

PETANI MASIH TERBENTUR MASALAH AGUNAN

EDUKASI OJK KONSUMEN

JUNI 2016

SIKAPIUANGMU.OJK.GO.ID

OJK *Layanan*
1500 655

SINERGIGOTONGROYONG

PERCEPAT AKSES KEUANGAN DAERAH

Program Sinergi Aksi Mempercepat Akses Keuangan Daerah sudah diluncurkan Presiden Joko Widodo pada Senin, 11 April 2016 di Brebes, Jawa Tengah. Pemerintah berharap program tersebut dapat meningkatkan akses keuangan hingga ke pelosok daerah di Indonesia.





Presiden Joko Widodo memberikan bantuan tabungan pendidikan kepada para siswa sekolah saat meluncurkan Program Sinergi Aksi untuk Ekonomi Rakyat di Desa Larangan, Kecamatan Larangan, Brebes, Jawa Tengah, Senin, (11/4). Tabungan tersebut merupakan program Simpanan Pelajar (SimPel) yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank di Indonesia dengan persyaratan mudah, sederhana, dan memiliki fitur yang menarik.

Program tersebut dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini. SimPel/SimPel iB diluncurkan secara resmi oleh Presiden Joko Widodo pada 14 Juni 2015.

Sampai dengan Maret 2016, bank yang ikut program SimPel/SimPel iB sebanyak 45 bank dengan rincian 12 Bank Umum, 12 BUS, 13 BPD, dan delapan BPR/BPRS. Sekolah yang sepakat mengikuti program SimPel/SimPel iB sebanyak 1.206 dengan jumlah rekening 1.001.511 dan nilainya mencapai sebesar Rp 394,24 miliar.

Pada kesempatan acara di Brebes tersebut ada tiga sekolah yang berpartisipasi dalam program SimPel/SimPel iB dengan Bank Jateng yaitu Ponpes Al Hasaniyah Larangan, SMPN 01 Jatibarang Brebes, dan SDN 01 Larangan Brebes.

Percepatan Akses Keuangan Hingga ke Daerah

Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) 2015-2019 sudah menjelaskan bahwa salah satu sasaran penguatan sektor keuangan dalam lima tahun mendatang adalah meningkatnya akses masyarakat dan Usaha Menengah, Kecil, dan Mikro (UMKM) terhadap layanan jasa keuangan formal dalam kerangka pembangunan ekonomi yang inklusif dan berkeadilan.

Harapan ketersediaan akses keuangan hingga ke pelosok daerah akan membuat masyarakat menjadi lebih mudah mengenal produk dan layanan jasa keuangan termasuk melakukan kegiatan investasi untuk berbagai tujuan, seperti pendidikan dan kesehatan.

Adanya keinginan untuk berinvestasi akan membuat masyarakat lebih menekan tingkat konsumsi sehingga dapat berdampak positif pada pertumbuhan perekonomian masyarakat dan pengurangan kesenjangan pendapatan.

Jadi, program percepatan akses keuangan di daerah perlu menjadi prioritas bagi seluruh pemangku kepentingan untuk memperkuat ekonomi daerah dalam menopang pertumbuhan ekonomi nasional.

Maka dari itu Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bersama Kementerian Dalam Negeri dan institusi terkait lainnya membentuk Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah (TPAKD).

Tim ini merupakan forum koordinasi antar instansi dan *stakeholders* terkait untuk meningkatkan percepatan akses keuangan di daerah dalam rangka mendorong pertumbuhan ekonomi daerah serta mewujudkan masyarakat yang lebih sejahtera.

Pembentukan TPAKD merupakan tindak lanjut dari Radiogram Menteri Dalam Negeri Nomor T-900/634/Keuda tertanggal 19 Februari 2016 yang isinya meminta kepala daerah dalam hal ini gubernur, bupati, dan walikota untuk membentuk TPAKD di provinsi/kabupaten/kota bersama-sama OJK di wilayah tersebut.

Pembentukan TPAKD dimaksudkan untuk menggali potensi ekonomi daerah yang dapat dikembangkan dengan menggunakan produk dan layanan jasa keuangan, serta mendorong optimalisasi potensi sumber dana di daerah dalam rangka memperluas penyediaan pendanaan produktif antara lain untuk mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), usaha rintisan (*start up business*), dan membiayai pembangunan sektor prioritas.

Selain pembahasan mengenai TPAKD, dalam edisi kali ini juga menguraikan beberapa informasi mengenai berbagai hal tentang jasa keuangan, mulai dari dana pensiun, jaminan kesehatan, juga mengenai investasi syariah di pasar modal. Kesemuanya itu dimaksudkan agar pembaca mengetahui bagaimana upaya OJK dalam melakukan edukasi kepada masyarakat.

Berbagai upaya akan dilakukan OJK untuk semakin mengembangkan literasi dan inklusi keuangan di seluruh wilayah Indonesia, dengan sasaran seluruh lapisan masyarakat hingga ke golongan UMKM dan para petani. Upaya OJK tersebut dimaksudkan agar ekonomi di berbagai daerah semakin kuat sehingga dapat menopang pertumbuhan ekonomi nasional.

Selamat membaca dan salam hormat dari kami
Redaksi



Dewan Pelindung: DR. Muliawan D. Hadad (Ketua Dewan Komisiner OJK)

Dewan Penasehat: Dr. Kusumaningtuti S. Soetiono, S.H. LL.M (Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen),

Pemimpin Umum/Pemimpin Redaksi: Anggar B. Nuraini (Deputi Komisiner Edukasi dan Perlindungan Konsumen)

Redaktur Ahli: Agus Sugiarto (Kepala Departemen Literasi dan Inklusi Keuangan), Anto Prabowo (Kepala Departemen Perlindungan Konsumen), Horas V.M. Tarihoran (Direktur Literasi dan Edukasi Keuangan), Eko Ariantoro (Direktur Pengembangan Inklusi Keuangan), Ria Prastiani (Direktur Penelitian Kebijakan dan Pengaturan EPK), Agus Fajri Zam (Direktur Pelayanan Konsumen), Bernard Widjaja (Direktur Market Conduct)

Redaktur: Greta Joice Siahaan (Deputi Direktur Literasi dan Informasi)

Redaksi: Anggota Tim Direktorat Literasi dan Edukasi Keuangan

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

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

Daftar Isi

■ Edisi Juni 2016



SOROTAN UTAMA

Sinergi Gotong Royong Percepat Akses Keuangan Daerah

Program Sinergi Aksi Mempercepat Akses Keuangan Daerah sudah diluncurkan Presiden Joko Widodo pada Senin, 11 April 2016 di Brebes, Jawa Tengah. Pemerintah berharap program tersebut dapat meningkatkan akses keuangan hingga ke pelosok daerah di Indonesia.

- 3 **Salam Redaksi**
- 5 **Sorotan Utama**
Sinergi Gotong Royong Percepat Akses Keuangan Daerah
- 10 **Agus Sugiarto**
Transmisi Memacu Literasi Keuangan Daerah
- 14 **Fokus Perbankan**
Mengenal 7 Day Reverse Repo Rate
- 16 **Investasi Syariah Terus Digalakkan**
- 18 **BPJS Kesehatan: Antara Peningkatan Manfaat dan Tantangan Layanan**
- 20 **OJK Menanti Respons Pasar**
- 28 **Waspada Investasi**
Jangan Mudah Tergiuur Tawaran *Return* Tinggi
- 32 **Konsumen Bicara**
Petani Masih Terbantur Masalah Agunan KUR Menjadi Solusi
- 34 **Seri Pengetahuan Umum**
Bagaimana Suku Bunga Kredit Bank Terbentuk
- 40 **Tokoh**
Susy Meilina, Ketua APEI Sang Pemburu Kuliner Khas



Suwandi Wiratno

Ingin Sukses? Sukai Proses

Bagi Suwandi Wiratno, industri pembiayaan sebenarnya bukan pilihan utama dalam membangun karier profesional di bidang keuangan. Sektor perbankan merupakan minat utamanya setelah menyelesaikan pendidikan sarjana bidang manajemen di Universitas San Fransisco dan pascasarjana bidang keuangan di Golden Gate University pada 1987.

WADAH MENAMPUNG DANA TAX AMNESTY

26 TELAAH PRODUK

Undang-Undang Pengampunan Pajak atau tax amnesty akhirnya diketok palu dan efektif berlaku per 18 Juli 2016. Otoritas pajak pun meminta agar wajib pajak yang ingin memanfaatkan fasilitas tax amnesty tak menunggu hingga batas akhir pelaksanaan periode I pada September 2016.



SINERGI GOTONG ROYONG PERCEPAT AKSES KEUANGAN DAERAH

**Program Sinergi Aksi
Mempercepat Akses
Keuangan Daerah sudah
diluncurkan Presiden
Joko Widodo pada
Senin, 11 April 2016 di
Brebes, Jawa Tengah.
Pemerintah berharap
program tersebut dapat
meningkatkan akses
keuangan hingga ke
pelosok daerah di
Indonesia.**





Selain itu program tersebut juga diharapkan dapat membantu pengentasan kemiskinan dan meningkatkan taraf hidup pelaku usaha di kawasan perdesaan melalui kredit yang layak bagi petani, nelayan, dan juga para peternak di berbagai daerah di Nusantara. “Ini sinergi gotong royong antara pemerintah pusat, provinsi, kabupaten, BUMN, institusi swasta, dan masyarakat seperti petani, nelayan dan mikro lainnya. Jika selama ini kita bekerja sendiri-sendiri, inilah saatnya kita gotong royong,” ujar Joko Widodo (Jokowi) saat pembukaan acara tersebut.

Presiden juga menjelaskan bahwa selama ini rendahnya akses keuangan di daerah kerap menjadi persoalan yang tidak kunjung selesai. Ketiadaan agunan seperti sertifikat tanah menyebabkan para petani dan pelaku UMKM tidak dapat melakukan pinjaman modal di lembaga keuangan. “Akibatnya, pelaku usaha banyak yang beralih melakukan pinjaman dana melalui pembiayaan ilegal dengan bunga yang tinggi.”

Dalam konteks Indonesia, mengingat jumlah penduduk yang

belum memiliki akses ke sektor keuangan formal masih relatif besar maka program inklusi keuangan (*financial inclusion*) menjadi sangat diperlukan. Inklusi keuangan telah menjadi salah satu kebijakan pemerintah dalam mendukung pembangunan nasional Indonesia.

Dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) 2015-2019 disebutkan bahwa salah satu sasaran penguatan sektor keuangan dalam lima tahun mendatang yaitu meningkatnya akses masyarakat dan UMKM terhadap layanan jasa keuangan formal dalam kerangka pembangunan ekonomi yang inklusif dan berkeadilan. Ketersediaan akses keuangan di daerah akan membuat masyarakat lebih mudah dalam mengenal produk dan layanan jasa keuangan termasuk melakukan kegiatan investasi untuk tujuan pendidikan dan kesehatan.

Dengan adanya keinginan untuk berinvestasi, hal ini dapat membuat masyarakat lebih menekan tingkat konsumsi sehingga akan berdampak positif pada pertumbuhan perekonomian masyarakat dan pengurangan kesenjangan pendapatan. Jadi, dapat dikatakan

bahwa upaya untuk peningkatan akses dan layanan keuangan yang lebih luas bagi kehidupan masyarakat merupakan salah satu strategi yang efektif untuk menurunkan kemiskinan dan mengurangi kesenjangan pendapatan (*income inequality*).

Oleh karena itu, program percepatan akses keuangan di daerah perlu menjadi prioritas bagi seluruh pemangku kepentingan. Seluruh elemen di daerah, mulai dari pemerintah daerah, industri keuangan daerah, dan instansi terkait lainnya perlu bersama-sama mencari terobosan untuk membuka akses keuangan yang lebih efektif dan memanfaatkan sumber dana yang ada untuk mendukung kegiatan yang produktif.

Hal ini sejalan dengan keinginan pemerintah untuk memperkuat ekonomi daerah dalam menopang pertumbuhan ekonomi nasional. Untuk itu, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bersama Kementerian Dalam Negeri dan institusi terkait lainnya membentuk Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah (TPAKD).

Tim ini merupakan forum koordinasi antar instansi dan

stakeholders terkait untuk meningkatkan percepatan akses keuangan di daerah dalam rangka mendorong pertumbuhan ekonomi daerah serta mewujudkan masyarakat yang lebih sejahtera. Pembentukan TPAKD merupakan tindak lanjut dari Radiogram Menteri Dalam Negeri Nomor T-900/634/Keuda tertanggal 19 Februari 2016 yang isinya meminta kepala daerah dalam hal ini gubernur, bupati, dan walikota untuk membentuk TPAKD di provinsi/kabupaten/kota bersama-sama OJK di wilayah tersebut.

Dalam kesempatan yang sama, Ketua Dewan Komisiner OJK Muliaman D. Hadad menyatakan bahwa pembentukan TPAKD di daerah nantinya bukan hanya berfungsi membuka akses masyarakat terhadap lembaga keuangan, tetapi juga bertanggung jawab melakukan pendampingan. TPAKD akan melakukan agregasi kepada petani melalui koperasi dan panguyuban pertanian di setiap daerah agar upaya pendampingan tersebut dapat berjalan optimal. “Pembangunan TPAKD ini prioritas edukasi terhadap berbagai komunitas mikro, melakukan pemetaan dan mengidentifikasi persoalan di setiap daerah. Yang unik itu di TPAKD itu ada lembaga keuangannya sehingga jika *issue*-nya pembiayaan, nanti kita sama-sama di sana,” jelasnya di sela-sela Program Aksi Mempercepat Akses Keuangan Daerah di Brebes.

TPAKD dibentuk dengan beberapa tujuan yakni mendorong ketersediaan akses keuangan yang seluas-luasnya kepada masyarakat dalam rangka mendukung perekonomian daerah, mencari terobosan dalam rangka membuka akses keuangan yang lebih produktif bagi masyarakat di daerah dan mendorong LJK untuk meningkatkan peran, serta dalam pembangunan ekonomi daerah.

Selain itu, lanjut dia, pembentukan TPAKD dimaksudkan untuk menggali potensi ekonomi daerah yang dapat dikembangkan dengan menggunakan produk dan layanan jasa keuangan, serta mendorong optimalisasi potensi sumber dana di daerah dalam

Untuk mengawasi dan membina pelaku LKM, OJK tengah mendorong pembentukan Apex Bank yang bertugas membina dan menjadi induk LKM dan BPR di Indonesia. Apex Bank tersebut akan membantu tumbuh kembang LKM sebagai pembiayaan nasional.



rangka memperluas penyediaan pendanaan produktif antara lain untuk mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), usaha rintisan (*start up business*), dan membiayai pembangunan sektor prioritas.

Mengenai keanggotaan TPAKD terdiri dari berbagai unsur seperti pemerintah daerah, regulator di sektor keuangan, lembaga/instansi vertikal terkait di daerah, Lembaga Jasa Keuangan (LJK), asosiasi LJK, dan akademisi. Pembentukan TPAKD sangat membutuhkan peran aktif dari Pemerintah Daerah dan *stakeholders* terkait. Pembentukan TPAKD pertama kali di Indonesia dilakukan pada 23 Maret 2016 di Provinsi Sumatera Selatan. Disusul peresmian TPAKD Provinsi Jawa Barat pada 24 Maret 2016.

Beberapa program prioritas dan target TPAKD Provinsi Sumatera

Selatan yang akan dijalankan seperti peningkatan agen Laku Pandai dengan target penambahan agen baru sebanyak 50 agen Laku Pandai/bulan, peningkatan SimPel/SimPel iB dengan target minimal 1.000 rekening/tahun/bank, melaksanakan *roadshow* sosialisasi terkait dengan pengenalan dan pemahaman terhadap produk dan layanan jasa keuangan, percepatan pembangunan dan revitalisasi pasar dan gudang serta program pendampingan terhadap UMKM.

Sementara, program TPAKD Provinsi Jawa Barat difokuskan terhadap percepatan dan perluasan akses Kredit Usaha Rakyat (KUR) untuk tenaga kerja Indonesia (TKI), program literasi dan inklusi keuangan, fasilitasi untuk usaha rintisan, dan akselerasi pembiayaan LJK kepada sektor pertanian unggulan.

Selain itu, dalam rangka mendukung implementasi TPAKD di daerah, OJK bersama Kementerian Dalam Negeri telah menyusun buku pedoman TPAKD yang akan menjadi panduan dalam pembentukan dan pelaksanaan tim tersebut di wilayah provinsi/kabupaten/kota di Indonesia. Saat di Brebes, juga diresmikan pembentukan TPAKD untuk wilayah Jateng, Brebes, Tegal, Batang, Purwokerto, dan Solo dengan penandatanganan SK Gubernur/Bupati/Walikota.

Untuk mengawasi dan membina pelaku LKM, OJK tengah mendorong pembentukan Apex Bank yang bertugas membina dan menjadi induk LKM dan BPR di Indonesia. Apex Bank tersebut akan membantu tumbuh kembang LKM sebagai pembiayaan nasional. “Bank ini nanti yang akan membangun sistem IT-nya. Jika sudah ini mapan, saya kira banyak orang yang akan mendaftarkan LKM-nya karena kemudian banyak manfaatnya untuk tumbuh kembang LKM miliknya itu,” tutur Muliaman.

Saat ini OJK tengah merumuskan syarat bagi perbankan yang ingin bertindak sebagai Apex. Apex tersebut akan *linkage* dengan dengan industri perbankan dan perusahaan pembiayaan dalam satu jaringan. ●

Kabupaten Brebes terpilih menjadi *pilot project* pertama untuk Program Sinergi Aksi Mempercepat Akses Keuangan Daerah karena daerah ini menjadi sentra penghasil bawang di Indonesia. Apabila sukses, program ini akan diimplementasikan ke daerah lain.

Program ini dilaksanakan dibawah koordinasi Kementerian Koordinator bidang Perekonomian dengan melibatkan banyak kementerian. Percontohan ekonomi kerakyatan, salah satunya program yang akan dilakukan oleh OJK. Beberapa program kerja OJK ini merupakan penggabungan program dari sejumlah kementerian.

Presiden Joko Widodo (Jokowi) menjadikan Brebes sebagai kabupaten untuk proyek percontohan dalam menjalankan program sinergi aksi untuk ekonomi rakyat. Hal itu ditandai dengan diluncurkannya Program Sinergi Aksi untuk Ekonomi Rakyat oleh Presiden Jokowi di Terminal Agrobisnis, Desa Larangan, Kecamatan Larangan, Kabupaten Brebes, Jawa Tengah, Senin (11/4/2016).

Bagi presiden, keberhasilan Brebes sangatlah penting karena Brebes menjadi proyek percontohan. “Jika Brebes berhasil, hasilnya kelihatan langsung. Semua kabupaten akan kita kerjakan dengan cara yang sama,” ujarnya.



Idza Priyanti,
Bupati Brebes

Kegiatan Sinergi Aksi Mempercepat Akses Keuangan Rakyat yang berlangsung di Brebes, Jawa Tengah itu menjadi momentum penting pemerintah untuk memajukan peran usaha mikro dan Lembaga Keuangan Masyarakat (LKM) di daerah. Kabupaten Brebes ditunjuk menjadi *pilot*

MEMAJUKAN PERAN USAHA MIKRO DAN LKM DI DAERAH

projet pengembangan LKM.

Menurut Bupati Kabupaten Brebes Idza Priyanti, Brebes yang terdiri dari 17 kecamatan memiliki beragam produk unggulan dan kearifan lokal yang patut dikembangkan. Kabupaten ini termasuk daerah sentral penghasil bawang merah dan produksi beras hingga 600.000 ton per tahun.

Idza menuturkan, hadirnya layanan LKM banyak dikenal oleh masyarakat di kawasan Brebes. Namun banyak petani dan nelayan yang tidak memahami keuntungan layanan LKM dari segi permodalan dan kemudahan transaksi.

Hal inilah yang menurut Idza perlu diperhatikan oleh pemerintah agar pengusaha kecil di daerah dapat berkembang sehingga keterlibatan petani dan nelayan dapat menjadi motor penggerak perekonomian daerah.



Yoyok Riyo,
Bupati Batang

Tak kalah penting, pembentukan Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah (TPAKD) oleh OJK diyakini dapat meningkatkan peran lembaga keuangan untuk memberdayakan ekonomi masyarakat. “TPAKD ini untuk memberi kemudahan bagi UMKM pemula dan punya usaha agar bisa melakukan kegiatan keuangan,” ujarnya.

Sementara itu demi menyukseskan berjalannya program ini Bupati Kabupaten Batang Yoyok Riyo Sudibyo menjelaskan bahwa betapa pentingnya komitmen dan kerja keras seluruh instansi di pusat, serta daerah. “Seberapa kuat BUMN, BUMD, perbankan untuk terjun ke

masyarakat, kalau tidak dibantu oleh pemda tidak akan bisa. Disini kita melihat bagaimana kewajiban pemda selaku penjemabatan agar bisa bertindak proaktif, minimal untuk menerangkan kalau program ini luar biasa,” ungkapnya.

Dia mengatakan, pengembangan UMKM di daerah tidak terlepas dari upaya birokrat yang memiliki kemampuan menggiring persepsi masyarakat pedesaan yang konvensional kearah teknologi digitalisasi dan berwawasan bisnis yang luas. Meski tidak semudah membalikkan telapak tangan, peningkatan akses dan transaksi di Batang masih terkendala keberadaan rentenir yang semakin menjamur.

Melihat kondisi itu, Pemda Batang mengupayakan agar masyarakat, khususnya pengusaha KUP beralih memanfaatkan jasa keuangan resmi dengan cara meningkatkan penetrasi kredit UMKM Bank Pembangunan Daerah (BPD) dan menurunkan tingkat suku bunga untuk usaha produktif.



Ganjar Pranowo,
Gubernur Jawa Tengah

Gubernur Jawa Tengah Ganjar Pranowo menyambut baik program sinergi ini dan menghimbau KUP di kabupaten dan kota untuk menggunakan jasa keuangan formal. Dia menegaskan, penetapan suku bunga KUR Bank Jateng yang kini berkisar 7%-9% sangat membantu masyarakat untuk mengembangkan usahanya. ●

INISIATIF KEBIJAKAN OJK UNTUK 6 PROGRAM EKONOMI KERAKYATAN

1

Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah (TPAKD)

Pembentukan TPKAD merupakan tindak lanjut dari Radiogram Menteri Dalam Negeri Nomor T-900/634/Keuda tertanggal 19 Februari 2016 yang isinya meminta kepala daerah dalam hal ini gubernur, bupati, dan walikota untuk membentuk TPKAD di provinsi/kabupaten/kota bersama-sama OJK di wilayah tersebut.

Sudah terbentuk TPKAD di Palembang, Jawa Barat, dan Sumut. Setelah pembentuk-an di Jawa Tengah, akan dibentuk TPKAD di Sulawesi Selatan dan Jawa Timur.

2

Program Jaring (Jangkau Sinergi dan Guideline)

Program JARING bertujuan menjawab kebutuhan stakeholders terhadap informasi tentang *database* kelautan dan perikanan, skim pembiayaan, pemetaan risiko bisnis dan dukungan regulasi dari otoritas terkait.

OJK bekerjasama dengan Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) meluncurkan Program Jangkau, Sinergi, dan Guideline atau JARING pada 11 Mei 2015 di Takalar, Sulawesi Selatan.

Jumlah peserta program Jaring sampai April 2016 mencapai 16 bank. Delapan bank pertama yang mengikuti Program Jaring (BRI, BNI, Bank Mandiri, Bank Danamon, BTPN, Bank Permata, Bank Bukopin dan BPD Sulselbar. Menurut data terakhir OJK, selama tahun 2015 telah menyalurkan kredit sebanyak Rp 6,69 triliun atau di atas komitmen kredit pada 2015 sebesar Rp 5,37 triliun.

3

Program Laku Pandai (Layanan Keuangan Tanpa Kantor dalam rangka Keuangan Inklusif)

Diresmikan pada 26 Maret 2015, Laku Pandai diluncurkan OJK sebagai upaya untuk memperluas akses masyarakat ke sektor keuangan yang selama ini terkendala ber-

bagai persoalan seperti tidak adanya kantor bank di daerah pelosok.

Jumlah bank peserta Laku Pandai sampai 2016 ada 10 bank, yaitu BRI, Bank Mandiri, BTPN, BCA, BTN, BNI, BPD Kaltim, Bank Sinar-mas, Bank Bukopin, dan Bank Syariah Mandiri.

Menurut data terakhir OJK untuk jumlah agen Laku Pandai hingga Desember 2015, mencapai 60.805 agen (perorangan dan *outlet* badan hukum), dengan jumlah dana dan na-sabah yang berhasil dihimpun masing-masing sebesar Rp 67,6 miliar dan 1.216.952 nasabah.

Pada 2016 sebanyak 27 Bank Umum (termasuk tujuh bank yang telah implementasi pada 2015) akan berpartisipasi dalam Program Laku Pandai dengan target jumlah Agen 167.524 Agen dan perkiraan nominal Tabungan BSA (*basic saving account*) mencapai Rp 2,6 triliun.

4

Program Simpanan Pelajar (SimPel) dan SimPel iB

SimPel merupakan program tabungan un-tuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank di Indonesia dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

SimPel iB diluncurkan secara resmi oleh Presiden RI pada 14 Juni 2015. Sampai Maret 2016, bank yang ikut program SimPel iB seban-yak 45 bank dengan rincian 12 Bank Umum, 12 BUS, 13 BPD, dan delapan BPR/BPRS.

Sekolah yang sepakat mengikuti program SimPel/SimPel iB sebanyak 1.206 dengan jumlah rekening 1.001.511 dengan nilai Rp 394,24 miliar.

5

Asuransi Pertanian dan Program Laku Mikro

OJK bersama asosiasi di industri keuangan non bank (IKNB) mengkampanyekan produk dan layanan asuransi mikro, sebagai bagian dari program Layanan Keuangan Mikro (Laku Mikro).

Jumlah industri jasa keuangan yang telah melaksanakan Laku Mikro sebanyak 11

yaitu Bank Mandiri, BNI, BRI, BCA, BSM, Bank Muamalat, BJB, Bank Panin, Bank Sinarmas, Panin Asset Management, dan Pegadaian.

Jumlah Mitra Bisnis Laku Mikro sebanyak 13 terdiri dari BRIngin Life, AXA Mandiri, Da-nareksa, Equity Life, BNI Assets Management, Bahana Sekuritas, Asuransi Takaful Keluarga, BCA Syariah, Trimegah, BCA Insurance, Asur-ansi Sinarmas MSIG, Panin Dai Ichi Life, dan Sinarmas Asset Management.

Khusus untuk asuransi pertanian (Asur-ansi Usaha Tani Padi/AUTP) dan Asuransi Usaha Ternak Sapi (AUTS), pada tahap I, AUTP diberikan untuk rentang waktu musim tanam Oktober 2015-Maret 2016, dengan target areal tanam padi seluas satu juta hektar, dengan menggunakan dana APBN senilai Rp 150 miliar. Realisasi AUTP sampai dengan 31 Desember 2015 sebanyak 233.555,36 hektar atau 23,36% dari target. Jumlah petani yang ikut serta AUTP hingga Desember 2015 sebanyak 664.000 petani.

Diharapkan pada 2016 jumlah la-han yang di *cover* AUTP dapat mencapai satu juta hektar dengan anggaran subsidi sebesar Rp 144 miliar di seluruh wilayah Indonesia

Program Asuransi Usaha Ternak Sapi (AUTS) mulai dijalankan pada 2016 sebagai bagian dari *grand design* Asuransi Pertanian dalam rangka melindungi dan meningkatkan kesejahteraan rakyat khususnya petani dan peternak. Tahun 2016 diharapkan 120.000 ekor sapi dapat di *cover* AUTS dengan nilai subsidi sebesar Rp 19,2 miliar,

AUTS diluncurkan dengan skema satu ekor sapi dengan nilai pertanggungan Rp 10 juta maka peternak hanya membayar Rp 40.000 (20%) sedangkan sisanya sebesar Rp 160.000 (80%) disubsidi pemerintah melalui Kementerian Pertanian.

6

Pembiayaan alat modal pertanian

OJK mendorong perusahaan pembiayaan memperbanyak pembiayaan di sektor produktif khususnya di sektor pertanian dan kelautan.

TRANSMISI MEMACU LITERASI KEUANGAN DAERAH



Perkembangan ekonomi daerah berkontribusi besar dalam menyokong pertumbuhan ekonomi nasional yang berkelanjutan. Guna mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkualitas di daerah, Otoritas Jasa Keuangan dan sejumlah lembaga lainnya membentuk Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah (TPAKD) sebagai transmisi untuk memacu literasi dan inklusi keuangan di daerah.

Beragam strategi telah disiapkan untuk mencapai tujuan tersebut. Berikut penjelasan **Kepala Departemen Literasi dan Inklusi Keuangan Otoritas Jasa Keuangan Agus Sugiarto** terkait dengan strategi TPAKD untuk memperkuat literasi keuangan di daerah.

Apa latar belakang pendirian TPAKD?

Untuk mempercepat inklusi keuangan daerah dibutuhkan adanya transmisi untuk mendukung program literasi dan inklusi keuangan di daerah. Seperti halnya di kendaraan, transmisi dibutuhkan untuk mempercepat laju kendaraan. Untuk mendorong literasi dan inklusi keuangan juga dibutuhkan transmisi supaya jalannya cepat.

Transmisi yang kami maksud untuk mempercepat tingkat literasi dan inklusi keuangan inilah yang kami sebut TPAKD. Jadi Latar belakang dibentuknya TPAKD itu

supaya tingkat literasi dan inklusi keuangan lebih cepat diterima oleh daerah. Hasil survei nasional yang dilakukan Otoritas Jasa Keuangan tahun 2013 tingkat literasi itu masih 21% dan tingkat inklusi baru 59%.

Apa peran OJK dalam TPAKD?

Sesuai dengan amanat dalam UU Nomor 21 Tahun 2011, OJK berfungsi untuk menyelenggarakan sistem pengaturan dan pengawasan yang terintegrasi terhadap keseluruhan kegiatan di dalam sektor jasa keuangan. Namun, di luar fungsi itu, OJK juga berkomitmen untuk berkontribusi dalam memajukan perekonomian Indonesia dengan melakukan fungsi tambahan yaitu sebagai *center of excellent* dan *agent of economic development*.

Terkait fungsi *agent of economic development*, kami melihat bahwa pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan itu tidak dapat tercapai kalau tingkat literasi dan inklusi keuangannya masih rendah. Oleh sebab itu, OJK menginisiasi pendirian TPAKD untuk meningkatkan pemahaman masyarakat. Khususnya yang berada di daerah tentang inklusi keuangan.

Tidak hanya itu, selaku pengatur dan pengawas lembaga jasa keuangan, OJK juga berkomitmen mendorong lembaga jasa keuangan untuk menyediakan produk-produk jasa keuangan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Saat ini sudah ada program ekonomi kerakyatan

yaitu Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang ditujukan kepada sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di daerah.

Selain itu, terdapat produk-produk lainnya yang sudah diluncurkan seperti Jaring, dan SimPel.

Seberapa penting keberadaan TPAKD?

Inklusi keuangan itu berkaitan dengan kemiskinan, makanya kami berupaya mendorong peningkatan inklusi keuangan di daerah untuk mengurangi tingkat kemiskinan. Dari yang awalnya tidak *bankable*, menjadi *bankable*. Kesenjangan ekonomi yang ada di daerah sekarang bisa dijumpai dengan keberadaan TPAKD.

Oleh sebab itu, dibutuhkan TPAKD untuk menciptakan adanya sinergi antara pemerintah di daerah dengan masyarakat di daerah. Selain itu, OJK selaku pengawas lembaga jasa keuangan bisa membantu pemerintah daerah untuk merealisasikan program-program pembangunan dengan mendorong lembaga jasa keuangan untuk menyediakan produk-produk jasa keuangan yang sesuai kebutuhan masyarakat.

TPAKD memiliki beberapa tujuan, bagaimana bisa mendukung perekonomian daerah dengan memberi kesempatan kepada pemda maupun masyarakat di daerah untuk bisa menggunakan produk jasa keuangan demi kemakmuran dan kesejahteraan bersama. Contohnya, pemerintah daerah punya program revitalisasi pasar dan butuh pendanaan untuk membiayai pembangunan pasar tradisional itu. Kami bisa menggerakkan lembaga jasa keuangan untuk bersinergi menyediakan fasilitas pembiayaan itu.

Selain itu, kami juga bisa mendorong perusahaan di daerah untuk bisa melantai di bursa. TPAKD ingin mengangkat hal-hal seperti itu. Tujuan mikronya adalah kelompok masyarakat di daerah yang tadinya tidak memiliki akses pinjaman untuk



bertani sekarang bisa mendapatkan akses kredit untuk melakukan pekerjaannya. Selain itu, masyarakat yang tadinya tidak punya dana pensiun juga sekarang bisa memiliki dana pensiun.

Siapa saja yang termasuk dalam keanggotaan TPAKD?

Dalam TPAKD itu terdiri dari berbagai unsur sebagai anggota mulai pemerintah pusat, pemerintah daerah, kementerian, pihak swasta, dan lembaga jasa keuangan. Dalam TPAKD itu sektor jasa keuangan sebagai *supplier* sekaligus konsultan.

Pemerintah dan pengusaha daerah sebagai *demand*. Adapun, peran OJK ialah sebagai fasilitator yang mempertemukan para *stakeholder* terkait, misalnya antara pemda dan lembaga jasa keuangan.

Bagaimana respons pemda terhadap pembentukan TPAKD?

Sejauh ini respons dari pemerintah daerah sangat bagus. Namun, kami ingatkan kalau program TPAKD ini masih baru, jadi masih banyak hal yang harus disempurnakan, sehingga kami imbau pemda untuk tidak terlalu berekspektasi tinggi.

Kami akan terus mempertimbangkan masukan-masukan ataupun kekurangan dalam program ini agar semakin baik. Target kami tahun ini TPAKD bisa terbentuk di 35 kantor di seluruh

daerah di Indonesia. Tetapi kami tidak bisa turun langsung ke daerah tanpa adanya keterlibatan pemerintah melalui Kementerian Dalam Negeri.

Mendagri mendukung program ini dengan menerbitkan radiogram ke seluruh kepala daerah. Jadi prinsipnya, TPAKD itu baru bisa terbentuk kalau pemerintah daerahnya sudah setuju.

Tantangan apa saja yang dihadapi TPAKD?

Tantangan yang pertama adalah tingkat pemahaman masyarakat terhadap inklusi keuangan itu masih rendah, bahkan ada juga pejabat daerah yang pemahamannya terhadap inklusi keuangan juga masih rendah. Kami melihat, isu inklusi keuangan itu tidak hanya isu lokal atau nasional, tetapi menjadi isu global sehingga ini menjadi tantangan bersama yang harus dihadapi.

Tantangan lainnya adalah masalah pembiayaan. TPAKD ini perlu biaya untuk menjalankan programnya. Untuk tahun ini, OJK memberikan subsidi kepada masing-masing TPAKD sebesar Rp 200 juta.

Dana subsidi itu diperoleh dari iuran yang diperoleh OJK untuk disalurkan lagi kepada masyarakat. Subsidi ini hanya tahun ini saja, untuk tahun depan kami akan dorong pemerintah untuk menyediakan alokasi dari Anggaran Pendapatan Belanja Daerah (APBD).

Apa target TPAKD ke depannya?

Kami harap dengan terbentuknya TPAKD, maka berbagai program pembangunan di daerah bisa direalisasikan dan pertumbuhan ekonomi daerah semakin meningkat. Selain itu, dengan keberadaan TPAKD juga diharapkan bisa lebih menyejahterakan masyarakat dan menghilangkan kesenjangan ekonomi.

Pelaku UMKM yang tadinya kesulitan mendapatkan akses pembiayaan juga sekarang dapat lebih mudah dalam mengaksesnya. ●



Suwandi Wiratno,
Ketua Umum Asosiasi Perusahaan Pembiayaan
Indonesia (APPI)

INGIN SUKSES? SUKAI PROSES

Bagi Suwandi Wiratno, industri pembiayaan sebenarnya bukan pilihan utama dalam membangun karier profesional di bidang keuangan. Sektor perbankan merupakan minat utamanya setelah menyelesaikan pendidikan sarjana bidang manajemen di Universitas San Fransisco dan pascasarjana bidang keuangan di Golden Gate University pada 1987.

“Kalau ditanya tentang awal karier, saya sebenarnya bercita-cita berkarier di perbankan,” ujar pria lulusan *Master of Business Administration* di bidang Keuangan, Golden Gate University (1987) ini.

Setelah sempat bekerja selama setahun di perusahaan sektor keuangan di Negeri Paman Sam, Suwandi akhirnya kembali ke Tanah Air. Cita-citanya tetap sama, bekerja di sektor perbankan. Namun, tawaran kerja ternyata datang dari perusahaan pembiayaan atau *multifinance*.

“Namanya melamar kerja, tiba-tiba ada kawan yang menawarkan lowongan pekerjaan di perusahaan Jepang, yakni *leasing company*. Apa itu *leasing*? tanya saya kepada kawan saya itu.”

Dari penjelasan kawannya, Suwandi sadar sektor usaha tersebut tidak terlalu berbeda dengan perbankan. Industri *multifinance* ternyata hanya lebih spesifik menawarkan salah satu di antara sejumlah produk yang disediakan perbankan, yakni kredit atau pembiayaan.

Keinginan untuk menerima tawaran kerja itu pun semakin besar karena berasal dari sebuah perusahaan asal Jepang. “Jadi, sejak awal bekerja di Indonesia itu memang saya bekerja di *multifinance*,” ujar Suwandi.

Setelah bekerja di *multifinance* selama enam tahun, Suwandi akhirnya mencoba mengubah haluannya dan mencoba mewujudkan mimpinya membangun karier di sektor perbankan. Pada 1994, dia

“Kalau anak sekarang, kesabarannya agak beda. Baru dua tahun hingga tiga tahun bekerja sudah ingin pindah kerja. Pesan saya, kalau ingin sukses harus menyukai proses.”

bergabung bersama Bank Tamara.

Kendati demikian, krisis moneter yang mendera negara-negara Asia, termasuk Indonesia, pada 1998 mengubah rencana Suwandi. Setahun kemudian, dia memutuskan untuk mengakhiri kariernya di sektor perbankan.

Pilihan karier selanjutnya adalah bergabung dengan perusahaan konsultan berskala global, PT Pricewaterhouse Coopers FAS (PwC). Ternyata, pilihan pekerjaan itu pun yang kembali membawa Suwandi kembali ke industri pembiayaan.

“Enam tahun di PwC, saya banyak membantu jual beli perusahaan-perusahaan besar, antara lain ketika BII membeli WOM Finance [PT Wahana Ottomitra Multiartha Tbk.]. Waktu itu, saya ditawarkan BII untuk kembali lagi ke *multifinance*,” katanya.

Alhasil, sejak 2005 Suwandi menjabat sebagai Presiden Direktur di PT BII Finance Center. Pada saat yang sama, jabatan penting di WOM Finance pun dilakoninya. Hingga saat ini, Suwandi pun masih terus berkarya di industri pembiayaan dengan menjabat sebagai Direktur Utama PT Chandra Sakti Utama Leasing.

Tidak hanya memimpin perusahaan *multifinance*, keterlibatan Suwandi di industri juga semakin intensif dengan menduduki posisi strategis di Asosiasi Perusahaan Pembiayaan

Indonesia (APPI). Sejak 2013 hingga saat ini, dia menjabat Ketua Umum APPI. “Sebenarnya sudah terlibat di asosiasi sejak awal bekerja di *multifinance*, tetapi terlibat resmi sebagai pengurus APPI sejak 2010.”

Pengalaman panjang di industri *multifinance* ternyata memberi kesan mendalam bagi hidup Suwandi. Dia cukup puas mampu membangun karier hingga mencapai posisi seperti saat ini.

Menurutnya, banyak pengetahuan baru yang diperoleh dalam setiap perjumpaan dengan banyak pelaku usaha dari berbagai industri. “Jadi, dari industri ini saya bisa banyak tahu tentang industri lain. Industri keuangan memiliki jangkauan yang sangat luas sehingga saya dapat memahami dan mengetahui industri lain.”

Suwandi punya satu pesan kepada karyawan muda yang baru atau sedang merintis karier di industri *multifinance* yakni mencintai proses. Dia menyatakan bahwa hal itu menjadi keutamaan yang sulit ditemukan pada generasi muda saat ini.

“Kalau anak sekarang, kesabarannya agak beda. Baru dua tahun hingga tiga tahun bekerja sudah ingin pindah kerja. Pesan saya, kalau ingin sukses harus menyukai proses,” kata pria yang hobi bermain golf ini. ●

Sejarah Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI)

APPI awalnya bernama Asosiasi Leasing Indonesia (ALI) yang berdiri di Jakarta pada 2 Juli 1982 dan tercatat 12 kali melakukan pergantian kepemimpinan.

Pada 20 Juli 2000 ALI mengubah nama menjadi Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI).

Saat ini, ada sekitar 185 perusahaan telah tergabung di APPI dengan berbagai tipe pembiayaan dengan berbagai status kepemilikan dan jenis produk yang dibiayai.

POJK Nomor 29/POJK.05/2014 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan

(POJK) Nomor 29/POJK.05/2014 sebagai aturan baru perluasan kegiatan usaha perusahaan pembiayaan yaitu investasi, modal kerja, multiguna, dan kegiatan usaha berbasis *fee*.

Peraturan itu diluncurkan untuk meningkatkan pertumbuhan industri pembiayaan. Karena pada tahun 2014, industri pembiayaan hanya tumbuh 4,5% (*y-o-y*), atau jauh di bawah target yang dicanangkan OJK.

LAPS

Keberadaan Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa (LAPS) membuat setiap orang, termasuk yang berada di daerah terpencil dapat melakukan gugatan atas dugaan ketidakadilan yang didapat dari Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PUJK).

Penyelesaian sengketa di luar pengadilan lewat LAPS tidak bersifat mutlak. Konsumen masih dimungkinkan memilih jalur penyelesaian di luar pengadilan sepanjang terdapat kesepakatan antara kedua belah pihak.



MENGENAL 7 DAY REVERSE REPO RATE

Setelah tiga kali berturut-turut menurunkan BI Rate, Bank Indonesia membuat terobosan dalam penetapan suku bunga acuan, April lalu. Bank sentral memutuskan untuk mengubah acuan suku bunga kebijakan, dari semula BI Rate menjadi *7 Day Reverse Repo Rate*.

Meski baru akan berlaku pada 19 Agustus 2016, pasar sudah mulai merespon dampak dari perubahan kebijakan tersebut. Apa sebenarnya *7 Day Reverse Repo Rate* ini? Mengapa kebijakan ini perlu diubah? Dan bagaimana dampak atas perubahan tersebut?

BI Rate, yang selama ini digunakan Bank Indonesia untuk operasi moneter, setara dengan suku bunga SBI 12 bulan. Sementara itu *7 Day*

Reverse Repo Rate, sesuai namanya, setara dengan suku bunga operasi moneter dengan tenor tujuh hari.

Karena tenor yang lebih pendek, suku bunga tujuh hari tersebut tentu lebih rendah. Saat ini, suku bunga *7 Day Reverse Repo Rate* berada pada level 5,5% sedangkan BI Rate masih berada pada level tetap sejak pengumuman perubahan kebijakan tersebut, yaitu sebesar 6,75%. Dengan perubahan kebijakan acuan ini, dalam struktur tenor operasi moneter Bank

Indonesia, suku bunga kebijakan akan bergeser dari satu tahun (360 hari) menjadi tenor yang lebih pendek, yaitu tujuh hari.

Anggota Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan Ex-Officio Bank Indonesia Mirza Adityaswara mengatakan bahwa perubahan kebijakan ini perlu dilakukan mengingat BI Rate yang menjadi acuan sudah tidak lagi sejalan dengan pasar uang yang makin dinamis. Alhasil, terjadi perbedaan yang besar antara suku bunga BI Rate dengan perkembangan suku bunga di Pasar Uang Antar Bank (PUAB).

Kondisi ini, lanjutnya, terjadi sejak derasnya aliran masuk modal asing saat krisis global 2010-2012,

khususnya sejak pertengahan 2010. Besarnya akses likuiditas di PUAB dari dasarnya aliran masuk modal asing tersebut menyebabkan suku bunga PUAB tenor jangka pendek menjadi sangat rendah mendekati suku bunga *Deposit Facility* (DF), jauh di bawah suku bunga *BI Rate* yang konsisten dengan pencapaian sasaran inflasi.

Sementara itu belum berkembangnya PUAB juga menyebabkan belum terbentuknya struktur suku bunga di PUAB, khususnya untuk tenor di atas 3 bulan hingga 12 bulan. Dengan kondisi tersebut, transmisi kebijakan moneter menjadi kurang efektif dalam memengaruhi suku bunga di pasar uang. “BI ingin mendekati suku bunga kebijakan ke arah tenor yang diacu oleh pasar uang, yaitu tenor yang lebih pendek,” ujar Mirza saat konferensi pers di Gedung Bank Indonesia, Jakarta, Jumat (15/4/2016).

7 Day Reverse Repo sendiri dipilih karena dinilai sebagai instrumen operasi moneter yang aktif ditransaksikan antara BI dengan perbankan setiap harinya. Selain itu pilihan untuk menggunakan instrumen repo juga ditujukan untuk mendukung pendalaman pasar keuangan, khususnya instrumen repo.

Hal ini sejalan dengan kriteria yang digunakan bank sentral dalam menentukan suku bunga kebijakan, yaitu transaksional, memiliki pasar yang relatif dalam, serta memiliki hubungan yang kuat dengan sasaran operasional kebijakan moneter.

Bunga Bank

Gubernur Bank Indonesia Agus DW Martowardojo dalam siaran pers Jumat (15/4/2016) menuturkan, dengan perubahan kebijakan ini, tiga dampak utama diharapkan dapat terjadi. *Pertama*, menguatnya sinyal kebijakan moneter dengan suku bunga *7 Day Reverse Repo* sebagai acuan utama di pasar keuangan.

Kedua, meningkatkan efektivitas transmisi kebijakan moneter kepada pergerakan suku bunga pasar uang

Tabel 1: Pergerakan BI Rate (%)

	BI Rate
19 Mei 2016	6,75
21 April 2016	6,75
17 Maret 2016	6,75
18 Februari 2016	7
14 Januari 2016	7,25
17 Desember 2015	7,5
15 Oktober 2015	7,5

Sumber: Bank Indonesia.

Tabel 2: Pergerakan Suku Bunga Penjaminan (%)

Bulan	Bank Umum		BPR
	Rupiah	Valas	
Januari	7,5	1,25	10
Februari	7,5	1,25	10
Maret	7,25	1	9,75
April	7,25	1	9,75
Mei	7	0,75	9,5

Sumber: Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).

dan suku bunga perbankan. *Ketiga*, terbentuknya pasar keuangan yang lebih dalam, khususnya transaksi dan pembentukan struktur suku bunga di PUAB untuk tenor 3 bulan hingga 12 bulan.

Selain dari dampak yang diharapkan bank sentral, kalangan perbankan pun menilai perubahan kebijakan yang dilakukan bank sentral ini positif untuk perkembangan sektor keuangan nasional.

Sementara Batara Sianturi, Direktur Utama Citibank N.A Indonesia, menjelaskan bahwa kebijakan BI yang membuat suku bunga kebijakan mengacu kepada *Reverse Repo Rate* tujuh hari kian membuat pasar optimistis Indonesia bisa mencatatkan pertumbuhan ekonomi di atas 5%. Selain itu penggunaan *Reverse Repo Rate* tujuh hari sebagai suku bunga kebijakan ini juga bisa mempercepat target pemerintah untuk menurunkan suku bunga kredit *single digit*.

Menurutnya, suku bunga simpanan yang menjadi biaya dana perbankan juga berpotensi turun lagi. “*Reverse Repo Rate* tujuh hari ini kan semakin

dekat dengan realitas pasar atau transaksi di pasar. Jadi jelas mendukung *single digit loan* yang berarti *interest rate government* turun lagi,” ujarnya di Jakarta, Kamis (14/4/2016).

Direktur Utama PT Bank Bukopin Tbk. Glen Glenardi saat dihubungi pada Minggu (18/4/2016) menyatakan, penggunaan *Reverse Repo Rate* tujuh hari sebagai acuan baru ini dinilai sejalan dengan keinginan pemerintah untuk mendorong penurunan suku bunga dana dan kredit. Meski demikian, dia menilai kebijakan ini dapat mengakibatkan para deposan mencari alternatif penempatan dana karena para deposan cenderung mencari instrumen yang lebih menguntungkan daripada sekadar menempatkan dananya di bank.

Saat ditemui di Jakarta, Rabu (13/4/2016) Direktur Utama PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. Kartika Wirjoatmodjo menambahkan, dengan perubahan acuan suku bunga kebijakan ini, bunga deposito dipastikan bakal kembali mengalami penurunan sehingga mempercepat jalan perbankan menuju bunga kredit *single digit*.

Dengan bunga deposito yang rendah, disparitas antara bunga deposito dengan bunga Pasar Uang Antar bank (PUAB) dan *lending facility rate* akan semakin dekat. Dengan demikian, pasar uang akan semakin efisien dan perbankan akan lebih tertarik menggunakan instrumen pasar uang sebagai alternatif pendanaan.

Meski begitu, Kartika mengatakan masih perlu ada pendalaman pasar uang agar perbankan dapat benar-benar memanfaatkan instrumen tersebut. Pasalnya, selama ini perbankan cenderung menggunakan *special rate* deposito dengan bunga yang jauh lebih tinggi untuk mencari likuiditas.

Meski direspon positif, masih ada upaya yang perlu dilakukan bank sentral untuk mengoptimalkan dampak yang diharapkan nantinya dengan perubahan ini. Paling tidak, bank sentral dan pihak terkait lainnya masih memiliki waktu dua bulan lagi untuk mengenal acuan baru tersebut. ●

INVESTASI SYARIAH TERUS DIGALAKKAN

Indonesia merupakan negara dengan populasi beragama Islam terbanyak di dunia. Berdasarkan situs *mapsofworld.com*, jumlah penduduk muslim di Indonesia mencapai 209,12 juta orang pada 2015. Pada posisi kedua dan ketiga diisi oleh Pakistan dan India dengan jumlah penduduk muslim masing-masing sebanyak 176,19 juta dan 167,41 juta orang.

Kondisi yang sama terjadi di sektor pasar modal syariah. Otoritas Jasa Keuangan mencatat nilai kapitalisasi pasar saham syariah mencapai Rp 2.824,41 triliun atau 54,99% sampai dengan 20 Mei 2016. Adapun nilai emisi Sukuk Negara pada periode yang sama telah mencapai Rp 376,13 triliun atau 14,88%.

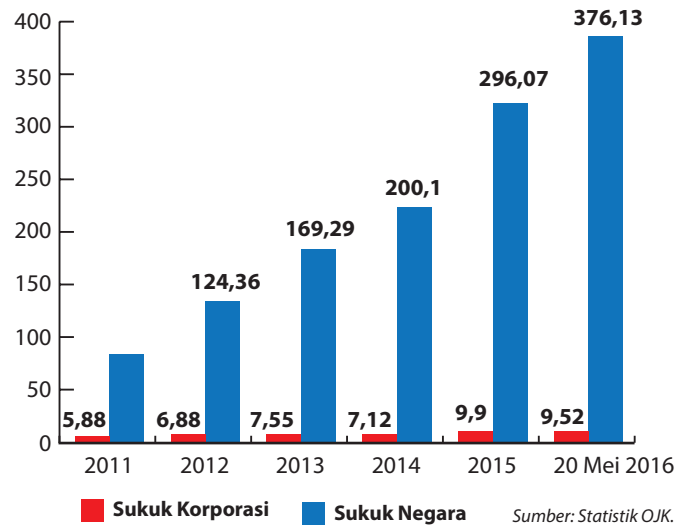
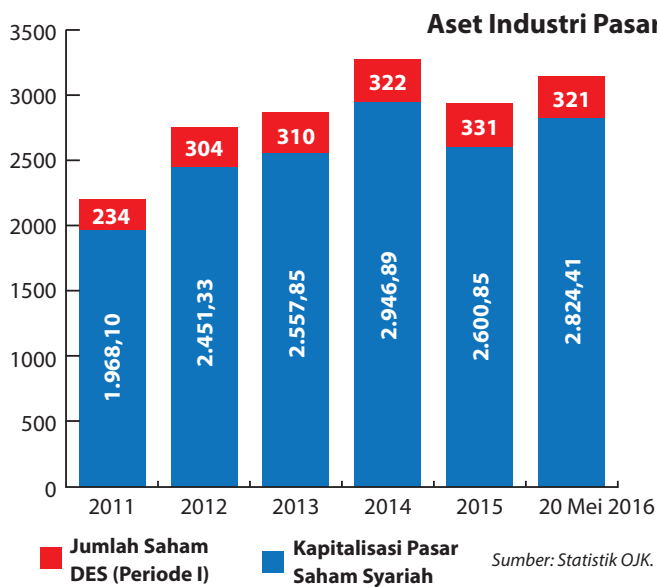
Namun dalam periode yang sama juga, nilai aktiva bersih reksa dana syariah baru Rp 9,3 triliun atau 3,11% dari total industri reksa dana. Demikian pula dengan emisi sukuk korporasi yang *outstanding*-nya tercatat hanya Rp 9,52 triliun atau 3,68%. Lagi-lagi masalah literasi dan edukasi menjadi

pekerjaan rumah yang harus terus digaungkan secara membumi di tengah-tengah masyarakat.

Untuk itu, pada akhir Maret 2016, PT Bursa Efek Indonesia bersama dengan PT Kliring Penjaminan Efek Indonesia (KPEI), PT Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI), dan didukung oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyelenggarakan Festival Pasar Modal Syariah 2016. Pameran itu diselenggarakan pada Rabu (30/3) hingga Sabtu (2/4) di Lobby dan Mainhall Gedung BEI Jakarta.

Festival Pasar Modal Syariah 2016 diramaikan oleh sembilan Anggota Bursa yang memiliki Sistem *Online Trading* Syariah, 20 Manajer Investasi yang menawarkan Reksa Dana Syariah,





delapan emiten yang masuk dalam Daftar Efek Syariah, enam Agen Penjual Reksa Dana Syariah, Asosiasi Pengelola Reksa Dana Indonesia (APRDI), PT Program Penyelenggara Perlindungan Investor Efek Indonesia (P3IEI), The Indonesia Capital Market Institute (TICMI), dan 33 media *partner*.

Selain pameran, festival itu juga menggelar sejumlah *talk show*. Salah satunya mengangkat tema “Investasi Cerdas, Investasi Pasar Modal Syariah” yang menghadirkan Direktur Bahana TCW Investment Management Budi Hikmat sebagai pembicara. Selama empat hari penyelenggaraan, jumlah pengunjung Festival Pasar Modal Syariah 2016 mencapai 9.517 orang.

Jumlah tersebut jauh melampaui target awal yang ditetapkan sebanyak 6.000 pengunjung. Adapun total transaksi selama berlangsungnya Festival Pasar Modal Syariah 2016 mencapai Rp 2,30 miliar.

“Pengunjung terlihat sangat antusias mendalami produk-produk syariah di pasar modal Indonesia,” ujar Direktur Pengembangan BEI Nicky Hogan. Dengan antusiasme tersebut, Nicky optimistis investor saham syariah yang memiliki *Single Investor Identification* (SID) dapat bertambah 5.000 investor atau naik lebih dari 100% dari posisi saat ini yang tercatat sebanyak 4.908 investor.

Direktur Pasar Modal Syariah Otoritas Jasa Keuangan Fadilah Kartikasari menuturkan secara nominal, industri pasar modal syariah Indonesia kalah dari Arab Saudi, Unit Emirat Arab, dan negara tetangga Malaysia. “Literasi masyarakat terhadap pasar modal syariah harus terus ditingkatkan. Dari sisi *supply* juga harus didorong dengan insentif-insentif dari otoritas terkait,” jelasnya.

Berdasarkan data OJK, saat ini terdapat 23 *underwriter* syariah, 34 MI syariah, sembilan AB dengan Sharia Online Trading System, 14 bank kustodian syariah, empat bank rekening dana nasabah syariah, dan lima penerbit Daftar Efek Syariah (DES). Sebagai regulator, lanjut Fadilah, OJK terus memacu iklim industri pasar modal syariah yang menarik bagi pelaku usaha maupun investor.

Beberapa aturan terbaru pun tengah diracik oleh OJK. Aturan baru tersebut antara lain insentif potongan pungutan pendaftaran, perizinan, biaya tahunan bagi pelaku usaha yang bergerak di pasar modal syariah, pengaturan efek syariah di pasar sekunder, transaksi margin efek syariah, dan pengembangan pasar Repo Syariah.


Inovasi produk investasi syariah pun sedang diracik OJK, yakni reksa dana syariah berbasis sukuk. Sebelumnya, OJK telah menerbitkan

aturan tentang reksa dana saham syariah efek luar negeri dan Dana Investasi Real Estate (DIRE) Syariah.

Pengembangan produk reksa dana syariah diharapkan dapat meningkatkan jumlah produk reksa dana yang tercatat sebanyak 102 dari 1.193 produk reksa dana yang beredar. Dengan bertambahnya jumlah produk, diharapkan dana kelolaan reksa dana syariah dapat meningkat menjadi lebih dari 5% dari total NAB industri reksa dana nasional. Pasaunya hingga 20 Mei 2016, jumlah NAB reksa dana syariah tercatat hanya 3,12% atau senilai Rp 9,31 triliun.

“Aturan soal MI syariah juga dalam pengembangan. Ini disusun untuk menambah kepercayaan investor tentang prinsip-prinsip syariah,” tegasnya. Di level makro, OJK juga mengusulkan penyusunan Undang-Undang Efek Syariah sebagai payung hukum pertumbuhan industri ini di Indonesia.

Sardjito, Deputy Komisioner Pengawasan Pasar Modal OJK, menilai tidak masuk akal apabila instrumen investasi syariah tidak berkembang di Indonesia yang merupakan negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia. “OJK akan bantu memberikan pemahaman tentang pasar modal syariah. Tak kenal maka tak sayang. Kuncinya sosialisasi dan pendalaman,” katanya. ●



BPJS KESEHATAN: ANTARA PENINGKATAN MANFAAT DAN TANTANGAN LAYANAN

Mendapatkan penghidupan yang layak adalah hak dasar dari seluruh rakyat. Guna memenuhi kebutuhan itu, pemerintah mengadakan program jaminan sosial yang melayani seluruh elemen masyarakat. Di bidang kesehatan, pemerintah telah membentuk Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) Kesehatan yang diharapkan dapat meningkatkan indeks kesehatan dan kesejahteraan masyarakat, serta memperoleh kepastian pembiayaan kesehatan di kala sakit.

Melayani kesehatan dengan cakupan peserta terbesar dan terbanyak di dunia memang tidaklah mudah. Pasalnya, masih ada saja persoalan maupun hal yang dinilai belum optimal baik dari sisi pelayanan maupun iuran.

Dari total jumlah penduduk Indonesia yang mencapai 250 juta jiwa, sampai dengan akhir 2015 tercatat jumlah peserta BPJS Kesehatan mencapai lebih dari 156 juta jiwa. Hingga akhir 2016, kepesertaan diprediksi akan terus meningkat hingga 188 juta jiwa lebih.

Direktur Hukum, Komunikasi

dan Hubungan Antar Lembaga BPJS Kesehatan Bayu Wahyudi menyatakan bahwa pihaknya berupaya meningkatkan pelayanan secara optimal. Tekad itu dibuktikan dengan direalisasikannya biaya manfaat berupa biaya pelayanan kesehatan perorangan yang meliputi biaya promotif, preventif, kuratif, dan rehabilitatif. Sampai 31 Desember 2015, jumlahnya telah mencapai Rp 57,08 triliun.

Selain itu, berdasarkan data dari Departemen Komunikasi dan Humas BPJS Kesehatan sampai dengan 31 Desember 2015, BPJS Kesehatan juga

telah membayarkan kapitasi sebesar Rp 10,39 triliun kepada 19.969 fasilitas kesehatan tingkat pertama (FKTP) secara tepat waktu di tanggal 15 setiap bulannya. Lembaga layanan kesehatan itu juga menyalurkan dana Rp 40,7 triliun untuk membayar 1.847 fasilitas kesehatan rujukan tingkat lanjutan (FKRTL)/rumah sakit dengan waktu pembayaran klaim rata-rata 13 hari atau lebih cepat dari ketentuan undang-undang yakni maksimal 15 hari.

Biaya manfaat itu digunakan untuk membayar sebanyak 100,6 juta kunjungan pasien rawat jalan tingkat pertama (RJTP) di FKTP (Puskesmas, dokter praktik perorangan, dan klinik pratama/swasta) dan 925.149 kasus rawat inap tingkat pertama (RITP) di FKTP. Pembayaran juga dilakukan untuk 39,8 juta kunjungan pasien rawat jalan tingkat lanjutan (RJTL) dan sebanyak 6,3 juta kasus di rawat inap tingkat lanjutan (RITL).

“Dari data-data tersebut, terlihat



“Dari data–data tersebut, terlihat jelas bahwa kehadiran program JKN (Jaminan Kesehatan Nasional) yang dikelola BPJS Kesehatan memberikan manfaat besar bagi masyarakat khususnya bagi masyarakat yang membutuhkan pelayanan kesehatan.”

jelas bahwa kehadiran program JKN (Jaminan Kesehatan Nasional) yang dikelola BPJS Kesehatan memberikan manfaat besar bagi masyarakat khususnya bagi masyarakat yang membutuhkan pelayanan kesehatan,” kata Bayu. Menurutnya, komitmen BPJS Kesehatan untuk meningkatkan pelayanan secara optimal juga diwujudkan dengan capaian indeks kepuasan peserta yang berhasil melampaui target yakni mencapai 78,9% padahal sebelumnya indeks kepuasan peserta diproyeksikan hanya mencapai 77%.

Kendati demikian, tidak selamanya program jaminan kesehatan yang telah dirancang bisa berjalan lancar. Masih ada sejumlah tantangan yang dihadapi. Misalnya terkait dengan kesesuaian besaran iuran.

Bayu menilai, diperlukan adanya penyesuaian besaran iuran. Hal itu dibutuhkan untuk menanggulangi *mismatch* antara iuran yang diterima dan biaya pelayanan kesehatan yang dikeluarkan tahun 2014 dan 2015. Penyesuaian juga diperlukan untuk meningkatkan mutu pelayanan di FKTP dan FKRTL sekaligus mendorong partisipasi swasta, mengantisipasi laju inflasi, dan tuntutan kenaikan tarif.

Tantangan berikutnya ialah rekrutmen peserta. Diperlukan adanya dukungan prinsip kegotongroyongan dan mengoptimalkan partisipasi langsung dari peserta BUMN, pekerja penerima upah (PPU) swasta dan masyarakat sehat dari segmen pekerja bukan penerima upah (PBPU). Khusus untuk PBPU,

masa tunggu administrasi menjadi peserta merupakan keniscayaan yang seyogyanya didukung penuh pemerintah.

Selain beberapa tantangan tersebut, masih terdapat persoalan-persoalan lainnya yang harus segera ditanggulangi salah satunya masalah pengendalian biaya dan pengendalian mutu layanan. Adapun masalah lainnya yaitu belum tersedianya distribusi fasilitas kesehatan yang merata, ketersediaan obat, serta sistem rujukan berjenjang yang masih mengalami kendala di tingkat pusat maupun daerah.

Koordinator Advokasi BPJS Wacht Timboel Siregar menilai bahwa untuk memastikan para peserta mendapatkan pelayanan yang optimal dari rumah sakit ataupun klinik yang menjadi mitra BPJS Kesehatan, maka dibutuhkan adanya dukungan dari pemerintah. Dukungan yang diharapkan pemberian insentif berupa keringanan pajak badan, pajak membeli peralatan kesehatan, pajak bumi dan bangunan (PBB), atau insentif lainnya seperti diskon listrik atau air. ●



PERUBAHAN SUKU BUNGA ACUAN

OJK MENANTI RESPONS PASAR

Suku bunga deposito adalah salah satu indikator yang membentuk suku bunga kredit. Dengan target bunga kredit single digit pada akhir tahun ini, berarti bunga deposito diharapkan terus ditekan agar biaya dana perbankan bisa kian murah sehingga berpengaruh terhadap suku bunga kredit.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK), sebagai regulator pun mendorong penurunan suku bunga deposito dengan cara memangkas *capping* bunga deposito untuk kelompok bank umum kegiatan usaha (BUKU) III dan IV. Pada akhir kuartal I/2016, *capping* bunga deposito untuk bank BUKU III turun menjadi 100 basis poin (bps) dari BI Rate dibandingkan dengan sebelumnya 225 bps dari BI Rate sedangkan untuk bank BUKU IV dipangkas menjadi 75 bps dari BI Rate dibandingkan sebelumnya sebesar 200 bps dari BI Rate.

Harapannya, dengan pembatasan *capping* bunga deposito itu kian mempercepat penurunan bunga deposito yang berarti juga mendorong tujuan bunga kredit *single digit*.

Kelompok bank BUKU III, yang terdiri dari bank dengan modal inti Rp5 triliun sampai Rp30 triliun, dan BUKU IV, yang terdiri dari bank dengan modal inti di atas Rp30 triliun, ditekan *capping* bunga depositonya agar mempengaruhi tingkat suku bunga pasar.

Bila bank BUKU III dan IV yang tergolong besar sudah memangkas suku bunga, maka bank kecil di kelompok BUKU I, yang terdiri dari bank dengan modal inti kurang dari Rp1 triliun, dan BUKU II, yang terdiri dari bank dengan modal inti Rp1 triliun sampai Rp5 triliun, pun akan

mengikuti pasar untuk menurunkan suku bunga.

Seiring dengan keberadaan kebijakan itu, tren suku bunga deposito perbankan pun memang turun secara bertahap. Sampai Maret 2016, suku bunga deposito bank umum secara keseluruhan *year to date* (y-t-d) untuk tenor 3 bulan berada di level 7,83% atau turun 32 bps, sedangkan untuk tenor 6 bulan berada di level 8,37% atau turun 17 bps.

Di sisi lain, dalam waktu yang berdekatan, Bank Indonesia (BI) juga mengumumkan akan menjadikan *Seven Days Reverse Repo* yang sampai saat ini berada di posisi 5,5% sebagai suku bunga kebijakan yang baru menggantikan BI Rate yang masih berada di level 6,75%.

Suku bunga kebijakan yang baru itu akan mulai digunakan pada 19 Agustus 2016.

Kebijakan itu dinilai untuk menggairahkan pasar uang terutama untuk Pasar Uang Antar Bank (PUAB). Dengan PUAB yang bergairah pun diperkirakan bisa mendorong likuiditas bank dari kelompok kecil hingga besar menjadi aman. Dengan likuiditas aman diharapkan dapat mempengaruhi suku bunga deposito yang juga bisa berimbas kepada suku bunga kredit.

Terkait dengan perubahan suku bunga kebijakan BI itu, bagaimana dengan posisi kebijakan pembatasan (*capping*) bunga deposito yang mengacu kepada



BI Rate? Berikut petikan wawancara dengan **Nelson Tampubolon, Anggota Dewan Komisiner OJK** yang merangkap sebagai **Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan**.

Terkait perubahan kebijakan suku bunga acuan menjadi *Seven Days Reverse Repo*, apakah akan memberi pengaruh pada kebijakan *capping* bunga deposito OJK?

Kami tidak akan terburu-buru merespons perubahan suku bunga kebijakan BI itu terhadap kebijakan *capping* bunga deposito OJK. Kami juga masih mempelajari terlebih dulu respons masyarakat dan dampaknya terhadap likuiditas perbankan atas perubahan suku bunga kebijakan tersebut.

Apakah *capping* suku bunga deposito OJK masih akan berlaku saat perubahan

suku bunga kebijakan mulai diimplementasikan?

Sampai saat ini, ketentuan *capping* bunga deposito sebesar BI Rate ditambah 75 bps bagi BUKU IV dan BI Rate plus 100 bps bagi BUKU III tetap berlaku. Namun kami sebagai otoritas tetap berorientasi pada penurunan suku bunga deposito perbankan, sejalan dengan upaya pemerintah dan Bank Indonesia.

Selain dengan *capping*, bagaimana strategi OJK untuk mempercepat penurunan suku bunga deposito perbankannya?

Intinya mengarah ke sana, cuma bagaimana strateginya akan dicoba pikirkan lagi. Kalau kami terlalu cepat merespons perubahan suku bunga kebijakan baru BI dikhawatirkan bisa membuat pemilik dana di deposito perbankan menjadi tidak nyaman.

Misalnya, kami ikut turun 1,25% [BI Rate 6,75% ke Seven Days Reverse Repo 5,5%], itu kan perubahannya signifikan. Kami mengkhawatirkan reaksinya kalau ada perubahan besar dalam waktu dekat.

Kalau begitu, dalam jangka dekat, apa yang akan dikaji OJK untuk menyesuaikan kebijakan *capping* bunga deposito terhadap perubahan suku bunga kebijakan BI?

Kami akan melakukan penilaian atau *assesment* kembali terkait *capping* suku bunga deposito pada bank kelompok BUKU 3 dan 4. Nantinya, OJK akan menentukan apakah *capping* itu masih diperlukan untuk mendorong penurunan suku bunga bank atau tidak.

Kira-kira sejauh apa perubahan suku bunga kebijakan BI mempengaruhi suku bunga deposito?

Saya berharap dengan suku bunga kebijakan BI yang baru itu turut membuat perbankan menyesuaikan suku bunga deposito.

Namun kami akan terus melakukan penilaian secara komprehensif untuk menentukan langkah selanjutnya.

Terkait dengan penurunan bunga deposito perbankan, kira-kira sejauh apa akan mendorong bank untuk menurunkan suku bunga kreditnya menjadi *single digit*?

Dengan penurunan *capping* bunga deposito untuk bank BUKU III dan BUKU IV berarti akan mempengaruhi tingkat bunga deposito dari dua kelompok bank tersebut. Dengan kata lain, bank dapat lebih efisien dengan penurunan biaya dana.

Untuk itu, kebijakan *capping* bunga deposito itu sebagai salah satu langkah mendorong bank untuk juga menurunkan suku bunga kreditnya.

Berapa lama waktu yang dibutuhkan dari penurunan bunga deposito hingga mempengaruhi suku bunga kredit?

Penurunan suku bunga kredit memang tidak bisa segera disesuaikan bank walaupun suku bunga deposito sudah turun. Alasannya deposito itu ada yang jangka menengah sampai panjang, jadi tidak bisa langsung diganti dengan suku bunga yang sudah berubah sehingga dampak penurunan suku bunga deposito membutuhkan waktu, begitu juga dengan perubahan suku bunga kreditnya.

Harapan dari OJK pada perbankan agar cita-cita suku bunga *single digit* dapat tercapai?

Kami berharap bank tidak memanfaatkan penurunan suku bunga deposito ini untuk mengambil margin bunga yang lebih tinggi lagi. Jadi penurunan suku bunga deposito malah dijadikan ajang untuk menaikkan margin. Kalau bisa margin bunganya bisa terus diturunkan dan kami pun terus mengawasi 118 bank yang ada di Tanah Air. ●

STRATEGI INSENTIF DORONG BANK KIAN EFISIEN

Dalam meningkatkan daya saing perbankan Indonesia serta untuk mencapai tujuan suku bunga *single digit*, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengeluarkan kebijakan insentif bagi bank yang paling efisien. Insentifnya berupa diskon alokasi modal inti dalam pembukaan jaringan baru.

Lembaga OJK memberikan diskon alokasi modal inti dari 40% hingga 100% bagi bank yang mampu melakukan efisien dari segi *Net Interest Margin* (NIM) dan Biaya Operasional terhadap Pendapatan Operasional (BOPO) tertentu. Untuk mendapatkan diskon termurah yaitu sebesar 40%, Bank Umum Kegiatan Usaha (BUKU) 1 dan 2 harus memiliki NIM dengan rentang 4% sampai 4,5% dan BOPO 80% sampai 85%. Lalu, untuk kelompok bank BUKU 3 diskon 40% bisa didapatkan bila NIM berada di level 4% sampai 4,5% dan BOPO 70% sampai 75%.

Lembaga Otoritas Jasa Keuangan memberikan diskon alokasi modal inti dari 40% sampai 100% bagi bank yang mampu melakukan efisien dari segi Net Interest margin (NIM) dan Biaya Operasional terhadap Pendapatan Operasional (BOPO) tertentu.

Dalam Surat Edaran (SE)

OJK Nomor 14/SEOJK.03/2016 menjelaskan bank yang bisa mendapatkan insentif diskon alokasi modal inti bila memenuhi ketentuan NIM lebih rendah dari 4,5% yang berlaku bagi semua kelompok bank umum kegiatan usaha (BUKU).

Lalu, untuk persyaratan tingkat BOPO agar mendapatkan insentif diskon alokasi modal inti pembukaan cabang, Bank BUKU 1 dan 2 harus memiliki rasio BOPO lebih rendah dari 85%, sedangkan untuk Bank BUKU 3 dan 4 harus memiliki BOPO lebih rendah dari 75%.

Tingkat diskon alokasi modal inti yang diberikan bila bank memenehui ketentuan tingkat BOPO dan NIM itu akan mendapatkan diskon alokasi modal inti pembukaan cabang yang berkisar dari 40% sampai 100%. Tingkat diskon akan ditentukan sesuai posisi BOPO dan NIM yang paling rendah.

Nelson Tampubolon, Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan OJK mengatakan, peraturan insentif ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi bank sehingga dapat berdampak pada penurunan suku bunga kredit serta meningkatkan daya saing dalam rangka Masyarakat Ekonomi Asean (MEA). “Walaupun sifatnya insentif, tetapi bagi bank yang belum mampu menekan rasio NIM dan BOPOnya sesuai ketentuan peraturan itu, maka OJK bakal melakukan *supervisory action* untuk menentukan langkah yang harus diambil,” ujarnya.

Hal itu dikarenakan bank yang belum mampu menekan rasio NIM dan BOPO seperti ketentuan OJK, maka bank itu dianggap tidak efisien dan akan kesulitan menjaga daya saingnya. “Nanti pengawas akan mendiskusikan dengan bank-nya, apa permasalahan yang didapatkan dalam menekan NIM dan BOPO. Bisa saja nanti banknya diminta susun *action plan* untuk tingkatkan efisiensi, bisa juga ada penalti di tingkat kesehatannya, dan lain-lain,” kata Nelson.

Sementara Muliaman D. Hadad, Ketua Dewan Komisiner OJK, menekankan, kalau kebijakan insentif itu bukan memaksa bank agar NIM dan BOPO menyusut, tetapi itu sudah menjadi kewajiban perbankan untuk lebih efisien menjelang MEA.

Menurut Mulya Siregar, Deputi Komisiner Pengawas Perbankan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), intinya setiap bank harus menyesuaikan tingkat efisiensi terutama indikator NIM dan BOPO yang telah ditetapkan untuk menjaga daya saing. Hal itu berlaku untuk semua kelompok bank dari BUKU 1 sampai BUKU 4.

Kebutuhan alokasi Modal Inti Untuk Pembukaan Jaringan Bank

Bank BUKU I dan II

Kantor Cabang dan Wilayah		Rp8 miliar
Kantor Cabang Pembantu dan Fungsional		Rp3 miliar
Kantor Kas dan operasional lainnya		Rp1 miliar

Bank BUKU III dan IV

Kantor Cabang dan Wilayah		Rp10 miliar
Kantor Cabang Pembantu dan Fungsional		Rp4 miliar
Kantor Kas dan operasional lainnya		Rp2 miliar

Keterangan: Diskon diberikan untuk alokasi modal inti pembukaan jaringan baru.

Sumber : Alokasi modal inti untuk pembukaan cabang baru, lampiran SE OJK Nomor 14/SEOJK.03/2016, diolah.

“Kalau mereka tidak menyesuaikan, nasabahnya bisa saja pergi ke bank lain yang memberikan penawaran bunga kredit yang lebih menarik karena lebih efisien. Lalu, bank yang tidak menyesuaikan akan ditinggalkan oleh nasabahnya *kan*,” ujarnya.

Sampai Maret 2016, secara keseluruhan bank umum di Indonesia mencatatkan posisi NIM di level 5,55%, sedangkan posisi BOPO berada di level 82,96%.

Pandangan Bank

Sementara itu dari sudut pandangan perbankan, untuk bisa mencapai posisi NIM dan BOPO sesuai dengan ketentuan OJK itu, maka dibutuhkan mekanisme pasar. Maksudnya kelompok yang lebih besar terlebih dahulu atau bank BUKU 4 yang menyesuaikan agar kelompok bank BUKU 1,2, dan 3 juga bisa ikut menyesuaikan.

Taswin Zakaria, Direktur Utama PT Maybank Indonesia Tbk., menuturkan bahwa perseroan mampu mengikuti arahan posisi margin bunga bersih atau NIM dan BOPO tetapi hal itu juga harus didukung dengan kondisi pasar antar perbankan.

“Untuk mendukung semua ke arah efisiensi dengan NIM dan BOPO yang dianjurkan itu, maka semuanya akan tergantung faktor likuiditas,” jelasnya.

Taswin menjelaskan, berbicara faktor likuiditas, maka arahnya akan menuju berapa besar biaya premi likuiditas yang harus dibayarkan sebuah bank. Selama secara industri perbankan kondusif, perbankan bisa menurunkan NIM dan BOPO tersebut. “Jadi, kalau bank sendiri-sendiri yang menurunkan akan menjadi sulit karena ada *post market* dan *post collective*. Dua hal itu juga membuat kredit di bank BUKU 1, 2, dan 3 dipengaruhi oleh bank BUKU 4, intinya dibutuhkan mekanisme pasar,” ungkapnya.

Berbeda dengan bank kelompok BUKU 1 yang justru merasa cukup sulit dalam memenuhi ketentuan NIM dan BOPO itu karena keterbatasan lini usaha.



Menurut Hendra Lie, Direktur Utama PT Bank Dinar Indonesia Tbk., dengan status BUKU 1, sangat sulit untuk mendorong penurunan NIM dan BOPO secara bersamaan. “Kalau kami menekan BOPO, maka NIM pastinya akan naik, sedangkan kalau menurunkan NIM membuat BOPO naik. Hal itu terjadi karena keterbatasan lini usaha sebagai bank BUKU 1,” ujarnya.

Sementara Edy Kuntardjo, Direktur Utama PT Bank INA Perdana Tbk., menjelaskan bahwa bank hanya dapat mengandalkan pendapatan dari pendapatan bunga dan pendapatan komisi. Untuk mendorong pendapatan komisi itu harus ada ekspansi ke *digital banking*. “*Nah*, dengan status saat ini masih bank BUKU 1 jelas tidak bisa masuk ke bisnis *digital banking* karena permodalan terbatas. Hal itu juga yang mempersulit bank kelompok BUKU 1 itu untuk menurunkan NIM dan BOPO bersamaan,” katanya.

Edy menuturkan, apalagi dengan tuntutan bunga kredit harus satu digit membuat bank kian sulit untuk menekan BOPO karena biaya dana dan biaya operasional berpotensi meningkat seiring peluang kenaikan pencadangan. “Peluang kenaikan pencadangan dengan target bunga satu digit bisa terjadi karena ada potensi kenaikan tingkat kredit bermasalah atau *Non-Performing Loan* (NPL). Belum lagi biaya *overhead* yang juga berpotensi naik,” tuturnya. ●

Insentif OJK Untuk Bank yang Paling Efisien

Kategori Bank BUKU I dan II (%)

Diskon	NIM	BOPO
40	4 - 4,5	80 - 85
50	4 - 4,5	< 80
50	3,5 - 4	80 - 85
60	3,5 - 4	< 80
80	3 - 3,5	80 - 85
80	< 3	80 - 85
100	< 3	< 80

Kategori Bank BUKU III (%)

Diskon	NIM	BOPO
40%	4% - 4,5%	70% - 75%
50%	4% - 4,5%	<70%
50%	3,5% - 4%	70% - 75%
60%	3,5% - 4%	<70%
60%	3% - 3,5%	70% - 75%
80%	3% - 3,5%	<70%
80%	<3%	70% - 75%
100%	<30%	<70%

Kategori Bank BUKU IV

Diskon	NIM	BOPO
50%	4% - 4,5%	<70%
50%	3,5% - 4%	70% - 75%
60%	3,5% - 4%	<70%
60%	3% - 3,5%	70%-75%
80%	3% - 3,5%	<70%
80%	<3%	70%-75%
100%	<3%	<70%

Keterangan: Diskon diberikan untuk alokasi modal inti pembukaan jaringan baru.

Sumber : Alokasi modal inti untuk pembukaan cabang baru, lampiran SE OJK Nomor 14/SEOJK.03/2016, diolah.

KERJA SAMA IMPLEMENTASI ASEAN BANKING INTEGRATION FRAMEWORK

Berbagai langkah untuk membuka jalan bagi industri jasa keuangan Tanah Air untuk mengembangkan bisnis ke luar negeri terus dilakukan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Bahkan Indonesia telah menyepakati integrasi perbankan di wilayah Asia Tenggara dengan menandatangani pedoman *ASEAN Banking Integration Framework* (ABIF).

Pedoman ABIF merupakan pintu masuk bagi proses integrasi industri perbankan di ASEAN. Ketika ABIF telah disepakati secara multilateral oleh seluruh anggota ASEAN maka tahap selanjutnya adalah mendorong terjadinya kesepakatan bilateral antara dua negara yang bekerja sama.

Implementasi ABIF mengacu pada prinsip yang telah disepakati para otoritas pengawas perbankan di seluruh negara anggota ASEAN pada ABIF *Guidelines*. Prinsip tersebut berorientasi pada *output*, komprehensif, progresif sesuai kesiapan masing-masing anggota, inklusif, dan transparan.

Bilateral Agreement merupakan bagian dari proses implementasi ABIF. Negara anggota ASEAN melakukan negosiasi berdasarkan prinsip timbal balik terkait penetapan *Qualified ASEAN Banks* (QABs), akses pasar dan fleksibilitas operasional yang diberikan. QAB adalah Bank yang ditunjuk memenuhi kualifikasi untuk



berekspansi di kawasan ASEAN.

Implementasi ABIF akan memberi keleluasaan bagi QAB untuk mendapatkan akses pasar dan fleksibilitas operasional dari otoritas tuan rumah berdasarkan asas timbal balik. Lebih lanjut, QAB dapat menikmati perlakuan yang sama dengan bank lokal pada yurisdiksi *host authority*.

Baru-baru ini, OJK meningkatkan kerja sama di tingkat regional melalui penandatanganan *Letter of Intent* (LoI) dengan Bank of Thailand (BoT). Kedua negara membuat kesepakatan atas penyusunan *Bilateral Agreement* sebagai implementasi ABIF antara Indonesia dan Thailand.

Penandatanganan LoI dilakukan oleh Ketua Dewan Komisiner OJK Muliawan D. Hadad dan Gubernur BoT Veerathai Santiprabhob di

Bangkok, Thailand, Kamis (31/3). Selain untuk mendorong implementasi ABIF, kerja sama itu juga dilakukan guna meningkatkan hubungan dagang antar kedua yurisdiksi. “Potensi bisnis di Thailand sangat besar karena Indonesia adalah mitra dagang nomor tiga Thailand. Kami mendukung pelaku industri keuangan Indonesia untuk mengembangkan bisnis ke Thailand untuk mendukung perdagangan antara Indonesia dan Thailand,” tutur Muliawan.

Dia mengatakan, OJK mendukung upaya institusi perbankan untuk mengembangkan usaha ke Thailand melalui penyusunan *Bilateral Agreement*. Selanjutnya, dalam waktu dekat OJK dan BoT akan menyusun Nota Kesepahaman pada area pengawasan lintas batas, dalam waktu dekat.

Nota kesepahaman dengan BoT ini merupakan amanat dari Undang-Undang (UU) Nomor 21 Tahun 2011 tentang OJK untuk melakukan kerja sama pada kegiatan pengembangan kapasitas kelembagaan, dan pertukaran informasi di bidang pengaturan, serta pengawasan Lembaga Jasa Keuangan (LJK) dengan menekankan prinsip resiprokal dan berimbang. Kerja sama dapat dilakukan dengan otoritas pengawas LJK di negara lain, organisasi internasional, dan lembaga internasional lainnya.

Konvensional dan Hibrid

Sebagai upaya untuk memperluas akses keuangan nasional ke kawasan Masyarakat Ekonomi Asean (MEA), bank milik Badan Usaha Milik Negara (BUMN) mulai mengambil anjang-anjang untuk ekspansi ke beberapa negara tujuan. Kementerian BUMN sebagai pemegang saham mayoritas bank pelat merah mendorong perbankan agar melakukan ekspansi ke beberapa negara ASEAN.

Menurut Menteri BUMN Rini Soemarno, untuk mengembangkan perusahaan dapat dilakukan dengan dua cara yakni dengan cara konvensional dan dengan cara hibrid. Terkait dengan dua pilihan tersebut, Rini mengatakan bahwa kementerian masih menganalisa mana opsi yang paling baik. Namun, untuk beberapa negara ASEAN seperti Malaysia, bank BUMN dapat memaksimalkan ceruk bisnis remitansi dan potensi bisnis TKI dan *trade finance*.

Terhitung ada tiga bank BUMN yang bersiap untuk melakukan penetrasi bisnis ke pasar ASEAN menjelang MEA 2020 yaitu PT Bank Mandiri Tbk, PT Bank Rakyat Indonesia (BRI) Tbk, dan PT Bank Negara Indonesia (BNI) Tbk. Bank Mandiri meskipun saat ini sudah memiliki sekitar enam hingga delapan kantor di Malaysia tetapi baru terbatas pada *subsidiaries business*. Itu sebabnya target pertama ekspansi mereka adalah Malaysia.

ATM

- Bank asal Malaysia yang membuka cabang di Indonesia:**
(2.100 kantor cabang dan lebih 4.000 mesin ATM)
CIMB Niaga
BII- Maybank
Maybank Syariah
- Bank asal Singapura yang membuka cabang di Indonesia:**
(2.400 kantor dengan 4.800 mesin ATM)
Danamon
Development Bank of Singapore (DBS)
OCBC NISP
United Overseas Bank (UOB)
- Bank asal Thailand yang membuka cabang di Indonesia:**
Bangkok Bank
- Tiga Bank BUMN yang bersiap melakukan penetrasi bisnis ke pasar ASEAN:**
Bank Mandiri (Malaysia)
Bank Rakyat Indonesia (Singapura, Timor Leste, Vietnam, Myanmar)
Bank Negara Indonesia (Myanmar)

Sumber: OJK, diolah.

Sementara BRI memiliki target ekspansi ke Singapura, Timor Leste, Vietnam dan Myanmar. Adapun BNI merencanakan untuk membuka kantor cabang penuh di Myanmar. Nantinya, BNI akan mengincar bisnis *trade finance* dan *local loan*. Hal ini dilakukan untuk mengikuti ekspansi bisnis BUMN lain yang ada di negara tersebut.

Selain Myanmar, BNI juga mempertimbangkan untuk melakukan ekspansi ke Taiwan. Alasannya, di negara tersebut masih banyak potensi bisnis remitansi Tenaga Kerja Indonesia (TKI) yang dapat digarap.

Sebelumnya, Bank Indonesia (BI) dan OJK sudah terlebih dulu merealisasikan ABIF dengan Bank Nasional Malaysia (BNM). Ketiga lembaga keuangan itu menandatangani *head of agreement* terkait implementasi integrasi Perbankan

ASEAN pada akhir 2014 lalu. Pada intinya, perjanjian bilateral diarahkan untuk mengurangi kesenjangan akses pasar bagi perbankan di kedua negara.

Selama ini, nasib bank-bank di Indonesia sangat berbanding terbalik dengan negara tetangga, khususnya Malaysia dan Singapura. Bank lokal kesulitan untuk masuk dan membuka cabang baru di negara tetangga. Sementara di satu sisi, bank asing yang berasal dari Singapura dan Malaysia begitu mudah masuk dan telah memiliki ribuan kantor cabang di Indonesia.

Tercatat saat ini, sudah ada tiga bank asal Malaysia yang membuka cabangnya di Indonesia yaitu CIMB Niaga, Maybank dan Maybank Syariah. Dengan kesepakatan itu maka perbankan Indonesia yang masuk ke Malaysia akan disamakan dengan perbankan lokal. ●

WADAH MENAMPUNG DANA TAX AMNESTY

Undang-Undang Pengampunan Pajak atau *tax amnesty* akhirnya diketok palu dan efektif berlaku per 18 Juli 2016. Otoritas pajak pun meminta agar wajib pajak yang ingin memanfaatkan fasilitas *tax amnesty* tak menunggu hingga batas akhir pelaksanaan periode I pada September 2016.

Pemerintah menghitung potensi dana yang akan dideklarasikan oleh wajib pajak mencapai Rp 3.500 triliun-Rp 4.000 triliun. Jika mengacu pada besaran tarif tebusan deklarasi aset kekayaan rata-rata 4%, potensi penerimaan pajak untuk kas negara mencapai Rp 160 triliun.

Dana Rp 160 triliun memang terbilang amat besar, setara dengan 10,73% dari pendapatan negara pada 2015 sebesar Rp 1.491,5 triliun. Lantas, wadah seperti apa yang bisa menampung rambesan dana *tax amnesty*?

Selain dapat ditampung di perbankan dalam bentuk deposito, pasar modal bisa menjadi salah satu solusi.

Menteri Keuangan Bambang Brodjonegoro mengatakan, dana pengampunan pajak dapat ditaruh di surat berharga negara (SBN) dan pasar saham. Mekanisme penempatan bakal diatur dalam aturan yang lebih rinci.

Dana repatriasi harus diinvestasikan di Indonesia minimal tiga tahun, menurut UU Pengampunan Pajak. Untuk tahun pertama dapat ditaruh di tiga instrumen, yakni SBN, obligasi Badan Usaha Milik Negara (BUMN), dan investasi keuangan di bank yang ditunjuk menteri.

Lantas, pada tahun kedua dan ketiga, instrumen investasi yang dapat menampung dana *tax amnesty*



diperbanyak jenisnya, yakni Reksa Dana Penyertaan Terbatas (RDPT) dan Dana Investasi *Real Estate* (DIRE) atau disebut juga *Real Estate Investment Trust* (REIT).

Instrumen lain yang bisa digunakan untuk menampung dana repatriasi *tax amnesty* adalah saham perusahaan yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (melalui pasar sekunder) dan saham IPO perusahaan (melalui pasar primer).

Saat ini, pemerintah telah menunjuk 19 untuk menjadi bank persepsi, 18 manajer investasi, dan perusahaan sekuritas untuk dapat menjadi pengelola harta wajib pajak yang berperan sebagai pintu masuk (*gateway*) dana repatriasi.

Ke-19 adalah BCA, BRI, Bank Mandiri, BNI, Bank Danamon, Bank Permata, Maybank Indonesia, Panin Indonesia, CIMB Niaga, UOB, Citibank, HSBC, DBS, Standard Chartered, Deutsche Bank AG, Bank Mega, BPD Jabar dan Banten, Bank Bukopin, dan Bank Syariah Mandiri.

Sementara itu ke-18 Manajer Investasi yang ditunjuk adalah Schroder Investment Management Indonesia, Eastspring Investment

Indonesia, Manulife Aset Manajemen Indonesia, Bahan TCW Investment Management, Mandiri Manajemen Investasi, BNP Paribas Investment Partners, Batavia Prosperindo Aset Manajemen, Danareksa Investment Management, BNI Asset Management, Panin Asset Management, Ashmore Asset Management Indonesia, Sinarmas Asset Management, Trimegah Asset Management, Syailendra Capital, PNM Investment Management, Ciptadana Asset Management, Bowsprit Asset Management, dan Indosurya Asset Management.

Adapun ke-19 perusahaan sekuritas yang ditunjuk adalah Sinarmas Sekuritas, Panin Sekuritas, CLSA Indonesia, Mandiri Sekuritas, CIMB Securities Indonesia, Trimegah Securities, RHB OSK Securities Indonesia, Daewoo Securities Indonesia, Bahana Securities, IndoPremier Securities, UOB Kay Hian Securities, BNI Securities, Sucorinvest Central Gani, Danpac Sekuritas, Panca Global Securities, MNC Securities, Pacific Capital, Mega Capital Indonesia, dan Pratama Capital Indonesia. ●

Surat Berharga Negara

Kementerian Keuangan menyatakan SBN yang disiapkan untuk menampung dana repatriasi ialah SBN yang terbit di pasar perdana, bisa diperdagangkan dan tidak dapat diperdagangkan (*non-tradeable*). Jika tidak bisa diperdagangkan, diberikan fasilitas untuk melakukan penebusan (*redemption*) setelah satu tahun. Rencananya, dana repatriasi yang ditempatkan di SBN dikunci dalam satu tahun.

Tidak cuma SBN yang diterbitkan dalam mata uang rupiah, SBN berdenominasi valuta asing juga dapat dijadikan wadah menampung dana repatriasi. Kementerian Keuangan melihat dana repatriasi dapat masuk ke obligasi Yen atau Samurai Bond. Rencananya, Samurai Bond terbit pada Juni 2016.

Sepanjang tahun berjalan ini, *return* obligasi negara cukup menarik. Data PT Penilai Harga Efek Indonesia menunjukkan total *return* obligasi pemerintah naik 10,14% sepanjang tahun berjalan ini hingga Selasa (31/5). Dari sisi *yield*, per 31 Mei 2016 imbal hasil SUN bertenor 10 tahun seri acuan FR0056 berada di posisi 7,81%, sedangkan SUN bertenor lima tahun seri FR0053 berimbal hasil 7,48%. Potensi *return* 6%-10%.

RDPT berbasis proyek infrastruktur

Alternatif instrumen investasi yang dapat menampung dana repatriasi *tax amnesty* berikutnya yakni RDPT berbasis proyek infrastruktur. Namun, beberapa manajer investasi meminta relaksasi perluasan instrumen tidak hanya RDPT, melainkan juga ke reksa dana konvensional dan syariah dalam menghadapi banjirnya dana *tax amnesty*. Dengan begitu, pertumbuhan industri reksa dana lebih merata.

Beberapa manajer investasi tengah meracik sejumlah produk reksa dana anyar untuk menampung dana repatriasi *tax amnesty*. Produk tersebut antara lain reksa dana pendapatan tetap (*fixed income fund*) yang khusus mengalokasikan aset pada efek surat berharga negara, baik SUN maupun surat berharga negara syariah (SBSN), juga reksa dana terproteksi yang bisa dipegang hingga tiga tahun. Potensi *return* berkisar 7%-20%.

Obligasi BUMN

Pemerintah berencana menyiapkan obligasi khusus yang membiayai infrastruktur untuk menampung dana pengampunan pajak. Surat utang itu nantinya diterbitkan oleh BUMN yang sudah ditunjuk. Investor yang memasukkan dananya ke instrumen investasi ini bisa mendulang kupon menarik.

Tengok saja data PT Penilai Harga Efek Indonesia per 31 Mei 2016. Untuk obligasi korporasi bertenor lima tahun dan berperingkat A, *spread* kupon sebesar 330 bps dari imbal hasil SUN, sedangkan dengan peringkat AA *spread* sebesar 218 bps.

Kabarnya, OJK akan mengategorikan obligasi BUMN infrastruktur sebagai portofolio SUN bagi industri keuangan nonbank (IKNB). Porsi obligasi BUMN infrastruktur yang dijadikan SUN sebesar 25%. Dengan begitu, IKNB yang wajib memenuhi POJK tentang Investasi Surat Berharga Negara Bagi Lembaga Jasa Keuangan non Bank dapat mengoleksi obligasi BUMN. POJK tersebut mengatur salah satunya soal penempatan minimal 20% dari total investasi ke SBN bagi perusahaan asuransi jiwa dan dana pensiun pemberi kerja paling lambat 31 Desember 2016. Potensi *return* antara 10%-14%.

TRUST

Kegiatan usaha bank berupa penitipan dengan pengelolaan (*trust*) adalah kegiatan penitipan dengan pengelolaan atas harga milik penitip harta *trust* berdasarkan perjanjian tertulis antara Bank sebagai penerima dan pengelola harga *trust* dengan penitipan harga *trust* untuk kepentingan penerima manfaat.

KPD

Pengelolaan portofolio efek untuk kepentingan nasabah secara individual (KPD) adalah jasa pengelolaan dana yang dilakukan manajer investasi kepada satu nasabah tertentu. Manajer Investasi diberi wewenang penuh oleh nasabah untuk melakukan pengelolaan portofolio efek berdasarkan perjanjian dimaksud. Potensi *return* bervariasi.

Saham IPO

Dana pengampunan pajak juga berpotensi ditempatkan di saham-saham IPO. Artinya, dana *tax amnesty* bisa digunakan untuk membeli saham perusahaan yang *go public* di pasar perdana. Bursa Efek Indonesia (BEI) sudah mengusulkan ke para anggota bursa untuk menggaet perusahaan yang ingin *go public* lewat mekanisme penawaran umum perdana (*initial public offering/ IPO*) saham agar dapat menarik dana pengampunan pajak. Lantas, saham tersebut dibekukan (*lock up*) selama satu hingga dua tahun. Nantinya, perusahaan yang sudah melakukan IPO itu hanya dicatatkan, tetapi sahamnya tidak bisa diperdagangkan. Potensi *return* tinggi dari *capital gain* dan dividen, antara 4%-20%.

DIRE

Instrumen investasi lain yang cocok untuk menampung dana repatriasi *tax amnesty* adalah Dana Investasi *Real Estate* (DIRE). Agar kian menarik, melalui paket kebijakan kelima, pemerintah mengeluarkan peraturan penghapusan pajak berganda saat pembelian aset dan pembagian dividen pada DIRE. Selain itu, pengenaan pajak penghasilan atas transaksi DIRE dipangkas menjadi 1% dari sebelumnya 5%.

Tak hanya itu, pemerintah pusat juga meminta pemerintah daerah untuk menurunkan tarif BPHTB atas DIRE menjadi 1% dari sebelumnya 5%. Potensi *return* instrumen ini berkisar 10%-12%.

Efek Beragunan Aset Kontrak Investasi Kolektif (EBA-KIK)

EBA adalah efek sekuritisasi yang *underlying asset*-nya berupa aset keuangan berupa tagihan yang timbul dari surat berharga komersial, tagihan kartu kredit, *future receivables*, pemberian kredit, efek bersifat utang yang dijamin oleh pemerintah, *credit enhancement*, *cash flow*, serta aset keuangan lainnya. Potensi *return* antara 8%-10%.

JANGAN MUDAH TERGIUR TAWARAN *RETURN* TINGGI

Tawaran *return* investasi yang amat tinggi memang bisa membuat gelap mata. Apalagi, bila diperkuat dengan keberadaan kantor fisik dan dipermanis oleh penampilan direksi yang memikat. Bisa jadi, orang-orang yang butuh uang dengan jumlah banyak dan dalam waktu cepat terjerat.

Seperti Evan yang harus rela uang pribadinya senilai Rp 800 juta dibawa kabur JV, sebuah perusahaan *software trading forex* yang berbasis di Semarang, Jawa Tengah.

Cerita bermula pada akhir 2013. Saat itu, Evan yang baru tertimpa pemutusan hubungan kerja (PHK) bingung harus mencari uang dari mana. Seorang kawan mendatangkannya dan mengajaknya bergabung berinvestasi di perusahaan valas bernama JV.

Saat itu JV memberikan *return* investasi menarik ke para nasabahnya karena JV berinvestasi ke perusahaan investasi berbasis *online* yang bemarkas di Amerika Serikat bernama LB. LB ini kabarnya memberikan *return* investasi tinggi. “Kata direksi saat itu, sekitar 80% dana investasi yang terkumpul di JV diinvestasikan lagi di LB. Nah, LB ini katanya perusahaan *online* bagus di Amerika,” ujar Evan akhir Mei 2016.

JV menawarkan sejumlah paket investasi. Ambil contoh, paket Rich 1. Dengan investasi senilai Rp 8 juta dan modal investasi US\$400, maka potensi *return* dalam satu tahun sebesar Rp 34,8 juta. Sementara itu, paket Rich 8 menawarkan potensi



return satu tahun sebesar Rp 2,61 miliar bila nasabah menginvestasikan dana Rp 600 juta dan modal investasi US\$ 30.000.

JV juga mengklaim memiliki beberapa anak usaha, salah satunya anak usaha yang bergerak di sektor jasa perjalanan, berinisial DTT. Belakangan hari, DTT ini masuk ke

daftar penawaran investasi yang tidak memiliki kejelasan izin OJK. “Saya waktu itu tertarik ikut menanamkan uang ke JV karena direksi dan komisaris JV ini terlihat sangat serius mengembangkan usaha. Pengembangan bisnisnya pun bagus, terbukti mereka mendirikan beberapa anak usaha,” jelas Evan.

Pemikat lain yang membuat Evan berani investasi di JV yakni iming-iming *return* investasi yang sangat menggiurkan. *Return* bisa mencapai Rp 600 juta per tahun bila Evan menanamkan dana sebesar Rp 800 juta. Hitung punya hitung, *return* investasi JV mencapai 75% dari nilai awal investasi. Evan yang kala itu tidak memiliki pekerjaan tentu saja tertarik.

Dia memutuskan untuk melego rumahnya di kawasan Bumi Serpong Damai, Tangerang, dan menjual harta lain biar dapat meraup Rp800 juta. Selain berinvestasi di JV, Evan bergabung di tim pemasaran DTT.

DTT menawarkan paket perjalanan Umroh dan haji dengan harga fantastis pada saat itu, 2012. Paket Umroh *executive* hanya Rp 10 juta, paket haji plus VIP Rp 40 juta, dan paket haji

plus ekonomi senilai Rp 27,5 juta. “Saya memasarkan saja produk DTT dan tidak terlalu agresif. Saya lupa berapa jumlah *member* yang sudah saya dapat. Mereka berasal dari Pulau Jawa dan luar Pulau Jawa, hingga Makassar,” tutur Evan.

Selama satu tahun berinvestasi di JV, Evan belum juga mereguk keuntungan. Bukan *return* manis yang didapat, Evan mendapat kabar JV bangkrut. Direksi dan komisaris JV kabur entah ke mana. Evan dan beberapa rekannya mendatangi kantor JV, mendatangi rumah direksi JV, hingga mendatangi rumah mertua direksi JV di Purwodadi. Hasilnya, nihil. “Mertuanya tidak tahu sama sekali, bahkan istri direktur itu pun mengaku tidak tahu apa-apa. Kami sama sekali tidak tahu mereka lari ke

mana,” kata Evan.

Dia dan seorang kawan sempat berpikir untuk mengadakan kasus itu ke polisi. Namun karena merasa tidak cukup bukti dan proses bisa berlarut-larut, ide tersebut tidak terealisasi. “Saat itu, saya sangat stres, tertekan. Uang Rp 800 juta saya dibawa kabur, *member* saya di DTT menuntut dananya dikembalikan. Mereka sampai datang ke rumah saya,” jelas Evan.

Pascakejadian itu, Evan hampir depresi. Sebagian besar hartanya dibawa lari tanpa kejelasan. Hidupnya pun harus bergantung kembali ke orang tuanya.

Evan bersama istri dan anaknya saat ini tinggal di rumah orang tuanya di Semarang. Dia bekerja di sebuah supermarket sembari memulihkan traumanya. ●

TIPS AGAR TETAP AMAN BERINVESTASI

1 “Sikapi uang dengan bijak. Kenali produk investasi yang hendak dimiliki, manfaat dan risikonya. Misalnya saham, *yield* paling tinggi dibandingkan SBN, deposito, dan emas dalam 10 tahun terakhir, tetapi ada risikonya?” kata Anggota Dewan Komisioner OJK Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen Kusumaningtuti S. Soetiono.

2 “Hindari tawaran investasi lewat digital, internet, yang menawarkan iming-iming *return* yang tinggi. Misalnya, setor Rp 9 juta untuk berangkat Umroh, padahal ongkos umroh sekarang belasan juta rupiah,” tutur Nicky Hogan, Direktur Pengembangan Bursa Efek Indonesia.

3 “Harus hati-hati, *high risk high return*. Yang perlu ditekankan, sebelum investasi harus mengenal dulu produknya. Jangan beli saham berdasarkan rumor, gorengan, kolesterol, itu tidak sehat,” papar Direktur Utama MNC Securities Susy Meilina.

4 “Jangan semua sumber keuangan dicemplungkan dalam satu instrumen investasi. Rajin baca, bisnis yang lagi naik daun dan jangan tergiur langsung untung besar,” ujar Wakil Rektor Bidang Akademik Universitas Bunda Mulia Kandi Sofia Senastri Dahlan.

Sumber: hasil wawancara, diolah.



BISNIS KULINER

MANISNYA UNTUNG SELAI RUMAHAN

barat pasangan, di mana ada roti tawar, di situ pasti ada selai. Namun, kini tak hanya roti tawar saja yang menjadi pasangan selai. Bubur dari buah-buahan yang dimasak dengan gula hingga kental itu cocok disandingkan dengan penganan lain.

Hmmmm, sedap rasanya! Selai termasuk kebutuhan sehari-hari yang

mudah ditemukan di berbagai toko ritel dengan harga yang terjangkau. Akan tetapi tidak sedikit kalangan yang kini mulai berhati-hati mengonsumsi selai dalam kemasan yang dijual di toko ritel karena selain dikhawatirkan menggunakan bahan pengawet, selai yang dijual tersebut juga berkadar gula sangat tinggi.



SELAJ KINSEY PRODUKSI IMELDA KAMSO

MERASA takut dengan komposisi gula yang terlalu tinggi dari selai yang beredar di pasaran, Imelda Kamsu tergerak untuk menyediakan selai dengan kandungan nutrisi yang tinggi. Pemilik merek Kinsey itu sadar konsumen Indonesia saat ini sudah semakin peduli akan pentingnya mengonsumsi makanan sehat. Hanya saja, belum semua pangan yang beredar aman di konsumsi karena tak lepas dari bahan pengawet.

Sejak pertengahan tahun lalu, bersama sang suami, Imelda pun mulai mencoba peruntungan di bisnis ini. Berbekal ilmu yang diperoleh dari bangku kuliah di Universitas RMIT Australia jurusan ilmu makanan dan gizi, Imelda mantap menelurkan varian rasa selai yang tak kalah nikmat dibandingkan dengan selai yang dijual di pasaran.

Kini, Kinsey telah memiliki tujuh varian rasa, yaitu lemon wasabi, *chia green tea*, *matcha green tea*, *orange chocolate*, *cider pineapple*, *salted*

caramel, dan *caramel cacao nibs*. Ukuran kemasan selai bervariasi, mulai dari 125 ml hingga 145 ml. Harga selai dibanderol Rp 35.000 hingga Rp 65.000.

Imelda mengaku selai buatan Kinsey tersebut hanya



sanggup bertahan dalam mesin pendingin selama dua bulan. Selai buatan dapurnya tersebut tidak hanya berfungsi sebagai pelengkap untuk roti tawar saja tetapi bisa juga digunakan untuk pelengkap kue, *dessert*, atau camilan.

“Selai kami juga dapat dibekukan di *freezer* tapi tidak membeku jadi es.

Konsumen bisa langsung makan dari tempatnya sebagai *cold snack* sehat pengganti es krim,” katanya.

Dalam sebulan, dia sanggup menerima pesanan hingga 100 kg selai. “Omzet dalam sebulan lumayan.

Kami bisa mengantongi Rp20 juta dengan jumlah orderan 100 kg selai,” ungkap Imelda.

Sejauh ini, menurut Imelda, produknya lebih banyak dijual secara *offline* ke tetangga atau teman-teman terdekatnya. Umumnya, para konsumen tertarik membeli produknya ketika sudah menjajal *tester* yang disiapkan.

Lewat pemasaran dari mulut ke mulut inilah,

dia berharap suatu saat produk Kinsey lebih dikenal luas. “Karena ini bisnis makanan dengan rasa yang unik, belum tentu calon pembeli langsung tertarik. Jadi biasanya kami sasar pembeli secara *offline* terlebih dahulu. Kalau sudah tahu rasanya, biasanya mereka mulai pesan *online*,” ujarnya. ●

Sejumlah pelaku usaha pun melihat kondisi ini sebagai peluang bisnis. Mereka memproduksi selai berbahan dasar alami dan tanpa gula berlebihan.

Alih-alih bersaing dengan pasar selai yang sudah terlebih dahulu didominasi oleh sejumlah merek besar, para pelaku usaha berani menelurkan varian rasa yang bisa memikat selera konsumen mulai dari selai rasa *matcha*, taro, *caramel*, *cinnamon*, atau wasabi. Varian rasa tersebut berhasil menggugah penasaran konsumen, sehingga tergerak untuk mencobanya.

Jangan tanya soal pasarnya. Selain

pembeli ritel, produk selai tersebut juga diburu para pemilik kafe. Jalur pemasarannya pun beragam. Selain pasar luring alias *offline*, pasar daring alias *online* juga menjadi media yang tepat untuk menggenjot pemasaran.

Sistem Pre-Order

Namun jangan lupa, mengingat bisnis selai ini mengutamakan kesegaran saat disajikan, pebisnis pun harus mencari cara agar kualitas rasa selai tidak berubah saat dikonsumsi pembeli. Salah satu strategi untuk menyiasati kondisi ini adalah dengan menerapkan sistem *pre-order*.

Sistem ini relatif lebih aman, sebab pebisnis dapat memastikan kualitas selai mulai dari produksi hingga barang sampai di tangan konsumen. Alasan lain adalah sistem tersebut juga bisa menekan ongkos produksi pelaku usaha.

Dari sisi pengemasan, daripada menggunakan botol plastik, cara penyimpanan terbaik adalah dengan menggunakan gelas kaca yang berleher lebar (*jar*) dan berbahan dasar kaca yang tidak mudah pecah. Kualitas rasa selai yang disimpan di gelas kaca sudah teruji lebih awet, meski tidak disimpan dalam mesin pendingin. ●

SELAJ KANA JAM PRODUKSI SUMAYAH

BOSAN dengan rasa selai yang itu-itu saja, akhirnya Sumayah (Maya) mencoba mengeksplorasi varian rasa baru. Tak disangka, produk yang dihasilkan tersebut mendapat respons positif dari orang-orang terdekat.

Sambutan positif itulah yang akhirnya mendorong Maya untuk mencoba peruntungan di bisnis selai pada akhir 2013 lalu, di bawah merek Kana Jam. Ada lima variasi rasa yang ditawarkan Maya, yakni *milk caramel*, *milk cinnamon caramel*, *coffee caramel*, *matcha caramel*, dan *almond caramel*. Harganya dipatok pada kisaran Rp50.000 sampai Rp65.000 untuk ukuran 250 ml.

Saat pertama kali menjalani bisnis ini, Maya lebih memilih jalur pemasaran lewat media sosial, yaitu Path. Alasannya, produk tersebut sudah pasti dilihat oleh teman-teman

yang ada dalam akunnya. Pemasaran ke orang-orang terdekat memang menjadi target pada awal berbisnis.

Strategi ini terbukti berhasil. Selama dua pekan pertama, pesanan berdatangan dari 100 orang temannya. Melihat sambutan yang semakin positif, dia pun memperluas jalur pemasaran ke media sosial lainnya, termasuk lewat Instagram.

“Kalau jalur pemasaran langsung lewat Instagram, belum tentu langsung laku karena Kana Jam kan masih *brand* kecil. Untuk itu, saya tawarkan lewat Path saat pertama kali jualan,” ujar Maya.

Perluasan jalur pemasaran, diakui Maya, memang sangat ampuh

mendongkrak volume penjualan. “Pas pasang iklan di salah satu akun di Instagram, jumlah *pre-order* pernah tembus 600 botol dalam sebulan.”

Namun untuk menjaga kualitas selai, dia membatasi jumlah pesanan hingga 100 botol setiap pekannya. Dalam sebulan, omzet yang dibukukan bisa mencapai Rp 22 juta.

Selain gencar beriklan, Maya kini tengah mencoba untuk mendapatkan sertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI). Menurut dia, sertifikat halal sangat penting untuk meningkatkan keyakinan konsumen terhadap produknya dan di satu sisi menjamin produknya aman dan halal untuk dikonsumsi. ●



PETANI MASIH TERBENTUR MASALAH AGUNAN KUR MENJADI SOLUSI

Upaya pemerintah untuk menekan angka kemiskinan di sejumlah daerah pedesaan telah dilaksanakan dengan membuka ragam akses pembiayaan. Akses tersebut dapat berupa program bantuan, pengenalan hingga pelatihan produk jasa keuangan.

Meskipun pemerintah melalui badan institusinya telah membuat bermacam langkah kerja terkait percepatan akses keuangan daerah tetapi upaya itu tidak sepenuhnya berimplikasi masif mendorong masyarakat untuk menggunakannya.

Kesadaran masyarakat untuk menggunakan jasa keuangan tidak sepenuhnya berjalan sesuai rencana.

Ini disebabkan karena pengetahuan mengenai manfaat dan teknologi digital masyarakat masih rendah. Selain itu baik pembiayaan produktif maupun yang bersifat konsumtif terbentur oleh aturan agunan kredit yang dikenakan bagi setiap calon nasabah.

Hambatan klasik sulitnya memperoleh kucuran kredit terutama datang dari kesulitan Usaha Menengah, Kecil, dan Mikro (UMKM), terutama usaha mikro dan kecil, menyediakan agunan. Hal ini bisa dipahami sebagai bagian dari usaha dunia perbankan untuk mengamankan dirinya.

Namun, dengan pemahaman bahwa UMKM adalah jenis perusahaan-perusahaan yang telah terbukti memiliki daya tahan yang tinggi di era krisis sekitar 10 tahun yang lalu dan besarnya peran mereka dalam perekonomian maka sangatlah aneh jika jenis usaha ini dibiarkan senantiasa tidak berdaya menghadapi pemenuhan persyaratan-persyaratan kredit perbankan.

Bagaimana mungkin UMKM dapat memiliki peran yang sangat besar dalam perekonomian dari tahun ke tahun jika

bukan karena potensi kemajuan yang ada dalam diri perusahaan-perusahaan ini. Potensi inilah yang mestinya menjadi pegangan bahwa kredit yang disalurkan, jika diawasi dan dibina dengan baik, maka potensi kredit macet akan terhapuskan dengan sendirinya.

Salah seorang petani di Kecamatan Songgom, Kabupaten Brebes, Wakrono mengaku kesulitan melakukan pinjaman untuk memperoleh pinjaman mengembangkan kegiatan usahanya. Hal itu dikarenakan dia tidak memiliki agunan berharga untuk dijadikan barang jaminan di bank sehingga membuat keinginan pria ini untuk memiliki mesin potong padi menjadi tidak terwujud.

Masyarakat yang mayoritas bermata pencaharian petani, pedagang, dan nelayan di daerah Brebes sebagian besar tidak memiliki agunan. Beberapa lahan perkebunan serta tanah yang mereka tempati belum memiliki sertifikat kepemilikan.

Kondisi ini membuat transaksi dalam bentuk pembiayaan ke masyarakat yang di daerah itu menjadi terhambat. "Masalah pinjam meminjam harus ada agunan, sedangkan orang seperti saya itu agunan seperti apa yang saya ajukan. Saya punya tanah tapi belum bersertifikat. Kalau KUR kan BPKB sedangkan BPKB saya motor yang harganya tidak seberapa. Jadi untuk pinjam saya belum ada hasrat kesitulah. Masih memilih berdikari," tuturnya.

Wakrono menuturkan bahwa tidak begitu mengenal produk-produk dan layanan dari jasa keuangan seperti perbankan, asuransi dan perusahaan pembiayaan. Meski tidak pernah melakukan pinjaman dan bertransaksi, dia menggunakan jasa keuangan dalam bentuk tabungan.

Dengan tabungan itu, Wakrono berencana untuk untuk membeli mesin pemotong padi untuk memangkas biaya operasionalnya.



Selama ini, lanjutnya, petani di daerah Brebes merasa kesulitan karena tidak memiliki mesin pemotong padi sehingga padi hasil panen tersebut harus dipotong oleh penyedia jasa di daerah itu. Selain upah pemotongan, petani juga harus membagi hasil gabah kepada mereka.

Tidak jauh berbeda dengan Wakrono, Rusdi yang juga petani dari Kecamatan Songgom, Kabupaten Brebes mengaku tidak memahami produk dan manfaat jasa keuangan. Hal itu disebabkan karena dirinya mengalami kesulitan memahami layanan perbankan berbasis digital.

Selama ini dia hanya mengandalkan modal sendiri dan pinjaman dari pemerintah daerah untuk keberlangsungan usahanya. Saat ini dia memiliki tanaman padi seluas setengah hektar yang terletak di Kecamatan Songgom.

Dana pinjaman tersebut diperoleh dari kelurahan untuk permodalan pertanian setiap panen. Rusdi menuturkan, para petani di daerahnya bisa memperoleh pinjaman hingga Rp 1 juta terhitung bunga senilai Rp 100.000. Bunga tersebut digunakan untuk keberlangsungan panguyuban petani dengan prosentase 60% yang digunakan untuk menambah permodalan, 20% dimanfaatkan untuk Pokja dan 20% lainnya digunakan untuk fasilitas dan pengurus. ●



REALISASI PENYALURAN KUR PLAFON (JUTA RUPIAH)

Plafon

	Mikro	Ritel	Penempatan TKI
BRI	14.419.705,00	6.299.645,00	4.190,00
Mandiri	868.907,00	2.491.785,00	0,00
BNI	8.500,00	2.784.039,00	7.862,00
Sinarmas	0,00	0,00	8.918,00
Bank NTT	2.560,00	9.364,00	0,00
Bank Kalbar	20,00	865,00	0,00

Debitur

	Mikro	Ritel	Penempatan TKI
BRI	927.877,00	45.637,00	320,00
Mandiri	44.930,00	28.731,00	0,00
BNI	413,00	10.067,00	454,00
Sinarmas	0,00	0,00	518,00
Bank NTT	165,00	87,00	0,00
Bank Kalbar	1,00	5,00	0,00

Rata-rata Kredit (Juta Rupiah)

	Mikro	Ritel	Penempatan TKI
BRI	15,54	138,04	13,09
Mandiri	19,34	86,73	0,00
BNI	20,58	276,55	17,32
Sinarmas	0,00	0,00	17,22
Bank NTT	15,52	107,63	0,00
Bank Kalbar	20,00	173,00	0,00

Realisasi KUR Menurut Sektor Ekonomi

Perdagangan Besar dan Eceran	68.01
Jasa-jasa	5.50
Pertanian, Perburuan dan Kehutanan	18.74
Perikanan	1.57
Industri Pengolahan	6.18

REALISASI KUR MENURUT PROPINSI PLAFON (JUTA RUPIAH)

Penyaluran KUR 1 Januari 2016 s/d 31 Maret 2016

NAD	676.074,33
Sumut	1.875.579,30
Sumbar	1.158.422,67
Riau	912.108,86
Jambi	691.072,91
Sumsel	936.928,89
Bengkulu	517.689,25
Lampung	1.348.366,18
Babel	103.676,83
Kepri	264.262,26
DKI Jakarta	1.363.137,04
Jabar	4.504.040,72
Jateng	6.026.635,21
DI Yogyakarta	887.494,06
Jatim	5.066.027,20
Banten	710.677,23
Bali	1.649.553,87
NTB	783.880,89
NTT	679.034,70
Kalbar	422.137,51
Kalteng	566.160,02
Kalsel	837.888,30
Kaltim	784.333,09
Kalut	54.470,20
Sulut	514.131,05
Sulteng	464.615,13
Sulsel	2.633.601,79
Sultra	466.761,42
Gorontalo	177.870,76
Sulbar	260.944,72
Maluku	273.092,95
Malut	116.917,60
Papua Barat	292.306,84
Papua	451.099,50

Sumber : http://kur.ekon.go.id/realisasi_kur/2016/3.

BAGAIMANA SUKU BUNGA KREDIT BANK TERBENTUK?

Sejak awal tahun, pembahasan suku bunga kredit perbankan menjadi *single digit* menjadi perbincangan yang hangat. Dengan tujuan menjaga daya saing perbankan di tengah masyarakat ekonomi ASEAN, bank pun dituntut banyak hal dari bunga simpanan yang rendah sampai efisiensi secara maksimal.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bersama Bank Indonesia (BI) pun terus menerbitkan berbagai kebijakan dalam bentuk insentif maupun stimulus yang bisa mempengaruhi suku bunga kredit perbankan. Namun, dalam mencapai tujuan bunga kredit *single digit* itu, sebenarnya apa saja instrumen atau komponen yang membentuk suku bunga kredit?

Ada tiga instrumen utama yang membentuk Suku Bunga Dasar Kredit (SBDK) perbankan, yaitu biaya dana atau *cost of fund*, biaya operasional atau *overhead cost*, dan margin keuntungan atau profit margin. Kemudian, untuk membentuk suku bunga kredit akhir yang diberikan kepada nasabah pun ditambahkan profil risiko calon debitur.

Biaya dana adalah biaya yang dikeluarkan bank untuk membayarkan bunga simpanan dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito. Dengan kata lain, semakin besar bunga simpanan yang diberikan bank kepada nasabahnya, berarti semakin tinggi juga biaya dana bank tersebut.

Hal itu pun berarti bisa memberikan gambaran semakin tinggi bunga

simpanan berarti bunga kreditnya berpotensi tinggi juga. Untuk itu, pada akhir kuartal I/2016, OJK mengeluarkan kebijakan *capping* suku bunga deposito untuk Bank Umum Kegiatan Usaha (BUKU) 3 dan 4. Tujuannya agar biaya dana bisa semakin ditekan sehingga ada pengaruhnya kepada bunga kredit.

Selain biaya dana, suku bunga kredit perbankan juga dipengaruhi oleh biaya operasional yang bisa terkait masalah sewa gedung, bayar pegawai, dan berbagai hal terkait operasional lainnya di luar kegiatan yang berhubungan dengan bunga simpanan.

Untuk itu pula, pada awal kuartal II/2016, OJK mengeluarkan insentif berupa diskon alokasi modal inti pembukaan cabang baru bagi bank yang bisa melakukan efisiensi dengan indikator rasio Biaya Operasional terhadap Pendapatan Operasional (BOPO) dan *Net Interest Margin* (NIM) tertentu.

Adapun, untuk yang terkait efisiensi operasional adalah yang berhubungan dengan BOPO. Dalam pembentukan SBDK yang terakhir, bank akan melihat posisi margin keuntungan yang ingin diambil. Semakin tinggi margin keuntungan yang diincar bank berarti berpotensi besar mendorong tingkat suku bunga kredit menjadi lebih tinggi.

Di tengah cita-cita tingkat suku bunga kredit *single digit*, maka lewat kebijakan insentif pembukaan jaringan baru itu OJK berusaha menekan tingkat margin keuntungan bank tidak terlalu tinggi yang tergambarkan dalam NIM. Dari tiga komponen itu, maka sudah terbentuk SBDK. Namun SBDK bukanlah bunga kredit akhir yang akan diberikan kepada calon debitur.

Lalu setelah SBDK umum terbentuk maka selanjutnya ditambah profil risiko debitur bank yang akan membentuk SBDK per segmen dari korporasi, ritel, mikro, Kredit Pemilikan Rumah (KPR), dan konsumsi non-KPR. Kemudian, untuk menjadi suku bunga kredit akhir yang diberikan kepada calon debitur pun akan dilihat lagi profil risiko lebih detail masing-masing calon yang mengajukan pinjaman. ●

- Bank Indonesia telah mengeluarkan pengaturan mengenai kewajiban bank–bank untuk melakukan publikasi SBDK. Kewajiban publikasi ini bertujuan untuk meningkatkan transparansi mengenai karakteristik produk perbankan terutama produk kredit. Kewajiban publikasi dilakukan setiap bulan melalui berbagai seperti surat kabar, publikasi di kantor cabang, situs web bank, situs *web* Bank Indonesia. Sangat mudah bagi masyarakat untuk mendapatkan informasi mengenai SBDK setiap bank.
- SBDK pada dasarnya merupakan suku bunga terendah yang digunakan sebagai acuan bagi bank dalam penentuan suku bunga kepada nasabah. Suku bunga terendah ini mengandung arti bahwa jika debitur berhasil memenuhi kriteria bank sebagai debitur dengan tingkat risiko terendah sesuai standar, bank tersebut seharusnya akan dikenakan bunga sebesar SBDK. Namun dalam praktiknya, suku bunga yang dikenakan ke debitur tidak sama dengan SBDK karena SBDK belum memperhitungkan komponen risiko individual debitur. Perhitungan SBDK merupakan hasil perhitungan dari tiga komponen yakni perhitungan harga pokok dana untuk kredit (HPDK), biaya *overhead* yang dikeluarkan bank dalam proses pemberian kredit, serta margin keuntungan yang ditetapkan untuk aktivitas perkreditan. Selanjutnya bank perlu memperhitungkan komponen risiko individual debitur. Premi risiko ini besarnya tergantung pada penilaian bank terhadap tingkat risiko masing–masing debitur. Semakin tinggi tingkat risiko seorang debitur maka semakin besar premi risiko yang ditetapkan bank. Suku bunga yang dibebankan kepada debitur adalah penjumlahan dari SBDK dengan premi risiko. Dengan demikian, besarnya suku bunga kredit yang dikenakan kepada debitur umumnya tidak sama dengan SBDK.
- Jenis kredit yang wajib diumumkan SBDK–nya terdiri atas empat jenis kredit, yaitu kredit korporasi, kredit ritel, kredit konsumsi, dan kredit mikro. Transparansi SBDK atau *prime lending rate* akan meningkatkan *good governance* sekaligus menjadi sarana untuk meningkatkan efisiensi, dan mendorong kompetisi yang sehat dalam industri perbankan. Debitur dapat melakukan perbandingan mengenai SBDK antar bank sebelum memutuskan untuk memilih bank tempat mengajukan kredit. Publikasi SBDK diharapkan mendorong efisiensi perbankan dengan asumsi bahwa masyarakat akan memilih bank dengan SBDK yang lebih rendah dibandingkan bank dengan SBDK yang tinggi.

BERINVESTASI PADA OBLIGASI

Obligasi atau surat utang merupakan salah satu instrumen investasi di pasar modal yang hakikatnya memiliki sifat jangka menengah-panjang. Namun, tak perlu khawatir karena investor juga punya pilihan untuk menjualnya tanpa harus menunggu jatuh tempo.

Sesuai dengan namanya, obligasi adalah sertifikat yang berisi kontrak antara investor dan penerbit obligasi yang menyatakan bahwa investor selaku pemegang obligasi telah memberikan pinjaman sejumlah dana kepada pihak penerbit obligasi.

Obligasi diterbitkan oleh pemerintah atau perusahaan yang bertujuan untuk menghimpun dana dari investor. Obligasi atau pihak penerbit obligasi akan memberikan bunga atau kupon per bulan kepada investor yang membeli surat utangnya, sedangkan utang pokoknya akan dibayarkan ketika jatuh tempo.

Selain mempertimbangkan kondisi pasar, tingkat kupon obligasi juga

ditentukan berdasarkan peringkat utang alias *rating* dari penerbit obligasi. Tingkat *rating* akan menggambarkan risiko keuangan dari si penerbit obligasi. Semakin tinggi *rating*-nya, tingkat kuponnya akan lebih rendah. Bagi investor pemula, disarankan untuk masuk pada obligasi dengan peringkat layak investasi (*investment grade*) dalam rangka meminimalisir potensi gagal bayar (*default*).

Tenor atau waktu jatuh tempo juga menjadi acuan dalam penetapan kupon obligasi di mana semakin panjang tenor, tingkat kuponnya akan lebih tinggi karena semakin panjang tenor, risikonya juga tinggi.

Seperti halnya instrumen investasi pasar modal lainnya, setelah terbit di pasar perdana, obligasi akan dicatatkan di pasar sekunder agar bisa ditransaksikan secara harian. Oleh karena *platform trading* obligasi belum tersedia, transaksi obligasi masih dilakukan secara *Over The Counter* (OTC).

Artinya, pemegang obligasi serta pihak yang ingin membeli akan berinteraksi dengan bantuan perangkat elektronik seperti email atau telepon. Dalam proses transaksi ini biasanya dibantu oleh pihak perusahaan sekuritas selaku perantara perdagangan (*broker*).

Di pasar sekunder, pergerakan antara harga dan *yield* obligasi akan berlawanan di mana ketika harga menguat, *yield* akan bergerak turun dan begitu sebaliknya. Pergerakan harga dan *yield* obligasi sangat dipengaruhi oleh sentimen baik yang bersifat fundamental maupun rumor sehingga laju harga dan *yield* obligasi bersifat volatil. Data ekonomi yang sangat mempengaruhi pergerakan harga obligasi adalah inflasi dan BI Rate.

Keunggulan berinvestasi di pasar obligasi dibandingkan dengan di pasar saham adalah investor bisa mendapatkan potensi keuntungan dari *capital gain* dan juga pembayaran kupon, sedangkan di pasar saham potensi keuntungannya hanya berasal dari *capital gain*. Artinya, ketika pasar obligasi sedang *bearish* yang ditandai dengan penurunan harga, investor masih dapat mengantongi untung dari pembayaran kupon. Sebaliknya, ketika kondisi pasar sedang *bullish*, investor bisa meraih untung dari selisih kenaikan harga.

Keuntungan hasil investasi pada obligasi termasuk ke dalam objek PPh final dengan tarif 20% untuk obligasi dengan kupon (*interest bearing bond*) dan 15% untuk obligasi tanpa bunga (*zero coupon bond*). ●

Karakteristik Obligasi

- Nilai Nominal (*Face Value*) adalah nilai pokok dari suatu obligasi yang akan diterima oleh pemegang obligasi pada saat obligasi tersebut jatuh tempo.
- Kupon (*The Interest Rate*) adalah nilai bunga yang diterima pemegang obligasi secara berkala (kelaziman pembayaran kupon obligasi adalah setiap tiga atau enam bulanan) Kupon obligasi dinyatakan dalam *annual prosentase*.
- Jatuh Tempo (*Maturity*) adalah tanggal di mana pemegang obligasi akan mendapatkan

pembayaran kembali pokok atau Nilai Nominal obligasi yang dimilikinya. Periode jatuh tempo obligasi bervariasi mulai dari 365 hari sampai dengan di atas lima tahun. Obligasi yang akan jatuh tempo dalam waktu satu tahun akan lebih mudah untuk di prediksi, sehingga memiliki risiko yang lebih kecil dibandingkan dengan obligasi yang memiliki periode jatuh tempo dalam waktu lima tahun. Secara umum, semakin panjang jatuh tempo suatu obligasi, semakin tinggi kupon/bunganya.

- Penerbit/Emiten (*Issuer*). Mengetahui dan mengenal penerbit obligasi merupakan faktor sangat penting dalam melakukan investasi Obligasi Ritel. Mengukur risiko/kemungkinan dari penerbit obligasi tidak dapat melakukan pembayaran kupon dan atau pokok obligasi tepat waktu (disebut *default risk*) dapat dilihat dari peringkat (*rating*) obligasi yang dikeluarkan oleh lembaga pemeringkat seperti Pefindo atau Kasnic Indonesia.

Sumber: BEI.

PELUANG BARU LEWAT *SECURITIES FINANCING PROVIDER*



Pada pertengahan Maret 2016, sejumlah asosiasi di Industri Keuangan Non Bank (IKNB) menandatangani kesepahaman *Investment & Financial Learning Center*. Penandatanganan nota kesepahaman itu difasilitasi Otoritas Jasa Keuangan dan didukung Bursa Efek Indonesia. Tujuannya untuk mendorong keterlibatan pelaku IKNB dalam mengembangkan pasar modal.

Dumoly F. Pardede, Deputy Komisioner Pengawas IKNB II Otoritas Jasa Keuangan menjelaskan bahwa nota kesepahaman tersebut sudah direncanakan sejak tahun lalu. Langkah itu diarahkan untuk memperkuat konsolidasi antara pelaku IKNB dan pasar modal.

Menurutnya, saat ini sekitar 70% dana kelolaan IKNB diinvestasikan di pasar modal. Dengan begitu, kinerja pasar modal akan sangat berpengaruh pada kinerja IKNB. “Kesepakatan kami realisasikan dengan semangat tinggi untuk memperkuat konsolidasi,” ujarnya saat seremoni penandatanganan.

Salah satu poin turunan dalam nota kesepahaman itu, lanjut Dumoly, ialah para agen asuransi akan disiapkan untuk turut memasarkan produk pasar modal. Disamping itu, pelaku IKNB, terutama perusahaan

pembiayaan, bisa memfasilitasi *securities financing provider*.

Dia menjelaskan perusahaan pembiayaan atau *multifinance* dapat mendukung pendanaan bagi *broker* pasar modal karena *broker* atau pialang saham seringkali membutuhkan dana yang cukup besar dalam bertransaksi. “Transaksi saham biasanya oleh *broker* dengan pemberian modal kepada nasabah untuk transaksi. Tetapi *broker* punya keterbatasan modal, sehingga perusahaan pembiayaan bisa sangat tinggi di sini,” tutur Dumoly.

Sementara itu Suwandi Wiratno, Ketua Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI) mengungkapkan, hadirnya peluang baru dalam penyaluran pembiayaan menjadi angin segar bagi pelaku industri. Namun, dia memperkirakan pada tahun ini belum banyak *multifinance* yang akan terlibat di pasar modal sebagai *securities financing provider*.

Menurutnya, para pelaku akan mempelajari kondisi pasar modal untuk menyiapkan strategi yang tepat bila ingin terlibat dalam lini usaha baru tersebut. Di sisi lain dengan volatilitas pasar modal, dia menilai instrumen saham yang dibeli *broker* tidak dapat dijadikan jaminan pembiayaan kepada *multifinance*.

Suwandi menilai bahwa hanya *fixed asset*, seperti tanah dan bangunan, yang dapat menjadi agunan sehingga *securities financing provider* dapat direalisasikan.

“Kami perlu pelajari lebih lagi sebab saham fluktuatif dan itu cukup berbahaya, meski potensinya ada,” ujarnya.

Selain minimnya pengetahuan mengenai profil risiko di pasar modal, Suwandi mengatakan masih besarnya peluang bisnis di berbagai lini usaha baru juga menjadi fokus *multifinance*. Pembiayaan otomotif yang mendominasi portofolio industri diyakini masih terus dikembangkan oleh pelaku industri.

Di sisi lain, sejumlah lini usaha baru yang dimungkinkan dalam Peraturan OJK Nomor 29/05/2015 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan, yakni pembiayaan investasi, pembiayaan modal kerja, pembiayaan multiguna atau pembiayaan lain yang disetujui oleh otoritas, juga belum tergarap maksimal. Belum lagi sejumlah proyek strategis yang didorong otoritas, seperti pembiayaan ke sektor ekonomi kreatif, kini mulai dipacu pelaku industri. “Sekarang pembiayaan ekonomi kreatif sedang gencar-gencarnya dan pojok [kelompok kerja] pembiayaan pun banyak. Kami konsentrasi ke situ.”

Suwandi menuturkan APPI akan terus berkomunikasi dengan OJK untuk mendorong keterlibatan *multifinance*. Regulator diharapkan dapat memberikan arahan yang tepat bagi pelaku industri. “Ruang yang dibuka semakin besar, tetapi kami juga semakin berhati-hati. Banyak yang harus kami realisasikan tetapi belum maksimal hingga saat ini,” kata Suwandi. ●

MEMAHAMI PRODUK ASURANSI BENCANA

Bencana kerap datang tak terduga. Namun, ada pula yang seolah rutin terjadi. Di Indonesia misalnya, banjir dan tanah longsor bagaikan tradisi kala musim penghujan tiba. Indonesia juga terletak pada zona batas empat lempeng bumi dengan aktivitas tektonik dan vulkanik tergolong tinggi. Tak heran, bencana alam dalam wujud gempa bumi, letusan gunung api hingga tsunami pun rentan terjadi.

Lantas, apakah asuransi sebagai layanan jasa keuangan yang memitigasi risiko kerugian atau kerusakan harta benda juga menyediakan produk khusus untuk bencana? Jawabannya, iya. Industri asuransi umum menyediakan produk asuransi khusus sebagai perlindungan risiko bencana tersebut.

Produk itu lazimnya ditawarkan perusahaan asuransi umum sebagai bagian atau perluasan jaminan dari asuransi harta benda atau properti dan asuransi kendaraan bermotor. Hal itu juga tercantum dalam Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan Nomor 21/SEOJK.05/2015 tentang Penetapan Tarif Premi Atau Kontribusi Pada Lini Usaha Asuransi Harta Benda dan Asuransi Kendaraan Bermotor.

Dalam ketentuan tersebut, lini bisnis asuransi harta benda dapat diberi perluasan jaminan risiko, yakni risiko khusus banjir dan asuransi gempa bumi.

Asuransi gempa bumi didefinisikan sebagai asuransi yang menjamin kerugian atau kerusakan harta benda maupun kepentingan yang dipertanggungjawabkan yang secara



langsung disebabkan oleh bahaya gempa bumi, letusan gunung berapi, kebakaran dan ledakan yang mengikuti terjadinya bencana tersebut.

Produk itu diatur dengan polis standar asuransi gempa bumi Indonesia atau polis yang digunakan untuk menutup risiko khusus asuransi gempa bumi untuk lini usaha asuransi harta benda. Untuk lini bisnis asuransi kendaraan bermotor, surat edaran itu juga mengatur penambahan manfaat berupa perluasan jaminan risiko dan fitur layanan tambahan untuk banjir termasuk angin topan, gempa bumi, dan tsunami.

Ketua Umum Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) Yasril Y. Rasyid menjelaskan bahwa umumnya perluasan jaminan yang ditawarkan perusahaan asuransi tidak bersifat nilai penuh atau *full value* pada seluruh risiko khusus.

Nilai Penuh adalah harga sebenarnya (*actual value*) atau nilai sehat (*sound value*) suatu objek yang dipertanggungjawabkan sesaat sebelum terjadi suatu kerugian atau kerusakan, yang dihitung berdasarkan biaya memperoleh atau memperbaiki objek yang dipertanggungjawabkan ke dalam keadaan baru, dikurangi depresiasi teknis.

Kendati demikian, dia menjelaskan hingga saat ini sejumlah asuransi sudah menawarkan perluasan jaminan tersebut juga secara *full value*. “Perluasan jaminan biasanya tidak nilai penuh. Misalnya berapa persen saja dari nilai pertanggungjawabannya. Masing-masing asuransi beda,” ujarnya.

Dia mengatakan produk asuransi bencana yang tersedia itu belum memadai untuk memberikan perlindungan kepada masyarakat Indonesia. Produk asuransi tersebut dinilai hanya memberikan ganti rugi atas objek tertentu yang diasuransikan.

Sementara itu Yasril, yang juga menjabat sebagai Direktur Utama PT Reasuransi Maipark Indonesia, menjelaskan bahwa pihaknya tengah melakukan kajian untuk meyakinkan pemerintah agar asuransi bencana ini dapat dijalankan secara nasional. Keterlibatan pemerintah diperlukan karena adanya keterbatasan risiko yang dapat ditanggung perusahaan asuransi. Selain itu, kesadaran masyarakat akan dampak bencana dan kerugian yang dapat ditimbulkan masih rendah.

Yusman, Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non Bank 1A Otoritas Jasa Keuangan menilai hingga saat ini pembentukan asuransi bencana sangat sulit dalam penerapan karena besarnya kerugian yang ditimbulkannya. “Kerugian meliputi harta, jiwa, kesehatan, bahkan fasilitas umum dan fasilitas sosial. Secara teoritis *sih* bisa saja, tapi risiko yang ditanggung perusahaan asuransi dan reasuransi terlalu besar,” ujarnya. ●



MEMAHAMI SELUK BELUK DANA PENSIUN

Pensiun merupakan tahapan yang akhirnya akan dihadapi para pekerja. Siap atau tidak, masa itu harus dilalui termasuk seluruh konsekuensinya seperti kehilangan gaji rutin hingga tunjangan yang melekat. Ketika masa itu tiba pertanyaan utamanya ialah cukupkah dana pensiun yang telah disiapkan?

Dana pensiun tentu saja harus disiapkan pekerja sedini mungkin. Jika perusahaan tempat bekerja memiliki program dana pensiun baik melalui pengelolaan sendiri berupa Dana Pensiun Pemberi Kerja (DPPK) maupun bekerja sama dengan Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK), hal ini akan memudahkan pekerja. Namun, jika perusahaan tidak memiliki program semacam ini, maka pekerja harus mengupayakan secara mandiri.

Nur Hasan Kurniawan, Wakil Ketua Perkumpulan DPLK mengatakan bahwa dari total populasi di Indonesia yang tercatat sekitar 250 juta jiwa, terdapat 110 juta jiwa angkatan kerja produktif. Dari jumlah ini, sebanyak 60 juta jiwa di antaranya bekerja di ruang lingkup sektor formal.

Namun pekerja yang sudah memiliki program pensiun baik DPPK maupun DPLK hanya 4 juta orang. Dengan kata lain hanya 4% dari total angkatan kerja produktif yang telah memiliki program pensiun.

Dia menuturkan, penghasilan yang diterima setelah pensiun harus memadai dan mampu bertahan selama hidup seseorang yang dapat diukur dengan suatu besaran yang disebut

dengan tingkat Tingkat Penghasilan Pensiun (TPP). Jumlah TPP minimum yang dianggap memadai bagi seseorang untuk hidup layak setelah pensiun sesuai rekomendasi International Labor Organization (ILO) ialah 40% dari penghasilan.

Adapun untuk benar-benar dapat menikmati hidup layak saat pensiun, pekerja memerlukan TPP sebesar 70%–80%. “Penyelenggaraan dana pensiun yang bersifat wajib yang diselenggarakan Badan Penyelenggara Jaminan Sosial Ketenagakerjaan (BPJSTK) maupun dana pensiun yang bersifat sukarela dapat meningkatkan pencapaian manfaat pensiun yang layak sesuai standar ILO,” ujar Nur Hasan. Menurutnya, dengan kombinasi antara dana pensiun wajib dan sukarela TPP dapat mencapai 70%.

Sementara itu terkait dengan pencairan manfaat pensiun seperti yang diatur Peraturan Menteri Keuangan Nomor 50/PMK.010/2012, bagi peserta yang program pensiunnya diselenggarakan DPPK dan manfaat pensiunnya lebih rendah dari Rp 1,5 juta per bulan, maka pembayaran dapat diminta sekaligus. Hal itu diperbolehkan sepanjang diatur dalam anggaran dana pensiun. Demikian juga untuk program manfaat pasti yang jika dihitung sekaligus total manfaat kurang dari atau sama dengan Rp 500 juta dapat diterima secara sekaligus (*lump sum*).

Aturan yang sama juga menetapkan untuk program dana pensiun iuran pasti maupun program dana pensiun lembaga keuangan yang pengembangannya dan besaran iurannya maksimal Rp 500 juta maka dapat dibayarkan sekaligus. Adapun untuk jumlah

pengembangan dana pensiunnya di atas jumlah ini, maka sebagian dana pensiunnya akan dibelikan produk asuransi anuitas yang memberikan manfaat bulanan.

Risza Bambang, Principal Padma Radya Aktuaria menuturkan, selain manfaat pensiun yang disiapkan melalui lembaga dana pensiun sesuai UU No.13/2003 tentang Ketenagakerjaan, para pekerja juga berhak mendapatkan uang pesangon. Menurutnya, dalam aturan itu dinyatakan pesangon terpisah dari fasilitas dana pensiun yang konsepnya lebih mendekati sebagai tabungan hari tua.

Sementara itu Edy Setiadi, Deputi Komisioner Pengawas Industri Keuangan Non Bank Otoritas Jasa Keuangan (IKNB OJK) menilai bahwa otoritas akan mempercepat penyusunan aturan revitalisasi dana pensiun. Setelah aturan baru ini berlaku, besaran manfaat dana pensiun kembali akan disesuaikan. “Yang jelas penggunaan dana pensiun, jangan sampai tidak sesuai dengan tujuannya,” ujarnya. ●

- * Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) adalah dana pensiun yang dibentuk oleh bank atau perusahaan asuransi jiwa untuk menyelenggarakan Program Pensiun Iuran Pasti bagi perorangan, baik karyawan maupun pekerja mandiri yang terpisah dari Dana Pensiun Pemberi Kerja bagi karyawan bank atau perusahaan asuransi jiwa yang bersangkutan.
- * Dana Pensiun Pemberi Kerja (DPPK) adalah dana pensiun yang dibentuk oleh orang atau badan yang mempekerjakan karyawan, selaku pendiri, untuk menyelenggarakan Program Pensiun Manfaat Pasti atau Program Pensiun Iuran Pasti, bagi kepentingan sebagian atau seluruh karyawannya sebagai peserta, dan yang menimbulkan kewajiban terhadap pemberi kerja.

Tingginya keinginan masyarakat Indonesia untuk naik haji membuat waktu tunggu keberangkatan semakin lama, bahkan hingga belasan tahun. Terbatasnya kuota dan membaiknya pendapatan masyarakat membuat antrean bertambah panjang.

Akibatnya, masyarakat yang belum dapat menyediakan dana tunai untuk mendapatkan kursi antrean haji, hanya dapat bersabar. Kondisi inilah yang menginspirasi PT Pegadaian untuk menyediakan solusi pendanaan melalui produk Arrum Haji.

Melalui produk yang diluncurkan April 2016 itu, masyarakat tidak perlu lagi menunggu lama untuk mengumpulkan sejumlah uang agar memperoleh antrean keberangkatan. Pegadaian akan menalangi biaya terlebih dahulu sebesar nilai yang ditetapkan Kementerian Agama.

Melalui produk Arrum Haji masyarakat cukup menitipkan logam mulia seberat 15 gram atau senilai Rp 7 juta. Dengan titipan ini maka Pegadaian akan



BERANGKAT HAJI DENGAN ARRUM HAJI

mengeluarkan pinjaman Rp 25 juta yang disetorkan melalui bank syariah agar mendapatkan kursi antrean haji. "Dengan Arrum Haji masyarakat lebih mudah mendapatkan nomor kursi," kata Dijono, Direktur Pemasaran PT Pegadaian, di Jakarta awal Juni 2016.

Dia memberi contoh, nasabah yang memiliki dana tunai Rp 15 juta dan mampu menabung Rp 800.000

setiap bulan harus menunda hingga satu tahun agar dapat mendaftar. "Dia dapat datang ke Pegadaian sehingga kami tutup selisihnya," katanya.

Pinjaman untuk menutup selisih ini kemudian dikembalikan dengan cara diangsur ditambah dengan biaya penitipan emas yang diserahkan di muka. Adapun waktu pengembalian cukup fleksibel. Nasabah dapat mengangsur hingga 36 bulan.

Dijono mengatakan meski relatif masih baru, penggunaan produk Arrum Haji Pegadaian terus bertumbuh. Dia menjelaskan bahwa hingga Mei 2016 pihaknya telah mencairkan pinjaman Rp 12 miliar di seluruh cabang yang menyediakan produk Arrum Haji.

Sementara itu Firdaus Djaelani, Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank Otoritas Jasa Keuangan mengharapkan, Pegadaian menjadi salah satu solusi bagi masyarakat dalam memperoleh pembiayaan. Menurutnya, dengan jaringan Pegadaian yang luas maka masyarakat dapat terhindar dari praktik ekonomi berbunga tinggi atau rentenir. Saat ini Pegadaian semakin diterima masyarakat apalagi otoritas juga terus mendorong industri gadai terutama untuk menjangkau masyarakat ekonomi menengah ke bawah. ●



SUSY MEILINA, KETUA APEI

SANG PEMBURU KULINER KHAS

Hampir 20 tahun, Susy Meilina berkecimpung di dunia pasar modal. Tak ada raut kebosanan pada sosoknya yang selalu antusias dan lincah ketika membicarakan dunia yang digeluti.

Perempuan kelahiran Jakarta, 26 Mei 1968 ini mengawali karir di dunia perbankan setelah lulus dari Fakultas Ekonomi Universitas Trisakti. “Waktu itu saya pikir kalau kerja di perusahaan asing itu keren. Jadi *apply* ke Bank HSBC dan diterima jadi *banker*,” ujarnya, Kamis (26/5).

Tak lama menggeluti dunia perbankan, ibu dua anak ini melanjutkan karir di sejumlah perusahaan efek di Tanah Air. Mulai dari PT Lippo Securities Tbk dan PT UOB Kay Hian Securities Indonesia pada 1996-2000, hingga sekarang berlabuh sebagai Presiden Direktur PT MNC Securities.

Apa yang membuat Susy betah berkarir di dunia pasar modal?

“Pasar modal ini dinamis sekali. Setiap hari ada sesuatu yang baru, pergerakan saham naik turun. Satu-dua detik saja *IT system* kami mati saya bisa dimakimaki,” tuturnya.

Susy, yang kala itu sedang berulang tahun, berkisah pada akhir 2015 perusahaannya sempat mengalami gangguan IT. Transaksi saham pun terganggu dan dia harus turun tangan langsung untuk mempercepat pemulihan sistem lebih cepat dari yang dijanjikan yakni pada 2 Januari 2016.

Tak hanya sibuk mengurus perusahaan, Susy juga dipercaya menjadi Ketua Asosiasi Perusahaan Efek Indonesia (APEI) sejak Juni 2014. Amanat yang diterima sebagai kerja sukarela demi visi memajukan industri pasar modal di Indonesia.

Sebagai Ketua APEI, Susy sering kali beradu argumen dengan otoritas pasar modal demi kepentingan sekitar 120 perusahaan efek. Dia pun harus meluangkan waktu untuk mengikuti berbagai rapat atau acara baik yang digelar kepentingan pasar modal. “Kami di APEI itu

kompetitor tapi juga saling *support*, jadi dibawa *enjoy* saja,” imbuh istri seorang pengusaha ini.

Dengan sederet kesibukannya, membagi waktu dengan keluarga tentu menjadi tantangan tersendiri bagi Susy. Beruntung, suami dan kedua anaknya mengerti dan mendukung kesibukannya.

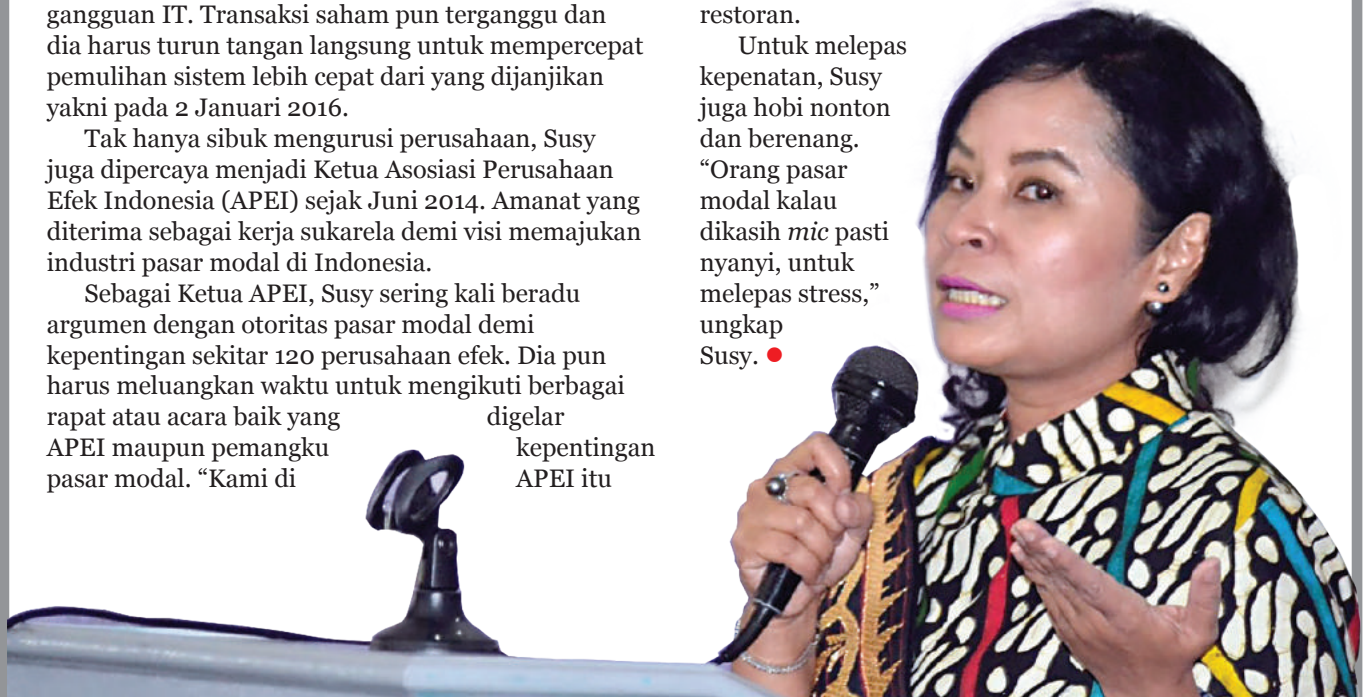
Susy pun punya strategi jitu untuk menyiasati kesibukannya. Dia tak segan mengajak anggota keluarganya untuk ikut dalam kegiatannya di luar kota maupun di luar negeri. Tujuannya, agar keluarga memahami pekerjaannya sekaligus mencari *quality time* untuk jalan-jalan bersama.

Peluang untuk *travelling* semakin sering mengingat MNC Securities kini memiliki 40 cabang di berbagai daerah dan tengah giat membentuk Galeri Investasi di sejumlah kampus di Tanah Air. “Acara dengan BEI di Thailand saya ajak keluarga. Waktu kemarin ke Aceh juga saya ajak anak pertama saya yang sedang kuliah di UGM, panggilannya Babang. Kami makan mi Aceh yang enak banget di sana,” kata Susy.

Mencicip kuliner khas menjadi salah satu agenda wajib dalam kunjungan Susy ke suatu daerah. Maklum saja, Susy mengaku hobi makan. Sampai-sampai Susy bermitra dengan kakaknya untuk mengelola sebuah restoran.

Untuk melepas kepenatan, Susy juga hobi nonton dan berenang.

“Orang pasar modal kalau dikasih *mic* pasti nyanyi, untuk melepas stress,” ungkap Susy. ●



F.X. HADI RUDYATMO, WALIKOTA SOLO

“WONG SAYA TIDAK MEMPERKAYA DIRI SENDIRI”

Orang nomor satu di Kota Solo ini selalu bersedia pasang badan untuk kepentingan ‘wong cilik’. Pasang badan ini tidak hanya untuk masalah masyarakat golongan bawah seperti pedagang kaki lima dan masalah kesehatan warga kota ini tapi juga untuk menebus ijazah anak sekolah dari kantong pribadinya.

Wali Kota Solo F.X. Hadi Rudyatmo pasang badan ihwal penyaluran dana bantuan sosial (bansos) kesehatan bagi warga eks pemegang kartu Pemeliharaan Kesehatan Masyarakat Solo (PKMS) Silver. Bansos kesehatan menjadi solusi agar warga Kota Bengawan tetap terlayani kesehatan dengan dibiayai Anggaran Pembangunan dan Belanja Daerah (APBD).

Pak Rudy, demikian dia biasa dipanggil menjelaskan bahwa Pemerintah Daerah (Pemda) dapat memberikan bantuan sosial kepada perseorangan atau kelompok sesuai kemampuan keuangan daerah. Bansos diberikan salah satunya sebagai perlindungan sosial ditujukan untuk mencegah

dan menangani risiko dari guncangan dan kerentanan sosial agar kelangsungan hidupnya dapat dipenuhi sesuai dengan kebutuhan dasar minimal.

“Jadi secara regulasi, bansos diperbolehkan untuk diberikan kepada orang sakit. Ini pengecualian untuk bansos kesehatan,” katanya ketika dijumpai wartawan di Balai

Kota, Minggu (22/5). Menurutnya, bansos kesehatan telah ditetapkan untuk memberi layanan kesehatan bagi warga eks pemegang PKMS Silver.

Rudy siap bertanggung jawab

apabila dalam penyaluran dana bansos kesehatan dinilai melanggar aturan yang berlaku. “Kalau nanti dianggap keliru, saya harus mempertanggungjawabkan saya akan mempertanggungjawabkannya. Wong saya tidak memperkaya diri sendiri,” jelas Rudy.

Saat ini, sang walikota berencana membangun satu Rumah Sakit Umum Daerah (RSUD) di setiap kecamatan. Tahap pertama, Rudy akan membangun RSUD di wilayah Semanggi, Pasar Kliwon. Dengan harapan, warga menerima layanan kesehatan secara mudah, cepat, dan terbaik.

Kini dilakukan penyusunan *Detail Engineering Design* (DED) sudah mulai dikerjakan. Rudy menargetkan lima tahun kepemimpinannya seluruh kecamatan sudah memiliki satu RSUD.

Pasang badan lainnya dari walikota yang satu ini adalah menebus 90 ijazah alumni SMA/SMK yang tertahan di sekolah bertahun-tahun. Turun tangannya Walikota Solo dalam melunasi biaya administrasi sekolah mendapat pujian banyak orang.

Para alumni SMA/SMK ini adalah siswa di sekolah negeri dari kalangan keluarga miskin (gakin) sehingga tidak mampu mengambil ijazah kelulusannya. Ternyata, diketahui terdapat sedikitnya 925 ijazah lulusan SMK negeri yang belum diambil karena berbagai alasan, salah satunya biaya.

Rudy merogoh duit pribadi hingga Rp 57,5 juta untuk menebus 90 ijazah tersebut. Usai ijazah ditebus langsung diberikan kepada para siswa yang harus menunggu bertahun-tahun tidak mendapatkan ijazah kelulusannya pada Kamis (21/4).

“Saya tidak berniat menunjukkan telah berbuat sesuatu. Tapi jika kali ini harus mengumpulkan Bapak dan Ibu untuk mengambil ijazah putra-putri yang masih tertahan di sekolah,” jelas Rudy.

Total ijazah yang dapat ditebus Rudy baru 90 ijazah dari SMK/SMA negeri dan swasta. Rudy menyadari masih kekurangan anggaran untuk menebus ijazah dari sekolah swasta karena menggunakan dana sendiri dan tidak memakai anggaran dari APBD Kota Solo. “Jadi ini baru 90 ijazah yang dapat ditebus,” ujarnya. ●





Dorong literasi dan inklusi keuangan bagi UMKM, Otoritas Jasa Keuangan berkolaborasi dengan Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) menyelenggarakan seminar internasional bertajuk *High-Level Regional Seminar on Empowering MSMEs Through Financial Literacy and Inclusion* yang berlangsung pada 1 - 2 Juni 2016.

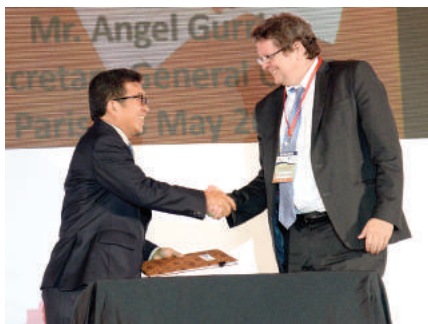
Seminar dibuka oleh Ketua Dewan Komisiner OJK, Muliaman D. Hadad, yang diikuti dengan diskusi panel oleh para narasumber antara lain Anggota Dewan komisiner OJK Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen, Kusumaningtuti S. Soetiono, Deputy Gubernur Reserve Bank of India, Deputy Gubernur Bank of Thailand, Menteri Perdagangan RI, Walikota Surabaya dan Gubernur Bank Indonesia, Agus D.W. Martowardojo juga menyampaikan paparan mengenai peranan keuangan digital dalam mengembangkan UMKM.

Seminar yang dihadiri oleh kurang lebih 300 orang yang berasal dari Kementerian, instansi pemerintah, direksi lembaga jasa keuangan, dan akademisi, membahas isu-isu terkait terobosan-terobosan maupun strategi berdasarkan *best practice* dari para narasumber dalam mendorong UMKM yang kompetitif dan berdaya saing global.

Ketua Dewan Komisiner OJK Muliaman D. Hadad menjelaskan kegiatan tersebut menjadi bagian dari upaya OJK yang terus mengembangkan program peningkatan kapasitas UMKM melalui berbagai sektor jasa keuangan, seperti bank, industri keuangan non



PENGEMBANGAN LITERASI & INKLUSI KEUANGAN TAK CUKUP DARI OJK



bank hingga pasar modal.

Dia menjelaskan pengembangan literasi dan inklusi keuangan tidak cukup dilakukan oleh OJK sendiri, melainkan juga memerlukan dukungan kebijakan, ketentuan maupun ketersediaan infrastruktur.

Oleh karena itu OJK dinilai perlu bersinergi dengan pelaku industri jasa keuangan, kementerian dan lembaga terkait. "Pengembangan literasi dan inklusi keuangan selain bersifat *top down*, juga bersifat *bottom up* dengan melibatkan inisiatif dari industri maupun organisasi lainnya," jelasnya di sela-sela pembukaan seminar, Rabu (1/6/2016). OJK mengembangkan UMKM di *level top down* seperti kebijakan dibidang

keuangan mikro. Namun, strategi *bottom up* juga dilakukan melalui berbagai inisiatif di sektor jasa keuangan dan melibatkan berbagai organisasi, serta komunitas.

Muliaman mengungkapkan bahwa kegiatan seminar ini akan mendiskusikan berbagai aspek pengembangan UMKM, termasuk literasi dan inklusi keuangan.

Untuk itu, pihaknya berharap kegiatan itu mampu memberikan evaluasi dan perbaikan yang berkelanjutan bagi upaya pengembangan UMKM.

Sementara itu, mengingat pengembangan UMKM diharapkan didukung oleh pengembangan teknologi, maka OECD mendorong dan merekomendasikan pemerintah di berbagai negara untuk memutakhirkan hukum perlindungan konsumen guna merespon risiko dari transaksi dan perdagangan *daring* atau *online*.

Yang terbaru, OJK berharap inovasi dibidang teknologi juga bisa digunakan seiring dengan tren *financial technology* dan *branchless banking* yang semakin mempunyai peran pada ekonomi modern ini. ●



OJK BEKERJA SAMA KEMBANGKAN 10 DESTINASI WISATA BARU

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Kementerian Pariwisata sepakat untuk bekerja sama dalam pengembangan destinasi dan industri pariwisata melalui peningkatan peran Lembaga Jasa Keuangan. Kerja sama itu ditandai dengan penandatanganan nota kesepahaman oleh Ketua Dewan Komisiner OJK Muliaman D. Hadad dan Menteri Pariwisata, Arief Yahya di kantor Kementerian Pariwisata, Jakarta, Selasa (19/4).

“OJK mendorong Lembaga Jasa Keuangan [LJK] untuk memperbesar pembiayaan di sektor pariwisata dalam rangka mendukung program pemerintah untuk pembangunan dan pengembangan 10 destinasi pariwisata baru di Indonesia, yaitu Danau Toba, Belitung, Tanjung Lesung, Kepulauan Seribu, Candi Borobudur, Gunung Bromo, Mandalika Lombok, Pulau Komodo, Taman Nasional Wakatobi, dan Morotai,” kata Muliaman. Kerja sama ini juga diharapkan disambut positif



oleh LJK dengan meningkatkan pembiayaan dan investasi langsung dalam rangka pengembangan 10 destinasi pariwisata baru tersebut.

Nota kesepahaman ini dimaksudkan sebagai pedoman untuk terwujudnya kerja sama dan koordinasi dalam rangka pengembangan destinasi dan industri pariwisata melalui peningkatan peran LJK, sesuai dengan tugas dan wewenang masing-masing.

Ruang lingkup nota kesepahaman ini adalah pelaksanaan koordinasi teknis melalui peningkatan enam peran LJK, meliputi *Pertama*

mengkoordinasikan, mendorong kebijakan, dan harmonisasi peraturan yang dibutuhkan dalam rangka melaksanakan pengembangan destinasi dan industri pariwisata melalui peningkatan peran LJK.

Kedua, melakukan pertukaran data dan informasi yang dibutuhkan. *Ketiga*, melakukan penelitian dan pengembangan produk dari LJK. *Keempat*, melaksanakan sosialisasi dan edukasi dalam rangka peningkatan kapasitas dan kompetensi sumber daya manusia kepada pelaku industri pariwisata dan Lembaga Jasa Keuangan, mengenai potensi usaha dan kelayakan pengembangan destinasi dan industri pariwisata, serta produk dan layanan LJK.

Kelima, mendorong kemitraan usaha antara pelaku industri pariwisata dan LJK dalam rangka mengembangkan destinasi dan industri pariwisata secara optimal. Keenam, melaksanakan kegiatan dan koordinasi lainnya. ●

OJK DAN SEKTOR JASA KEUANGAN DUKUNG SENSUS EKONOMI 2016



Penjelasan tentang Sosialisasi Sensus Ekonomi (SE) 2016, pada 6 April 2016. Pelaksanaan SE 2016 dilakukan pada 1–31 Mei 2016.

Penyelenggaraan Sosialisasi Pelaksanaan Sensus Ekonomi 2016 (SE2016) kepada para pelaku sektor jasa keuangan mendapat dukungan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Bank Indonesia (BI) dan Badan Pusat Statistik (BPS). SE 2016 merupakan amanat Undang-Undang Nomor 16 Tahun 1997 tentang Statistik dan Peraturan Pemerintah Nomor 51 Tahun 1999 tentang Penyelenggaraan Statistik, yaitu kewajiban Pemerintah untuk melaksanakan sensus tersebut setiap 6 tahun.

Data hasil SE2016 sangat penting dan bermanfaat bukan hanya bagi Pemerintah tetapi juga bagi pelaku usaha. Bagi Pemerintah, hasil *listing* dan pendataan rinci SE2016 akan digunakan antara lain sebagai dasar perencanaan ekonomi, dan pengambilan kebijakan terkait dengan potensi ekonomi, peta penyebaran tiap sektor usaha, penyerapan tenaga kerja dan penghitungan nilai tambah yang lebih akurat.

Bagi dunia usaha, hasil *listing* SE2016 dapat digunakan antara lain sebagai dasar perencanaan pengembangan usaha, penentuan pangsa pasar, potensi pasar serta jumlah usaha sejenis.

Dalam sambutannya, Kepala Departemen Pengembangan Kebijakan Strategis OJK, Imansyah menyatakan bahwa pelaksanaan SE2016 akan mendukung implementasi *Master Plan* Sektor Jasa Keuangan Indonesia (MPSJI) yang telah diluncurkan awal 2016 pada acara *Financial Executive Gathering* (FEG) yang diselenggarakan oleh OJK, khususnya aspek kontributif.

Masih rendahnya rasio aset bank, aset industri asuransi, nilai kapitalisasi pasar saham di bursa maupun nilai *outstanding* obligasi negara dan obligasi korporasi terhadap PDB dibandingkan negara-negara tetangga di ASEAN menunjukkan besarnya potensi industri jasa keuangan untuk terus bertumbuh dan berkontribusi terhadap pembangunan ekonomi nasional.

Dengan adanya data dan informasi yang lebih lengkap dan akurat mengenai kondisi ekonomi Indonesia diharapkan dapat disusun kebijakan yang bersifat counter-cyclical yang dapat meningkatkan kontribusi sektor jasa keuangan guna mendorong pertumbuhan ekonomi.

Sejalan dengan hal itu, Kepala Departemen Statistik BI, Hendy Sulistiawati menyampaian

pentingnya pelaksanaan SE2016 untuk melengkapi hasil berbagai survei yang telah dilakukan oleh BI. Kebijakan moneter, sistem pembayaran dan makroprudensial akan efektif apabila didasari oleh data yang akurat dan komprehensif. Oleh sebab itu, diharapkan *response rate* SE2016 khususnya dari sektor jasa keuangan cukup tinggi.

Sementara itu, Deputy Bidang Statistik Distribusi dan Jasa BPS Sasmita Hadi Wibowo menjelaskan, pentingnya data hasil SE2016 antara lain untuk melengkapi perhitungan PDB nasional dan regional.

Sektor jasa keuangan merupakan salah satu sektor dengan perkembangan yang cukup pesat dalam perekonomian Indonesia yaitu dari 4,68% di 2014. Menurut data BPS, PDB sektor ini meningkat menjadi 8,53% di 2015, dengan *share* yang juga meningkat dari 3,87% terhadap total PDB 2014 menjadi 4,03% di 2015. Dengan demikian, peranan sektor jasa keuangan sangat penting dalam perekonomian Indonesia.

Dengan dihadiri oleh perwakilan dari berbagai asosiasi di sektor Perbankan, Pasar Modal dan Industri Keuangan *NonBank*, diharapkan sosialisasi ini dapat meningkatkan pemahaman dan menumbuhkan kesadaran para pelaku sektor jasa keuangan akan pentingnya pelaksanaan SE2016 sehingga partisipasi pelaku sektor jasa keuangan dalam mendukung suksesnya pelaksanaan SE2016 semakin meningkat.

Pada gilirannya, hasil SE2016 diharapkan pula dapat mendukung upaya Indonesia memasuki era Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) yang harus diantisipasi dan disikapi secara cermat dan cerdas. ●



PENGEMBANGAN & PENDALAMAN PASAR KEUANGAN DUKUNG PEMBIAYAAN PEMBANGUNAN NASIONAL

Kementerian Keuangan (Kemenkeu), Bank Indonesia (BI) dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menandatangani nota kesepahaman mengenai koordinasi dalam rangka pengembangan dan pendalaman pasar keuangan untuk mendukung pembiayaan pembangunan nasional. Penandatanganan nota kesepahaman yang dilakukan pada 8 April 2016 dilatarbelakangi adanya kebutuhan pembiayaan pembangunan yang memadai, pendalaman pasar keuangan, dan koordinasi yang baik antara lembaga terkait.

Pembiayaan untuk pembangunan sangatlah diperlukan bagi Indonesia saat ini guna mencapai

pertumbuhan ekonomi yang tinggi, berkesinambungan, dan inklusif. Terkait dengan hal tersebut, pasar keuangan yang dalam, aktif, likuid, inklusif, dan efisien adalah prasyarat untuk meningkatkan ketersediaan dana bagi pembangunan.

Hal ini bisa dicapai melalui mekanisme pasar keuangan, meningkatkan efektivitas implementasi kebijakan fiskal dan moneter serta menyediakan sarana manajemen risiko dan likuiditas bagi pelaku usaha. Oleh karena itu, kesepahaman dan koordinasi yang erat antara lembaga sangatlah diperlukan dalam upaya percepatan pengembangan dan pendalaman

pasar keuangan di Indonesia.

Ruang lingkup nota kesepahaman ini meliputi, *Pertama* pembentukan Forum Koordinasi Pembiayaan Pembangunan melalui Pasar Keuangan (FK-PPPK) yang terdiri atas Kementerian Keuangan, Bank Indonesia, dan OJK. *Kedua*, kerja sama perencanaan dan percepatan implementasi kebijakan yang terkait dengan semua unsur pasar keuangan. *Ketiga*, pertukaran data dan informasi.

FK-PPPK dikoordinasikan oleh salah satu anggota secara bergantian dengan periode kerja selama satu tahun. Untuk kali pertama, Kemenkeu akan mengkoordinasi FK-PPPK, dan dilanjutkan oleh BI, serta OJK. Struktur FK-PPPK terdiri atas Tim Pengarah, Tim Pelaksana, dan Sekretariat, yang merupakan perwakilan dari setiap anggota FK-PPPK.

Dengan ditandatanganinya nota kesepahaman ini, diharapkan FK-PPPK dapat bersinergi dalam menyusun strategi nasional yang komprehensif untuk pengembangan dan pendalaman pasar keuangan guna mendukung pembiayaan pembangunan nasional Indonesia. ●

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan berbagai kementerian lembaga non pemerintah, dan asosiasi profesi terkait menghadiri sosialisasi persiapan pelaksanaan Program Asesmen Sektor Keuangan 2016 (*Financial Sector Assessment Program/FSAP*).

Dalam sosialisasi itu disampaikan bahwa proses FSAP akan terdiri dari dua bagian utama, yakni penilaian atas stabilitas sistem keuangan, dan penilaian pengembangan sistem keuangan secara menyeluruh.

Penilaian stabilitas sistem keuangan akan menganalisa sumber dan probabilitas timbulnya risiko utama dalam sistem keuangan, serta potensi dampaknya terhadap stabilitas sistem keuangan. Untuk ini, otoritas keuangan perlu membangun kapasitas dalam memperkuat stabilitas sistem keuangan termasuk memitigasi risiko dari krisis keuangan.

Selanjutnya, evaluasi terhadap perkembangan sistem keuangan akan mencakup penilaian terhadap sejumlah masalah struktural di sektor jasa keuangan seperti reformasi sistem keuangan, kebutuhan infrastruktur pengembangan sistem keuangan, kualitas pengawasan sistem keuangan, aspek kebijakan publik, serta potensi dampak dari sektor keuangan.

Sejalan dengan kegiatan evaluasi tersebut, area-area yang akan dicermati dalam FSAP termasuk pemenuhan terhadap standar internasional dan prinsip-prinsip infrastruktur pasar keuangan, serta pelaksanaan *stress test*, kebijakan makro prudensial, dan protokol manajemen krisis.

Dalam sambutannya, Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan OJK Nelson Tampubolon menyampaikan bahwa pemahaman terhadap aspek serta materi yang akan dievaluasi sangatlah penting dalam menghadap pelaksanaan FSAP.

Selain itu, lanjutnya, komitmen serta koordinasi serta kerjasama

PROGRAM ASESMEN SEKTOR KEUANGAN TERUS DISOSIALISASIKAN



seluruh pihak yang terlibat pelaksanaan FSAP sangat vital untuk memberikan pemahaman dan meyakinkan para asesor atas semua yang telah dilakukan oleh Indonesia untuk mencapai stabilitas sistem keuangan.

Sejalan dengan itu, Ketua Dewan Komisiner Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) Halim Alamsyah menyampaikan pentingnya komunikasi yang intensif dengan para asesor dan seluruh pemangku kepentingan agar pelaksanaan FSAP dapat berjalan dengan baik.

Dari pelaksanaan FSAP ini diharapkan dapat diperoleh manfaat berupa identifikasi kerentanan

utama di sektor jasa keuangan yang berpotensi menyebabkan krisis, sehingga dapat ditindaklanjuti melalui peningkatan kualitas pengaturan dan pengawasan sektor jasa keuangan.

Selanjutnya, publikasi hasil FSAP juga diharapkan dapat meningkatkan pemahaman berbagai pihak terhadap kondisi sektor jasa keuangan Indonesia. Pada gilirannya, upaya ini akan meningkatkan kepercayaan masyarakat domestik dan internasional, mampu meningkatkan investasi termasuk arus modal (*capital inflow*) ke Indonesia dan berdampak positif terhadap pertumbuhan ekonomi nasional. ●



PASAR BANK SYARIAH DI SEKTOR MIKRO MASIH LUAS

Potensi pasar mikro merupakan peluang pasar yang menarik bagi banyak *provider* (penyedia kebutuhan modal mikro).

Pemain (*provider*) yang terlibat dalam pembiayaan mikro sudah cukup banyak diantaranya Bank Umum/Syariah, BPR/S, BMT/KJKS, KSP, Pegadaian dan lain-lain, yang menyebabkan persaingan yang ketat (pasar persaingan sempurna) dalam memperebutkan ceruk pasar pembiayaan mikro.

Namun pasar yang belum tergarap di sektor mikro ini masih sangat luas, karena persaingan ketat baru terpusat di sektor perdagangan. Peluang untuk menggarap sektor lain masih terbuka luas.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik per Desember 2015 tercatat jumlah kredit yang disalurkan oleh bank umum konvensional untuk Usaha Menengah, Kecil, dan Mikro (UMKM) untuk modal kerja sebesar Rp537,18 triliun sedangkan untuk investasi sekitar Rp202,61 triliun. Dari data yang sama diketahui bahwa jumlah UMKM terdata sebanyak 3.668.873 unit yang tersebar di seluruh Indonesia.

Dengan asumsi jumlah rekening ini menunjukkan jumlah unit usaha mikro, maka baru +18% dari 56,6 juta unit usaha mikro yang baru dilayani oleh Lembaga Bank. (*Statistik Perbankan posisi Desember 2013*).

Dibandingkan dengan banyak penyedia keuangan mikro yang ada, bank komersial memiliki keunggulan

kompetitif yang potensial di sejumlah daerah, seperti brand image yang sudah dikenali konsumen, infrastruktur dan sistem yang lengkap dan akses terhadap sumber modal. Di beberapa negara, bank komersial melalui regulasi dipaksa oleh pemerintah untuk menyediakan layanan keuangan kepada masyarakat berpendapatan rendah yang menjadi target *microfinance* atau *microbanking*.

Namun upaya pemaksaan pemerintah ini umumnya bukan program yang berkelanjutan. Banyak kredit program kepada usaha kecil mengalami kegagalan di tengah jalan.

Di lain pihak, dari pengalaman di beberapa negara termasuk Indonesia membuktikan bahwa, bank komersial yang mempunyai komitmen penuh untuk melayani segmen mikro bisa memperoleh *sustainable profit* dan mempunyai potensi pertumbuhan sebagai contoh adalah Grameen Bank di Bangladesh, Accacion di Amerika Latin dan Bank BRI di Indonesia.

Keberhasilan beberapa bank komersial tersebut tidak serta merta mendorong bank, khususnya bank syariah mau melakukan “*downscaling*” memberikan pelayanan jasa keuangan kepada kelompok mayoritas yang menempati “*The Bottom of Pyramid*” dalam struktur perekonomian. Fokus bisnis utama sebagian besar bank syariah saat ini adalah segmen *middle* (kelas menengah), *retail banking*, *consumer banking* dan *corporate*.

Selain itu adanya *gap* antara *demand side* dan *supply side* yang terutama disebabkan *asymmetric information* dan persyaratan *prudential* perbankan merupakan faktor penyebab terjadinya *financing constraints* bagi masyarakat kecil (mikro) untuk mengakses keuangan formal. Hal itu menyebabkan mikro sangat bergantung pada sumber-sumber keuangan non-formal (non-bank) yang menjalankan praktek layanan keuangan seperti perorangan yang menjalankan usaha simpan pinjam (*rentenir*) dan bentuk-bentuk usaha simpan pinjam yang dilakukan oleh lembaga non-keuangan.

Tidak ada pendekatan tunggal (model bisnis) untuk memasuki pasar *microbanking*. Banyak cara yang bisa dilakukan oleh bank syariah untuk memasuki pasar *microbanking*, tergantung bagaimana bank syariah melakukan kontak dengan nasabahnya.

Pendekatan bisa dilakukan dengan cara langsung (*direct*) dan tidak langsung (*indirect*) dengan membentuk unit/divisi khusus *microbanking* dalam struktur organisasi bank, mempersiapkan teknologi informasi dan infrastruktur untuk mendukung layanan Laku Pandai Bank Syariah (Layanan keuangan tanpa kantor dalam ranka keuangan Inklusi) dan/atau bekerja sama dengan penyedia jasa *microbanking* lainnya seperti LKMS dan BMT KSP. ●

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bersama Bank Central Asia (BCA) mengoperasikan Mobil Literasi Keuangan (SiMOLEK) pada momen *car free day* di Jalan Jenderal Sudirman, Jakarta Pusat, pada akhir Mei 2016. Acara tersebut merupakan komitmen OJK dengan menggandeng institusi perbankan untuk meningkatkan tingkat literasi dan inklusi masyarakat terhadap lembaga jasa keuangan.

Melalui fasilitas berupa mobil dan keberadaan petugas layanan konsumen OJK, masyarakat dapat menyampaikan pengaduan, pelaporan, ataupun pertanyaan kepada layanan konsumen OJK. Berbagai fitur dan manfaat ini bertujuan untuk meningkatkan kesadaran dan kepercayaan masyarakat mengenai literasi keuangan, mendorong minat masyarakat menggunakan produk atau jasa keuangan.

Mobil yang khusus digunakan tersebut memiliki fitur dan fasilitas yang mencakup materi edukasi keuangan mengenai produk, layanan dan lembaga jasa keuangan, fasilitas *financial health check* untuk mengetahui kondisi status keuangan seseorang maupun keluarga.

Konsumen dapat memperoleh informasi mengenai perencanaan keuangan, mengelola pendapatan dan informasi mengenai tabungan dari petugas SiMOLEK.

Anggota Dewan Komisioner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen Kusumaningtuti. Soetiono menjelaskan, pengembangan SiMOLEK tersebut tidak hanya terbatas pada mobil, tetapi akan berlanjut pada operasionalisasi kapal. Hal itu dimaksudkan agar masyarakat yang berada di kepulauan dapat dengan mudah mengakses informasi yang berkaitan dengan jasa keuangan.



SIMOLEK BEROPERASI DI *CAR FREE DAY*

Pada tahap pertama, edukasi literasi keuangan telah dilakukan di Kepulauan Seribu dan Tarakan. Operasi kapal tersebut dilakukan dengan menggandeng PT Pelni dan pihak terkait.

Sebagai alat edukasi keuangan, SiMOLEK akan dioperasikan ke lokasi keramaian dan padat penduduk. “Mobil ini pro aktif untuk meningkatkan edukasi. Dengan begitu indeks literasi akan meningkat. Dengan mobil ini, jika masyarakat berminat membuka tabungan atau memakai produk asuransi itu kan mendorong inklusi keuangan juga,” jelasnya.

Saat ini, OJK telah menyiapkan 41 SiMOLEK yang siap beroperasi di setiap Kantor Regional dan Kantor OJK. Operasional SiMOLEK ini dijalankan secara bergilir oleh setiap jasa keuangan baik itu

perbankan, asuransi, dan perusahaan pembiayaan.

Kusumaningtuti menyebutkan, keberadaan SiMOLEK ini menasar segmen pelajar, mahasiswa, ibu rumah tangga, usaha mikro kecil menengah, profesional, dan pensiunan. Seperti diketahui, hasil survei nasional literasi keuangan yang diselenggarakan OJK pada tahun 2013 secara umum menunjukkan indeks literasi keuangan masyarakat Indonesia sebesar 21,8%.

Survei itu dilakukan terhadap 8.000 koresponden di 20 provinsi. Kusumaningtuti menjelaskan bahwa OJK tengah mempersiapkan survei memantau pergerakan peningkatan terhadap indeks tersebut. Dia memproyeksikan indeks literasi tersebut bakal meningkat minimal 6% hingga akhir tahun ini. ●

PERLINDUNGAN KONSUMEN

ASURANSI KENDARAAN & KESEHATAN DOMINASI PENGADUAN NASABAH

Sejak tahun 2013 hingga 27 Mei 2016, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat ada 3.805 pengaduan yang masuk terkait dengan layanan jasa keuangan dan bidang asuransi merupakan salah satu dari penyumbang laporan pengaduan terbesar.

Kusumaningtuti S. Soetiono, Anggota Dewan Komisiner OJK Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen menyatakan bahwa pengaduan terhadap asuransi mencapai 978 kejadian. “Keluhan ini berasal dari seluruh wilayah Indonesia melalui 35 Kantor OJK di daerah maupun saluran pengaduan lainnya yang disiapkan oleh otoritas,” katanya saat perayaan HUT ke-10 Badan Mediasi dan Arbitrase Asuransi Indonesia (BMAI) di Jakarta, Kamis (12/5/2016).

Selama ini OJK memberikan fasilitas bagi konsumen untuk menyampaikan aduan yang dapat diakses melalui website <http://konsumen.ojk.go.id> dengan memasukkan nomor tiket dan *Personal Identification Number* (PIN) yang diberikan. Pengaduan ini dimaksudkan untuk mengetahui sampai sejauhmana pengaduannya ditangani, baik oleh OJK maupun Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PUJK) terkait.

Mengenai cara untuk mendapatkan nomor tiket dan PIN, konsumen setelah mengadu maka akan dicatat oleh petugas layanan konsumen OJK. Selanjutnya berikan data kontak baik nomor telepon, nomer ponsel, alamat email atau alamat surat agar petugas layanan konsumen menyampaikan nomor tiket, serta PIN.

Nomor tiket ini adalah nomor pendaftaran pengaduan pada layanan konsumen OJK sedangkan PIN adalah kode unik yang diberikan bagi pengaduan konsumen. Kedua nomor tersebut harus digunakan bersamaan untuk mengakses perkembangan penanganan pengaduan konsumen melalui website layanan konsumen OJK.

Sementara itu BMAI mencatat penolakan pembayaran klaim asuransi kendaraan dan kesehatan

menjadi kasus yang paling banyak diadukan nasabah selama ini. Bahkan semenjak BMAI berdiri pada 2006, telah menangani hampir 60 kasus setiap tahun.

Menurut Frans Lamury, Ketua BMAI, dari jumlah kasus tersebut tercatat 42% diperintahkan membayar. “Asuransi membayar. Ketentuannya 30 hari harus bayar atau diadukan ke OJK,” ujarnya pada acara yang sama.

Dia menjelaskan bahwa untuk asuransi umum, yang paling banyak dilaporkan nasabah ke BMAI adalah penolakan klaim asuransi kendaraan. Perusahaan asuransi menyatakan nasabah yang tidak memiliki Surat Izin Mengemudi (SIM) tidak dijamin oleh industri.

Pada kenyataannya, lanjut Frans, seringkali nasabah tidak dapat menerima karena merasa tidak ada hubungan kepemilikan SIM dengan keterampilan mengemudi. “Yang seperti ini [pelanggaran aturan lalu lintas] pasti kami tolak,” tegasnya.

Mengenai pengaduan yang masuk dari nasabah asuransi jiwa lebih banyak karena nasabah tidak menyampaikan secara jujur kondisi sebelum membeli polis perusahaan asuransi. Akibatnya ketika mengalami sakit tidak dapat dibayar.

“Laporan lain yang banyak masuk adalah nasabah tidak setuju dengan nilai kerugian yang dibayar sesuai polis,” tutur Frans.

Untuk itu, dia perlu mengharapkan agar sengketa tidak terus berulang. Para pemegang polis memahami dan membaca seluruh keterangan yang tercantum dalam perjanjian. Menurut Frans, alasan nasabah enggan membaca karena tulisan kecil tidak dapat dibenarkan.

“Jika dilakukan perbandingan antara asuransi umum dan asuransi jiwa yang mengajukan sengketa, jumlahnya relatif sama. Padahal dalam 10 tahun terakhir, jumlah nasabah dan aset industri sudah tumbuh signifikan,” jelasnya. ●



GALERI INVESTASI *MOBILE* HARUS LEBIH PROAKTIF

Guna meningkatkan literasi dan inklusi keuangan di Pasar Modal, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Bursa Efek Indonesia (BEI) berupaya mendorong Galeri Investasi yang tersebar di berbagai perguruan tinggi agar lebih proaktif menjangkau masyarakat di sekitar kampus dengan meluncurkan program Galeri Investasi *Mobile*. Sebagai proyek rintisan, Galeri Investasi *Mobile* diluncurkan oleh Galeri Investasi Universitas Pancasila di Jakarta.

Peluncuran perdana digelar di Kantor Kecamatan Jagakarsa, Jakarta Selatan, pada Selasa (17/5), bekerja sama dengan Galeri Investasi Universitas Pancasila dan

PT Sucorinvest Central Gani. Tidak hanya melibatkan mahasiswa dan perangkat kelurahan setempat, peluncuran juga menggandeng masyarakat sekitar seperti guru sekolah menengah atas dan sekolah menengah kejuruan serta pengurus koperasi wilayah kecamatan Jagakarsa.

Anggota Dewan Komisioner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK Kusumaningtuti S. Soetiono berharap pemahaman masyarakat terhadap produk dan jasa pasar modal meningkat setelah diluncurkannya Galeri Investasi *Mobile*. Galeri Investasi *Mobile* ini, masyarakat diberi kesempatan melakukan simulasi transaksi secara langsung dan *real time*. "Terpenting adalah menjadikan investasi di Pasar Modal semakin mudah dan dikenal masyarakat," kata Kusumaningtuti, Selasa (17/5).

Direktur Pengembangan BEI Nicky Hogan menambahkan ketika pemahaman terhadap pasar modal meningkat, pola pikir masyarakat Indonesia berubah dari budaya menabung menjadi budaya berinvestasi. Ujung-ujungnya, terjadi peningkatan jumlah investor domestik di Pasar Modal dalam negeri.

Nicky mengatakan, sejak tahun 2000 hingga 2015 BEI sudah membangun 155 Galeri Investasi dari Sabang hingga Merauke. Hingga Juni 2016, terdapat 200 Galeri Investasi yang sudah beroperasi di perguruan tinggi di Indonesia, empat di antaranya merupakan Galeri Investasi Syariah.

Proyek rintisan Program Galeri Investasi *Mobile* rencananya terus dikembangkan ke Galeri Investasi lainnya. Di tiap titik Galeri Investasi, akan didorong untuk lebih *mobile*, proaktif menjangkau masyarakat sekitar. ●

GALERI INVESTASI *MOBILE* BUTUH EFFORT BESAR DARI SEKURITAS

Setelah sukses meluncurkan program Galeri Investasi *Mobile* di kantor Kecamatan Jagakarsa pada awal Mei 2016, maka pada akhir bulan yang sama Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan PT Bursa Efek Indonesia (BEI) kembali meluncurkan *pilot project* program Galeri Investasi *Mobile* yang melibatkan Universitas Bunda Mulia dan MNC Securities.

Anggota Dewan Komisioner OJK Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen Kusumaningtuti S. Soetiono menjabarkan selama ini Galeri Investasi hanya menggelar edukasi dan literasi pasar modal sebatas kepada masyarakat kampus, sementara akses masuk kampus terbatas bagi masyarakat luar kampus.

Galeri Investasi dikembangkan sejak tahun 2000 dan hingga pertengahan Juni 2016 mencapai sekitar 200 unit yang tersebar di berbagai kampus di Tanah Air. Kusumaningtuti menuturkan, Galeri Investasi merupakan infrastruktur penting untuk mempersiapkan calon-calon investor pasar modal yang melek literasi, regulasi, dan *safety* dalam berinvestasi.



OJK berinisiatif mendorong perusahaan sekuritas dan BEI untuk merevitalisasi fungsi Galeri Investasi yang telah ada agar lebih proaktif dan dapat menjangkau masyarakat di sekitar kampus. "Galeri Investasi *Mobile* ini akan aktif mendatangi komunitas masyarakat sekitar kampus untuk melakukan edukasi dan sosialisasi tentang investasi pasar modal," ujarnya dalam peluncuran program tersebut di Putri Duyung Ancol, Kamis (26/5).

Wakil Rektor Bidang Akademik Universitas Bunda Mulia Kandi Sofia Senastri Dahlan menuturkan Galeri Investasi di kampusnya dibangun bersama dengan MNC Securities. Sebagai kampus yang berlokasi di kawasan Ancol, PT Pembangunan Jaya Ancol Tbk. menjadi tujuan terdekat *pilot project* Galeri Investasi *Mobile* yang digelar UBM.

Direktur PT Pembangunan Jaya Ancol Tbk. Arif Nugoho menilai peluncuran Galeri Investasi *Mobile* dapat meningkatkan wawasan para karyawan terkait investasi di Bursa Efek Indonesia. Sementara Direktur Utama MNC Securities Susy Meilina mengakui gelaran Galeri Investasi *Mobile* membutuhkan *effort* yang besar dari sekuritas. Namun, edukasi dan literasi masyarakat tentang pasar modal merupakan bekal awal mengembangkan industri ini di masa yang akan datang. ●



BONUS DEMOGRAFI, MASA DEPAN INVESTASI

Kajian menarik Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyebut bahwa fenomena bonus demografi yang terjadi pada periode 2015–2035, memiliki implikasi terhadap perkembangan industri keuangan di Tanah Air.

Meningkatnya kelas menengah Indonesia pada periode itu harus diimbangi kesiapan industri keuangan dalam menyiapkan instrumen keuangan yang memadai, baik untuk simpanan maupun investasi.

Menurut survei literasi keuangan OJK, tingkat pemanfaatan produk maupun layanan keuangan baru mencapai 59,7%.

Sementara itu menurut riset Global Findex Database 2014 oleh World Bank yang dirilis tahun 2015, akses masyarakat di Indonesia terhadap layanan keuangan formal mencapai 35% dari total populasi orang dewasa.

Angka itu tumbuh 16% selama periode 2011 sampai dengan 2014. Namun, persentase masyarakat terhadap layanan keuangan di Indonesia itu masih di bawah sesama negara Asean seperti Malaysia (80%) dan Thailand (78%).

Dalam riset World Bank itu pula digambarkan bahwa masa depan penetrasi layanan keuangan terletak pada penggunaan perangkat IT,

khususnya telepon pintar (*smartphone*).

Semakin mudah masyarakat bertransaksi keuangan tanpa harus bertatap muka langsung, disitu terbuka lebar kesempatan bagi entitas keuangan berkreativitas mengembangkan produk dan tentu faktor

keamanannya.

Menilik postur industri keuangan di Indonesia, sejauh ini ketergantungan masyarakat terhadap institusi perbankan tercatat paling tinggi. Ada 178,67 juta rekening di perbankan nasional dengan nominal mencapai Rp 4.512,76 triliun hingga Februari 2016. Bandingkan dengan pemilik sub rekening efek di pasar modal yang menurut data Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI) baru mencapai 608.425 *sub account*.

Masyarakat masih merasa ‘nyaman’ menyimpan dananya di bank ketimbang menginvestasikannya ke pasar modal. Alasan klasiknya adalah, faktor keamanan. Padahal, dalam kondisi saat ini ketika perbankan diminta oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tak lagi jor-joran memberikan suku bunga simpanan deposito, masyarakat berkesempatan untuk melakukan diversifikasi dananya melalui produk pasar modal.

Jika saat ini rata-rata bunga deposito di perbankan berkisar 7% hingga 8%, produk turunan pasar modal seperti reksa dana masih bisa menawarkan imbal hasil hingga di atas 10% per tahun. Apalagi, bank-bank besar saat ini mulai menawarkan kombinasi produk.

Artinya, bank tidak hanya ‘menjual’ produk simpanan, mereka juga memiliki produk-produk pasar

modal yang dapat dioptimalkan investor untuk mengembangkan dananya. Selain itu, reksa dana sekarang bukan lagi investasi mewah yang hanya bisa diakses pemilik dana besar.

Dengan menyisihkan Rp 100.000 per bulan, nasabah sudah bisa memiliki produk reksa dana baik reksa dana saham, campuran, maupun pendapatan tetap.

Cara membelinya pun gampang, sejumlah manajer investasi telah bekerja sama dengan bank mengembangkan layanannya. Ada yang model dipotong langsung dari rekening tabungan atau membeli lewat gerai ATM.

Investasi reksa dana ini tergolong produk pasar modal yang relatif mudah diperdagangkan, tak serumit investasi di saham. Akan tetapi perusahaan sekuritas belakangan juga mengembangkan pola transaksi saham yang *user friendly*. Bahkan perusahaan-perusahaan sekuritas rela menggelar edukasi gratis bagi calon nasabah maupun yang sudah menjadi nasabah.

Dari edukasi itu, mereka membentuk komunitas yang kemudian saling berbagi pengalaman bertransaksi saham.

Diversifikasi dana melalui investasi di pasar modal merupakan salah satu kesempatan yang bisa dimanfaatkan oleh masyarakat, tak peduli berapa pun dana yang dimiliki. Karena pada dasarnya prinsip investasi bukan sekadar menggali untung besar.

Prinsip investasi yang paling utama adalah menjaga masa depan. Ibaratnya, bagi keluarga yang sedang menyiapkan dana pendidikan bagi putra-putrinya, tentu lebih terjangkau jika menyisihkan dananya sedikit demi sedikit dari sekarang ketimbang menyiapkan saat waktunya tiba.

Jadi, kalau Anda mau berinvestasi jangan pernah menunda-nunda waktunya. Investasilah sekarang juga! ●



Selamat Hari Raya idul Fitri 1437 H

Mengelola uang dengan bijak
adalah bagian dari iman



@sikapiuangmu 

Sikapi Uangmu 

