

DUKUNGAN PEMBIAYAAN PEKERJA DISIAPKAN



MARET 2017

EDUKASI KONSUMEN

SIKAPIUANGMU.OJK.GO.ID

 *Layanan*
1500 655

INDEKS LITERASI & INKLUSI KEUANGAN NAIK
**MASYARAKAT SEMAKIN
PAHAM KEUANGAN**





ADK OJK bidang EPK bersama Anggota Komisi XI DPR RI membuka edukasi keuangan bagi Agen Penyalur, Pendamping, Tenaga Kesejahteraan Sosial Kecamatan dan Keluarga Penerima Manfaat Program Bantuan Sosial Non Tunai di Surabaya, 23 Maret 2017. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mendukung implementasi Peraturan Presiden Nomor 82 Tahun 2016 tentang Strategi Nasional Keuangan Inklusif khususnya Pilar 1 Edukasi Keuangan dan Pilar 4 Pelayanan Keuangan pada Sektor Pemerintah terkait dengan penyaluran program bantuan sosial secara non tunai.

JANGAN MUDAH DITIPU

Disadari atau tidak, sebagian dari Anda barangkali pernah memperoleh pesan singkat yang bunyinya kira-kira begini. “Nasabah yang terhormat, sehubungan nomor rekening tabungan Anda *error* dan harus dimonitor ulang, sebelum ke kantor cabang harap hubungi Bapak A di nomor sekian-sekian.”

Pesan singkat yang mendadak masuk itu tentu saja mengagetkan. Apalagi, kalau kita nasabah bank. Hal yang terlintas dipikiran tentunya ingin memastikan soal nasib rekening. Namun, kalau nasabah yang cuek, tentu ini dianggap angin lalu saja.

Ada pula nasabah yang langsung menganggap itu sebagai modus penipuan. Kalau ada yang iseng, biasanya balik mengerjai si pengirim pesan singkat.

Memang harus diakui, modus penipuan di sektor keuangan belakangan ini semakin beragam. Bahkan yang berkedok produk investasi juga tak sedikit.

Butuh kejelian dari nasabah untuk benar-benar memilah layanan dari sektor keuangan yang benar-benar dapat dipertanggungjawabkan dan layanan yang hanya bermodal akal-akalan. Dalam konteks menghindari kerugian finansial,

nasabah harus selalu diberi sosialisasi mengenai industri keuangan. Melek keuangan, begitu kira-kira.

Upaya Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk terus mengajak masyarakat melek keuangan sejatinya sudah membuahkan hasil.

Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan yang dirilis pada 2016 menyuguhkan data adanya kenaikan indeks literasi keuangan dari 21,8% pada 2013 menjadi 29,7%.

Demikian pula indeks inklusi keuangan yang tercatat 67,8% pada 2016 dibandingkan dengan 2013 sebesar 59,7%. Kondisi ini sedikit banyak memberi gambaran bahwa tingkat pemahaman masyarakat terhadap keuangan semakin meningkat.

Tentu saja, tidak bisa berhenti sampai di sini. Masih banyak masyarakat dan nasabah yang perlu diberi pemahaman mengenai berbagai produk jasa keuangan, hingga pentingnya pengelolaan keuangan. Bukan hanya untuk menghindarkan dari bentuk penipuan.

Ujung pangkal yang paling utama adalah meningkatkan daya tahan ekonomi di negeri ini. ●



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

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

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

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

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

Redaksi: Anggota Tim Direktorat Literasi dan Edukasi Keuangan

Alamat Redaksi: Bidang Edukasi & Perlindungan Konsumen OJK Menara Radius Prawiro Lantai 2, Komplek Perkantoran Bank Indonesia, Jl. MH Thamrin No. 2, Jakarta Pusat 10350

Telepon: (021) 29600000 Faksimili: (021) 3866032 Website: www.ojk.go.id

Majalah Edukasi Konsumen dapat diunduh pada minisite OJK: sikapiuangmu.ojk.go.id

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

Daftar Isi

■ Edisi Maret 2017



SOROTAN UTAMA

Indeks Literasi & Inklusi Keuangan Naik Masyarakat Semakin Paham Keuangan

Kerja keras Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Institusi Jasa Keuangan (IJK) selama ini membuahkan hasil yang signifikan dalam program Literasi dan Inklusi Keuangan. Bahkan indeks literasi keuangan, seperti hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) kedua pada 2016 menunjukkan angka 29,7%, sedangkan indeks inklusi keuangan sebesar 67,8%.

- 3 **SALAM REDAKSI**
Jangan Mudah Ditipu
- 10 **FOKUS PERBANKAN**
Masyarakat Kian Melek Akses Jasa Keuangan
- 12 **FOKUS PASAR MODAL**
Peran Galeri Investasi Mobile Menjaring Investor
- 14 **FOKUS IKNB**
Kini Asuransi Semakin Mudah dan Ramah
- 16 **TINJAUAN REGULASI**
Semakin Mudah Memiliki Rumah
- 18 **FOKUS GLOBAL**
Upaya Tingkatkan Kepedulian Bidang Edukasi Keuangan
- 22 **WASPADA INVESTASI**
Dari HGP Kendaraan Hingga Compact 500
- 24 **KONSUMEN BICARA**
Edukasi Keuangan Dapat Dongkrak Jumlah Konsumen
- 30 **BISNIS PEMULA**
Bukaloka.com Mall Online bagi UMKM
- 37 **PERSPEKTIF**
Menyambung Distribusi Ekonomi Masyarakat
- 39 **TOKOH**
Bersama Meningkatkan Literasi & Inklusi Pasar Modal

INSPIRASI 35

Suwandi Wiratno

Literasi dan Inklusi Keuangan

APPI & OJK Makin Agresif Sosialisasi

Sosok pria ini dikenal luas oleh pelaku industri keuangan dan regulator Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Dia berkiprah di industri jasa keuangan lebih dari 28 tahun dan masih terus aktif di berbagai seminar, sosialisasi maupun kegiatan keorganisasian.



20 TELAHAH PRODUK

Merangkul Masyarakat di Daerah Terpencil dan Pedesaan

Kebutuhan masyarakat Indonesia akan layanan keuangan saat ini semakin besar, tidak hanya bagi masyarakat yang tinggal di perkotaan, tapi sudah sampai ke pelosok perdesaan. Unit-unit usaha perbankan merambah kawasan desa untuk memudahkan masyarakat memanfaatkan pelayanan keuangan yang ada.

28 SERI PENGETAHUAN UMUM

- Untuk Rencana Masa Depan
- Apa itu *Medium Term Notes* alias MTN?
- Uang Muka Bisa Lebih Ringan
- Manfaat Lain, Potensi Baru Layanan Pensiun
- Menanti Kehadiran Aturan Main Pemasaran *Unit-Linked*
- Pegadaian Fokus ke Lahan Pertanian

41 KABAR OTORITAS

- OJK Dukung Program Penyaluran Bansos Non Tunai
- Guru Jadi Duta Literasi Keuangan
- OJK Berikan Edukasi Keuangan Melalui "OJK Goes to School"
- Waspada Investasi di Majalengka
- OJK & Kemendikbud Bersinergi
- Ibu Rumah Tangga & UMKM Jadi Target Prioritas
- Aplikasi Ponsel Sikapi Uangmu

51 INSIGHT

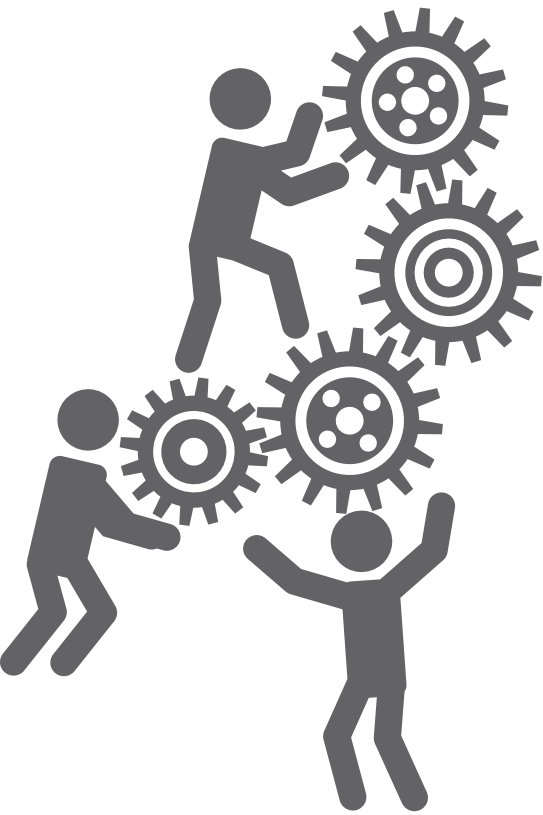
Mendorong Kemudahan di Industri Keuangan





INDEKS LITERASI & INKLUSI KEUANGAN NAIK MASYARAKAT SEMAKIN PAHAM KEUANGAN

Kerja keras Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Institusi Jasa Keuangan (IJK) selama ini membuahkan hasil yang signifikan dalam program Literasi dan Inklusi Keuangan. Bahkan indeks literasi keuangan, seperti hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) kedua pada 2016 menunjukkan angka 29,7%, sedangkan indeks inklusi keuangan sebesar 67,8%.



Perubahan hasil indeks tahun lalu jika dibandingkan dengan hasil Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia (SNLKI)

pada 2013 yang tercatat angka indeks literasi keuangan 21,8% dan indeks inklusi keuangan 59,7%, menunjukkan bahwa telah terjadi peningkatan pemahaman keuangan (*well literate*) dari 21,8% menjadi 29,7%. Selain itu, ada peningkatan akses terhadap produk dan layanan jasa keuangan (inklusi keuangan) dari 59,7% pada 2013 menjadi 67,8%.

Survei pada 2016 mencakup 9.680 responden di 34 provinsi yang tersebar di 64 kota/kabupaten di Indonesia dengan mempertimbangkan gender, strata wilayah, usia, pengeluaran, pekerjaan, dan tingkat pendidikan. Untuk pertama kalinya, survei ini mengukur tingkat literasi dan inklusi keuangan syariah masing-masing sebesar 8,1% dan 67,8%.

Sebagai tambahan, hasil survei juga mencakup indeks literasi dan inklusi keuangan pada setiap provinsi

dan per sektor jasa keuangan, baik untuk sektor jasa keuangan konvensional maupun syariah.

Hasil nyata tersebut menumbuhkan optimisme yang tinggi untuk melaksanakan program literasi dan inklusi keuangan agar target indeks inklusi keuangan yang dicanangkan pemerintah melalui Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 82 Tahun 2016 tentang Strategi Nasional Keuangan Inklusif (SNKI) sebesar 75% pada tahun 2019, dapat tercapai.

Menurut Kusumaningtuti S. Soetiono, Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK, peningkatan tersebut merupakan hasil kerja keras OJK dan Industri Jasa Keuangan (IJK), yang terus berusaha secara berkesinambungan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan di masyarakat. “Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLKI) 2016 dilakukan OJK untuk mengukur efektivitas implementasi SNLKI 2013 dan memetakan kembali



tingkat literasi dan inklusi keuangan masyarakat terkini,” katanya dalam keterangan pers OJK (24/1).

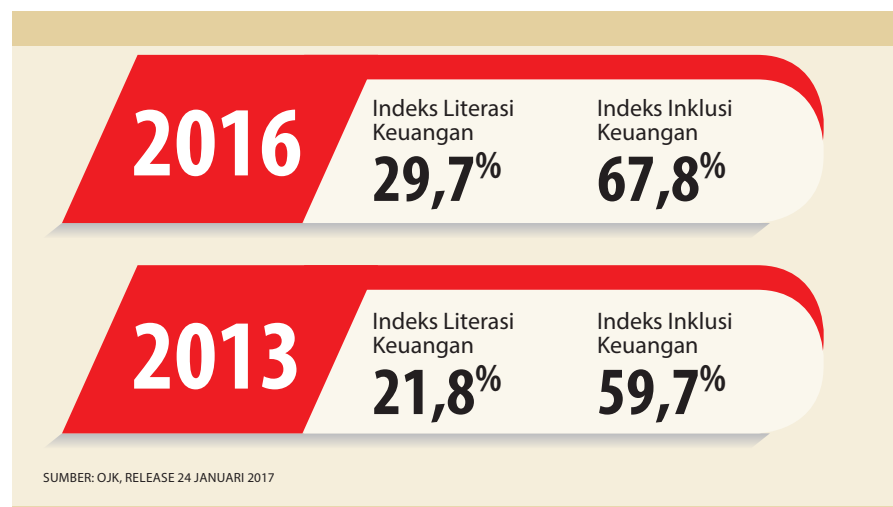
OJK sesuai dengan amanat Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2011 memiliki fungsi mengatur dan mengawasi industri jasa keuangan sekaligus melindungi konsumen, khususnya dalam berinteraksi dengan industri jasa keuangan. Perlindungan masyarakat dalam konteks preventif memiliki aspek literasi dan edukasi keuangan, serta *capacity building* yang membutuhkan strategi khusus dalam implementasinya.

Literasi keuangan sendiri merupakan pemahaman masyarakat atas produk dan jasa yang ditawarkan lembaga keuangan. Sementara inklusi keuangan yakni penggunaan produk dan jasa dari lembaga keuangan. “Artinya dengan literasi keuangan 29,66%, dari 100 orang Indonesia baru 30 orang yang sudah memahami produk dan jasa keuangan. Sementara dari 67,82%, baru 68 dari 100 orang sudah menggunakan produk dan jasa keuangan,” tutur Kusumaningtuti di Restoran Seribu Rasa, Jakarta, Selasa (24/1).

Dia merinci Provinsi DKI Jakarta memegang tingkat literasi tertinggi yakni 40%, sedangkan tingkat literasi terendah adalah di Papua Barat 19,27%. Untuk indeks inklusi keuangan tertinggi DKI Jakarta yakni 78,18%, dan terendah juga di Papua Barat 58,55%. “Jakarta masih yang paling tinggi, dan terendah di Papua Barat,” jelas Kusumaningtuti.

Dari produk dan jasa keuangan tersebut, literasi tertinggi adalah perbankan 28,9%, asuransi 15,8%, dana pensiun 10,9%, lembaga pembiayaan 13,0%, pergadaian 17,8%, dan pasar modal 4,4%. Sementara untuk indeks inklusi per sektoral yakni perbankan 63,6%, asuransi 12,1%, dana pensiun 4,7%, lembaga pembiayaan 11,8%, pergadaian 10,5%, dan pasar modal 1,25%.

Sebagai upaya mengembangkan literasi dan inklusi keuangan, OJK juga mewajibkan pelaku usaha jasa



Literasi keuangan sendiri merupakan pemahaman masyarakat atas produk dan jasa yang ditawarkan lembaga keuangan. Sementara inklusi keuangan yakni penggunaan produk dan jasa dari lembaga keuangan.

keuangan membentuk ‘fungsi’ atau unit khusus untuk melaksanakan kegiatan terkait peningkatan literasi dan inklusi keuangan.

Hal itu termuat dalam Peraturan OJK Nomor 76/POJK.07/2016 tentang Peningkatan Literasi dan Inklusi Keuangan di Sektor Jasa Keuangan Bagi Konsumen dan/atau Masyarakat yang diterbitkan pada 23 Desember 2016.

Dalam Bab V tentang Fungsi atau Unit Literasi Keuangan dan Inklusi Keuangan, Pasal 22 Peraturan OJK tersebut dinyatakan Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PUJK) wajib membentuk fungsi atau unit untuk pelaksanaan kegiatan dalam rangka meningkatkan literasi keuangan dan inklusi keuangan.

Pembentukan fungsi atau unit

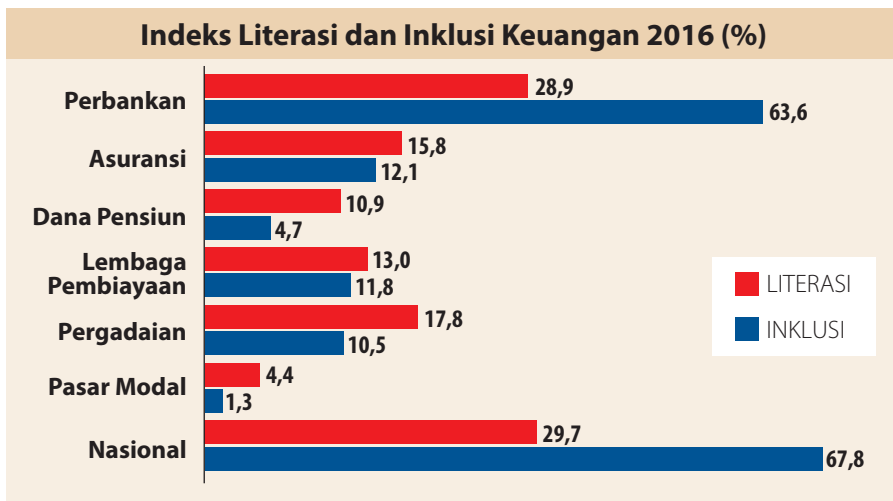
literasi dan inklusi keuangan itu dapat berada pada satu divisi yang sama atau pun berbeda. Fungsi atau unit itu pun dapat melekat pada divisi lain, kecuali pada bagian manajemen risiko, audit internal, hukum, dan kepatuhan.

Sementara Ketua Dewan Komisiner OJK, Muliaman D. Hadad menegaskan bahwa tingkat melek keuangan di Indonesia harus meningkat, bahkan 20 tahun lalu kita berjuang untuk bisa melek huruf, sekarang dan 20 tahun mendatang berjuang untuk melek keuangan. “Sebab, meningkatkan indeks inklusi keuangan sangat penting artinya bagi perekonomian sebuah bangsa,” jelasnya saat menjadi pembicara di acara Seminar *The Strategy of Government to Build A Better Economy Through Developing Young Entrepreneur in Indonesia* di Unissula, Semarang, Selasa (24/1).

Dengan hasil survei tersebut, OJK bersama IJK menyusun Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia (SNLKI) yang di dalamnya terdapat berbagai macam program strategis dan program inisiatif yang bertujuan untuk lebih meningkatkan literasi dan inklusi keuangan masyarakat.

Beragam kegiatan edukasi dan program inklusi keuangan secara berkelanjutan dilaksanakan oleh OJK bersama IJK. Edukasi keuangan dilakukan dalam berbagai bentuk

SOROTAN UTAMA



SUMBER: SNLIK OJK 2016

seperti edukasi komunitas, *training of trainer*, *outreach* program, kuliah umum, edukasi bahari, iklan layanan masyarakat, edu expo, bioskop keliling, wayangan. Selain itu juga SiMOLEK dengan target edukasi yakni perempuan/ibu rumah tangga, Usaha Menengah Kecil dan Mikro (UMKM), petani/nelayan, Tenaga Kerja Indonesia/Calon Tenaga Kerja Indonesia (TKI/CTKI), pelajar/mahasiswa, profesional, karyawan, serta pensiunan.

Kegiatan edukasi keuangan

sejak tahun 2013 hingga 2016 telah dilaksanakan di 144 kota dengan frekuensi sebanyak 289 kegiatan. Selain itu dalam rangka meningkatkan literasi keuangan di kalangan pelajar dan mahasiswa, OJK menyusun dan meluncurkan buku seri literasi keuangan untuk jenjang pendidikan formal mulai tingkat SD, SMP, SMA dan Perguruan Tinggi, dimana materi buku SMA saat ini dimuat dalam kurikulum formal.

Mengenai pelaksanaan program inklusi keuangan dilaksanakan

melalui program perluasan akses keuangan, seperti Laku Pandai, Jaring dan Laku Mikro, maupun melalui pengembangan produk mikro, seperti tabungan SimPel, asuransi mikro, reksadana mikro, yuk nabung saham dan nabung emas.

OJK sebagai anggota Dewan Nasional Keuangan Inklusif juga menyelenggarakan kegiatan inklusi keuangan dalam bentuk sinergi aksi bersama-sama kementerian/lembaga terkait, seperti pengembangan Sinergi Aksi Untuk Ekonomi Rakyat, Sinergi Aksi Mendorong Akses Keuangan Untuk Rakyat, Gerakan Nasional Menabung dan program penyaluran bantuan sosial (bansos) secara non tunai.

Gubernur Bank Indonesia Agus D.W. Martowardojo berharap bahwa penerapan bansos non tunai pada 2017 dapat meningkatkan rasio inklusi keuangan Indonesia yang saat ini baru di kisaran 36% atau lebih rendah dibandingkan dengan beberapa negara lain di Asia Tenggara. Jadi, lanjutnya, dengan menggunakan kartu kombo bansos non tunai, keluarga penerima manfaat juga mendapat fasilitas untuk menabung selain menukarkan saldo di kartu tersebut untuk mendapat bantuan sosial. ●

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

**PILAR EDUKASI
KEUANGAN**

Edukasi keuangan bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan kesadaran masyarakat mengenai lembaga keuangan formal, produk dan jasa keuangan, termasuk fitur, manfaat dan risiko, biaya, hak dan kewajiban, serta untuk meningkatkan keterampilan masyarakat dalam perencanaan dan pengelolaan keuangan.

**PILAR HAK PROPERTI
MASYARAKAT**

Hak properti masyarakat bertujuan untuk meningkatkan akses kredit masyarakat kepada lembaga keuangan formal.

**PILAR FASILITAS
INTERMEDIASI DAN
SALURAN DISTRIBUSI
KEUANGAN**

Fasilitas intermediasi dan saluran distribusi keuangan bertujuan untuk memperluas jangkauan layanan keuangan untuk memenuhi kebutuhan berbagai kelompok masyarakat.

**PILAR LAYANAN
KEUANGAN PADA SEKTOR
PEMERINTAH**

Layanan keuangan pada sektor Pemerintah bertujuan untuk meningkatkan tata kelola dan transparansi pelayanan publik dalam penyaluran dana Pemerintah secara nontunai.

**PILAR PERLINDUNGAN
KONSUMEN**

Perlindungan konsumen bertujuan untuk memberikan rasa aman kepada masyarakat dalam berinteraksi dengan lembaga keuangan, serta memiliki prinsip transparansi, perlakuan yang adil, keandalan, kerahasiaan dan keamanan data/ informasi konsumen, penanganan pengaduan, serta penyelesaian sengketa konsumen secara sederhana, cepat, dan biaya terjangkau.

KEBIJAKAN DAN REGULASI YANG KONDUSIF

INFRASTRUKTUR DAN TEKNOLOGI INFORMASI KEUANGAN YANG Mendukung

ORGANISASI DAN MEKANISME IMPLEMENTASI YANG Efektif

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



Literasi Keuangan

MASYARAKAT KIAN MELEK AKSES JASA KEUANGAN

Membentang luas dari Sabang sampai Merauke, mendorong seluruh penduduk Indonesia yang jumlahnya ditaksir sekitar 250 juta jiwa untuk melek keuangan menjadi pekerjaan rumah yang cukup sulit. Namun, perlahan tapi pasti, tingkat melek keuangan masyarakat Indonesia pun mulai meningkat.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK), sebagai regulator lembaga jasa keuangan, pun menggunakan berbagai cara untuk dapat meningkatkan inklusi keuangan di Indonesia. Salah satunya, dengan Layanan Keuangan Tanpa Kantor Dalam Rangka Keuangan Inklusif atau lebih kerap disebut Laku Pandai.

Mulai berjalan sejak 2015, agen-agen Laku Pandai pun sudah mulai

beroperasi di berbagai pelosok negeri untuk mendorong masyarakat menjadi melek keuangan.

Sampai September 2016, agen-agen Laku Pandai sudah sebanyak 159.521 individu dan 968 badan usaha, melesat dibandingkan dengan Juni 2015 yang secara total hanya 3.734 agen.

Dari total agen itu, sampai kuartal III/2016 Laku Pandai sudah menghimpun dana masyarakat senilai

Rp93,79 miliar.

PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk., salah satu bank penyelenggara Laku Pandai pun menargetkan penambahan 2.000 sampai 2.500 agen setiap bulannya.

Direktur Bank Rakyat Indonesia (BRI) Sis Apik Wijayanto mengatakan, sampai Oktober 2016, agen BRIlink yang terdaftar sudah sebanyak 72.600 agen.

“Total transaksi yang terjadi mencapai 229 juta kali dengan volume transaksi senilai Rp102,9 triliun,” ujarnya saat dihubungi Selasa (24/1/2017).

Selain BRI, PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. juga menargetkan untuk menambah 19.000 agen Laku Pandai pada tahun ini.

Direktur Digital Banking dan Teknologi Bank mandiri Rico Usthavia Frans menuturkan secara total, bank dengan kode emiten BMRI itu memiliki 33.000 agen yang tersebar di seluruh Indonesia. “Pada tahun ini, kami menargetkan bisa naik menjadi 52.000 agen,” tuturnya.

Dari sisi OJK, pada tahun ini pun menargetkan dari sisi jumlah dapat bertambah menjadi sekitar 200.000.

Anggota Dewan Komisioner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Kusumaningtuti S. Soetiono menyebutkan, pada tahun ini cakupan Laku Pandai akan diperkuat terutama untuk kawasan di luar Pulau Jawa.

“Laku Pandai pun telah meningkatkan akses layanan perbankan kepada masyarakat, seperti dengan adanya Laku Mikro dan Simpanan Pelajar. Masyarakat pun bisa memanfaatkan lebih banyak produk melalui agen Laku Pandai itu,” sebutnya saat konferensi pers penghujung tahun lalu, (30/12/2016).

Pada tahun lalu, program Laku Mikro pun telah mencatatkan sekitar satu juta rekening dalam tabungan SiPintar (Simpanan Investasi dan Asuransi). Dari segi *outlet*, sampai akhir tahun lalu sudah tersedia 8.848 unit.

Di sisi lain, tabungan Simpanan Pelajar (SimPel/SimPel iB) yang dibuat khusus untuk pelajar mulai jenjang Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD), sudah mencatatkan sekitar 3 juta rekening dengan nilai simpanan Rp842,77 miliar sampai Desember 2016.

Dengan semua program itu, tingkat pemahaman dan akses jasa keuangan masyarakat di Indonesia pada 2016 telah mengalami kenaikan dibandingkan dengan 2013.

Hal ini sejalan dengan hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) Indonesia pada tahun 2016 yang dilakukan oleh OJK, indeks literasi keuangan naik menjadi 29,7% dibandingkan dengan periode

2013 yang sebesar 21,84%. Untuk, indeks inklusi keuangan naik menjadi 67,8% dibandingkan dengan periode 2013 yang sebesar 59,74%.

Tituk, sapaan akrab Kusumaningtuti, menuturkan, pihaknya mengadakan survei ini sebanyak dua kali, yaitu pada 2013 dan tahun lalu. Survei ini dilakukan dalam rangka mendapatkan gambaran terkait kondisi pemahaman dan akses lembaga keuangan di masyarakat.

Hal tersebut tidak terlepas dari Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan, di mana disebutkan OJK memiliki

literasi dan inklusi keuangan yang dilakukan pada tahun lalu diklaim melampaui target yang sudah ditentukan OJK. Sebelumnya, regulator jasa keuangan itu mematok peningkatan sebesar 2% setiap tahunnya, tetapi dari segi indeks literasi maupun inklusi masing-masing naik sekitar 8% setiap tahunnya.

“Dengan hasil ini, kami (OJK) optimistis dapat mencapai target inklusi keuangan yang dicanangkan pemerintah melalui Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 82 tahun 2016 tentang Strategi Nasional Keuangan Inklusif (SNKI)

Laku Pandai pun telah meningkatkan akses layanan perbankan kepada masyarakat, seperti dengan adanya Laku Mikro dan Simpanan Pelajar. Masyarakat pun bisa memanfaatkan lebih banyak produk melalui agen Laku Pandai itu.

—Kusumaningtuti S. Soetiono

fungsi mengatur dan mengawasi industri jasa keuangan sekaligus melindungi konsumen, khususnya dalam berinteraksi dengan jasa keuangan, salah satunya melalui edukasi keuangan.

Secara rinci, sektor perbankan mencatatkan kenaikan indeks literasi paling tinggi sebesar 28,9% pada 2016 dibandingkan dengan 21,80% pada 2013, sedangkan untuk indeks inklusi sebesar 63,6% atau lebih tinggi dibandingkan dengan tiga tahun sebelumnya yang sebesar 57,28%.

Sektor perasuransian justru mencatatkan penurunan indeks literasi menjadi 15,8% dibandingkan dengan 2013 yang sebesar 17,84%, sedangkan indeks inklusi jasa asuransi naik tipis menjadi 12,1% dari 11,81% pada 2013.

Dia mengatakan hasil survei

sebesar 75% pada tahun 2019,” ujarnya dalam konferensi pers publikasi hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan 2016, Selasa (24/1/2017).

Dalam survei yang dilakukan pada tahun lalu itu, OJK pun untuk pertama kalinya mengukur tingkat literasi dan inklusi keuangan syariah. Untuk indeks literasi keuangan syariah sebesar 8,1%, sedangkan indeks inklusi keuangan syariah sebesar 67,8%.

Sektor perbankan syariah menjadi jasa keuangan syariah yang mencatatkan indeks literasi dan inklusi keuangan paling tinggi. Untuk literasi sebesar 6,6%, sedangkan inklusi 9,6%, sedangkan sektor perasuransian mencatatkan indeks literasi sebesar 2,5% dan inklusi sebesar 1,9%. ●

PERAN GALERI INVESTASI *MOBILE* MENJARING INVESTOR

Universitas Muhammadiyah Pekanbaru, Riau, menjadi lokasi peluncuran Galeri Investasi Mobile pada Maret 2017. Peluncuran tersebut merupakan kelanjutan dari bergulirnya *pilot project* Galeri Investasi Mobile di Jakarta pada Mei 2016.



Inisiatif untuk memobilisasi Galeri Investasi didorong oleh tujuan untuk memacu edukasi dan literasi pasar modal ke tengah masyarakat. Pasalnya, berdasarkan Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2016, tingkat literasi pasar modal hanya 4,4% dan inklusinya hanya 1,3%.

Anggota Dewan Komisioner Otoritas Jasa Keuangan Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen Kusumaningtuti S. Soetiono memaparkan, layanan Galeri Investasi Mobile meningkatkan fungsi galeri investasi yang telah didirikan di 250 kampus di berbagai daerah di Indonesia. “Dengan Galeri Investasi Mobile ini kami harap peran edukasi dan sosialisasi tidak hanya ditujukan bagi masyarakat kampus tetapi

juga masyarakat umum yang ada di sekitarnya,” katanya di Pekanbaru, Jumat (31/3).

Dengan peluncuran Galeri Investasi Mobile, perusahaan sekuritas yang akan jemput bola menyambangi komunitas atau masyarakat sekitar kampus yang tertarik terhadap seluk beluk investasi dan pasar modal. Misalnya saja, komunitas olah raga, komunitas otomotif, komunitas arisan ibu-ibu, komunitas pengajian, hingga pengurus masjid.

Galeri Investasi Mobile dapat menjadi fasilitas masyarakat untuk mencari ilmu tentang teori, regulasi, layanan, produk, hingga simulasi praktik transaksi saham secara *online*. Tujuan inisiasi Galeri Investasi Mobile tak lain

adalah untuk mendongkrak literasi masyarakat terhadap pasar modal dan investasi yang benar. Apabila literasi telah terbangun, diharapkan semakin banyak masyarakat yang secara aktif berinvestasi dalam produk-produk pasar modal.

Dua perusahaan efek yang telah terlibat dalam Galeri Investasi Mobile, yakni Sucorinvest Central Gani, MNC Sekuritas dan Indo Premier Sekuritas. Keduanya merupakan perusahaan sekuritas lokal yang berfokus tidak hanya pada investor institusi, tetapi juga investor ritel.

Menurut Direktur Utama MNC Securities Susy Meilina, keikutsertaan dalam program Galeri Investasi Mobile membutuhkan upaya yang besar. Kendati begitu, perusahaan sekuritas Grup MNC ini meyakini bahwa edukasi dan literasi masyarakat Indonesia merupakan kunci kemajuan industri pasar modal nasional pada masa yang akan datang.

“Kita jemput bola datangi masyarakat calon investor saham. Dengan Rp100.000, masyarakat bisa mulai investasi saham, kami memang belum untung, tetapi kalau makin paham pasar modal nilai investasinya makin lama, makin besar,” papar Susy.

Direktur Investa Saran Mandiri Hans Kwee menilai, literasi pasar modal agak terbelakang dibandingkan dengan perbankan. Tak heran, jumlah investor pasar modal baru sekitar 900.000 dibandingkan

dengan jumlah penduduk Indonesia yang mencapai 250 juta orang.

Hans menilai langkah OJK, Bursa Efek Indonesia, dan perusahaan sekuritas untuk menggagas Galeri Investasi di berbagai kampus

Literasi investasi dan pasar modal perlu dipupuk dalam jangka panjang. Apalagi, investasi pasar modal masih dipandang sebagai hal yang rumit, eksklusif, butuh dana besar, membingungkan, dan penuh risiko oleh banyak orang.

merupakan inisiatif yang positif. Kalangan mahasiswa dinilai sebagai calon investor pasar modal yang potensial.

“Ke depan kalau mahasiswa sudah bekerja, mereka bisa jadi investor pasar modal. Selain itu, mereka bisa kasih tahu orang tua, keluarga, dan teman atau rekan kerja untuk investasi secara benar,” kata Hans, Selasa (25/4).

Apabila hanya fokus di kampus, lanjutnya, peran Galeri Investasi untuk memopma literasi pasar modal menjadi terbatas. Nyatanya, tak hanya mahasiswa dan kalangan kampus yang perlu mendapat pengetahuan tentang pasar modal karena justru masyarakat umum yang kerap terjerat produk-produk investasi bodong.

Hans menegaskan, literasi investasi dan pasar modal perlu dipupuk dalam jangka panjang. Apalagi, investasi pasar modal masih dipandang sebagai hal yang

rumit, eksklusif, butuh dana besar, membingungkan, dan penuh risiko oleh banyak orang.

Kepala Bappenas Bambang P.S. Brodjonegoro sempat berujar produk-produk pasar modal sulit berkembang di Indonesia karena profil masyarakat Indonesia takut mengambil risiko. Dengan profil low risk tersebut tentu perlu pendekatan yang berbeda untuk mengedukasi dan menyosialisasikan investasi kepada khalayak.

“Galeri Investasi Mobile konsep yang bagus untuk menjangkau komunitas di sekitar kampus. Tetapi, mereka perlu dibina, bukan hanya satu kali sosialisasi, tetapi harus berkelanjutan secara konsisten,” jelasnya.

Tanpa keberlanjutan dan konsistensi, kegiatan yang dilakukan oleh Galeri Investasi Mobile akan menguap tanpa hasil. Kendati begitu, upaya sosialisasi dan edukasi yang berkelanjutan dan konsisten diakui membutuhkan ongkos yang tidak sedikit. Kantong siapa yang menanggung ongkos tersebut menjadi pertanyaan selanjutnya.

Sulit untuk mengandalkan dana perusahaan sekuritas atau perguruan tinggi dan universitas. Apalagi, tidak sedikit perusahaan efek yang kondisi keuangannya ‘kurang sehat’ dalam iklim persaingan industri brokerage saham yang kian sengit.

Hans mengatakan, perusahaan sekuritas berorientasi profit, makanya mereka cukup selektif memilih kampus potensial. Namun, banyak yang partisipasi untuk membuka Galeri Investasi sebatas untuk Corporate Social Responsibility (CSR).

“Membangun literasi pasar modal itu pekerjaan jangka panjang. Istilahnya, menabur sekarang untuk menuai di kemudian hari. Kalau dijalankan dengan serius lewat Galeri Investasi Mobile, saya optimistis literasi masyarakat bisa meningkat. Saya juga dulu belajar dari Pojok Investasi di kampus,” katanya. ●



ASURANSI MIKRO KINI ASURANSI SEMAKIN MUDAH DAN RAMAH

Siapa bilang asuransi itu mahal, susah, dan rumit? Kini, siapapun bisa memperoleh perlindungan asuransi karena prosesnya mudah, murah, dan tidak berbelit.

Untuk mendapatkannya, masyarakat cukup datang ke gerai toko ritel waralaba tak jauh dari rumah. Polisnya sederhana, ringkas, tidak berbelit.

Secara umum, hampir semua jenis produk asuransi yang ada, baik konvensional maupun syariah, dapat menjadi asuransi mikro.

Jenisnya beragam. Ada asuransi jiwa mikro, asuransi mikro demam berdarah, asuransi kecelakaan, asuransi tani, asuransi nelayan, asuransi kebakaran, dan masih banyak lagi.

Yang membedakan produk asuransi mikro adalah karakteristiknya yang khas. Sesuai namanya, produk asuransi mikro tentunya sederhana, mudah, ekonomis, dan segera.

Produk asuransi mikro haruslah mudah dijangkau oleh masyarakat berpenghasilan rendah, baik dari sisi ketersediaan maupun harga. Umumnya, premi yang ditetapkan untuk satu produk asuransi mikro tidak lebih dari Rp50.000. Bahkan ada pula yang 'hanya' Rp20.000.

Seperti produk asuransi Capital Eka Proteksi atau Cakap dari PT Capital Life Indonesia, yang



merupakan produk asuransi mikro dengan premi tunggal seharga Rp20.000. Artinya, hanya dengan membayar Rp20.000 sebanyak satu kali, nasabah bisa memperoleh perlindungan pertanggungan jiwa selama 6 bulan. "Nilai pertanggungan [yang diberikan] senilai Rp15 juta untuk risiko meninggal karena sakit," kata Direktur Utama PT Capital Life Indonesia (Capital Life) Antony Japari, Selasa (21/3).

Untuk mendapatkannya pun tidak sulit. Sebab, Capital

Life menggandeng PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk (AMRT) untuk bekerjasama memasarkan produk asuransi mikro tersebut. Dengan begitu, masyarakat bisa memperoleh produk ini di 13.000 gerai AMRT di seluruh Indonesia seperti di Alfamart, Alfamidi, Lawson, serta gerai DAN+DAN. Menurut dia, strategi tersebut merupakan opsi paling potensial untuk memasarkan produk karena akan menekan biaya pemasaran.

Business Development Director

AMRT Hans Harischandra Tanuraharjo menjelaskan, kerja sama tersebut menjadi salah satu upaya untuk lebih terlibat untuk mengembangkan ekosistem layanan keuangan yang inklusif. “Jika awalnya kami hanya pasarkan barang, maka ke depan kami juga akan dorong layanan jasa keuangan. Kami pun terbuka untuk kerja sama dengan yang lain dan bisa nantinya dikombinasikan,” ujarnya.

Direktur Utama PT BRI Life Rianto Ahmadi, usai *Banccassurance Award Night BRI Life 2017*, Minggu (5/3) mengatakan, produk asuransi mikro memiliki potensi yang besar. Anak perusahaan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. itu berkomitmen mengembangkan penjualan produk asuransi mikro melalui jaringan pemasaran sang induk yang telah menggurita hingga ke daerah.

Produk tersebut akan dijual dengan harga Rp50.000 dengan masa jaminan selama satu tahun. Proteksi yang ditawarkan seperti jaminan kecelakaan dan jaminan ketika sakit.

Asuransi mikro juga menjadi fokus PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera. Ada dua jenis produk yang diluncurkan dengan premi terjangkau, yaitu AJSB As-Salam Mikro yang menasar nasabah individu dengan premi Rp50.000 dan AJSB As-Salam Family untuk segmen keluarga dengan premi Rp100.000.

Direktur Utama PT Asuransi Jiwa Syariah Bumiputera (AJSB) Hadry Harahap, pada Senin (14/11/2016), mengatakan selain untuk menambah polis baru, kehadiran produk baru asuransi mikro ini juga untuk mendukung program pemerintah dalam meningkatkan penetrasi asuransi yang masih di bawah 5%.

Pencairan Klaim

Pencairan klaim asuransi mikro pun tidak berbelit. Contohnya saat terjadi peristiwa kebakaran Pasar Senen Blok I & II.

Pada tahun ini, konsorsium

Perbedaan Produk Asuransi Mikro dan Produk Bukan Asuransi Mikro

Produk Asuransi Mikro	Produk Bukan Asuransi Mikro
Bentuk polis sederhana	Polis berlembar-lembar
Menggunakan Bahasa Indonesia sederhana	Banyak mengandung istilah teknis
Bentuk dan jenis santunan sederhana dan tidak rumit	Polis memuat syarat dan ketentuan yang luas
Premi dan santunan sudah ditetapkan dan jumlahnya sama bagi setiap tertanggung	Premi dan nilai pertanggungan tergantung permintaan tertanggung
Jangka Waktu: umumnya tidak lebih dari satu tahun	Jangka Waktu: Satu tahun atau lebih
Jalur distribusi: langsung melalui swalayan, kios-kios, kantor kepala desa atau tempat lain yang ditentukan dan kelompok masyarakat	Jalur distribusi: kantor cabang asuransi, agen atau broker, bank (bancassurance)
Santunan diterima maksimal 10 hari setelah dokumen diterima secara lengkap dan benar	Klaim diterima dalam 30 hari setelah dokumen lengkap dan langsung di kantor cabang asuransi

asuransi risiko khusus bersama perusahaan penerbit polis menyerahkan uang muka klaim kepada sejumlah tertanggung dalam peristiwa kebakaran tersebut, sebelum perhitungan kerugian objek asuransi selesai 100%.

Frans Y. Sahusilawane, Ketua Dewan Pengurus Konsorsium Asuransi Risiko Khusus (KARK), menjelaskan sejatinya pembayaran klaim asuransi harus menunggu selesainya perhitungan kerugian objek asuransi oleh *loss adjuster*. Namun, Dewan Pengurus KARK memutuskan untuk membayarkan uang muka klaim sebesar 50% dari estimasi kerugian, dengan mempertimbangkan sebagian besar

tertanggung merupakan pedagang kecil yang sangat memerlukan modal kerja untuk merintis usaha kembali. “Ini juga jadi bukti betapa pentingnya manfaat dari kepesertaan asuransi kebakaran bagi para pedagang,” ujarnya, Kamis (2/3).

Untuk memacu penjualan produk asuransi mikro, OJK tengah menyiapkan rancangan Surat Edaran OJK atau RSEOJK sebagai aturan turunan dari POJK Nomor 23/2015 tentang Produk Asuransi dan Pemasaran Produk Asuransi. Beberapa poin penting dalam rancangan aturan itu antara lain karakteristik produk asuransi mikro, saluran distribusi, dan perjanjian pemasaran. ●



SEMAKIN MUDAH MEMILIKI RUMAH

Masyarakat diharapkan akan lebih mudah memiliki rumah tinggal, setelah munculnya aturan baru mengenai kenaikan rasio *Loan To Value* (LTV) yang disalurkan oleh bank maupun lembaga keuangan lainnya. Bahkan, dengan gencarnya sosialisasi program Literasi dan Inklusi Keuangan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) maka masyarakat semakin paham akan pentingnya pengelolaan keuangan dengan lebih baik agar dapat membeli rumah.

Setelah munculnya aturan baru mengenai kenaikan rasio *loan to value* (LTV) yang disalurkan oleh bank maupun lembaga keuangan lainnya.

Dalam aturan yang mulai berlaku pada 29 Agustus 2016 itu, rasio nilai kredit yang dapat diberikan oleh bank terhadap nilai agunan berupa properti yang dibeli naik menjadi 85% untuk rumah pertama, baik berupa rumah tapak maupun rumah susun. Sebelumnya, rasio LTV untuk

rumah pertama adalah 80%.

Rasio LTV itu perlahan berkurang untuk rumah kedua, yakni sebesar 80%. Sedangkan, untuk rumah ketiga dan seterusnya, rasio LTV ditetapkan sebesar 75%.

Pelonggaran aturan LTV memberikan kesempatan kepada calon nasabah kredit pemilikan rumah (KPR) untuk membayarkan uang muka lebih rendah kepada pengembang. Sebab, porsi kredit yang boleh disetujui oleh bank

meningkat.

Aturan ini disambut dengan suka cita oleh para pelaku usaha di industri perbankan. Pasalnya, dengan porsi kredit yang lebih besar oleh bank, masyarakat diharapkan akan lebih leluasa dalam mengumpulkan uang muka sehingga akan meningkatkan permintaan terhadap KPR. Semakin banyak orang mampu mencicil rumah.

PT Bank Tabungan Negara Tbk. (BTN), yang merupakan pemain utama bisnis KPR, telah menyiapkan sejumlah program baru untuk menarik nasabah. Direktur Utama BTN Maryono mengatakan pada tahun ini pihaknya akan mendorong munculnya pengembang perumahan baru dan mengembangkan digital banking dalam pengelolaan KPR sehingga calon nasabah dapat mengajukan permohonan KPR secara online.

Dalam menorong lahirnya pengembang baru, emiten

perbankan berkode saham BBTN itu menggulirkan program pelatihan wirausaha khusus properti. Hingga akhir 2016, program ini telah meluluskan 235 calon wirausahawan di sektor properti.

Maryono meyakini potensi bisnis sektor perumahan masih sangat luas untuk digarap bersama. Pasalnya, saat ini, kontribusi sektor perumahan di Indonesia baru mencapai sekitar 3% terhadap produk domestik bruto (PDB), paling rendah di kawasan Asia Tenggara.

“*Backlog* perumahan nasional saat ini masih berada di angka 13,5 juta. Perbankan harus aktif menggarap sektor ini karena memiliki *multiplier effect* ke sekitar 140 sektor lainnya sehingga dapat memacu pertumbuhan ekonomi,” ujarnya, beberapa waktu lalu.

Pelonggaran aturan LTV juga menerbitkan optimisme bagi PT Bank Negara Indonesia Tbk (BNI). Direktur Consumer Banking BNI Anggoro Eko Cahyo memproyeksi pertumbuhan penyaluran KPR pada tahun ini akan mencapai 7%-10%, lebih tinggi dibandingkan dengan realisasi pertumbuhan pada 2016 yang berada pada level 5%.

Selain pelonggaran LTV, optimisme ini juga didorong oleh prospek ekonomi domestik maupun global lebih baik dibandingkan dengan kondisi 2016 yang membuat daya beli masyarakat meningkat.

“Strategi BNI untuk KPR ini dengan berkolaborasi dengan *developer* yang kredibel, *cross selling* dengan konsumen *business banking* BNI, serta optimalkan

semua gerai BNI yang ada,” tutur Anggoro.

Tingkatkan Permintaan

Resmi berlaku sejak akhir kuartal ketiga 2016, efek dari aturan baru pelonggaran LTV ini diperkirakan akan benar-benar terasa pada tahun ini. Meskipun, memang, sedikit banyak permintaan kredit KPR telah mulai meningkat pada kuartal keempat dan diperkirakan akan terus berlanjut di sepanjang tahun ini.

Berdasarkan data analisis uang beredar yang dirilis oleh Bank Indonesia, per Desember 2016 posisi kredit properti tercatat senilai Rp713,4 triliun. Angka tersebut tumbuh sebesar 15% secara *year on year* (y-o-y), lebih tinggi dari bulan sebelumnya yang tumbuh sebesar 13,4% y-o-y.

Kenaikan tersebut didorong oleh peningkatan pertumbuhan kredit pemilikan rumah (KPR) dan Kredit Pemilikan Apartemen (KPA) yang mencapai 8,1% y-o-y menjadi Rp368,3 triliun, kredit konstruksi yang tumbuh 24,2% y-o-y menjadi Rp214,3 triliun, dan kredit *real estate* yang tumbuh 22,2% y-o-y menjadi Rp130,8 triliun.

Direktur Departemen Kebijakan Makroprudensial Bank Indonesia Dwityapoetra Soeyasa Besar mengatakan, bank sentral telah menyiapkan bauran kebijakan yang diharapkan mempermudah masyarakat untuk memiliki rumah.

Selain menerbitkan regulasi yang melonggarkan LTV, BI juga secara bertahap telah menurunkan suku

bunga acuan yang diharapkan diikuti oleh penurunan suku bunga kredit perbankan. Suku bunga kredit yang turun akan mendukung daya beli masyarakat sehingga

meningkatkan permintaan.

Di sisi lain, BI juga telah melonggarkan rasio Giro Wajib Minimum (GWM) perbankan agar industri perbankan memiliki kelonggaran likuiditas, sehingga diharapkan memiliki kapasitas lebih besar untuk menyalurkan kredit.

Harapannya di 2017 dampak dari pelonggaran kebijakan akan terasa. Tahun depan memang banyak tantangan, tetapi harus optimistis.

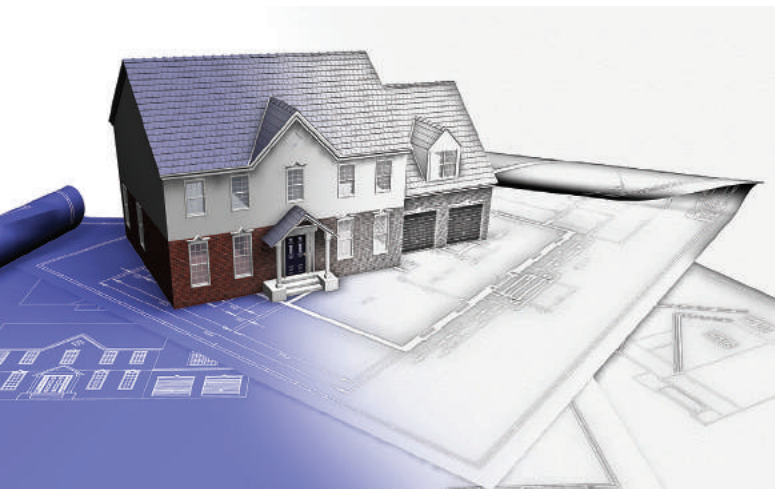
Sementara itu, Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan Muliaman D. Hadad mengakui kebijakan pelonggaran LTV telah secara efektif meningkatkan permintaan terhadap kredit perumahan, terutama untuk tipe rumah menengah dan tinggi.

Menurut Muliaman, kebutuhan terhadap rumah masih sangat tinggi sehingga dibutuhkan upaya-upaya lain untuk mendorong penyaluran KPR ke segmen nasabah mikro.

Pelonggaran LTV, yang berdampak pada besaran uang muka lebih rendah, memang mempermudah masyarakat mengajukan KPR. Namun demikian, sebelum nekat menandatangani akad perjanjian kredit, ada baiknya nasabah mempertimbangkan dengan seksama kemampuan menyelesaikan beban cicilan hingga purna seluruhnya.

KPR merupakan salah satu jenis kredit yang bersifat jangka panjang. Cicilan kredit akan berlangsung setidaknya selama lima tahun, 10 tahun, atau bahkan 25 tahun. Bila nasabah memilih skema kredit dengan bunga mengambang, perlu dipertimbangkan pula kemungkinan beban bunga yang akan terus menanjak seiring dengan inflasi.

Secara umum, *rule of thumb* yang berlaku adalah beban seluruh cicilan—termasuk cicilan rumah—yang harus dibayar setiap bulan tidak boleh melebihi 30% dari total pendapatan bulanan. Jika lebih dari itu, hidup akan terasa sangat berat.



PERTEMUAN OECD/INFE DI AUCKLAND

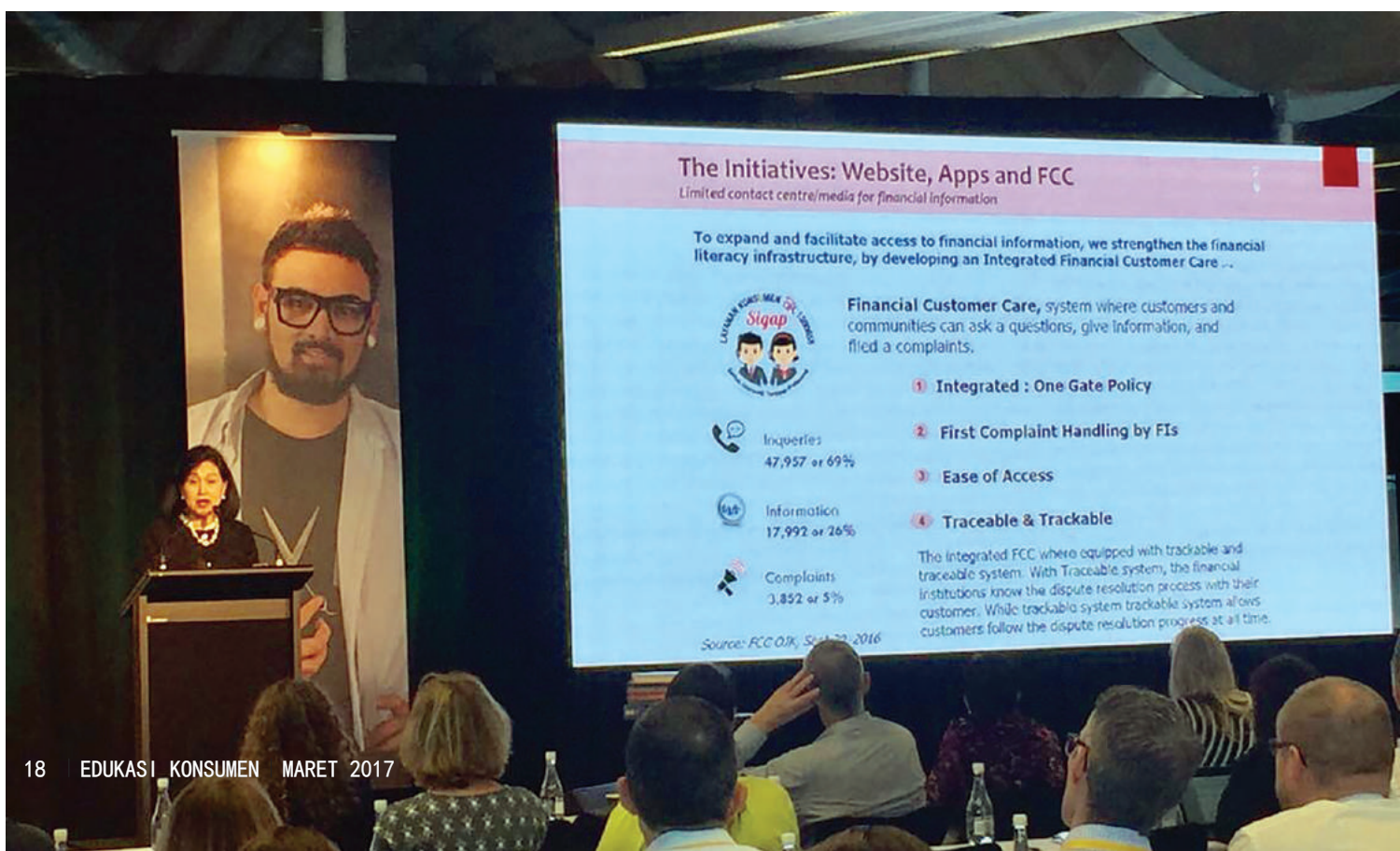
UPAYA TINGKATKAN KEPEDULIAN BIDANG EDUKASI KEUANGAN

Upaya memperluas pemahaman masyarakat Indonesia tentang inklusi dan literasi keuangan di Indonesia terus dilakukan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Bahkan untuk meningkatkan kepedulian di bidang edukasi keuangan, OJK turut mengikuti pertemuan *Organization for Economic Co-operation and Development/ International Network on Financial Education (OECD/INFE Advisory Board Meeting dan OECD/INFE Technical Meeting* pada 10–11 Oktober 2016 di Auckland, Selandia Baru.

Upaya memperluas pemahaman masyarakat Indonesia tentang inklusi dan literasi keuangan di Indonesia terus dilakukan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Bahkan untuk meningkatkan kepedulian di bidang edukasi keuangan, OJK turut mengikuti pertemuan *Organization for Economic Co-operation and Development/ International Network on Financial Education (OECD/INFE Advisory Board Meeting dan OECD/INFE Technical Meeting* pada 10-11 Oktober 2016

di Auckland, Selandia Baru. OECD/INFE merupakan forum lembaga pemerintah dari berbagai negara yang memiliki kepedulian di bidang edukasi keuangan yang dibentuk tahun 2008. Saat ini, OJK telah menjadi anggota dari OECD/INFE dan telah menjadi OECD/INFE *Advisory Board*.

Kusumaningtuti S. Soetiono selaku Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK hadir mewakili Indonesia dalam pertemuan tersebut. Selain itu,



terdapat 15 negara yang termasuk dalam OECD/INFE Advisory Board, 96 institusi dari 71 negara yang termasuk dalam *OECD/INFE full membership*.

Adapun, para peserta berasal dari Afrika dan Mena sebanyak 16 orang, Amerika sebanyak 13 orang, Asia Pasifik sebanyak 13 orang, Eropa sebanyak 29 orang.

Dalam pertemuan itu, disajikan beberapa program kerja OECD/INFE yang terbagi menjadi beberapa sub-grup, yakni *measuring financial literacy and well-being*, *core competencies on financial literacy*, *financial education for long-term savings and investments (LTSI)*, *the role of financial education in financial inclusion*, *financial education for micro, small and medium enterprises (MSMEs)*.

Dalam *technical committee* dibahas perlunya metode pengukuran tingkat literasi keuangan untuk mencapai kesejahteraan keuangan masyarakat (*financial well-being*). Metode itu termasuk pelaksanaan survei nasional literasi dan inklusi keuangan yang akan dilaksanakan OJK tahun ini sebagai kelanjutan survei nasional pada 2013.

Pada survei yang dilakukan 2016, OJK melibatkan 9.680 responden di 34 provinsi dan 64 kota/kabupaten di Indonesia. Berbeda pada 2013, OJK melakukan survei terhadap 8.000 responden yang berda di 40 wilayah di 20 provinsi.

Profil responden dikategorikan berdasarkan gender, usia, pekerjaan, strata wilayah, pendidikan dan pengeluaran. Berdasarkan hasil survei 2016, tingkat literasi keuangan tampak mengalami peningkatan sebesar 7,82% dibandingkan dengan 2013. Indeks inklusi keuangan juga meningkat sebesar 8,08% dalam rentang waktu tiga tahun terakhir.

Survei 2016 menunjukkan tingkat literasi keuangan paling tinggi ditempati DKI Jakarta sebesar 40%, disusul DI Yogyakarta sebesar 38,55% dan Banten sebesar 38,15%. Untuk



prosentase indeks literasi terendah ditempati Papua sebesar 22,18%.

Sementara untuk indeks inklusi keuangan, prosentase terbesar masih ditempati DKI Jakarta sebesar 78,18%, disusul D.I. Yogyakarta sebesar 76,73%, dan Bali sebesar 76%. Kalimantan Tengah merupakan provinsi dengan indeks literasi keuangan terendah yang hanya mencapai 60,36%.

Dalam kesempatan tersebut, OECD/INFE juga mendapatkan mandat untuk melakukan literasi dan inklusi keuangan dengan menggunakan OECD *toolkit* sebagai laporan dalam *G20 Germany Presidency* tahun 2017.

Selain itu, OECD/INFE akan menyusun *international benchmark* tentang kompetensi apa yang harus dimiliki (*Core Competencies*) investor dan UMKM. Penyusunan *Core Competencies* ini merupakan kelanjutan dari *Core Competencies* untuk anak-anak (*youth*) dan orang dewasa (*adults*) yang telah dipublikasikan.

Pembahasan selanjutnya dalam *NZ-OECD High Level Symposium on Financial Education* dengan tema *Today*

vs Tomorrow adalah tentang mengubah *mindset* dan perilaku dari masyarakat yang konsumtif menjadi masyarakat yang menabung untuk persiapan masa depan. Edukasi untuk persiapan masa pensiun menjadi fokus OECD/INFE karena 'dunia' yang semakin menua dan keterbatasan pemerintah dalam mencukupi kebutuhan penduduknya dalam menghadapi hari tua.

Sebelumnya pada 20-21 Mei 2014, OJK mewakili Indonesia mengikuti pertemuan serupa di Istanbul Turki. Kala itu, OJK yang sudah menjadi anggota penuh berkesempatan untuk memberikan pemaparannya kepada negara-negara anggota INFE.

Jadi, dalam forum internasional saat itu disampaikan bahwa Indonesia sudah mengeluarkan Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia (SNLKI) yang jadi pedoman dalam melakukan program edukasi untuk meningkatkan indeks literasi dan utilitas yang basisnya itu base lined service. Saat itu, presentasi dari OJK yang juga diwakili oleh Kusumaningtuti tentang strategi nasional dan program-programnya dalam rangka mencapai pilar satu, pilar dua, dan tiga. ●



PROGRAM LAKU PANDAI

MERANGKUL MASYARAKAT DI DAERAH TERPENCIL DAN PEDESAAN

Kebutuhan masyarakat Indonesia akan layanan keuangan saat ini semakin besar, tidak hanya bagi masyarakat yang tinggal di perkotaan, tapi sudah sampai ke pelosok pedesaan. Unit-unit usaha perbankan merambah kawasan desa untuk memudahkan masyarakat memanfaatkan pelayanan keuangan yang ada.

Selama ini, masyarakat pedesaan hingga daerah-daerah terpencil masih banyak yang 'buta' akan dunia perbankan atau jasa keuangan. Jangankan untuk menabung atau meminjam uang dari perbankan, nama bank dan cara kerja di lembaga jasa keuangan belum tentu diketahui.

Bahkan banyak pertanyaan yang dilontarkan masyarakat yang tinggal di pelosok pedesaan mengenai pelayanan jasa keuangan, khususnya perbankan yang dapat dengan mudah dipilih dan memberi rasa nyaman bagi masyarakat pengguna jasa tersebut (nasabah). Beberapa

pertanyaan di antaranya adalah cara mengirim uang tanpa kantor bank di sekitar tempat tinggal mereka dan melakukan berbagai transaksi keuangan, mulai dari menabung hingga membayar listrik dan keperluan rumah tangga lainnya.

Layanan Keuangan Tanpa Kantor dalam Rangka Keuangan Inklusif (Laku Pandai), menjadi pilihan masyarakat hingga pelosok daerah sekarang ini, mengingat tidak semua perbankan mampu memberikan pelayanan hingga ke desa-desa di kawasan pegunungan. Program Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam rangka keuangan inklusif ini

menyediakan layanan perbankan atau layanan keuangan lainnya melalui kerja sama dengan pihak lain (agen bank), dan didukung dengan penggunaan sarana teknologi informasi.

Selain mengenal dunia perbankan, dengan adanya program Laku Pandai diharapkan masyarakat juga terbebas dari jerat lintah darat yang selama ini menyulitkan mereka, padahal mereka membutuhkan modal untuk pengembangan usaha mikro mereka atau kebutuhan lainnya.

Konsep sederhana Laku Pandai adalah pemilihan dan pelatihan kepada nasabah yang dipilih oleh

bank pelaksana Laku Pandai menjadi agen-agen penyedia layanan. Selain itu, agen juga dibekali cara-cara memberikan pemahaman untuk menabung dan bertransaksi. Dengan demikian, kegigihan agen diharapkan dapat menumbuhkan keyakinan saudara kita di pelosok untuk memanfaatkan layanan keuangan (keuangan inklusif).

Sebagai upaya memperluas pelayanan Laku Pandai, OJK bahkan segera menerbitkan aturan mengenai relaksasi program Laku Pandai setelah adanya realisasi Bantuan Pemerintah Non Tunai (BPNT) dengan konsep *one payment*. Layanan ini akan memudahkan program bantuan sosial tersebut.

Menurut Ketua Dewan Komisiner OJK Muliaman D. Hadad, OJK akan bekerja sama dengan Bank Indonesia, khususnya terkait dengan penggabungan program Laku Pandai dan program Layanan Keuangan Digital. “Dengan demikian, akan terbuka kesempatan lebih luas bagi masyarakat di daerah terpencil dan pedesaan untuk layanan keuangan yang lebih beragam,” ujarnya di Istana Negara, Jakarta, Jumat (13/1).

Tak hanya itu, OJK juga akan mengoptimalkan pemanfaatan model pembiayaan melalui *Financial Technology* (Fintech). Dengan Fintech, ditargetkan akan terisi ruang yang selama ini belum tersentuh oleh lembaga keuangan formal. “Kami baru saja menerbitkan ketentuan tentang layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi atau *peer-to-peer lending*. Keberadaan Fintech ini akan melengkapi kebutuhan pembiayaan bagi perusahaan rintisan (*start up*) sebagai komplemen dari upaya kami untuk merevitalisasi peran perusahaan modal ventura,” tuturnya.

Integrasi antara program Laku Pandai dan layanan keuangan digital Bank Indonesia akan berjalan penuh setelah aturan relaksasi dari OJK sudah diterbitkan. Nantinya, uang

“Dengan demikian, akan terbuka kesempatan lebih luas bagi masyarakat di daerah terpencil dan pedesaan untuk layanan keuangan yang lebih beragam,”

—Muliaman D. Hadad

yang tidak terpakai di uang elektronik akan masuk sebagai tabungan atau *Basic Saving Account* (BSA).

Selain melakukan integrasi, OJK juga akan menambah agen untuk penyaluran bantuan pada tahun ini. Nantinya regulator bersama pemerintah akan mengajak beberapa pedagang untuk bergabung dalam program pemerintah ini. Fungsi agen tersebut tidak hanya meningkatkan akses jasa keuangan, tetapi juga memperluas edukasi keuangan kepada masyarakat.

Berdasarkan data OJK tentang Laporan Triwulanan IV Tahun 2016, disebutkan bahwa tercatat jumlah agen mencapai 276.369 agen (265.180 agen perorangan dan 11.189 *outlet* badan hukum). Terdapat 20 bank yang menjadi penyelenggara Laku Pandai, dengan rincian 18 Bank Umum Konvensional (BUK), termasuk tujuh bank Pembangunan Daerah (BPD) dan dua Bank Umum Syariah (BUS).

Jumlah dana dan nasabah yang berhasil dihimpun pada periode tersebut masing-masing sebesar Rp216,5 miliar dan 3.700.215 nasabah. Dari 276.369 Agen Laku Pandai tersebut, sekitar 68,05% tersebar di wilayah Pulau Jawa, 18,30% di Pulau Sumatera, 5,01% di Pulau Sulawesi, 3,44% di Pulau Kalimantan, 1,98% di Pulau Maluku dan Papua, sedangkan sisanya 3,22% berada di Pulau NTB-NTT-Bali.

Kalimantan, 1,98% di Pulau Maluku dan Papua, sedangkan sisanya 3,22% berada di Pulau NTB-NTT-Bali.

Realisasi Laku Pandai Triwulan IV Tahun 2016

Agen Laku Pandai	
Perorangan	Outlet Badan Hukum
265.180	11.189
Nasabah Laku Pandai	
Jumlah Rekening	Outstanding Tabungan BSA
3.700.215	Rp216,5 miliar

SUMBER: LAPORAN TRIWULANAN IV-2016, OJK.

Wilayah Penyebaran Agen Laku Pandai Triwulan IV Tahun 2016

Wilayah	Prosentase
Jawa	68,05%
Sumatera	18,30%
Sulawesi	5,01%
Kalimantan	3,44%
Bali, NTT & NTB	3,22%
Maluku & Papua	1,98%

SUMBER: LAPORAN TRIWULANAN IV-2016, OJK.

Program ini akan menjadi revolusioner, sebab edukasi masyarakat melalui agen juga diperkirakan akan lebih efisien. Ke depannya, fokus edukasi bank berkomitmen untuk mendorong masyarakat agar semakin terbiasa dengan kebiasaan baru dalam kegiatan perbankan. Hal tersebut didukung oleh bank dengan menyediakan produk-produk laku mikro yang mencakup *saving*, *loan*, investasi, hingga asuransi, termasuk akses dan edukasi masyarakat untuk perbankan syariah.

Program Laku Pandai akan mengubah peta industri perbankan di Indonesia. Ini akan menjadi *game changing* untuk para institusi dan *life changing* untuk seluruh masyarakat Indonesia. Dukungan semua pihak sangat dibutuhkan untuk keberhasilan program Laku Pandai. ●

DARI HGP KENDARAAN HINGGA COMPACT 500

Memasuki tahun 2017, daftar perusahaan yang diduga melakukan investasi bodong kian panjang. Januari silam, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menghentikan kegiatan usaha enam perusahaan. Mereka adalah PT Compact Sejahtera Group, PT Inti Benua Indonesia, PT Inlife Indonesia, Koperasi Segitiga Bermuda, PT Cipta Multi Bisnis Group, dan PT Mi One Global Indonesia.

Memasuki tahun 2017, daftar perusahaan yang diduga melakukan investasi bodong kian panjang. Januari silam, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menghentikan kegiatan usaha enam perusahaan. Mereka adalah PT Compact Sejahtera Group, PT Inti Benua Indonesia, PT Inlife Indonesia, Koperasi Segitiga Bermuda, PT Cipta Multi Bisnis Group, dan PT Mi One Global Indonesia.

Setiap perusahaan tersebut memiliki skema penghimpunan dana yang berbeda-beda. Ambil contoh Inti Benua Indonesia (Ibis). Perusahaan yang berkantor pusat di Sukmajaya, Depok, Jawa Barat, ini menawarkan investasi di bisnis otomotif.

Konkretnya, konsumen dapat 'memiliki' kendaraan bermotor dengan program hak guna pakai tanpa perlu membayar cicilan bulanan, pajak STNK, dan asuransi.

Seorang investor sebut saja Surya mengatakan, Ibis sudah berjalan bertahun-tahun dan telah membuka perwakilan di berbagai daerah, sebut saja Semarang, Surabaya, dan Lombok.

Menurutnya, skema memperoleh hak sewa kendaraan bermotor di Ibis sangatlah mudah. Bila konsumen ingin mendapat hak sewa mobil, konsumen tinggal menyeter biaya administrasi sebesar Rp5 juta. Sementara itu, untuk konsumen yang mengambil motor, biaya administrasi sebesar Rp750.000. Lantas, pada tahun berikut, konsumen membayar dana sebesar 15% dari total deposit. Perhitungan nilai deposit yakni 54% dari harga beli mobil *On The Road* (OTR) Ibis.

Taruh kata, harga mobil sebesar Rp400 juta, maka total deposit yang harus disetor konsumen ke Ibis sebesar Rp216 juta. Ketika masa kontrak satu tahun selesai, konsumen mesti mengembalikan

mobil dan menyeter Rp32,4 juta ke Ibis. "Jadi, ini hak guna pakai. Lebih efektif karena jauh lebih murah dari beli mobil dan lebih murah dari harga sewa mobil dalam 1 tahun. Terbayang *kan* betapa mudahnya menyewa mobil dalam 1 tahun hanya Rp32,4 juta, yang artinya sebulan hanya Rp2,7 juta," tutur Surya, Minggu (19/2).

Setelah habis masa hak guna pakai, konsumen dapat mengambil kembali depositnya secara penuh alias 100%. Atau, bisa memiliki mobil tersebut setelah tahun ketiga masa kontrak. "Bisa saja menjadi hak milik dengan syarat balik nama," kata Surya.

Menurutnya, skema yang diusung Ibis merupakan terobosan bagi masyarakat yang ingin memiliki mobil. Selama ini untuk menggunakan mobil, masyarakat harus membelinya secara tunai, membelinya secara kredit, atau menyewanya dalam hitungan harian atau bulanan.

Surya mengatakan saat ini Ibis tengah membenahi prosedur administrasi dan hukum setelah OJK menutup kegiatan usahanya.

"Sedang dibenahi. Memang pada dasarnya perusahaan berjalan benar karena semua prosedur clear. Jumlah nasabah yang ambil mobil sudah banyak dan sudah berlangsung lama, tidak ada masalah," katanya.

Akan tetapi, kesan buruk datang dari seorang anggota yang enggan disebutkan namanya. Lelaki 35 tahun ini tinggal di Ogan Komering Ulu Timur, Sumatra Selatan, dan sudah menjadi anggota Ibis sejak Juli 2016. Sebut saja Dion.

Menurutnya, sejak dia menyeter biaya administrasi sebesar Rp5 juta dan deposit senilai Rp14 juta, hingga kini dia belum memperoleh unit dari *leader*. Dana yang sudah disetornya pun tidak jelas keberadaannya, tidak ada laporan soal itu.

"Saya sudah sampaikan masalah ini ke beberapa petinggi Ibis, tapi jawabannya tidak jelas. Cuma dijanjikan akan diurus cepat. Saya

tanya beberapa kali, jawabannya masih diproses, begitu terus,” tutur Dion, akhir April 2017.

Hingga saat ini, Dion masih berharap ada penyelesaian dari Ibis. Dia sendiri sudah tahu soal pernyataan OJK yang memasukkan Ibis dalam daftar investasi bermasalah.

Berdasarkan data OJK, Ibis merupakan entitas yang tidak terdaftar di OJK dan tidak di bawah pengawasan OJK untuk melakukan kegiatan investasi di Indonesia. OJK menyatakan segala aturan terkait penawaran investasi, baik berupa pengumpulan dana maupun pembagian hasil investasi yang dilakukan Ibis, di luar kewenangan dan tanggung jawab OJK.

Siapakah sebenarnya Ibis? Ibis ialah perusahaan *leasing* kendaraan bermotor, mobil dan motor. Program yang ditawarkannya yakni hak guna pakai hingga 3 tahun. Cukup bermodalkan deposit dari harga OTR, konsumen bisa memiliki mobil atau motor yang diinginkannya.

Adalah Pablo Putera Benua, pemilik Ibis. Namanya tenar di dunia selebritas Indonesia karena dia pernah menjadi suami artis Rey Utami.

Dari penelusuran Dion, Pablo sesungguhnya bernama asli Frederick Anggasastra. Rupanya, selain memalsukan identitas diri, Pablo mencatut nama artis dan instansi.

Lain cerita dengan Compact Sejahtera Group. Perusahaan ini mengandalkan bantuan antaranggota dengan embel-embel tawaran ‘menguntungkan’. Biasa disingkat CSG, perusahaan yang berdiri sejak awal 2015 tersebut menggunakan sistem bernama Compact 500.

Reni mengaku mengantongi keuntungan cukup besar setelah masuk ke CSG. Perempuan yang mukim di Bogor, Jawa Barat, ini telah bergabung dengan CSG sejak medio tahun lalu.

“Buktinya nyata *kok*, tidak ada yang dirugikan,” ucapnya saat

Proses Hak Guna Pakai (HGP) ala Ibis:

1. Konsultasi mobil yang diinginkan.
2. Berkas persyaratan dan membayar biaya administrasi Rp5 juta untuk pemesanan.
3. Mobil siap dipesan di principal. Konsumen membayar 54% OTR sebagai deposit.
4. Dealer Ibis di Depok memesan mobil ke principal sesuai pesanan dengan harga pabrik menggunakan dana dari konsumen secara tunai. Proses pemesanan 7-14 hari, maksimal satu bulan.
5. Serah terima mobil di kantor perwakilan Ibis. Konsumen menandatangani kontrak HGP akta notaris. Konsumen memegang mobil baru, STNK, dan perjanjian HGP akta notaris, serta surat kendaraan atas nama Ibis pelat B. Ibis memegang BPKP yang disimpan di safe deposit box di bank swasta.
6. Biaya HGP dibayar setelah pemakaian per satu tahun.
7. Di akhir kontrak (bisa tahun pertama, kedua, atau ketiga) mobil wajib dikembalikan ke Ibis untuk dijual lelang.
8. Deposit konsumen dikembalikan utuh tanpa menanti proses lelang. Konsumen juga bisa mengambil unit baru dari deposit yang dikembalikan.
9. Mobil bisa dimiliki di akhir kontrak tahun ketiga dengan cara membayar selisih harga mobil second dengan nilai deposit.

dihubungi, Sabtu (18/2).

Untuk masuk ke CSG, partisipan harus membeli saham dalam CSG sekitar Rp500.000 hingga Rp200 juta. Nantinya, saban bulan partisipan menerima bagi hasil sebesar 25% dari modal awal tersebut.

“Dan, ini tidak ada batas waktu, selama sistem terus berjalan kita dapat bagi hasil,” kata Reni.

Hitung punya hitung, Reni sudah balik modal pada bulan keempat keikutsertaannya. Pada bulan kelima hingga seterusnya, karyawan swasta ini mengantongi bagi hasil yang besarnya tetap 25%.

Menurut Reni, CSG punya usaha yang dijalankan untuk memperoleh

keuntungan bagi perusahaan, lantas dikucurkan ke para partisipan. Usaha *real* yang dijalankan CSG yakni jual beli properti, usaha kafe, distro, dan jual produk herbal. Tidak hanya itu, CSG juga berinvestasi di obligasi ritel Indonesia (ORI) dan deposito.

Setelah OJK menghentikan kegiatan usaha CSG, Reni belum mendapat informasi lanjutan dari CSG. Kabarinya, CSG berubah bentuk menjadi koperasi. Reni sendiri tidak paham alasan OJK menutup kegiatan CSG.

“Lancar *kok*, tidak ada yang dirugikan. Sepertinya sedang ada pembenahan internal setelah ada kabar OJK itu. Saya tunggu saja,” tuturnya. ●

EDUKASI KEUANGAN DAPAT DONGKRAK JUMLAH KONSUMEN

Sosialisasi mengenai pemahaman jasa keuangan di beberapa daerah di Indonesia masih perlu ditingkatkan, bukan hanya sekadar produk jasa keuangan juga memberikan informasi secara detail dan menyeluruh tentang industri keuangan, karena masih banyak masyarakat yang belum memahami sepenuhnya tentang pengelolaan keuangan yang baik.

Lembaga terkait juga diharapkan agar mampu memberi pemahaman tentang maksud dari literasi dan inklusi keuangan. Hal itu dikarenakan literasi keuangan di Indonesia membutuhkan tambahan pemahaman melalui edukasi, tidak sekadar informasi promo produk keuangan.

Literasi keuangan di Indonesia akan semakin kuat jika regulator maupun institusi jasa keuangan gencar melakukan sosialisasi. Jadi, masyarakat benar-benar paham kelebihan dan kekurangan serta kegunaan produk keuangan itu, bukan sekadar tergiur keuntungan yang diberikan produk keuangan saja.

Sebenarnya tidak hanya masyarakat yang harus mencari penjelasan dengan terperinci sebelum melakukan kontrak kredit untuk produk apapun, baik itu peralatan rumah tangga, kendaraan bermotor, maupun kepemilikan rumah. “Untuk kepemilikan rumah, sekarang ini produk yang ditawarkan perusahaan pengembang sudah beragam, tidak hanya rumah tetapi juga kaveling yang katanya siap bangun,” kata Zufrizal, karyawan swasta di kawasan Tanah Abang, Jakarta Pusat pada Rabu (1/3).

Namun, dia menilai apabila konsumen tidak jeli dan teliti sebelum melakukan kredit kepemilikan rumah atau kaveling, konsumen menunggu lama menempati rumahnya karena lambannya pembangunan proyek. Atau bisa juga perusahaan pengembang tidak bertanggung jawab dalam menyelesaikan proyeknya. Oleh karena itu konsumen perlu waspada sebelum menandatangani kredit jasa keuangan untuk proyek atau produk keuangan apapun.

Ketua Pengurus Harian Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (YLKI) Tulus Abadi menyatakan, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) harus memberikan pemahaman dan pemberdayaan secara optimal kepada masyarakat agar tidak mudah terjebak ke dalam investasi maupun skema perjanjian *financial services* yang merugikan.

Menurut dia, saat ini masih banyak konsumen yang belum memahami risiko terhadap perjanjian/kontrak dari perusahaan keuangan sehingga konsumen baru menyadari kerugian tersebut pada kemudian hari. YLKI, lanjutnya, mendapat banyak pengaduan mengenai kerugian nasabah ketika menggunakan jasa keuangan.

Laporan tersebut mencapai 32% dari total semua pengaduan yang didominasi laporan atas penggunaan kartu kredit. Oleh karena itu, Tulus mengingatkan agar OJK dapat meninjau ulang kebijakan yang telah digunakan jasa keuangan maupun iklan dan promosi yang ditawarkan melalui berbagai media.

Selain itu, masyarakat tidak hanya harus lebih teliti sebelum melakukan

BANK

KPR EXTRA

Kini bunga KPR semakin **RENDAH**

- Cicilan tetap 15 tahun*
- Lokasi perumahan strategis
- Tersedia berbagai tipe/jenis

kontrak kredit dengan perusahaan penyedia kredit, mengingat belum semua perusahaan memberi penjelasan dengan terperinci sebagai pelayanan kepada masyarakat yang akan membuat perjanjian. Bahkan, ada informasi yang tidak dijelaskan secara terbuka dan terkesan disembunyikan.

Sementara itu, ada beberapa cara yang dapat dipergunakan untuk mendapatkan rumah, mulai dari rumah program Kredit Pemilikan Rumah (KPR) bersubsidi, Pinjaman Uang Muka Perumahan (PUMP), KPR dengan DP mulai 1%, hingga Pembiayaan Renovasi Perumahan (PRP). Fasilitas tersebut di antaranya sudah disiapkan Perum Perumnas, KPR dari Bank Tabungan Negara, dan juga Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) Ketenagakerjaan.

Satu cara untuk mendapatkan rumah KPR bersubsidi yang diinformasikan Perum Perumnas dalam situsnya adalah dengan terdaftar sebagai karyawan salah satu perusahaan minimal selama setahun. Selain itu syarat untuk memperoleh KPR subsidi adalah calon penerima harus memiliki pendapatan maksimal Rp4 juta untuk pengaju KPR subsidi rumah tapak dan maksimal Rp7 juta untuk pengaju KPR rumah susun. Pengaju KPR subsidi juga minimal harus berusia 21 tahun atau sudah menikah.

Mengenai kelengkapan dokumen pribadi, pengaju KPR harus menyiapkan fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP) dan Kartu Keluarga (KK) pemohon, slip gaji terakhir, fotokopi Nomor Peserta Wajib Pajak (NPWP), dan Surat Pemberitahuan Tahunan (SPT) pajak, fotokopi rekening koran selama tiga bulan terakhir, surat pernyataan belum memiliki rumah, serta surat pernyataan belum pernah menerima subsidi rumah. Jika kelengkapan dokumen tersebut sudah tersedia, niscaya proses pengajuan KPR akan berlangsung secara cepat dan lancar.

Para pengelola perusahaan yang



Satu cara untuk mendapatkan rumah KPR bersubsidi yang diinformasikan Perum Perumnas dalam situsnya adalah dengan terdaftar sebagai karyawan salah satu perusahaan minimal selama setahun.

memberi jasa keuangan dengan sistem kredit kepada masyarakat juga harus memberi layanan informasi yang optimal agar masyarakat sebagai konsumen merasa puas. Untuk jangka panjangnya, para konsumen akan menjadi pelanggan setia produk jasa keuangan tersebut dan pada akhirnya mendongkrak jumlah konsumen yang menjadi pelanggannya.

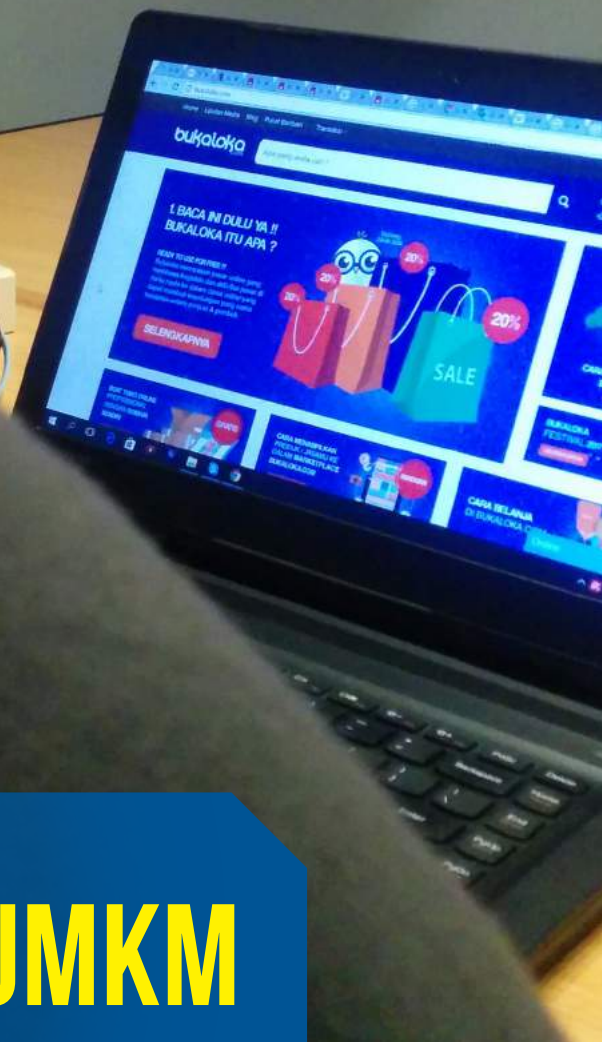
Contohnya, Astra Credit Companies atau biasa di singkat dengan ACC. Sebagai perusahaan pembiayaan mobil dan alat berat, ACC dalam situsnya membuat penjelasan tentang cara pengajuan kredit. Para konsumen dapat membaca informasi di situs tersebut seperti untuk kredit mobil.

Dalam situsnya, ACC memberi perhitungan kredit dengan menggunakan simulasi kredit untuk mengetahui perkiraan angsuran. Lalu, jika sudah mendapatkan perkiraan biaya kredit maka konsumen

diminta untuk menghubungi diler rekanan ACC yang terdekat di lokasi konsumen berada.

Perusahaan itupun menjelaskan tentang sejumlah persyaratan pengajuan kredit yang dibutuhkan, seperti fotokopi tanda pengenal, NPWP, dan juga slip gaji. Anjuran mengenai pembayaran angsuran dengan cara teratur setiap bulannya lewat saluran-saluran pembayaran juga tertera dalam situs perusahaan itu.

Aktif dan tidaknya perusahaan jasa keuangan dalam memberi informasi kepada konsumennya juga akan memengaruhi kinerja perusahaan, karena masyarakat pengguna jasa keuangan itu akan merasa nyaman dan aman jika melakukan transaksi keuangan secara terperinci dan transparan. Untuk itu kalangan perusahaan jasa keuangan juga harus memasukkan edukasi keuangan dalam aktivitas usaha mereka. ●



Bukaloka.com

MALL ONLINE BAGI UMKM

Demam pertumbuhan situs *e-commerce* di Tanah Air rupanya ikut menjangkiti para pemuda dari sejumlah daerah untuk membuat situs *daring marketplace* yang mewadahi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah



(UMKM). Kontribusi sosial, dan tentu saja kesuksesan tak ayal menjadi pelecut para anak muda daerah untuk mendirikan situs sejenis.

Di Bali, yang pernah menjadi tuan rumah kelahiran salah satu situs *e-commerce* terbesar di Tanah Air, yakni *Tokobagus.com* yang kini menjadi *Olx*, belum lama ini juga didirikan *Bukaloka.com*. Situs *daring marketplace* ini digawangi sejumlah pemuda di Pulau Bali. Seperti dikemukakan I Putu Aditya Santana, *Founder* dan *CEO Bukaloka.com*, situs ini untuk menjembatani pelaku UMKM dengan dunia *digital*.

Menurut dia, pelaku UMKM di Pulau Dewata sangat banyak, tetapi masih banyak pula tidak mengetahui cara memasarkan di situs *daring*. Untuk menarik minat UMKM

bergabung dalam situs ini, Aditya menawarkan pola aktivitas dunia pasar nyata di mana penjual dan pembeli saling untung.

Di lapal ini, UMKM bisa langsung bertransaksi dengan pembeli tanpa harus melalui situs *Bukaloka.com*. Peran situs ini lebih sebagai pemilik mal dengan banyak unit-unit toko. Jika diibaratkan, *Bukaloka.com* bagaikan mal sembilan lantai atau tingkatan.

Lantai pertama menawarkan beragam produk khas Bali seperti kuliner, pakaian adat dan perlengkapan sembahyang, oleh-oleh, aksesoris, dan sebagainya. Di lantai kedua terdapat beragam perlengkapan elektronik dan *gadget* yang modern dan *up to date*.

Pada lantai ketiga tersedia



pelbagai layanan jasa seperti perjalanan wisata, *hospitality*, maupun jasa reparasi barang elektronik, konsultan pendidikan atau bimbingan belajar. Jika ingin mencari keperluan pribadi, pengunjung dapat menuju lantai keempat yang terdiri dari *fashion* dan aksesoris wanita dan pria, hingga perlengkapan kecantikan.

Untuk lantai kelima menyediakan bermacam kebutuhan rumah tangga, seperti furnitur, interior, keperluan dapur, perlengkapan kamar tidur, maupun perlengkapan kamar mandi. Memasuki lantai enam atau segmen keenam, pengunjung akan menemukan segala macam perlengkapan balita, seperti buku bagi anak-anak dan mainan.

Lantai ketujuh menyediakan berbagai macam alat tulis kantor.

Selanjutnya, jika pengunjung ingin mencari tentang properti di Bali, dapat membuka lantai ke delapan yang menyajikan beragam informasi mulai dari tanah, rumah, hotel, hingga vila. Adapun lantai kesembilan menyediakan berbagai hal tentang otomotif.

Situs *Bukaloka.com* lebih fokus melakukan pemasaran. Adapun transaksi dan penjualan dilakukan sendiri oleh pemilik produk. Dalam hal ini adalah UMKM. Artinya, Bukaloka hanya memampang produk UMKM, dan ketika produk di *klik*, pengunjung langsung masuk ke situs pelaku UMKM tersebut.

“Kalau situs yang sekarang *kan* tidak langsung transaksi dengan penjual tetapi melalui *mall*, padahal UKM itu *kan* butuh perputaran cepat. Kalau itu terjadi, *kan* uangnya *nyantol*. Nah, itu yang coba kami bawa. Dengan membawa aktivitas dunia nyata ini *kan* misalnya bayar langsung,” paparnya di Denpasar.

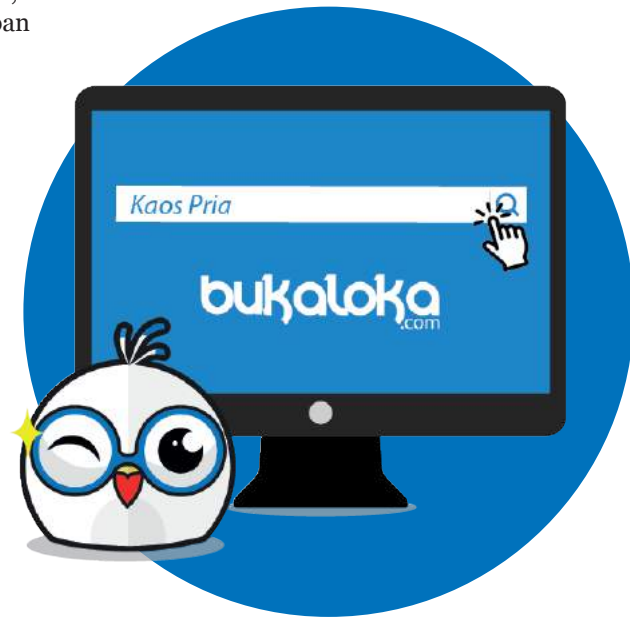
Dia menjelaskan bahwa setiap UMKM yang bergabung akan memiliki domain dan tampilan sendiri. Para UMKM ini dapat mengatur logo dan *website* sendiri yang terpisah dari *Bukaloka.com*, tetapi terintegrasi.

Pelaku usaha bisa meng-*upload* foto sendiri, dan kemudahan lainnya tanpa perlu belajar *Search Engine Optimization* (SEO) *internet marketing*. Mereka tinggal koneksikan dengan *Bukaloka.com*.

Akses Pemodal

Dengan model seperti itu, menurut Aditya, sudah ada titik terang dari sejumlah pelaku UMKM yang berminat. Hingga kini sudah lebih dari 600 UMKM bergabung, dan kedepannya ditargetkan 1.000 *user*.

Dia optimistis, ke depannya



model bisnis baru di dunia *daring* ini akan menemui jalan terang dan bisa menjadi solusi bagi UKM Bali, lebih khusus untuk mengakses pemodal yang tertarik menyuntikkan dananya.

“Bali ini masih kertas putih dan kami berambisi bagaimana caranya Pulau Bali itu berwarna biru dengan *Bukaloka.com*. Kami ingin memajukan UMKM di Bali ini agar semakin dikenal lebih luas lagi serta membantu memasarkan produk mereka,” tuturnya.

Selain berjualan secara *offline*, dia juga menjual secara *online* dengan memanfaatkan *Bukaloka.com*. Dengan cara *online*, pasar yang dijangkau pun semakin luas. “Kami sudah memasarkan di beberapa tempat, seperti Jakarta dan Yogyakarta, serta ke pasar internasional seperti India dan Filipina. Ini [*Bukaloka.com*] juga sebagai ajang promosi produk kami,” jelasnya.

Kesempatan untuk belajar beradaptasi bisa di mana saja. Hambatannya, UKM mau atau tidak mengubah diri menjadi lebih baik lagi. ●

TABUNGAN RENCANA UNTUK RENCANA MASA DEPAN

Fungsi perbankan adalah menjalankan intermediasi. Menghimpun dana masyarakat kemudian menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan atau kredit. Fungsi intermediasi ini diatur secara ketat oleh regulasi.

Di industri keuangan hanya bank yang bisa menghimpun dana masyarakat. Oleh sebab itu,

pengaturan terhadap operasional bank sangat ketat atau disebut dengan *highly regulatory*. Setiap menghimpun dana diatur secara rigid, begitu penyalurannya.

Tak sedikit masyarakat Indonesia yang masih minim pengetahuan produk perbankan, khususnya

simpanan masyarakat. Hal itu terlihat dari survei bahwa indeks literasi mencapai 28,94%. Namun, angka itu meningkat dibandingkan dengan tiga tahun sebelumnya sekitar 21,8%.

Secara tradisional produk perbankan adalah tabungan, deposito, giro, dan cek. Produk simpanan mengalami sejumlah modifikasi untuk memenuhi kebutuhan nasabah, misalnya tabungan rencana.

Tabungan rencana ini ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan dalam jangka menengah dan panjang. Ciri tabungan rencana seperti:

- Dana diambil secara otomatis (autodebet) dari tabungan reguler.
- Kontrak jangka waktu simpanan umumnya satu tahun sampai 20





tahun. Bahkan, ada yang sampai 50 tahun.

- Imbal hasil atau bunga yang ditawarkan lebih besar daripada tabungan reguler.
- Produk tabungan rencana biasanya disertai asuransi kesehatan.

Rentang waktu yang dibutuhkan untuk menyimpan dana, tentu memberikan manfaat yang berarti. Tabungan rencana ini memiliki sejumlah keuntungan. Manfaat utamanya yaitu berinvestasi untuk kebutuhan masa depan.

Misalnya, tabungan rencana untuk biaya pendidikan anak-anak, ibadah haji, dan menikah. Nasabah bisa merencanakan tabungan sesuai dengan kebutuhan.

Tabungan rencana ini seolah-olah 'memaksa' nasabah untuk menyisihkan uang setiap bulan sampai periode simpanan selesai. Uang ini baru bisa diambil setelah jangka waktu menabung selesai atau sesuai dengan perjanjian kontrak dengan bank.

Misalnya, Rossi hendak menabung untuk biaya sekolah anaknya jika masuk sekolah dasar (SD) setelah sang anak lahir. Rossi memprediksi biaya pendidikan SD pada 5-6 tahun ke depan sebesar Rp12 juta. Oleh karena itu, dia membuka tabungan rencana untuk memperoleh uang sebesar itu.

Untuk memperoleh Rp12 juta, dia menyusun tabungan rencana dengan setoran Rp200.000 per bulan

selama periode lima tahun, sehingga setoran mencapai Rp12 juta pada tahun kelima. Selain itu, dia akan mendapatkan dana tambahan dari imbal hasil investasi tersebut.

Meskipun bunga lebih besar dari simpanan reguler, hasil investasi tabungan rencana bisa dibilang kecil jika dibandingkan dengan instrumen investasi lain, seperti reksa dana atau deposito.

Nasabah tabungan rencana juga mendapat bonus berupa asuransi kesehatan sehingga tanpa membayar premi sudah terdaftar sebagai pemegang polis. Namun, nilai pertanggungannya biasanya lebih kecil jika dibandingkan dengan asuransi murni.

Mekanisme Tabungan

Mekanisme yang biasanya berlaku dalam tabungan rencana cukup beragam. Namun, secara garis besar nilai setoran, bunga, periode tabungan, dan asuransi.

Dalam hal setoran, dana yang didebet atau ditarik untuk tabungan rencana biasanya tidak lebih besar dari tabungan reguler atau simpanan yang ada di rekening nasabah.

Setoran tabungan rencana pun ada yang nilainya tetap atau fluktuasi, tetapi memenuhi target nilai dalam satu periode. Nantinya target tabungan akan dihitung ulang apabila jumlah setoran diubah-ubah. Yang penting, nasabah tidak menyetero duit kurang dari setoran minimum dan memberitahu pihak bank kalau ingin

mengubah jumlah setoran.

Hal penting lain, dana tabungan reguler cukup untuk mekanisme autodebet per bulan. Soalnya, kalau tak cukup, bisa terkena denda.

Kemudian, terkait dengan bunga biasanya yang dipakai menggunakan skema mengambang atau tetap. Kalau pakai skema mengambang, artinya besar bunga itu bisa berubah-ubah tergantung dengan fluktuasi pasar.

Misalnya bulan ini bunga 1%, bisa saja diubah menjadi 0,8% pada bulan berikutnya. Kemudian bunga berubah lagi jadi 1,2% di bulan selanjutnya. Jika pakai skema tetap, bunga akan terus sama sampai periode tabungan berakhir.

Selanjutnya mengenai periode tabungan nasabah bakal diminta menetapkan periode tabungan pas buka tabungan rencana. Yang perlu dicatat, sekali ditetapkan, kontrak itu wajib ditaati. Kalau narik tabungan pas periode belum selesai, ada ancaman denda dari target tabungan.

Apabila periode tabungan berakhir, nasabah akan diberi tahu oleh pihak bank. Setelah itu, dana tabungan rencana bakal ditransfer ke tabungan reguler.

Pada umumnya setoran per bulan sudah memuat biaya premi asuransi kesehatan dan jiwa. Namun, perlu diketahui nasabah bahwa aturan pembayaran premi ke bank sebelum membuka tabungan rencana agar lebih jelas berapa besaran premi dan pertanggungannya.

Dengan adanya asuransi jiwa, apabila penabung kecelakaan dan cacat seumur hidup atau meninggal dunia, tabungan rencana tersebut akan tetap berlangsung hingga periode berakhir karena ditanggung bank.

Tabungan rencana sangat membantu nasabah jika kurang disiplin dalam menyisihkan uang per bulan untuk keperluan. Namun, tidak bisa dibandingkan dengan hasil investasinya dengan instrumen investasi lain. Sesuai dengan pameo, *high risk high return*. ●



APA ITU *MEDIUM TERM NOTES* ALIAS MTN?

Sama seperti di pasar saham atau reksa dana, pasar surat utang atau obligasi juga memiliki banyak variasi produk. Salah satunya adalah surat utang jangka menengah atau dikenal dengan sebutan *Medium Term Notes* (MTN).

Secara prinsip, MTN sama dengan obligasi pada umumnya yakni surat utang yang diterbitkan oleh perusahaan dalam rangka menggalang pendanaan dari investor pasar modal. Selain korporasi, pemerintah juga bisa menerbitkan MTN. Dalam hal ini, Pemerintah RI rutin menerbitkan MTN dalam denominasi valas.

Yang membedakan MTN dengan obligasi adalah struktur surat utang dan proses penerbitannya. Dari sisi struktur, MTN memiliki durasi tenor atau jatuh tempo menengah-pendek yakni antara 1 tahun—10 tahun. Durasi tenor ini mencerminkan kebutuhan

pendanaan jangka menengah-pendek dari si penerbit MTN.

Lalu, tingkat kupon yang ditawarkan oleh penerbit MTN dengan denominasi rupiah biasanya mengacu pada acuan suku bunga Sertifikat Bank Indonesia (SBI) dan obligasi korporasi dengan tenor sejenis. Dibandingkan dengan obligasi korporasi, kupon MTN relatif lebih tinggi karena potensi risiko yang terkandung di dalamnya lebih besar. MTN tergolong sebagai instrumen yang tidak likuid di pasar sekunder sehingga investor umumnya harus memegang hingga jatuh tempo.

Dari sisi proses penerbitan, MTN tidak memerlukan izin dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sehingga proses penerbitannya bisa dilakukan lebih cepat. Bahkan, penawarannya pun bisa dilakukan secara langsung alias *private placement*. Dengan tidak adanya proses penawaran

umum, otomatis penetapan kupon dilakukan berdasarkan kesepakatan antara penerbit dan investor. Mengingat posisinya sebagai *standby buyer*, umumnya investor MTN ini merupakan pemodal institusi.

Cepat dan mudahnya proses penerbitan MTN inilah yang membuat korporasi menjadikan MTN sebagai alternatif penggalangan dana yang sifatnya mendesak. Untuk itu, faktor tingginya biaya penerbitan dianggap sebagai harga yang harus dibayar.

Berdasarkan data Kustodian Sentral Efek Indonesia, total aset MTN yang tercatat mencapai Rp35,26 triliun yang dihimpun oleh 219 seri hingga 28 Desember 2016. Sepanjang 2016, *outstanding* MTN tumbuh 19,76% atau senilai Rp5,88 triliun.

Seiring dengan perkembangan pasar MTN, OJK akan menerbitkan aturan terkait penerbitan MTN oleh korporasi untuk memastikan keamanan investor dan tata kelola yang baik. Pengaturan yang akan dilakukan terkait keterbukaan informasi dan persyaratan tertentu seperti *rating*.

Di pihak lain, PT Penilai Harga Efek Indonesia (Indonesia Bond Pricing Agency/IBPA) juga telah merilis harga pasar acuan wajar (HPW) untuk MTN pada akhir tahun lalu. Harapannya, HPW ini menjadi acuan penerbitan MTN oleh korporasi atau acuan *mark to market* bagi pelaku pasar dalam keputusan investasinya. Pasalnya, MTN ini juga menjadi aset dasar atau *underlying* produk reksa dana sehingga perlu ada acuan dalam melakukan valuasi.

Setidaknya ada dua faktor penting yang perlu diperhatikan dalam membeli MTN. *Pertama* profil emiten, yaitu kegiatan usaha perusahaan penerbit dan arus kas. Pasalnya, tingginya kupon dan kecenderungan *hold to maturity* mengharuskan arus kas penerbit MTN sehat untuk menghindari potensi *default*. *Kedua*, struktur instrumen MTN, khususnya jangka waktu dan kupon yang ditawarkan. ●

PEMBIAYAAN KENDARAAN BERMOTOR UANG MUKA BISA LEBIH RINGAN

Masyarakat semakin mudah mengakses pembiayaan kendaraan bermotor paska-diterbitkannya peraturan baru oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengenai besaran uang muka pembiayaan kendaraan bermotor bagi multifinance.

Jika sebelumnya, besaran uang muka atau *down payment* (DP) untuk pembiayaan kendaraan bermotor yang dikenakan perusahaan pembiayaan kepada konsumen sebesar 15%–20%, maka saat ini konsumen bisa menikmati besaran uang muka yang lebih ringan dengan DP terendah sebesar 5% dari harga jual kendaraan.

Kelonggaran terkait besaran DP itu termuat dalam Surat Edaran OJK atau SEOJK Nomor 47/2016 tentang Besaran Uang Muka (*Down Payment*) Pembiayaan Kendaraan Bermotor Bagi Perusahaan Pembiayaan. Beleid itu mengatur tentang besaran DP yang dapat diberlakukan mulai dari yang terendah yaitu sebesar 5% sampai dengan yang tertinggi 25%.

Adapun, penerapan besaran uang muka disesuaikan dengan tingkat kesehatan keuangan dan rasio kredit bermasalah atau *Non Performing Financing* (NPF). Berdasarkan ketentuan tersebut, perusahaan pembiayaan dengan tingkat kesehatan keuangan kondisi minimum sehat dan rasio NPF lebih rendah atau sama dengan 1% wajib menerapkan ketentuan besaran DP kepada debitur paling rendah 5% untuk pembiayaan kendaraan bermotor.

Perusahaan pembiayaan dengan tingkat kesehatan keuangan kondisi minimum sehat dan rasio NPF 1%–3% wajib menerapkan besaran uang muka sebesar 10% untuk pembiayaan



kendaraan bermotor.

Adapun, perusahaan pembiayaan dengan rasio NPF di atas 3%–5% wajib menerapkan DP sebesar 15%. Selanjutnya, perusahaan pembiayaan dengan rasio NPF lebih rendah atau sama dengan 5% wajib menerapkan besaran uang muka sebesar 15% untuk pembiayaan kendaraan roda dua dan roda empat untuk pembiayaan investasi (tujuan produktif), sedangkan untuk pembiayaan multiguna (tujuan non-produktif), uang muka ditetapkan 20%.

Sementara itu, perusahaan pembiayaan dengan rasio NPF lebih tinggi dari 5%, wajib menerapkan ketentuan besaran uang muka sebesar 20% untuk pembiayaan kendaraan roda dua dan roda empat untuk pembiayaan investasi, sedangkan untuk pembiayaan multiguna besaran uang muka yang wajib diberlakukan ialah 25%.

Kelonggaran berupa penerapan DP yang lebih ringan tidak hanya diberlakukan untuk pembiayaan konvensional saja, melainkan juga kepada pembiayaan syariah.

Ketentuan itu termuat dalam SEOJK Nomor 48/2016 Besaran Uang Muka (*Down Payment/Urbun*) Pembiayaan Kendaraan Bermotor Untuk Pembiayaan Syariah.

Jika sebelumnya besaran DP untuk pembiayaan syariah yang terendah sebesar 10%, maka dengan diterbitkannya aturan baru itu membuat besaran uang muka terendah yang dapat diberlakukan sebesar 5%. Besaran uang muka yang tertinggi mencapai 25%.

Ketentuan baru mengenai besaran uang muka tersebut mulai dihitung berdasarkan laporan bulanan per 30 Juni dan 31 Desember. Dengan demikian, penerapan besaran uang muka diberlakukan pada 1 Agustus dan 1 Desember untuk jangka waktu enam bulan berikutnya.

Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) OJK Firdaus Djaelani menyatakan kelonggaran mengenai besaran uang yang lebih rendah dilakukan untuk meningkatkan daya beli masyarakat, sehingga bisa berdampak positif terhadap pertumbuhan industri pembiayaan. ●

MANFAAT LAIN, POTENSI BARU LAYANAN PENSIUN



Otoritas Jasa Keuangan akhirnya merilis Rancangan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (RPOJK) tentang Iuran, Manfaat Pensiun dan Manfaat Lainnya pada Oktober 2016.

Salah satu program strategis yang menghadirkan sejumlah opsi baru dalam pengelolaan Dana Pensiun (Dapen) itu rencananya akan diterbitkan pada akhir kuartal I/2017.

Secara garis besar, sebenarnya ada dua hal penting yang menjadi sorotan dalam beleid aturan yang telah lama diperbincangkan pelaku Dapen ini. *Pertama*, terkait perubahan atas batas penerimaan secara sekaligus atau *lump sum* pada manfaat pensiun.

Kedua, terkait berbagai manfaat lain yang bisa ditawarkan pengelolaan Dana Pensiun Pemberi Kerja (DPPK) dan Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) kepada peserta. RPOJK tersebut, khususnya Pasal 46, menyebutkan selain menyelenggarakan program pensiun, Dapen dapat menyelenggarakan atau memberikan manfaat lain kepada peserta.

Jenis penyelenggaraan manfaat lain yang dapat diberikan kepada peserta antara lain, dana pendidikan

untuk anak, dana perumahan, dana ibadah keagamaan, dana santunan cacat, dana santunan kematian, dana santunan kesehatan, dana pesangon, dan dana manfaat tambahan.

Opsi baru itu pun dapat diberikan kepada peserta Dapen, baik saat peserta masih aktif bekerja, saat berhenti bekerja, dan setelah pensiun.

Deputi Komisioner Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) II OJK Dumoly F. Pardede menjelaskan regulasi tersebut diharapkan dapat memperluas lingkup usaha dan manfaat pengelolaan Dapen.

Nantinya, DPPK dimungkinkan untuk untuk mengembangkan dana pencadangan atas kewajiban pembayaran pesangon atau imbalan kerja. Dana cadangan itu dapat dimaksimalkan pengelola Dapen, layaknya program pensiun untuk kompensasi pesangon yang dikelola DPLK. “Daripada menjadi cadangan seumur hidup. Itu dapat dikelola,” ujarnya.

Selain itu, Dapen juga dimungkinkan untuk meraup tambahan *benefit* bagi karyawan atau nasabah. Manfaat tambahan itu, ujar Dumoly, dapat berupa penyaluran dana untuk kebutuhan usaha, perumahan, ibadah keagamaan, dan

lainnya.

Tambahan *benefit* dapat diberikan dengan jangka waktu tertentu kepada karyawan atau nasabah untuk mempersiapkan masa pensiun yang lebih baik kepada karyawan.

“Itu semua bisa diberikan kepada peserta, misalnya untuk kebutuhan naik haji,” katanya.

Kepala Departemen Pengawasan IKNB I A OJK Yusman mengatakan beleid tersebut rencananya akan diterbitkan pada akhir kuartal pertama tahun ini. Dia menjelaskan ketentuan dalam RPOJK itu, khususnya terkait manfaat lain, hampir sama dengan draf yang dipublikasikan sejak tahun lalu.

“Rasanya tidak ada perubahan yang signifikan, hanya *wording* saja,” kata Yusman.

Sementara itu, hadirnya sejumlah opsi manfaat lain itu pun disambut baik oleh pelaku industri. Ide perluasan layanan itu diyakini dapat meningkatkan akselerasi pengelolaan Dapen.

Wakil Ketua Umum Perkumpulan DPLK (P-DPLK) Nur Hasan Kurniawan mengatakan pihaknya menunggu penerbitan regulasi baru tersebut sebab akan berdampak signifikan bagi pengembangan bisnis.

“[Regulasi] itu akan luar biasa bagi industri. Industri bisa tumbuh tiga kalinya,” ujarnya.

Kehadiran regulasi itu pun diyakini menjadi faktor penting yang akan mendukung pengembangan sektor DPLK sepanjang 2017. Nur Hasan menilai hadirnya regulasi itu akan membuka peluang baru bagi DPLK dalam merealisasikan target pertumbuhan aset sebesar 20% sepanjang tahun ini.

Direktur Eksekutif Asosiasi Dana Pensiun Indonesia (ADPI) mengatakan secara umum asosiasi mendukung hadirnya opsi baru kepada peserta tersebut. Menurutnya, opsi baru tersebut akan menjadi peluang bagi sektor Dapen untuk meningkatkan pertumbuhan aset dan kepesertaan. ●



MENANTI KEHADIRAN ATURAN MAIN PEMASARAN *UNIT-LINKED*

asuransi umum dapat menyesuaikan pengaturan liabilitas dengan lebih longgar. “PAYDI asuransi umum untuk *combine* [kewajiban] jangka panjang,” ungkapnya di Jakarta belum lama ini.

Selain peluang memasarkan PAYDI, Julian mengungkapkan POJK yang sama juga kesempatan kepada asuransi umum untuk memberikan layanan lain berbasis komisi atau *fee based*.

Menurutnya, layanan tambahan itu memberikan peluang bagi asuransi umum untuk memperoleh pendapatan di luar produk asuransi atau melalui produk finansial lain. Hal itu potensial karena saat ini konsumen cenderung untuk melakukan *one stop shopping*.

Julian mengatakan saat ini sejumlah pelaku asuransi juga sudah mempersiapkan diri, khususnya pelaku yang memiliki *sister company* di bidang asuransi jiwa yang sudah berpengalaman memasarkan produk *unit-linked*.

“Sebelumnya *kan bank* dapat *fee based* dari asuransi, melalui *bancassurance*. Nah sekarang kami dapat juga *fee based* dari bank atau lembaga jasa keuangan lainnya,” ungkapnya.

Deputi Komisioner Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) II OJK Dumoly F. Pardede menjelaskan pemasaran produk PAYDI oleh asuransi umum sebenarnya telah menjadi praktik umum di berbagai negara maju. Pasalnya, kebijakan itu akan memberikan perlindungan yang lebih maksimal kepada konsumen.

Hasil investasi yang diolah

perusahaan asuransi umum dapat menjadi diskon premi untuk membayar premi *renewal* apabila nasabah tidak memiliki catatan klaim selama periode tertentu.

Dengan begitu, PAYDI yang dipasarkan asuransi umum akan berbeda dengan produk *unit-linked* asuransi jiwa di mana pemegang polis menerima manfaat pertanggungan berupa biaya klaim sekaligus hasil investasi yang dikelola perusahaan.

Produk *unit-linked* asuransi umum, kata Dumoly, akan cocok untuk diterapkan pada lini bisnis kendaraan bermotor. Jenis asuransi itu pun hingga saat ini menjadi kontributor premi yang dominan bagi industri.

Dumoly mengungkapkan OJK berencana menerbitkan ketentuan tersebut pada awal 2017. Dengan begitu, pelaku usaha di sektor asuransi umum segera bisa meluncurkan PAYDI.

Sementara itu, Chief Corporate Affairs Officer AXA Indonesia Benny Waworuntu, menyambut baik rancangan kebijakan tersebut sebab menjadi potensi baru pelaku industri untuk meningkatkan kinerja.

Pemasaran PAYDI yang merupakan produk populer di industri asuransi jiwa dan dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan nasabah pun membuka peluang bagi asuransi umum lebih mendekati diri kepada masyarakat.

AXA Indonesia, ujarnya, yang hingga saat ini memiliki tiga perusahaan asuransi jiwa dan dua perusahaan asuransi umum yang beroperasi di Indonesia, telah mempersiapkan diri untuk memasarkannya. “Segera setelah aturannya berlaku, kami akan meluncurkan produknya.” ●

Memasuki 2017, asa pelaku industri asuransi umum untuk meningkatkan pertumbuhan kinerja tetap terjaga. Tidak hanya karena proyeksi pertumbuhan ekonomi yang lebih baik, kinerja industri pada tahun ini diyakini semakin mentereng dengan rencana Otoritas Jasa Keuangan menerbitkan aturan tentang pemasaran produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi (PAYDI).

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) Julian Noor menjelaskan draf regulasi tersebut secara umum memberikan dua peluang baru kepada pelaku industri asuransi umum, yakni PAYDI atau *unit-linked* dan layanan lain berbasis komisi atau *fee based*.

Dia optimistis pemasaran PAYDI oleh asuransi umum menjadi salah satu faktor yang akan menopang pertumbuhan premi industri pada 2017. Menurutnya, pemasaran produk *unit-linked* bagi asuransi umum akan memberikan variasi sebab dapat dikombinasikan dengan sejumlah produk asuransi umum jangka panjang, seperti asuransi properti, kredit dan kendaraan.

Dengan begitu, ujarnya, pelaku

PT Pegadaian (Persero) bakal ikut andil dalam penyaluran pembiayaan dengan agunan sertifikat tanah yang akan difokuskan untuk modal kerja para petani.

Program gadai dengan syarat agunan sertifikat tanah itu khusus dirancang untuk menjalankan instruksi pemerintah agar pembiayaan di sektor produktif, seperti pertanian, bisa terus ditingkatkan. Program gadai sertifikat tanah yang dijalankan Pegadaian nantinya akan fokus menasar lahan pertanian.

Direktur Bisnis I Pegadaian Harianto Widodo mengatakan pihaknya tengah merancang skema bisnis gadai sertifikat tanah yang rencananya akan direalisasikan pada tahun ini.

Untuk menjalankan program tersebut, ujarnya, dibutuhkan adanya payung hukum selayaknya penyaluran kredit dengan agunan sertifikat tanah yang dijalankan oleh perbankan. Oleh sebab itu, perseroan berkoordinasi dengan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), serta Kementerian Agraria dan Tata Ruang atau Badan Pertanahan Nasional (BPN) untuk membahas hal tersebut.

“Kalau tidak ada hambatan, kami berharap program ini sudah bisa dilaksanakan pada kuartal kedua tahun ini atau selambat-lambatnya di semester kedua tahun ini,” kata Harianto, Senin (20/2).

Menurutnya, jasa gadai sertifikat tanah yang dijalankan Pegadaian nantinya akan berbeda dengan yang dijalankan perbankan. Dari sisi nilai pinjaman misalnya, karena menasar usaha mikro, maka besaran pinjaman yang disalurkan berkisar Rp10 juta—Rp15 juta.

Para petani juga bisa menyesuaikan jangka waktu pinjaman mulai dari masa tanam sampai dengan masa panen atau selama 4 bulan. Dengan demikian, setelah mendapatkan uang hasil penjualan produksi panennya, petani bisa langsung melunasi pinjamannya

GADAI SERTIFIKAT TANAH

PEGADAIAN FOKUS KE LAHAN PERTANIAN



ke Pegadaian dan mendapatkan kembali sertifikat tanahnya.

Dia optimistis program gadai dengan agunan sertifikat tanah akan mendapat respons positif dari masyarakat, khususnya petani. Pasalnya, selama ini banyak permintaan dari petani agar Pegadaian memperluas produk gadainya dengan jaminan sertifikat tanah. Menurutnya, program itu juga bisa mendorong peningkatan literasi dan inklusi keuangan di daerah.

Kepala Eksekutif Industri Keuangan Non Bank (IKNB) OJK Firdaus Djaelani mengatakan jasa pergadaian diatur dengan Peraturan OJK atau POJK Nomor 31/2016 tentang Usaha Pergadaian.

Dalam beleid itu disebutkan bahwa kegiatan usaha perusahaan pergadaian meliputi penyaluran uang pinjaman dengan jaminan berdasarkan hukum gadai, penyaluran uang pinjaman dengan

jaminan berdasarkan fidusia, serta pelayanan jasa titipan barang berharga maupun jasa taksiran.

Saat ini, Pegadaian telah memiliki tiga produk pembiayaan. Namun, ketiga produk itu belum mengisyaratkan adanya agunan berupa sertifikat tanah ataupun bangunan. Adapun, ketiga jenis produk pembiayaan yang telah dijalankan yakni Kredit Gadai Cepat Aman (KCA) yang merupakan kredit dengan sistem hukum gadai yang diberikan kepada semua golongan nasabah baik untuk kebutuhan konsumtif maupun kebutuhan produktif.

Kemudian, Kredit Angsuran Fidusia (Kreasi) dengan angsuran bulanan yang diberikan kepada UKM untuk pengembangan usaha dengan sistem Fidusia. Sistem Fidusia berarti agunan untuk pinjaman cukup dengan BPKB sehingga kendaraan masih bisa digunakan untuk usaha. ●

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

LITERASI DAN INKLUSI KEUANGAN

APPI & OJK Makin Agresif Sosialisasi

Sosok pria ini dikenal luas oleh pelaku industri keuangan dan regulator Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Dia berkiprah di industri jasa keuangan lebih dari 28 tahun dan masih terus aktif di berbagai seminar, sosialisasi maupun kegiatan keorganisasian. Berangkat dari pengalaman yang panjang di industri keuangan, kini Suwandi Wiratno dipercaya sebagai Presiden Direktur Chandra Sakti Utama Leasing (CSUL) sekaligus Ketua Umum Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI) selama dua periode berturut-turut. Berikut kisah inspiratif yang dapat dipelajari dari perjalanan karirnya.

Saat ini inovasi produk apa saja yang bisa dikembangkan dari perluasan usaha pembiayaan?

Masing-masing (perusahaan) banyak. Ada menyalurkan kredit di sektor infrastruktur, modal kerja, modal usaha, investasi dan sebagainya. Yang paling berpotensi pembiayaan multiguna seperti pembiayaan untuk umrah, biaya sekolah, UMKM, dan tidak hanya melulu di kendaraan.

Sementara untuk pembiayaan di sektor maritim memang belum terlalu banyak, masih sebatas pembiayaan mesin untuk kapal.

Bagaimana proyeksi anda terhadap bisnis pembiayaan dimasa mendatang?

Tahun ini kami berharap pertumbuhan penyaluran pembiayaan akan tumbuh lebih baik daripada tahun lalu dari angka 6% menjadi 7% hingga 10%. Apalagi, permintaan pembiayaan multiguna juga masih tinggi.

Saya pikir, populasi dan kebutuhan akses pembiayaan di Indonesia masih banyak. Kedepan, pastinya masih bagus. Apalagi, APPI bersama OJK juga semakin agresif menyosialisasikan pengetahuan mengenai perusahaan pembiayaan kepada masyarakat.

Program literasi dan inklusi keuangan yang digencarkan OJK tersebut bermanfaat bagi kami



sebagai pelaku usaha pembiayaan maupun masyarakat yang ingin mengenal produk/jasa dari lembaga pembiayaan.

Bagaimana anda melihat peta persaingan industri pembiayaan kedepan?

Mereka (industri *financial technology*) perlu bersinergi dan saling melengkapi dengan *multifinance*. Inovasi bisnis seperti ini memang tidak bisa dihindari karena industri ini akan melalui kemudahan teknologi.

Multifinance pun nantinya akan masuk ke *financial technology (fintech)* untuk mempermudah pelayanan melalui *fintech* dari sisi pembayaran dan sebagainya. Perusahaan *fintech platform peer to peer lending* perlu kerja sama dengan perusahaan *multifinance* untuk memenuhi *collection*-nya.

Saat ini, bagaimana hubungan yang terjalin antara APPI dengan OJK?

Dengan adanya *partner* seperti OJK dalam membahas perubahan regulasi maka kami dapat melakukan kewajiban anggota yang berkaitan dengan sertifikasi. Kita membentuk sebuah perusahaan dibawah APPI yang melakukan sertifikasi agar pekerja di perusahaan pembiayaan semakin profesional pada level Direktur maupun Komisaris.

Selain itu, APPI juga mempersiapkan modul dan persiapannya agar aturan-aturan yang diterbitkan pemerintah, dalam hal ini OJK dapat berjalan dengan baik.

Banyak terobosan yang telah kami kerjakan seperti membangun hubungan dengan Departemen Hukum dan Hak Asasi Manusia, Kepolisian, maupun yang berkaitan dengan Fidusia dan LSM (Lembaga Swadaya Masyarakat) yang kerap mengganggu.

Di internal APPI, saya banyak dibantu oleh berbagai komite. Komite

tersebut berdiskusi dengan pihak non OJK. Kami juga sudah membentuk 39 FKD (Forum Komunikasi Daerah) yang mewakili kami untuk berdiskusi dengan penegak hukum di daerah.

Bagaimana upaya anda menjembatani komunikasi antaranggota yang berbeda pandangan?

Tentu kita akan melihat yang mayoritasnya seperti apa. Kita lihat isunya apa dan kita selesaikan bersama.

Bagaimana anda membagi tugas perusahaan dan sebagai ketua umum serta apa kendalanya?

Saya dibantu 15 orang yang bekerja di Sekretariat APPI dan yang membantu saya sebagai pengurus juga sudah cukup banyak. Lalu saya dibantu lagi oleh komite dari pelaku usaha pembiayaan.

Jadi, kami bagi-bagi tugas. Oleh karena itu, tidak setiap acara saya hadir, terkadang diwakili oleh komite, sedangkan kendalanya adalah bagaimana kita membagi waktu. Saya harus bangun lebih pagi untuk menyelesaikan urusan APPI. Akan tetapi, itu tidak mengganggu saya dalam bekerja (sebagai Dirut di CSUL).

Apa pertimbangan anda sebelum memutuskan berkecimpung di industri keuangan?

Sebenarnya saya dulu ingin mengambil studi di bidang *civil engineering*. Atas arahan orang tua yang juga memiliki *basic* keuangan, ditambah kegemaran dari saya pribadi yang menyukai matematika, saya memutuskan untuk fokus di bidang keuangan.

Selepas menempuh pendidikan di SMA Budi Mulia Jakarta, saya mengambil studi strata satu jurusan Management di University of San Fransisco, Amerika Serikat dari tahun 1982-1986. Kemudian, dari

tahun 1986-1987 saya mengambil strata dua di Golden Gate University, Amerika Serikat untuk jurusan Finance.

Memang karena saya sekolahnya jurusan *Management* dan *Finance*, akhirnya membawa jalan karir saya bekerja di industri ini (*multifinance*).

Bagaimana perjalanan karir anda hingga kini?

Saya mulai bekerja tahun 1988 di Bullindo Finance yang bergerak di bidang pengadaan dan *software* komputer. Jabatan terakhir yang saya pegang waktu itu sebagai *Branch Manager*.

Kemudian ditahun yang sama saya pindah ke PT Orix Indonesia Finance yang dulu bernama PT Orix Bina Usaha Leasing. Saya putuskan untuk pindah karena saat itu jabatan tertinggi seorang manajer sudah paling tinggi.

Selanjutnya, saya pindah ke Clipan Finance Indonesia dan bekerja di sana kurang dari satu tahun.

Pada 1994, saya bergabung dengan Tamara Bank sampai tahun 1999. Setelah Bank Tamara diambil alih pemerintah seluruh pimpinan direksinya diganti. Saya melanjutkan karir sebagai Direktur Pricewaterhouse Coopers FAS hingga 2005.

Pada awal 2005 sampai 2011, Saya mulai aktif bekerja di BII Finance (Maybank) yang bergerak di kegiatan usaha pembiayaan mobil. Saat itu saya berhasil merestrukturisasi dan membuat perusahaan hidup kembali yang saat itu sudah mau mati.

Saya mengambil tantangan itu. Setelah BII Finance saya perbaiki, saya diminta untuk memperbaiki WOM Finance hingga 2012. Di tahun yang sama, saya pindah ke Sucorinvest Asset Management. Berselang tujuh bulan kemudian, akhirnya saya menjabat sebagai Direktur Utama di CSUL Finance pada Maret. ●

PEMBIAYAAN INFRASTRUKTUR

Menyambung Distribusi Ekonomi Masyarakat

Pemerintah terus mendorong realisasi proyek-proyek infrastruktur untuk mendukung perekonomian Indonesia ke depannya. Harapannya, pertumbuhan ekonomi Indonesia pun bisa terus membaik seiring dengan rampungnya proyek infrastruktur.



Dengan kondisi infrastruktur yang lebih baik, akan mendorong distribusi ekonomi secara merata. Begitu pula dengan akses dan literasi masyarakat terhadap industri keuangan bisa menyebar ke seluruh Indonesia sehingga mendukung industri perbankan.

Di sisi lain, dalam merealisasikan proyek itu, kredit perbankan menjadi salah satu instrumen yang bisa menjadi penyokong pembangunan proyek infrastruktur. Perkembangannya, bukan hanya bank Badan Usaha Milik Negara (BUMN) saja yang masuk dalam membiayai proyek infrastruktur, tetapi juga beberapa bank swasta mulai berperan aktif.

Salah satunya, PT Bank Maybank Indonesia Tbk. yang terus terlibat pada proyek-proyek infrastruktur baik yang dikerjakan oleh BUMN maupun swasta.

Bank dengan kode emiten BNII itu pun berkomitmen untuk terus fokus mendorong pembiayaan pada segmen korporasi, terutama proyek yang berhubungan dengan infrastruktur pemerintah maupun swasta.

Berikut kutipan wawancara dengan Direktur Utama Bank Maybank Indonesia Taswin Zakaria pada saat paparan kinerja 2016 pada Kamis (16/2) :

Mengapa Maybank Indonesia mendukung pembiayaan untuk proyek infrastruktur di Indonesia?

Kalau dilihat pencapaian pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) Indonesia pada 2016 yang sebesar 5,02% itu ada dukungan dari realisasi belanja infrastruktur pemerintah.

Jadi, ekonomi Indonesia mulai bergerak pulih di tengah kondisi ekonomi global yang belum pulih dan masih jauh dari ekspektasi. Walaupun, pertumbuhan ekonomi Indonesia pada tahun lalu juga didukung oleh pemulihan tingkat konsumsi domestik dan program amnesti pajak.

Sejauh ini, Berapa besar kontribusi Maybank Indonesia kepada proyek infrastruktur di Indonesia?

Untuk kontribusi kami dalam proyek infrastruktur di Indonesia dapat dilihat dari pertumbuhan kredit segmen korporasi kami sepanjang 2016 yang mencatatkan kenaikan 20% menjadi Rp25,7 triliun dibandingkan dengan 2015 yang senilai Rp21,5 triliun.

Pencapaian itu menjadi bukti partisipasi kami dalam strategi mendorong pembangunan infrastruktur di Indonesia. Kalau dilihat beberapa waktu lalu [berpartisipasi dalam kredit sindikasi kepada PT Perusahaan Listrik Negara (Persero) pada akhir tahun lalu] kami juga ikut berpartisipasi dalam proyek infrastruktur.

Ke depan, kami akan berupaya untuk terus berkontribusi kepada proyek infrastruktur seperti, jalan tol, pembangkit listrik, dan sebagainya demi mendorong pertumbuhan ekonomi Indonesia.

Bagaimana rencana Maybank Indonesia untuk semakin berkontribusi terhadap proyek infrastruktur?

Ke depan, kami akan tetap sama seperti tiga tahun ke belakang atau sejak 2014 untuk terus fokus pada segmen bisnis korporasi. Kami akan terus menyalurkan pembiayaan segmen korporasi kepada perusahaan top lokal maupun top BUMN.

Selain itu, kami akan terus menangkap peluang pembiayaan untuk kebutuhan investasi pada proyek infrastruktur baik oleh pemerintah maupun swasta.

Apakah dengan pembangunan proyek infrastruktur saat ini memberikan pengaruh kepada sektor ekonomi lainnya, misalkan terhadap permintaan kredit?

Segmen bisnis *banking Community Financial Service* (CFS) seperti, usaha kecil dan menengah (UKM) yang juga menjadi salah satu fokus pertumbuhan mendapatkan keuntungan dari segi *supply chain* dari turunan proyek infrastruktur tersebut.

Ke depan, dengan ekosistem sinergi antara segmen korporasi dan bisnis *banking* UKM ini akan menjadi pendukung kinerja kami. Ini juga menjadi literasi keuangan dari korporasi ke usaha kecil. Meskipun begitu, segmen ritel tetap kami



dorong karena tidak bisa dipungkiri ritel tetap menjadi tulang punggung ekonomi Indonesia.

Berapa besar pengaruh sinergi supply chain dari turunan proyek infrastruktur kepada CFS Maybank Indonesia?

Kalau dilihat, pertumbuhan segmen bisnis *banking* UKM kami pada 2016 naik sebesar 12,3% menjadi Rp51,5 triliun dibandingkan dengan 2015 yang sebesar Rp45,9 triliun. Dengan pertumbuhan dua digit itu berarti sekitar dua kali multiplier dari total PDB Indonesia pada tahun lalu.

Bagaimana prospek CFS Maybank Indonesia yang juga berhubungan dengan aktivitas segmen korporasi, termasuk pada proyek infrastruktur?

Untuk segmen bisnis *banking* CFS, kami akan terus menangkap peluang dari ekosistem ekonomi dan komunitas masyarakat. Dengan fokus pada komunitas itu, nantinya akan dikaitkan dengan aktivitas kami pada segmen korporasi.

Jadi, seperti segmen komersial nantinya akan semakin erat hubungannya dengan segmen korporasi. Segmen UKM juga akan terus didorong penyalurannya kepada aktivitas yang bisa berdampak positif kepada kehidupan masyarakat Indonesia.

Dengan kontribusi penyaluran kredit kepada proyek infrastruktur itu, bagaimana target kinerja Maybank Indonesia pada tahun ini?

Dengan fokus kredit pada segmen korporasi dan bisnis *banking* UKM, kami menargetkan pertumbuhan kredit pada tahun ini bisa mencapai 10%, persentase target itu sejalan dengan industri perbankan.

Untuk, dana pihak ketiga (DPK) kami targetkan bisa tumbuh mengikuti pertumbuhan kredit yakni sebesar 8% sampai 10%. Dari segi likuiditas, kami pun terus berusaha untuk *matching* antara pertumbuhan kredit dan DPK tersebut agar tetap ekspansif dengan efisien.

Lalu, dengan fokus pada segmen korporasi dan bisnis banking, bagaimana perkembangan kualitas kredit Maybank Indonesia?

Kalau dari segi kualitas kredit, rasio kredit bermasalah atau *Non-Performing Loan* (NPL) sudah stabil dalam dua tahun ke belakang. Kami pun cukup gencar melakukan restrukturisasi kepada debitur-debitur yang usahanya terkena imbas perlambatan ekonomi sebelum 2014.

Untuk prospek kualitas kredit ke depannya, dengan pertumbuhan aset yang terus positif dan restrukturisasi, harapannya tingkat kualitas kredit kami terus membaik. ●

Bersama Meningkatkan Literasi & Inklusi Pasar Modal



Tahun ini, PT Bursa Efek Indonesia (BEI) sudah beroperasi selama 40 tahun. Ironisnya, tingkat literasi dan inklusi pasar modal di Tanah Air masih sangat rendah.

Berdasarkan hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2016 yang digelar oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), tingkat literasi industri pasar modal naik dari 3,8% menjadi 4,4% dengan tingkat inklusi dari 0,1% menjadi 1,3%.

Kondisi itu menjadi tantangan yang harus dijawab oleh para pelaku industri, regulator, dan otoritas pasar modal. Tujuannya tidak hanya membuat industri tumbuh, tetapi juga semakin memasyarakatkan pasar modal.

Prama Nugraha sudah lebih dari 15 tahun berkecimpung di dunia pasar modal. Direktur Panin Sekuritas ini mengakui literasi dan inklusi pasar modal selama ini terkendala oleh keterbatasan sumber daya manusia (SDM) dan jaringan perusahaan sekuritas di pelosok Indonesia.

Tantangan itu coba dijawab oleh Otoritas Jasa Keuangan dengan menerbitkan aturan Wakil Perantara Perdagangan Efek (WPPE) pemasaran dan WPPE pemasaran terbatas pada 2016.

Dari sisi jaringan, OJK dan BEI telah membuka kantor-kantor perwakilan yang dapat menjangkau seluruh provinsi di Indonesia.

“Panin Sekuritas punya 21 kantor cabang di 12 kota di Indonesia. Kami juga kembangkan layanan *online* untuk menjangkau nasabah yang lebih luas,” ujarnya, Jumat (28/4).

Prama menuturkan Panin Sekuritas memiliki sekitar 20.000 nasabah ritel. Dari jumlah tersebut, investor yang aktif bertransaksi di BEI mencapai sekitar 12.000 nasabah. Adapun anak usaha Panin Sekuritas, Panin Asset Management punya nasabah sekitar 56.000 nasabah.

Secara nasional, jumlah nasabah 132 perusahaan efek yang memiliki *Single Investor Identification* (SID) tercatat sekitar 500.000. Apabila dijumlahkan dengan investor reksa dana yang memiliki SID, totalnya mendekati angka 1 juta investor.

Kampanye *Yuk Nabung Saham* yang disuarakan BEI sejak November 2015 dan gencarnya pembukaan Galeri Investasi di berbagai kampus di Tanah Air dinilai cukup efektif mengerek jumlah investor baru. BEI mencatat sekitar 30% investor baru pada 2016 berasal dari kalangan mahasiswa.

Panin Sekuritas, kata Prama, ikut berpartisipasi dengan melakukan sosialisasi, baik dilakukan sendiri maupun bekerjasama dengan OJK dan BEI. Hasil sosialisasi kepada kalangan mahasiswa diproyeksi dapat terlihat dalam kurun 5-10 tahun mendatang.

Selain itu, perusahaan efek ini juga ikut menjadi mitra BEI dalam kegiatan *Stock Sound* yang mendatangkan grup band Maliq & D'essentials dalam acara penutupan perdagangan BEI pada akhir April 2017.

“Acara musik di BEI ini menarik bagi anak-anak muda. Para musisi yang punya banyak fans juga bisa menjadi ambassador pasar modal. Jadi kami ikut mendukung *Stock Sound*,” kata Prama.

Di luar itu, Panin Sekuritas juga bekerja sama dengan komunitas-

komunitas investor dalam rangka edukasi pasar modal. Komunitas dinilai sebagai wadah potensial untuk membina literasi dan inklusi pasar modal secara intensif. BEI mencatat saat ini ada sekitar 100 komunitas investor pasar modal yang aktif.

“Komunitas bisa membuka jaringan di luar kantor cabang kami. Selain itu, kami juga kasih *training* untuk karyawan perusahaan-perusahaan, ikut sosialisasi pasar modal syariah dan festival industri keuangan yang

diadakan OJK di beberapa daerah,” imbuhnya.

Era digital pun perlu dimanfaatkan sebagai sarana sosialisasi dan edukasi pasar modal, misalnya melalui media sosial. Menurut Prama, Panin Sekuritas memiliki akun media sosial Telegram yang menjadi wadah komunikasi dan bertukar informasi seputar saham dan pasar modal secara digital.

Kendati sosialisasi dan edukasi sudah dilakukan dengan cukup intensif, Prama menilai diperlukan koordinasi lintas sektor industri keuangan untuk mengakselerasi literasi dan inklusi pasar modal.

Koordinasi tersebut, misalnya, dengan memanfaatkan jaringan perbankan sebagai titik distribusi perusahaan sekuritas. Selama ini, sudah banyak bank yang berperan sebagai Agen Penjual Efek Reksa Dana (APERD) melalui divisi *wealth management*.

Menurutnya,

Panin Sekuritas telah menghadirkan layanan di beberapa kantor cabang Bank Panin yang merupakan *parent company* perusahaan efek tersebut. Inisiatif itu lagi-lagi membutuhkan SDM dan sinkronisasi pengawasan dari otoritas terkait.

“Membangun literasi pasar modal memang perlu waktu. Kalau masyarakat diedukasi secara benar dan berkelanjutan, potensinya sangat besar karena selalu ada peluang di pasar modal,” jelasnya. ●

Panin Sekuritas memiliki sekitar 20.000 nasabah ritel. Dari jumlah tersebut, investor yang aktif bertransaksi di BEI mencapai sekitar 12.000 nasabah. Adapun anak usaha Panin Sekuritas, Panin Asset Management punya nasabah sekitar 56.000 nasabah.



Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mendukung implementasi Peraturan Presiden Nomor 82 Tahun 2016 tentang Strategi Nasional Keuangan Inklusif khususnya Pilar 1 Edukasi Keuangan dan Pilar 4 Pelayanan Keuangan pada Sektor Pemerintah terkait dengan penyaluran program bantuan sosial secara non tunai.

Inisiasi penyaluran bantuan sosial secara non tunai dilaksanakan pada Program Bantuan Pangan, Program Keluarga Harapan (PKH) dan Program Indonesia Pintar (PIP) yang akan diresmikan oleh Presiden Republik Indonesia pada akhir Februari 2017.

Sebagai bentuk sinergi program antar kementerian atau lembaga, OJK berinisiatif mendukung keberhasilan program melalui kegiatan edukasi keuangan bagi 204 peserta yang terdiri atas Agen Penyalur Bantuan Sosial Non Tunai (bansos), Pendamping, Tenaga Kesejahteraan Sosial Kecamatan (TKSK), dan Keluarga Penerima Manfaat (KPM) pada 21 Februari 2017 di Makassar.

Pemilihan Kota Makassar sebagai lokasi edukasi keuangan didasarkan pada hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan tahun 2016 yang menunjukkan bahwa indeks literasi keuangan Kota Makassar sebesar 28,36% berada di bawah rata-rata indeks literasi keuangan nasional, yaitu 29,66%.

Di sisi lain, Makassar juga menjadi salah satu kota sasaran penyaluran Bantuan Pangan Non Tunai (BPNT) yang mana masyarakat bisa mendapat bantuan pangan dengan menggunakan Kartu Keluarga Sejahtera (KKS) di warung gotong royong (*e-warong*).

Tujuan kegiatan edukasi keuangan ini yaitu untuk meningkatkan pemahaman agen penyalur bansos, pendamping, TKSK, dan KPM mengenai pengelolaan keuangan dan berbagai produk keuangan mikro seperti *basic saving account* (BSA), tabungan emas, asuransi mikro, dan



OJK DUKUNG PROGRAM PENYALURAN BANSOS NON TUNAI

kredit mikro. Selain itu, keterampilan pengelolaan keuangan sangat diperlukan oleh masyarakat yang tidak mampu untuk mengatur keuangan dan selanjutnya dapat meningkatkan kesejahteraan hidupnya.

Peran agen, pendamping, dan TKSK dalam penyaluran dana bansos sangat besar, khususnya dalam memberikan edukasi dan pendampingan bagi para penerima bansos agar dapat memanfaatkan sebaik-baiknya tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan pokok, tetapi juga menabung dan kegiatan produktif lainnya. Kegiatan ini juga mendorong peserta edukasi menjadi Agen Literasi dan Inklusi Keuangan untuk melakukan edukasi dan pendampingan pengelolaan keuangan bagi KPM (*multiplier effect*).

“Kesuksesan program penyaluran bantuan sosial non tunai dapat tercapai melalui pengelolaan dana bantuan yang baik oleh para penerima dana. Selain untuk memenuhi kebutuhan pokok, dana bantuan

sebaiknya dapat disisihkan dengan menabung,” jelas Kusumaningtuti S. Soetiono, Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen.

Program bantuan pangan non tunai merupakan kelanjutan Program Keluarga Harapan (PKH) yang telah disalurkan ke 68 kabupaten/kota pada 2016 menggunakan KKS. Saat ini terdapat 15.878 agen Layanan Keuangan Digital dan Laku Pandai yang tersebar di seluruh daerah di Indonesia dan telah siap menyalurkan bantuan pangan.

Pada 2017 penyaluran sebanyak 1.286 juta KPM senilai total Rp1,7 triliun. Bantuan disebar ke 44 kota secara serentak, terdiri dari tujuh kota di Sumatera, 34 kota di Jawa, dan tiga kota di wilayah timur yang mana Makassar salah satunya. Lantas, pada 2018 ditargetkan sebanyak 10 juta keluarga penerima bantuan.

Sementara itu Anggota Komisi XI DPR RI Amir Uskara menuturkan

bahwa penyaluran bantuan sosial dari pemerintah melalui skema non tunai akan menekan potensi penyimpangan sekaligus memastikan penerima manfaat sesuai dengan klasifikasinya. “Memudahkan masyarakat penerima, apalagi bantuan yang mereka terima sangat memungkinkan digunakan untuk kegiatan produktif, paling tidak disisihkan untuk tabungan. Di titik ini, edukasi keuangan sangat vital, pengelolaan keuangan jadi kuncinya. Apa yang dilakukan OJK sudah sangat tepat,” katanya di sela-sela edukasi agen bansos non tunai di Makassar.

Dalam kesempatan tersebut, Deputi Bidang Koordinasi Penanggulangan Kemiskinan dan Perlindungan Sosial Kemenko PMK Achmad Choesni menjelaskan, tahun pertama pelaksanaan BPNT menasar 44 kota, tapi akan diperluas menjadi 98 kota pada tahun selanjutnya. Dia menjelaskan, pola penyaluran BPNT yang dilakukan melalui perbankan diharapkan dapat memudahkan pengawasan bantuan sosial tersebut lebih tepat sasaran serta meningkatkan indeks inklusi keuangan. “Apalagi BPNT ini tidak dapat dicairkan secara tunai, berbeda dengan bansos lainnya seperti PKH. Sehingga setelah digunakan untuk pembelian bahan pangan, sisa saldo BPNT itu dapat dikonversi menjadi tabungan,” ungkapnya.

Sementara itu, OJK menganjurkan kepada penerima bansos non tunai tidak hanya menggunakan dananya untuk membeli kebutuhan pangan. Akan tetapi dapat disisihkan untuk menabung di bank melalui agen Layanan Keuangan Tanpa Kantor dalam Rangka Keuangan Inklusif (Laku Pandai).

Seperti diketahui, Presiden Joko Widodo telah menggulirkan program bansos non-tunai kepada Keluarga Penerima Manfaat (KPM). Artinya, KPM saat ini tidak akan

***E-warong* juga diharapkan dapat memudahkan penerima bantuan dalam memenuhi kebutuhan pangan seperti beras dan di masa mendatang dapat ditambah dengan kebutuhan lainnya seperti tepung, minyak goreng, dan telur dengan harga sesuai Harga Eceran Tertinggi (HET) yang telah ditetapkan Bulog.**

mendapatkan bantuan uang tunai.

Akan tetapi, bansos tersebut diberikan dalam bentuk kartu yang berisikan Rp 110.000 dan dapat digunakan KPM untuk membeli kebutuhan pangan sehari-hari. “Selain untuk memenuhi kebutuhan pokok dana bansos, sebaiknya dapat disisihkan dengan menabung,” ujar Kusumaningtuti.

Penyaluran bantuan dilakukan secara nontunai melalui akun elektronik dalam media kartu kombo yang disebut dengan KKS. Bantuan tersebut digunakan hanya untuk membeli bahan pangan di tempat pembelian bantuan pangan di *e-warong*, yaitu agen bank, pedagang dan/atau pihak lain yang bekerja sama dengan bank pemerintah yang tergabung dalam Himpunan Bank Negara (HIMBARA), serta telah ditetapkan sebagai tempat pembelian Bantuan Pangan Non Tunai.

E-warong juga diharapkan dapat memudahkan penerima bantuan dalam memenuhi kebutuhan pangan seperti beras dan di masa mendatang dapat ditambah dengan kebutuhan lainnya seperti tepung, minyak goreng, dan telur dengan harga sesuai Harga Eceran Tertinggi (HET) yang telah ditetapkan Bulog. Dengan sistem tersebut maka masyarakat mendapatkan bahan pangan dengan harga yang lebih murah.

Selain itu dengan kartu kombo ini, masyarakat dapat menerima bantuan secara utuh, menggunakan

secukupnya sesuai kebutuhan keluarga, dan mulai berlatih untuk menabung serta untuk tidak bersikap konsumtif. Hal itu memungkinkan KPM untuk memiliki akses kepada lembaga keuangan formal, mengelola keuangan secara lebih baik dengan menabung, sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga di masa mendatang.

Selanjutnya data transaksi yang dilakukan oleh KPM dapat dijadikan pertimbangan bagi perbankan apabila pada saatnya KPM mulai dapat meningkatkan kegiatan usaha produktifnya dan membutuhkan bantuan keuangan dan kredit dan perbankan.

Untuk peningkatan pelayanan, masyarakat calon penerima bantuan akan diberikan kemudahan pembukaan rekening bank melalui persyaratan yang lebih sederhana dengan registrasi secara kolektif. Masyarakat juga akan diberikan edukasi dan sosialisasi intensif mengenai manfaat dari bantuan yang diberikan, termasuk tata cara bertransaksi menggunakan kartu dan penarikan bantuan di agen.

Selain itu, masyarakat akan diberi informasi mengenai tata cara pengaduan apabila menemui kesulitan atau hambatan pada saat akan mengambil bantuan yang diberikan. Apabila menemui hambatan, masyarakat dapat menghubungi agen *e-warong*, ataupun bank penerbit kartu. ●

GURU JADI DUTA LITERASI KEUANGAN



Membangun pemahaman tentang keuangan sejak usia dini menjadi hal yang sangat penting seiring dengan perkembangan zaman yang kian banyak terkonsentrasi pada perilaku konsumtif. Melalui edukasi keuangan sejak dini, literasi anak-anak tentu akan sangat mumpuni dalam memanfaatkan dan mengelola keuangan mereka sendiri.

Di Indonesia, sejumlah langkah strategis dalam akselerasi tingkat literasi keuangan sejak dini dengan menyasar segmen pelajar mulai agresif dilakukan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Mulai dari penyediaan buku literasi keuangan untuk jenjang SD, SMP, SMA sampai dengan Perguruan Tinggi, hingga melakukan pelatihan atau *Training of Trainers (ToT)* bagi tenaga pengajar pada setiap jenjang pendidikan tersebut.

Upaya itu merupakan implemmentasi dari Pilar 1 Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia (SNLKI) dengan program inisiatif penyusunan materi literasi keuangan maupun Pilar 2 dengan program inisiatif menyiapkan SDM pelaksana edukasi. Bahkan pada pertengahan 2014, OJK meluncurkan buku "Mengenal OJK dan Industri Jasa Keuangan" tingkat SMA.

Untuk mendukung pemanfaatan buku tersebut, OJK menyelenggarakan kegiatan ToT di berbagai daerah.

ToT pertama yang dilakukan pada tahun 2017 diadakan di Makassar pada 21-22 Februari 2017, diikuti oleh 100 guru ekonomi tingkat SMA.

Kepala OJK Kantor Regional 6 Sulawesi, Maluku, dan Papua Bambang Kiswono mengatakan, seluruh guru ekonomi SMA peserta ToT akan menjadi ujung tombak upaya peningkatan indeks literasi keuangan di Sulawesi Selatan terkhusus bagi pelajar di segmen tersebut. "Mereka (guru ekonomi) akan bertransformasi menjadi duta literasi keuangan. Tentu edukasi keuangan akan lebih mudah sampai ke pelajar melalui mereka," katanya di sela-sela ToT kepada Guru ekonomi Tingkat SMA di Makassar (21/2).

Di sisi lain, edukasi itu dapat berdampak pada peningkatan akses keuangan pelajar terhadap produk keuangan, salah satunya Simpanan Pelajar atau SimPel. Khusus di Sulawesi Selatan, jumlah rekening SimPel 140.951 akun, sedangkan

penghimpunan dana secara kumulatif program itu sebesar Rp5,24 miliar, di mana Rp463 juta terserap pada perbankan syariah yang masuk dalam daftar bank peserta.

Peningkatan tersebut tidak lepas dari langkah edukasi yang menyasar 1.429 sekolah berbagai tingkatan dengan ikatan kerjasama sebanyak 1.356 sekolah.

Upaya OJK meningkatkan

literasi dan inklusi keuangan di dunia pendidikan didukung pula oleh Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 24/2016 tentang Kompetensi Inti dan Kompetensi Dasar Pelajaran



pada Kurikulum 2013 pada Pendidikan Dasar dan Pendidikan Menengah. Aturan itu menetapkan pemahaman mengenai lembaga jasa keuangan dan OJK sebagai cakupan kompetensi dasar tingkat SMA.

Kepala Dinas Pendidikan Sulawesi Selatan Irman Yasin Limpo menilai, pelatihan yang diadakan OJK seharusnya menjadikan guru sebagai fasilitator dalam penyampaian informasi terkait OJK dan industri jasa keuangan kepada peserta didiknya. "Memacu edukasi, literasi dan inklusi. Hal ini sangat positif kedepannya bagi perkembangan daerah," jelasnya.

Salah satu peserta ToT, Muhammad Syafri Rewa menilai kegiatan yang diselenggarakan OJK memberikan pemahaman yang lebih komprehensif bagi guru terkait peran, tugas dan tanggung jawab otoritas sebagai regulator industri jasa keuangan di Indonesia, serta *stakeholder* yang terlibat di dalamnya. ●

OJK BERIKAN EDUKASI KEUANGAN MELALUI “OJK GOES TO SCHOOL”



Pemahaman tentang manfaat menabung bagi anak di usia dini di Indonesia masih sangat rendah. Berdasarkan hasil Survei Nasional Literasi Keuangan Indonesia (SNLKI) yang dilakukan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 2013, tingkat literasi siswa sekolah dasar (SD) masih sangat rendah, yakni sebesar 24,16 %.

Oleh karena itu, OJK berinisiatif untuk terus melakukan kegiatan edukasi secara berkesinambungan ke beberapa sekolah dengan merangkul sejumlah Lembaga Jasa Keuangan (LJK) di Tanah Air. Kegiatan tersebut tidak terlepas dari rangkaian kegiatan yang telah dilakukan selama setahun terakhir.

Melalui program yang bertajuk “OJK Goes to School”, OJK mengadakan kegiatan edukasi

selama sepekan di beberapa sekolah di Jakarta, yakni SD Hati Suci, Sekolah Menengah Kejuruan Negeri (SMKN) 38, Sekolah Menengah Atas Negeri (SMAN) 1, dan Sekolah Menengah Pertama (SMP) Santa Ursula. Acara itu menggandeng beberapa perbankan yakni Panin Bank, BRI Syariah, Mandiri Syariah, dan Sinarmas Bank, serta Bursa Efek Indonesia (BEI).

Selain mentor dari tim perbankan dan Kepala Sekolah, kegiatan yang berlangsung ini juga dihadiri oleh Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK Kusumaningtuti, Anggar B. Nuraini Deputy Komisiner Edukasi dan

Perlindungan Konsumen OJK, Direktur Literasi dan Edukasi Keuangan OJK Horas VM Tarihoran, Deputy Direktur Literasi dan Informasi Greta Joice Siahaan, dan Kepala Bagian Informasi Direktorat Literasi dan Edukasi Keuangan OJK Sawitri.

Kepala Bagian Informasi Direktorat Literasi dan Edukasi Keuangan OJK Sawitri menjelaskan program edukasi pada tahun ini menyasar anak didik tingkat sekolah dasar (SD), sekolah menengah pertama (SMP) dan sekolah menengah atas (SMA) yang berada di sekitar kawasan kantor OJK. Sosialisasi tersebut tidak hanya berlangsung di Jakarta, tetapi juga dilaksanakan oleh 34 kantor regional OJK yang berada di daerah.

“Jadi memang ini salah satu program yang segmennya tersendiri. Hanya di sekolah-sekolah sekitar kantor (OJK), tapi tidak menutup kemungkinan akan meluas,” ujarnya”.

Oleh karena itu, OJK berupaya mendorong edukasi formal berupa penerbitan buku seri literasi keuangan kepada siswa SD dan SMP agar dapat menjadi bagian dari kurikulum sekolah. Menurut Sawitri, sebelum impelentasi itu dilakukan



OJK akan terus melakukan edukasi pengelolaan keuangan kepada para siswa maupun guru/ dosen melalui program *Training of Trainers* (ToT). Program itu ditujukan bukan sekadar memperkenalkan produk/ jasa keuangan, tetapi menumbuhkan kebiasaan menabung sejak dini.

Berangkat dari niat tersebut, OJK berinisiatif menjadi mediator antara sekolah dengan perbankan untuk pengadaan tabungan Simpanan Pelajar (SimPel). Kerja sama yang dilakukan itu nantinya memberikan kesempatan kepada siswa untuk membuka rekening atas nama pribadi tanpa menggunakan Kartu Tanda Penduduk (KTP).

Direktur Literasi dan Edukasi Keuangan OJK Horas VM Tarihoran menjelaskan kegiatan ini dilakukan sebagai bagian untuk menambah pengetahuan dan kebiasaan hidup hemat dan membuka wawasan para siswa tentang keuangan. Sehingga, kesempatan ini diharapkan dapat

mengubah perilaku siswa yang sebelumnya cenderung konsumtif untuk menjadi produktif di kemudian hari.

Horas mengatakan, dalam satu tahun OJK berencana mengadakan 30 hingga 40 kegiatan edukasi ke sekolah dan 600 guru atau enam kali kegiatan ToT. Kegiatan itu juga didukung industri jasa keuangan yang melakukan kegiatan edukasi keuangan.

Siti Habibah Kepala Sekolah SMKN 38 yang turut menyambut baik program edukasi itu menjelaskan, materi tentang pengelolaan keuangan sangat relevan dengan beberapa mata pelajaran yang juga di terapkan di sekolah. Terlebih, SMKN yang juga fokus membina siswa untuk menjadi wirausaha di kemudian hari mendapat wawasan yang lebih dalam



tentang keuangan dengan hadirnya OJK ke sekolah. Budaya menabung ini, lanjutnya, perlu dilakukan mengingat para siswa di sekolah yang dibinanya sangat konsumtif dalam membelanjakan uang sakunya.

“Anak-anak kami ini sangat konsumtif walau pun mereka dari golongan ekonomi menengah kebawah. Minimal dalam sehari mereka membawa paling sedikit Rp20.000 per siswa dan itupun habis dalam sehari karena pilihan jajanan juga banyak. Rencananya, kami akan membangun kerja sama dengan BRI Syariah untuk membangun budaya menabung. Mereka (BRI Syariah) akan jempot bola,” katanya.

Hanya dengan biaya senilai Rp5.000 untuk membuka rekening, para siswa dapat menyisihkan uang sakunya minimal Rp1.000 setiap hari sehingga pola konsumtif itu dapat ditekan. Dengan begitu, setelah para siswa lulus sekolah, mereka akan memiliki modal untuk memulai usaha. Sebagai contoh, siswa dari jurusan tata boga dapat menggunakan uang tabungan itu untuk membeli peralatan memasak, atau bahan pembuatan donat atau roti sebelum memulai usaha. Begitu pula dengan jurusan busana yang dapat memanfaatkan tabungannya untuk membeli mesin jahit dan kain. Dengan metode pengenalan keuangan yang dilakukan itu, Siti berharap para siswa akan terdorong dengan kesadaran sendiri dan tanpa paksaan dari siapapun untuk mulai memikirkan masa depan dengan memanfaatkan tabungan sejak dini. ●

Hanya dengan biaya senilai Rp5.000 untuk membuka rekening, para siswa dapat menyisihkan uang sakunya minimal Rp1.000 setiap hari sehingga pola konsumtif itu dapat ditekan. Dengan begitu, setelah para siswa lulus sekolah, mereka akan memiliki modal untuk memulai usaha.





Maraknya investasi ilegal yang terjadi di berbagai daerah menandakan tingkat pemahaman masyarakat terhadap investasi masih rendah. Bahkan, dalam beberapa kasus terakhir, banyak korban yang merugi jutaan hingga miliaran rupiah.

Menyikapi semakin gencarnya aksi penipuan tersebut, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menggelar kegiatan “Edukasi Waspada Investasi bagi Pegawai Negeri Sipil (PNS)” di Majalengka, Jawa Barat pada 14 Februari 2017. Peserta yang mengikuti kegiatan tersebut sebanyak 108 orang, yang terdiri dari para satuan kerja perangkat daerah (SKPD), pegawai negeri sipil (PNS), dan Pemerintah Daerah Kabupaten Majalengka.

Kegiatan yang berlokasi di aula kantor Bupati Majalengka ini dihadiri oleh Deputy Direktur Edukasi OJK Jalius, Kepala Kantor OJK Cirebon Muhammad Lutfi, Bupati Majalengka Sutrisno, dan anggota Musyawarah Pimpinan Daerah (Muspida) Majalengka, dan pembicara yang berasal dari lembaga jasa keuangan.

Dihadapan peserta, Kepala Bagian Direktorat Kebijakan dan Dukungan Kebijakan Irhamsah memberikan edukasi dan pengenalan tugas satuan pengawas (satgas) waspada investasi OJK dan layanan pengaduan konsumen yang dimiliki OJK serta peran dari penegak hukum dan kementerian terkait dalam menindaklanjuti terjadinya aksi

WASPADA INVESTASI DI MAJALENGKA



investasi ilegal di Tanah Air.

Ariffianto, Kepala Cabang PT. Trimegah Securities cabang Cirebon yang ikut menjadi pembicara menjelaskan mengenai pasar modal yang meliputi saham, obligasi, mekanisme pembelian saham dan obligasi, reksa dana, dan jenis reksa dana. Bahkan, peserta yang hadir juga dapat mengetahui seluk beluk pegadaian mulai dari produk tabungan emas, karakteristik tabungan emas, keuntungan menggunakan jasa Pegadaian yang langsung disampaikan oleh Asisten Manajer Penjualan PT. Pegadaian (Persero) Cirebon Sri Juliati.

Penyampaian materi dari setiap pembicara diakhiri dengan sesi

tanya jawab. Tidak kalah menarik, rangkaian kegiatan edukasi keuangan yang berlangsung itu diakhiri dengan *talkshow* di Radio Sela FM dengan tema “Waspada Investasi” yang menghadirkan Jalius dan Irhamsah sebagai pembicara.

Sebelum dan setelah pelaksanaan kegiatan edukasi, OJK melakukan pre dan post test kepada setiap peserta. Tujuannya agar dapat mengetahui peningkatan indeks literasi keuangan mereka.

Hasil *pre* dan *post test* tersebut mencatat terjadi peningkatan sebesar 9% dari nilai rata-rata sebelumnya yang hanya mencapai 8,83 menjadi 9,73 terhadap pemahaman jasa keuangan. ●

OJK & KEMENDIKBUD BERSINERGI



Tingkat literasi atau pemahaman masyarakat terhadap sektor industri keuangan di Indonesia terbilang masih cukup rendah jika dibandingkan dengan negara-negara lain. Berdasarkan Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) kedua yang dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 2016, indeks literasi masyarakat tercatat sebesar 29,7% dan indeks inklusi keuangan sebesar 67,8%.

Walaupun ada peningkatan dari survei sebelumnya yang dilaksanakan pada 2013, yaitu sebesar 21,8% untuk indeks literasi dan 59,7% untuk inklusi keuangan, OJK terus gencar melakukan edukasi dalam rangka mendorong masyarakat melekat

terhadap sektor keuangan.

Salah satu upaya paling anyar yang dilakukan OJK adalah dengan menggandeng Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan (Kemendikbud) dalam kegiatan survei *Programme for International Student Assessment (PISA)*. Kerja sama ini bertujuan meningkatkan pemahaman keuangan di segmen anak-anak usia 15 tahun.

Greta Joice Siahaan, Deputy Direktur Literasi dan Informasi OJK, mengatakan, survei PISA merupakan suatu tes kecakapan siswa yang digunakan secara internasional untuk mengetahui sejauh mana kemampuan anak-anak usia 15 tahun dalam mengerti berbagai macam pelajaran. Selama ini, survei PISA di Indonesia

terdiri dari kompetensi bahasa, ilmu pengetahuan alam, dan matematika.

“Untuk pertama kalinya, OJK mengajukan kompetensi literasi keuangan dalam survei PISA di Indonesia. Survei PISA dengan kompetensi literasi keuangan di dalamnya ini akan dilakukan pada 2018,” ujarnya usai memberikan sambutan dalam kegiatan Sosialisasi PISA dan Pengenalan OJK di Surabaya, Jumat (3/3).

Kompetensi literasi keuangan dinilai penting sebagai salah satu tolok ukur terkait kesiapan generasi muda Indonesia dalam menghadapi kompetisi global. Dalam survei PISA, anak-anak dinilai dari soal-soal yang berupa cerita, bukan berupa soal dengan jawaban hapalan, dan



memberikan edukasi sesuai standar internasional dalam rangka mendorong anak-anak melek keuangan sejak dini.

Kerja sama antara OJK dan Kemendikbud ini juga tak lepas dari amanat Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2011, di mana disebutkan OJK memiliki fungsi mengatur dan mengawasi industri jasa keuangan sekaligus melindungi konsumen, khususnya dalam berinteraksi dengan jasa keuangan, salah satunya melalui edukasi keuangan.

Nizam, Kepala Pusat Badan Penelitian dan Pengembangan Pusat Penilaian Pendidikan Kemendikbud menjelaskan bahwa survei PISA digunakan sebagai standar dalam mengukur kompetensi siswa secara internasional. Survei ini dikembangkan secara bersama-sama oleh 72 negara anggota Organization for Economic Co-operation and Development (OECD).

Indonesia, katanya, telah mengikuti survei PISA sebanyak lima kali sejak dimulai pada sekitar 2001-2002. Survei ini dilakukan tiga tahun sekali kepada anak-anak usia 15 tahun yang diambil dari 250 sekolah yang menjadi sampel. Tiap sekolah, diambil 20 murid untuk mengikuti survei ini.

“Untuk kompetensi *financial literacy* sebenarnya sudah ada sejak lama, namun kami belum berani ikut karena nilai matematika di Indonesia masih rendah. Di samping itu, kami juga belum ada anggaran dan Alhamdulillah OJK memiliki misi ke arah literasi keuangan. Ini kerja sama kami dan OJK untuk 2018,” jelas Nizam.

Dia berharap, dengan kerja sama tersebut, pihaknya memiliki peta terkait kompetensi anak-anak di Indonesia, terutama yang berusia 15 tahun, dalam bidang literasi keuangan. Dengan demikian, Kemendikbud dapat menindaklanjuti dengan program yang tepat untuk menyiapkan anak-anak bangsa dalam bersaing secara global di abad 21. ●

“Untuk kompetensi *financial literacy* sebenarnya sudah ada sejak lama, namun kami belum berani ikut karena nilai matematika di Indonesia masih rendah. Di samping itu, kami juga belum ada anggaran dan Alhamdulillah OJK memiliki misi ke arah literasi keuangan. Ini kerja sama kami dan OJK untuk 2018.”

–Nizam

diharapkan dapat memecahkan suatu masalah berdasarkan apa yang mereka ketahui.

Akan ada empat kompetensi yang akan diujikan kepada siswa-siswa SMP dan SMA di Indonesia berusia 15 tahun, yaitu kompetensi bahasa, ilmu pengetahuan alam, matematika dan literasi keuangan.

Greta menuturkan bahwa sosialisasi di Surabaya ini merupakan sosialisasi pertama yang diadakan oleh OJK. Sosialisasi tersebut

ditujukan kepada para kepala sekolah dan guru Teknologi Informasi (TI) di beberapa sekolah yang terpilih menjadi sampel survei.

Adapun, dengan adanya survei literasi keuangan pada PISA tahun depan, pihak otoritas berharap mendapatkan gambaran yang jelas terkait tingkat literasi keuangan, terutama pada anak-anak usia 15 tahun. Dari hasil yang didapat, OJK dapat merumuskan kebijakan serta strategi yang tepat untuk

EDUKASI KEUANGAN OJK

IBU RUMAH TANGGA & UMKM JADI TARGET PRIORITAS

Ibu rumah tangga adalah segmen yang kerap kali terlibat dalam urusan keuangan keluarga. Bahkan, hampir sebagian besar tanggung jawab pengelolaan keuangan keluarga berada di tangan kaum hawa ini.

Akan tetapi, peran wanita yang semakin besar itu seringkali tidak ditopang oleh pengetahuannya mengenai jasa keuangan sehingga banyak dari ibu rumah tangga maupun wanita yang berprofesi sebagai pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) melewatkan begitu saja memanfaatkan yang seharusnya bisa dipetik dari Lembaga Jasa Keuangan (LJK). Pada beberapa kasus tertentu, ketidaktahuan itu kerap menjadikan wanita sebagai korban penipuan.

Menyikapi hal itu, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagai wasit LJK mengadakan edukasi keuangan

kepada komunitas Pembinaan Kesejahteraan Keluarga (PKK), pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan ibu rumah tangga di Mamuju, Sulawesi Barat.

Edukasi yang berlangsung pada 7 Maret 2017 ini merupakan bagian dari Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia (SNLKI) dengan target prioritas ibu rumah tangga dan UMKM. Kegiatan tersebut diramaikan 111 peserta yang terdiri dari kelompok Dharma Wanita, tim penggerak PKK, pelaku usaha UMKM, pegawai negeri sipil, dan ibu rumah tangga di gedung kantor gubernur provinsi Sulawesi Barat.

Kepala Bagian Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK KR6 Sulawesi, Maluku dan Papua Bondan Kusuma menuturkan, edukasi ini adalah salah satu upaya OJK untuk mendukung secara penuh program

perluasan akses keuangan bagi masyarakat, terutama bagi kaum ibu rumah tangga yang kerap bersentuhan dengan keuangan. Program ini adalah bagian dari pelaksanaan amanat Peraturan Presiden (Perpres) Nomor 82 Tahun 2016 tentang Strategi Nasional Keuangan Inklusif (SNKI) yang diluncurkan pada 18 November tahun lalu.

Perpres ini, lanjutnya, memberikan energi baru bagi OJK untuk memperluas akses keuangan secara mudah, murah, dan melindungi kepentingan konsumen dalam penggunaannya. Pemahaman itu sengaja ditujukan pada kelompok yang belum terpenuhi oleh layanan keuangan formal, yakni masyarakat berpendapatan rendah, pelaku usaha mikro dan kecil, dan masyarakat yang merupakan lintas kelompok.

Pada kesempatan yang sama, Sekretariat Daerah Provinsi Sulawesi Barat Ismail Zainuddin berharap, agar program itu dapat meningkatkan literasi keuangan masyarakat Mamuju dan sekitarnya terhadap produk/jasa LJK konvensional serta syariah. Hal itu, mendorong perilaku keuangan secara positif sehingga masyarakat dapat merancang, mengelola dan menyalurkan uangnya sesuai kebutuhan.

Acara itu juga diikuti oleh beberapa narasumber, yaitu Thaufan Riestanto, Pimpinan PT Bank Sulselbar Cabang Syariah Mamuju yang berbicara mengenai tabungan, deposito, dan KUR, Subhan Faizin, Pimpinan PT Pegadaian Makassar 1 yang berbicara tentang pergadaian dan tabungan emas.

Materi juga dilengkapi dengan presentasi oleh Eko Susanto dari Asuransi Mikro KOSMIK yang berbicara tentang asuransi mikro, Yang Sultan Bestari, Staf Literasi dan Edukasi berbicara mengenai perencanaan keuangan dan Jalius, Deputy Direktur Edukasi OJK yang berbicara seputar Institusi Jasa Keuangan (IJK) dan waspada investasi. ●



APLIKASI PONSEL SIKAPI UANGMU

Apakah Anda pernah merasa uang Anda “habis begitu saja” setelah menerima gaji, uang saku, atau penghasilan lainnya atau “uang habis sebelum tanggal tua”? Kemudian, apakah Anda mempertanyakan kemana uang Anda “pergi”?

Jika Anda memiliki masalah dalam mengatur keuangan, Anda dapat mulai memperbaikinya dengan membuat perencanaan keuangan dan menyusun alokasi anggaran, serta cobalah untuk mulai men-*track* pengeluaran Anda. Jika merasa bingung memulainya, Anda dapat menggunakan aplikasi ponsel Sikapi Uangmu.

Sejak Desember 2015, aplikasi ini dapat diunduh pada *Google Play* untuk pengguna *Android* dan *App Store* untuk pengguna *iOS*. Pengembangan aplikasi ponsel merupakan inisiatif Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam menghadapi perkembangan dunia Teknologi Informasi (TI) yang kini sudah mulai *digital minded*.

Aplikasi Sikapi Uangmu adalah aplikasi ponsel yang dibangun sebagai alat yang membantu Anda merencanakan keuangan dan memonitor pengeluaran Anda dengan bijak. Dengan adanya aplikasi ini, pengguna dapat melakukan perencanaan keuangannya dengan lebih baik secara mudah, serta mengendalikan pengeluaran berdasarkan skala prioritas. Selain itu, aplikasi ini juga menyediakan beberapa fitur di antaranya:

- 1. Informasi keuangan** yang memuat artikel maupun tips mengenai keuangan, serta informasi terkini mengenai perkembangan industri jasa keuangan.
- 2. Kegiatan edukasi keuangan** yang memuat informasi mengenai agenda kegiatan edukasi keuangan terdekat yang akan diselenggarakan oleh OJK sehingga masyarakat dapat berpartisipasi pada kegiatan tersebut.
- 3. Layanan konsumen OJK**, pengguna dapat memanfaatkan fitur ini untuk menyampaikan informasi, menanyakan informasi maupun menyampaikan pengaduan terkait produk/layanan di sektor jasa keuangan.
- 4. Portal waspada investasi**, pengguna dapat mengetahui entitas/lembaga atau perusahaan yang tidak mendapatkan izin dan tidak terdaftar di OJK yang bersumber dari masyarakat dan diolah oleh OJK, sehingga masyarakat dihimbau untuk berhati-hati dan dapat mengecek kembali legalitas investasi yang tidak tercantum dalam daftar tersebut kepada OJK.
- 5. Kalkulator keuangan**, pengguna dapat melakukan perhitungan terhadap kondisi kesehatan keuangan pribadi. Selain itu pengguna dapat melakukan simulasi perhitungan simpanan *mudharabah* (tabungan, giro, deposito), tabungan rencana dengan *mudharabah*, pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) syariah *mudharabah*, dan kartu kredit.
- 6. Survei singkat**, para pengguna *mobile apps* Sikapi Uangmu dapat mengikuti survei singkat untuk mengetahui sejauh mana tingkat pengetahuan terkait industri jasa keuangan.

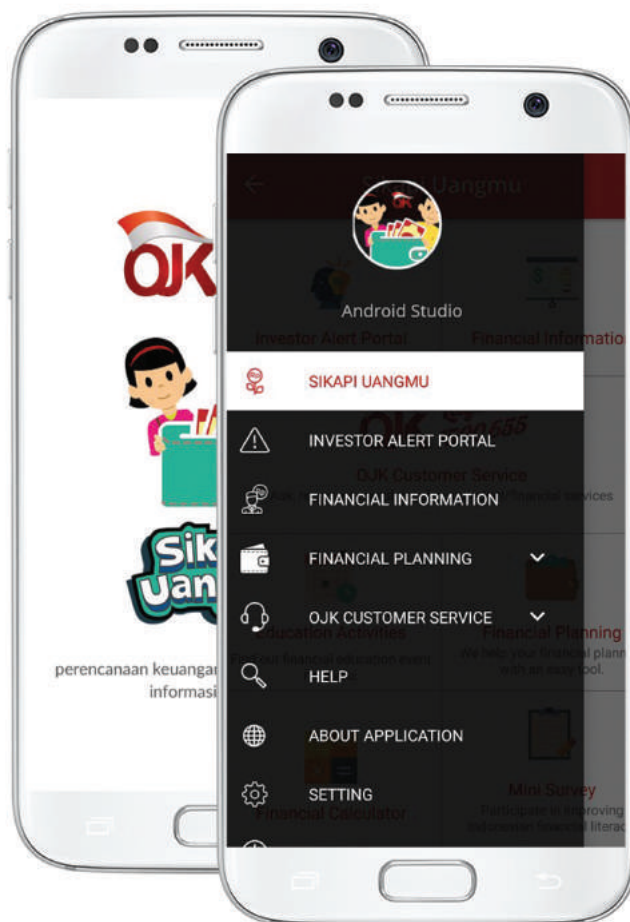
Unduh aplikasi Sikapi Uangmu di *App Store* atau *Google Play* dengan meng- klik salah satu link di bawah ini:



<https://itunes.apple.com/SikapiUangmu>



<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.ojk.sikapiuangmu>



MENDORONG KEMUDAHAN DI INDUSTRI KEUANGAN

Ada kabar baik dari otoritas Jasa Keuangan (OJK). Survey Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan yang dirilis pada 2016 menyuguhkan data adanya kenaikan indeks literasi keuangan. Kondisi yang diyakini memberi gambaran bahwa tingkat pemahaman masyarakat terhadap keuangan semakin meningkat.

Apresiasi tinggi patut diberikan kepada OJK sebagai 'wasit' di sektor keuangan dalam negeri. Upaya edukasi dan memperluas basis layanan keuangan yang bekerja sama dengan institusi keuangan, membuahkan hasil.

Meningkatnya indeks literasi dan indeks inklusi, tentu akan berkorelasi dengan upaya pemerintah untuk memperkuat perekonomian di Tanah Air. Semakin banyak masyarakat yang melek keuangan, ini akan memudahkan pemerintah dalam menjalankan kebijakannya yang bersinggungan langsung dengan masyarakat.

Dalam sejumlah kesempatan, pemerintah ingin agar bantuan sosial disalurkan secara nontunai dengan menggandeng perbankan maupun lembaga penyalur bantuan sosial lainnya.

Jika strategi nontunai ini dikedepankan, masyarakat calon penerima bantuan mau tidak mau harus dibiasakan dengan sistem keuangan. Langkah itu sejalan pula dengan upaya mengurangi transaksi tunai di masyarakat atau *cashless*



society.

Lantas, jika dilihat dari sisi pelaku bisnis sektor keuangan, meningkatnya indeks literasi dan indeks inklusi dapat dijadikan sebagai salah satu strategi dalam memperluas basis layanan.

Layanan tradisional seperti perbankan yang memang sudah dekat dengan masyarakat, memiliki tantangan untuk terus berkembang dan menjangkau seluruh pelosok negeri. Sejumlah bank telah melakukan itu dengan memanfaatkan Layanan Keuangan Tanpa Kantor dalam Rangka Keuangan Inklusif (Laku Pandai).

Jika layanan perbankan relatif sudah dekat dengan masyarakat, tantangan dirasakan pelaku bisnis nonbank seperti pasar modal dan asuransi.

Penetrasi layanan pasar modal memang tidak seagresif perbankan. Pelaku usaha di pasar modal seperti perusahaan sekuritas, manajer investasi, sejauh ini memang baru menjangkau kota-kota besar.

Akan tetapi, dengan semakin berkembangnya Internet, kemudahan transaksi pasar modal secara *online* terus didengungkan. Basis investor pasar modal, khususnya investasi di saham hingga Januari 2017 sekitar

680.000 investor, tentu menjadi tantangan tersendiri.

Jumlah investor itu tak sebanding dengan pemilik simpanan di bank yang oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) tercatat mendekati 200 juta rekening. Demikian pula dengan layanan asuransi yang relatif belum banyak diakses masyarakat.

Bahwa saat ini terjadi kenaikan tingkat pemahaman masyarakat terhadap produk keuangan, tentu harus disyukuri. Hanya saja, tak bisa berpuas diri. Peran OJK bersama stakeholder lembaga keuangan lain perlu dijalin semakin erat.

Otoritas juga tak bisa menutup mata dengan masih maraknya investasi keuangan yang ujung-ujungnya berkedok penipuan. Dengan meningkatkan literasi keuangan masyarakat, tujuannya tentu saja model investasi berkedok penipuan bisa semakin dihindari.

Perekonomian dalam negeri akan terus tumbuh apabila tingkat pemahaman masyarakat terhadap akses keuangan bisa terus ditingkatkan.

Upaya mendorong kemudahan, tentu saja menjadi kunci. Namun, di industri keuangan pakem yang tak bisa dihindari adalah kemudahan dengan tetap berprinsip hati-hati. ●



LA KU PANDAI

Sahabat Masyarakat

Layanan Keuangan Tanpa Kantor Dalam Rangka Keuangan Inklusif

