeri. Dengan adanya sistem online tersebut, siapa saja dapat

melihat sejauh mana perkembangan industri reksa dana. "Banyak sekali efisiensi dengan adanya sistem ini nantinya," tambah Nurhaida.

Pada sisi lain, BEI menargetkan jumlah investor saham pada 2016 mencapai 700.000, meningkat 40% dari target tahun ini.

Direktur Pengembangan Bursa Efek Indonesia Nicky Hogan mengatakan pencapaian target akan dilakukan lewat a.l. program "Yuk! Nabung Saham" dan pembukaan rekening saham bagi karyawan Emiten.

Program "Yuk! Nabung Saham" akan dijalankan oleh broker yang bakal membuka rekening kepada investor baru, kemudian menawarkan program tertentu agar investor baru itu bertransaksi secara rutin. Saban bulan dana investor di rekeningnya di debet untuk dibelikan saham.

Menurut Nicky, 20 broker sudah menyatakan siap mendukung program tersebut, malahan ada dua program

yang sudah dibentuk. “Terpenting, investor membeli saham secara rutin, bisa dilakukan sendiri. Atau, broker punya program yang dapat membantu membelikan saham untuk investor, sesuai perjanjian awal,” tutur Nicky.

Sementara itu, sudah 10 emiten yang menyatakan akan membukakan rekening saham bagi karyawannya. Nicky mengatakan beberapa di antara 10 emiten tersebut ialah emiten BUMN, ada pula emiten yang masuk daftar LQ-45.

Hingga saat ini, terdapat sekitar 420.000 investor saham, 35% di antaranya investor aktif. Investor aktif adalah investor yang bertransaksi minimal satu kali dalam satu tahun. Per September 2015, jumlah investor asing sebanyak 63% dari total investor, sisanya investor lokal.

Sementara itu, Mandiri Sekuritas menyatakan berkomitmen untuk ikut mendukung peningkatan jumlah investor dalam negeri. Direktur Utama Mandiri Sekuritas Abiprayadi Riyanto mengatakan investor dalam negeri memiliki peranan penting untuk

memperkuat dan menjaga stabilitas pasar modal Indonesia. Pertumbuhan jumlah investor dalam negeri yang diiringi dengan peningkatan jumlah transaksi diharapkan dapat memberikan manfaat ekonomi secara langsung kepada masyarakat Indonesia.

Selain itu, basis investor lokal yang kuat akan mengurangi potensi volatilitas pasar saham akibat arus dana keluar (*outflow*) dari investor asing yang dapat terjadi sewaktu-waktu.

Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI) mencatat jumlah rekening efek di Indonesia saat ini baru mencapai 520.000 investor atau merepresentasikan 0,2% dari jumlah penduduk Indonesia. Kondisi ini menjadi peluang sekaligus tantangan yang besar bagi segenap pelaku di industri pasar modal, khususnya perusahaan Anggota Bursa, untuk dapat meningkatkan jumlah investor serta nilai transaksi.

Saat ini Mandiri Sekuritas memiliki 47.000 nasabah ritel, meningkat 42% dari periode yang sama tahun 2014 sebanyak 33.000 nasabah. Sepanjang periode

Januari – September 2015, perusahaan berhasil mencetak sebanyak 6.675 nasabah baru.

Mandiri Sekuritas memiliki empat strategi utama untuk memperkuat basis investor dalam negeri. Upaya ini dilakukan secara konsisten melalui edukasi literasi keuangan kepada masyarakat, berinovasi menghadirkan layanan investasi yang komprehensif sesuai profil dan kebutuhan masyarakat, serta berekspansi memperluas jaringan distribusi.

Sebagai bagian dari institusi jasa keuangan terbesar di Indonesia, Perusahaan juga bersinergi memberikan layanan investasi kepada para nasabah Bank Mandiri melalui program aliansi *Referral Retail Brokerage* (RRB).

Mandiri Sekuritas memiliki program edukasi #InvestasiCerdas yang telah dilaksanakan dalam tiga tahun terakhir bekerja sama dengan BEI. Perusahaan juga telah membuka enam Galeri Investasi di sejumlah kampus di daerah untuk memfasilitasi para mahasiswa yang ingin belajar dan mendapatkan pemahaman mengenai investasi saham. 



Industri asuransi di Indonesia terus berkembang dari waktu ke waktu. Perolehan premi makin menjulang dan hasil *underwriting* pun tak mengecewakan. Sayangnya sebagian besar premi lari ke reasuradur asing yang berujung pada defisit neraca pembayaran di sektor reasuransi.

Kondisi itu pun menjadi perhatian serius bagi pemerintah. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) belakangan gencar mendorong perusahaan asuransi dalam negeri untuk meningkatkan kemampuan menahan premi. Langkah itu diiringi dengan pembentukan perusahaan reasuransi dalam negeri berkapasitas jumbo. Harapannya semakin banyak premi yang bisa ditahan di dalam negeri.

Berdasarkan laporan Buku Perindustrian Indonesia Tahun 2013 diketahui defisit neto neraca pembayaran bidang reasuransi Indonesia mencapai Rp8,19 triliun pada akhir 2013. Defisit diperkirakan semakin melebar 20,5% per tahun atau mencapai Rp18,93 triliun pada 2019.

Laju 20,5% per tahun sebagaimana disebutkan di atas tentu tergolong tinggi. Apalagi saat ini tantangan perekonomian nasional yang makin berat akibat dampak internal maupun global. Tentu saja dibutuhkan kesiapan dan strategi yang



Memangkas Defisit Sektor Asuransi

tepat demi memangkas defisit sekaligus berkontribusi pada perekonomian nasional.

Pada pertengahan November 2015, OJK merilis Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) No.14/POJK.05/2015 tentang Retensi Sendiri dan Dukungan Reasuransi Dalam Negeri. Pasal 2 beleid tersebut menyatakan perusahaan wajib memiliki dan menerapkan retensi sendiri untuk setiap risiko yang dikelola sesuai dengan batas retensi sendiri.

Adapun penerapan batas retensi didasarkan pada profil risiko dan kerugian masing-masing perusahaan. Pada Pasal 7 disebutkan pula bahwa perusahaan asuransi konvensional dan syariah wajib

memperoleh dukungan reasuransi 100% dari reasuradur dalam negeri, khususnya untuk pertanggung jawaban yang memiliki risiko sederhana.

Firdaus Djaelani, Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank berharap, kebijakan baru itu dapat menekan defisit Neraca Pembayaran Indonesia dari bidang reasuransi. "Memang tidak bisa defisit langsung nol. Kami harapkan bertahap, 25% dulu, ini tergantung permodalan reasuransi dalam negeri," katanya di sela-sela *Gathering Asuransi Internasional, Indonesia Rendezvous ke-21*, yang digelar di Bali, medio Oktober 2015.

Firdaus menuturkan bahwa aturan tersebut tidak bertujuan untuk

menghilangkan peran asing dalam reasuransi. Menurutnya, otoritas tetap mempertimbangkan kehadiran perusahaan reasuransi asing. Firdaus menambahkan bahwa keberadaan reasuradur asing masih dibutuhkan untuk pertanggung jawaban skala besar seperti asuransi satelit, migas, dan *high risk building*.

Dia menegaskan kebijakan yang diambil OJK tersebut tidak hanya berimplikasi pada terpangkasnya defisit, melainkan juga turut membangun industri perasuransian dalam negeri yang kokoh. Menurut Firdaus, semakin besarnya retensi sendiri dapat membentuk perusahaan asuransi yang kuat. "Mereka tentu akan lebih cermat dalam menghitung risiko, karena ada yang harus ditahan sendiri. Hal itu tentu saja berdampak bagus untuk kesehatan perusahaan dan industri," ujarnya.

Hal itu juga diamini Frans Y. Sahusilawane, Presiden Direktur Indonesia Re. Menurutnya, selama ini sudah terlalu banyak premi yang 'terbuang' ke luar negeri. Dia memperkirakan bahwa pada 2016 premi reasuransi yang diserap ke luar negeri bakal mencapai Rp25 triliun. "Kalau 2020 mungkin sudah mencapai Rp100 triliun. Ada yang tidak bayar pajak, tentu merugikan. Kepentingan nasional harus diutamakan," ungkapnya.

Dia juga berharap OJK konsisten melakukan pengawasan sehingga regulasi yang telah diterbitkan dapat berjalan efektif. Kehadiran Indonesia Re juga diharapkan turut menyokong upaya menguatkan industri asuransi dalam negeri. Indonesia Re merupakan inisiatif pemerintah dan pihak terkait lainnya untuk membentuk perusahaan reasuransi nasional berkapasitas jumbo yang dapat

menyerap pertanggung jawaban ulang industri asuransi di Tanah Air.

Indonesia Re adalah perusahaan hasil peleburan antara PT Asei Reasuransi Indonesia (Persero) dan PT Reasuransi Umum Indonesia (Persero). Sebelum peleburan dilakukan, PT Asei Reasuransi Indonesia telah berganti nama menjadi PT Reasuransi Indonesia Utama (Persero) alias PT Indonesia Re.

Proses penggabungan itu masih berjalan hingga saat ini. Apalagi payung hukum pembentukan Indonesia Re telah diteken Presiden dan tertuang dalam Peraturan Pemerintah No. 77/2015 pada Oktober 2015.

Menurut Frans, pascamerger Indonesia Re memiliki ekuitas Rp 1,4 triliun. Pihaknya juga masih memiliki dana segar Rp 900 miliar yang didapat dari penerbitan *mandatory convertible bond* (MCB) pada akhir tahun lalu. "Saya kira sekarang belum perlu tambah modal, bisa kena sindrom *big capital*, sehingga justru mengais-ngais premi yang jelek," jelasnya.

Dia mengklaim dengan total modal Rp 2,3 triliun, Indonesia Re masih mampu meraih premi Rp6 triliun hingga Rp7 triliun. Adapun sampai akhir 2015, Indonesia Re kemungkinan sudah meraup premi Rp 3 triliun. Di sisi lain sejumlah pelaku industri asuransi juga menyambut baik sejumlah langkah yang ditempuh pemerintah dan OJK.

Yasril Y. Rasyid, Ketua Umum Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) optimistis bahwa sejumlah ketentuan baru yang akan berlalu mulai 1 Januari 2016 tersebut dapat memacu kapasitas reasuransi dalam negeri yang dapat berujung pada terpangkasnya defisit Neraca Pembayaran Indonesia di sektor reasuransi.

"Sekarang ini sekitar 70% premi lari ke luar negeri. Melalui aturan itu kami berharap tentu bisa berkurang," ujarnya.

Dia berharap *Indonesia Professional Reinsurers* (IPR), juga membuktikan komitmen dan kemampuan mereka lantaran masih ada *ceding company* yang ragu.

IPR sendiri merupakan perusahaan yang hanya memiliki izin reasuransi saja dan tidak dapat menerbitkan polis layaknya perusahaan asuransi karena selama ini sejumlah perusahaan asuransi dapat menerbitkan polis langsung sekaligus menerima reasuransi.

Yasril juga berharap untuk risiko-risiko tertentu, perusahaan asuransi agar diperbolehkan tidak mengambil minimal retensi. "Karena tidak mungkin minimal retensi akan diambil kalau ternyata risikonya sangat jelek," tegasnya. Sejumlah perusahaan reasuransi belakangan juga terus berbenah guna mendukung rencana besar tersebut.

Adi Pramana, Direktur Utama PT Reasuransi Internasional Indonesia (Reindo) mengatakan bahwa ketentuan baru itu membuka peluang bagi reasuransi dalam negeri. Guna merespon peluang itu, dia menuturkan pihaknya telah menyiapkan sejumlah strategi antara lain dengan terus memupuk ekuitas, memperbaiki *rating* dan meningkatkan sistem teknologi informasi.

Ekonomi bangsa ditopang oleh banyak sektor, di mana sektor keuangan termasuk asuransi salah satunya. Tentu saja apa yang tengah dilakukan OJK dan para pelaku industri dalam memajukan industri asuransi di Indonesia sudah selayaknya didukung demi mengokohkan ekonomi nasional. 

Laku Pandai Optimalkan Literasi Keuangan

Pernyataan Presiden Joko Widodo di *Indonesia Banking Expo 2015* belum lama ini memang cukup mengena dengan kenyataan sehari-hari. Kepala Negara menilai pelaku bank harus berpikir keras untuk mengatasi kondisi literasi keuangan Indonesia yang relatif rendah dibandingkan dengan negara lain. Segala cara harus ditempuh untuk menepiskan hambatan geografis terhadap akses perbankan.



Berdasarkan data Global Financial Inclusion Index 2012 dari Bank Dunia, jumlah penduduk usia dewasa yang dapat mengakses jasa keuangan di Indonesia memang baru 20%. Sementara itu di China dan India penetrasi lebih besar, yakni masing-masing 64% dan 35%.

Sebenarnya para pelaku jasa perbankan bersama Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Bank Indonesia telah berupaya menjawab kekhawatiran Presiden Jokowi dengan menggulirkan skema program Layanan Keuangan Tanpa Kantor dalam rangka Keuangan Inklusif (Laku Pandai), yang begitu gencar diomongkan dalam dua tahun terakhir. Implementasi secara sinergis dimulai pada Oktober 2014, melalui uji coba penyaluran bantuan sosial (bansos) Program Keluarga Harapan (PKH) melalui uang elektronik (*e-money*) dan peran agen bank.

Uji coba dilakukan di empat provinsi, yaitu DKI Jakarta, Jawa Barat, Jawa Timur, dan Nusa Tenggara Timur (NTT). Penyaluran bansos melalui PKH dilakukan atas kerja sama BI dengan Bappenas, Kementerian Sosial, Kementerian Keuangan, Tim Nasional Percepatan Penanggulangan Kemiskinan (TNP2K), dan Lembaga Kebijakan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah (LKPP).

Penyalurannya dilakukan oleh PT Bank Mandiri Tbk dan PT Bank Rakyat Indonesia Tbk (BRI).

Dalam uji coba, penyaluran

bansos diberikan pada 1.860 keluarga sangat miskin (KSM). Bank Mandiri melayani 1.343 KSM yang terdiri dari 82 KSM di Koja (Jakarta Utara), 89 KSM di Alak (Kupang), dan 1.172 KSM di Dukupuntang dan Astanajapura (Cirebon). Sementara itu BRI melayani 517 KSM yang terdiri dari 100 KSM di Cilincing (Jakarta Utara) dan 417 KSM di Beji (Pasuruan).

Program ini menjadi pintu masuk bagi penerima bantuan untuk mengakses sektor keuangan formal. Program ini juga meningkatkan penetrasi penggunaan alat pembayaran nontunai dalam Gerakan Nasional Non Tunai (GNNT).

Hasilnya boleh dikatakan cukup baik dalam memaksimalkan literasi keuangan di Tanah Air. Skema penyaluran dana bansos melalui agen Laku Pandai dan Layanan Keuangan Digital dapat meningkatkan kesadaran masyarakat dalam memanfaatkan layanan perbankan nontunai.

Konsep Layanan Keuangan Digital sendiri merupakan kegiatan layanan jasa sistem pembayaran dan keuangan yang bekerja sama dengan pihak ketiga, dengan memanfaatkan teknologi *mobile based* maupun *web based*. Adapun program Laku Pandai diharapkan dapat menjawab keinginan nasabah diperlakukan secara personal.

Tempat bertanya

Layanan eksklusifitas dari agen yang dikenal dan dipercaya



Program ini menjadi pintu masuk bagi penerima bantuan untuk mengakses sektor keuangan formal. Program ini juga meningkatkan penetrasi penggunaan alat pembayaran nontunai dalam Gerakan Nasional Non Tunai (GNNT).

nasabah, dapat pula menjaga loyalitas sang pemilik dana. Agen yang akrab dengan lingkungan masyarakatnya juga dapat meraup keberhasilan karena menjadi tempat untuk bertanya dan memberikan masukan tentang waktu yang tepat bagi nasabah untuk menabung dan kapan membelanjakan.

Agen diyakini dapat membantu masyarakat yang belum pernah berhubungan dengan bank (*unbanked segment*). Mereka dapat melayani transaksi-transaksi perbankan, seperti pembukaan rekening uang elektronik, setor tunai, dan tarik tunai.

Sementara untuk transaksi nontunai, seperti transfer uang ke nomor ponsel, beli pulsa ponsel, atau token listrik dapat dilakukan oleh pemilik rekening melalui ponsel. Namun suatu program yang berhasil memang harus mampu menghadapi tantangan yang nyata.

yang akan meluncurkan program Laku Pandai. Namun hingga September 2015, baru enam bank yang merealisasikan rencana tersebut.

Mereka yang telah menggelar layanan keuangan tanpa kantor yakni BRI, Bank Mandiri, PT Bank Tabungan Pensiunan Negara Tbk., PT Bank Central Asia Tbk., PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk., dan PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Keenam bank tersebut, tahun ini menargetkan akan mengakuisisi 67.069 agen laku pandai.

Hingga akhir Mei 2015, sebanyak 1.797 agen yang telah direkrut, dengan jumlah nasabah yang dihimpun sebanyak 13.503 nasabah *basic saving account* (BSA) dengan total saldo yakni Rp1,39 miliar. Penambahan jumlah agen Laku Pandai masih belum mencapai target yang ditetapkan sebab kalangan bankir masih fokus mempertahankan kualitas bisnisnya

di tengah situasi perlambatan pertumbuhan ekonomi.

Ada bank yang hanya berani coba-coba, ada yang berkilah persoalan teknologi, kualitas agen, hingga wilayah cakupan agen yang hanya di Pulau Jawa yang notabene tak ada masalah serius dengan keterjangkauan layanan bank. Apalagi kondisi ekonomi nasional saat ini belum stabil dan bankir juga tak berani memasang target laba tinggi karena harus mengencangkan ikat pinggang anggaran dan biaya operasional rutin. Menjelang akhir tahun, jumlah agen Laku Pandai dan kinerjanya semakin membaik. Namun kondisi tersebut jelas menunjukkan masih banyak pekerjaan rumah yang perlu dilakukan para pemangku kepentingan Laku Pandai.

OJK selaku penggagas dan pengawas industri harus mampu menggugah bank lain yang belum menggelar Laku Pandai sesuai dengan target pada rencana bisnisnya pada tahun ini. Jika program Laku Pandai dapat sukses maka literasi keuangan pun dapat maksimal. 

Paket Kebijakan **Ketiga**

Relaksasi Perbankan Dalam Negeri Akan Tingkatkan Daya Saing

Tidak hanya menjalankan fungsi pengawasan mikroprudensial, sistem pembayaran dan pasar modal, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) juga turun tangan membantu mendorong geliat perekonomian yang melemah sepanjang dua kuartal pertama tahun ini.

Pada awal Oktober 2015, beriringan dengan paket kebijakan edisi ketiga dari pemerintah, OJK melansir enam kebijakan yang menasar sedikitnya dua hal krusial yakni menyerap sebanyak mungkin valuta asing sebagai dukungan bagi upaya stabilisasi nilai tukar yang dilakukan Bank Indonesia (BI) dan mempertebal 'bantalan' perlindungan bagi masyarakat menengah ke bawah.

Sasaran pertama dilancarkan mengingat nilai tukar rupiah sempat

terdepresiasi cukup dalam sepanjang September dan awal Oktober 2015. Untuk itu, pasokan valuta asing di dalam negeri diharapkan meningkat. Selain itu, kebijakan baru OJK ini juga untuk memperdalam pasar valas dalam negeri.

Ketua Dewan Komisiner OJK Muliawan D. Hadad menjelaskan bahwa relaksasi ketentuan kegiatan usaha dan penitipan valas yang menjadi kebijakan pertama bertujuan untuk memperluas kepesertaan bank dalam mengelola valas. Untuk itu dengan kelonggaran persyaratan yang diberikan oleh OJK,

akan ada semakin banyak bank yang dapat ikut mengelola dana valas, atau dinamakan sebagai *trust*.

Muliawan menuturkan, pelonggaran ini juga bisa diartikan sebagai stimulus bagi pengelolaan valas. Dia menegaskan bahwa relaksasi dilakukan terhadap persyaratan bank umum dan kantor cabang bank asing untuk penitipan, atau *trustee*. "Kebijakan perbankan dalam mengelola dana valas ini, tentu kami harapkan akan besar yang masuk," ujarnya.

Deputi Komisiner Pengawas Perbankan OJK Mulya E. Siregar menjabarkan lebih jauh bahwa aturan terkait dengan kegiatan *trust* ini antara lain persyaratan pemenuhan rasio Kewajiban Pemenuhan Modal Minimum (KPPM), persyaratan tingkat kesehatan, dan persyaratan permodalan selama melakukan kegiatan ini untuk bank umum. Sementara itu untuk kantor cabang bank asing (KCBA), OJK menghapus persyaratan kewajiban menjadi badan hukum Indonesia.

Mulya menambahkan bahwa dalam aturan lama persyaratan pemenuhan rasio KPMM disyaratkan minimal 13% selama 18 bulan berturut-turut

Daftar kebijakan OJK dalam Paket Kebijakan III

- Relaksasi ketentuan persyaratan kegiatan usaha dan penitipan valuta asing dan pengelolaan (*trust*) bank.
- Peluncuran skema asuransi pertanian.
- Revitalisasi industri modal ventura.
- Pembentukan konsorsium berbasis ekspor dan ekonomi kreatif, serta UMKM.
- Penguatan lembaga pembiayaan ekspor Indonesia.
- Implementasi *One Project Concept* untuk meningkatkan kualitas kredit perbankan.



diubah menjadi minimal KPMM sesuai dengan profil risiko selama enam bulan berturut-turut. Untuk persyaratan tingkat kesehatan pada aturan lama dipersyaratkan tingkat kesehatan minimal peringkat kesehatan (PK) 2 pada 12 bulan terakhir berturut-turut dan minimal PK 3 pada periode enam bulan sebelumnya diubah menjadi peringkat tingkat kesehatan minimal PK2 pada periode penilaian terakhir.

Persyaratan permodalan selama melakukan kegiatan *trust* yang sebelumnya dipersyaratkan wajib memenuhi rasio KPMM minimal 13% diubah menjadi KPMM minimal sesuai profil risiko. “Kalau persyaratan modal inti bank yang boleh garap bisnis *trust*

tetap minimal Rp5 triliun,” tegasnya.

Bagi KCBA yang ada di Indonesia, OJK menghapus persyaratan kewajiban menjadi berbadan hukum Indonesia bagi KCBA yang menjadi *trustee* di Indonesia selama kurun waktu tiga tahun. Mulya mengungkapkan bahwa aturan lama ini memberatkan KCBA karena dari izin *trust* dibuka pada 2012, hingga saat ini baru ada tiga bank milik negara yang masuk ke bisnis pengelolaan dan penitipan valas.

Dia menuturkan, dengan adanya relaksasi persyaratan ini maka terdapat 20 bank umum dan tiga KCBA yang memenuhi syarat melakukan kegiatan *trust*. Terkait dengan potensi dana kelolaan bisnis *trust*, Mulya memperkirakan akan ada peningkatan valas yang bakal masuk.

Selama tiga tahun ini, dana yang dikelola oleh tiga bank BUMN dalam bisnis tersebut tercatat senilai US\$11 miliar. “Kami harap dengan relaksasi ini perbankan dalam negeri dapat menampung dana valas, termasuk

dari sektor migas yang selama ini menggunakan *trustee* dalam negeri sehingga menjaga *supply* valas di pasar. Ini juga dapat meningkatkan daya saing perbankan nasional melalui diversifikasi layanan,” tutur Mulya. Adapun relaksasi ketentuan persyaratan kegiatan *trust* ini bakal terbit dalam bentuk POJK dan segera diluncurkan dalam jangka waktu satu bulan mendatang.

Dari dunia usaha, *Corporate Secretary* PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Budi Satria menuturkan bahwa perseroan baru setahun belakangan ini aktif di kegiatan *trust*. Saat ini perseroan tersebut mengelola dana valas kurang lebih 10 perusahaan.

Menurutnya, potensi dari bisnis ini masih sangat terbuka lebar karena selama ini dana hasil kegiatan ekspor lebih banyak disimpan di bank luar negeri. “Semakin banyak bank yang ikut tentu lebih baik karena semakin banyak valas yang disimpan dalam sistem perbankan Nasional,” ujarnya.

Selain valas, asuransi pertanian yang dilansir akan mengajak kolaborasi dengan Kementerian Pertanian, perusahaan pelat merah atau Badan Usaha Milik Negara serta konsorsium perusahaan asuransi. Skema ini akan diterapkan untuk asuransi usaha tani, khususnya padi. Dari total premi, 80% di antaranya akan dibayar oleh pemerintah (subsidi) dan sisanya dibayar oleh petani. Dengan demikian potensi risiko dan kerugian petani bisa diminimalisir. “Para petani jadi lebih *bankable* dengan skema ini. Tentu saja dengan lebih terlindunginya para petani akan lebih terbuka aksesnya,” jelasnya. 

1. Harga BBM

- Harga avtur, LPG 12 Kg, Pertamina, dan Pertalite efektif turun sejak 1 Oktober 2015.
- Harga solar turun Rp 200 per liter baik untuk solar bersubsidi ataupun non-subsidi.
- Harga BBM jenis premium tetap alias tidak berubah, yakni Rp 7.400 per liter di Jawa, Madura, dan Bali (Jamali) dan Rp 7.300 per liter (di luar Jamali).

2. Harga gas

- Harga gas untuk pabrik dari lapangan gas ditetapkan sesuai dengan kemampuan daya beli industri pupuk, yakni sebesar US\$7 million metric british thermal unit (MMBTU).
- Harga gas untuk industri lainnya (seperti petrokimia dan keramik) akan diturunkan sesuai dengan kemampuan setiap industri.
- Penurunan harga gas untuk industri tersebut akan efektif berlaku mulai 1 Januari 2016.

3. Tarif listrik

- Tarif listrik untuk pelanggan industri I3 dan I4 akan turun mengikuti turunnya harga minyak bumi (*automatic tariff adjustment*).
- Diskon tarif hingga 30% untuk pemakaian listrik mulai pukul 23.00 wib hingga pukul 08.00 wib.
- Penundaan pembayaran tagihan rekening listrik hingga 60% dari tagihan selama setahun dan melunasi 40% sisanya secara angsuran pada bulan ke-13, khusus untuk industri padat karya.

A. Penurunan harga BBM, listrik dan gas

Paket Kebijakan Ekonomi Tahap III

Setelah menurunkan tingkat bunga KUR dari 22% menjadi 12% pada paket kebijakan ekonomi tahap III ini, pemerintah memperluas penerima KUR untuk sektor usaha produktif.

Kementerian ATR/BPN merevisi Permen No. 2/2015 tentang Standar Pelayanan dan Pengaturan Agraria, Tata Ruang, dan Pertanahan dalam Kegiatan Penanaman Modal.

C. Penyederhanaan izin pertanahan untuk kegiatan penanaman modal

B. Perluasan penerima KUR



Langkah Strategis OJK Hadapi MEA 2015

Negara–negara di kawasan Asia Tenggara akan memasuki masa integrasi ekonomi. Selain untuk meningkatkan daya saing di pasar global, upaya itu untuk mendorong pertumbuhan ekonomi, mengurangi kemiskinan hingga meningkatkan standard hidup masyarakat di negara–negara ASEAN. Para pemimpin negara di kawasan itu pun sudah sepakat untuk mewujudkan Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) pada akhir tahun 2015.

Jika terealisasi, ASEAN akan menjadi pasar tunggal dan berbasis produksi sehingga arus barang, jasa, investasi, tenaga terampil, dan arus modal akan lebih bebas. Industri jasa keuangan di Tanah Air perlu meningkatkan kemampuan dalam menghadapi persaingan regional saat dibukanya kran Masyarakat Ekonomi ASEAN.

Sebagai sebuah komunitas regional, MEA yang terdiri atas 10 negara memiliki karakteristik yang berbeda. Setiap negara mempunyai sistem pemerintah, regulasi, mata uang, dan kedaulatan. Salah satu bagian tersulit dari proses integrasi ini adalah menerapkan jadwal yang berbeda dengan negara lainnya, serta mengelola perbedaan ukuran dalam menerapkan tahapan proses liberalisasi di setiap negara.

Berdasarkan data dari Divisi Internasional Otoritas Jasa Keuangan (OJK), untuk tingkat regional OJK berperan penting dan strategis di forum kerja sama perdagangan internasional *Free Trade Agreement (FTA)/The Comprehensive Economic Partnership Agreement (CEPA)* terutama dalam perundingan disiplin perjanjian di bidang jasa keuangan, akses pasar dan penghapusan diskriminasi serta tenaga kerja asing.

Dengan mendorong industri jasa keuangan untuk terus meningkatkan efisiensi, daya saing, kualitas sumber daya manusia, dan infrastruktur pendukung maka industri jasa keuangan nasional bakal lebih dikenal luas sekaligus berkiprah pada level yang lebih kompetitif.

OJK telah melakukan diskusi mengenai integrasi sektor keuangan ASEAN. Pola dan bentuknya direpresentasikan melalui peluncuran Kerangka Kerja Integrasi Keuangan ASEAN (AFIF). Agenda prioritas tersebut menyangkut integrasi di sektor perbankan karena perannya

Selain perbankan nasional, Indonesia juga perlu memperkuat pondasi utama yang salah satunya dimotori pasar modal. Bursa Efek Indonesia (BEI) memiliki peranan penting untuk memperkuat pasar modal Indonesia sebelum bersaing di kawasan regional dan global.

yang paling dominan di seluruh anggota ASEAN. Selain itu dilakukan pula diskusi tentang kebebasan lalu lintas modal dan penyatuan sistem pembayaran sebagai pendukung integrasi keuangan.

Pada sektor perbankan, otoritas keuangan sejumlah negara ASEAN mencapai kesepakatan terkait kerangka integrasi perbankan ASEAN (ABIF). Hingga kini terdapat tiga negara yang bergabung dengan ABIF yaitu Indonesia, Malaysia dan Singapura melalui perjanjian bilateral antarnegara.

Untuk di dalam negeri, perbankan Indonesia harus segera menyiapkan diri menjelang diberlakukannya MEA, kendati implementasinya di industri jasa keuangan ini akan dimulai tahun 2020. Apalagi Indonesia memegang peranan penting dengan penyumbang produk domestik bruto (PDB) tertinggi setara 34% PDB ASEAN, 38% dari populasi ASEAN, 50% dari luas wilayah ASEAN, serta rasio kredit terhadap PDB yang terendah, yakni 29,6% dibandingkan dengan rata-rata ASEAN yang mencapai 67,2%.

Memulai langkah tersebut, pada beberapa waktu yang lalu OJK meminta Myanmar membuka akses pasar untuk mengizinkan bank asing memiliki kantor cabang di Myanmar. Nantinya perbankan nasional berpeluang memperluas cakupannya dan menysasar sektor pasar keuangan di negara tersebut.

Indonesia juga perlu memperkuat pondasi utama yang salah satunya dimotori pasar modal. Bursa Efek Indonesia

(BEI) memiliki peranan untuk memperkuat pasar modal Indonesia sebelum bersaing di kawasan regional dan global.

OJK juga bahkan ikut membuat cetak biru yang mencantumkan apa saja yang mesti dicapai pasar modal pada tahun ini. Otoritas pasar modal juga terus mendorong realisasi aturan perdagangan silang antarnegara (*cross border offering*), khususnya yang terkait dengan penawaran saham perdana (*initial public offering/IPO*) oleh perusahaan Indonesia di luar negeri dan sebaliknya. Guna mendukung aturan tersebut setiap negara harus membuka pintu kepada siapa pun investor masuk ke pasar modalnya.

Di sektor perasuransian, Malaysia meminta kepada Pemerintah Indonesia agar dapat lebih meliberalisasikan sektor perasuransian dan pasar modal di Tanah Air. Menanggapi hal itu, para otoritas mulai membahas secara teknis rencana integrasi asuransi ASEAN yang dikoordinasikan oleh tim kerja liberalisasi sektor jasa keuangan dan regulator asuransi di kawasan Asean (AIRM). Tentu saja, liberalisasi akan dilakukan dengan mempertimbangkan aturan dan komitmen yang sama dari seluruh negara anggota ASEAN.

Beberapa agenda integrasi keuangan ASEAN mencakup empat inisiatif utama di antaranya adalah *Financial Services Liberalization and Banking Integration, Capital Account Liberalization, Capital Market Development*, dan *Harmonized Payments and Settlement Systems*. 

Disiplin Berinvestasi dengan *Unit-Linked*



Kebimbangan menghampiri keluarga muda Maria Gracia Papu (26 tahun). Putra semata wayang mereka baru saja melewati ulang tahun pertamanya. Bersama suami, dia sedang mempertimbangkan membeli berbagai instrumen investasi untuk bekal pendidikan anaknya kelak. “Awalnya kami mau buka tabungan pendidikan atau [beli] reksa dana, tapi karena minim pengetahuan kami tunda untuk mulai,” katanya di Jakarta, Jumat (20/11).

Keluarga muda ini kemudian mencari informasi ke beberapa rekan mereka. Sejumlah referensi juga dipertimbangkan. “Kebetulan kami punya saudara yang menjadi agen asuransi. Kami coba diskusikan dengan dia. Lalu dia tawarkan asuransi pendidikan tapi bentuknya *unit-linked*,” ujar Maria.

Maka pada Maret 2015, setelah merasa informasi yang diperolehnya cukup, Maria dan suami memutuskan berinvestasi di instrumen *unit-linked*. Selain mengharapkan pengembangan kelolaan, dia juga memperoleh manfaat berupa asuransi dasar baik untuk jiwa maupun kesehatan. “Semakin muda kami mendaftar, biaya asuransinya semakin murah,” ujarnya.

Maria mengaku sempat waswas ketika terjadi gejolak di pasar modal. Apalagi perusahaan telah mengirimkan surat pemberitahuan untuk persiapan jika kondisi terus memburuk. Dia diminta menyiapkan premi ekstra agar unit penyertaannya tidak minus. “Tapi kami positif aja. Ini *kan* buat jangka panjang. *Ya* paling kami pantau harga unitnya per bulan.



...tujuan utama asuransi adalah perlindungan jangka panjang. Selain itu tujuan utama membeli asuransi adalah mengalihkan risiko. Menjadi kewajiban baik bagi perusahaan asuransi maupun pemegang polis untuk memahami produk dengan jelas dan mempelajari produk ini dengan baik.

Kalau memang butuh uang di kemudian hari, tarik dana dari asuransi ini merupakan pilihan terakhir," jelasnya.

Seperti diketahui perusahaan asuransi memiliki dua jenis produk yakni tradisional dan nontradisional. *Unit-linked* merupakan produk nontradisional. Produk ini merupakan asuransi dengan skema penempatan pada dua sisi, satu sisi untuk proteksi dan lainnya investasi.

Pemegang polis harus menyadari sepenuhnya bahwa *unit-linked* merupakan produk asuransi. Artinya sisi perlindungan atas risiko merupakan pertimbangan utama yang harus dilihat. Adapun investasi merupakan manfaat tambahan yang tidak lepas dari risiko usaha, dapat naik, turun bahkan minus.

Setiap premi yang masuk akan dibagi sesuai dengan perjanjian di awal. Untuk tahun pertama biasanya hanya 20% yang ditempatkan untuk investasi, selebihnya merupakan pembayaran premi asuransi.

Porsi investasi dari premi akan terus naik hingga biasanya tahun kelima. Pada tahun keenam maka 100% akan ditempatkan pada investasi. Namun harus diingat, perlakuan setiap perusahaan asuransi terkait dengan jumlah investasi berbeda-beda. Jadi penting untuk dipahami sejak membeli polis.

Lantaran sebagian uang bakal ditempatkan pada investasi, pemegang polis akan diminta memilih uangnya pada salah tipe investasi reksa dana. Pilihannya dapat berupa reksa dana saham yang memiliki risiko tinggi tetapi potensi pengembangan juga sangat tinggi, reksa dana

campuran, reksa dana pendapatan tetap atau pasar uang.

Hendrisman Rahim, Ketua Umum Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia, mengatakan bahwa saat ini pemegang polis *unit-linked* telah mengalami pergeseran dari awalnya sensitif terhadap kondisi perekonomian jangka pendek, menjadi nasabah jangka panjang. "Dalam 10 tahun terakhir meski gejolak seperti apapun, [asuransi] jiwa tetap tumbuh 20%–30%," tegasnya.

Dia mencontohkan ketika gejolak pasar modal pada 1998, 2008, serta 2015 terjadi. Kala itu hasil investasi anjlok lebih rendah setengah dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Namun premi asuransi tetap tumbuh karena menjadi momen yang tepat membeli investasi pada saat harganya terdiskon.

Hendrisman menuturkan bahwa tujuan utama asuransi adalah perlindungan jangka panjang. Selain itu tujuan utama membeli asuransi adalah mengalihkan risiko. Menjadi kewajiban baik bagi perusahaan asuransi maupun pemegang polis untuk memahami produk dengan jelas dan mempelajari produk ini dengan baik.

Pemegang polis harus banyak menyerap informasi agar tidak mengklaim salah beli atau setelah membayar premi jangka panjang lalu merasa mendapat pertanggung jawaban yang kurang dari kebutuhan (*underinsurance*). Apalagi mengeluhkan hasil investasi tidak maksimal. Meski demikian harus diakui jika selain menjanjikan pengembangan investasi, kelebihan memiliki produk *unit-linked* adalah membuat pemegang polis rutin untuk berinvestasi. 



Cermati Legalitasnya, Bukan Besar Bonusnya

Siapa yang tidak tergiur dengan pendapatan pasif atau mendapatkan bonus besar setiap minggunya? Tawaran itu membuat pikiran berimajinasi bahwa semua yang diinginkan seperti barang mewah dan liburan ke luar negeri bisa digapai.

Apalagi di tengah situasi ekonomi yang kurang bergairah. Tawaran investasi dan bisnis dengan segudang janji manis itu semakin menggairakan.

Akan tetapi, perlu diingat bahwa semua yang menggairakan itu belum tentu manis. Masyarakat harus berhati-hati dan tetap teliti memilih bisnis atau investasi yang menawarkan keuntungan berlipat ganda. Paling penting adalah legalitas dari

perusahaan yang menawarkan tersebut.

Salah satu contohnya adalah sebuah perusahaan Multi Level Marketing (MLM) yang menawarkan produk aplikasi webchating.

Perusahaan tersebut menawarkan dua jenis keanggotaan antara lain, eksekutif dan elite. Untuk eksekutif, calon anggota harus membayar sekitar Rp4 juta. Dengan biaya pendaftaran sebesar itu, calon anggota dijanjikan bisa mendapatkan

pendapatan sekitar Rp50 juta per bulan.

Adapun, untuk jenis elite pendapatan yang bisa diperoleh bisa lebih besar lagi. Dengan biaya pendaftaran sekitar Rp10 juta, calon anggota berpeluang mendapatkan pendapatan sekitar Rp8 miliar per bulan.

Itu pun belum termasuk bonus yang bisa didapatkan calon anggota nantinya kalau sudah bergabung. Salah satu jenis bonusnya adalah cycle bonus yang

menawarkan tambahan pendapatan sekitar Rp650 juta per minggu atau per titik.

Maksud dari per titik adalah jumlah titik bisnis yang bisa dikembangkan anggota sesuai dengan jenis keanggotaannya. Untuk eksekutif hanya mempunyai 1 titik, sedangkan elite mempunyai 3 titik.

Selain menawarkan pendapatan yang besar, perusahaan tersebut juga menawarkan pembayaran bonus yang hanya 3 menit setelah calon anggota mendapatkan pembeli atau anggota baru.

Untuk mendapatkan bonus itu, para anggota harus menjual produk aplikasi perusahaan dan mengajak rekan sejawat bergabung ke perusahaan MLM tersebut. Harga jual produknya pun terbagi menjadi tiga jenis yaitu eksekutif, pro pak, dan elite.

Produk eksekutif dijual sekitar Rp3 juta, pro pak diperdagangkan sekitar Rp20 juta, dan elite dijual sekitar Rp10,12 juta. Adapun, pemilik produk juga

membayar paket penyimpanan dengan biaya sekitar Rp400.000 sampai Rp2,8 juta per bulan.

Sebuah tawaran pendapatan bonus yang menarik bukan? Hanya dengan memperjual-belikan serta mengajak rekan sejawat bergabung ke dalam MLM tersebut, keuntungan besar bisa diraih.

Namun, jika diperhatikan seksama, masyarakat atau calon anggota dari perusahaan tersebut tampaknya harus berhati-hati.

Djoko H. Komara, Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI), menyebutkan untuk menjadi perusahaan MLM yang legal, dibutuhkan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) serta izin edar produknya. Untuk mendapatkan SIUPL pun, perusahaan MLM harus berbadan hukum perseroan terbatas (PT) terlebih dahulu. Kalau itu tidak dipenuhi, bisa dipastikan ilegal.

"Lalu, kalau perusahaan itu basisnya di luar negeri dan tidak ada kantor perwakilan

di Indonesia, maka akan sangat berisiko bagi anggotanya. Pasalnya, bisa saja sewaktu-waktu uangnya di bawa lari dan bonus yang dijanjikan tidak dibayarkan," ujarnya.

Kepemilikan SIUPL pun menjadi sangat penting untuk sebuah perusahaan penjualan langsung atau MLM. Pasalnya, perusahaan harus tahu aturan main MLM di Indonesia. "Aturan keuntungan MLM di Indonesia dengan AS atau negara lainnya berbeda-beda. Misalnya, kalau di Indonesia, perusahaan hanya boleh membagikan bonus keuntungan sebesar 40% dari omzet keseluruhan. Kalau enggak salah di AS maksimal 60%," ujarnya.

Djoko pun mewanti-wanti bahwa masyarakat harus berhati-hati dengan perusahaan MLM yang menjadikan penjualan produk sebagai kedok sistem money game di dalamnya. "Ciri-cirinya mudah saja, analisis saja dari pemaparannya, kalau pendapatan bonus bergantung kepada jumlah anggota yang masuk atau bukan dari penjualan produknya, maka itu sudah pasti MLM berkedok money game," ujarnya.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bagian Edukasi dan Layanan Konsumen pun selalu mengingatkan kepada masyarakat tentang jenis-jenis investasi atau bisnis yang berpotensi merugikan masyarakat. Hal itu antara lain adalah kegiatan menyerupai money game atau ponzi scheme, tidak memiliki izin dari instansi yang berwenang, tidak ada struktur kepengurusan yang jelas, kegiatan menggunakan Internet dan server di luar negeri.

Untuk itu, sebelum berinvestasi atau memulai bisnis mari lebih cermat dan hati-hati lagi. Jangan sampai ingin mendulang untung malah menjadi buntung. 

8 Poin untuk Memastikan Perusahaan Langsung (MLM) Dapat Dipercaya atau Tidak

- 1
Memiliki legalitas seperti SIUPL dan izin edar produk
- 2
Mempunyai produk yang bisa dijual
- 3
Penekanan pada penjualan produk bukan peringkat
- 4
Komisi dibayarkan berdasarkan penjualan produk bukan uang pendaftaran
- 5
Anggota masih bisa mendapatkan bonus, meskipun rekrutmen anggota baru dihentikan
- 6
Mempunyai kebijakan pengembalian produk yang rasional
- 7
Produk memiliki nilai pasar yang wajar
- 8
Produk dibutuhkan oleh masyarakat

Sumber: APLI

Transaksi Tanpa Antrian

Tak perlu berpenampilan rapi seperti pergi ke kantor untuk melakukan transaksi perbankan.

Perasaan kaku untuk melakukan aktivitas transaksi perbankan kini sirna saat agen-agen perbankan berada di tengah-tengah masyarakat.

Lani (35 tahun), penduduk Desa Bangun Rejo Kecamatan Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara yang bekerja sebagai guru kini memaksimalkan keberadaan agen Laku Pandai untuk menarik uang tabungan melalui mesin mini gesek agen. Maklum saja, jarak tempuh antara tempat tinggal dan kantor unit perbankan mencapai beberapa kilometer. "Saya datang ke agen untuk tarik tunai. Sering juga kesini untuk isi pulsa," ujarnya.

Awalnya, Lani sempat tak percaya bahwa ada warung yang memiliki fungsi sama seperti mesin *automated teller machine* (ATM) dan kasir bank. Kabar tersebut pun, diketahui dari tetangga yang berhasil melakukan pembayaran rekening listrik dan tarik tunai.

Tanpa perlu menyita waktu dan jarak tempuh yang jauh, kabar tersebut pun direspon oleh Lani. Cukup genjot lutut untuk singgah ke agen Irwanto. Kartu ATM dikeluarkan dari dompet, transaksi dicoba dan berhasil.

Lani menilai, memilih masyarakat menjadi 'bankir desa' sangat membantu masyarakat sekitar, ditambah lagi transaksi bisa juga dilakukan pada malam hari. Dia menjelaskan bahwa

transaksi yang terjadi sangat fleksibel dan tanpa perlu mengambil nomor antrian lalu duduk menunggu panggilan.

Irwanto pun tak menampik bahwa kendala awal yang dihadapi adalah menarik kepercayaan di hati masyarakat. Setiap transaksi selalu dilakukan dengan jujur dan sesuai dengan struk yang keluar dari mesin EDC tersebut. Dia menyampaikan kepada masyarakat bahwa transaksi akan sah, bila bukti transaksi telah keluar.

Bila bukti kertas transaksi tidak keluar dari mesin EDC maka transaksi tidak dikategorikan berhasil. Irwanto pun menjamin, ketika ada gangguan saat bertransaksi maka dirinya akan mengurus kendala administrasi itu.

Program inovasi ini telah memberikan banyak manfaat kepada warga yang bertempat tinggal jauh dari dari kantor bank. Namun, jangan puas sampai disini, sebab pembenahan perlu dilakukan. Sebab, tak semua desa mampu dijangkau oleh sinyal provider selular. Irwanto berharap agar gangguan jaringan saat



bertransaksi di desa segera bisa dibenahi dengan serius.

Bagi manajemen PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN) Tbk, target nasabah BTPN WOW! adalah masyarakat yang belum pernah memiliki rekening bank tetapi mereka sudah terbiasa menggunakan telepon seluler serta mengisi pulsa. Dengan begitu, bagi mereka bertransaksi menggunakan ponsel bukan hal yang terlalu rumit.

Dalam laman bank tersebut dijelaskan bahwa tahap selanjutnya setelah peluncuran BTPN WOW! ini adalah sosialisasi program dan edukasi produk, yang merupakan kunci keberhasilan Laku Pandai. Kedepannya, fokus edukasi BTPN bertujuan untuk mendorong masyarakat agar semakin terbiasa dengan kebiasaan baru dalam berbank ini.

Tak ada cara khusus untuk menjadikan seseorang sebagai nasabah, seperti dalam laman PT Bank Central Asia (BCA) Tbk dijelaskan bahwa masyarakat tinggal datang ke Agen Laku yang resmi ditunjuk BCA. Kartu Laku tidak dapat digunakan pada mesin ATM, nasabah hanya dapat menggunakannya melalui Agen Laku Pandai BCA. Nasabah dapat menggunakannya untuk menabung, menarik uang dan mengirim uang.

Ke depannya BCA juga berencana mengembangkan produknya untuk segmen keuangan lain seperti pinjaman dan asuransi. Selain transaksi menggunakan Kartu Laku, nasabah juga dapat menggunakan telepon seluler, *internet mobile*, dan perangkat komputer sesuai dengan perjanjian kerjasama dengan pihak Agen Bank.

Masyarakat dapat menemukan Agen Laku Pandai dengan wilayah operasional di kelurahan atau desa dan dimana Agen tersebut bertempat tinggal. Agar terhindar dari penipuan, nasabah dapat melihat tanda pengenalnya seperti nomor identifikasi, nama Agen, logo bank penyelenggara, logo Laku Pandai, dan surat pernyataan bahwa tabungan dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS). 

ADRIAN MAULANA

Apresiasi Program Laku Pandai

Sejauh ini untuk urusan proteksi dia lebih mengandalkan dana darurat daripada produk asuransi. Dia menyimpan dana darurat sebesar 12 kali pengeluaran bulanan dalam bentuk aset yang mudah dicairkan dan minim risiko seperti reksa dana pendapatan tetap, serta emas.

Adrian Maulana adalah selebriti yang cukup *aware* soal keuangan. Dia pun turut mengapresiasi program Laku Pandai yang diselenggarakan Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Dia beranggapan, program tersebut dapat menjadi ajang edukasi bagi masyarakat agar lebih 'melek' keuangan. "Ini terobosan dari OJK dan juga beberapa bank sehingga dapat memberikan fasilitas kepada nasabah-nasabah yang non-bankable," katanya.

Program Laku Pandai adalah kepanjangan dari Layanan Keuangan Tanpa Kantor dalam Rangka Keuangan Inklusif. OJK meluncurkan program ini pada Maret 2015. Untuk menjalankan Laku Pandai, terdapat sejumlah agen yang direkrut untuk memberikan layanan keuangan bagi masyarakat.

Agen tersebut mengurus tabungan dengan karakteristik *Basic Saving Account* (BSA), kredit atau pembiayaan kepada nasabah mikro, dan produk keuangan lainnya seperti asuransi mikro.

Adrian menilai program tersebut positif. Para agen Laku Pandai dapat mentransfer pengetahuan produk keuangan kepada nasabahnya. Ini sesuai dengan ciri khas bangsa Indonesia di mana masyarakat akan saling belajar sekaligus menjalin silaturahmi.

Dia menjelaskan, yang menjadi pekerjaan rumah adalah bagaimana OJK melakukan edukasi yang serius terhadap para agen Laku Pandai. Mereka sudah seharusnya dibekali pengetahuan yang cukup karena bertanggung jawab melayani nasabah. 



Investasi Deposito Nan Menggiurkan

Sederhananya ini merupakan produk investasi dari perbankan dengan tingkat pengembalian lebih tinggi dibandingkan dengan tabungan. Tetapi nasabah tidak bisa mengambil dananya dalam jangka waktu tertentu.

Perbankan menawarkan suku bunga yang berbeda untuk tiap jangka waktu yang ditawarkan. Meskipun biasanya suku bunga deposito masih di bawah tingkat suku bunga acuan Bank Indonesia (BI Rate), tapi tak jarang ada bank yang menawarkan bunga yang jauh lebih tinggi. Hanya saja tingkat suku bunga deposito jauh lebih tinggi ketimbang tabungan.

Industri perbankan seringkali menawarkan jangka waktu satu bulan, tiga bulan, enam bulan dan 12 bulan yang disebut tenor. Data yang diterbitkan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada Agustus 2015 menyebutkan suku bunga deposito rata-rata bank umum tercatat 7,60% untuk satu bulan, 8,33% untuk tiga bulan, 8,61% untuk enam bulan, dan 8,61% untuk jangka lebih dari 12 bulan.

Dengan tingkat suku bunga (*yield*) deposito yang tinggi, masyarakat yang memiliki dana berlebih lebih memilih produk ini. Sayangnya, masyarakat harus merogoh kocek yang besar di awal investasi karena perbankan menentukan dana minimum yang jumlahnya bervariasi. Biasanya di atas Rp8 juta

bahkan untuk tingkat pengembalian modal (*return*) yang lebih tinggi tak jarang dana yang disiapkan mencapai ratusan juta rupiah.

Pertanyaannya adalah jangka waktu mana yang sebaiknya dipilih? Sebagian kalangan kadang terjebak dengan *yield* deposito untuk tenor tiga bulan yang biasanya lebih tinggi dari tenor enam bulan atau satu tahun padahal angka itu sebenarnya persentase secara tahunan. Dengan kata lain, ketika deposito dengan tenor tiga bulan jatuh tempo maka *yield* yang diterima bukanlah di angka yang sebenarnya ditawarkan. Misalnya Anda menempatkan dana Rp10 juta untuk deposito bertenor tiga bulan dengan *yield* 7,75%.

Setelah jatuh tempo, bunga yang diterima bukan 7,75% dari Rp10 juta, tetapi 0,25 dikali 7,75% dikali Rp10 juta. Itu dikarenakan bunga 7,75% dihitung tahunan. Belum lagi adanya pajak bunga pemerintah 20% untuk penempatan dana di atas Rp7,5 juta sehingga bunga yang diterima semakin kecil.

Meskipun demikian banyak yang memilih deposito bertenor ini karena bisa diperpanjang kembali setiap tiga bulan. Tenor ini juga dianggap tidak terlalu lama sehingga masyarakat masih bisa menjaga likuiditas keuangannya.



Bahkan kini perbankan memiliki inovasi agar masyarakat dapat tetap memanfaatkan produk ini meski dana yang tersedia tidak terlalu besar..

Salah satunya ditawarkan Bank Mandiri. Masyarakat hanya perlu menyiapkan Rp1 juta untuk membuka deposito. Mengutip situs resmi mereka, masyarakat dapat melakukan pembukaan melalui *e-Banking* yang meliputi Mandiri SMS, Mandiri Internet atau *Mandiri Call*.

Sebenarnya apa keuntungan berinvestasi dalam deposito? Yang paling utama adalah relatif aman karena modal terproteksi asalkan dana nasabah yang didepositokan tidak dicairkan sebelum jatuh tempo. *Kedua*, tingkat pengembalian investasi lebih tinggi dibandingkan dengan tabungan. *Ketiga*, dana deposito dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).

Untuk produk sendiri, dapat memilih menempatkan deposito dalam bentuk rupiah atau dalam bentuk valuta asing. Khusus untuk valuta asing biasanya yang ditawarkan adalah dolar Amerika Serikat, dolar Singapura, Euro, dolar Australia, poundsterling, yen, dolar Hongkong, dan China Yuan.

Tentunya pilihan ada di tangan Anda, karena bagaimanapun produk investasi ditawarkan oleh bank memiliki tingkat risiko masing-masing yang kadang di luar perkiraan. Misalnya berkaitan dengan nilai tukar rupiah terhadap mata uang valuta asing. Meskipun demikian tak ada salahnya anda melirik salah satu produk investasi yang digemari oleh masyarakat pada umumnya ini. 

Investor Obligasi Miliki Peluang *Capital Gain*

Investasi di pasar modal bukan hanya saham. Ada juga yang namanya obligasi atau surat utang. Lalu, apa sih yang dimaksud dengan obligasi itu?

Berbeda dengan saham yang memberikan hak kepemilikan kepada pemegangnya, obligasi sebenarnya merupakan pinjaman yang anda (investor) berikan kepada suatu perusahaan atau pemerintah. Obligasi adalah surat utang jangka panjang yang diterbitkan oleh perusahaan atau pemerintah dengan nilai nominal dan waktu jatuh tempo tertentu.

Lantaran investor memberikan pinjaman uang, maka peminjam (perusahaan atau pemerintah) akan mengembalikan pinjaman ditambah bunga selama jangka waktu tertentu.

Obligasi memiliki beberapa ciri bila mengacu pengertian di atas. Misalnya, adanya tanggal jatuh tempo, yakni tanggal yang sudah ditetapkan oleh peminjam untuk melunasi utangnya.

Meski ada tanggal jatuh tempo, bukan berarti obligasi tersebut dipegang hingga jatuh tempo, karena sebenarnya dapat diperjualbelikan pada pasar sekunder.

Dalam obligasi juga dikenal tingkat bunga (kupon), yang dibayarkan secara periodik. Bisa berupa bunga tetap (bunga yang dibayarkan adalah tetap setiap tahun) atau mengambang (bunga yang dibayarkan akan disesuaikan secara periodik).

Kemudian, dalam obligasi juga ada yang namanya nilai nominal (*face value* atau *par value*), yaitu sejumlah uang yang dipinjamkan. Jumlah ini yang menjadi pokok pinjaman.

Surat utang

atau obligasi terdiri dari beberapa jenis. *Pertama*, obligasi korporasi yang merupakan obligasi yang diterbitkan oleh perusahaan swasta nasional termasuk BUMN dan BUMD.

Kedua, surat utang negara atau surat berharga yang diterbitkan oleh pemerintah sesuai dengan UU No.24/2002. Surat utang negara terdiri dari obligasi negara (termasuk obligasi negara ritel) dan surat perbendaharaan negara (SPN).

Ketiga, sukuk korporasi yang merupakan instrumen berpendapatan tetap yang diterbitkan berdasarkan prinsip syariah sesuai ketentuan Bapepam & LK No. IX.A.13 tentang Efek Syariah. Pendapatan Sukuk Korporasi berdasarkan akad-akad yang tertuang dalam ketentuan Bapepam & LK tentang Akad-akad Efek Syariah.

Keempat, Surat Berharga Syariah Negara (SBSN). Ini merupakan sukuk negara yang merupakan surat berharga yang diterbitkan oleh pemerintah berdasarkan syariah Islam sesuai dengan Undang-Undang No.19/2008 Tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN).

Terakhir, Efek Beragun

Aset (EBA) yang merupakan efek bersifat utang yang diterbitkan dengan *Underlying Aset* sebagai dasar penerbitan.

Semua instrumen itu sudah dapat ditransaksikan dan atau dilaporkan perdagangannya melalui Bursa Efek Indonesia.

Obligasi pemerintah dinilai lebih aman karena pemerintah berwenang membebaskan pajak dan mencetak uang. Namun demikian ketika investor hendak memilih obligasi perusahaan, pilihlah selalu obligasi yang memiliki peringkat tertinggi terlebih dahulu. Peringkat ini mencerminkan risiko kegagalan dalam membayar bunga atau pokok.

Peringkat AAA memiliki risiko paling rendah, lalu disusul AA, A, BBB, dan seterusnya sampai D yang menandakan bahwa obligasi tersebut gagal bayar.

Masa berlaku obligasi tergantung kepada lembaga atau badan yang menerbitkannya. Semakin pendek durasi obligasi, semakin kecil pengaruhnya terhadap tingkat suku bunga. Semakin panjang durasinya, semakin sensitif terhadap perubahan suku bunga. Investor dapat menjual obligasinya pada di pasar sekunder sesuai dengan nilai atau harga pasar sebelum jatuh tempo.

Yang menarik lagi berinvestasi pada obligasi tidak hanya memberikan keuntungan dari pembayaran bunga tetap (kupon), tetapi investor juga memiliki peluang untuk mendapatkan keuntungan dari *capital gain* (selisih harga beli dan jual). 



Renovasi Rumah dengan *Multifinance*

Layaknya harga hunian, biaya renovasi rumah juga terus melambung. Tidak jarang seseorang perlu menabung bertahun-tahun untuk merenovasi rumahnya.

Hal itu pula yang dirasakan Paula Nasar dan suaminya, Aris. Pasangan ini mesti menabung beberapa tahun untuk merenovasi rumahnya yang terletak di salah satu wilayah penyangga Jakarta.

Menurut Paula, kebutuhan dana untuk renovasi tidak kurang dari Rp500 juta. Padahal, rumah seluas 144 m² itu dibeli sembilan tahun lalu dengan harga yang sama. Setelah menabung beberapa tahun, renovasi rumah terealisasi pada 2014 dan rampung tahun ini.

"Kami memilih menabung sebab untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan rumah seperti susah," kata Paula.

Alih-alih menunggu tabungan

mencukupi, saat ini ada cara lain yang dapat dipilih untuk merenovasi rumah. Kini telah tersedia fasilitas pinjaman multiguna dari perusahaan pembiayaan.

Bentuk pinjaman ini mungkin belum banyak dilirik. Pasalnya, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) baru memberikan izin perluasan usaha pembiayaan multiguna kepada perusahaan pembiayaan pada tahun lalu melalui Peraturan OJK No.29/2014 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan.

Lini Pembiayaan

Salah satu pokok yang ditetapkan dalam aturan itu yakni terkait dengan hadirnya sejumlah lini pembiayaan baru yang sebelumnya tidak diatur Peraturan Menteri Keuangan No. 84/2006 tentang Perusahaan Pembiayaan.

POJK tersebut mengelompokkan lini usaha pembiayaan ke dalam pembiayaan investasi, pembiayaan modal kerja, pembiayaan multiguna atau pembiayaan lain yang disetujui oleh OJK. Ketentuan itu berbeda dengan PMK terdahulu, yang hanya memperkenankan pembiayaan konsumen, anjak piutang, sewa guna usaha, dan kartu kredit.

Sejumlah *multifinance* sudah membuka peluang tersebut untuk bisa dimanfaatkan nasabahnya. Contohnya dengan memberikan pinjaman untuk pembiayaan pendidikan,

renovasi rumah, umrah hingga pernikahan.

Sejumlah *multifinance*, antara lain PT Clipan Finance Indonesia Tbk., PT Mandiri Utama Finance, PT BFI Finance Tbk. dan PT Batavia Prosperindo Finance Tbk. sudah menyediakan jenis pembiayaan semacam itu. Namun, untuk mengefisienkan bisnis, sejumlah *multifinance* itu menggunakan jasa agen pembiayaan, yakni PT Indonusa Bara Sejahtera yang lebih dikenal dengan brand Taralite dan Wedlite.

Melalui Taralite, setiap orang bisa mendapatkan dana untuk renovasi rumah, kredit usaha, pendidikan, persalinan, dan perjalanan umrah. Adapun, dengan bantuan Wedlite, calon pasangan suami-istri bisa mendapatkan dana pernikahan.

Hanya bermodal agunan, berupa sertifikat rumah, BPKB Mobil atau motor, fasilitas pembiayaan bisa didapatkan. Agunan pun dapat dikombinasikan, misalnya BPKB dan sertifikat rumah, untuk mendapatkan pinjaman yang lebih besar.

Abraham Viktor, Business Development Director Taralite, menjelaskan pembiayaan renovasi rumah diluncurkan Agustus 2015.

Penyaluran dana pada program itu sudah mencapai 20% dari total pembiayaan perusahaan yang berkisar Rp2 miliar/bulan. Lini pembiayaan kredit usaha mengambil porsi 50%, pernikahan 18%, disusul program lainnya.

"Melalui *website*, pemohon hanya perlu membuat akun dan mengajukan aplikasi. Ada juga kalkulator untuk menghitung besaran pembiayaan dan cicilan," ujarnya.

Abraham menjelaskan alokasi dana pembiayaan ditetapkan maksimal 40% dari penghasilan nasabah. Jumlah pembiayaan itu juga tidak boleh melebihi 70% dari nilai agunan. Dengan tenor kredit 1 tahun - 5 tahun, bunga yang dikenakan mulai dari 0,9%/bulan. 





Mengenal Produk *Cash Plan*

Produk *cash plan* menjadi salah satu pilihan menarik bagi pemegang polis yang belum puas dengan limit yang diberikan perusahaan asuransi kesehatan dalam menanggung tindakan tertentu.

Produk ini menawarkan sejumlah keunggulan, utamanya untuk pekerja yang ingin mendapatkan nilai tambah dari pertanggungans asuransi kesehatan yang diberikan perusahaan, baik itu asuransi swasta maupun program BPJS Kesehatan.

Produk ini tergolong sederhana, tetapi menguntungkan. Pemegang polis dijanjikan mendapatkan sejumlah dana *reimburse* apabila sakit dan harus menjalani rawat inap di rumah sakit.

Besaran dana *reimburse* yang diterima pemegang polis bervariasi, tergantung dengan keputusan awal saat membeli produk tersebut.

Misalnya, pemegang polis sakit tifus sehingga harus menjalani rawat inap selama enam hari. Sebelumnya, pemegang

polis membeli produk *cash plan* dengan nilai pertanggungans mencapai Rp3 juta per hari rawat inap. Nah, perusahaan asuransi akan memberikan *reimburse* senilai Rp3 juta dikali enam hari atau mencapai Rp18 juta setelah si pemegang polis menyelesaikan rawat inapnya.

Padahal, bisa saja biaya rawat inap selama enam hari tidak mencapai Rp18 juta. Apalagi, jika limit polis asuransi kesehatan maupun BPJS sudah menanggung biaya keseluruhan. Dengan begitu, pemegang polis dapat mengambil sisa dana yang berlebih.

Julian Noor, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI), mengatakan dengan penjelasan itu, produk *cash plan* memang cocok dibeli sebagai *top up* atau tambahan asuransi bagi pekerja yang memiliki asuransi kesehatan untuk menambah nilai proteksi.

"Bisa juga dibeli tanpa asuransi kesehatan konvensional, kalau nasabah ingin jaminan yang lebih *simple*, tidak rigid

seperti yang ditawarkan asuransi kesehatan konvensional," ujarnya.

Seperti diketahui, asuransi kesehatan konvensional cenderung kaku dalam menetapkan pertanggungans. Biaya rawat inap dan tindakan dokter, misalnya untuk operasi atau cuci darah memiliki limit tertentu, yang kelebihan biayanya harus ditanggung nasabah.

Jika memadukan dengan produk *cash plan*, kelebihan biaya tersebut dapat dibayarkan sehingga nasabah tidak perlu lagi merogoh kantong untuk biaya rawat inap.

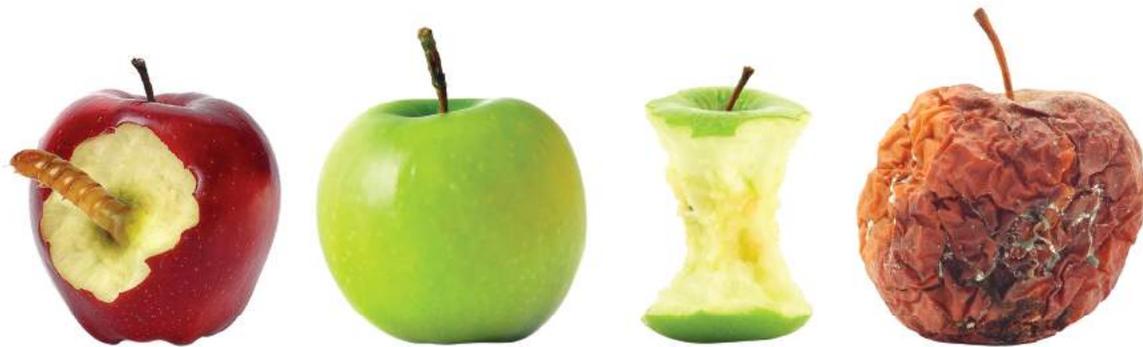
Tentu saja, premi yang ditawarkan cenderung lebih murah dibandingkan dengan produk asuransi kesehatan konvensional. Namun, tetap dihitung berdasarkan nilai *cash plan* yang dipilih. Semakin besar biaya *reimburse* yang ingin diterima, maka semakin besar juga premi yang harus dibayarkan.

Selain dipasarkan ke individu, banyak pula perusahaan skala kecil hingga menengah yang membeli polis asuransi jenis ini untuk nasabahnya. Produk ini juga dinilai cocok untuk wiraswasta dan pedagang yang tidak mendapatkan pertanggungans dari perusahaan untuk asuransi kesehatan konvensional.

"Selain itu, cocok untuk karyawan yang ditanggung asuransinya oleh perusahaan, tetapi keluarganya tidak, sehingga bisa mem-*backup* proteksi keluarganya," kata Julian.

Dia menuturkan dengan biaya perawatan yang semakin mahal dan penyakit yang semakin bervariasi, prospek produk *cash plan* cukup prospektif untuk siapa saja yang masih membutuhkan tambahan proteksi.

"Dengan premi yang lebih murah, cara klaim yang mendapat dana langsung, masih sangat potensial melihat kondisi saat ini," tuturnya. 



Bijak Memilih Dana Pensiun

Pemerintah melalui Badan Penyelenggara Jaminan Sosial Ketenagakerjaan telah menjamin setiap pekerja formal agar memiliki dana pensiun. Syaratnya, peserta minimal telah mengiur selama 15 tahun dengan besaran iuran 3%, di mana 2% ditanggung pemberi kerja, sedangkan pekerja membayar 1%.

Program ini memberikan manfaat sebesar masa iur. Artinya jika saat ini berusia 30 tahun dan pensiun di usia 55 tahun, maka manfaat yang diterima setara 25% dari gaji saat ini. Pertanyaan apakah jumlah itu cukup? Apakah setelah pensiun kita justru harus menurunkan standar kehidupan?

Jika Anda bukan pekerja yang rutin menyisihkan pendapatan ke investasi, maka menempatkan dana pensiun di lembaga keuangan merupakan pilihan bijak. Ada 25 lembaga baik bank maupun asuransi yang menyiapkan instrumen untuk keperluan pensiun. Mekanismenya juga relatif mudah, bisa pribadi maupun melalui perusahaan. Pembayaran iuran pun dapat melalui potong gaji atau potong rekening secara otomatis.

Ricky Samsico, Kepala Bidang Humas Perhimpunan Dana Pensiun Lembaga

Keuangan (DPLK), mengatakan iuran yang dapat disisihkan sangat fleksibel dan tergantung dari keinginan peserta.

“Kalau mau punya uang pensiun yang besar pastinya iuran harus besar,” kata Ricky, di Jakarta, Selasa (17/11).

Untuk memilih lembaga DPLK peserta harus mempertimbangkan sendiri model kebutuhan pensiunnya. Iuran dan produk dapat menyesuaikan dengan target yang dituju. Jika sumber penghasilan pensiun satu-satunya adalah dana di DPLK, tentu tidak disarankan ditempatkan pada instrumen yang rentan fluktuasi.

Peserta harus yakin dengan lembaga yang dipilih. Paling tidak lembaga yang bersangkutan memiliki rekam jejak yang baik. Keberadaan manfaat tambahan seperti manfaat meninggal atau kecelakaan kerja sehingga tidak mampu lagi mengiur juga patut dipertimbangkan sebelum memutuskan bergabung dengan DPLK.

Pemilihan DPLK juga harus melihat seberapa jauh peserta bebas menempatkan dananya atau mengubah pilihan investasi? Adapun untuk jenis investasinya sendiri, DPLK biasanya menempatkan pada instrumen saham, surat utang negara, deposito hingga reksa dana. Pilihan penempatan lainnya yakni

instrumen syariah.

Tentu saja pemilihan instrumen investasi harus dilakukan setelah memiliki cukup informasi karena peserta DPLK menanggung segala risiko kerugian yang timbul dari pemilihan investasi.

Dalam memilih DPLK, peserta harus mengetahui seluruh informasi yang disediakan. Tidak perlu ragu menanyakan segala sesuatunya. Termasuk kemungkinan keberlanjutan program di tengah jalan jika tiba-tiba perusahaan tutup.

Namun di atas semua itu, peserta wajib mengetahui dengan pasti apa saja manfaat pensiun yang akan diterimanya kelak. Jangan sampai waktu dan dana yang ditempatkan justru tidak mencukupi kebutuhan peserta.

Manfaat DPLK dibagi dalam dua bentuk. *Pertama*, menerima secara *lumpsum* seluruh iuran beserta pengembangannya. *Kedua*, setelah sebagian diterima dalam *lumpsum*, maka sisanya dibelikan ke anuitas di perusahaan asuransi yang memberikan manfaat bulanan.

Meski sudah dilakukan secara otomatis, sewajarnya peserta mau ikut melakukan pemantauan terhadap kinerja perusahaan tempat dananya disimpan dan dikelola. 

PT Pegadaian (Persero) punya cara menarik untuk mengajak masyarakat berinvestasi dengan membeli produk anyarnya, Tabungan Emas.

Produk ini memungkinkan Anda memiliki emas murni kendati tidak memiliki uang dalam jumlah banyak. Ya, dengan mencicil, Anda bisa menyiapkan tabungan masa depan dengan tawaran imbal hasil yang menggiurkan.

Hariato Widodo, Direktur Bisnis I PT Pegadaian, menuturkan produk itu bertujuan untuk memfasilitasi masyarakat yang ingin berinvestasi emas, baik secara individu maupun kolektif.

Produk itu sekaligus menjadi sarana edukasi masyarakat untuk menyisihkan uang dalam bentuk emas. Pasalnya, logam mulia merupakan salah satu instrumen investasi dengan nilai terjaga sehingga dapat digunakan kembali untuk mendapatkan pembiayaan.

Harianto menjelaskan, hanya bermodal Rp5.000 masyarakat dapat menjual dan membeli emas dengan fasilitas titipan yang ditawarkan PT Pegadaian.

Dia menuturkan setiap bulan nasabah akan membeli emas dalam satuan terkecil seperseratus gram. Nilai emas dalam satuan gram tersebut akan diakumulasikan dalam saldo tabungan dan kemudian dapat dicetak dengan nilai minimal 5 gram.

"Pada intinya sambutan masyarakat terkait dengan uji coba Tabungan Emas, baik sekali," katanya.

Memang, produk itu baru diluncurkan pada Agustus 2015 dalam bentuk uji coba. Selanjutnya, Pegadaian bakal menasionalkan Tabungan Emas di 78 kantor cabang di seluruh Indonesia.

Saat ini layanan Tabungan Emas tersedia di kantor cabang *piloting*



Ramai-ramai Menabung Emas

Pegadaian di seluruh Indonesia. Calon nasabah akan dilayani petugas profesional. Petugas akan menjabarkan prosedur dan keuntungan dalam menabung emas, mulai dari cara membeli hingga menjual kembali.

Prosedur pembukaan rekening Tabungan Emas juga cukup mudah. Calon nasabah hanya perlu melampirkan fotokopi identitas diri (KTP/SIM/paspor) yang masih berlaku di Kantor Cabang Pegadaian terdekat.

Setelahnya, calon nasabah akan diminta mengisi formulir pembukaan rekening dengan membayar biaya administrasi dan biaya fasilitas titipan selama 12 bulan sebesar Rp30.000.

Kemudian, proses pembelian emas dapat dilakukan dengan kelipatan 0,01 gram atau setara Rp5.020 (harga acuan saat ini). Jika nasabah ingin membeli 1 gram, maka harganya Rp502.000.

Apabila nasabah membutuhkan dana tunai, saldo titipan emas dapat dijual kembali (*buy back*) ke Pegadaian dengan minimal penjualan 1 gram. Dengan penjualan itu, nasabah dapat menerima uang tunai sebesar Rp481.000 (harga acuan saat ini).

Apabila nasabah menginginkan fisik emas batangan, mereka dapat melakukan order cetak dengan pilihan keping 5gr, 10gr, 25gr, 50gr, dan 100gr. Nasabah cukup membayar biaya cetak sesuai dengan kepingan yang dipilih.

Yang perlu diingat minimal saldo rekening Tabungan Emas adalah 0.1 gram. Tentu saja, lebih tinggi saldo, akan jauh lebih baik untuk bekal di masa depan.

Transaksi penjualan emas kepada Pegadaian dan pencetakan emas batangan, saat ini hanya dapat dilayani di kantor cabang tempat pembukaan rekening dengan menunjukkan buku tabungan dan identitas diri yang asli. 

Program Jaring Diperluas ke Sektor Kelautan dan Perikanan

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bersama dengan Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP), industri perbankan serta Industri Keuangan Non Bank (IKNB) terus memperluas program Jangkau, Sinergi, dan *Guideline* (Jaring). Tujuannya untuk semakin meningkatkan pembiayaan ke sektor kelautan dan perikanan.

Program Jaring sebelumnya diresmikan Wapres Jusuf Kalla pada 11 Mei 2015 di Pantai Bodia Takalar, Sulawesi Selatan dengan tujuan mendukung program Nawacita dengan target utama meningkatkan kredit dan pembiayaan di sektor kelautan dan perikanan serta mendorong perluasan akses masyarakat di dua sektor tersebut ke layanan jasa keuangan.

Acara kelanjutan program Jaring di Pantai Sendang Biru Malang, Jawa Timur pada Jumat (13/11) itu mengambil tema "Akselerasi Pembiayaan ke Sektor Kelautan dan Perikanan Melalui Perluasan Akses ke Lembaga Jasa Keuangan". Ketua Dewan Komisiner OJK Muliawan D. Hadad, Menteri Kelautan dan Perikanan Susi Pudjiastuti, Wakil Gubernur Jatim Saifullah Yusuf, para Direksi Bank Partner Program Jaring, Direksi Perum Jamkrindo dan Direksi PT Jamkrida Jawa Timur, serta pejabat PLN menghadiri acara tersebut.

Muliawan mengatakan perkembangan program Jaring berjalan

sesuai rencana dan berhasil mendorong pemahaman pelaku jasa keuangan terhadap bisnis di sektor kelautan dan perikanan sehingga kredit perbankan dan pembiayaan ke sektor ini terus meningkat. Jumlah bank yang mengikuti program Jaring sejak diluncurkan bertambah dari lima bank menjadi 13 bank. "Ini pertanda positif terhadap berjalannya program Jaring ke depan sesuai dengan cita-cita pemerintah," ujarnya.

Bank Partner

Pada tahap awal terdapat delapan bank *partner* program Jaring yaitu PT Bank Negara Indonesia Tbk, PT Bank Rakyat Indonesia Tbk, PT Bank Mandiri Tbk, PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk, PT Bank Danamon Indonesia Tbk, PT Bank Permata Tbk, PT Bank Bukopin Tbk, dan PT BPD Sulselbar. Lima bank yang menyusul adalah PT Bank Central Asia Tbk, PT Bank Maybank Indonesia Tbk, PT Bank CIMB Niaga, PT Bank Sinarmas Tbk, dan PT BPD Jawa Timur Tbk. Selain dari perbankan, *partner* program Jaring adalah IKNB melalui Konsorsium Perusahaan Pembiayaan, Asuransi Jiwa, Asuransi Umum dan Penjaminan.

Realisasi penyaluran kredit baru (*gross*) ke sektor kelautan dan perikanan oleh bank *partner* sampai dengan akhir September 2015 mencapai Rp 4,41 triliun atau 82,09% dari target agregat 8 Bank

Partner sebesar Rp 5,37 triliun. Beberapa bank yang telah mencapai dan melebihi target penyaluran kredit *gross* adalah BRI, BTPN, dan BPD Sulselbar.

Pembiayaan untuk sektor kelautan dan perikanan dari Konsorsium Perusahaan Pembiayaan mencapai Rp 252 miliar sampai dengan Oktober 2015. Dari awal tahun hingga November 2015, Jamkrindo sebagai penjamin Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan Usaha Menengah Kecil dan Mikro (UMKM) sektor kelautan dan perikanan telah merealisasikan penjaminan untuk kredit dengan total plafon Rp 81,96 miliar secara nasional.

Berdasarkan data OJK, hingga 30 September 2015, total kredit kelautan dan perikanan mencapai Rp 20,19 triliun atau tumbuh 12,40% (*year-to-date* sejak 1 Januari 2015) atau tumbuh 22,94% dibanding 30 September 2014 (*yoy*), pertumbuhan tersebut lebih tinggi dari pembiayaan di sektor maritim yang tumbuh 9,48% di 2015 (*ytd*). Pertumbuhan kredit kelautan dan perikanan telah melebihi laju kredit seluruh industri yang tumbuh 11,09% (*yoy*) hingga 30 September 2015.

Selain itu rasio *Non-performing Loan* (NPL/kredit bermasalah) sektor kelautan dan perikanan menurun dalam empat tahun terakhir menjadi 2,13% per 30 September 2015, juga lebih rendah dibandingkan dengan NPL seluruh industri yang mencapai 2,76%. Indikator penurunan NPL mencerminkan kinerja sektor yang semakin baik untuk menjawab tantangan persepsi kurang positif bahwa sektor kelautan dan perikanan memiliki risiko yang sangat tinggi.

Dalam rangka akselerasi akses keuangan bagi pelaku usaha sektor

kelautan dan perikanan, dalam kegiatan di SendangBiru Malang terdapat lima bank *partner* yang meluncurkan Kartu Jaring secara perdana. Kartu tersebut merupakan produk yang khusus diperuntukkan bagi masyarakat sektor kelautan dan perikanan.

Kartu Jaring diharapkan dapat mendukung tumbuh kembangnya budaya menabung dan mencatat transaksi pelaku usaha sektor dimaksud. Di masa yang akan datang, informasi nasabah, volume, dan nominal transaksi keuangan para pelaku usaha di seluruh Tempat Pelelangan Ikan (TPI) di wilayah Indonesia secara elektronik akan terekam melalui Kartu Jaring.

Seluruh informasi tersebut akan memudahkan lembaga jasa keuangan untuk mengenali profil nasabah dan potensi bisnis calon debitur berdasarkan monitoring *cashflow*. Pada akhirnya Kartu Jaring akan menjadi alat atau *tools* yang efektif membantu dan mempercepat proses pengambilan keputusan bisnis, antara lain persetujuan kredit bagi calon debitur, serta penetapan kebijakan manajemen risiko lembaga jasa keuangan karena didasarkan pada data dan informasi berbasis teknologi informasi yang *real time*, lengkap dan akurat.

Peluncuran Kartu Jaring oleh BRI, BNI, Bank Mandiri, Bank Sinarmas dan Bank Jatim merupakan bukti nyata komitmen dan kesungguhan bank *partner* dalam mengembangkan dan menyediakan produk-produk inovatif yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat kelautan dan perikanan dalam melakukan kegiatan ekonominya. 

OJK Siapkan 10 Juta Agen Asuransi & 10.000 Sahabat Keuangan Maritim

Sebanyak 10 juta agen asuransi dan membuka kesempatan bagi 10.000 Sahabat Keuangan Maritim untuk bergabung bersama Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagai upaya meningkatkan akses masyarakat terhadap layanan asuransi mikro dan syariah mulai tahun ini.

Ketua Dewan Komisiner OJK Muliaman D. Hadad menjelaskan bahwa perekrutan 10 juta agen asuransi diharapkan terwujud dalam beberapa tahun sehingga akses dan transaksi atas produk asuransi, khususnya produk asuransi mikro dan syariah dapat meningkat. Langkah itu juga dilakukan untuk memperluas jangkauan layanan keuangan pelaku industri kelautan dan perikanan.

Menurut Muliaman, layanan keuangan dari perusahaan asuransi dan perusahaan pembiayaan masih cenderung memanfaatkan kantor cabang dan kantor pemasaran sehingga belum seluruh rakyat Indonesia dapat melakukan akses ke lembaga jasa keuangan tersebut.

Perekrutan ini dilakukan dengan pola pendidikan dan pelatihan yang terstandarisasi. OJK akan bekerja sama dengan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia dengan menasar generasi muda, khususnya mahasiswa, ibu rumah tangga, pekerja paruh waktu dan kalangan wiraswasta. Mereka dapat mengikuti pendidikan dan pelatihan

tanpa memandang standar kualifikasi pendidikan formal.

Selain itu, OJK juga telah mendidik sekitar 300 orang Sahabat Keuangan Maritim di beberapa kota dengan menggandeng sejumlah perusahaan pembiayaan, asuransi dan penjamin kredit. "Kita akan didik para penyuluh keuangan yang dekat dengan dunia para nelayan. Ini bertujuan untuk meningkatkan kemudahan akses bagi pelaku industri kelautan dan perikanan terhadap layanan jasa keuangan khususnya pembiayaan, asuransi, dan penjaminan kredit. Mereka kita bekali pendidikan dan pelatihan dengan materi lembaga jasa keuangan," jelasnya.

OJK optimistis dapat melahirkan 10.000 Sahabat Keuangan Maritim mulai September 2015 sampai September 2016. Pada tahun ini komitmen konsorsium perusahaan pembiayaan untuk membiayai sektor kelautan mencapai Rp1 triliun.

Dana sebesar Rp238 miliar telah direalisasikan pada September 2015, sedangkan Rp152 miliar akan direalisasikan Oktober tahun ini. Kni OJK tengah melakukan survei dan analisa kelayakan terhadap permohonan pembiayaan sebesar Rp165 miliar. Kebijakan ini dilakukan bekerja sama dengan asosiasi Perusahaan Pembiayaan, Perusahaan Asuransi, dan Perusahaan Penjaminan serta Kementerian Kelautan dan Perikanan. 

Rekening SimPel Lampau Target

Jumlah rekening dalam program Simpanan Pelajar (SimPel) yang diselenggarakan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tercatat mengalami peningkatan yang signifikan.

Berdasarkan data yang disampaikan OJK, rekening konvensional dan syariah telah mencapai 117.911 rekening atau naik sebesar 117,9% dari target 2015 yaitu sebanyak 100.000 rekening sejak dilakukannya aktivasi program tabungan SimPel/SimPel iB pada 8 September 2015.

Ketua Dewan Komisiner OJK Muliawan D. Hadad menargetkan angka itu akan terus meningkat sejalan dengan dukungan dari kementerian terkait dan para Gubernur Kepala Daerah.

Menurut dia, OJK dengan Kementerian terkait dan para Gubernur harus saling bersinergi dan berkolaborasi. "Langkah tersebut akan mempercepat pencapaian target inklusi keuangan yang dicanangkan pemerintah," kata Muliawan saat sosialisasi program Simpel kepada sejumlah Gubernur Kepala Daerah di Kantor OJK pada 21 Oktober 2015.

Kusumaningtuti S. Soetiono, Anggota Dewan Komisiner OJK Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen, menjelaskan pentingnya budaya menabung sejak dini untuk memberikan pendidikan bagi anak supaya mampu mengendalikan diri dalam bersikap konsumtif dan belajar membelanjakan uang secara bijak.

"Kegiatan menabung dapat melatih anak mengelola keuangan sehingga mereka tumbuh menjadi masyarakat yang terampil dalam hal pengelolaan keuangan



dan pada akhirnya akan mencapai kesejahteraan keuangan," ujarnya.

Program ini ditujukan agar para pelajar dapat menjadikan kegiatan menabung bukan hanya sebagai kewajiban, melainkan kebutuhan atau bahkan gaya hidup.

Program tabungan SimPel/SimPel iB diluncurkan pada 14 Juni 2015 oleh Presiden Joko Widodo sebagai salah satu bentuk dukungan OJK bersama industri perbankan dalam membangkitkan kembali kampanye "budaya menabung" bagi pelajar sejak dini.

Hasil survei nasional 2013 mencatat, tingkat inklusi keuangan kelompok siswa masih sebesar 44% sehingga peluang untuk meningkatkannya masih besar. Kelompok siswa dari tingkat SD, SMP dan SMA memiliki potensi yang sangat besar.

Jumlah populasi kelompok ini mencapai sekitar 50 juta siswa atau lebih dari 20% dari jumlah penduduk Indonesia, sedangkan 78% di antaranya adalah siswa sekolah-sekolah umum yang berada dibawah pembinaan Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.

Sisanya sebesar 22% merupakan siswa sekolah Madrasah dan Pondok Pesantren di bawah pembinaan Kementerian Agama. Oleh karena itu untuk menyukseskan program ini dibutuhkan sebuah model produk keuangan dengan karakteristik dan fitur yang sesuai dengan kebutuhan kelompok pelajar.

Sejak September 2015, OJK telah melakukan 2.588 kali edukasi

Simpel/SimPel iB ke sekolah di berbagai wilayah di Indonesia. Sebanyak 1.064 di antaranya ditindaklanjuti dengan Perjanjian Kerjasama (PKS) dengan pihak sekolah/madrasah/pondok pesantren sejak dilakukannya aktivasi program tabungan SimPel/SimPel iB.

Sebagai bentuk keseriusan regulator dalam menggaungkan kembali budaya menabung, OJK menginisiasi Gerakan Nasional Menabung (GNM) dengan menetapkan hari Rabu pada pekan pertama setiap bulannya sebagai Hari Rajin Menabung.

Untuk mengimplementasikannya, OJK membutuhkan kerja sama dari Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, Kementerian Dalam Negeri, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, serta Kementerian Agama guna mempermudah akses SimPel/SimPel iB kepada kesatuan pendidikan.

Program ini dapat menjadi sarana penyaluran dana Program Indonesia Pintar (PIP) sebagaimana tercantum dalam RPJMN Tahun 2014-2019. 



OTORITAS
JASA
KEUANGAN

AgenBRILink
Layanan Transaksi Keuangan Tanpa Kantor

No. Agen : 002/8291/70001719



HAMSINAH

Melayani Seluruh Masyarakat

LAYANAN
Tbank

- SETOR TUNAI
- TARIK TUNAI
- REGISTRASI

LAYANAN MINI ATM

- BAYAR LISTRIK
- BAYAR TELEPON
- BAYAR CICILAN
- BELI PULSA
- TRANSFER
- TARIK/SETOR TUNAI

LAYANAN LAKU PANDAI

- TABUNGAN*

*Dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS)

LAKU PANDAI



Selamat Hari Raya Natal

dan

Tahun Baru 2016

