

PETA PERSAINGAN BISNIS UANG ELEKTRONIK



EDUKASI KONSUMEN

DESEMBER 2016

SIKAPIUANGMU.OJK.GO.ID

 *Layanan*
1500 655

ERA BARU LITERASI DAN INKLUSI KEUANGAN



PETA PERSAINGAN BISNIS UANG ELEKTRONIK



EDUKASI KONSUMEN

DESEMBER 2016

SIKAPIUANGMU.OJK.GO.ID

 *Layanan*
1500 655

ERA BARU LITERASI DAN INKLUSI KEUANGAN





**INKLUSI
KEUANGAN**
untuk semua

SEIRING INKLUSI DENGAN TEKNOLOGI

Penetrasi layanan keuangan di Tanah Air menjadi satu tantangan tersendiri bagi pelaku industri, termasuk tentunya Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Mengintip data World Bank yang dirilis pada 2015, tingkat kepemilikan rekening tabungan untuk masyarakat dengan usia di atas 15 tahun baru berkisar 36%.

Lalu, masyarakat yang menyimpan uangnya di institusi keuangan formal seperti perbankan jumlahnya pun baru sekitar 27%. Sementara itu, kelompok masyarakat yang meminjam uang di institusi keuangan formal masih dikisaran 13% berdasarkan data pada 2014.

Riset World Bank periode 2011–2014, akses masyarakat terhadap institusi keuangan formal di kawasan Asia Pasifik meningkat.

Pada 2011, lembaga itu mencatat baru 55% penduduk dewasa yang memiliki rekening, sementara pada 2014 jumlahnya sudah meningkat hingga 69% terhadap populasi dewasa di Asia Pasifik.

Khusus untuk Indonesia, penetrasi terhadap layanan keuangan tumbuh 16% selama periode 2011–2014. Namun, total masyarakat yang berhubungan langsung dengan industri keuangan formal masih di kisaran 35% terhadap populasi orang dewasa.

Melihat luas wilayah Indonesia dan besarnya jumlah penduduk, inklusi keuangan di Tanah Air belum berjalan merata.

Itu sebabnya, pemerintah, OJK, dan Bank Indonesia, berupaya agar penetrasi keuangan di Tanah Air semakin berkembang.

Pemanfaatan teknologi komunikasi untuk mendorong akses keuangan atau yang dikenal dengan *financial technology* (fintech) menjadi upaya solutif untuk mengurangi ketimpangan itu.

Secara khusus, dalam edisi kali ini banyak mengupas mengenai peran fintech sebagai ujung tombak dalam membangun akses keuangan yang lebih dalam di masyarakat.

Kemajuan teknologi komunikasi, membuat mulai bermunculan layanan keuangan berbasis aplikasi. Ini tentu kabar baik bagi upaya pemerintah memperluas akses keuangan masyarakat.

Kehadiran itu tentu perlu diatur secara ketat. Bagaimana pun, industri keuangan lebih mengedepankan kepercayaan. Sekali nasabah dikecewakan, tentu akan menurunkan kredibilitas institusi itu sendiri.

Dampaknya, bukan hanya institusi tetap dikhawatirkan juga terhadap industri keuangan secara umum.

Oleh sebab itu, ada sejumlah hal yang perlu menjadi perhatian lebih oleh pemerintah dan OJK. Mulai munculnya pemain-pemain baru di industri keuangan berbasis aplikasi, harus diimbangi dengan peningkatan sistem keamanan. Muaranya tentu saja agar kenyamanan nasabah sebagai pengguna terjaga.

Apabila hal ini dapat dijalankan secara optimal, tingkat kepercayaan masyarakat dalam mengakses layanan keuangan berbasis teknologi diharapkan terus tumbuh. OJK menargetkan hingga 2019 inklusi keuangan masyarakat bisa mencapai 75%.



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

Dewan Penasehat: Dr. Kusumaningtuti S. Soetiono, S.H. LLM (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 Desember 2016



5

SOROTAN UTAMA

Era Baru Literasi dan Inklusi Keuangan

Pemerintah berharap suksesnya Strategi Nasional Keuangan Inklusif (SNKI) dapat memperkokoh stabilitas sistem keuangan nasional. Strategi nasional tersebut juga diharapkan dapat mendorong penetrasi sektor keuangan dan memenuhi target keterjangkauan sistem keuangan hingga 75% pada 2019, dari posisi 2014 yang baru 36%.

- 3 **SALAM REDAKSI**
Seiring Inklusi dengan Teknologi
- 12 **FOKUS PERBANKAN**
Peta Persaingan Bisnis Uang Elektronik
- 14 **FOKUS PASAR MODAL**
Berinvestasi Lewat *Smartphone*
- 16 **FOKUS IKNB**
Fintech Jadi Solusi *Gap* Pembiayaan
- 18 **PERSPEKTIF**
Mengambil Tuah Efisiensi dari *Digital Banking*
- 20 **TINJAUAN REGULASI**
Regulasi Uang Elektronik Terus Berkembang Kejar Pencapaian
- 22 **FOKUS GLOBAL**
OJK dan AIFC Kembangkan Mekanisme Pengawasan Keuangan
- 26 **WASPADA INVESTASI**
Iming-iming Imbal Hasil Tinggi
- 28 **KONSUMEN BICARA**
Berikan Kemudahan & Keuntungan Bagi Nasabah Mikro
- 30 **BISNIS PEMULA**
Bisnis Digital Perkuat Sektor Pariwisata Berskala Umkm
- 32 **TERMINOLOGI KEUANGAN**
Koperasi 'De-Apik' Jadi *Holding BUMDes*



INSPIRASI 10

Adrian Gunadi

Pembiayaan Fintech Peluang Bertumbuh Sangat Besar

Keberadaan *startups* berbasis *financial technology* (fintech) semakin menjamur dan banyak kaum muda di Indonesia memanfaatkan perkembangan teknologi untuk meraup untung di sektor tersebut.

- 33 **SERI PENGETAHUAN UMUM**
 - Bijak Memakai Kartu Kredit
 - Berpartisipasi Dalam Pembangunan Melalui Investasi ORI
 - Perbankan Jadi Andalan *Multifinance*
 - Hidup Berkah Dengan Dana Pensiun Syariah
 - Atur Ulang Investasi *Unit-Linked*
 - Era Swasta, Pegadaian Jadi *Role Model*

39 **TOKOH**
Selalu Optimistis

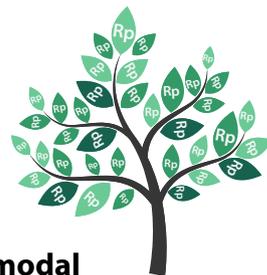
40 **KABAR OTORITAS**

51 **INSIGHT**

24

TELAAH
PRODUK

Investasi
Halal
di pasar modal



Seiring dengan berkembangnya pasar modal di Tanah Air, produk-produk investasi berbasis syariah mulai bermunculan. Kini, beragam produk pasar modal syariah dapat dipilih masyarakat sebagai wadah investasi yang menarik.

ERA BARU LITERASI DAN INKLUSI KEUANGAN

Pemerintah berharap suksesnya Strategi Nasional Keuangan Inklusif (SNKI) dapat memperkuat stabilitas sistem keuangan nasional. Strategi nasional tersebut juga diharapkan dapat mendorong penetrasi sektor keuangan dan memenuhi target keterjangkauan sistem keuangan hingga 75% pada 2019, dari posisi 2014 yang baru 36%.

Untuk menggapai target tersebut, banyak kegiatan dilakukan pemerintah dan juga Otoritas Jasa Keuangan (OJK) guna perluasan program Inklusi Keuangan dengan tujuan semakin membuka akses masyarakat di seluruh pelosok Tanah Air ke sektor jasa keuangan. Edukasi keuangan pun menjadi penting untuk meningkatkan akses masyarakat.

Bahkan OJK kini tengah dalam proses harmonisasi antara program Layanan Keuangan Tanpa Kantor dalam Rangka Keuangan Inklusif (Laku Pandai) dan Layanan Keuangan Digital (LKD) untuk mempercepat penetrasi keuangan ke masyarakat sekaligus memperbaiki layanan ke masyarakat.

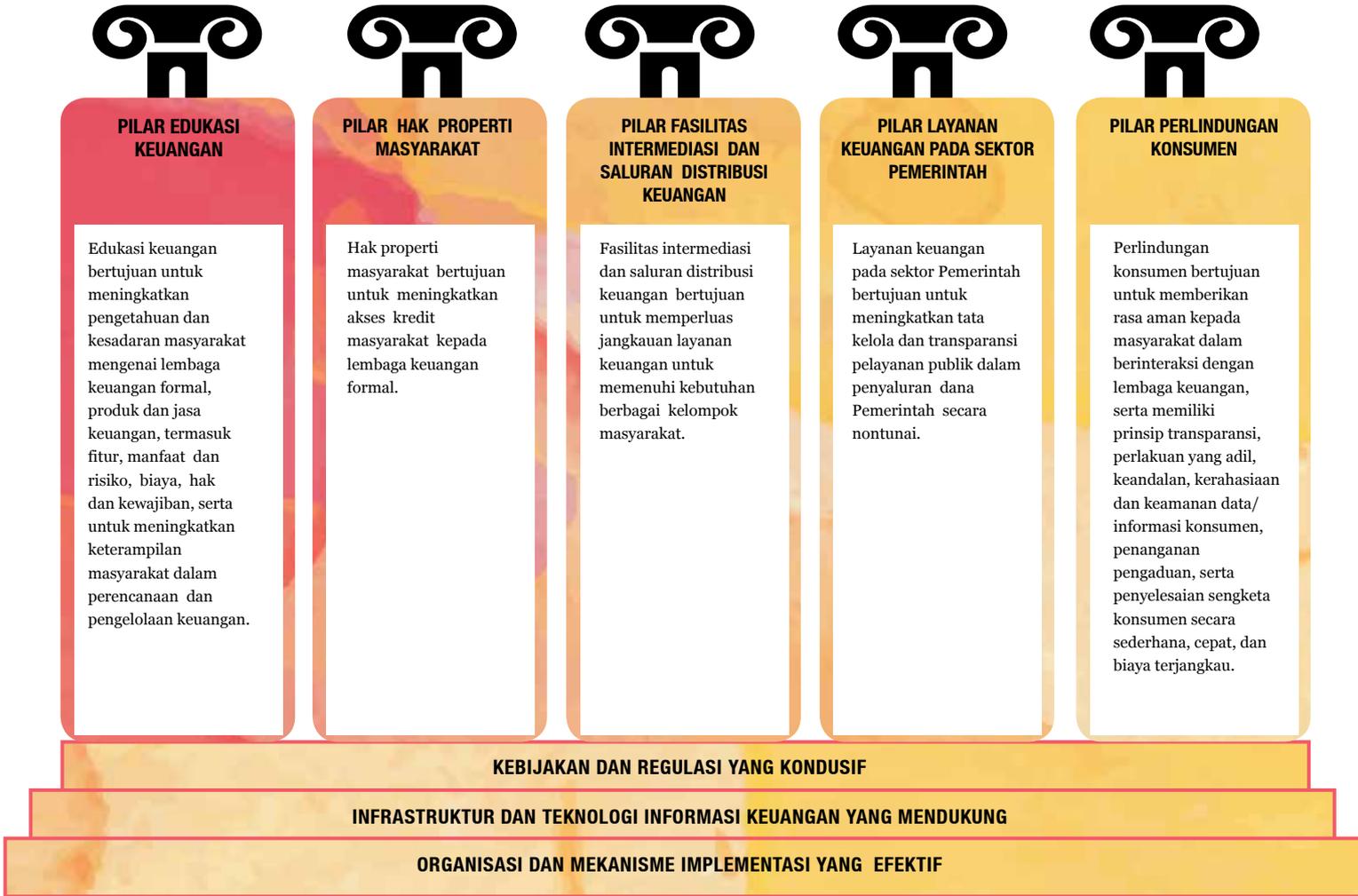
Seperti diketahui, layanan keuangan tanpa kantor dalam rangka

keuangan inklusif (Laku Pandai) merupakan program yang diinisiasi oleh OJK. "Aturan OJK tentu saja harus disesuaikan, namanya juga diharmonisasi, aturan BI juga ada," kata Ketua Dewan Komisioner OJK Muliaman D. Hadad usai memberikan sambutan pada acara *OJK Financial PR Forum*, Senin (7/11).

Berdasarkan Peraturan OJK Nomor 19/ POJK.3/2014, Laku



**Pilar dan Fondasi Strategi Nasional
Keuangan Inklusif Edukasi Keuangan**



Sumber: Peraturan Presiden Nomor 82 Tahun 2016 tentang Strategi Nasional Keuangan Inklusi (SNKI)

Pandai adalah kegiatan menyediakan layanan perbankan dan/atau layanan keuangan lainnya yang dilakukan tidak melalui jaringan kantor, tetapi melalui kerja sama dengan pihak lain dan perlu didukung dengan penggunaan sarana teknologi informasi. Adapun LKD yang diinisiasi BI adalah kegiatan layanan jasa sistem pembayaran dan keuangan yang dilakukan melalui kerja sama dengan pihak ketiga serta menggunakan sarana dan perangkat

teknologi berbasis *mobile* maupun berbasis *web* dalam rangka keuangan inklusif. Muliaman menuturkan, dengan sinergi tersebut, masyarakat hanya perlu ke satu agen, yaitu agen Laku Pandai dan LKD yang telah disinergikan. Perbankan termasuk agennya, tidak perlu memelihara dua sistem dalam memberikan layanan keuangan kepada masyarakat. Selain sinergi dengan LKD, Muliaman menambahkan, pihaknya

pun terus berupaya mempercepat inklusi keuangan melalui program Laku Pandai ini. Untuk mempercepat hal tersebut, OJK mendorong bank-bank kecil, yaitu Bank Umum Kegiatan Usaha (BUKU) I dan BUKU II, untuk turut serta dalam program Laku Pandai. Dia juga memperbolehkan bank-bank, terutama bank kecil, untuk bekerja sama dengan perusahaan telekomunikasi atau *financial technology* (fintech) untuk

Perkembangan Laku Pandai

| | September 2015 | Desember 2015 | Maret 2016 | Juni 2016 | September 2016 |
|--|-------------------------------------|-------------------------------------|---|--|--|
| Jumlah Bank penyelenggara | 6 bank | 7 bank (+ BPD Kaltim) | 9 BU Konvensional (+ Bank Sinarmas dan Bukopin) | 12 BU Konvensional dan 1 BU Syariah (+ BRI Syariah, Bank Sahabat Sampoerna, BJB dan Bank Jateng) | 12 BU Konvensional dan 1 BU Syariah (+ BRI Syariah, Bank Sahabat Sampoerna, BJB dan Bank Jateng) |
| Jumlah agen perorangan/outlet badan hukum | 19.411 agen | 60.805 agen | 84.374 agen | 104.707 agen | 160.490 agen |
| Jumlah outstanding rekening | 1.061.076 nasabah | 1.216.952 nasabah | 1.351.798 nasabah | 1.626.068 nasabah | 1.949.005 nasabah |
| Jumlah outstanding tabungan | Rp 40 miliar | Rp 67 miliar | Rp 50 miliar | Rp 63 miliar | Rp 93,79 miliar |
| Jumlah provinsi tempat agen | 33 provinsi | 34 provinsi (seluruh Indonesia) | 34 provinsi (seluruh Indonesia) | 34 provinsi (seluruh Indonesia) | 34 provinsi (seluruh Indonesia) |
| Jumlah kabupaten/kota | 368 (dari total 514 kabupaten/kota) | 385 (dari total 514 kabupaten/kota) | 427 (dari total 514 kabupaten/kota) | 499 (dari total 514 kabupaten/kota) | - |

Sumber: OJK, data per September 2016



“ Muliaman D. Hadad, Ketua Dewan Komisiner OJK, kegiatan literasi keuangan yang berbasis komunitas masyarakat cukup efektif untuk mendekatkan masyarakat pada layanan keuangan. Sebab, berawal dari kesamaan paham, kepentingan, pandangan, dan tujuan.

”



Presiden Jokowi memberi sambutan pada Peluncuran Strategi Nasional Keuangan Inklusif, di Istana Negara, Jakarta, Jumat (18/11). (Foto: setkab.go.id)



Target 2019 memang ambisius 75% tapi memang kalau mau enteng target 45%, itu pasti dapat. Namun, 75% memang tidak mudah. Makanya saya perintahkan ke semua menteri agar sekarang semua bansos harus masuk ke sistem keuangan, perbankan.

—Presiden Joko Widodo

mempersiapkan teknologi Laku Pandai tersebut. “Teknologi jadi penting, bisa investasi sendiri atau komunikasikan dengan fintech. Banyak hal bisa dilakukan. Kami dorong terbuka untuk lakukan Laku Pandai,” ujar Muliaman.

Saat ini, Muliaman menyebut sudah ada 14 bank yang terdaftar di OJK memiliki program Laku Pandai. Dari jumlah tersebut, sudah ada beberapa bank kecil, terutama Bank Pembangunan Daerah (BPD), yang ikut serta dalam Laku Pandai. Bahkan, di antara mereka pun sudah ada yang menggandeng pihak ketiga, seperti perusahaan telekomunikasi, untuk melaksanakan program Laku Pandai tersebut.

Sampai dengan saat ini, OJK mendorong bank memperluas agen Laku Pandai. Menurut Muliaman, siapa pun, baik individu atau lembaga dapat menjadi agen Laku Pandai, termasuk Lembaga Keuangan Mikro (LKM) dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR). “Beberapa BMT [*Baitul Maal wat Tamwil*] sudah ada.

Lalu saya sedang sarankan BPR-BPR. Kami sedang bicara dengan Perbarindo bahwa BPR nanti menjadi kepanjangan bank sebagai agen di daerah,” tutur Muliaman.

Pelaksanaan SNKI

Sementara itu Presiden Joko Widodo (Jokowi) menyatakan bahwa setelah 71 tahun Indonesia merdeka, masih banyak masyarakat yang belum menikmati layanan perbankan, baik belum memiliki tabungan ataupun mengakses kredit. Untuk itu, Presiden memerintahkan semua kementerian untuk mendukung program itu dan berharap kepala daerah untuk mengikutinya.

“Target 2019 memang ambisius 75% tapi memang kalau mau enteng target 45%, itu pasti dapat. Namun, 75% memang tidak mudah. Makanya saya perintahkan ke semua menteri agar sekarang semua bansos harus masuk ke sistem keuangan, perbankan,” ujarnya saat peluncuran SNKI di Jakarta, Jumat (18/11).



Presiden menuturkan, ada beberapa hal krusial yang perlu diperhatikan dalam pelaksanaan SNKI. *Pertama*, petani, nelayan, buruh, usaha mikro harus bisa digerakkan untuk masuk ke sistem perbankan, sehingga akan menambah persentase inklusi. Jika hal itu dilakukan, lanjutnya, pelaku perbankan tidak perlu cemas karena stabilitas sistem keuangan nasional akan semakin kokoh.

“Jadi kita tidak usah pinjam uang ke luar. Sekarang ini masih banyak uang masyarakat yang belum masuk ke sistem keuangan, tapi tersimpan di bawah kasur, bawah bantal, bawah lemari, banyak sekali. Terbukti waktu *tax amnesty* jadi keluar, meski saya tahu itu belum semua.”

Kedua, terkait dengan agunan, Presiden meminta Menteri Agraria dan Tata Ruang Sofyan Djalil menuntaskan target sertifikasi lahan untuk memudahkan masyarakat mengakses kredit. “Tanpa agunan, jangan harap akan ada lonjakan ke 75% tercapai. Biasanya hanya satu juta sertifikat, nanti lima juta naik terus ke tujuh juta, dan tahun 2019 menjadi sembilan juta,” tutur Jokowi.

Ketiga, presiden meminta semua pihak yang terkait dengan SNKI agar mengimplementasikan strategi nasional tersebut. Jokowi berjanji akan terus melakukan pemantauan dan pengecekan. “Yang 75% nanti akan saya cek semua, setiap bulan naik berapa. Apalagi di depan target kita capai indeks keuangan inklusif 75% dalam waktu empat hingga lima tahun bukan angka kecil, tapi ini harus kalau masyarakat kita ingin meningkatkan kesejahteraannya,” papar Jokowi.

Sementara itu, Menteri Koordinator Perekonomian Darmin Nasution menjelaskan, detail SNKI tertuang dalam Peraturan Presiden (Perpres) Nomor 82 Tahun 2016. Menurutnya, SNKI merupakan tindak lanjut kerja sama dan sinergi antara pemerintah, BI, dan OJK, serta perbankan untuk mengatasi kondisi masih banyaknya masyarakat Indonesia yang belum tersentuh jasa keuangan modern. “Bahkan sebenarnya kami sudah kerja di lapangan. Waktu di Brebes

itu kami coba melihat, bagaimana kami keroyokan waktu itu banyak masyarakat belum bisa mengakses perbankan. Padahal mereka punya lahan sedikit, pendidikan rendah, terus bagaimana bisa sejahtera?”

Darmin menuturkan pemerintah, OJK dan pelaku perbankan menilai tidak ada cara lain untuk meningkatkan akses terhadap layanan perbankan selain dengan terus mendorong keuangan inklusif. Dia tidak menampik agunan dan suku bunga di perbankan masih dianggap terlalu tinggi. “Lalu, muncul KUR [Kredit Usaha Rakyat], terutama KUR bunga rendah. Kami sudah melihat selama ini KUR itu lonjakannya banyak tapi tetap lebih cepat para pedagang yang memperoleh kredit. Maka dalam SNKI itu pilar keduanya sertifikasi tanah,” paparnya.

Menurut Darmin, pemerintah akan mendorong dan mengiringi program itu. “Kita memiliki program bantuan sosial, subsidi. Presiden ingin program-program ini tidak dikasih dalam bentuk *cash*. Namun, itu memerlukan *database* yang bagus, baru kita bisa tepat mengirimnya. Nanti BI dan Kemensos akan mengembangkan itu,” jelas Darmin.

Dalam kesempatan yang sama, guna mendorong SNKI, PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. menargetkan dapat menarik 25.000 agen Laku Pandai pada tahun 2017. Direktur Utama Bank Mandiri Kartiko Wirjoatmodjo menyatakan, program Laku Pandai didorong bersama-sama dengan LKD secara paralel dan terpadu.

Menurutnya, program LKD lebih dulu dilakukan dan saat ini terdapat sekitar 18.000 agen, sedangkan Laku Pandai saat ini baru ada sekitar 12.000 agen. “Kalau bisa nanti di urban area lebih fokus pada LKD, di perdesaan dengan Laku Pandai. *Nah*, Laku Pandai ini harus didorong oleh agen yang memang memiliki kelompok usaha,” katanya di Kompleks Istana Negara, Jumat (18/11). ●



Adrian Gunadi,
Chairman and Co-Founder PT Investree Radhika Jaya

PEMBIAYAAN FINTECH

Peluang Bertumbuh Sangat Besar



Keberadaan *startups* berbasis *financial technology* (fintech) semakin menjamur dan banyak kaum muda di Indonesia memanfaatkan perkembangan teknologi untuk meraup untung di sektor tersebut. Tidak terkecuali Adrian Gunadi yang sejak Oktober 2015 bersama tiga rekanan lainnya, mendirikan perusahaan pembiayaan berbasis fintech. Bisnis rintisan itu diberi nama Investree.

Bagaimana penilaian terhadap perkembangan fintech dan proyeksinya?

Startups berbasis fintech semakin menunjukkan perkembangan. Ke depan, saya berharap peningkatan ini terus berlanjut. Bertumbuhnya industri ini tentu tidak terlepas dari penetrasi penyaluran kredit perbankan yang masih minim.

Seperti kita lihat, tingkat penetrasi akses kredit *consumer loan to GDP* masih sangat rendah di Indonesia, yang hanya 40%. Kita bisa bandingkan dengan negara lain seperti India sebesar 51% atau Singapura sekitar 130%. Penetrasi perbankan negara lain dalam memberikan pembiayaan sudah lebih baik dibandingkan Indonesia. Kondisi itu memberi ruang bagi *startups* fintech mendapat ceruk pasar baru.

Kita bisa cermati dari kebiasaan masyarakat Indonesia yang 42% di antaranya banyak melakukan pinjaman dari keluarga atau teman, sedangkan yang melakukan pinjaman di bank hanya 12%. Ditambah lagi dengan penetrasi

penggunaan internet semakin tinggi, pengguna *smartphone* juga meningkat, dan secara demografi 50% penduduk di bawah usia 30 tahun merupakan pengguna akses internet yang aktif maka perkembangan fintech untuk memudahkan transaksi sangat menjanjikan. Karena itu saya berkesimpulan, peluang industri fintech sangat terbuka untuk bertumbuh lebih besar lagi.

Apa keunggulan yang didapatkan debitur dengan meminjam melalui jasa fintech?

Secara keseluruhan proses bisa lebih cepat dan efisien terutama waktu, karena hampir semua proses yang diperlukan dapat dilakukan *online*, baik dari aplikasi atau pengajuannya, penyaluran maupun pendanaannya. Selain itu bunga kompetitif.

Bisnis apa yang paling potensial melalui media online?

Banyak bidang pembiayaan *online* melalui fintech saat ini seperti *payment gateway*, *aggregator*, *crowd*

funding dan sebagainya. Masing-masing memiliki potensi yang sangat besar. Seperti jenis *payment*, jumlah orang yang punya rekening bank saja 70 juta, padahal jumlah penduduk kita sudah 250 juta lebih. Berarti ranah *payment* masih ada ruangnya. Jika melihat secara statistik, orang yang punya rekening asuransi, baru mencapai 5,6%, dari total penduduk Indonesia. Jadi, dengan keterbatasan yang dimiliki oleh lembaga jasa keuangan, disitulah fintech bermain dan melihat peluang itu.

Bagaimana fokus dan skema bisnis yang anda jalankan terhadap bisnis ini?

Kami fokus di P2PL [*Peer-to-Peer Lending*] saja. Bisnis ini untuk produk pembiayaan yang

diperuntukkan bagi karyawan baru kami luncurkan.

Kami melakukan formalisasi kegiatan pinjam meminjam masyarakat dalam bentuk P2PL *online marketplace*. Dalam platform *online marketplace* ini, kami pertemukan *borrowers* [pencari pinjaman] dengan *lender* [pendana]. Kami memiliki dua jenis produk, yakni *Employee Loan* [pembiayaan untuk karyawan] dan *Business Loan* atau pembiayaan untuk UKM.

Untuk *Employee Loan* ini, kami bekerjasama dengan korporat untuk memfasilitasi kebutuhan dana karyawannya. Yang dapat meminjam tentunya adalah karyawan dari perusahaan/korporat yang sudah bekerja sama dengan kami, mereka dapat mengajukan aplikasi peminjaman langsung dari platform kami. Sementara yang menjadi pemberi pinjaman/pendana adalah mereka yang telah tergabung sebagai *Lender* di dalam *marketplace* kami, yang berjumlah 2.500 orang di seluruh Indonesia.

Setelah pendanaan berhasil, maka korporat akan memotong gaji karyawan yang bersangkutan atas pinjaman yang mereka ajukan lewat *Investree*. Pembiayaan karyawan ini memiliki plafon senilai Rp5 juta-Rp50 juta dengan tenor selama 12 bulan. Untuk produk pembiayaan bisnis ini jenisnya *invoice financing*. Jadi pinjaman yang diajukan harus memiliki *invoice*/tagihan pembayaran proyek dari perusahaan lain.

Porsi penyaluran kredit kami 90% diisi oleh UKM, sisanya 10% individu. Nilai pinjaman pembiayaan bisnis lebih besar, bisa Rp600 juta bahkan Rp1 miliar, untuk pinjaman pembiayaan karyawan biasanya kecil, antara Rp8 juta-Rp50 juta. Kedepannya secara bisnis, kami terus melakukan pengembangan dalam hal fitur dan produk, seperti *platform mobile application*, produk syariah, ekspansi pasar domestik, serta kolaborasi dengan bank/lembaga keuangan lainnya.

Berapa jumlah fasilitas kredit yang telah diberikan?

Hingga hari ini, kami sudah memfasilitasi penyaluran kredit senilai Rp43 miliar dari 200 pinjaman. Untuk yang sudah lunas 107 pinjaman yang dananya mencapai Rp28,8 miliar. Kami memberikan rata-rata 17,4% *return* yang diterima oleh *lender* per tahun.

Semua informasi ini kami berikan terbuka di *website* kami dan selalu diperbarui secara *real time*.

Bagaimana dengan tingkat suku bunga yang harus dibayarkan debitur?

Bunganya itu tergantung dari tingkat risiko setiap peminjam. Kami memiliki *database* dan proses *scoring* yang melakukan analisa terhadap tingkat risiko dari si peminjam. Aturan pembayaran bagi pembiayaan individu maksimal pembayaran 12 bulan dengan bunga pinjaman 1,2%-2,5 % per bulan. Untuk bisnis, terdapat variasi jangka waktu mulai satu bulan hingga tiga bulan pelunasan, dengan variasi bunga mulai dari 14%-20% per tahunnya.

Bagaimana Investree mengukur tingkat risiko penyaluran kredit?

Kami ukur berdasarkan lama perusahaan itu berdiri, *cashflow* perusahaan seperti apa dan hubungan dia dengan perusahaan pemberi kerja/*project*. Untuk pembiayaan individu, kita mengukur dari tingkat pendidikan, lama dia bekerja di perusahaan, dan kepemilikan tempat tinggal. Lalu bandingkan profil itu dengan *database* yang kita miliki. Jadi bisa dilihat besarnya tingkat risiko mereka.

Bagaimana tentang manajemen risiko terhadap bisnis ini?

Perusahaan yang kami salurkan pembiayaannya di *marketplace* adalah perusahaan yang memiliki tagihan ke perusahaan besar yang *reputable*, perusahaan Tbk., BUMN [Badan Usaha Milik Negara] maupun

perusahaan multi nasional. Kami tak akan menyalurkan pembiayaan tanpa ada tagihan sehingga risikonya lebih aman. Aspek risiko itu sudah kita perhitungkan.

Namun, kami juga tak bisa memungkiri bahwa risiko gagal bayar pasti ada dalam setiap bisnis, apalagi kita bermain di jasa keuangan pembiayaan. Yang terpenting, kita harus memahami risiko yang mau diambil dan cara memitigasi risiko.

Jadi, sampai kini tanpa aturan yang jelas?

Sebenarnya kegiatan pinjam meminjam langsung ini tidak dilarang. Jadi yang kita lakukan ini secara hukum perdata tidak dilarang di Indonesia karena memang belum diatur.

Kita hanya penyelenggara, tidak melakukan rekomendasi, tidak beropini dan tidak mengharuskan orang untuk mendanai, *nah* itu diperbolehkan. Kami juga berharap OJK segera terbitkan regulasinya.

Saya sendiri sebagai wakil ketua di Asosiasi Fintech Indonesia, bersamasama dan berperan aktif dengan tim di asosiasi ini berkordinasi dengan OJK untuk merumuskan regulasi fintech, khususnya pembiayaan fintech. Kami memandang sangat perlu regulasi sehingga ada kepastian hukum, kepastian perlindungan konsumen. Selain itu juga aturan permodalan dan kualifikasi manajemen penyelenggara fintech sangatlah penting.

Berapa jumlah anggota asosiasi yang kini bergabung?

Yang sudah menjadi anggota resmi sebanyak 36 *startups* dari 140 perusahaan di Indonesia. Jika dilihat, dari 36 perusahaan itu yang bermain di *lending* baru 12 perusahaan.

Fintech ini basisnya teknologi. Kalau masih mengandalkan *human* yang secara massal itu bukan fintech namanya. Semua transaksi kita basisnya adalah teknologi sehingga mempersingkat proses dan menghemat waktu, serta biaya operasional. ●

PETA PERSAINGAN BISNIS UANG ELEKTRONIK

Apa yang terlintas di pikiran ketika mendengar istilah *cashless society* atau gerakan nasional non tunai? Mungkin pikiran kita akan tertuju pada kartu yang bisa digunakan untuk bertransaksi dengan cara ditempelkan ke mesin *Electronic Data Captured* (EDC).

Ya, uang elektronik namanya. Produk yang dibilang anyar ini, memang menjadi salah satu alat untuk mewujudkan peningkatan transaksi non tunai di masyarakat. Uang elektronik tidak hanya ada dalam bentuk kartu, tetapi ada juga yang berbentuk dompet elektronik atau disebut *server based*.

Beberapa bank yang menerbitkan uang elektronik berbasis kartu antara lain Bank Central Asia (BCA) dengan produk *Flazz* dan Bank Mandiri dengan produk *E-Money*. Keduanya mencatatkan jumlah kartu yang diterbitkan berkisar antara delapan juta keping hingga sembilan juta keping.

Selain itu, bank milik negara lainnya, PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. memiliki produk *Brizzi* dan PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. dengan produk *Tap Cash*. Jumlah *Brizzi* yang beredar saat ini sekitar 4,2 juta keping, sedangkan *Tap Cash* masih berada di level 400.000-an keping. Selain bank besar tersebut, bank-bank lain juga ada, seperti Bank Mega dengan *Mega Cash* yang berjumlah di atas tiga juta keping dan Bank DKI dengan

JakCard, yang saat ini beredar sebanyak 600.000 keping.

Sekarang ini, pasar uang elektronik berbasis kartu dikuasai oleh *Flazz* milik BCA dan *E-Money* kepunyaan Bank Mandiri. Jika dibandingkan, kedua produk uang elektronik tersebut memiliki beberapa kesamaan dan perbedaan.

Keduanya tentu sama-sama pengganti uang tunai berbasis kartu dan dapat dimiliki oleh masyarakat yang bukan merupakan nasabah bank. Pasalnya, untuk mengisi ulang atau *top up*, bisa dilakukan di *merchant* yang bekerjasama dengan bank penerbit.

Selain itu, kartu uang elektronik ini dapat dipindahtangankan dengan maksimal saldo untuk kartu yang tidak teregistrasi senilai Rp1 juta. Keduanya juga menggunakan teknologi *chip* untuk menyimpan data saldo pengguna.

Dibandingkan dengan *E-Money*, *Flazz* unggul dari sisi *merchant*. Berdasarkan situs resmi BCA, produk yang muncul sejak 2007 ini bisa digunakan di berbagai macam *merchant*, seperti toko makanan dan minuman, minimarket, *supermarket*, *hypermarket*, SPBU,

parkir, toko buku, tempat rekreasi, Transjakarta, Commuter Line Jabodetabek, dan Transjogja, serta masih banyak lagi dengan lebih dari 80.000 *outlet merchant* yang tersebar di 22 kota.

Selain itu, *Flazz* juga bisa digunakan untuk pembayaran tol, seperti tol Cipali, Margabumi, Waru, Makassar, Cikarang, Palimanan, dan Purbaleunyi.

“Penggunaan *Flazz* lebih banyak untuk transaksi transportasi Ibu Kota, seperti TransJakarta dan komuter,” ujar Santoso Liem, Direktur BCA. Untuk *E-Money*, hingga kini masih kuat di jalan tol, terutama di wilayah Ibu Kota.

Saat ini *E-Money* bisa digunakan di 22 ruas tol milik Jasa Marga dan anak perusahaannya, serta BUJT lainnya. Bank Mandiri menerapkan sistem pembayaran tol elektronik ini sejak 2010.

Selain itu, sama dengan *Flazz*, *E-Money* juga bisa digunakan untuk pembayaran Transjakarta, Commuter Line, Trans Jogja, dan Batik Solo Trans. Untuk ritel, E-Money bisa digunakan di Indomaret, Alfamart, Alfamidi, Lawson, Lion Superindo, Hypermart, dan juga tempat makan

dan minum serta tempat wisata. Saat ini ada 53.000 *outlet merchant* yang dapat menerima *E-Money*.

Direktur Digital Banking dan Technology Bank Mandiri Rico Usthavia Frans mengatakan dari sisi penggunaan, sebesar 79% pemegang *E-Money* menggunakannya untuk pembayaran tol. Sisanya digunakan untuk pembayaran TransJakarta, Indomaret, komuter, parkir, dan lain-lain. "Penggunaan untuk pembayaran tol paling besar juga di Jakarta," jelas Rico.

Kendati hingga sekarang *E-Money* masih kokoh sebagai penguasa jalan tol, pada Maret tahun ini, emiten dengan kode saham BMRI ini telah membuka diri untuk ketiga saudaranya, yakni BRI, BNI, dan BTN, untuk beberapa ruas tol di Jabodetabek.

Sejalan dengan banyaknya pengguna *Flazz* dan *E-Money*, bank penerbit juga mengimbangi dari sisi teknologi. Pengguna *Flazz* dapat mengecek saldo yang ada di kartu melalui *smartphone* yang memiliki teknologi *Near Field Communication* (NFC) dan menu cek saldo *Flazz* ada di aplikasi BCA Mobile.

Bank Mandiri juga memiliki teknologi yang serupa, namun aplikasi untuk *E-Money* bisa untuk *top up* dan cek saldo, aplikasinya pun tersendiri dari Mandiri *Mobile*. Yang menjadi nilai tambah, aplikasi Mandiri *E-Money* Isi Ulang menggunakan *source of fund* tak hanya dari kartu debit Bank Mandiri, tetapi juga kartu debit bank lain yang telah memiliki lisensi 3D *Secure*

atau *virtual card number*, seperti dari Bank CIMB Niaga, Bank Mega, dan BNI. Penggunaan kartu debit dari bank lain dikenakan biaya tambahan.

Selain ke dua produk tersebut, Bank Mega pun sebenarnya juga tak kalah gencar dalam mengembangkan *Mega Cash*. Walaupun masih kalah jumlah dengan *Flazz* dan *E-Money*, *retail merchant* yang menerima transaksi menggunakan *Mega Cash* cukup beragam, terutama di jaringan ritel di bawah naungan CT Corp, yang juga menjadi pemegang saham Bank Mega.

Selain dapat digunakan di TransJakarta dan Comuter Line, *Mega Cash* juga dapat digunakan di Trans Studio, Coffee Bean & Tea Leaf, Baskin Robbin, Wendy's dan Straits Kitchen, Railink (kereta Bandara Kualanamu-Medan), Tol Juanda Surabaya, Tol Bandara Makassar, Tol Pettarani Makassar serta merchant lain di Jakarta, Bandung, Surabaya dan Makassar. *Mega Cash* juga dapat digunakan di toko ritel Carrefour.

Berbasis Server

Selain uang elektronik berbasis kartu, bank juga mengeluarkan uang elektronik berbasis server yang bisa diregistrasikan. Saat ini produk uang elektronik berbasis server milik bank adalah *E-Cash* milik Bank Mandiri dan Sakuku milik BCA. Selain keduanya, adapula *T-Cash* yang merupakan produk dari lembaga non bank, yaitu Telkom.

Per September 2016, jumlah pengguna aktif *E-Cash* tercatat sebanyak 1,7 juta pengguna atau meningkat sebesar 297% secara

tahunan. Adapun, volume transaksi sepanjang sembilan bulan naik 200% secara tahunan dengan jumlah merchant yang dapat menerima transaksi *E-Cash* mencapai lebih dari 110 *merchant online* dan lebih dari 50.000 outlet ritel.

Sementara itu, jumlah pengguna aktif Sakuku berada di kisaran 135.000 pengguna. BCA mengakui saat ini produknya masih dalam tahap pengembangan sehingga penggunaanya belum terlalu banyak.

Adapun, untuk semakin mendorong *cashless society*, Bank Indonesia menerbitkan Peraturan Bank Indonesia Nomor 18/17/PBI/2016 yang bertujuan meningkatkan kemudahan pada Layanan Keuangan Digital, yang disusul dengan penerbitan peraturan pelaksanaan yang dituangkan dalam Surat Edaran (SE) Nomor 18/22/DKSP. SE tersebut memuat beberapa hal pokok, yaitu pengaturan mengenai perluasan bank penyelenggara LKD, penerapan *self registration*, *bulk registration*, pelaksanaan uji coba bagi penerbit uang elektronik, serta kenaikan batas maksimum uang elektronik terdaftar (*registered*).

Dari sisi penyelenggara LKD, kemudahan diberikan dengan membuka kesempatan menjadi penyelenggara LKD kepada bank yang masuk dalam kategori Bank Umum Kegiatan Usaha (BUKU) 3 dan BPD BUKU 1 dan 2 yang memenuhi syarat, dari sebelumnya hanya BUKU 4 yang dapat menjadi penyelenggara. Adapun, untuk optimalisasi penggunaan LKD, batas maksimum uang elektronik teregister juga ditingkatkan dari Rp5 juta menjadi Rp10 juta.

Dengan semakin dipermudahkannya bank-bank untuk berpartisipasi dalam LKD dan bertambahnya saldo maksimum uang elektronik bagi penggunaanya, bisa jadi hal ini akan menambah potensi bertambahnya bank-bank yang dapat menggarap bisnis uang elektronik. ●



BERINVESTASI LEWAT SMARTPHONE

Kemajuan teknologi telekomunikasi membuat semakin banyak orang Indonesia terkoneksi dengan Internet melalui perangkat ponsel. *Smartphone* pun kini dimanfaatkan sebagai perangkat canggih yang memudahkan masyarakat untuk mengakses produk-produk investasi secara digital.

Sejak era Internet, transaksi investasi saham banyak dilakukan lewat perangkat komputer dan *laptop*. Mengekor di belakangnya, investor reksa dana kini bisa membeli produk investasi kolektif ini lewat situs *online* yang dibuat para manajer investasi ataupun Agen Penjual Reksa Dana (APERD) *online* yang mendapat lisensi dari Otoritas Jasa Keuangan.

Kendati memudahkan, transaksi melalui perangkat PC atau *notebook* dipandang belum cukup praktis. Kini, *smartphone* semakin diandalkan dan tidak terpisahkan dari gaya hidup *mobile* orang Indonesia.

Nurhaida, Kepala Eksekutif Pasar Modal Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menuturkan bahwa perkembangan teknologi digital harus dimanfaatkan untuk memudahkan orang Indonesia yang ingin berinvestasi. "Reksa dana sekarang bisa dipasarkan secara *online*, lewat *platform mobile apps*, bahkan lewat *e-commerce* yang dapat lisensi OJK. Tujuannya, membuat investasi jadi lebih mudah," ujarnya medio September 2016.

Berdasarkan data Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII), total pengguna Internet di Indonesia mencapai lebih dari 133 juta dengan kecepatan akses data rata-rata 4,5 Mbps.

Lembaga riset Frost & Sullivan mengungkapkan bahwa tingkat penetrasi *smartphone* di Indonesia hanya mencapai 9% pada 2012 dan 23% pada 2014. Di tahun 2015, semakin

banyak pengguna ponsel pintar di Indonesia dengan estimasi tingkat penetrasi mencapai 50% dari total populasi pada 2015.

Frost & Sullivan memproyeksi tingkat penetrasi *smartphone* di Indonesia akan melesat menjadi 87% pada 2019. Senada, lembaga riset *digital marketing* Emarketer memperkirakan pada 2018 jumlah pengguna aktif *smartphone* di Indonesia mencapai lebih dari 100 juta orang.

Yang terbaru, laporan Ericsson Mobility memprediksi Indonesia akan menjadi negara ketiga dengan pengguna baru *smartphone* paling banyak di Asia Pasifik pada 2019.

Proyeksi tersebut berpotensi menempatkan Indonesia sebagai negara dengan pengguna aktif *smartphone* terbesar keempat di dunia setelah China, India, dan Amerika.

Jangkauan

Pada kesempatan terpisah, Kepala Departemen Pengawasan Pasar Modal 2A OJK Fakhri Hilmi mengatakan, sistem elektronik memiliki jangkauan yang lebih luas dibandingkan dengan pemasaran produk investasi saham dan reksa dana lewat agen penjual dan kantor cabang perusahaan sekuritas dan manajer investasi.

Menurut Fakhri, jumlah pertumbuhan investor pasar modal relatif lambat, sekarang baru ada sekitar 800.000 investor SID saham, reksa dana, dan surat berharga negara. Untuk itu, perlu inovasi digital agar akses masyarakat semakin mudah dan luas. "Kita ingin basis investor domestik makin luas. Untuk dukung pemasaran lewat elektronik, aturan *Know Your Customer* (KYC) kami permudah," kata Fakhri.

Perusahaan sekuritas sudah lebih dulu meluncurkan aplikasi

transaksi saham untuk para pengguna *smartphone*. Sebut saja, *Mandiri Mobile Online Trading System* (MOST), HOTS Daewoo Mobile Trading System, Panin Online Stock Trading (POST), MNC Trade, Phillip's Online Telectronic Mart System (POEMS), dan iTrimegah Mobile Trader yang tersedia di *Play Store* Android. Perusahaan efek Indo Premier Securities bahkan telah meluncurkan empat aplikasi ponsel untuk menjangkau investor digital, yakni IPOT Ultima, IPOTKU, IPOTGo, dan IPOT Kido.

Aplikasi ponsel itu rata-rata telah di-*download* sebanyak 5.000-10.000 kali, bahkan HOTS Daewoo Securities telah diunduh lebih dari 100.000 kali sejak diluncurkan.

Direktur Utama Mandiri Sekuritas Silvano Rumantir menuturkan, saat ini jumlah investor saham baru sekitar 500.000 atau hanya 0,2% dari jumlah penduduk Indonesia. Kondisi itu mendorong Mandiri Sekuritas untuk bertransformasi menjadi perusahaan *financial*



technology (fintech) di industri pasar modal. Caranya, mengoptimalkan *platform* digital guna menjangkau masyarakat secara lebih luas.

Saat ini, Mandiri Sekuritas memiliki sekitar 54.000 investor yang membukukan nilai transaksi harian rerata sebesar Rp 500 miliar per hari yang berasal dari investor institusi 55% dan investor ritel 45%. Mandiri Sekuritas, lanjut Silvano, menargetkan dapat menambah 20.000 investor baru dalam 18 bulan ke depan dan meningkatkan jumlah investor yang aktif bertransaksi.

Untuk makin memudahkan registrasi secara *online*, Mandiri Sekuritas menginisiasi fitur KYC secara digital melalui *video call*. Kendati begitu, OJK masih mewajibkan tanda tangan basah investor dalam formulir registrasi yang diisi secara digital.

Sementara itu Direktur Utama Indo Premier Securities Moelonoto The menyatakan, saat ini total nasabah *online* mencapai 55.000 investor. Tahun ini, targetnya ada tambahan baru sebanyak 15.000-20.000 investor.

Indo Premier Securities, tuturnya, telah menerbitkan *platform online* investasi saham sejak Oktober 2007. Transaksi harian saham secara digital melalui *website* dan aplikasi yang dibukukan Indo Premier mencapai Rp300 miliar dan ditargetkan meningkat 20% menjadi Rp360 miliar per hari.

Adapun untuk investasi reksa dana baru dirintis sejak April 2014. Progresnya disebut cukup bagus dan mengusung konsep *supermarket*. Sekuritas ini bekerja sama dengan 28 Manajer Investasi (MI) untuk memasarkan 128 produk reksa dana.

Daniel Tedja, Direktur Utama Phillip Securities Indonesia menuturkan, sekuritas ini telah bekerja sama dengan 22 manajer investasi untuk memasarkan 103 produk reksa dana melalui platform elektronik POEMS yang berbasis *website* dan aplikasi ponsel.

Menurutnya, *platform* daring akan menjadi diversifikasi mekanisme pemasaran reksa dana selain melalui kantor cabang manajer investasi dan bank sebagai agen penjual. “Sekarang semua orang pegang *gadget, platform* digital memperluas distribusi reksa dana kepada individu yang lebih luas, lebih bisa menjangkau anak-anak muda,” tuturnya belum lama ini.

Gaya Hidup

Di industri reksa dana, mulai banyak manajer investasi yang merintis aplikasi ponsel. Di sisi lain, banyak pula yang memilih untuk menjalin kerja sama dengan perusahaan IT atau fintech.

Salah satu MI yang baru meluncurkan aplikasi *smartphone* adalah Mandiri Manajemen Investasi. Aplikasi itu bernama Moinves. Direktur Utama Mandiri Manajemen Investasi Muhammad Hanif menuturkan, kehadiran Moinves diharapkan menjadi aplikasi yang mendorong investasi menjadi gaya hidup masyarakat Indonesia. “Kita ingin Moinves seperti sosial media yang dibuka setiap hari. Aplikasinya sangat mudah digunakan dan kita harap memberikan *user experience* yang bagus,” kata Hanif.

Melalui Moinves, investor dapat mendaftar sebagai nasabah MMI dan bertransaksi berbagai jenis produk reksa dana MI pelat merah ini mulai dari nominal Rp100.000. Inovasi lain yang digulirkan pelaku industri reksa dana yakni dengan memasarkan produknya lewat aplikasi dompet elektronik. Dua di antaranya, yakni BNP Paribas Investment Partners dan Ciptadana Asset Management.

BNP Paribas IP dan PT Indosat Tbk. bekerja sama untuk memasarkan produk BNP Paribas Rupiah Plus tanpa batas minimum nilai transaksi lewat aplikasi ponsel Dompotku. “Dengan saldo Indosat Dompotku sebesar Rp5.000, Rp10.000, Rp20.000, atau Rp30.000, masyarakat bisa mulai investasi. D daripada dananya *nganggur*, lebih

baik masuk ke reksa dana ini dan nikmati kinerjanya,” tutur Direktur Utama BNP Paribas IP Vivian Sechakusuma, belum lama ini.

Adapun Ciptadana AM menjalin kerja sama dengan PT Nusa Satu Inti Artha dengan menghadirkan fitur investasi dalam aplikasi DOKU yang memiliki sekitar 1,3 juta *user*. Direktur Utama Ciptadana AM Paula Rianty Komarudin mengatakan, produk perdana yang akan dipasarkan lewat DOKU adalah reksa dana pasar uang Cipta Dana Cash.

Selain MI, setidaknya ada dua perusahaan fintech yang dibuat khusus untuk memasarkan produk reksa dana secara *online*, yakni PT Xdana Investa Indonesia dengan aplikasi Xdana Mutual Fund dan PT Bareksa Portal Investasi yang meluncurkan *marketplace* reksa dana *online* terintegrasi pertama di Indonesia, *Bareksa.com*.

CEO Bareksa Karaniya Dharmasaputra menuturkan telah bekerja sama dengan 20 manajer investasi untuk memasarkan produk reksa dana melalui *website* Bareksa. Jumlah investor mencapai 5.347 nasabah dengan dana sebesar Rp70,1 miliar.

Ke depan, Bareksa akan menggandeng lebih banyak MI untuk memasarkan produknya lewat portal supermarket reksa dana ini. Target jangka pendeknya, dana investasi yang dihimpun Bareksa dapat menggembung menjadi Rp200 miliar pada 2017.

Denny Thaher, Ketua Umum Asosiasi Pengelola Reksa Dana Indonesia (APRDI), mengatakan OJK sangat mendukung investasi berbasis digital karena memiliki tujuan yang sama untuk mengedukasi dan meningkatkan partisipasi masyarakat, serta membesarkan industri. “Sekarang anak muda tidak datang ke bank lagi, banyak transaksi sekarang lewat *gadget*. Investasi reksa dana juga bisa transaksi lewat *gadget* dengan KYC yang simpel,” kata Denny pertengahan Oktober lalu. ●

FINTECH JADI SOLUSI KARENA JANGKAU SELURUH MASYARAKAT

Tidak berlebihan bila dikatakan tahun 2016 menjadi masa subur bagi perkembangan layanan jasa keuangan berbasis teknologi atau *financial technology* (fintech). Di tahun ber-*shio* Kambing Kayu itu, jumlah penyedia layanan fintech melonjak drastis.

Menurut laporan Otoritas Jasa Keuangan, setidaknya hingga awal November 2016 sudah terdapat 120 perusahaan fintech dengan total aset mencapai Rp100 triliun padahal pada April 2016, Asosiasi Fintech Indonesia mengidentifikasi baru ada sekitar 51 penyedia layanan tersebut. Penyedia layanan fintech itu secara umum bisa dikategorikan dalam sembilan sektor, yakni pasar modal, *e-advertising*, pembayaran, *e-money*, *loan based crowd funding/lending*, gadai, *reward & donation based crowd funding*, *internet banking*, dan *financial planning*.

Kusumaningtuti S. Soetiono, Anggota Dewan Komisioner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen Otoritas Jasa Keuangan mengatakan, pertumbuhan fintech merupakan fenomena yang tak bisa dihindari. Tidak hanya di Indonesia, perkembangan sektor terbaru yang menawarkan fleksibilitas dan kemudahan layanan jasa keuangan itu pun berkembang pesat secara global. “Teknologi telah mengubah lanskap industri finansial. Kemajuan fintech niscaya terjadi,” ujarnya di sela-sela forum global yang diselenggarakan bersama Internasional Financial

Consumer Protection Organisation (FinCoNet), Kamis (18/11).

Menurutnya, mengatakan volume transaksi *e-banking*, baik melalui internet, *electronic data capture* (EDC), ATM, SMS maupun telepon di Indonesia pada 2015 mencapai US\$ 590 miliar atau meningkat 10% dari tahun sebelumnya. Pertumbuhan transaksi itu meningkat secara stabil dari tahun ke tahun. Dia menuturkan, fintech merupakan hal yang tak terpisahkan dari perkembangan penetrasi internet dan penggunaan telepon seluler. Saat ini, lebih dari 3,2 miliar orang di dunia terhubung dengan internet, dan ada sekitar tujuh miliar pengguna telepon seluler.

Di Indonesia, data *Startup Digital Innovation Lab* menyatakan dalam dua tahun terakhir tingkat penetrasi internet tumbuh signifikan mencapai 34,1% pada 2016 padahal pada 2010 penetrasinya hanya 10,0%. Kondisi itu didukung dengan melonjaknya jumlah pengguna *smartphone*.

Pada tahun ini, menurut data Tech in Asia, pengguna telepon pintar aktif di Indonesia mencapai 69,4 juta atau bertumbuh pesat dari 38,4 juta pengguna di 2014. Jumlah pengguna aktif itu pun diprediksi bertumbuh hingga 103 juta pada 2018.

Peningkatan pengguna *smartphone* dan kemelekan layanan jasa internet itu menjadi celah bagi perkembangan fintech. Terlebih lagi, saat ini masih ada *gap* pembiayaan yang belum bisa dipenuhi pelaku jasa keuangan konvensional.

OJK mencatat hingga kini total kebutuhan pembiayaan nasional mencapai Rp1.600-an triliun. Layanan jasa keuangan konvensional yang ada saat ini, meliputi perbankan, pasar



modal, dan industri pembiayaan, hanya mampu memenuhi sepertiga dari kebutuhan tersebut.

Jadi, masih ada *gap* pembiayaan sekitar Rp1.035 triliun seiring masih rendahnya aksesibilitas masyarakat terhadap layanan jasa keuangan, yakni baru sekitar 60%. Salah satu faktor yang menghambat peningkatan rasio pemanfaatan layanan jasa keuangan atau inklusi keuangan itu adalah jarak atau kondisi geografis.

Sementara itu dari bisnis perusahaan keuangan digital yang beroperasi di Indonesia, yang ditawarkan adalah dalam model pinjaman, antara lain *peer to peer lending* dan *crowdfunding*. *Peer to peer lending* adalah layanan keuangan digital untuk mempertemukan pihak yang membutuhkan pinjaman dan pihak yang bersedia memberikan pinjaman. Adapun *crowdfunding* adalah pembiayaan melalui mekanisme gotong royong atau patungan modal dana untuk investasi.

Satu potensi pasar keuangan digital yang relatif besar adalah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), baik yang konvensional maupun yang berbasis ekonomi kreatif. Selain itu, keuangan digital juga berpeluang membiayai proyek-proyek infrastruktur.

Salah satunya melalui investasi dengan mekanisme pembiayaan *crowdfunding*, baik secara mandiri maupun bekerjasama dengan perbankan dan institusi keuangan.

Menurut Kusumaningtuti, kehadiran fintech dapat menjadi solusi karena mampu menjangkau seluruh masyarakat seiring dengan meningkatnya tingkat pemanfaatan layanan internet. “Diharapkan layanan jasa keuangan ke pelosok daerah dapat terjawab dengan teknologi,” ujarnya.

Perlindungan Konsumen

Untuk mendukung pengembangan fintech, saat ini OJK tengah menyusun regulasi terkait. Kusumaningtuti menjelaskan, perlindungan konsumen menjadi prinsip dari upaya tersebut.

Hal itu terkait erat dengan masih rendahnya akses dan tingkat literasi masyarakat kepada layanan jasa

Satu potensi pasar keuangan digital yang relatif besar adalah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), baik yang konvensional maupun yang berbasis ekonomi kreatif.

keuangan. Dari sisi literasi finansial, *Standar & Poor Financial Literacy Survey 2014* menunjukkan hanya 38% dari orang dewasa yang memiliki rekening dikategorikan melek keuangan.

Dia menyatakan, ketentuan yang tengah disusun itu nantinya akan tetap memberikan ruang yang sesuai agar industri dapat berakselerasi dengan pesat. “Kami tidak ingin membuat regulasi yang kompleks, tetapi kemudahan dan perlindungan konsumen terjaga. Tingkat literasi masih minim sehingga perlu hati-hati.”

Sementara itu Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) OJK Firdaus Djaelani menjelaskan, OJK terus melakukan pertemuan dengan pelaku fintech untuk membahas rancangan regulasi. OJK berharap segera merealisasikan aturan main layanan baru tersebut.

Menurutnya, salah satu aspek yang akan diatur dalam regulasi itu adalah besaran batas minimum permodalan yang harus dipenuhi fintech. Ketentuan itu akan dibedakan berdasarkan jenis bisnis yang dijalankan.

Dia menjelaskan, dalam pertemuan terakhir para pelaku meminta regulator untuk memberikan kelonggaran agar aturan permodalan dapat dilakukan secara bertahap. Regulator, lanjutnya, telah menyetujui usulan tersebut dan akan memberikan waktu selama setahun bagi pelaku

untuk melakukan proses pendaftaran terlebih dahulu.

Setelah itu, regulator akan memberikan waktu untuk memproses izin usaha, dan secara bertahap memenuhi batas minimum permodalan. “Di aturan itu nanti akan diatur perbedaan modal untuk fintech, tergantung jenis usahanya. Untuk kepastian besarnya masih belum. Kami masih minta tanggapan dari para pelaku,” kata Firdaus.

Deputi Komisioner Pengawas IKNB II OJK Dumoly F. Pardede menyatakan, pertimbangan penetapan batas minimum permodalan untuk memastikan keberlangsungan bisnis. Namun, ketentuan batas minimum permodalan masih belum final.

Selain aturan mengenai perizinan dan permodalan, fintech juga nantinya diwajibkan menyampaikan susunan direksi, pelaporan keuangan secara berkala, dan cakupan produk kepada regulator.

OJK tengah melakukan sinkronisasi dengan sejumlah lembaga atau instansi yang terkait dalam pengaturan industri fintech. OJK optimistis regulasi itu dapat dirampungkan pada akhir tahun ini. “Proses *drafting* sedang dilakukan dan dalam penyempurnaan. Kami dorong agar lebih longgar aturannya, jadi ada kesempatan fintech untuk berkembang.”

Kebutuhan akan hadirnya regulasi yang memayungi aktivitas sektor fintech dikemukakan para perintisnya. Salah satunya, PT Mitrausaha Indonesia Group (Modalku) selaku perusahaan teknologi yang menyediakan layanan *peer-to-peer lending*, khususnya kepada para pelaku UMKM.

Co Founder Modalku Reynold Wijaya mengapresiasi upaya OJK mengakselerasi penyusunan regulasi. Menurutnya, draf regulasi itu terbilang seimbang sebab mendorong fintech memenuhi standar tertentu sekaligus tetap memberi ruang bagi perkembangan inovasi. “Poin yang terpenting adalah pandangan dan bukti nyata OJK yang sangat progresif bagi perkembangan fintech.” ●

Mengambil Buah Efisiensi dari *Digital Banking*



Jahja Setiaatmadja, Presiden Direktur PT Bank Central Asia Tbk.

Perkembangan teknologi kian merambah sektor perbankan, *digital banking* seolah menjadi fasilitas wajib bagi bank bila ingin menarik hati nasabah. Mayoritas bank, terutama bank besar, saat ini pun terus mengembangkan teknologi informasi untuk bisa melayani nasabah dengan semaksimal mungkin.

Selain untuk mengembangkan fasilitas sesuai dengan zaman dan melayani nasabah, ekspansi perbankan ke *digital banking* sebagai salah satu langkah agar operasional bank kian efisien. Begitu juga PT Bank Central Asia Tbk. (BCA), sebagai bank swasta terbesar di Indonesia, terus giat mengembangkan Teknologi Informasi (TI).

Bank dengan kode emiten BBKA itu cukup ekspansif mengembangkan produk *digital banking* di sektor sistem pembayaran. Salah satunya, *Flazz*, produk uang elektronik perseroan yang sudah tidak asing lagi bagi masyarakat perkotaan. Uang elektronik itu kerap digunakan untuk membayar transportasi umum seperti Transjakarta dan *Commuterline* di Jakarta. Selain itu, juga dapat digunakan untuk pembayaran tol di beberapa ruas jalan tol.

Nah, melihat ekspansi perseroan dalam mengembangkan *digital banking*-nya tersebut, berikut petikan dialog wawancara dengan **Presiden Direktur BCA Jahja Setiaatmadja**, Rabu (2/11).

Sepenting apa pengembangan produk *digital banking* bagi BCA?

Kami menilai pengembangan aktivitas bank berbasis teknologi menjadi layanan digital itu penting untuk mempermudah aktivitas dan memberikan nilai tambah bagi nasabah. Kami pun melihat kebutuhan pengembangan teknologi itu seperti konsep *survival for the fittest*, maksudnya siapa yang mampu beradaptasi lebih cepat, maka dia yang bertahan. Untuk itu, kami senantiasa melakukan inovasi produk dan layanan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Untuk tahun depan, apa kira-kira yang menjadi fokus BCA untuk teknologi *digital banking*?

Pada tahun depan, kami tidak ada investasi teknologi yang mengejutkan, pengembangannya hanya pada *update-update co-branding*. Terus, kami juga ingin mengembangkan program yang lebih fleksibel agar nantinya mudah terhubung dengan *financial technology* (Fintech) yang lagi marak saat ini. Sisanya, perawatan saja yang sudah ada untuk semakin dikembangkan.

Berapa investasi untuk pengembangan teknologi BCA pada tahun depan?

Kami tidak genjot terlalu besar, nilai anggaran untuk pengembangan teknologi pada tahun depan sekitar Rp1 triliun sampai Rp2 triliun, nilai itu hampir sama-*lah* kayak tahun-tahun sebelumnya.

Dari segi produk digital, apa BCA ada rencana keluaran produk baru?

Kami punya produk uang elektronik teregistrasi, yakni Sakuku yang sudah mulai berjalan. Sejauh ini masih dalam tahap *pilot project* jadi perkembangan dari segi jumlah pengguna masih belum signifikan. Tampaknya, butuh waktu setahun lagi untuk penyempurnaannya.

Selama *pilot project* ini, kami terus mengevaluasi kekurangan dan terus melengkapinya, jadi memang penyebarannya masih terbatas. Nanti kalau sudah mantap, maka kami akan langsung perluas penyebarannya.

Boleh penjelasannya terkait fasilitas produk Sakuku BCA ?

Kami *kan* ada produk uang elektronik yang menggunakan kartu yaitu *Flazz*. Selain itu, ada

juga uang elektronik digital yang berbasis aplikasi, jadi penggunaannya menggunakan ponsel pintar. Jadi, Sakuku ini bisa melakukan semua transaksi seperti *top up* dan transaksi lainnya cukup lewat ponsel, lebih ke transaksi digital.

Beberapa bank sudah co-branding dengan Flazz, bagaimana perkembangannya?

Sejauh ini sudah enam bank yang *co-branding* dengan Flazz, terakhir itu PT Bank Panin Tbk. pada November 2016. Untuk rencana bank yang akan *co-branding* lagi sudah ada penajakan, tetapi belum bisa di *disclosed*.

Namun, memang skema *co-branding* uang elektronik ini cukup menguntungkan bagi masing-masing pihak. Bagi bank yang melakukan *co-branding* dengan kami, maka nama dan logo bank yang bekerja sama itu akan tercantum dalam kartu uang elektronik. Selain itu, lebih efisien juga.

Untuk Flazz, seberapa besar menguntungkannya produk itu untuk BCA?

Kalau berbicara keuntungan langsung itu pastinya belum ada karena sejauh ini belum ada pendapatan komisi yang masuk dari setiap transaksi Flazz. Jadi, produk ini lebih kepada memberikan fasilitas kepada nasabah, kami sediakan alat pembayaran, sistem, dan untuk transaksi serta *top up* bebas biaya komisi.

Dari dana *float* di uang elektronik pun tidak terlalu banyak, kalau dilihat rata-rata dana *float* per kartu itu sekitar Rp 20.000 sampai Rp30.000 saja. Namun, kami cenderung mendapatkan keuntungan dari efisiensi karena berkurangnya penggunaan uang kartal yang membutuhkan biaya operasional tinggi.

Seperti, Anjungan Tunai Mandiri (ATM), sejauh ini belum memberikan keuntungan dari komisi

administrasi setiap transaksi di ATM, karena komisi itu pun digunakan untuk *maintenance* mesin-mesin tersebut. Namun, kami dapat keuntungan efisiensi karena aktivitas di kantor cabang yang berbiaya operasional cukup tinggi dapat berkurang.

Sejauh apa Flazz memberi keuntungan dari segi efisiensi?

Efisiensi dari semakin menggeliatnya transaksi dengan uang elektronik itu lebih dirasakan pada unit pengelolaan uang kami. Pada unit itu biaya operasional tinggi sekali, dengan transaksi uang elektronik aktivitas itu bisa lebih efisien.

Nih, sampai September 2016 transaksi sudah mencapai sekitar Rp500 miliar, coba itu masih pakai uang tunai, berarti kan uang sebanyak itu harus dihitung oleh unit pengelolaan uang yang pastinya memakan biaya operasional.

Kalau perkembangan jumlah kartu Flazz seperti apa?

Sejauh ini, jumlah peredaran kartu Flazz itu sudah sekitar 9,8 juta keping per September kemarin. Target kami, sampai akhir tahun bisa tembus menjadi 10 juta.

Apa saja bagian dari perbankan yang bisa dikembangkan dengan digital agar bank semakin efisien?

Salah satunya sistem pembayaran, seperti dengan uang elektronik tersebut. Namun, selain itu juga banyak sekali, seperti layanan perbankan untuk segmen mikro, kredit kendaraan bermotor, kredit pemilikan rumah, dan juga sistem distribusi pada perbankan itu sendiri.

Kalau bagi kami, asalkan itu penting, mudah, dan bermanfaat pasti akan investasi ke sana sehingga secara perlahan yang konvensional mulai dikurangi. ●





REGULASI UANG ELEKTRONIK TERUS BERKEMBANG, KEJAR PENCAPAIAN

Tingkat inklusi keuangan di Indonesia masih terbilang rendah. Berdasarkan survei yang dilakukan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 2013, tingkat literasi atau melek keuangan masyarakat Indonesia mencapai 21,8%, sedangkan indeks inklusi keuangan sebesar 59,7%.

Bila dibandingkan dengan negara tetangga, pencapaian Indonesia masih kalah jauh. Tingkat inklusi keuangan Thailand, misalnya, telah mencapai 89%. Sementara Malaysia sudah berada di kisaran 90%.

Rendahnya tingkat inklusi keuangan di Indonesia ini tentu menjadi tantangan bagi perekonomian. Gubernur Bank Indonesia Agus Martowardojo menyebut, tingkat inklusi keuangan di masyarakat dapat menjadi dasar untuk mengembangkan dan meningkatkan ekonomi suatu bangsa.

“Ini adalah tantangan besar di Indonesia. Kalau seluruh masyarakat memiliki akses ke sistem keuangan, bisa menjadi dasar pengembangan manfaat ekonomi,” ujarnya saat konferensi pers mengenai perkembangan sistem pembayaran di kompleks Bank Indonesia, Jumat (2/9).

Berkaca pada hal tersebut, pemerintah bersama Bank Indonesia

dan OJK terus berupaya untuk meningkatkan inklusi keuangan masyarakat Indonesia. Dalam tujuh tahun mendatang atau pada 2023, pemerintah menargetkan sebanyak 90% dari jumlah penduduk Tanah Air yang berusia di atas 15 tahun telah mendapatkan akses ke industri perbankan.

Adapun target tersebut ditetapkan secara bertahap. Target pertama yang ingin dicapai, yaitu tingkat inklusi keuangan di masyarakat minimal sebesar 75% pada 2019.

Lebih lanjut Agus mengatakan, dalam mencapai target tersebut, akses ke sistem keuangan yang diperkenalkan ke masyarakat dimulai dari rekening tabungan. Dari produk tabungan, pengenalan sistem keuangan dapat ditumbuhkembangkan ke layanan keuangan lain, seperti asuransi, kredit mikro, dan kegiatan investasi.

Adapun guna mengkonkretkan rencana itu, bank sentral memiliki dua cara, yakni *financial*

inclusion melalui Layanan Keuangan Digital (LKD) dan *electronification*. Sebagai informasi, program LKD Bank Indonesia saat ini digunakan untuk menyalurkan bantuan sosial pemerintah kepada masyarakat yang kurang mampu dengan menggunakan uang elektronik berbasis kartu.

Aturan Berubah

Dalam mencapai target inklusi keuangan yang ditetapkan, bank sentral terus menyempurnakan aturan yang dimiliki, terutama mengenai uang elektronik dan LKD. Terakhir, bank sentral melalui Peraturan Bank Indonesia Nomor 18/17/PBI/2016 serta Surat Edaran (SE) Nomor 18/22/DKSP, memperluas bank penyelenggara LKD; mengeluarkan aturan pelaksanaan mengenai *self registration*, *bulk registration*, dan pelaksanaan uji coba bagi penerbit uang elektronik; serta menaikkan batas maksimum uang elektronik teregistrasi (*registered*).

Dengan ketentuan tersebut, limit uang elektronik teregistrasi naik menjadi Rp10 juta dari semula sebesar Rp5 juta. Sementara limit uang elektronik tidak teregistrasi masih sama, yaitu sebesar Rp1 juta.

Adapun penyelenggara LKD yang semula hanya boleh bank dengan modal inti di atas Rp30 triliun atau BUKU 4, diperluas untuk seluruh bank selama memenuhi persyaratan dari Bank Indonesia, seperti kesiapan teknologi dan manajemen risiko. Bersamaan dengan hal itu, Bank Pembangunan Daerah (BPD) ditekankan agar dapat ikut serta dalam program tersebut.

Direktur Program Elektronifikasi dan Inklusi Keuangan Bank Indonesia Pungky P. Wibowo mengatakan, dengan naiknya saldo maksimum uang elektronik menjadi Rp10 juta, tingkat inklusi keuangan di masyarakat akan semakin meningkat. Hal ini sejalan dengan penggunaan uang elektronik sebagai instrumen dalam program LKD yang diinisiasi Bank Indonesia.

“Transaksi di masyarakat kecil semakin besar. Harga satu kambing saja sudah Rp8 juta, ini supaya bisa ditampung dengan *E-Money*. Itu kan *keeping*, setelah ini mereka naik ke *saving* ke tabungan,” katanya di kompleks Bank Indonesia, Jumat (2/9).

Senada dengan Pungky, Direktur Konsumer PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Sis Apik Wijayanto menuturkan bahwa kenaikan limit uang elektronik ini bisa berdampak positif pada bisnis uang elektronik perbankan. Misalnya,

mendorong bank untuk melakukan inovasi tentang *digital payment*, mendorong transaksi nontunai, serta mempermudah penyaluran bantuan sosial nontunai yang diinisiasi pemerintah. “Ini akan mendorong peningkatan transaksi nontunai,” ujarnya saat dihubungi, Jumat (21/10).

Sementara itu, peningkatan inklusi keuangan itu juga diyakini akan lebih cepat dengan diperluasnya bank penyelenggara LKD, terutama dengan penekanan ke BPD. Apalagi, kata Pungky, BPD dinilai lebih dekat dengan masyarakat daerah.

Dengan keikutsertaan bank lain dalam LKD ini diharapkan dapat pula berperan sebagai penyalur Bantuan Sosial (Bansos) nontunai. Pasalnya, saat ini, bank yang baru ditunjuk sebagai penyalur bansos nontunai baru bank-bank BUMN.

Terkait dengan hal tersebut, Sekretaris Jenderal Asosiasi Bank Pembangunan Daerah (Asbanda) Edie Rizliyanto menjelaskan, secara umum dapat dikatakan bank-bank pembangunan daerah siap untuk mengikuti program LKD tersebut. “Ini memang sudah seharusnya sesuai dengan semangat transformasi bank pembangunan daerah,” katanya saat dihubungi, Senin (5/9).

Asbanda mengakui bahwa para BPD masih perlu membenahi diri

untuk meningkatkan kapasitasnya mengikuti program tersebut. Eddie menyatakan secara bertahap mereka akan memperbaiki diri sehingga bisa berkiprah secara efektif.

Sinergi Laku Pandai

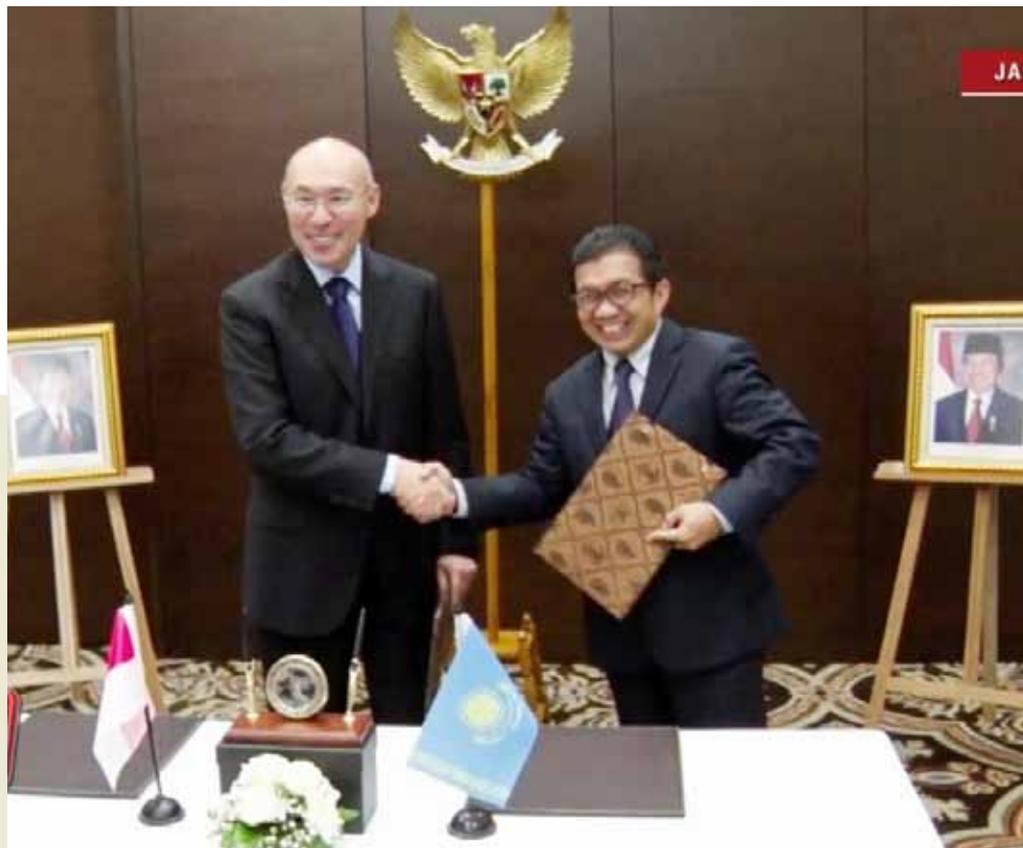
Selain menyempurnakan aturan mengenai uang elektronik dan LKD, peningkatan inklusi keuangan juga dilakukan bank sentral dengan bersinergi bersama OJK. Dalam hal ini, agen-agen Laku Pandai (layanan keuangan tanpa kantor dalam rangka keuangan inklusif) dapat pula menjadi agen LKD dengan adanya sinergi antarkedua program tersebut.

Seperti diketahui, sama halnya dengan LKD, program Laku Pandai yang diinisiasi OJK ini pun berupaya meningkatkan inklusi keuangan di masyarakat. Bila LKD berdasarkan pada produk uang elektronik, laku pandai berdasarkan pada produk *basic saving account* atau tabungan. “LKD dan laku pandai tidak pernah bertentangan. Dari LKD naik kelas itu ke Laku Pandai, dari uang elektronik ke tabungan. Biar tidak ribet, agen LKD itu Laku Pandai juga,” ujar Pungky.

Terkait dengan hal ini, Ketua Dewan Komisiner OJK Muliama D. Hadad mengatakan bahwa pihaknya akan melakukan penyesuaian aturan. Pasalnya, dengan sinergi tersebut, bank penyelenggara LKD dan laku pandai pun harus mensinkronisasikan kedua sistemnya. “Aturan OJK tentu saja harus disesuaikan, namanya juga diharmonisasi, aturan BI juga ada,” ujarnya usai memberikan sambutan kunci pada acara OJK Financial PR Forum, Senin (7/11).

Aturan demi aturan terus disempurnakan. Tak hanya sekali, aturan mengenai uang elektronik diketahui telah melakukan perubahan berkali-kali guna mencapai tujuan inklusi keuangan seperti yang dicanangkan pemerintah. Dengan penyempurnaan aturan ini, diharapkan tingkat inklusi keuangan yang diimpikan akan semakin dekat. ●





OJK DAN AIFC KEMBANGKAN MEKANISME PENGAWASAN KEUANGAN

Industri jasa keuangan di dalam negeri terus menerus berkembang, bahkan berbagai kerja sama dilakukan baik dengan lembaga nasional maupun internasional untuk membuat industri tersebut semakin berkembang maju. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menjalin kerja sama dengan lembaga keuangan Kazakstan, Astana International Financial Centre (AIFC) guna menunjang pengembangan industri jasa keuangan dalam negeri.

Kesepakatan kerja sama tersebut ditandatangani oleh Ketua Dewan Komisiner OJK Muliaman D. Hadad dan Gubernur AIFC Kairat Kelimbetov di Jakarta pada Kamis (29/9). Kerja sama itu meliputi pengembangan mekanisme pengawasan keuangan yang baik, untuk pasar keuangan konvensional maupun syariah.

“OJK dan AIFC bekerja sama dalam rangka mendukung pengembangan mekanisme

pengawasan keuangan yang baik dan pasar keuangan konvensional maupun syariah,” ujar Muliaman. Kedua pihak saling berbagi pengetahuan dan keahlian pada area seperti prudensial dan *market conduct* pada pengawasan institusi keuangan.

Selain itu, OJK dan AIFC juga berbagi soal pengembangan produk dan pasar keuangan, manajemen krisis dan resolusi institusi keuangan, reformasi pengawasan global dan kerja sama pada forum internasional. Menurut Deputy Komisiner

“OJK dan AIFC bekerja sama dalam rangka mendukung pengembangan mekanisme pengawasan keuangan yang baik dan pasar keuangan konvensional maupun syariah.”

Pengawas Perbankan I OJK, Mulya E. Siregar, kerja sama dilakukan dengan saling berbagi pengetahuan dan keahlian atau program pengembangan kapasitas.

Adapun pengawasan yang dilakukan mencakup area prudensial dan *market conduct* pada pengawasan institusi keuangan, pengembangan produk dan pasar keuangan. “Selain itu juga untuk

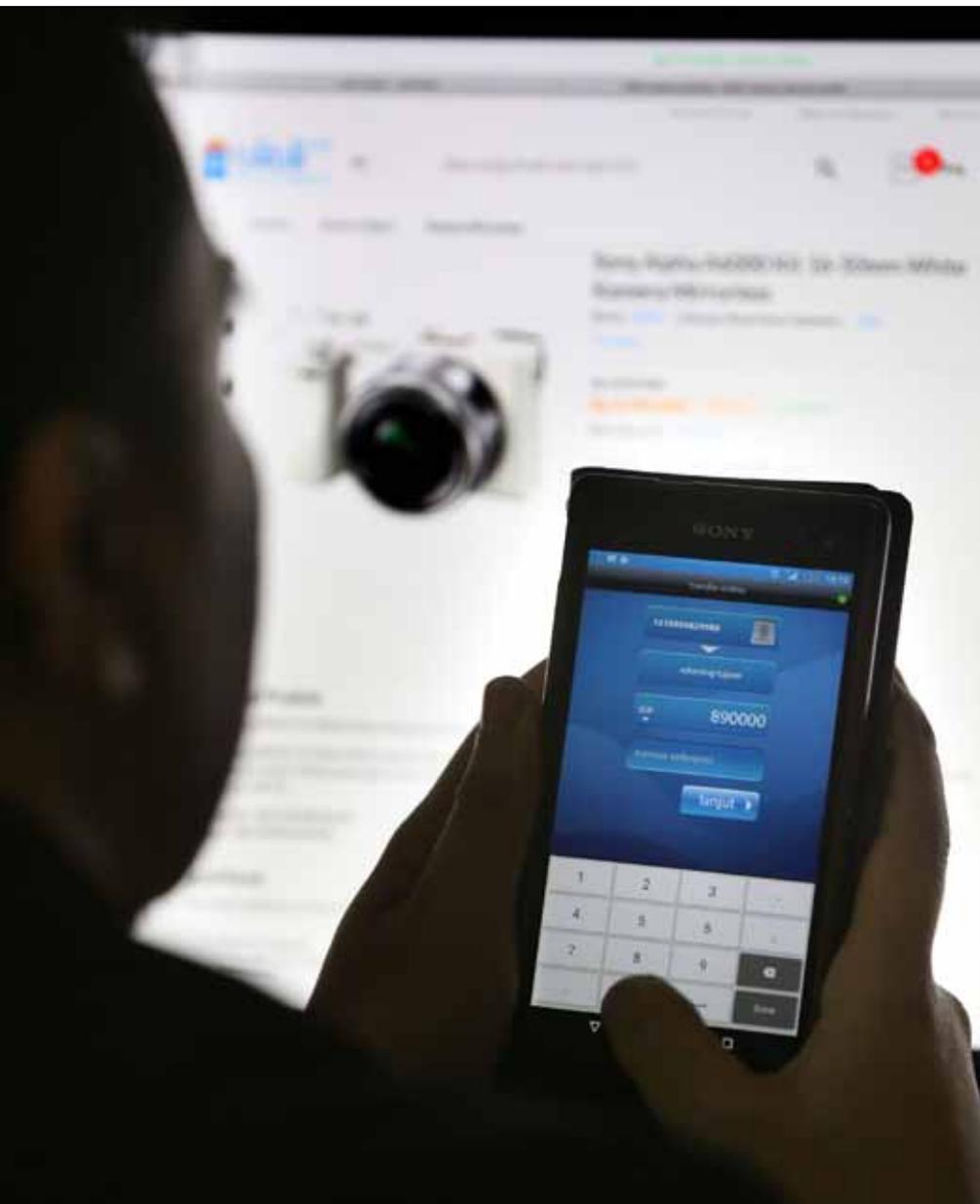
manajemen krisis dan resolusi institusi keuangan, reformasi pengawasan global dan kerja sama pada forum internasional, dan lain-lain,” katanya, Kamis (29/9).

Selain menandatangani kerja sama tersebut, OJK dan AIFC juga melakukan pertemuan bilateral membahas keuangan syariah, *financial technology* (fintech), inklusi keuangan, pengembangan kapasitas, serta pelatihan dan standar prudensial. AIFC dibentuk pada 2015, sebagai inisiatif Presiden Kazakstan, Nursultan Nazarbayev untuk menjadikan negaranya sebagai pusat finansial terdepan dan hub keuangan untuk negara-negara Asia tengah, Kaukasus, EAEU, Timur Tengah, Cina Barat, Mongolia dan Eropa.

AIFC dirancang untuk dapat menarik investasi asing, membuka sektor perbankan, mempermudah masuknya bisnis perusahaan asuransi dan institusi keuangan syariah ke Kazakstan. AIFC juga dimaksudkan untuk memikat pemimpin dunia di sektor jasa keuangan, sehingga dapat menyokong Kazakstan membangun *best practice*, menciptakan stabilitas, dan mendorong pertumbuhan ekonomi Kazakstan.

Penandatanganan nota kesepahaman tersebut didahului dengan pertemuan bilateral antara OJK dan AIFC yang membahas keuangan syariah, teknologi finansial, inklusi keuangan, pengembangan kapasitas, serta pelatihan dan standar prudensial.

AIFC dirancang untuk menarik investasi asing, membuka sektor perbankan, mempermudah masuknya bisnis perusahaan asuransi dan institusi keuangan syariah ke Kazakhstan, serta untuk memikat para pemimpin dunia jasa keuangan, yang akhirnya dapat menyokong Kazakhstan membangun *best practice*, menciptakan stabilitas, dan mendorong pertumbuhan ekonomi Kazakhstan. ●





INVESTASI HALAL DI PASAR MODAL

Seiring dengan berkembangnya pasar modal di Tanah Air, produk-produk investasi berbasis syariah mulai bermunculan. Kini, beragam produk pasar modal syariah dapat dipilih masyarakat sebagai wadah investasi yang menarik.

Penerapan prinsip syariah di pasar modal didasarkan pada Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No. 15/POJK.04/2015. Regulasi tersebut menjadi payung hukum berkembangnya produk-produk investasi berbasis syariah di pasar modal.

Mengacu pada aturan tersebut, setidaknya ada lima jenis produk pasar modal syariah, yakni saham syariah, surat utang syariah (sukuk), reksa dana syariah, efek beragun aset (EBA) syariah, dan dana investasi real estat (DIRE) syariah.

Produk pasar modal syariah terikat pada akad syariah. Prinsip tersebut, antara lain tidak boleh mengandung unsur judi (maisir), ribawi, dan jual beli yang mengandung unsur

ketidakpastian (*gharar*).

Selain itu, kegiatan dan jenis usaha yang mendasari produk pasar modal syariah dilarang memproduksi, mendistribusikan, atau memperdagangkan barang/jasa haram zatnya (*haram li-dzatihī*), merusak moral, dan bersifat mudarat.

SAHAM SYARIAH

Berdasarkan prinsip tersebut, OJK menyusun daftar efek syariah (DES) yang diperbarui secara periodik dua kali dalam setahun. DES pertama kali diterbitkan pada 2007 sebagai implementasi Peraturan Bapepam-LK No.II.K.1 tentang Kriteria dan Penerbitan Daftar Efek Syariah.

Dalam screening DES, OJK menetapkan dua kriteria kondisi keuangan yang harus dipenuhi emiten atau perusahaan publik. Kriteria tersebut, yakni total utang berbasis bunga dibandingkan dengan total aset tidak lebih dari 45% dan pendapatan nonhalal dibandingkan dengan total pendapatan tidak lebih dari 10%.

Saat pertama kali diluncurkan, DES dihuni oleh 174 saham emiten dan perusahaan publik. Jumlahnya saham yang masuk dalam keranjang DES terus meningkat dari tahun ke tahun hingga menyentuh

rekor terbanyak pada tahun ini. DES periode II/2016 terdiri dari 345 saham emiten dan perusahaan publik.

Saham penghuni DES didominasi oleh emiten dan perusahaan publik yang bergerak di sektor perdagangan, jasa dan investasi, properti, real estat dan konstruksi bangunan, serta industri dasar dan kimia.

Secara praktis, DES merupakan panduan investasi bagi manajer investasi pengelola reksa dana syariah, investor syariah ritel dan individu, serta penyedia indeks syariah dalam hal ini PT Bursa Efek Indonesia sebagai penerbit Jakarta Islamic Index (JII) dan Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI).

Hingga 25 November 2016, nilai kapitalisasi pasar JII mencapai Rp2.010,41 triliun, sedangkan kapitalisasi pasar ISSI tercatat mencapai Rp3.101,19 triliun. Dari sisi kinerja, kedua indeks saham syariah tersebut membukukan pertumbuhan masing-masing 12,37% dan 16,22% sejak Januari-25 November 2016.

SUKUK

Secara terminologi, sukuk merupakan bentuk jamak dari kata “sakk” dalam bahasa Arab yang berarti

Saham Syariah

- 345 saham emiten dan perusahaan publik
- Mayoritas sektor Perdagangan, Jasa dan Investasi (25,22%), Properti, Real Estat dan Konstruksi Bangunan (16,81%), serta industri dasar dan kimia (15,07%)
- *Return* JII sepanjang Januari-25 November 2016 sebesar 12,37%, ISSI 16,22%

Sukuk

- *Outstanding* Sukuk Korporasi 55 seri senilai Rp12,55 triliun
- Pangsa pasar Sukuk Korporasi 3,99% terhadap total emisi surat utang korporasi
- *Outstanding* Sukuk Negara 53 seri senilai Rp413,33 triliun
- Sukuk ritel dan sukuk tabungan ritel

Reksa Dana Syariah

- Dana kelolaan reksa dana syariah per 16 November 2016 mencapai Rp12,05 triliun
- Jumlah produk reksa dana syariah 126 produk
- KIK EBA Syariah
- KIK DIRE Syariah

Sumber: OJK

sertifikat atau bukti kepemilikan. Karakteristik sukuk berbeda dengan obligasi konvensional.

Sukuk diterbitkan dengan dasar berupa aset atau proyek yang menjalankan kegiatan usaha secara halal. Sukuk menjadi bukti kepemilikan bersama atas *underlying asset* tersebut. Pemegang sukuk lantas mendapat keuntungan berupa imbalan, bagi hasil, atau margin, sesuai dengan jenis akad yang digunakan dalam penerbitan sukuk.

Sukuk pun dibedakan menjadi beragam jenis tergantung pada sertifikat yang diterbitkan, antara lain sertifikat kepemilikan dalam aset yang disewakan, sertifikat murabahah, dan sertifikat musarakah.

Instrumen obligasi syariah ini diterbitkan oleh pemerintah dan perusahaan swasta. Korporasi swasta telah mulai menerbitkan sukuk sebagai instrumen menggalang dana dari pasar modal syariah sejak 2002.

Kendati minatnya masih relatif rendah, tetapi *outstanding* sukuk korporasi terus meningkat secara perlahan. Berdasarkan data OJK, hingga 25 November 2016, ada 101 sukuk korporasi yang telah diterbitkan dengan total nilai emisi sebesar Rp20,42 triliun.

Adapun jumlah sukuk korporasi yang masih beredar mencapai 55 produk dengan nilai *outstanding* sebesar Rp12,55 triliun atau meningkat 26,78% sepanjang tahun berjalan. Namun, secara nominal pangsa pasar sukuk korporasi hanya 3,99% dari total obligasi korporasi.

Sementara itu, pemerintah baru menerbitkan sukuk perdana pada 2008 setelah Undang-Undang No.19 tentang Surat Utang Negara Syariah disahkan. Hingga akhir November 2016, tercatat ada 53 seri sukuk negara yang masih beredar di pasar dengan total *outstanding* sebesar Rp413,33 triliun.

Tak hanya menasar investor kakap, pemerintah juga merancang sukuk ritel untuk investor individu dengan minimal pembelian sebesar Rp5 juta. Selain itu, pemerintah juga menerbitkan sukuk tabungan ritel sebagai versi syariah dari *saving bond* ritel yang telah lebih dulu diperkenalkan kepada masyarakat.

REKSA DANA SYARIAH

Produk reksa dana syariah ikut meramaikan industri pasar modal syariah di Tanah Air. Yang membedakan dengan reksa dana konvensional, yakni seleksi efek yang masuk dalam portofolio instrumen investasi kolektif ini. *Screening* tersebut dilakukan berdasarkan prinsip-prinsip investasi syariah, seperti saham syariah, obligasi syariah, pasar uang syariah, hingga proses *cleansing*.

Senada dengan reksa dana konvensional, reksa dana syariah juga terdiri dari beragam jenis produk. Mulai dari reksa dana syariah saham, reksa dana syariah pendapatan tetap, reksa dana syariah indeks, reksa dana syariah pasar uang, reksa dana syariah campuran, dan reksa dana syariah terproteksi.

Hingga medio November 2016, OJK mencatat nilai dana kelolaan reksa

dana syariah mencapai Rp12,05 triliun yang dihimpun dari 126 produk. Reksa dana syariah saham mengantongi dana kelolaan terbesar sekitar Rp5,59 triliun.

Seperti obligasi syariah, pangsa pasar reksa dana syariah di pasar modal Indonesia pun masih relatif kecil, yakni 3,72% dari total dana kelolaan industri reksa dana nasional. Kendati begitu, antusiasme perusahaan manajer investasi untuk menerbitkan produk reksa dana makin meningkat. Sepanjang tahun ini saja ada 34 produk anyar yang masuk ke pasar.

Untuk menambah variasi produk, OJK menerbitkan aturan terkait reksa dana syariah saham efek luar negeri pada akhir 2015. Regulasi yang tertuang Peraturan OJK No.19/2016 tentang Penerbitan dan Persyaratan Reksa Dana Syariah disambut pelaku pasar dengan menerbitkan sekitar delapan produk reksa dana syariah saham offshore sepanjang tahun ini.

Yang terbaru, OJK baru saja merampungkan beleid untuk payung hukum berkembangnya produk dana investasi real estat (DIRE) berbasis syariah lewat POJK No.30/2016. Apabila mendapatkan sambutan positif dari manajer investasi, masyarakat dapat berinvestasi pada instrumen investasi kolektif dengan aset dasar berupa properti syariah.

Pilihan produk pasar modal syariah kian berkembang dan beragam. Produk syariah tidak hanya dibuat untuk umat muslim. Sebagaimana makanan halal, produk investasi syariah pun dapat dinikmati oleh semua orang, apapun agamanya. ●



TERGIUR IMBAL HASIL TINGGI

Sudah satu tahun Komar (42), sebut saja begitu, bergabung dengan sebuah koperasi – sebut saja Koperasi Kurawa – yang berbasis di Depok, Jawa Barat. Dari mulut ke mulut, koperasi ini disebut-sebut memuaskan dahaga pencari untung kilat. Terpikatliah Komar bergabung dengan Kurawa setelah dibujuk seorang kawan yang lebih dulu bergabung.

“Katanya, jika butuh dana mendadak prosesnya sederhana, tidak ada syarat sulit. Ada juga bunga 10% tiap bulan. Lumayan sekali,” ucap Komar, Selasa (15/11).

Tidak lama setelah diajak bicara si kawan, Komar langsung menyambangi pimpinan Kurawa. Di sana dia menyetero uang pendaftaran

sekitar Rp300.000, juga mengisi formulir dan menyerahkan dokumen lengkap.

Setelah proses administrasi rampung, Komar yang bekerja sebagai karyawan salah satu perusahaan swasta di Jakarta Selatan itu menanamkan dana sebesar Rp10 juta ke Kurawa. Saban bulan dia mengantongi bagi hasil Rp1 juta. Setelah dua bulan pertama, dia menambah lagi besaran investasinya menjadi Rp20 juta. Maka, tiap bulan dia mengantongi bagi hasil sekitar Rp2 juta.

“Sampai sekarang tidak ada masalah, meski memang besaran bagi hasil agak turun menjadi sekitar 8%. Mungkin karena jumlah orang yang ikut semakin banyak,” kata Komar.

Tidak banyak informasi soal Kurawa yang diketahui Komar. Menurutnya, koperasi yang entah kapan berdirinya itu memiliki lebih dari 2.000 anggota. Soal alur perputaran investasi, Komar sama sekali tidak paham, termasuk soal sumber bagi hasil yang diperolehnya. Izin pendirian usaha koperasi pun tidak pernah dia tanyakan.

“Kalau sekarang media massa nulis soal koperasi itu, saya pikir itu tidak benar. Buktinya, keuntungan terus saya dapat. Saya sudah punya motor baru dan bisa bayar sekolah anak masuk SMP. Tidak ada kebohongan di sini,” tutur Komar.

Namun, perjalanan Kurawa tidaklah mulus. Seorang investor Kurawa mencium ketidakberesan

di koperasi tersebut. Dia keluar dari koperasi tersebut, bahkan mengeluarkan petisi. Menurut mantan investor itu, bahaya yang bisa jadi muncul dari berinvestasi di Kurawa ialah tindak pencucian uang, sumber aliran dana teroris, serta penyebaran ajaran kepercayaan baru dalam agama yang dibalut dalam kegiatan sekuler.

Dalam petisinya, dia menyebut Kurawa memberikan jaminan profit 10% hingga 16% per bulan atau 210% saban tahun. Kejanggalan demi kejanggalan datang. Pertama, tidak ada data valid soal uang investasi ditanam ke instrumen investasi tertentu. Kedua, tidak ada laporan

pemeriksaan ditemukan adanya dugaan pelanggaran terhadap kegiatan koperasi. Koperasi tersebut dinilai telah melakukan kegiatan di luar prinsip koperasi. Buktinya, pemberian bunga sebesar 10% kepada peserta tidak terangkum dalam rapat anggota tahunan koperasi.

Selain itu, jumlah peserta rupanya mencapai 3.000 orang, padahal anggota koperasi hanya 150. Kebanyakan peserta yang terlibat ialah guru.

“Jadi, dia menghimpun dana. Iming-imingnya, bunga investasi sebesar 10% per bulan. Tidak ada produk investasi, itu masalahnya,” kata Tongam.

wadah yang dibuatnya yakni koperasi, berjudul Koperasi Kurawa, sesuai dengan nama usahanya. Setelah berjalan beberapa tahun, pada 2015 Kurawa berhasil membagikan sisa hasil usaha sebesar 22% kepada tiap anggota.

Sejak 15 November 2016 OJK menghentikan kegiatan penghimpunan dana yang dilakukan Kurawa. Empat hari sebelumnya, OJK sudah memanggil pemimpin Kurawa Group dan pengurus koperasi Kurawa.

OJK memerintahkan tidak lagi menggunakan nama Kurawa dalam menghimpun dana masyarakat serta mengganti papan nama dan segala yang berkaitan dengan Kurawa Group menjadi KSP Kurawa Group. Juga meminta pengurus untuk membenahi koperasi sesuai dengan ketentuan koperasi.

Bila masih terjadi kegiatan penghimpunan dana dari masyarakat tanpa izin, maka OJK dan Bareskrim Polri akan menggelar penyidikan karena kegiatan itu melanggar ketentuan dalam Pasal 46 Undang-undang Perbankan. Pasal tersebut berisi larangan penghimpunan dana tanpa izin atau bank gelap dengan ancaman pidana penjara paling lama 15 tahun dan denda paling banyak Rp200 miliar.

Dari kasus ini, OJK dan Satgas Waspada Investasi menghimbau kepada masyarakat, khususnya yang berdomisili di wilayah Depok dan sekitarnya untuk tidak menyimpan dana kepada Fikri dan atau Kurawa Group karena tidak memiliki izin dari OJK. Sebelum berinvestasi OJK menyarankan agar masyarakat memastikan perusahaan yang menawarkan investasi tersebut memiliki izin usaha dari otoritas yang berwenang sesuai dengan kegiatan usaha yang dijalankan. Masyarakat juga harus memastikan bahwa pihak yang menawarkan produk investasi memiliki izin dalam menawarkan produk investasi atau tercatat sebagai mitra pemasar. ●

Bila masih terjadi kegiatan penghimpunan dana dari masyarakat tanpa izin, maka OJK dan Bareskrim Polri akan menggelar penyidikan karena kegiatan itu melanggar ketentuan dalam Pasal 46 Undang-undang Perbankan. Pasal tersebut berisi larangan penghimpunan dana tanpa izin atau bank gelap dengan ancaman pidana penjara paling lama 15 tahun dan denda paling banyak Rp200 miliar.

soal proses dana bergulir. Tiap uang masuk dari investor disetor ke leader, lantas dikelola oleh leader yang berkomunikasi langsung dengan pemilik, yakni Fikri.

Kejanggalan ketiga yakni izin pendirian koperasi Kurawa. Ada anggota yang menginformasikan bahwa Kurawa berdiri sejak 1992, anggota lain menyebut koperasi berjalan sejak 2008. Faktanya, izin dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah baru keluar pada awal 2015.

Kurawa menjadi salah satu incaran Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam memberantas investasi bodong. Ketua Satgas Waspada Investasi Tongam L. Tobing mengatakan dari hasil

Menurutnya, jika hasil pemeriksaan lanjutan OJK menghasilkan simpulan bahwa Kurawa benar-benar melakukan kegiatan investasi bodong, hasil tersebut akan dibawa ke kepolisian.

Usut punya usut, Kurawa berdiri atas prakarsa seorang pria yang hijrah dari kampungnya di Jawa Tengah ke Depok, kota di pinggir Jakarta. Pria yang akrab disapa Fikri mulai menghidupi diri dan keluarganya dengan cara menjual bubur ayam keliling. Usahanya itu diberi nama Kurawa.

Di sela-sela perjalanannya berdagang, terlintas ide di kepalanya untuk menyatukan orang-orang berpenghasilan rendah agar bersama-sama mengembangkan usaha. Bentuk



LAKU PANDAI

BERIKAN KEMUDAHAN & KEUNTUNGAN BAGI NASABAH MIKRO

Program Laku Pandai yang digagas dan secara resmi 'dikumandangkan' oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada Maret 2015 terhadap seluruh bank di Tanah Air semakin menunjukkan perkembangan. Sebagai salah satu program untuk mempercepat akses dan penetrasi keuangan inklusif di Indonesia, saat ini pertumbuhan agen Laku Pandai tercatat mengalami peningkatan di segi kuantitas.

Berdasarkan data rekapitulasi agen Laku Pandai yang dirilis OJK, hingga September 2016, jumlah agen Laku Pandai di 35 provinsi sudah mencapai 160.490 orang. Sementara jumlah nasabah mencapai 1.949.005

orang.

Agan Laku Pandai memberikan kemudahan dan keuntungan bagi nasabah segmen mikro hingga masyarakat lapisan bawah yang mayoritas pekerja informal untuk menggunakan ases keuangan. Keuntungan itu tidak hanya dirasakan para nasabah atau pengguna layanan.

Para agen yang ditunjuk, ternyata juga mendapatkan keuntungan dari layanan bisnis yang digelutinya ini. Seperti yang dirasakan Risun, salah satu agen Laku Pandai yang tinggal di kawasan Roxy, Cideng, Jakarta Pusat.

Pria yang memiliki warung kelontong bernama Satria ini tidak

pernah menduga usaha penyediaan jasa Laku Pandai yang kini tengah digelutinya semakin berkembang. Awalnya, kehidupan Risun masih pas-pasan. Dia menggantungkan hidupnya dari pendapatan warung kelontong pada 2004.

Setelah menekuni pekerjaan sampingan sebagai agen Laku Pandai pada Desember 2014, pendapatannya yang semula hanya cukup untuk biaya hidup sehari-hari semakin bertambah dengan cepat.

Perjalanan Risun untuk menjadi agen Laku Pandai dimulai dari inisiatifnya untuk membuka usaha *Payment Point Online Bank* (PPOB) agar masyarakat di daerahnya dapat

mengakses pembayaran dengan mudah. Apalagi, masyarakat di kawasan tempat dia tinggal kerap mengeluhkan pembayaran berupa tagihan listrik, pembayaran air, cicilan pembiayaan, dan melakukan transfer yang harus dilakukan di kantor cabang.

Berangkat dari niatnya tersebut, Risun kemudian mendapat penawaran dari Bank Rakyat Indonesia (BRI) untuk menjadi salah satu agen Laku Pandai BRILink. Menyadari keuntungan dari bisnis layana itu, Risun pun mencoba untuk menjadi agen Laku Pandai yang pertama di kawasan itu.

“Aku tanya ke BRI, ada *nggak* alat untuk pembayaran *payment point*, mereka bilang ada, nanti didaftarkan. Setelah seminggu kemudian keluar mesinnya. Saya senang *banget tuh* waktu keluar itu. Dengan ini pemasukan kita jadi bertambah. Penghasilan kita bertambah karena ada usaha lagi,” katanya, Selasa (29/11).

Menurut dia, transaksi menggunakan mesin *Electronic Data Capture* (EDC) Laku Pandai ini membuat kepercayaan pembeli terhadap usahanya semakin bertambah. Dengan adanya bukti

berupa struk transaksi dari EDC, para pelanggan/pembeli tidak merasa ragu seperti kebanyakan transaksi PPOB yang menggunakan *handphone*.

Setelah diterima menjadi agen, Risun kemudian menjalani *training* pemakaian alat EDC selama satu jam di kantor BRI. Kendati sebelumnya Risun merasa kesulitan menggunakan mesin EDC yang diberikan oleh BRI, lambat laun dia menjadi terbiasa dan mahir dalam menggunakan alat tersebut.

Maklum, pada saat itu Risun tidak menguasai teknologi komputerisasi dan internet yang menjadi basis Laku Pandai. Tidak hanya sendiri, Risun bersama istri dan anak tertuanya yang kini menginjak bangku Sekolah Menengah Atas (SMA) juga turut membantu transaksi pembayaran menggunakan mesin EDC itu.

Kerja kerasnya tersebut kini membuahkan hasil. Risun mengaku dapat mengumpulkan Rp3 juta lebih dalam sebulan dari hasil bertransaksi Laku Pandai ini. Sebagai agen BRILink, Rusdi mendapatkan

dua kategori *fee*, yakni secara langsung dan dipotong *by system*.

Fee secara langsung ini senilai Rp4.000 yang dibayarkan tunai oleh pelanggan sebagai jasa transaksi, sedangkan *fee* yang dipotong *by system* ini senilai Rp1.000,00 masuk ke dalam rekeningnya.

Saat ini dia melayani lebih dari 30 transaksi per hari. Terlebih, pada hari Sabtu dan Minggu, transaksi tersebut dapat mencapai lebih dari 100 kali transaksi per hari.

Transaksi tersebut masih paling banyak dilakukan pelanggan yang ingin melakukan transfer ke beberapa daerah. Selebihnya, transaksi itu digunakan untuk pembayaran listrik, tarik tunai, cicilan pembiayaan sepeda motor.

Selain keuntungan yang diperoleh oleh para agen, kemudahan hadirnya layanan Laku Pandai juga dirasakan oleh pelanggan.

Tri Febri Ratnasari yang tinggal tidak jauh dari lokasi

Risun mengakui kerap menggunakan layanan transaksi *branchless banking* tersebut. Wanita yang kini berusia 24 tahun ini kerap melakukan transaksi pembayaran listrik dan transfer dana untuk ibu dan anaknya yang kini berada di kampung, Bumi Ayu, Brebes sebulan hingga seminggu sekali.

Menurut dia, Laku Pandai ini memudahkan dirinya dalam bertransaksi secara efektif. Apalagi, lokasi rumah yang kini ditematinya cukup jauh dari kantor cabang maupun Anjungan Tunai Mandiri (ATM).

“Kantor cabang jauh, sudah gitu saya kerja jadi lebih efektif kemari dan lebih cepat. Jadi pulang kerja bisa langsung kesini. Kalau ATM saya panduannya kurang, jadi ribet. Jadi langsung datang ke warung Pak Risun ini saja,” ujarnya. ●





BISNIS DIGITAL PERKUAT SEKTOR PARIWISATA BERSKALA UMKM



Program inkubasi bisnis, kini marak didengungkan pemerintah, pasalnya program ini pada umumnya adalah jenis usaha baru dan berada dalam skala kecil. Mengingat di Indonesia relatif banyak tumbuh usaha-usaha skala kecil dan menengah maka program inkubasi bisnis menjadi pilihan yang tepat.

Kementerian Pariwisata segera mengambil langkah untuk memulai program inkubasi bagi bisnis. Awal mulanya dengan bisnis digital untuk mengembangkan usaha pariwisata

berskala Usaha Kecil dan Menengah (UKM).

Menteri Pariwisata Arief Yahya mengatakan bahwa inkubasi yang diberi nama *Wonderful Startup Academy* tersebut diperlukan untuk memperkuat sektor bisnis kepariwisataan dalam negeri. “Yang diinkubasi nantinya adalah digital *company* dengan subjek-subjek UKM pariwisata seperti hotel atau *homestay*, seperti contohnya perusahaan Gojek mengelola pengojek perorangan. Jadi Indonesia akan hebat kalau koperasi dan UKM

dikelola secara korporasi,” katanya di Jakarta, Selasa (13/12).

Program tersebut akan mulai direalisasikan mulai Januari mendatang. Kegiatan inkubasi selama sembilan bulan sampai September 2017 akan dipusatkan di gedung Smesco. Untuk periode pertama pada tahun depan akan ada 10 tim perusahaan rintisan digital yang dipilih dari berbagai daerah seperti Jakarta, Yogyakarta, Solo, Semarang, Banyuwangi, Makassar, dan Bali.

Pelaku bisnis digital tersebut didorong mengembangkan aplikasi kreatif terkoneksi dengan UKM di daerah. Selain bakal memudahkan wisatawan mendapatkan informasi wisata hingga memesan *homestay*, para pelaku UKM juga bakal dirangkul agar lebih bertumbuh. Pada tahap inkubasi, perusahaan *startup* akan dibina dan dilatih secara kewirausahaan, serta diberi modal.

Sementara itu dalam bisnis digital, terutama di saat memasuki libur nasional maupun internasional, banyak orang akan menelusuri Internet untuk mendapatkan informasi mengenai berbagai hal yang berhubungan dengan daerah tujuan wisata. Informasi tersebut mulai dari objek wisata, makanan daerah setempat, kerajinan tangan sebagai oleh-oleh hingga, akomodasi berupa lokasi menginap yang sesuai dengan isi kantong wisatawan.

Biasanya, kerajinan tangan atau cinderamata daerah setempat yang banyak dibuat oleh kalangan

Jaringan pemasaran berbasis *online* yang mulai muncul pun dia manfaatkan untuk berdagang produk UMKM kerajinan perhiasan perak miliknya. Dari berdagang lewat *website*, produk Bali Silver Store kini dapat dilihat melalui jejaring Instagram, BukaLapak, Line, dan Path.

pelaku UMKM menjadi perhatian utama para wisatawan. Mengingat kerajinan tangan sebagai tanda bukti bahwa seseorang itu sudah pernah mengunjungi daerah wisata tertentu.

Seperti produk perhiasan perak. Meski harga sebuah perhiasan perak tak murah, tapi tetap diburu meski si pembeli harus merogoh kocek mencapai jutaan rupiah untuk membeli satu set perhiasan perak. Hadirnya tembaga dan alpaka pun tak menggeser posisi perhiasan perak. Alpaka merupakan campuran antara nikel, tembaga, dan seng yang berkilau seperti perak.

Meski begitu, kualitas tak bisa bohong. Umumnya desain perhiasan perak memiliki lekuk yang sempurna, sebab karakteristik perak lebih mudah dibentuk dibanding alpaka yang cenderung keras. Selain itu, perubahan warna perhiasan perak lebih lambat dibanding jenis lain, meski sering digunakan.

Seorang Ririn Ariani, pemilik Bali Silver Store memulai usahanya sejak 2010 dengan mengenalkan kerajinan perak kepada masyarakat, terutama wisatawan. Pasar lokal di kawasan timur Indonesia lah menjadi pilihan pertama, terutama di Kupang, Ibukota Provinsi Nusa Tenggara Timur (NTT).

Saat bisnisnya mulai berkembang, jualan online dengan memanfaatkan jaringan Internet menjadi pilihan. Tak diduga, bukan hanya orang Bali di Kupang yang memesan produk dagangan Ririn, permintaan dari kota lain pun mulai berdatangan.

Jaringan pemasaran berbasis *online* yang mulai muncul pun dia manfaatkan untuk berdagang produk UMKM kerajinan perhiasan perak miliknya. Dari berdagang lewat *website*, produk Bali Silver Store kini dapat dilihat melalui jejaring Instagram, BukaLapak, Line, dan Path.

Lewat jejaring Instagram, Ririn juga sering meng-*endorse* teman-temannya untuk mempromosikan produk Bali Silver Store. Langkah ini dinilai lebih ampuh dibanding menggunakan jasa promosi artis, karena umumnya masyarakat Indonesia lebih percaya dengan lingkungan pertemanannya. ●



KOPERASI 'DE-APIK' JADI *HOLDING* BUMDES

Setiap desa di Indonesia memiliki karakteristik masing-masing dan memiliki potensi perekonomian yang strategis bila dikelola dengan baik. Salah satu jalan yang dilakukan adalah dengan membuat Badan Usaha Milik Desa atau yang dikenal dengan BUMDes.

Dengan mengoptimalkan BUMDes diharapkan segala potensi dan juga sumber daya alam milik desa bisa dimanfaatkan secara maksimal dalam pembangunan ekonomi masyarakat desa. "Desa itu potensinya besar tinggal bagaimana kita ini menyatukan, jadi nomor satu itu yang dihidupkan adalah *One Village One Product*," ujar Menteri Desa Pembangunan Daerah Tertinggal dan Transmigrasi (Desa PDTT) Eko Putro Sandjojo saat acara Rembuk Desa Nasional di Jakarta, Senin malam (07/11).

Dia menjelaskan, acara Rembuk Desa Nasional dilakukan untuk mendapatkan masukan dari para pelaku BUMDes. Saat ini, lanjut Eko Putro, banyak harapan dari desa berkembang untuk menjadi motor penggerak perekonomian Tanah Air. Ke depannya, BUMDes bukan hanya sekedar pembentukan tetapi juga operasional badan usaha tersebut. "Rembuk desa tahun ini bagaimana kita mempercepat bukan hanya pembentukan tapi pengoperasionalan BUMDes, ini disinergikan dengan kementerian lain ada 17 kementerian yang bergabung seperti Kementerian Koperasi UKM, Kementerian Pertanian, Kementerian BUMN," tuturnya.

Selain itu, Eko Putro menilai bahwa Indonesia telah menciptakan sejarah baru dengan memberikan jalan kepada desa untuk mengelola perekonomian secara mandiri melalui dana desa. "Indonesia negara pertama yang memberikan kewenangan kepada desa untuk mengelola pemberdayaan masyarakat dan ekonomi desa," jelasnya.

Dari data Kementerian Desa PDTT dana desa yang dianggarkan terus mengalami peningkatan, dari tahun 2015 sebesar Rp20,8 triliun dan 2016 sebesar Rp46,9 triliun bahkan tahun 2017 dianggarkan sebesar Rp60 triliun.

"Ini terbukti Indonesia membantu pertumbuhan ekonomi dan pertumbuhannya

diatas 5%. Dunia sedang melihat Indonesia, kalau sukses maka akan menjadi *role model*," ungkapnya.

Kini, Kementerian Desa PDTT tengah mempersiapkan koperasi untuk dijadikan Holding BUMDes. Koperasi tersebut diberi nama 'De-Apik' yang dikelola langsung oleh kementerian. "Koperasi ini dasarnya gotong-royong. Ada iurannya, gaji saya sekian per bulan akan dialokasikan untuk koperasi. Kalau koperasi sukses akan dijadikan holding untuk BUMDes. Kalau koperasi ini potensinya besar," ujar Eko Putro.

Dikutip dari laman *Kemendes.go.id*, Menteri Eko menuturkan, Kementerian Desa PDTT dimandatkan untuk mengentaskan kemiskinan sehingga diperlukan dedikasi tinggi. Adapun berdirinya koperasi tersebut, selain direncanakan untuk menjadi *holding* BUMDes juga untuk meningkatkan kesejahteraan para pegawai Kemendes PDTT.

"Kita sudah ada MoU dengan Kementerian Koperasi dan UKM [Usaha Kecil Menengah]. *Holding*-nya bisa lebih bagus jika BUMDes membentuk koperasi untuk *holding*-nya. Yang memiliki bukan masyarakat tapi BUMDes. Setiap kali Tiap kali Kunjungan Kerja selalu didampingi bank-bank BUMN. Kita mantapkan *holding* BUMDes," jelasnya.

Sementara itu Sekjen Kementerian PDTT, Anwar Sanusi menambahkan, inisiatif untuk mendirikan koperasi tersebut berawal dari keinginan menteri untuk bersama-sama meningkatkan kesejahteraan terutama pegawai. Disebut De-Apik Nusantara karena 'De' merupakan gambaran desa. APIK merupakan nilai-nilai yang terdiri dari akuntabilitas, profesional, integritas dan kebersamaan.

Tentang Koperasi, mengutip kata-kata dari bapak koperasi Indonesia Bung Hatta, Indonesia akan terang bukan karena obor tapi karena lilin-lilin di seluruh nusantara dan itu adalah desa. Untuk diketahui, Koperasi De-Apik dikelola oleh Kemendes PDTT yang diketuai oleh Fajar Tri Suprpto. Sekretaris Jajang Abdullah, Bendahara Ekatmawati, Pengawas Eko Bambang, dan anggota yang merupakan pegawai Kementerian Desa PDTT. ●

Tujuh Perbedaan BUMDes dengan lembaga ekonomi komersial pada umumnya:

1. Badan usaha ini dimiliki oleh desa dan dikelola secara bersama;
2. Modal usaha bersumber dari desa (51%) dan dari masyarakat (49%) melalui penyertaan modal (saham atau andil);
3. Operasionalisasinya menggunakan falsafah bisnis yang berakar dari budaya lokal (*local wisdom*);
4. Bidang usaha yang dijalankan didasarkan pada potensi dan hasil informasi pasar;
5. Keuntungan yang diperoleh ditujukan untuk meningkatkan kesejahteraan anggota (penyerta modal) dan masyarakat melalui kebijakan desa (*village policy*);
6. Difasilitasi oleh Pemerintah, Pemprov, Pemkab, dan Pemdes;
7. Pelaksanaan operasionalisasi dikontrol secara bersama (Pemdes, BPD, anggota).

Sumber: Pusat Kajian Dinamika Sistem Pembangunan, 2007.



BIJAK MEMAKAI KARTU KREDIT

Kartu kredit adalah kartu yang dikeluarkan oleh pihak bank atau lembaga keuangan sejenis. Kartu itu memberikan fasilitas kepada pemegang kartu untuk melakukan transaksi pembayaran tanpa menggunakan uang tunai.

Adapun, biaya yang dikeluarkan pada setiap transaksi menggunakan kartu kredit akan dicatat oleh pihak bank sebagai hutang (kredit) dan harus dilunasi pada bulan berikutnya.

Kegunaan kartu kredit terbilang cukup banyak dan cukup lengkap. Beberapa fasilitas dan kegunaan yang diberikan oleh pihak bank yang mengeluarkan kartu kredit biasanya berbeda. Mulai dari limit transaksi dan besaran bunga.

Fungsi kartu kredit itu sendiri bisa sebagai alat pembayaran. Kartu kredit digunakan sebagai alat pembayaran seperti saat belanja di mal, membayar biaya rumah sakit, dan bisa juga untuk menarik tunai di

mesin Anjungan Tunai Mandiri (ATM). Namun, belakangan fasilitas ini dibatasi.

Kartu kredit juga memiliki fungsi untuk membayar tagihan dari rekening rumah tangga, seperti PDAM, tagihan telkom, listrik, dan lainnya. Selain itu, kartu kredit juga berfungsi sebagai persiapan atau cadangan keuangan.

Apabila terjadi keperluan uang secara mendadak dan harus segera dipenuhi kartu kredit bisa dimanfaatkan. Misalnya, saat bepergian atau berbelanja, tetapi uang tiris, dapat menggunakan kartu kredit untuk menutupi kekurangan tersebut.

Ada beberapa faktor yang harus dipahami pemilik kartu kredit yang bisa menjebak saat bertransaksi.

Limit kartu kredit yang biasanya berfungsi untuk membatasi jumlah transaksi dalam sebulan saat menggunakan kartu kredit. Ketetapan limit ini idealnya adalah lima kali gaji pemegang kartu kredit. Misalnya, gaji dalam sebulan adalah Rp5 juta berarti $5 \times \text{Rp5 juta} = \text{Rp25 juta}$.

Batasan tersebut dengan asumsi pengeluaran per bulan sebesar 40% dan tidak ada hutang lain, maka masih bisa mengatasi masalah tagihan kartu kredit.

Jumlah kartu kredit yang banyak bisa merugikan. Idealnya, seorang memiliki satu atau maksimal dua buah kartu kredit apabila memang diperlukan. Namun, regulator sendiri membatasi jumlah kepemilikan kartu kredit.

Waktu pembayaran (jatuh tempo) ini sering dikaitkan dengan istilah bunga berbunga. Bunga berbunga akan diterapkan oleh pihak bank kepada nasabah pemegang kartu kredit apabila tidak membayar tagihan pada setiap tanggal yang ditentukan.

Namun, pengenaan bunga hanya untuk pembayaran tagihan minimum tiap bulan. Untuk menghindari adanya bunga berbunga, maka harus membayar tagihan sebelum jatuh tempo, dan diusahakan untuk membayar penuh ke tagihan toko tersebut agar tidak muncul bunga yang dibungakan lagi. ●

Syarat memiliki kartu kredit menurut ketentuan Bank Indonesia

- 1 Pemegang kartu kredit utama harus sudah berumur 21 tahun atau telah menikah. Pemegang kartu kredit tambahan berumur minimal 17 tahun.
- 2 Penghasilan per bulan minimum dari pemegang kartu kredit adalah Rp3 juta.
- 3 Pengaturan jumlah kartu kredit dan plafon kredit bagi pemegang kartu dengan penghasilan antara Rp3 juta –

Rp10 juta antara lain:

- a. Jumlah maksimal penerbit kartu kredit yang boleh memberikan fasilitas kartu kredit kepada satu pemegang kartu adalah 2 (dua) penerbit kartu.
- b. Jumlah total plafon kredit yang diberikan oleh semua penerbit kartu kredit kepada 1 pemegang kartu kredit adalah 3 (tiga) kali

penghasilan bulanan (dibuktikan dengan slip gaji, faktur pajak, dan pembuktian lainnya).

- c. Tidak ada pengaturan khusus untuk pemegang kartu dengan penghasilan di atas Rp10 juta per bulan. Pengaturan tersebut dikembalikan kepada penerbit kartu untuk disesuaikan dengan *risk appetite* masing-masing.

BERPARTISIPASI DALAM PEMBANGUNAN MELALUI INVESTASI ORI

Pada 24 Oktober lalu, pemerintah baru saja menerbitkan Obligasi Negara Ritel seri ORI013 senilai Rp19,85 triliun. Tingkat kupon surat utang yang akan jatuh tempo pada 15 Oktober 2019 itu ditetapkan 6,60% per tahun.

Instrumen investasi untuk investor ritel ini diserap oleh 34.331 masyarakat dari seluruh provinsi di Indonesia, dengan jumlah investor baru (masyarakat yang baru pertama kali membeli ORI) sebanyak 17.323 investor. Lalu apa sebenarnya ORI013 itu?

ORI013 merupakan salah satu instrumen surat utang yang diterbitkan pemerintah Republik Indonesia dalam rangka menutup defisit pembiayaan APBN. Berbeda dengan Surat Utang Negara (SUN) lainnya, SUN jenis Obligasi Negara Ritel (ORI) ini khusus diterbitkan untuk investor individu alias ritel. Oleh karena diperuntukkan bagi investor ritel, tingkat kupon yang ditawarkan pun lebih tinggi dibandingkan dengan jenis SUN lainnya. Umumnya, tingkat kupon ORI berada di atas tingkat suku bunga deposito.

Tahun ini, genap satu dasawarsa usia penerbitan ORI. Pemerintah pertama kali menerbitkan ORI pada Agustus 2006. Sejak saat itu, pemerintah telah menerbitkan sebanyak 12 seri ORI di mana ORI diterbitkan satu seri setiap tahunnya, kecuali pada tahun 2007 dan 2008, pemerintah menerbitkan dua seri ORI. Tahun ini, pemerintah kembali menerbitkan ORI dengan seri ORI013.

Sepanjang satu dasawarsa penerbitannya, ORI telah menyerap dana masyarakat sebesar Rp144,13 triliun dengan total partisipasi masyarakat mencapai 214.852 investor.

10 Keuntungan Berinvestasi ORI

- Kupon dan pokok dijamin oleh Undang-Undang.
- Kupon ditawarkan lebih tinggi dari rerata tingkat bunga deposito bank BUMN.
- Kupon dengan tingkat bunga tetap sampai jatuh tempo.
- Kupon dibayar setiap bulan.
- Dapat diperdagangkan di pasar sekunder (*likuid*).
- Dapat dipinjamkan atau dijaminkan kepada pihak lain.
- Tersedianya kuota harga beli (*bid price*) dari agen penjual.
- Berpotensi memperoleh *capital gain*.
- Masyarakat turut serta mendukung pembiayaan pembangunan nasional.
- Turut mendukung program pelestarian lingkungan.

Sumber: Kementerian Keuangan.

Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati menegaskan, dengan membeli ORI, masyarakat secara tidak langsung telah berpartisipasi dalam pembangunan karena pemerintah memiliki peran penting dalam menciptakan kesejahteraan umum. Berinvestasi di ORI juga diharapkan dapat mengubah *mindset* masyarakat yang mayoritas masih sebagai penabung pasif menjadi investor aktif yang ikut mendanai pembangunan nasional. Melalui investasi di ORI, masyarakat akan belajar berinvestasi pada instrumen jangka menengah dan panjang.

Lebih jauh, peran serta investasi masyarakat di ORI dapat memperluas basis investor domestik sehingga membuat pasar obligasi Tanah Air semakin kuat dan tidak rapuh terhadap gejolak finansial global. Semakin banyak masyarakat yang menaruh uangnya di ORI, pasar keuangan nasional akan semakin dalam dan cita-cita kemandirian negara dalam pembiayaan pembangunan bisa segera terwujud.

Aspek sosial lain yang dikontribusi oleh investasi ORI adalah masyarakat secara tidak langsung berperan dalam

pelestarian lingkungan. Pasalnya, sebagian keuntungan yang diperoleh agen penjual ORI digunakan untuk program perbaikan lingkungan seperti perbaikan mangrove dan pembuatan biopori.

Adapun tema yang diangkat pada penerbitan ORI013 tahun ini adalah "Investasi Aman, Pesisir Nyaman". Dengan berinvestasi di ORI013, masyarakat dapat berpartisipasi dalam pembangunan nasional dan berkontribusi dalam rehabilitasi hutan mangrove di pesisir pantai Indonesia.

Sebagai instrumen investasi, imbal hasil investasi ORI tentu tak kalah, bahkan lebih tinggi dibandingkan dengan instrumen investasi lain seperti deposito dan SUN jenis lain. Jadi tunggu apalagi, Anda bisa mulai menginvestasikan uang Anda pada ORI. Meski penawaran perdana di pasar perdana sudah berakhir.

Anda masih punya kesempatan untuk membeli instrumen ini di pasar sekunder setelah masa *holding period* berakhir pada 15 Desember 2016. Tahun depan, Anda juga bisa membeli ORI di pasar perdana pada saat penawaran ORI014 berlangsung. ●

PERBANKAN JADI ANDALAN *MULTIFINANCE*

Dalam menjalankan bisnis, setiap perusahaan tak terkecuali perusahaan pembiayaan pasti membutuhkan dana yang cukup agar operasional perusahaan berjalan lancar. Pemenuhan dana dapat dilakukan dengan berbagai cara, salah satunya ialah memasukkan modal baru dari pemilik perusahaan.

Namun, jika cara itu belum memadai, maka perusahaan akan mencari sumber pendanaan lainnya dengan cara mengajukan pinjaman dari pihak di luar perusahaan untuk menutupi kekurangan.

Dengan adanya upaya pengajuan pinjaman, maka perusahaan telah melakukan *financial leverage* yang memunculkan beban utang yang wajib dilunasi. Semakin besar utang sebuah perusahaan, semakin besar pula beban yang ditanggung.

Untuk mendapatkan pinjaman, biasanya perusahaan pembiayaan akan mencari sumber yang menawarkan biaya dana (*cost of fund*) yang paling ringan untuk mengoptimalkan keuntungan perusahaan. Sejauh ini sumber pendanaan utama hampir sebagian besar perusahaan pembiayaan masih berasal dari pinjaman perbankan. Hampir separuh dari kebutuhan pendanaan masih dipenuhi dari pinjaman bank.

Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengenai Statistik Lembaga Pembiayaan per Agustus 2016 menunjukkan total pinjaman yang diterima *multifinance* mencapai Rp237,72 triliun. Bila dirinci, total pinjaman yang diterima

dari dalam negeri mencapai Rp142,99 triliun. Sekitar 97,82% dari nilai total tersebut berasal dari bank, sedangkan dari total pinjaman yang diterima dari luar negeri, yakni senilai Rp94,72 triliun, sebanyak 93,48% bersumber dari bank.

Direktur Utama PT BCA Finance Roni Haslim menyatakan hingga saat ini sekitar 90% pendanaan perusahaan bersumber dari perbankan, khususnya melalui skema pembiayaan bersama atau *joint financing* dengan induk usaha yaitu PT Bank Central Asia Tbk. (BBCA).

Selain mengandalkan pendanaan dari induk usahanya, sumber pendanaan lain yang dimanfaatkan BCA Finance adalah dari ekuitas, lembaga perbankan lain dan emisi obligasi. "Mahalnya biaya lindung nilai atau *hedging* menjadi kendala bagi pelaku industri dalam menyerap pinjaman dari luar negeri atau *offshore loan*," kata Roni belum lama ini.

Ketimbang pendanaan dari luar negeri, dia menjelaskan surat

utang korporasi masih menjadi instrumen yang akan lebih menarik bagi *multifinance*. BCA Finance pada pertengahan tahun ini merealisasikan emisi obligasi senilai Rp1,25 triliun untuk menyokong modal kerja kegiatan usaha pembiayaan perseroan.

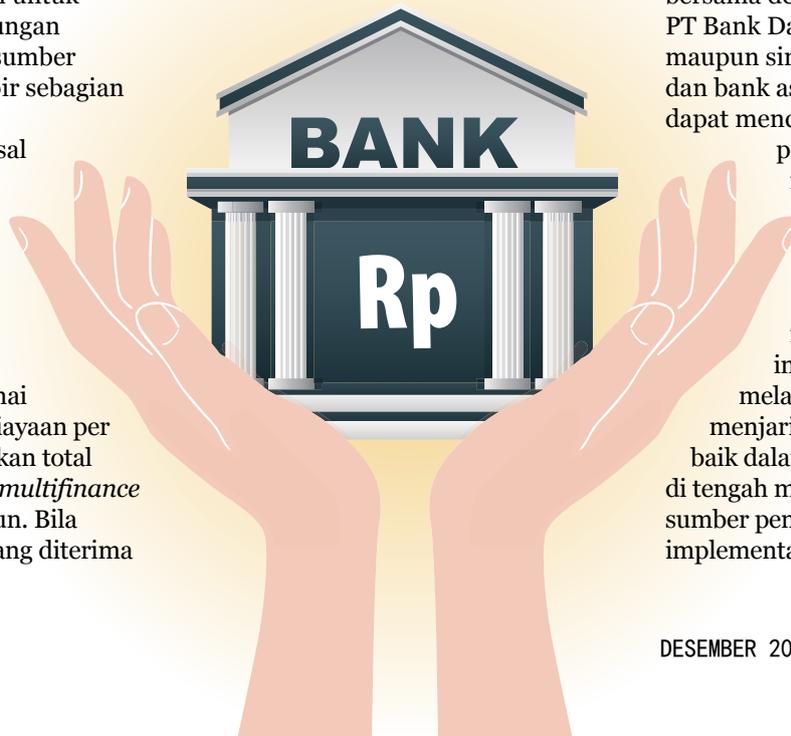
Setali tiga uang, PT Mandiri Tunas Finance (MTF) juga masih mengandalkan pendanaan dari bank untuk menopang penyaluran pembiayaan perusahaan. Direktur Pemasaran MTF Harjanto Tjitohardjojo menyatakan, Perbankan masih menjadi salah satu sumber pendanaan utama perusahaan. Selain pembiayaan bersama dari induk usaha PT Bank Mandiri (Persero) Tbk., perseroan juga memperoleh pendanaan dari perbankan lainnya.

Adapun, komposisi pendanaan MTF saat ini masih didominasi oleh *joint financing* dengan induk usaha dengan porsi mencapai sekitar 70%, sedangkan 30% pendanaan sisanya berasal dari *non-joint financing* yang terdiri dari pinjaman sindikasi bank lokal dan penerbitan obligasi.

Sementara Direktur Keuangan PT Adira Dinamika Multifinance (Adira Finance) I Made Dewa Susila juga menjelaskan bahwa pendanaan dari bank masih menjadi sumber utama baik yang bersifat pembiayaan bersama dengan induk usaha yaitu PT Bank Danamon Indonesia Tbk. maupun sindikasi dari bank lokal dan bank asing. Menurutnya, untuk dapat mencatatkan kinerja positif,

perusahaan berupaya melakukan diversifikasi atau perluasan dalam mencari sumber pendanaan.

Di sisi lain, OJK mendorong para pelaku industri *multifinance* untuk melakukan *roadshow* guna menjaring lebih banyak investor baik dalam maupun luar negeri di tengah meningkatnya likuiditas sumber pendanaan yang juga ditopang implementasi program *tax amnesty*. ●





HIDUP BERKAH DENGAN DANA PENSIUN SYARIAH

Saat ini dana pensiun sudah menjadi bagian penting dari perencanaan keuangan masyarakat. Adanya manfaat jangka panjang dan gencarnya sosialisasi membuat masyarakat semakin tertarik memiliki dana pensiun.

Berdasarkan statistik Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 2014 terdapat empat juta masyarakat yang sudah menjadi peserta Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK). Jumlah itu naik signifikan dibandingkan posisi 2010 di mana peserta DPLK baru 2,8 juta orang.

Jika ditambah dengan dana pensiun yang diselenggarakan pemerintah melalui Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) Ketenagakerjaan yang telah mencapai delapan juta orang, maka dari 250 juta lebih penduduk Indonesia sudah 5,6% penduduk atau 14 juta yang memiliki dana pensiun. Jumlah

peserta dana pensiun diproyeksikan akan semakin meningkat seiring bertambahnya produk dana pensiun. Salah satunya ialah dana pensiun syariah.

Roadmap Industri Keuangan Non Bank Syariah OJK 2015 – 2019 menunjukkan sebanyak 74,8% pekerja dan 85,7% pengusaha di Indonesia memiliki minat pada dana pensiun syariah. Ketertarikan ini berlaku bagi masyarakat yang belum memiliki dana pensiun maupun telah menjadi peserta dana pensiun konvensional.

Dana pensiun syariah semakin menarik setelah keluarnya fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang membuka peluang dana pensiun syariah menyelenggarakan program yang mirip dengan produk anuitas. “Dengan fatwa itu untuk produk anuitas, hambatan payung hukum sudah selesai semua,” kata Suheri, Wakil Ketua Asosiasi Dana Pensiun Indonesia (ADPI), di Jakarta.

Berdasarkan aturan OJK, program pensiun dapat diselenggarakan berdasarkan prinsip syariah dengan empat cara. *Pertama*, melalui pendirian dana pensiun syariah baru yang disahkan OJK. *Kedua*, konversi dana pensiun konvensional menjadi dana pensiun syariah. *Ketiga*, pembentukan unit syariah di dana pensiun pemberi kerja (DPPK). *Keempat*, pembentukan unit syariah direalisasikan dalam penjualan paket investasi syariah di DPLK.

Karena menghapus unsur *riba* dan *gharar*, dana pensiun wajib memisahkan aset dan liabilitas unit syariah dari aset dan liabilitas DPPK non-unit syariah. Sementara itu, beleid itu menyatakan cara keempat pembentukan unit syariah direalisasikan dalam penjualan paket investasi syariah di DPLK.

Syarifudin Yunus, Kepala Bidang Humas Perkumpulan DPLK, mengatakan meski aturan dana pensiun syariah relatif baru diterbitkan, tetapi nasabah dapat menentukan investasinya sendiri. Jika nasabah memilih instrumen syariah di pasar modal, maka unsur keraguan dapat dihilangkan. Menurutnya, nasabah cukup menyampaikan pilihan investasinya ketika mengisi formulir. ●

ATUR ULANG INVESTASI *UNIT-LINKED*

Meningkatnya kesadaran berasuransi dan membaiknya tingkat ekonomi membuat produk *unit-linked* semakin diminati masyarakat. Kehadiran *unit-linked* yang merupakan Produk Asuransi Yang Dikaitkan Dengan Investasi (PAYDI) membuat berasuransi dan berinvestasi dapat dilakukan sekaligus.

Produk *unit-linked* ini juga relatif mudah didapat karena hampir semua perusahaan asuransi di Indonesia menawarkannya. Lihat saja ketika bertemu agen, berkunjung ke bank, atau jalur lain seperti lewat *market place* di internet, kebanyakan menawarkan produk *unit-linked*.

Masifnya penawaran produk asuransi berbalut investasi membuat semakin banyak orang tertarik. Apalagi jenis produk asuransi ini memiliki sejumlah manfaat salah satunya memacu untuk disiplin menabung. Pihak asuransi akan membantu mengingatkan premi yang belum dibayar padahal jika membayar premi maka otomatis juga sudah menabung.

Agar semakin menarik, perusahaan asuransi biasanya menawarkan manfaat asuransi tambahan pada produk *unit-linked*-nya, sehingga dengan satu produk saja perlindungan yang diterima lebih luas. Manfaat lainnya uang premi akan kembali jika masa kontrak abis. Bahkan jika pengelolaan investasi bagus, maka pengembalian uang premi akan ditambah dengan hasil pengembangan.

Menarik bukan? Namun, bagaimana kalau ternyata *market* sedang tidak bagus? Apalagi pilihan investasi pada produk yang memiliki risiko lebih tinggi, tetapi memiliki potensi pengembangan yang tinggi juga. Untuk pilihan *high risk high return* itu bisa saja premi yang dibayarkan tidak cukup.

Maka pemegang *unit-linked* harus melakukan *top up* premi agar tidak kehilangan nilai tunainya. Selain itu, pemegang polis juga dapat memindahkan pilihan penempatan investasinya ke produk yang lebih stabil seperti reksa dana pendapatan tetap. Jika mau sedikit berisiko, penempatan investasi dipindahkan ke reksa dana campuran dengan porsi pendapatan tetap lebih besar.

Atau dapat juga sebaliknya, jika tidak puas dengan pengembangan investasi

dengan pilihan saat ini, pemegang polis dapat mengalihkan ke pilihan dengan potensi *gain* lebih baik. Pemindahan penempatan pilihan investasi dalam asuransi ini dikenal dengan istilah *fund switching*.

Alan Darmawan, Direktur Allianz Life Indonesia mengatakan, *fund switching* dalam konteks produk asuransi *unit-linked* adalah proses pengalihan dana investasi sebagian atau seluruhnya pada polis nasabah dari satu jenis *fund* (dana investasi) ke jenis *fund* lainnya. Kendati demikian, di *unit-linked* sendiri juga terdapat istilah *apportionment* yaitu perubahan alokasi *fund* untuk premi selanjutnya yang dibayarkan tanpa mengubah alokasi *fund* yang dimiliki saat ini. Kedua perubahan tersebut dapat dilakukan atas instruksi pemegang polis.

“Dengan melakukan *switching* nasabah akan merealisasikan keuntungan atau kerugian dari unit investasinya. Oleh karena itu, nasabah harus mempertimbangkan dengan baik sebelum memutuskan untuk melakukan *switching*. Adapun dengan melakukan *apportionment* secara tidak langsung nasabah dapat melakukan diversifikasi terhadap portofolionya,” kata Alan di Jakarta, pertengahan November 2016.

Dia menjelaskan bahwa untuk mengajukan *fund switching*, pemegang polis cukup mengisi formulir dan menyertakan fotokopi KTP. Formulir ini kemudian bisa diantar langsung ke kantor atau dikirimkan melalui kurir.

Sementara Lely Pekih, *Head of Marketing Communication* BCA Life mengatakan untuk melakukan *switching* prosesnya relatif mudah. Dia mengatakan bahwa nasabah cukup menghubungi perusahaan asuransi tempat polis dibeli. “Biasanya ada yang *free admin* untuk dua kali *switch* per tahun. Tergantung fitur produk,” jelasnya. ●





ERA SWASTA, PEGADAIAN JADI ROLE MODEL

Makin ketatnya persaingan di industri pegadaian yang diramaikan oleh kehadiran beberapa pelaku usaha gadai swasta tak membuat PT Pegadaian (Persero) gentar.

PT Pegadaian (Persero) justru menilai para pendatang baru tersebut sebagai mitra untuk bersama-sama menyukseskan program pemerintah dalam meningkatkan literasi keuangan ke masyarakat. Bahkan, regulator berharap perusahaan berpelat merah itu bisa menjadi *role model* atau panutan bagi para pelaku gadai swasta yang baru saja merintis bisnisnya di industri pegadaian.

Kepercayaan regulator kepada PT Pegadaian (Persero) dicerminkan dengan ditunjuknya perusahaan sebagai penerbit sertifikat profesi kepada para tenaga penaksir dari perusahaan pegadaian swasta.

Deputi Komisioner Pengawas Industri Keuangan Non Bank I Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Dumoly F. Pardede menyatakan, penugasan Pegadaian sebagai penerbit sertifikat prosesi tenaga penaksir itu sebagai tindak lanjut atas diterbitkannya Peraturan Otoritas Jasa Keuangan atau POJK Nomor 31 Tahun 2016 tentang Usaha Pegadaian.

Dalam peraturan yang baru diterbitkan itu OJK mewajibkan perusahaan pegadaian swasta untuk melampirkan bukti sertifikat penaksir.

“Ketentuan itu wajib dipenuhi sebagai persyaratan dalam pengajuan izin usaha,” kata Firdaus di Jakarta.

Sebelumnya, perusahaan pegadaian swasta kesulitan memenuhi ketentuan tersebut, karena belum terbentuknya lembaga sertifikasi profesi penaksir yang mendapatkan izin dari Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP). Oleh sebab itu, OJK menunjuk PT Pegadaian (Persero) untuk melaksanakan program sertifikasi penaksir.

PT Pegadaian (Persero) dipercaya menjalankan tugas tersebut, karena dinilai memiliki pengalaman dan kesiapan sarana dan prasarana yang cukup memadai dalam melakukan pelatihan kepada para penaksir.

Dia menjelaskan, sebelum mengikuti uji kompetensi sertifikat profesi, para penaksir akan diberi pelatihan mengenai hukum gadai, regulasi usaha pegadaian, manajemen gadai, manajemen risiko, serta praktik menaksir barang jaminan elektronik dan kendaraan bermotor.

Setelah itu, para penaksir akan mengikuti ujian kompetensi yang diadakan PT Pegadaian (Persero). Peserta yang lulus ujian teori dan praktik akan mendapatkan sertifikat penaksir. “Upaya sertifikasi profesi tenaga penaksir ini dilakukan untuk menjamin perlindungan konsumen. Sehingga, benda berharga konsumen yang dijadikan sebagai jaminan untuk pinjaman tidak ditaksir secara asal-asalan,” ujarnya.

Begitu para tenaga penaksir mengantongi sertifikat profesi, maka perusahaan gadai swasta

yang menaunginya diperkenankan mengajukan izin usaha ke OJK. Dalam beleid tentang Usaha Pegadaian disebutkan bahwa proses perizinan harus dilakukan selambat-lambatnya tiga tahun sejak aturan diundangkan atau pada akhir 2019.

Di sisi lain, dalam upaya menciptakan kondisi persaingan yang sehat, OJK juga telah menentukan ruang lingkup wilayah operasional antara perusahaan pegadaian pemerintah dan perusahaan pegadaian swasta. Perusahaan pegadaian swasta hanya diperbolehkan untuk beroperasi pada tingkat kabupaten/kota dan provinsi, sedangkan untuk usaha skala nasional akan dijalankan oleh PT Pegadaian (Persero).

Sementara itu Direktur Bisnis I Pegadaian Harianto Widodo menyatakan, pihaknya melihat hadirnya pelaku jasa gadai swasta sebagai tantangan. Menurutnya, hal itu akan mendorong perusahaan untuk meningkatkan kinerja dan pelayanan lebih baik lagi kepada masyarakat. “Selama ini masih ada banyak masyarakat yang belum terlayani PT Pegadaian (Persero), dengan adanya perusahaan pegadaian swasta, maka akan ada lebih banyak masyarakat yang terlayani jasa gadai,” jelasnya.

Untuk menghadapi persaingan, perseroan akan merealisasikan pengembangan bisnis dengan memperluas jaringan *outlet* dari yang saat ini jumlahnya mencapai sekitar 4.455. Selain itu, PT Pegadaian (Persero) akan mengembangkan sistem *online* untuk mempermudah layanan. ●

ACHMAD BAIQUNI, DIRUT PT BANK NEGARA INDONESIA (PERSERO) TBK.

SELALU OPTIMISTIS

Setelah sempat memisahkan diri dari PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. selama lima tahun, akhirnya Achmad Baiquni kembali ke sisi emiten bersandi saham BBNI ini. Tepat pada 17 Maret 2015, RUPS mengangkatnya sebagai direktur utama.

Pada 2003 sampai 2006, pria yang akrab disapa Baiquni itu menjabat direktur konsumen BNI. Setelah itu, dia ditunjuk menjadi direktur korporasi pada 2006 - 2008. Kemudian, pada 2010 - 2015 dirinya hijrah ke PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk.

Sejak di bangku kuliah, Baiquni sudah berkecimpung di bidang ekonomi. Dia memperoleh gelar sarjana ekonomi dari Universitas Padjajaran pada 1982. Pascasarjana Business Management diperoleh dari Asian Institute of Management, Makati, Filipina pada 1992.

Dalam memimpin BNI, Achmad Baiquni tampak sebagai sosok yang optimistis. Hal ini terlihat dari sikapnya pada awal 2016. Dia membidik target yang lebih tinggi dibandingkan dengan rata-rata proyek industri perbankan.

Pria berkulit sawo matang yang kerap tampil dengan rambut belah pinggir tersebut optimistis dirinya dan jajaran manajemen mampu membawa BNI mengukir kinerja yang lebih baik ketimbang 2015. "Tahun ini kami optimistis lebih baik," katanya.

Untuk kredit, misalnya, Baiquni meyakinkan jajaran manajemennya bahwa mereka bisa mencapai pertumbuhan sampai 17%. Adapun, untuk penghimpunan Dana Pihak Ketiga (DPK) diprediksi bisa melonjak sejauh 16% sampai akhir tahun.

Lantas, bagaimana strategi yang ditetapkan? Jawabannya tidak bisa tunggal. Salah satu opsinya ialah dengan memaksimalkan sinergi antaranak perusahaan disertai upaya menjaga profitabilitas dengan mengedepankan pertumbuhan penghimpunan dana, serta fokus kepada dana murah (*Current Account Saving Account/CASA*).

Strategi yang dipakai, lanjutnya, dengan menerapkan *cross selling* oleh anak-anak perusahaan. Dengan begini, maka anak perusahaan yang dipimpin Baiquni juga bisa menjual produk dari induk kepada nasabah anak perusahaan dan sebaliknya.

Selain menjalani karir, Baiquni pun sempat giat mengikuti beberapa pelatihan, kursus, dan seminar perbankan termasuk *Risk Management in Retail Banking (BSMR)* di Belanda, *Executive Training for Director* di The Wharton School of The University of Pennsylvania Amerika Serikat, dan Bank Indonesia's Executive Risk Management Certification (BSMR) di Singapura.

Pria kelahiran Surabaya pada 1957 itu juga pernah mengikuti *Retail Banking Conference (LAFERTY)* di Singapura, *Asian Bankers Surveyor Program Bank of New York* di New York, dan *SESPBANK IBI* di Jakarta. Mewakili BRI dalam berbagai *roadshow* maupun *conference* di London. ●



RAPAT TAHUNAN FinCoNet DI INDONESIA DENGAN TEMA FINTECH

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menjadi tuan rumah rapat tahunan yang ketiga Organisasi Perlindungan Konsumen Finansial Internasional (FinCoNet). Kegiatan tersebut mengangkat tema *Fast Innovation and Development of Fintech: Striking a Balance Between Innovation and Consumer Protection* yang dilaksanakan di Hotel Fairmont, Jakarta.

Rapat tahunan yang digelar pada 15-16 November itu berlangsung secara tertutup, sedangkan seminar internasional dilaksanakan pada 17 November 2016. Rapat tahunan ini fokus membahas isu-isu strategis

terkait perlindungan konsumen dan aturan main bagi pelaku *financial technology* (fintech) yang dihadiri oleh delegasi dari 20 negara.

Delegasi itu di antaranya berasal dari perwakilan Jerman, Australia, Jepang, Kanada, Irlandia, Belanda, China, Pakistan, dan beberapa lembaga seperti World Bank, Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), Australia Indonesia Partnership for Economic Governance (AIPEG), Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PUJK), dan akademisi.

Sebagai tuan rumah, Ketua Dewan Komisiner OJK Muliaman D.

Hadad dan Ketua Dewan Pengelolaan FinCoNet Bernard Sheridan yang juga Direktur Perlindungan Konsumen di Bank Sentral Irlandia menjadi memimpin rapat tahunan.

Pada acara seminar, FinCoNet menampilkan beberapa pembicara yang di antaranya Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen Kusumaningtuti S. Soetiono dan Wakil Ketua Dewan Pengelola FinCoNet yang juga Komisiner Perlindungan Konsumen Keuangan Kanada Lucie Tedesco. Pembicara lainnya juga datang dari sejumlah negara anggota FinCoNet, termasuk Belanda, Spanyol, dan Australia.





Menurut Muliaman, ini merupakan *event* besar pertama yang kita *host* di Indonesia. “Selama ini kita mengikuti kegiatan serupa di banyak negara. Kebetulan *general meeting*-nya di Indonesia. Tadi sudah terpilih *chairman* baru yang tadinya dipegang oleh orang Irlandia sekarang dipegang oleh Kanada. Kita juga menyakinkan mereka bahwa kita tidak kalah dalam hal komitmen dan insiatif, oleh karena itu karena begitu seriusnya Indonesia maka kita dipertimbangkan bersama dengan Jerman untuk menjadi *General Consult Member*,” ujarnya.

Diskusi tersebut menghasilkan *principles*, sebuah standar peraturan mengenai proteksi konsumen mengingat ukuran pasar keuangan Indonesia yang semakin bertumbuh. OJK, lanjut Muliaman, akan terus meningkatkan standar proteksi konsumen sehingga sejajar dengan negara lain, terutama pada bidang yang relatif masih baru.

Pada kesempatan tersebut, Muliaman menjelaskan, akan terus berupaya memperkuat pengawasan *market conduct* dan *responsible lending* agar kegiatan pinjam meminjam yang dilakukan lembaga keuangan dilakukan secara bertanggung jawab. Hal ini dilakukan untuk mengatur perilaku bisnis dan meminimalisir kerugian nasabah.

Dalam seminar tersebut Kusumaningtuti memaparkan bahwa tentang risiko transaksi fintech seperti kerahasiaan data, *cyber risk*, dan tandatangan digital. Menurutnya, untuk memitigasi risiko, pemanfaatan fintech sangat penting dalam meningkatkan keamanan atas teknologi yang digunakan dan mengutamakan transparansi untuk meningkatkan literasi keuangan.

Belajar dari pengalaman krisis keuangan yang terjadi pada 1997/1998 Kusumaningtuti berpendapat bahwa perlindungan konsumen adalah tulang punggung seluruh operasi penyedia jasa keuangan. Jika hal itu diabaikan, tentu akan menyebabkan efek yang serius pada stabilitas keuangan dan perekonomian.

OJK memastikan penyedia jasa keuangan bertindak sesuai dengan kepentingan konsumen. Oleh karena itu, mekanisme internal telah diberlakukan pada penyedia jasa untuk merefleksikan hal tersebut, mulai dari desain produk melalui mekanisme *recourse*. Regulator akan memastikan penyedia jasa keuangan telah mengimplementasikan panduan yang disediakan, dan kegiatan di pasar telah dilakukan dengan sepiantasnya.

Fenomena ini tidak hanya terjadi di Indonesia tapi juga di beberapa

negara anggota FinCoNet lainnya. Dalam seminar tersebut ikut pula dibahas mengenai risiko transaksi fintech seperti kerahasiaan data, *cyber risk*, dan tanda tangan digital sehingga untuk memitigasi risiko pemanfaatan fintech sangatlah penting.

Dalam kesempatan yang sama, Peter Kell, Deputy Ketua Australian Security and Investment Commission (ASIC) banyak bercerita mengenai sikap pemerintah Australia terhadap aspek perlindungan konsumen. Paska terjadinya krisis keuangan global, pemerintah Australia secara kolektif maupun individual semakin memperketat kerangka prudensial untuk perbankan. Upaya itu dilakukan dengan cara memperbaiki standar pinjaman yang bertanggung jawab untuk konsumen individu.

Fokus terhadap konsumen individu itu memicu dikeluarkannya peraturan nasional mengenai pengaturan kredit konsumen pada s2010. Pada saat itu, ASIC diberikan tanggung jawab terkait peraturan untuk kredit konsumen yang sebelumnya diatur oleh masing-masing negara bagian dan teritori dengan regulator di setiap yurisdiksi.

Elemen penting dalam peraturan nasional tentang kredit konsumen di Australia mencakup kerangka lisensi kredit, *general conduct* yang bersifat umum, persyaratan *consumer-facing disclosure*, dan prinsip mengenai kewajiban pinjaman yang bertanggung jawab.

Perkembangan teknologi yang begitu cepat membuat pemerintah Australia bekerja dengan berbagai model bisnis dan inovasi kredit konsumen. Contoh dari inovasi terbaru itu ialah melalui peningkatan kecanggihan teknologi *data scraping*. Teknologi ini memungkinkan pemberi pinjaman untuk mengakses dan menganalisa informasi rekening bank konsumen melalui portal *online banking* konsumen. Hal ini tentunya sesuai dengan persetujuan konsumen.

Selain itu, contoh dari bisnis model baru selanjutnya adalah *marketplace lending*. Bisnis tersebut dapat dipengaruhi oleh berbagai peraturan terkait layanan keuangan dan kredit konsumen yang berbeda dari pemberi pinjaman yang bersifat tradisional. Untuk mengatasi potensi dari kerumitan itu, pada awal tahun ini ASIC menyediakan arahan spesifik untuk para pemberi pinjaman.

Dalam menanggapi pertumbuhan fintech, ASIC telah membangun sebuah *Innovation Hub*. *Innovation Hub* ini dirancang untuk memungkinkan ASIC untuk lebih terlibat dengan komunitas fintech. ASIC juga tengah bekerja untuk mengembangkan *regulatory sandbox* yang memungkinkan startups bekerja secara efektif dan efisien menguji produk mereka di pasar.

“Secara keseluruhan, kami bekerja untuk mendorong inovasi yang lebih

baik yang bisa menguntungkan konsumen dengan membantu perusahaan fintech menyesuaikan diri dengan sistem peraturan kami,” katanya.

Teknologi keuangan atau fintech adalah hal penting dan menarik di sektor keuangan, di tengah kebutuhan untuk meningkatkan inklusi dan literasi keuangan serta juga menumbuhkan bisnis di lingkungan yang dinamis dan menantang.

Komisioner Badan Konsumen Keuangan Kanada Lucie Tedesco berharap melalui pertemuan tersebut setiap anggota FinConet dapat menemukan jalan yang efisien dan efektif guna memastikan perlindungan konsumen pada perkembangan terbaru teknologi keuangan. Selain itu, pemerintah harus berupaya menciptakan kesadaran konsumen agar

bertanggung jawab melindungi diri sendiri saat menggunakan teknologi keuangan.

Terlebih, lanjutnya, pertumbuhan dan evolusi dari fintech tidak dapat dipungkiri. Berdasarkan versi terakhir laporan Global Findex database yang diterbitkan pada 2014 oleh Bank Dunia yang menghitung inklusi keuangan di 140 negara, saat ini terdapat dua miliar orang dewasa di seluruh dunia yang tidak memiliki rekening di bank.

Angka tersebut mengalami penurunan sebesar 20% jika dibandingkan dengan 2011 yang mencapai 2,5 miliar orang dewasa yang belum memiliki rekening di bank. Bank Dunia menghubungkan peningkatan yang dramatis ini dengan perkembangan pesat dari teknologi, terutama peningkatan konsumen yang menggunakan handphone dan jasa keuangan digital. ●

INKLUSI KEUANGAN BAGI PENYANDANG DISABILITAS

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) meminta industri jasa keuangan memberikan akses lebih luas kepada masyarakat penyandang disabilitas untuk mendapatkan produk dan jasa keuangan. Selama ini, para penyandang disabilitas masih kesulitan mendapatkan akses terhadap lembaga keuangan baik bank maupun nonbank.

Di sisi lain, OJK juga terus berupaya meningkatkan literasi keuangan masyarakat penyandang disabilitas, dengan memperkenalkan manfaat dan fungsi beragam produk dan jasa keuangan, serta keterampilan dalam mengelola keuangan. OJK menggelar *roadshow*



ke berbagai wilayah dan bekerja sama dengan sejumlah organisasi para penyandang disabilitas untuk mengkampanyekan literasi keuangan.

“Mereka diberi pemahaman terlebih dahulu. Kalau sudah tahu akan membutuhkan produk. Industri jasa keuangan harus bisa

menyediakan, misal buku tabungane pakai huruf *braille*. Nanti kita akan lihat bagaimana dasar hukumnya,” ujar Anggar B. Nuraini, Deputi Komisioner Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK, Kamis (1/12).

Peningkatan literasi keuangan kepada para penyandang disabilitas merupakan bagian dari program edukasi dan perlindungan konsumen untuk masyarakat

secara umum. Selain itu, OJK telah mengkonversi buku Perencanaan Keuangan dalam versi *braille* bagi penyandang disabilitas netra.

OJK menargetkan tingkat literasi keuangan penduduk Indonesia usia dewasa dapat mencapai 75% pada 2019. ●

OJK SOSIALISASIKAN RENCANA TERBITKAN *BELEID* LITERASI DAN INKLUSI

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) kembali menyelenggarakan Sosialisasi Peraturan Edukasi dan Perlindungan Konsumen dengan tema “Kebijakan Inklusi Keuangan dan Implementasi terhadap Industri Sektor jasa Keuangan”. Kegiatan yang digelar di Hotel Ramada Kuta, Bali ini diharapkan dapat membangun *awareness* dan sebagai diseminasi informasi kepada masyarakat akan adanya rencana OJK untuk menerbitkan peraturan khusus terkait literasi dan inklusi keuangan.

Hadir dalam kegiatan ini, Kepala Departemen Literasi dan Inklusi Keuangan OJK Agus Sugiarto, Kepala Kantor Regional OJK 8 Bali Nusra Zulmi, Direktur Pengawasan LJK OJK Bali Nusra Nasirwan Ilyas, Deputi Direktur Pengembangan Kebijakan Perlindungan Konsumen Tri Herdianto, perwakilan dari Bank Syariah Mandiri, dan Asuransi Equity Life Indonesia. Adapun peserta sosialisasi mencapai puluhan orang yang merupakan pelaku Lembaga Jasa Keuangan (LJK) Bali dari perbankan, perasuransian, pegadaian, penjaminan, pembiayaan hingga pasar modal di Bali.

Menurut Agus Sugiarto, sosialisasi ini untuk mendapatkan masukan dari masyarakat terkait kebijakan inklusi keuangan dan penerapannya di sektor jasa keuangan yang selanjutnya akan dirumuskan menjadi pokok-pokok pertimbangan. “Inklusi keuangan dilaksanakan sebagai wujud usaha mensejahterakan masyarakat. Salah satu indikator inklusi keuangan yang baik adalah tersedianya akses keuangan yang mudah didapatkan masyarakat sehingga dapat memberikan manfaat yang signifikan bagi peningkatan taraf hidup masyarakat,” jelasnya di Bali, Selasa (11/10).



Tingkat inklusi keuangan Indonesia berdasarkan Survei Nasional yang dilaksanakan OJK pada 2013 adalah sebesar 59,74%, untuk Provinsi Bali, kondisi tingkat inklusi keuangan masyarakat sebesar 71,25%. Dengan jumlah tersebut, penduduk Bali secara umum telah menggunakan produk dan layanan jasa keuangan namun masih memiliki potensi untuk ditingkatkan sehingga mendorong OJK terus menggiatkan kebijakan untuk mendorong inklusi keuangan masyarakat, salah satunya adalah melalui penerbitan regulasi terkait hal tersebut.

Pokok-pokok ketentuan mengenai aturan terkait literasi dan inklusi keuangan tersebut meliputi prinsip-prinsip pelaksanaan edukasi keuangan, penyusunan materi edukasi keuangan, pelaksanaan edukasi keuangan, pedoman pelaksanaan kegiatan dalam rangka meningkatkan literasi dan keuangan, serta pelaporan. Sementara pokok-pokok pengaturan surat edaran terkait inklusi keuangan meliputi prinsip pelaksanaan kegiatan dalam rangka meningkatkan inklusi keuangan, pelaksanaan inklusi

keuangan, pedoman pelaksanaan kegiatan dalam rangka meningkatkan inklusi keuangan dan pelaporan.

Agus menuturkan bahwa OJK mengharuskan LJK memasukkan program dalam rencana bisnis, dan dewan komisaris perusahaan wajib ikut memastikan program literasi dan keuangan inklusif berjalan dengan baik, serta ancaman sanksi administratif bagi LJK yang tidak menjalankan ketentuan dalam *beleid*. “Target IKI [Indeks Keuangan Inklusif] Indonesia sebesar 75% pada 2019 ada di depan mata sehingga dibutuhkan kerja keras meningkatkan IKI Indonesia yang pada 2014 baru mencapai 36%,” tuturnya.

Terbitnya *beleid* baru tersebut diharapkan membantu pekerjaan OJK dalam mencapai goal IKI 75% pada tiga tahun lagi. Agus mengakui bahwa program literasi sudah berjalan dan bagus, tetapi perlu diakselerasi untuk mendukung keuangan inklusif. “Secara keseluruhan masalah literasi sudah bagus tapi supaya optimal memang kami harus ada arahan supaya lebih jelas. Kalau bicara strategi [program saja] tanpa kewajiban mungkin hanya

diketahui saja, tapi kalau dalam bentuk aturan kan harus dilaksanakan oleh pelaku,” jelasnya.

Dia menyampaikan, OJK mengawasi sebanyak 2.997 LJK, dan jika sosialisasi literasi dan inklusi dilakukan lebih masif, semisal setiap perusahaan minimal membuat satu program inklusi setiap tahun, maka ada sekitar 3.000 program bagi masyarakat.

Sementara itu, Tri Herdianto, Deputy Direktur Pengembangan Kebijakan Perlindungan Konsumen OJK dalam presentasinya menekankan perihal ketentuan teknis pelaksanaan akan dimuat dalam Surat Edaran OJK. Lebih rinci dijabarkan bahwa nantinya LJK akan diwajibkan membuat program inklusi secara detil, seperti siapa bertanggung jawab.

Ivan Baruna dari Bank Syariah Mandiri memaparkan bahwa keberhasilan sosialisasi inklusi

dengan kelangsungan usahanya jika terjadi sesuatu yang tidak diinginkan pada dirinya, ahli waris yang mereka tunjuk dapat melanjutkan usahanya sehingga pemilik usaha bisa fokus pada bisnisnya karena terlindung asuransi yang “hanya” dari uang kembalian, prosesnya cepat, klaimnya mudah.

Terkait dengan sosialisasi dan rencana OJK tersebut sejumlah pelaku LJK di Bali memberikan pandangan positif, dan sekaligus masukan. Ketut Wiratjana, Ketua Perbarindo Bali misalnya. Dia menilai, aturan ini sangat dibutuhkan pelaku usaha dan masyarakat karena banyak yang belum memiliki akses ke lembaga keuangan.

“Keberadaan beleid baru tersebut juga dapat menjadi panduan bagi LJK untuk lebih gencar melakukan literasi dan inklusi. Hanya saja, terkait keharusan LJK memiliki unit atau fungsi khusus yang menangani

(APPI) Bali I Nyoman Suastika berpendapat, sebaiknya POJK menjadikan satu paket antara literasi dan keuangan inklusif, sehingga lebih efektif bagi LJK dalam melakukan edukasi di lapangan. Menurutnya, fungsi literasi dan keuangan inklusif dapat dijadikan satu paket.

Saat Sosialisasi tentang Kebijakan Inklusi Keuangan dalam Kerangka Regulasi Upaya Peningkatan Literasi dan Inklusi Keuangan di Solo pada 25 November 2016, Agus menuturkan, aturan tersebut sebagai satu bentuk akselerasi peningkatan pemahaman dan pemanfaatan produk jasa keuangan. Hal ini dilakukan mengingat literasi keuangan baru 21,84% dan inklusi keuangan di Indonesia 59,75%.

Sosialisasi di Solo juga bertujuan untuk mendapatkan masukan dari industri jasa keuangan dan masyarakat terkait kebijakan inklusi keuangan yang selanjutnya dirumuskan menjadi pokok-pokok pertimbangan penyusunan peraturan yang akan diterbitkan.

Peraturan itu telah disusun sejak awal tahun 2016 yang salah satunya menyesuaikan Pasal 14 Peraturan OJK Nomor 1/POJK.07/2013 yang menyebutkan mengenai kewajiban Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PUJK) untuk melaksanakan program edukasi keuangan dalam rangka meningkatkan literasi keuangan. Rancangan peraturan ini juga dapat mendukung Peraturan Presiden Nomor 82 Tahun 2016 tentang Strategi Nasional Keuangan Inklusif yang diterbitkan September 2016.

Sementara Kepala OJK Solo Laksono Dwiwonggo menjelaskan, melalui Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah (TPAKD), pemahaman dan pemanfaatan jasa keuangan juga akan ditingkatkan melalui program dan kelompok kerja di bawah tim tersebut. “Perbankan juga didorong membuat produk pembiayaan mikro dengan suku bunga murah,” ujarnya di Solo (25/11). ●

“ Perbankan juga didorong membuat produk pembiayaan mikro dengan suku bunga murah. ”

keuangan di masyarakat adalah kemudahan akses dan produk yang sederhana dan mudah terjangkau. Untuk itu, lanjutnya, dibutuhkan program kegiatan dan produk perbankan yang mudah dipahami masyarakat, serta tidak sulit untuk mendapatkannya.

Kastari Sardjono dari Asuransi Equity Life Indonesia menjelaskan bahwa salah satu program inklusi keuangan yang dapat diadopsi adalah asuransi mikro bekerja sama dengan salah satu perusahaan ritel terkemuka. Program “Uang Kembalian” ini memberikan perlindungan kepada pelanggan LOTTEMart Wholesale, di mana premi asuransi dibayarkan melalui uang kembalian saat berbelanja di gerai LOTTEMart Wholesale.

Menurutnya, dengan program ini para mitra usaha tidak lagi khawatir

bidang keuangan inklusif pelaku BPR mengharap ada kelonggaran,” ungkapnya.

Kekhawatiran membengkaknya biaya operasional juga diamini oleh Ketut Widiana Karya, Dirut PT Jamkrada Bali Mandara. Dia mengusulkan ada toleransi bagi LJK yang diatur dalam turunan Surat Edaran OJK sehingga tidak mengganggu operasional perusahaan.

Widiana menyatakan, sangat mendukung terbitnya beleid baru, dikarenakan kebutuhan konsumen di era globalisasi mendapatkan informasi detil dan jelas. Selain itu, inklusi agar disesuaikan dengan segmen LJK, seperti bank soal tabungan dan kredit, perusahaan penjaminan konsentrasi di UMKM.

Adapun Ketua Forum Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia

OJK BEKALI 100 GURU SD DI BALI DENGAN EDUKASI KEUANGAN

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyelenggarakan *Training of Trainers* (ToT) bagi perwakilan Guru Sekolah Dasar (SD) wilayah Provinsi Bali pada tanggal 12-13 Oktober 2016, yang dihadiri oleh sekitar 100 guru SD dari sembilan kabupaten dan kota di seluruh Bali. ToT ini merupakan tindak lanjut dari peluncuran buku dan alat peraga edukasi keuangan tingkat SD pada November 2015, yang bertujuan untuk mempersiapkan sumber daya manusia pelaksana edukasi pada jenjang pendidikan formal di wilayah Provinsi Bali.

Guru-guru yang telah mengikuti ToT diharapkan dapat mengajarkan materi “Mengenal Jasa Keuangan” kepada siswa secara optimal serta berbagi ilmu kepada guru lainnya. Selain itu, guru diharapkan dapat melakukan penyelarasan atas materi Mengenal Jasa Keuangan sebagai materi pengayaan mata pelajaran IPS.

Kepala Departemen Literasi dan Inklusi Keuangan OJK Agus Sugiarto membuka program ToT bersama Kepala Dinas Pendidikan, Pemuda dan Olahraga Pemkab Badung, Ikatan Guru Indonesia (IGI), dan Kepala Regional 8 Bali dan Nusa Tenggara OJK Zulmi. Dia menjelaskan bahwa OJK sejak tahun 2014 bekerja sama dengan Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, serta Pelaku Usaha Jasa Keuangan untuk menyusun materi literasi keuangan jenjang pendidikan formal dari tingkat SD hingga SMA dalam bentuk buku serta



secara berkala melakukan kegiatan ToT kepada guru di setiap tingkat pendidikan formal tersebut.

Untuk tingkat SD, sepanjang tahun 2016 OJK telah menyelenggarakan ToT di 2 kota yaitu Kupang dan Palangkaraya dengan peserta masing-masing 100 guru di setiap kota. “Selanjutnya, dalam 2 hari ini kami mengundang 100 guru SD kelas 4 dan 5 di Provinsi Bali untuk mengikuti ToT serupa,” ujarnya di Bali, Rabu (12/10).

Materi yang disampaikan dalam ToT ini meliputi pengenalan mengenai OJK dan industri jasa keuangan (perbankan, asuransi, pembiayaan, pasar modal, dana pensiun, ekonomi syariah dan pegadaian). Selain itu, guru juga akan diajak untuk berlatih menggunakan alat peraga berupa papan permainan bernama “Sikapuangmu” yang di dalamnya juga terkandung materi pada buku. Metode ini merupakan *gamification* dari pengenalan produk dan jasa keuangan sehingga siswa dapat bermain sambil belajar.

Melalui permainan ini, siswa secara tidak langsung melakukan simulasi pemanfaatan produk dan

jasa keuangan sehingga diharapkan dapat memudahkan siswa dalam memahami materi buku. Kegiatan ToT merupakan implementasi dari salah satu pilar Strategi Nasional Literasi Keuangan sebagai upaya menyiapkan sumber daya manusia pelaksana edukasi dan kampanye nasional literasi keuangan guna mewujudkan peningkatan pemahaman keuangan secara efektif dan efisien yang optimal dan berkesinambungan.

Di akhir pelatihan, sejumlah guru mendapatkan kesempatan sekitar 15 menit melakukan simulasi di depan peserta yang seolah-olah merupakan siswa SD kelas 4-5. Mereka juga berinteraksi layaknya menghadapi anak SD yang mengajukan pertanyaan kepada guru.

Guru-guru peserta pelatihan ditargetkan menularkan ilmu kepada lima orang guru lainnya. Diharapkan jika satu guru mampu menularkan kepada 50 anak per tahun, maka 100 guru peserta dalam 10 tahun ke depan menyebarkan pengetahuannya kepada 250.000 siswa kelas 4-5 tahun.

Tujuan besar meleaknya anak-anak dengan Lembaga Jasa Keuangan (LJK) tentu saja adalah LJK akan semakin dikenal dan jumlah konsumen industri keuangan bertambah. Maklum, tingkat literasi Indonesia masih rendah sehingga perlu didorong sehingga masyarakat tidak akan terjebak dengan lembaga keuangan abal-abal.

Dalam kesempatan yang sama, Direktur Literasi dan Edukasi Keuangan OJK Horas Tarihoran menegaskan bahwa paska pelatihan, guru akan diminta komitmennya merealisasikan program. Dua bulan ke depan, program yang dibuat guru akan dikirimkan ke OJK untuk dievaluasi, dan enam bulan ke depan akan ditindaklanjuti.

Sementara itu, Wayan Mahardika, guru SDN 5 Pendem, Jembrana, Bali menuturkan bahwa pelatihan ini sangat bagus bagi dirinya dan anak didik, karena akan menambah pemahaman mengenai industri keuangan. Sebelum ikut ToT yang diadakan OJK, dia hanya familiar dengan asuransi dan perbankan serta koperasi, tetapi paska pelatihan ternyata ada produk pasar modal seperti reksadana dan saham. “Sebelumnya mana saya tahu soal reksadana dan saham, tahunya pegadaian, bank sama asuransi saja dikit informasinya,” tuturnya.

“Coba dari dulu dapat informasi seperti ini, tentu kalau ada tawaran kredit ke sekolah kami ini bisa lebih menahan diri tidak asal ikut hanya karena bisa mencicil. Terima kasih sekali OJK, pulang dari sini anak-anak akan langsung saya bagikan ilmunya.”

—Ni Gusti Ayu Pramitha Dewi

Mahardika mendorong pelatihan serupa dilakukan secara berulang-ulang di wilayah yang sama sehingga semakin banyak guru dan siswa mendapatkan pemahaman mengenai lembaga keuangan. Pemahaman baik akan LJK juga diharapkan bisa

memotong tawaran dari investasi bodong yang sering mendatangi masyarakat kelas bawah karena minimnya pemahaman akan keuangan.

Ni Gusti Ayu Pramitha Dewi, salah seorang guru SD di Kabupaten Gianyar, Bali menekankan pelatihan dan edukasi seperti ini tidak pernah didapatkan selama 11 tahun menjadi guru. Dia menyakini guru di era sekarang wajib memahami tentang keuangan khususnya investasi agar siswa kelak bisa mengelola keuangannya dengan baik.

Dengan adanya kesadaran di tingkatan guru, otomatis akan lebih mudah menyampaikan kepada anak didik. Dia mencontohkan untuk urusan menabung saja, masih salah kaprah bahwa anak harus menabung banyak padahal harusnya mengajar anak disiplin.

Pengetahuan akan jenis-jenis lembaga keuangan juga akan berdampak positif dalam membimbing anak mengenali lembaga jasa keuangan. Sebelum mengikuti ToT, Ayu Pramitha mengaku hanya mengenal pegadaian, koperasi, bank, asuransi, sedangkan pasar modal tidak pernah terbersit sedikitpun.

Ayu Pramitha akan mempraktikkan ilmu yang sudah diperoleh dan membagikan ke siswa dengan cara memanfaatkan jam pengayaan, serta menyisipkan dalam pendidikan karakter. Selain itu, ada rencana untuk mendorong murid didiknya membuka rekening Simpel dibandingkan dengan sekarang harus menabung melalui koperasi, karena ternyata lebih mudah melakukannya.

Dia juga mulai melirik investasi di pasar modal, tetapi akan mencari informasi terlebih dulu. “Coba dari dulu dapat informasi seperti ini, tentu kalau ada tawaran kredit ke sekolah kami ini bisa lebih menahan diri tidak asal ikut hanya karena bisa mencicil. Terima kasih sekali OJK, pulang dari sini anak-anak akan langsung saya bagikan ilmunya,” tuturnya. ●





SEBAR VIRUS MELEK INVESTASI HINGGA KE MAL

Cara mengenalkan produk ke masyarakat paling mudah dilakukan dengan turun langsung ke area publik. Itu yang dilakukan oleh Bursa Efek Indonesia (BEI) dalam hajatan Indonesia Investment Festival (Investival) 2016 di 21 kota di Indonesia, termasuk Jakarta. Hajatan ini merupakan bagian dari program besar *Yuk Nabung Saham* yang diluncurkan pada 12 November 2015.

Pada 21-23 Oktober 2016, BEI didukung oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) serta sejumlah perusahaan sekuritas merangsek masuk Mal Taman Anggrek, Jakarta. Di atrium mal tersebut, bertebaran 22 gerai perusahaan sekuritas dan tujuh gerai manajer investasi yang menawarkan produk reksa dana dan saham kepada pengunjung mal. Berdiri juga gerai Pegadaian serta gerai *self-regulatory organization* dan OJK.

Tidak hanya menawarkan produk, gelaran ini juga menghadirkan *talkshow* soal melek pasar modal. Targetnya, terdapat 7.500 pengunjung mendatangi pameran itu.

Alpino Kianjaya, Direktur Perdagangan dan Pengaturan Anggota Bursa Bursa Efek Indonesia mengatakan bahwa sebagian besar masyarakat belum memahami instrumen investasi yang sangat menjanjikan di masa depan, yakni

reksa dana dan saham. “Investival ini digelar agar seluruh lapisan masyarakat benar-benar melek keuangan, terutama saham. Investasi ini bukanlah investasi bodong yang merugikan,” katanya usai membuka Investival di Jakarta, Jumat (21/10).

Menurut Alpino, berinvestasi di saham sangatlah menarik karena Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) sebagai tolok ukur pergerakan harga saham mencatatkan *return* positif, bahkan tertinggi di dunia. Hingga akhir Oktober 2016, terdapat 535 saham yang tercatat di Bursa Efek Indonesia. “Selama ini uang yang kita simpan di bank tidak bisa mengalahkan inflasi. Misal, tabung di bank Rp10 juta, bunga 6% per bulan dalam satu tahun. Tiap bulan dikurangi biaya administrasi. Mengapa tidak beli saham saja yang memberikan *return* lebih tinggi?” tutur Alpino.

Dia mengatakan, sosialisasi dan edukasi soal pasar modal yang langsung masuk ke area publik merupakan langkah memperluas inklusi keuangan. Cara ini dapat meningkatkan level melek keuangan pasar modal di masyarakat. Saat ini, baru sekitar 3% masyarakat Indonesia yang melek keuangan di bidang pasar modal.

Per September 2016, jumlah *Single Investor Identification* (SID) sebanyak 505.911. SID domestik sebanyak 98% atau 494.348, sekitar

98,92% atau sebanyak 489.043 SID merupakan SID individual. Sisanya, sebanyak 2% merupakan SID investor asing. “Sebagian masyarakat belum berani membeli produk investasi, tidak berani datang langsung ke bank atau perusahaan sekuritas, sedangkan di mal masyarakat bisa lebih leluasa dan tidak takut bertanya soal pasar modal,” ujarnya, Jumat (21/10).

Menurut Deputi Direktur Literasi Keuangan OJK Greta Joice Siahaan, gelaran Investival di Mal Taman Anggrek mampu merangkul seluruh lapisan masyarakat, terutama masyarakat yang belum mengenal reksa dana dan saham.

Peningkatan melek keuangan pasar modal juga dilakukan bursa lewat pendirian Galeri Investasi di kampus-kampus.

Greta mengatakan bahwa Galeri Investasi yang berdiri di kampus menyasar mahasiswa untuk, setidaknya, mengetahui produk pasar meski belum memiliki penghasilan sendiri. Jika pemahaman tersebut dipupuk sejak dini, saat para mahasiswa tersebut sudah bekerja dan mempunyai penghasilan sendiri, mereka dapat menaruh uangnya di produk pasar modal.

Sampai akhir Oktober 2016, jumlah Galeri Investasi sudah mencapai 233, tersebar di 209 perguruan tinggi. Juga terdapat lima pusat informasi *go public*, di Jakarta, Medan, Bandung, Semarang, dan Surabaya, serta 20 kantor perwakilan BEI. “Ditambah lagi sekarang sudah ada Galeri Investasi *Mobile* yang menyasar lingkungan di sekitar kampus, terutama orang-orang yang sudah bekerja dan punya penghasilan,” tutur Greta.

Dia mencontohkan Galeri Investasi *Mobile* Universitas Bunda Mulia, Jakarta, yang diluncurkan pada Mei silam. Sosialisasi investasi tidak berhenti hanya di kalangan kampus, melainkan menyeruak ke perusahaan di sekitar kampus. Terbukti, sekitar 600 karyawan PT Pembangunan Jaya Ancol Tbk. minta di edukasi soal pasar modal. ●

PERCEPATAN LITERASI & INKLUSI KEUANGAN

PERLU MASUKAN MASYARAKAT & IJK

Rendahnya literasi keuangan di Indonesia menjadi tugas besar bagi Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk terus melakukan sosialisasi kepada seluruh lapisan masyarakat.

Dalam sosialisasi yang dilakukan di Semarang Jawa Tengah, Agus Sugiarto, Kepala Departemen Literasi dan Inklusi Keuangan OJK menyatakan, perlunya sosialisasi tersebut. Selain itu, OJK perlu mendapat masukan dari masyarakat dan Institusi Jasa Keuangan (IJK) terkait dengan peluang dan tantangan dalam peningkatan literasi dan inklusi keuangan. “Hal ini yang akan dirumuskan dalam suatu strategi implementasi kebijakan dan peraturan yang diterbitkan,” paparnya di Semarang, Kamis (15/9).

Berdasarkan hasil Survei Nasional Literasi Keuangan 2013 diketahui bahwa tingkat literasi keuangan masyarakat Indonesia sebesar 21,84% dengan tingkat inklusi keuangan sebesar 59,74%.

Menurut Agus, survei itu bertujuan untuk memotret kondisi tingkat literasi dan inklusi keuangan. Dia menuturkan, secara nasional maupun provinsi, tingkat literasi dan inklusi keuangan masyarakat terdapat pada sektor perbankan.

Dia menjelaskan, untuk memperkuat kebijakan dan pengaturan yang telah diterbitkan oleh OJK, maka OJK merasa perlu melakukan pengaturan khusus terhadap peningkatan literasi dan inklusi keuangan masyarakat.

Sementara itu OJK Perwakilan Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) membidik masyarakat perdesaan untuk kampanye literasi keuangan melalui pendekatan budaya daerah. Data OJK DIY menyebutkan, tingkat literasi keuangan pada 2016 masih rendah atau sekitar 20% dari total penduduk DIY.



Agus Prayitno, Kepala Sub Bagian Edukasi Dan Perlindungan Konsumen OJK DIY menuturkan, masyarakat perdesaan mayoritas tidak mengerti cara mengelola keuangan yang baik dan tepat sasaran.

Menurutnya, mereka tergiur dengan investasi yang menawarkan bunga deposito cukup tinggi atau sekitar 20% padhaal investasi bodong. “Kami rutin sosialisasi ke masyarakat desa, karena disana potensi perputaran uang,” katanya saat Sosialisasi kepada 100 Guru SMA, di SMA N 1 Yogyakarta, Kamis (10/11).

Agus menerangkan, sosialisasi literasi bisa dipahami jika melalui pendekatan budaya, baik konsep pertunjukan wayang dan kesenian tradisional setempat. Antusiasime peserta, lanjutnya, cukup banyak dengan cara itu.

Mereka cukup menikmati paparan dari petugas OJK, yang sesekali dilengkapi guyonan khas masyarakat setempat. “Kami juga menggandeng ketua RT dan pejabat desa untuk ikut ToT. Tujuannya informasi literasi keuangan tersebar merata,” paparnya.

Rudy Prakanto, Kepala SMAN 1 Yogyakarta memaparkan, pihak

sekolah merespon positif adanya sosialisasi tentang literasi keuangan dari OJK maupun lembaga terkait seperti Lembaga Penjamin Simpanan dan Kementerian Keuangan.

Dengan metode seperti itu, sejumlah guru ekonomi dan para siswa yang mengikuti sosialisasi lebih memahami tata kelola keuangan yang bersifat makro dan mikro.

Dalam rangka memberikan pemahaman tentang literasi keuangan, PT AXA Mandiri Financial Services (AXA Mandiri) melakukan kampanye literasi keuangan pada para guru yang tergabung dalam Musyawarah Guru Mata Pelajaran (MGMP) mata pelajaran ekonomi di Yogyakarta. Literasi keuangan itu digelar di SMAN 1 Yogyakarta, Kamis (10/11).

Direktur Marketing dan Operasional AXA Mandiri, Kartono mengatakan, literasi keuangan bagi guru mata pelajaran ekonomi sangat strategis dalam menanamkan pemahaman tentang literasi keuangan. Dengan tema serupa, AXA juga menggelar program yang sama di Medan, Surabaya, Jakarta, Semarang dan beberapa kota besar lain di Indonesia. ●

FINANCIAL TECHNOLOGY (FINTECH)

OJK SIAPKAN REGULASI & TIM PENGEMBANGAN INOVASI DIGITAL EKONOMI DAN KEUANGAN

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sesuai dengan kewenangannya yang diatur dalam UU Nomor 21 Tahun 2011 menyiapkan sejumlah regulasi untuk mengatur dan mengawasi perkembangan jenis usaha sektor jasa keuangan yang menggunakan kemajuan teknologi atau disebut *Financial Technology* (fintech). Bahkan lembaga ini sudah membentuk “Tim Pengembangan Inovasi Digital Ekonomi dan Keuangan” yang terdiri dari gabungan sejumlah satuan kerja di OJK untuk mengkaji dan mempelajari perkembangan fintech dan menyiapkan peraturan, serta strategi pengembangannya.

“OJK secara intensif terus mempelajari perkembangan fenomena fintech ini, agar OJK dapat mengawal evolusi ekonomi ini supaya mampu mendukung perkembangan industri jasa keuangan ke depan dan terus menjamin perlindungan konsumen,” kata Wakil Ketua Dewan Komisiner OJK Rahmat Waluyanto, di Jakarta. Kehadiran fintech, bagi OJK sebagai otoritas di industri jasa keuangan merupakan peluang untuk terus meningkatkan perkembangan sektor jasa keuangan termasuk mendorong program inklusi keuangan.

Dalam waktu dekat, OJK berencana mendukung perkembangan fintech antara lain peluncuran Fintech Innovation Hub sebagai sentra pengembangan dan menjadi *one stop contact* Fintech nasional untuk berhubungan dan bekerja sama dengan institusi dan lembaga yang menjadi pendukung ekosistem keuangan digital.

Selain itu menindaklanjuti perjanjian bersama Kominfo, OJK



menyiapkan *Certificate Authority* (CA) di sektor jasa keuangan. CA sebagai penerbit sertifikat suatu tanda tangan digital pelaku jasa keuangan, dapat menjamin bahwa suatu transaksi elektronik yang ditandatangani secara digital telah diamankan dan berkekuatan hukum sesuai ketentuan yang ada di Indonesia.

Kajian mengenai implementasi standar pengamanan data dan informasi dalam pengelolaan industri fintech dan kebutuhan Pusat Pelaporan Insiden Keamanan Informasi di industri jasa keuangan, menjadi salah satu rencana OJK. Selain itu ada juga kajian *Vulnerability Assessment* (VA) tersentralisasi di industri jasa keuangan untuk memastikan postur dan kematangan/kesiapan penanganan keamanan informasi selalu terjaga guna menekan risiko, serta ancaman keamanan informasi pada industri jasa keuangan.

Perkembangan sementara dari kajian yang dilakukan oleh “Tim Pengembangan Inovasi Digital Ekonomi dan Keuangan” OJK, klasifikasi perusahaan fintech yang masuk dalam otorisasi OJK bisa terdiri dari berbagai jenis usaha seperti perbankan, asuransi, investasi, pembiayaan, pinjam meminjam (*peer to peer lending*), *crowd funding*, *chanelling* kredit dan lain sebagainya. “Klasifikasi perusahaan fintech itu di luar jenis usaha fintech di bidang sistem pembayaran yang akan diatur Bank Indonesia,” jelas Rahmat.

OJK dan Bank Indonesia mencatat, pada 2016 terdapat 120 perusahaan keuangan digital yang beroperasi di Indonesia. Sekitar 56% perusahaan di antaranya bergerak di bidang pembayaran, kliring, dan penyelesaian akhir transaksi. Sisanya bergerak di bidang penyimpanan dana, penyaluran dana, pengumpulan modal, dan penyediaan pasar. ●

EDUKASI DENGAN SiMOLEK AJARKAN PENGELOLAAN KEUANGAN SEJAK DINI

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) akan terus mengajak semua industri jasa keuangan untuk melakukan sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat. Bahkan diyakini kerja sama tersebut akan membawa masyarakat kepada pemahaman yang benar tentang industri keuangan.

Salah satu prinsip edukasi yang diterapkan oleh OJK saat ini adalah melalui kerja sama dengan industri perbankan dan jasa keuangan, seperti pada program mobil edukasi Si Mobil Literasi Keuangan (SiMOLEK).

Beroperasinya SiMOLEK diharapkan mampu meningkatkan literasi dan pemanfaatan produk-produk jasa keuangan oleh masyarakat Indonesia.

Sejak OJK meresmikan beroperasinya mobil edukasi keuangan atau disebut SiMOLEK pada 4 Februari 2014, keberadaan mobil literasi keuangan ini mampu meningkatkan pemahaman dan kepercayaan masyarakat terhadap produk keuangan.

Sampai dengan Triwulan III/2016, menurut data Direktorat Literasi dan Edukasi Keuangan OJK, penggunaan SiMOLEK untuk industri jasa keuangan mencapai 110,5%. Penggunaan terbanyak SiMolek ada di industri perbankan, perasuransian, pembiayaan, dan pasar modal.

Edukasi ini termasuk untuk mengajarkan pengelolaan keuangan sejak usia dini. Ini diperlukan untuk membentuk sikap disiplin dan cerdas dalam mengelola keuangan.

Selain itu juga digiatkan Program edukasi kepada para guru agar memiliki *multiplier effect* yang lebih besar. Guru yang mengikuti ToT, dapat mengajarkan pengetahuan dasar tentang lembaga jasa keuangan kepada muridnya dan rekan guru.

Hari Guru

Salah satu kegiatan edukasi pada anak usia dini dilakukan pada puluhan siswa tingkat SD di sekolah Al-azhar Syifa Budi Jakarta, Jumat (25/11). Kegiatan edukasi itu ditujukan kepada siswa kelas satu dan kelas dua SD, guna meningkatkan pemahaman mereka tentang industri jasa keuangan dan peran OJK sebagai wasit dari lembaga jasa keuangan tersebut.

Pada kesempatan yang bersamaan dengan Hari Guru itu, OJK dan beberapa alumni SD yang sudah bekerja untuk memberikan materi di setiap kelas, termasuk pengetahuan tentang jasa keuangan.

Selain itu, OJK juga melakukan inklusi keuangan dengan memperkenalkan produk simpanan pelajar (SimPel) besutan Bank Syariah Mandiri (BSM). BSM menjadi



salah satu perbankan yang ikut meluncurkan produk SimPel IB atau Simpanan Pelajar Perbankan Syariah.

Pada kesempatan yang sama, Kepala Sekolah SD Al Azhar Syifa Budi Arif Rahman mengapresiasi langkah OJK mengadakan kegiatan edukasi sejak dini kepada murid tingkat SD. Kegiatan ini diikuti oleh 80 murid yang tergabung dalam kelas satu dan kelas dua SD.

“Kalau kita lihat materi layanan keuangan seperti bank dan lainnya buat anak-anak usia segitu terlihat berat, tapi saat disampaikan dengan gambar, tayangan dan lagu, anak-anak sedikit banyak bisa menyerap informasi yang diberikan,” katanya.

Pendapat serupa dikemukakan Yoyo Rakiyah, satu guru agama yang turut menyaksikan acara itu. Dengan penggunaan gaya bahasa sederhana tentang peran OJK sebagai pengawas jasa keuangan, dia meyakini bahwa para murid akan lebih mengetahui tugas dan fungsi OJK.

Sementara itu Lucky Afriansyah, Corporate Banking Relationship Manager Bank Syariah Mandiri (BSM) yang menjadi pembicara di acara itu menjelaskan produk keuangan kepada para murid dengan memberikan contoh kasus sederhana mengenai cara bertransaksi. ●



Sebagian dari Anda barangkali masih merasakan era perbankan pada 1980-an. Antre untuk sekadar setor uang, ambil uang, atau transfer ke rekening simpanan lain. Semua masih serba dilakukan *face to face*, mempertemukan pihak bank dengan nasabahnya.

Lalu saat sebagian bank mulai memperkenalkan transaksi pengambilan uang dengan mesin tarik tunai atau *automatic teller machine* (ATM), antre nasabah acapkali ditemui di seputaran mesin-mesin ATM.

Beberapa bank bahkan ada yang membatasi nilai transaksi pengambilan uang tunai melalui *teller*. Seandainya nilai tarik tunai masih bisa dilakukan di mesin ATM, sebaiknya nasabah melakukan transaksinya melalui mesin ATM tanpa harus repot dan lama-lama antre.

Belakangan, layanan transaksi keuangan sudah semakin berkembang ditopang oleh semakin beragamnya kegunaan Internet. Bayangkan, Anda yang dulu harus keluar dari rumah mencari kantor cabang bank terdekat untuk transaksi keuangan, kini tak perlu lagi.

Bahkan, transaksi keuangan di era Internet of Thing (IoT) bisa dilakukan dari rumah, dari tempat kerja, dari restoran, kafe, dan lainnya, tanpa perlu beranjak dari kursi.

Evolusi layanan keuangan yang terjadi saat ini semakin memudahkan nasabah dengan adanya teknologi. Tidak hanya untuk transaksi, melainkan pula belanja segala macam kebutuhan hingga membeli produk-produk layanan investasi.

Era perbankan yang dulunya *face to face*, kini beralih menjadi virtual. Beralih ke era Financial Technology (Fintech).

Bahkan, transaksi jual beli yang dulu dengan skema 'lihat-lihat barang dulu' kini mulai ditinggalkan. Transaksi belanja yang ada sekarang ini, mengunjungi lapak-lapak belanja di Internet, klik, bayar, besoknya barang sudah diterima. Tak perlu tatap muka.

Hampir semua layanan keuangan, terutama di kota-kota besar yang akses Internetnya memadai, dilakukan secara *online*.

Kencangnya layanan keuangan berbasis Internet disadari oleh

MAKIN MELEK DENGAN FINTECH



Otoritas Jasa Keuangan (OJK) selaku pemangku kepentingan dalam sistem keuangan nasional.

OJK memahami bahwa pemain di industri keuangan berbasis *online* tidak hanya perbankan dan industri keuangan lainnya. Pemain baru nonbank yang mencoba menggali ceruk pasar di segmen ini cukup banyak.

Kajian OJK oleh "Tim Pengembangan Inovasi Digital Ekonomi dan Keuangan", klasifikasi perusahaan yang bergerak di layanan Fintech yang masuk dalam otorisasi OJK bisa terdiri dari berbagai jenis usaha seperti perbankan, asuransi, investasi, pembiayaan, pinjam meminjam (*peer to peer lending*), *crowd funding*, *channelling* kredit dan lain sebagainya.

OJK sedang menyiapkan aturan dalam UU No.21/2011 untuk mengatur dan mengawasi perkembangan jenis usaha sektor jasa keuangan yang menggunakan kemajuan teknologi atau Fintech.

Dalam waktu dekat, rencana yang disiapkan untuk menopang kenyamanan Fintech a.l. peluncuran Fintech Innovation Hub sebagai sentra pengembangan dan menjadi *one stop contact* Fintech nasional. Hal ini akan bekerja sama dengan institusi dan lembaga yang menjadi pendukung ekosistem keuangan digital.

Menindaklanjuti perjanjian dengan Kementerian Komunikasi dan Informatika di mana OJK menyiapkan CA (certificate authority) di sektor jasa keuangan.

CA nantinya sebagai penerbit

sertifikat suatu tanda tangan digital pelaku jasa keuangan, dapat menjamin bahwa suatu transaksi elektronik yang ditandatangani secara digital telah diamankan dan berkekuatan hukum sesuai ketentuan yang ada di Indonesia.

Penerbitan Sandbox Regulatory untuk Fintech. Peraturan ini mengatur hal-hal yang minimal agar tumbuh kembang Fintech memiliki landasan hukum untuk menarik investasi, efisiensi, melindungi kepentingan konsumen dan tumbuh berkelanjutan.

Kajian mengenai implementasi standar pengamanan data dan informasi dalam pengelolaan industri Fintech dan kebutuhan Pusat Pelaporan Insiden Keamanan Informasi di Industri jasa keuangan.

Kajian Vulnerability Assessment (VA) Tersentralisasi di industri jasa keuangan untuk memastikan postur serta kematangan/kesiapan penanganan keamanan informasi selalu terjaga guna menekan risiko serta ancaman keamanan informasi pada industri jasa keuangan.

Upaya yang ditempuh otoritas menjadi bukti sah bahwa dengan layanan keuangan berbasis Fintech, harus bisa menjangkau seluruh lapisan masyarakat yang tersebar hingga pelosok. Uji coba sudah dilakukan, tinggal evaluasi untuk optimalisasi layanan berbasis teknologi ini.

Jadi, selamat menyambut era layanan teknologi keuangan yang tentu aman dan nyaman bagi penggunaanya. ●

BERBAGI KASIH

MEMBERI KAIL LEWAT EDUKASI
BUKAN IKAN



**SELAMAT HARI RAYA NATAL
DAN
TAHUN BARU 2017**