

MENJARING NASABAH MELALUI SimPel DAN BSA

# EDUKASI OJK KONSUMEN

SEPTEMBER 2017

SIKAPIUANGMU.OJK.GO.ID

**OJK** Layanan  
1500 655

**KAMPANYE AYO MENABUNG  
DUKUNG PEMBIAYAAN  
PEMBANGUNAN &  
KEMANDIRIAN  
EKONOMI RAKYAT**



# Selamat Hari Jantung Sedunia

*Jaga Kesehatan Tubuh dengan Pola Hidup Sehat,  
Jaga Kesehatan Dompet dengan Asuransi Kesehatan*



# MERDEKA & PRODUKTIF

Dalam puncak peringatan 40 tahun diaktifikannya kembali pasar modal, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bersama *Self Regulatory Organization* (SRO) di bidang pasar modal kembali menggaungkan semangat “Ayo Menabung”, sebuah gerakan untuk mendorong kesadaran publik tentang pentingnya menyimpan dan mengembangkan dana.

Gerakan “Ayo Menabung” bukan hanya terkait dengan menyimpan di institusi konvensional seperti perbankan, melainkan pula menasar institusi di pasar modal, seperti menabung saham.

Sejatinya, pesan utama dari gerakan menabung yang digulirkan OJK adalah upaya otoritas menggeser budaya konsumtif masyarakat ke budaya yang lebih produktif.

Apalagi, upaya itu diyakini sejalan dengan semangat pemerintah dalam membangun sejumlah proyek infrastruktur dan sejumlah akses publik lainnya.

OJK memang terus berupaya meningkatkan kontribusi dalam mendukung percepatan pertumbuhan ekonomi nasional setidaknya dalam jangka waktu 1 tahun ke depan, periode Agustus 2017 hingga Juli 2018.

Apalagi, momentum itu bertepatan dengan Peringatan Hari Ulang Tahun Ke-72 Kemerdekaan Republik Indonesia yang jatuh pada 17 Agustus 2017.

Ada sejumlah upaya dari OJK untuk terus mendukung program-program pemerintah terkait dengan pembangunan infrastruktur. Dalam keterangan resminya, OJK berkepentingan mendorong dan mempercepat pemanfaatan regulasi pasar modal terkait infrastruktur secara lebih konkret dan dalam jumlah atau nilai yang signifikan.

Upaya tersebut diakui telah membuahkan hasil dengan telah dikeluarkannya pernyataan efektif untuk penerbitan

tiga instrumen pasar modal tepat pada 10 Agustus 2017 yang nilainya mencapai Rp12 triliun.

Hasil dari penghimpunan dana tersebut langsung digunakan untuk membiayai pembangunan infrastruktur jalan tol, bandara, dan ketenagalistrikan.

Lembaga ini juga menetapkan prioritas jangka pendek lain yang masih terkait dengan perwujudan dukungan pasar modal untuk pembiayaan pembangunan infrastruktur a.l. mendorong pemanfaatan instrumen pasar modal untuk pembiayaan infrastruktur lainnya seperti Dana Investasi Infrastruktur berbentuk Kontrak Investasi Kolektif (KIK), Efek Beragun Aset (EBA) termasuk EBA Surat Partisipasi, Dana Investasi Real Estate baik yang konvensional maupun syariah, Reksa Dana Penyertaan Terbatas, Reksa Dana Target Waktu, Dana Investasi Multi Aset berbentuk KIK.

Penerbitan dan penyempurnaan regulasi yang memungkinkan penerbitan instrumen-instrumen pasar modal baru seperti *Perpetual Bonds*, *Infrastructure Bonds*, dan *Project Bonds* guna memfasilitasi pembiayaan pembangunan infrastruktur baik yang telah dalam taraf pengembangan maupun yang masih dalam taraf awal pembangunan.

Tidak hanya itu saja, OJK juga terus mendalami isu atau permasalahan lintas sektor keuangan (pasar modal – perbankan – industri keuangan non bank) maupun lintas kelembagaan (OJK – Kementerian Keuangan – Bank Indonesia) yang menghambat atau berpotensi menghambat pertumbuhan instrumen pembiayaan pembangunan infrastruktur nasional melalui pasar modal dari berbagai perspektif seperti dari sisi *supply* dan *demand*, harmonisasi aturan dan kebijakan, sistem dan mekanisme perdagangan, keberadaan *hedging instrument* di pasar uang dan pasar derivatif, serta kemungkinan pemberian insentif atau kebijakan di bidang fiskal maupun akses pembiayaan. ●



**Dewan Pelindung:** Wimboh Santoso (Ketua Dewan Komisiner OJK)

**Dewan Penasehat:** Tirta Segara (Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen),

**Pemimpin Umum/Pemimpin Redaksi:** Sarjito (Deputi Komisiner Edukasi dan Perlindungan Konsumen)

**Redaktur Ahli:** Sondang Martha Samosir (Kepala Departemen Literasi dan Inklusi Keuangan), Rudi Saleh (Kepala Departemen Perlindungan Konsumen), Horas V.M. Tarihoran (Direktur Literasi dan Edukasi Keuangan), Eko Ariantoro (Direktur Pengembangan Inklusi Keuangan), Rela Ginting (Plt. Direktur Penelitian Kebijakan dan Pengaturan EPK), Tri Herdianto (Plt. Direktur Pembelaan Hukum Konsumen), 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](http://www.ojk.go.id)

Majalah Edukasi Konsumen dapat diunduh pada minisite OJK: [sikapiuangmu.ojk.go.id](http://sikapiuangmu.ojk.go.id)

# Daftar Isi

■ Edisi September 2017



SOROTAN UTAMA

Kampanye “Ayo Menabung”

**Dukung Pembiayaan  
Pembangunan &  
Kemandirian Ekonomi  
Rakyat**

5

- 3 **SALAM REDAKSI**  
Merdeka & Produktif
- 9 **INSPIRASI**  
Wimboh Santoso, Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (2017-2022)  
Ciptakan Budaya Efisiensi
- 11 **FOKUS PASAR MODAL**  
Menuju 5 Juta Investor Ritel Pada 2022
- 13 **FOKUS PERBANKAN**  
Menjaring Nasabah Melalui Simpanan Pelajar (SimPel) dan *Basic Saving Account* (BSA)
- 15 **INFO PERBANKAN**  
Babak Baru Transaksi di Jalan Tol
- 17 **TINJAUAN REGULASI**  
Adopsi Aturan Untuk Memperkuat Pengawasan
- 20 **BISNIS PEMULA**  
Membangun dengan Fintech *Lending*
- 24 **WASPADA INVESTASI**  
Katakan Tidak Pada Investasi Ilegal Berkedok Arisan
- 26 **TELAAH PRODUK**  
Menyiapkan KIK Dana Investasi Infrastruktur
- 28 **INFO PASAR MODAL**  
Apa Itu KIK EBA?
- 29 **FOKUS GLOBAL**  
IOSCO Promosikan Pentingnya Edukasi & Perlindungan Investor Pasar Modal
- 31 **ANGKA BICARA**  
Overview Lembaga Pembiayaan per Juli 2017
- 32 **INFO PEMBIAYAAN**  
Mengenal dan Cermat Memilih P2P *Lending*
- 36 **TOKOH**  
Gadai Swasta Bukan Ancaman
- 38 **INFO IKNB**  
Demi Lindungi Konsumen, Aturan Pelaksana Disiapkan

## KONSUMEN BICARA 22

Penipuan Sektor Keuangan

**Tunggu Apa Lagi,  
Lapor ke FCC OJK**

SMS PALSU  
MENGGANGGU?  
LAPORKAN SAJA!

## 34 PERSPEKTIF

Suprajarto,  
Direktur PT Bank Rakyat Indonesia  
(Persero) Tbk.

**Digital Banking  
Masa Depan  
Perbankan**

- 40 **SERI PENGETAHUAN UMUM**
  - Transformasi Asuransi TKI
  - Berhaji Dengan Dana Pensiun, Kenapa Tidak?
  - Memilih dan Memilah Produk *Unit Linked*
- 43 **ARTIKEL**  
*Revisit* Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia (SNLKI)

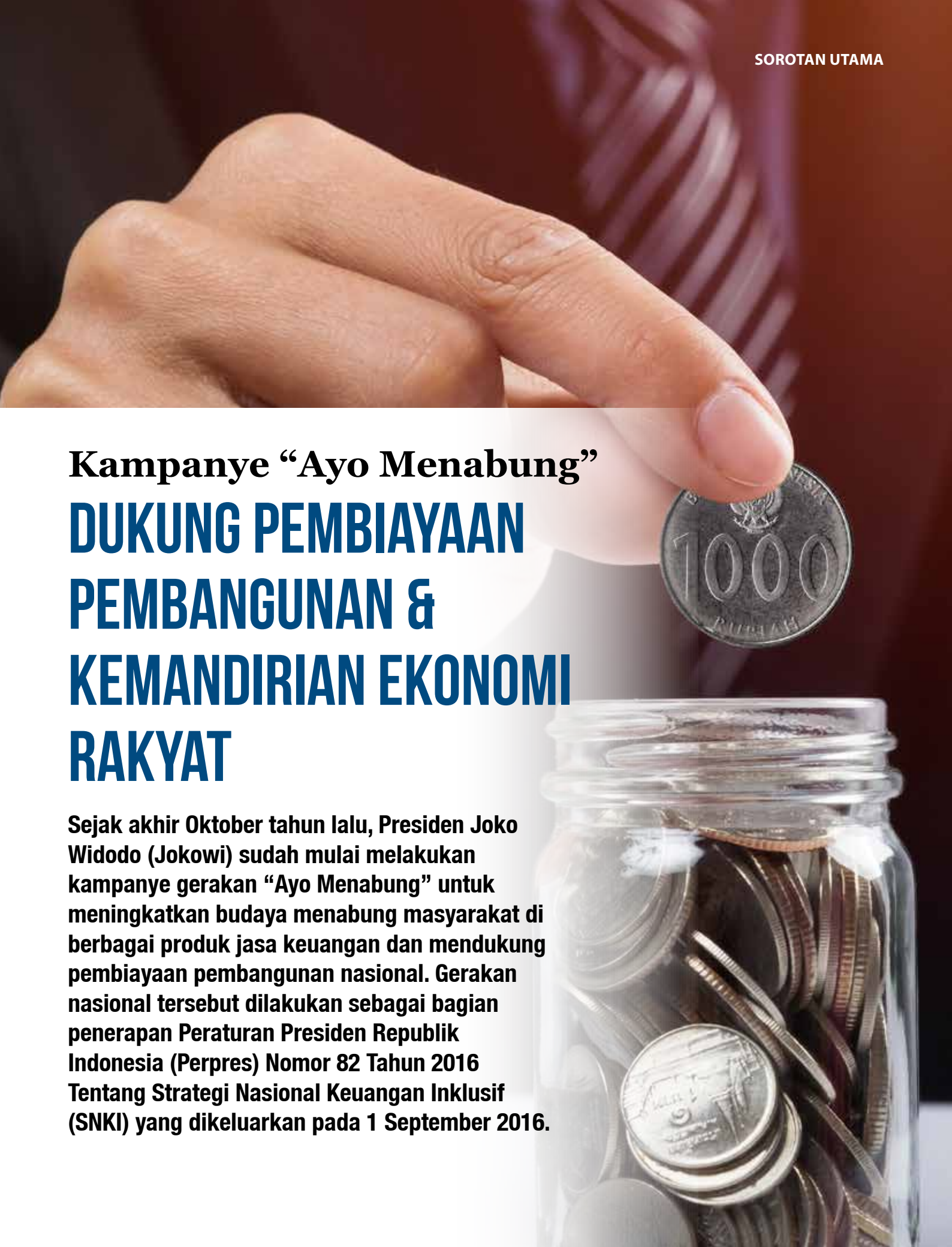
## 45 KABAR OTORITAS

- OJK Luncurkan *E-Book* untuk SMA, serta Buku Literasi Keuangan Segmen Profesional & Pensiunan
- OJK Gelar *Training Of Trainers* Untuk Dosen di Sumatera
- Edukasi Keuangan TKI Hong Kong
- OJK Terus Tingkatkan Penetrasi Jasa Keuangan Syariah
- OJK Raih Gold Kategori *The Best Technology Innovation* bagi *Corporate*
- OJK Gelar Kompetisi Inklusi Keuangan KOINKU 2017

## 51 INSIGHT

**Berinvestasi dengan  
Keberagaman Produk**



A hand is shown holding a 1000 Rupiah coin above a glass jar filled with various coins. The background is a blurred image of a person's hand holding a coin.

# Kampanye “Ayo Menabung” DUKUNG PEMBIAYAAN PEMBANGUNAN & KEMANDIRIAN EKONOMI RAKYAT

Sejak akhir Oktober tahun lalu, Presiden Joko Widodo (Jokowi) sudah mulai melakukan kampanye gerakan “Ayo Menabung” untuk meningkatkan budaya menabung masyarakat di berbagai produk jasa keuangan dan mendukung pembiayaan pembangunan nasional. Gerakan nasional tersebut dilakukan sebagai bagian penerapan Peraturan Presiden Republik Indonesia (Perpres) Nomor 82 Tahun 2016 Tentang Strategi Nasional Keuangan Inklusif (SNKI) yang dikeluarkan pada 1 September 2016.

**SOROTAN UTAMA**

Gerakan ini dimaksudkan untuk membangkitkan kembali budaya menabung dan investasi bagi masyarakat Indonesia. Melalui gerakan ini diharapkan masyarakat luas semakin mengenal ragam produk dan jasa keuangan sebagai sarana untuk melakukan aktivitas menabung dan investasi di lembaga jasa keuangan formal, yang bisa meningkatkan likuiditas tabungan domestik untuk mendukung pembiayaan pembangunan nasional dan kemandirian ekonomi masyarakat.

Hal lain yang menjadi alasan pentingnya peningkatan budaya menabung di masyarakat adalah angka rasio *savings to GDP* Indonesia yaitu sekitar 31%, lebih rendah jika dibandingkan dengan Singapura sebesar 49%, Filipina sebesar 46%, dan di China yang sebesar 49%. Selain itu, rendahnya budaya menabung ditunjukkan dengan menurunnya *Marginal Propensity to Save* (MPS/keinginan untuk menabung) meskipun *Gross Domestic Product* (GDP) per kapita meningkat.

Hal ini juga dipengaruhi oleh tingkat akses masyarakat Indonesia ke lembaga keuangan formal yang menurut Data Bank Dunia 2014 hanya sebesar 36,1% atau lebih

rendah dibandingkan dengan negara ASEAN lain seperti Thailand, Malaysia dan Singapura.

Gerakan “Ayo Menabung” tidak hanya identik dengan menabung di bank, tetapi juga pada produk industri keuangan non bank dan pasar modal. Namun, seluruh lapisan masyarakat dapat memanfaatkan produk industri keuangan non bank seperti menabung untuk perlindungan di asuransi, menabung untuk cicilan di lembaga pembiayaan, menabung untuk hari tua di dana pensiun, menabung emas di pergadaian serta menabung saham dan reksa dana di pasar modal.

Sebelumnya pada 12 November 2015, Bursa Efek Indonesia (BEI) dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) meresmikan pula kampanye “Yuk Nabung Saham”. Peresmian kampanye tersebut dilakukan oleh Wakil Presiden Republik Indonesia Jusuf Kalla.

Saat itu, kapitalisasi di pasar modal dalam negeri terus tumbuh, akan tetapi masyarakat Indonesia sebagai investor aktif di pasar saham hanya 30% dari total investor di pasar saham. Dalam artian 70% itu dikuasai oleh investor asing, dengan penguasaan asing yang dominan ini jika dana investasi yang ada di pasar modal di tarik keluar maka



**Penghimpunan Dana Pihak Ketiga 2017 (Rp kuadriliun)**

Januari	4,82
Februari	4,84
Maret	4,91
April	4,92
Mei	5,02

**Penyaluran Kredit kepada Pihak Ketiga 2017**

Januari	4,31
Februari	4,30
Maret	4,36
April	4,38
Mei	4,42

Sumber: OJK, Bank Indonesia, Mei 2017 diolah.

Sumber: OJK, Bank Indonesia, Mei 2017 diolah.



### Kinerja Industri Perbankan (Rp Kuadriliun)

Jenis	Agst 2017	Des 2016	Agst 2016
Rupiah	4,24	4,04	3,86
Giro	1,07	1,07	0,99
Tabungan	1,56	1,57	1,44
Simpanan Berjangka	2,29	2,11	2,08
Valas	0,69	0,71	0,64
Penyaluran Kredit Kepada Pihak Ketiga	4,51	4,40	4,16

Sumber: OJK, Bank Indonesia, diolah.

Seluruh lapisan masyarakat dapat memanfaatkan produk industri keuangan non bank seperti menabung untuk perlindungan di asuransi, menabung untuk cicilan di lembaga pembiayaan, menabung untuk hari tua di dana pensiun, menabung emas di pergadaian serta menabung saham dan reksa dana di pasar modal.



**Perluasan istilah menabung yang dilakukan itu merupakan salah satu strategi OJK bersama Industri Jasa Keuangan (IJK) untuk semakin meningkatkan dan memperluas akses masyarakat ke sektor keuangan.**

akan terjadi kolaps pada sistem perekonomian seperti krisis pada tahun 1998.

Bahkan, dalam penutupan perdagangan saham di BEI yang menampilkan *group band* terkemuka di Indonesia, Kahitna juga mengajak masyarakat untuk menabung saham. Kalangan millennial yang saat ini berada pada posisi menengah ke atas menjadi sasaran kampanye “Yuk Nabung Saham” oleh BEI dan OJK melalui sajian musik.

Perluasan istilah menabung yang dilakukan itu merupakan salah satu strategi OJK bersama Industri Jasa Keuangan (IJK) untuk semakin meningkatkan dan memperluas akses masyarakat ke sektor keuangan. Pada akhirnya perluasan dan peningkatan akses tersebut dapat memperbaiki kesejahteraan masyarakat Indonesia.

### Daya Beli

Memang tidak dipungkiri bahwa dalam beberapa bulan terakhir, ada perdebatan soal penurunan daya beli masyarakat yang bergeser ke

arah kenaikan dana pihak ketiga di industri perbankan. Masyarakat atau deposan dipastikan sebenarnya punya uang, tapi mereka lebih memilih menyimpan duit di bank dibandingkan dengan melakukan belanja.

Berkurangnya optimisme terhadap pertumbuhan ekonomi membuat masyarakat gamang untuk berbelanja. Ditambah lagi kenaikan harga barang dan jasa, seperti tarif listrik, pada awal tahun ini membuat masyarakat mengambil langkah aman, dengan menyimpan duit di bank.

Bahkan ada kecenderungan terjadi fenomena kelompok menengah yang memilih menunda konsumsinya dan mengalihkannya ke bentuk simpanan atau investasi. Data dana pihak ketiga perbankan naik, terutama kelompok yang simpanannya di atas Rp1 miliar hingga Rp2 miliar.

Data sementara dari perkembangan uang beredar Bank Indonesia (BI) dalam 6 bulan pertama 2017 menunjukkan terjadi kenaikan

simpanan masyarakat sebesar Rp161,7 triliun, menjadi Rp4.911,1 triliun. Angka itu lebih besar jika dibandingkan dengan pertumbuhan 6 bulan pertama tahun lalu yang naik Rp120,6 triliun menjadi Rp4.455,9 triliun.

Lebih rinci, kenaikan dana pada 6 bulan pertama tahun ini ditopang oleh deposito sebesar Rp108,3 triliun menjadi Rp2.222,7 triliun. Kemudian, simpanan giro naik Rp51,7 triliun menjadi Rp1.116,8 triliun.

Adapun, simpanan jenis tabungan pada periode yang sama hanya naik tipis Rp1,7 triliun menjadi Rp1.571,6 triliun. Secara tahunan, pada posisi Juni 2017 dana pihak ketiga perbankan tercatat tumbuh 10,2%. ●



**Wimboh Santoso,**  
Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (2017-2022)

## Ciptakan Budaya Efisiensi

Bekal pengalaman yang lebih dari cukup di sektor jasa keuangan membuat Wimboh Santoso mendapat kepercayaan untuk mengemban tugas sebagai pimpinan tertinggi Otoritas Jasa Keuangan (OJK) periode 2017–2022. Panggilan tugas itu menjadikan dia mencurahkan segenap perhatiannya untuk mengabdikan pada negara.



“**M**enjadi Ketua Dewan Komisiner OJK saya anggap sebagai panggilan tugas, dan dedikasi untuk negara,” kata Wimboh. Begitu katanya saat ditemui di kantornya pada Jumat (29/9). Menurutnya, perjalanan karirnya sampai dengan saat ini tidak pernah diprediksi, dan mengalir begitu saja.

Setelah lulus dari perguruan tinggi, Wimboh yang merupakan lulusan dari Universitas Sebelas Maret (UNS) ini sempat menjadi pegawai salah satu bank swasta. Hingga akhirnya, pada suatu kesempatan, dia mendapatkan informasi lowongan kerja di Bank Indonesia (BI).

Tak langsung mengajukan lamaran, Wimboh sempat meminta pendapat kepada teman-teman terdekat dan saudara-saudaranya, karena pertimbangannya saat itu gaji di BI lebih kecil jika dibandingkan dengan gaji karyawan pada bank swasta atau lembaga perbankan.

Merasa kurang yakin, dia pun meminta masukan kepada ibunya. Hingga akhirnya, ibunya menyarankan agar dia bekerja di BI. Itulah awal mula perjalanan karir Wimboh di BI pada 1983.

Setelah bergabung di bank sentral Indonesia itu, berbagai posisi jabatan pun sempat dipercayakan kepadanya

seperti Direktur pada Direktorat Pengaturan Perbankan BI dan Kepala Perwakilan BI di New York.

Untuk memperdalam ilmunya, Wimboh pun sempat melanjutkan pendidikan, hingga akhirnya pada saat terjadi krisis moneter di Indonesia, dia kembali ke tanah air dan ikut mengerjakan reformasi perbankan. Banyak regulasi perbankan yang lahir atas perannya seperti gagasan pembentukan Komite Stabilitas Sistem Keuangan (KSSK) dan Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).

Dibawah kepemimpinannya, Wimboh ingin keberadaan OJK dapat dirasakan oleh seluruh pemangku kepentingan, baik masyarakat, *stakeholder*, pemerintah, dan pelaku industri. Selain itu, dia berharap OJK juga dapat memfasilitasi kebijakan pemerintah, khususnya dalam program pembiayaan untuk pemerataan pembangunan nasional.

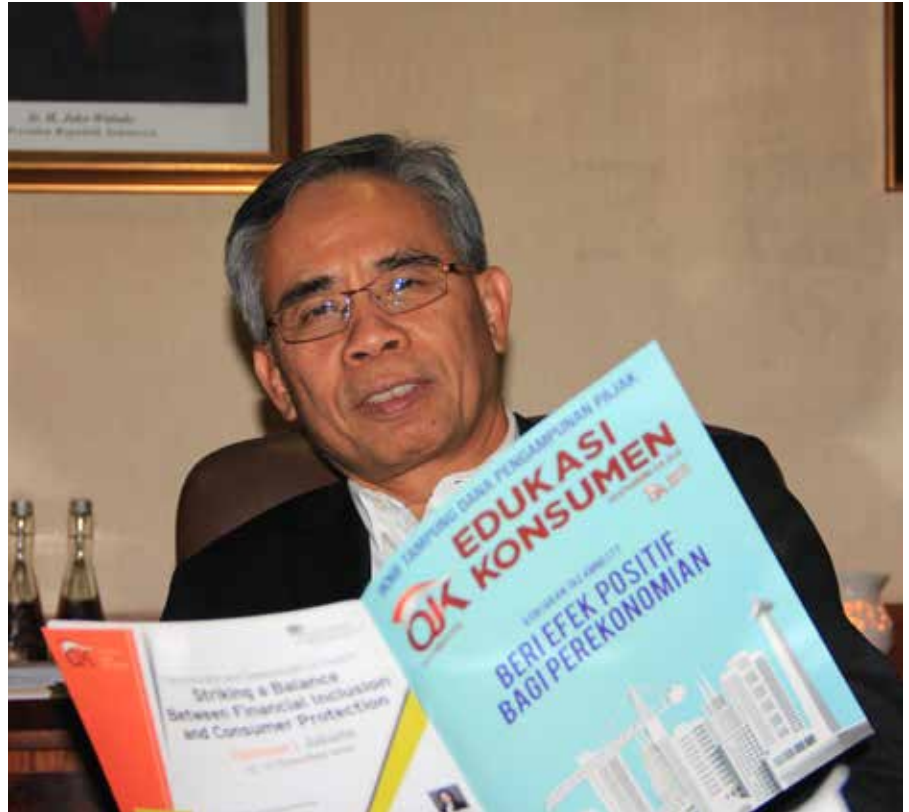
Program prioritas selanjutnya yang akan dijalankan ialah mendorong kenaikan literasi dan inklusi keuangan dengan memberikan pendampingan dan edukasi kepada masyarakat. “Misi yang utama ialah untuk meyakinkan bahwa sektor finansial stabil, dan untuk memastikan hal itu, dibutuhkan regulasi yang tepat dan terukur,” ujarnya.

Guna menjamin stabilitas, pengaturan dan pengawasan dihadapkan pada tantangan kondisi sektor jasa keuangan yang dinamis. Terkait industri *financial technology* (fintech), misalnya, dia menilai dibutuhkan adanya kebijakan yang tepat untuk mengawal perkembangan industri tersebut.

Oleh sebab itu, OJK telah bersinergi dengan *stakeholder* terkait lainnya seperti BI, kementerian atau lembaga terkait, dan para ahli untuk membentuk *fintech center*.

Selama beberapa bulan masa kepemimpinannya pun, dia telah mengeluarkan sejumlah kebijakan seperti program efisiensi, dan

**Misi yang utama ialah untuk meyakinkan bahwa sektor finansial stabil, dan untuk memastikan hal itu, dibutuhkan regulasi yang tepat dan terukur.**



perampingan struktur organisasi di dalam tubuh OJK.

Soal program efisiensi, Wimboh mengatakan tujuan utama diterbitkannya kebijakan itu bukan hanya untuk menghemat anggaran. Namun, yang terpenting adalah menciptakan budaya efisiensi yang dapat selalu diterapkan.

Untuk memastikan kebijakan itu berjalan efektif, dia memastikan bahwa seluruh Anggota Dewan Komisiner OJK berkomitmen untuk menjadi *role model* bagi seluruh jajaran OJK.

Program efisiensi dinilai perlu untuk menunjukkan kepada publik bahwa OJK merupakan lembaga yang kredibel dengan biaya yang terukur,

tetapi tetap dapat menjaga kualitas untuk menjalankan fungsi dan perannya.

Untuk mendukung program efisiensi, dalam upaya penguatan peran OJK dalam pengaturan dan pengawasan sektor jasa keuangan, dia menyatakan pihaknya akan mengoptimalkan penggunaan teknologi. Dengan demikian, sistem perizinan atau pengawasan bagi lembaga jasa keuangan bisa lebih cepat, dan efisien.

“Sudah menjadi panggilan tugas bagi saya untuk menjadikan OJK sebagai lembaga yang kredibel, berkinerja tinggi, dan berperan nyata dalam pembangunan nasional,” tegasnya. ●



## MENUJU 5 JUTA INVESTOR RITEL PADA 2022

Nurhaida, Wakil Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) saat *fit and proper test* seleksi anggota DK OJK 2017/2022 di hadapan anggota parlemen pada 6 Juni 2017, optimistis bisa menggaet 5 juta investor ritel pada 2022.

“**D**iharapkan pada 2022 jumlah investor pasar modal meningkat menjadi 5 juta investor dengan wilayah penyebaran yang lebih merata,” katanya yang kala itu masih menjabat sebagai Kepala Eksekutif Pengawas Pasar Modal OJK.

Target penambahan jumlah investor tersebut sejalan dengan target penambahan jumlah profesional di pasar modal yakni penambahan 20.000 Wakil Perantara Pedagang Efek dan Wakil Agen Penjualan Efek Reksa Dana, 1.000 Agen Perantara Pedagang Efek, 200 Agen Penjualan Efek Reksa Dana dan Gerai Reksa Dana, serta 50 izin pendirian Lembaga Pendidikan Khusus di Bidang Pasar Modal.

Dari sisi suplai, Nurhaida dalam 5 tahun ke depan menargetkan penambahan minimal 180 emiten baru, serta penambahan 12 efek

beragun aset (EBA), Dana Investasi Real Estate (DIRE) baru.

Tak ketinggalan, OJK juga bakal memperluas cakupan edukasi dan sosialisasi, serta jalur distribusi produk dan layanan pasar modal di tengah masyarakat Indonesia. Fokusnya pun bergeser yakni ke pelosok Tanah Air. “Kami juga mendorong pengembangan transaksi *online* dan *fintech* supaya masyarakat semakin mudah transaksi di pasar modal,” kata Nurhaida.

Per 7 Juni 2017, Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI) mencatat jumlah investor pasar modal yang memiliki *Single Investor Identification* (SID) secara konsolidasian (saham, obligasi, dan reksa dana) berhasil menembus 1 juta investor. Artinya, untuk mencapai target 5 juta investor pada 2022, perlu penambahan 1 juta investor setiap tahun.

Menurut Direktur Utama KSEI Friderica Widyasari Dewi, pencapaian 1 juta investor tersebut tidak terlepas dari upaya regulator pasar modal untuk memberikan kemudahan dan kenyamanan berinvestasi melalui pengembangan infrastruktur, pelaksanaan edukasi dan sosialisasi pasar modal di berbagai daerah, serta kontribusi dari seluruh pelaku pasar.

Salah satu program menjangkau investor ritel adalah “Yuk Nabung Saham”. Program yang resmi diluncurkan pada 12 November 2015 itu ditujukan untuk mengajak masyarakat agar masuk ke pasar modal dengan membeli saham secara berkala. “Ini gerakan nasional agar masyarakat tidak hanya gemar menabung di bank, tapi juga di pasar modal,” kata Nurhaida kala itu.

Tak bisa dipungkiri, salah satu yang membuat masyarakat enggan atau tidak tertarik menginvestasikan uangnya di pasar modal, utamanya pasar saham, adalah besarnya dana yang harus dikeluarkan untuk membeli saham. Padahal, investasi di pasar modal memiliki risiko investasi yang tidak kecil.

Nah, program “Yuk Nabung Saham” hadir untuk menjawab persoalan tersebut. Pasalnya, masyarakat bisa berinvestasi saham secara rutin dan berkala sesuai dengan kemampuan sehingga tak merasa berat.

Dampak program “Yuk Nabung Saham” pun begitu terasa. Selang 1 tahun 2 bulan setelah program tersebut diluncurkan, jumlah investor ritel di pasar saham mengalami peningkatan sebesar 23,47% sepanjang 2016. Kabar gembiranya lagi, persentase pertumbuhan jumlah investor tertinggi dicatatkan oleh regional Sulawesi dan Indonesia Timur.

Tak puas dengan pencapaian itu, otoritas pasar modal pun mengusulkan pemberian insentif pajak kepada investor yang ikut program “Yuk Nabung Saham” agar peminatnya semakin banyak. Otoritas pasar modal melalui Bursa Efek Indonesia (BEI) mengusulkan agar pemerintah menghapus pajak penghasilan (PPH) atas dividen saham yang diperoleh para investor “Yuk Nabung Saham”.

Menurut Direktur Pengembangan BEI Nicky Hogan, diperlukan banyak insentif untuk mengundang masyarakat menjadi investor di pasar modal, tak terkecuali insentif dari aspek perpajakan. Insentif serupa telah dipraktekkan oleh Jepang. Tak heran jika saat ini, jumlah investor saham di Jepang sangat besar.

Dalam usulan insentif pajak ini, investor “Yuk Nabung Saham” yang berhak menikmati insentif pajak dividen adalah investor yang sudah mengikuti program “Yuk Nabung Saham” selama lima tahun.

Nicky optimistis, jika usulan insentif pajak dividen tersebut disetujui oleh pemerintah, jumlah investor ritel akan meningkat signifikan.

Pemanis lainnya yang diberikan bagi investor “Yuk Nabung Saham” adalah hadiah paket liburan ke luar negeri bagi investor baru ataupun

investor lama yang aktif bertransaksi. Untuk mendapatkan hadiah tersebut, investor harus mengikuti kompetisi “Yuk Nabung Saham”. Hadiah utama “Yuk Nabung Saham” yang dijanjikan adalah 26 paket wisata ke Thailand. BEI juga menyediakan hadiah emas batangan masing-masing 5 gram atau saham senilai Rp1 juta dan 500 *top up* dana senilai Rp300.000.

Kompetisi ini akan dilakukan di 245 galeri investasi yang dimulai pada Maret 2017 hingga November 2017.

Selain iming-iming hadiah, kampanye “Yuk Nabung Saham” juga dilakukan melalui acara musik yang dikemas apik dalam *Stock Sound Concert*. Acara musik ini diisi

**Diperlukan banyak insentif untuk mengundang masyarakat menjadi investor di pasar modal, tak terkecuali insentif dari aspek perpajakan.**

oleh berbagai genre musik mulai dari pop, rock, hingga dangdut. Pada Februari 2017 lalu misalnya, BEI menghadirkan dua penyanyi dangdut yakni Ayu Tingting dan Ikke Nurjanah. Sebelumnya, BEI menghadirkan Slank dan Nidji.

Direktur Utama BEI Tito Sulistio menjelaskan dipilihnya Ayu Tingting dan Ikke Nurjanah karena masyarakat Indonesia sangat akrab dengan musik dangdut. Selain itu, Ayu Tingting sangat populer di dunia sosial media di mana jumlah *follower* instagram Ayu Tingting tercatat terbanyak di Indonesia. “Kami undang sebagai penghargaan apresiasi kepada penyanyi lokal yang punya banyak fans. *Followers* mereka sampai 19 juta dan itu bisa

menambah literasi secara langsung,” kata Tito (28/02).

Kini, program “Yuk Nabung Saham” hadir di pelosok pedesaan melalui program Desa Nabung Saham. Dalam program ini, BEI menggandeng PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. “Sangat penting untuk edukasi ke masyarakat supaya paham benar nabung saham itu seperti apa, termasuk lewat jaringan dan agen bank,” kata Tito (11/8).

BRI, BEI, dan KSEI pun menandatangani nota kesepahaman program Desa Nabung Saham pada (11/8). Nota kesepahaman itu mendasari kegiatan literasi dan inklusi pasar modal secara luas, khususnya di wilayah desa melalui seluruh jaringan BRI dan 103.000 agen di seluruh Indonesia.

Pada tahap awal, BEI akan memberikan pelatihan kepada manajemen, staf, dan agen BRI baik melalui kegiatan magang di BEI maupun pelatihan di 26 kantor perwakilan BEI dan lebih dari 200 galeri investasi di berbagai perguruan tinggi di Indonesia. Setelah edukasi, Desa Nabung Saham akan berkembang ke tahap selanjutnya dengan pembukaan Rekening Dana Nasabah (RDN).

Tahun ini, BEI menargetkan bisa menasar lima desa di seluruh pelosok Tanah Air dalam program Desa Nabung Saham ini. Kelima desa itu akan dijadikan model untuk pengembangan pada tahun depan. Satu desa yang sudah menjadi tempat program Desa Nabung Saham adalah Argomulyo di Kalimantan Timur.

BEI mengklaim program tersebut mendapatkan respons positif di Argomulyo yakni sekitar 500 kepala keluarga dari 1.200 kepala keluarga telah menjadi investor aktif.

Semoga respons masyarakat Desa Argomulyo juga terjadi pada desa-desa yang akan menjadi objek program Desa Nabung Saham. Semakin positif respons masyarakat desa, tentu target 5 juta investor pada 2022 kian realistis untuk dicapai. ●

## Penetrasi Tabungan Masyarakat

# Menjaring Nasabah Melalui Simpanan Pelajar (SimPel) dan *Basic Saving Account (BSA)*

Penetrasi tabungan pada masyarakat Indonesia masih rendah. Hal itu terlihat pada pergerakan rasio dana pihak ketiga terhadap produk domestik bruto sampai Juni 2017 berada di level 38,83%, persentase itu tak berbeda jauh dibandingkan dengan akhir 2013 yang sebesar 37,65%.

Dari data Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), pada periode Juni 2013 sampai Juni 2017, pertumbuhan jumlah rekening dana pihak ketiga (DPK) dengan tabungan di bawah Rp100 juta telah naik sebesar 71,52% menjadi 212,29 juta rekening. Untuk rekening dengan tabungan dari Rp100 juta

sampai Rp2 miliar mencatatkan kenaikan sebesar 45,42% menjadi sebesar 4,13 juta rekening, sedangkan nominal tabungan di atas Rp2 miliar sudah tumbuh 46,55% menjadi 240.319 rekening.

Lalu, dari sisi nominal tabungan DPK pada periode Juni 2013 sampai Juni 2014, untuk rekening

yang berisi Rp100 juta telah tumbuh 39,97% menjadi Rp724,12 triliun. Kemudian, dari rekening nominal Rp100 juta sampai Rp2 miliar mencatatkan kenaikan nilai tabungan senilai 43,85% menjadi Rp1.470 triliun, sedangkan untuk rekening nominal Rp2 miliar ke atas mencatatkan kenaikan sebesar 55,15% menjadi Rp2.840 triliun.

Dari data itu terlihat pada pertumbuhan jumlah rekening, kelompok tabungan Rp100 juta mencatatkan pertumbuhan yang lebih tinggi ketimbang kelompok lainnya, tetapi untuk kenaikan nominal tabungan kelompok nominal tabungan kecil itu justru lebih rendah dibandingkan dengan lainnya.

Guna menyokong penetrasi masyarakat untuk menabung, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dengan jajaran pimpinan baru periode 2017-2022 yang dikomandoi Ketua Dewan Komisiner Wimboh Santoso akan mengoptimalkan produk yang sudah ada.

Mengenai kebijakan, Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK (periode 2017-2022) Tirta Segara menyatakan, pihaknya meningkatkan penetrasi tabungan masyarakat dengan berlandaskan pada Peraturan Presiden Nomor 82 Tahun 2016 tentang Strategi Nasional Keuangan Inklusif (SNKI). “Dari situ, kami akan memperluas akses keuangan masyarakat yang *unbankable*. Caranya, dengan mengembangkan produk tabungan dasar yang sederhana serta menjadikan kegiatan menabung sebagai aktivitas awal untuk masyarakat itu menyentuh produk jasa keuangan lainnya,” ujarnya saat dihubungi melalui pesan tertulis Kamis (24/8).

Tirta menjelaskan bahwa dalam lima tahun ke depan, pihaknya akan mendorong penetrasi tabungan lewat kerja sama dengan beberapa lembaga terkait. “*Pertama*, lewat kerja sama dengan Kementerian Koordinator

### Data Jumlah Rekening DPK Bank Menurut Kelompok Nominal Periode Juni 2013–2017 (Juta rekening)

	2013	2014	2015	2016	2017	yoy%
Di bawah Rp100 juta	123,76	148,97	168,22	180,12	212,29	17,86
Rp100 juta – Rp2 miliar	2,84	3,19	3,44	3,81	4,13	8,34
Di atas Rp2 miliar	0,16	0,19	0,21	0,22	0,24	8,54

### Data Jumlah Rekening DPK Bank Menurut Kelompok Nominal Periode Juni 2013–2017 (Rp triliun)

	2013	2014	2015	2016	2017	yoy%
Di bawah Rp100 juta	517,3	563,56	609,54	696,42	724,12	3,97
Rp100 juta – Rp2 miliar	1.021	1.162	1.263	1.373	1.470	7,04
Di atas Rp2 miliar	1.830	2.097	2.435	2.494	2.840	13,87

Sumber: Distribusi Simpanan LPS, diolah

Bidang Pembangunan Manusia dan Kebudayaan, Kementerian Sosial, dan Bank Indonesia dalam program penyaluran bantuan sosial non tunai melalui produk tabungan dan uang elektronik,” jelasnya.

Kedua, dia menambahkan, pihaknya akan memperkuat sinergi dengan Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan dan Kementerian Agama dalam penyaluran Program Indonesia Pintar (PIP) melalui produk tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) dan SimPel iB (Syariah). “Ketiga, kampanye nasional *Ayo Menabung* akan terus dikembangkan seperti, menabung di bank, menabung emas di pegadaian, menabung saham dan reksa dana di pasar modal, dan menabung untuk hari tua di dana pensiun,” lanjutnya.

### Dana Murah

Dari sisi bank, program SimPel dan *Basic Saving Account* (BSA) memang tidak mencatatkan kontribusi besar dari sisi nominal terhadap tabungan keseluruhan, tetapi dari sisi jumlah rekening disebut memiliki kontribusi yang terhitung cukup besar.

Salah satunya pada bank dengan aset terbesar di Indonesia yakni, PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. atau Bank BRI. Direktur Bank BRI Randi Anto mengatakan, sampai Juli 2017 untuk produk SimPel dan BSA mencatatkan kenaikan nilai tabungan senilai Rp5,9 triliun menjadi Rp7,2 triliun.

“Namun, dari sisi nominal program tabungan itu terhadap total tabungan masih kecil sekitar 1,5%, tetapi dari segi jumlah rekening memiliki porsi cukup besar sekitar 13,8% dari total tabungan,” ujarnya saat wawancara pada Kamis (24/8).

Randi menuturkan, program itu telah mengajari masyarakat yang *unbankable* untuk menabung sekaligus menjadi prospek nasabah untuk transaksi perseroan lainnya. “Selain itu,

program itu membantu kami dalam menghimpun dana murah juga,” ungkapnya.

Tak hanya bank pelat merah itu, salah satu Bank Pembangunan Daerah (BPD) yakni, PT BPD Kalimantan Timur justru mengandalkan program SimPel sebagai salah satu strategi dalam mendorong pertumbuhan dana murah.

Sementara itu Sekretaris Perusahaan BPD Kaltim Abdul Haris Sahilin menyatakan, perseroan mengaku sedang intensif menggali nasabah dari program SimPel. Pasalnya, pertumbuhan

dana yang dihimpun cukup tinggi sekali. “Sampai Desember 2016, kami menguasai 77% pangsa pasar SimPel di Kalimantan Timur dan Kalimantan Utara dari total 46 bank,” ujarnya saat wawancara pada Rabu (23/8).

BPD Kalimantan Timur pun mencatatkan pertumbuhan nominal rekening SimPel yang signifikan sampai Juni 2017 setelah tumbuh 131,29% menjadi Rp34 miliar dibandingkan dengan akhir tahun lalu yang senilai Rp14,7 miliar. Pertumbuhan jumlah tabungan tersebut menunjukkan tren positif dalam satu tahun terakhir. ●

## Perkembangan DPK Bank Terhadap PDB Harga Berlaku Periode Juni 2013 – 2017 (%)



Sumber: Statistik Sistem Keuangan Indonesia (SSKI) halaman 23 Bank Indonesia, diolah

## Pembayaran Non Tunai

# Babak Baru Transaksi di Jalan Tol

Sistem pembayaran di jalan tol memulai babak baru. Transaksi secara non tunai mulai diberlakukan pada pertengahan September 2017. Kemudian, secara menyeluruh pembayaran dengan uang elektronik berlaku akhir Oktober 2017.

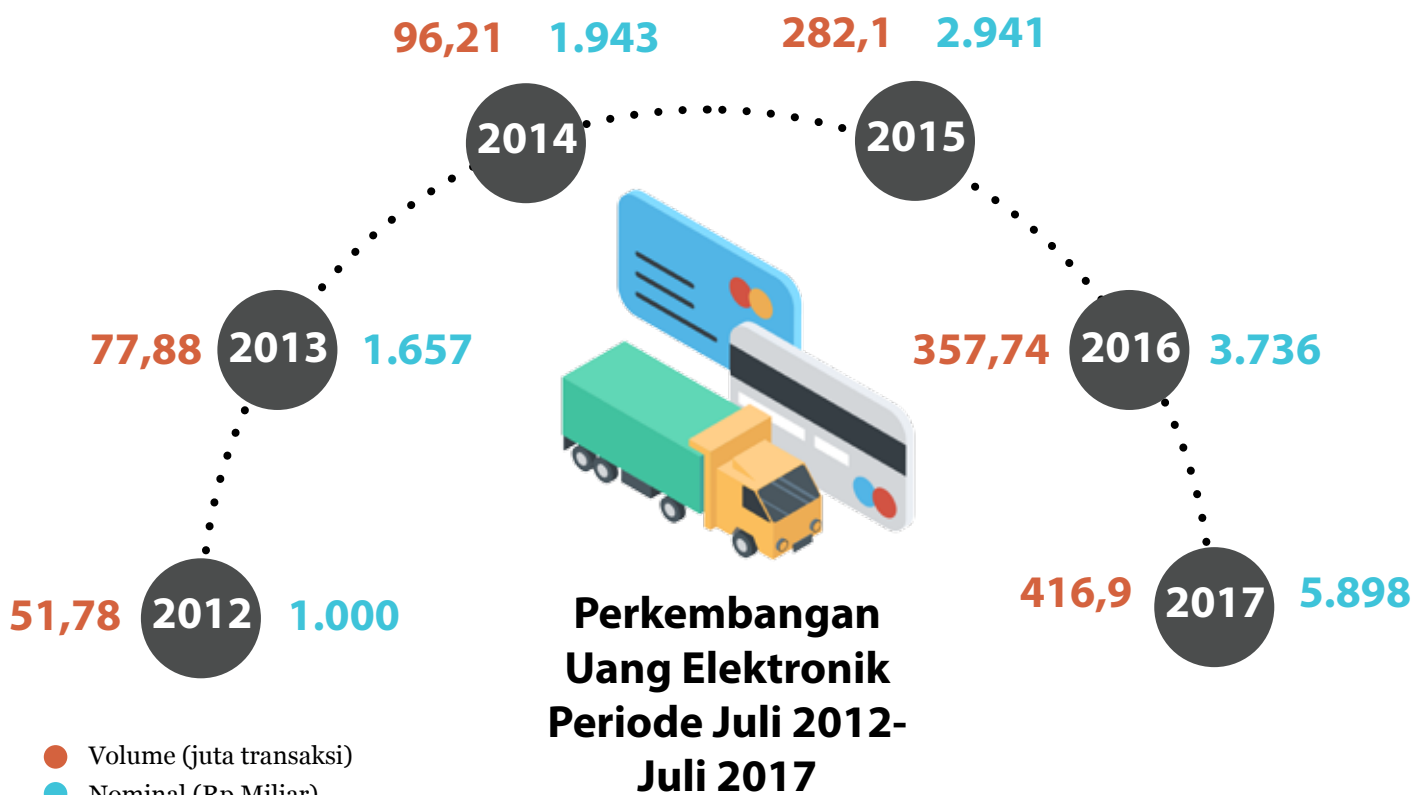
**D**ibutuhkan waktu 31 tahun untuk mengenalkan pembayaran secara non tunai, setelah jalan tol pertama kali beroperasi pada 1978, yakni jalan tol Jagorawi (Jakarta-Bogor-Ciawi) sepanjang 46 km yang dibangun Presiden ke-II RI Soeharto pada 1973.

Pada 2009 jalan tol pertama kali menerima pembayaran secara elektronik. PT Jasa Marga dengan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. yang pertama kali menginisiasi pembayaran secara non tunai di jalan tol. Selanjutnya, pada akhir 2009 PT Bank Central Asia Tbk. mulai bekerja sama dengan pengelola jalan tol Surabaya-Gresik untuk bertransaksi secara non tunai.

Kemudian, dalam kurun waktu 2009 hingga 2015, sejumlah ruas tol secara bergantian menerima pembayaran secara non tunai, seperti di tol Makassar oleh BCA, PT Bank Mega Tbk., dan bank lain. Tol Bali Mandara menerima uang elektronik dari bank BUMN.

Pada 2016, Bank Mandiri yang memprakarsai kerja sama eksklusif dengan Jasa Marga mulai membuka ruang bagi bank BUMN untuk pembayaran di ruas tol Jabodetabek, seperti PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk., PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk., dan PT Bank Tabungan Negara Indonesia (Persero) Tbk.





Sumber: Bank Indonesia, diolah.

**Elektronifikasi di pintu tol ini diharapkan menciptakan layanan non tunai yang aman, cepat, dan efisien sehingga memberi nilai tambah bagi masyarakat dan operator jalan tol.**

Sejalan dengan kewajiban bertransaksi secara non tunai di jalan tol, dibuka partisipasi *multi issuer* di seluruh ruas tol di Indonesia. Pada tahap pertama, pada akhir September BCA dapat masuk ke pembayaran jalan tol. Selanjutnya bank lain akan menyusul seperti Bank Mega, Bank Nobu, dan BPD DKI.

Elektronifikasi di pintu tol ini diharapkan menciptakan layanan non tunai yang aman, cepat, dan efisien sehingga memberi nilai tambah bagi masyarakat dan operator jalan tol. Satu sisi, gerakan elektronifikasi ini

akan mendorong Gerakan Nasional Non Tunai (GNNT).

Dengan adanya gerakan ini, sampai akhir kuartal I/2017, pertumbuhan jumlah uang elektronik yang beredar naik 51,35% menjadi 56 juta keping dibandingkan dengan periode sama pada tahun lalu. Untuk volume transaksi juga naik sebesar 29,49% menjadi 180 juta transaksi, sedangkan nominal transaksi naik sebesar 59,08% menjadi Rp2,22 triliun.

Corporate Secretary Bank Mandiri Rohan Hafas mengatakan, dengan kebijakan elektronifikasi di beberapa

tol menjelang 1 Oktober 2017, Bank Mandiri makin meningkatkan penyediaan kartu *e-money* dan gencar melakukan distribusi. “Transaksi non tunai di tol mana saja yang milik Jasa Marga penetrasinya sangat tinggi,” ujarnya di Jakarta, awal September.

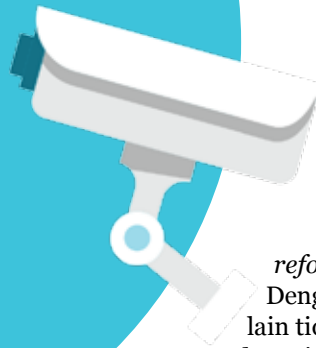
Sementara itu, Direktur PT Bank Tabungan Negara Indonesia (Persero) Tbk. Budi Satria menuturkan bahwa persiapan jelang GNNT di jalan tol secara serentak per Oktober sudah matang. Koordinasi tidak hanya dilancarkan di antara bank pelat merah saja tetapi juga dengan bank swasta yang terlibat.

“Uang elektronik Himbara (Himpunan Bank-Bank Negara) sudah siap dipakai di semua ruas tol. Awalnya mayoritas hanya Bank Mandiri saja yang bisa, sekarang *reader* Mandiri sudah bisa baca uang elektronik bank mana saja,” tuturnya saat dihubungi awal September lalu. ●



# Adopsi Aturan Untuk Memperkuat Pengawasan

Seiring dengan perpindahan regulasi dan pengawasan perbankan dari Bank Indonesia ke Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sejak akhir Desember 2013, aneka peraturan juga ikut dikonversi dari Peraturan Bank Indonesia (PBI) menjadi Peraturan OJK (POJK).



*reformatting.* Dengan kata lain tidak ada revisi yang signifikan.

Namun, proses konversi membutuhkan waktu lantaran ada beberapa aturan yang digabungkan atau dicabut karena dinilai tidak lagi relevan. “Konversi itu *kan* didasarkan pada ketentuan yang sudah ada, jadi tinggal *convert* sehingga tidak perlu *public expose* karena substansinya sama. Tetapi di luar itu, ada juga ketentuan yang benar-benar baru,” tuturnya.

Pada kuartal II/2017, OJK selaku regulator menerbitkan tiga peraturan atau POJK sebagai tindak lanjut dari Undang-Undang Nomor 9 Tahun 2016 tentang Pencegahan dan Penanganan Krisis Sistem Keuangan (UU PPKSK). Penerbitan UU PPKSK ini memberikan kejelasan dan ketegasan dalam penerapan kebijakan penanganan krisis di sektor keuangan.

Ketiga POJK yang dikeluarkan adalah POJK tentang Penetapan Status dan Tindak Lanjut Pengawasan Bank Umum, POJK tentang Bank Perantara, POJK tentang Rencana Aksi (*Recovery Plan*) bagi Bank Sistemik.

Peraturan tersebut bukanlah produk konversi sebab penerapan status dan tindak lanjut pengawasan bank umum sebetulnya sudah ada dalam aturan BI.

Namun OJK melakukan penyempurnaan. “Peraturan lama tidak membedakan bank sistemik ataupun bank non sistemik,” kata Nelson Tampubolon, yang ketika itu menjabat sebagai Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan OJK, tatkala konferensi pers sosialisasi UU PPKSK di Jakarta, Rabu (5/4). Apabila dirinci, POJK *pertama* tentang Penetapan Status dan Tindak Lanjut Pengawasan Bank Umum memuat aturan mengenai penanganan permasalahan bank, baik penanganan terhadap bank sistemik maupun penanganan terhadap bank selain bank sistemik.

Dalam ketentuan ini diatur bahwa status pengawasan bank terdiri dari 3 tahap, yaitu pengawasan normal, pengawasan intensif, dan pengawasan khusus.

Kaitannya dengan UU PPKSK, penanganan permasalahan solvabilitas bagi bank sistemik menjadi fokus penyempurnaan ketentuan ini, yaitu mengenai aktivasi implementasi rencana aksi (*recovery plan*), persiapan penanganan (*early entry*) permasalahan solvabilitas bank oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) dan mekanisme penyerahan bank yang tidak dapat disehatkan kepada LPS.

Nelson mengatakan, bank sistemik yang mengarah ke bank gagal akan melibatkan Komite Stabilitas Sistem Keuangan (KSSK). *Kedua*, POJK tentang Bank Perantara memuat aturan mengenai prosedur pendirian bank perantara, mulai dari proses pendirian, operasional, dan pengakhiran Bank Perantara. Bank Perantara hanya dapat didirikan dan dimiliki oleh LPS.

Keberadaan Bank Perantara membuka opsi penanganan permasalahan solvabilitas bank tidak hanya dilakukan dengan cara

Tahun ini, setidaknya ada 14 peraturan yang dirilis OJK sebagai hasil konversi dari peraturan Bank Indonesia terdahulu. Deputi Komisiner Pengawas Perbankan VI OJK Boedi Armanto menyampaikan bahwa proses konversi sejak tahun 2016.

“Ketentuan dari PBI yang dikonversi menjadi POJK sudah selesai dilaksanakan semua sampai pertengahan tahun 2017 ini. Saat ini belum ada ketentuan perbankan yang baru,” katanya saat dihubungi, Rabu (30/8).

Umumnya dalam proses pembuatan regulasi, Otoritas akan melakukan sejumlah tahapan antara lain pembentukan *consultative paper* dan melakukan kajian dengan meminta tanggapan publik, pelaku industri, serta pengamat. Akan tetapi, dalam proses konversi tersebut tidak melewati tahapan paparan publik lantaran Otoritas hanya melakukan

## Aturan OJK yang Terbit 2017

1. Nomor 13/POJK.03/2017 Tentang Penggunaan Jasa Akuntan Publik dan Kantor Akuntan Publik dalam Kegiatan Jasa Keuangan – (tanggal 27 Maret 2017)
2. Nomor 14/POJK.03/2017 – Tentang Rencana Aksi (*Recovery Plan*) Bagi Bank Sistemik - (tanggal 4 April 2017)
3. Nomor 15/POJK.03/2017 – Tentang Penetapan Status dan Tindak Lanjut Pengawasan Bank Umum – (tanggal 4 April 2017)
4. Nomor 16/POJK.03/2017 – Tentang Bank Perantara – (tanggal 4 April 2017)
5. Nomor 19/POJK.03/2017 – Tentang Penetapan Status dan Tindak Lanjut Pengawasan Bank Perkreditan Rakyat dan Bank Pembiayaan Syariah – (tanggal 10 Mei 2017)
6. Nomor 36/POJK.03/2017 – Tentang Prinsip Kehati-hatian dalam Kegiatan Penyertaan Modal – (tanggal 12 Juli 2017 ; Konversi Ketentuan)
7. Nomor 37/POJK.03/2017 – Tentang Pemanfaatan Tenaga Kerja Asing dan Program Alih Pengetahuan di Sektor Perbankan – (tanggal 12 Juli 2017 ; Konversi Ketentuan)
8. Nomor 38/POJK.03/2017 – Tentang Penerapan Manajemen Risiko secara Konsolidasi bagi Bank yang Melakukan Pengendalian terhadap Perusahaan Anak – (tanggal 12 Juli 2017 ; Konversi Ketentuan)
9. Nomor 39/POJK.03/2017 – Tentang Kepemilikan Tunggal pada Perbankan Indonesia - (tanggal 12 Juli 2017 ; Konversi Ketentuan)
10. Nomor 40/POJK.03/2017 – Tentang Kredit atau Pembiayaan kepada Perusahaan Efek dan Kredit atau Pembiayaan dengan Agunan Saham - (tanggal 12 Juli 2017 ; Konversi Ketentuan)
11. Nomor 41/POJK.03/2017 – Tentang Persyaratan dan Tata Cara Pemeriksaan Bank - (tanggal 12 Juli 2017 ; Konversi Ketentuan)
12. Nomor 42/POJK.03/2017 – Tentang Kewajiban Penyusunan dan Pelaksanaan Kebijakan Perkreditan atau Pembiayaan Bank bagi Bank Umum - (tanggal 12 Juli 2017 ; Konversi Ketentuan)
13. Nomor 43/POJK.03/2017 – Tentang Tindak Lanjut Pelaksanaan Pengawasan Bank - (tanggal 12 Juli 2017 ; Konversi Ketentuan)
14. Nomor 44/POJK.03/2017 – Tentang Pembatasan Pemberian Kredit atau Pembiayaan oleh Bank Umum untuk Pengadaan Tanah dan/atau Pengolahan Tanah - (tanggal 12 Juli 2017 ; Konversi Ketentuan)
15. Nomor 45/POJK.03/2017 – Tentang Perlakuan Khusus terhadap Kredit atau Pembiayaan Bank bagi Daerah Tertentu di Indonesia yang Terkena Bencana Alam - (tanggal 12 Juli 2017 ; Konversi Ketentuan)
16. Nomor 46/POJK.03/2017 – Tentang Pelaksanaan Fungsi Kepatuhan Bank Umum - (tanggal 12 Juli 2017 ; Konversi Ketentuan)
17. Nomor 47/POJK.03/2017 – Tentang Kewajiban Penyediaan Dana Pendidikan dan Pelatihan untuk Pengembangan Sumber Daya Manusia Bank Perkreditan Rakyat dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah - (tanggal 12 Juli 2017 ; Konversi Ketentuan)
18. Nomor 48/POJK.03/2017 – Tentang Transparansi Kondisi Keuangan Bank Perkreditan Rakyat - (tanggal 12 Juli 2017 ; Konversi Ketentuan)
19. Nomor 49/POJK.03/2017 – Tentang Batas Maksimum Pemberian Kredit Bank Perkreditan Rakyat - (tanggal 12 Juli 2017 ; Konversi Ketentuan)
20. Nomor 50/POJK.03/2017 – Tentang Kewajiban Pemenuhan Rasio Pendanaan Stabil Bersih (*Net Stable Funding Ratio*) Bagi Bank Umum
21. Nomor 51/POJK.03/2017 – Tentang Penerapan Keuangan Berkelanjutan Bagi Lembaga Jasa Keuangan, Emiten dan Perusahaan Publik

Sumber: OJK

### Ketiga POJK yang dikeluarkan adalah POJK tentang Penetapan Status dan Tindak Lanjut Pengawasan Bank Umum, POJK tentang Bank Perantara, POJK tentang Rencana Aksi (*Recovery Plan*) bagi Bank Sistemik.

pengalihan sebagian atau seluruh aset dan/atau kewajiban bank bermasalah kepada bank penerima, penyertaan modal sementara, atau pencabutan izin usaha bank, namun juga dapat dilakukan dengan pendirian Bank Perantara. Bank itu digunakan sebagai sarana resolusi untuk menerima aset dan/atau kewajiban yang mempunyai kualitas baik dari bank bermasalah.

Ketiga, POJK tentang Rencana Aksi (*Recovery Plan*) bagi Bank Sistemik memuat aturan mengenai kewajiban bank sistemik untuk mempersiapkan rencana dalam rangka mencegah dan mengatasi permasalahan keuangan yang mungkin terjadi dengan cara menyusun suatu rencana aksi. Dengan adanya rencana aksi, maka upaya-upaya penyelesaian permasalahan keuangan bank sudah dimulai sejak saat bank dalam kondisi normal namun terdapat masalah yang signifikan.



Salah satu hal penting yang perlu dicatat dari ketentuan ini adalah adanya aturan agar *recovery plan* memuat kewajiban pemegang saham pengendali dan/atau pihak lain untuk menambah modal bank dan mengubah jenis utang tertentu menjadi modal bank. Dengan adanya aturan ini maka bank sistemik akan berusaha menyelesaikan permasalahan keuangan dengan daya upayanya sendiri (*bail in*) sesuai dengan rencana aksi yang telah disusun oleh bank.

Menurut Nelson, kali ini yang digunakan dalam peraturan adalah *bail in* dan sudah tidak lagi menggunakan *bail out*. “Istilah paling populer itu *bail in*, dulu kan kenalnya *bail out*, yakni pemerintah turun tangan gunakan dana publik. Sekarang itu nggak diizinkan lagi untuk menyelamatkan bank,” ungkapnya.

Adanya tiga POJK tersebut diharapkan dapat menjaga dan meningkatkan kepercayaan nasabah terhadap industri perbankan serta mewujudkan industri perbankan

yang lebih sehat, mandiri dan kompetitif, dan berperan dalam menjaga stabilitas sistem keuangan di Indonesia.

Ekonom PT Bank Permata Tbk. Josua Pardede menyatakan bahwa dengan adanya aturan yang lebih spesifik dari OJK ini, bank sistemik lebih memiliki *early alert* dalam menghadapi potensi risiko seperti likuiditas dan solvabilitas. Keberadaan bank perantara juga membuat penanganan bank gagal menjadi lebih fleksibel. Bank perantara merupakan tindak lanjut untuk mengakomodasi bank-bank yang memiliki solvabilitas tidak begitu bagus dengan penyertaan modal sementara.

Dari sudut pandang pelaku industri, pengawasan perbankan maupun konversi peraturan oleh OJK dinilai telah berjalan cukup optimal. Dengan kata lain tidak ada aturan yang dianggap masih tumpang tindih. “Secara umum sudah berjalan baik, pengawasan OJK juga semakin detail dan bagus juga untuk bank serta terkoordinasi dengan pasar

modal dan bidang keuangan lainnya,” kata Presiden Direktur PT Bank Central Asia Tbk. Jahja Setiaatmadja.

Hal senada dikatakan Direktur Utama PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Maryono. “Saat ini (adopsi PBI ke POJK) sudah mulai berjalan baik dan ke depan saya ingin sudah tidak ada ketentuan yang tumpang tindih,” ungkapnya.

Pada kesempatan berbeda, Presiden Direktur Bank Maybank Indonesia Taswin Zakaria mengatakan, dari sisi regulasi sejauh ini berjalan harmonis antara POJK dengan PBI. Hanya saja, menurut Taswin, otoritas perlu lebih melibatkan pelaku industri dalam proses pembentukan peraturan, baik di ranah makroprudensial maupun mikroprudensial. “Aturan yang tumpang tindih mungkin tidak banyak, tetapi masih ada aturan yang mungkin kurang praktis dalam implementasinya. Harapan kami dalam perumusan aturan industri bisa dilibatkan lebih dalam,” katanya. ●



## Membangun dengan Fintech *Lending*

Fenomena digitalisasi ekonomi kian hari kian terasa dalam kehidupan sehari-hari. Berbagai sektor ekonomi saat ini semakin ditantang untuk menghadapi perubahan tata cara dalam berbisnis, dari model konvensional ke digital. Tak terkecuali di sektor pelayanan jasa keuangan.

Seiring dengan perubahan tersebut, layanan jasa keuangan berbasis teknologi atau *financial technology* (fintech) juga bertumbuh pesat, menghadirkan alternatif baru bagi masyarakat untuk mengakses layanan jasa keuangan.

Mengacu data Asosiasi Fintech Indonesia, sebanyak 46% dari total 165 perusahaan fintech saat ini atau lebih dari 70 perusahaan, bergerak di bidang *peer to peer lending* (P2P *lending*) atau pinjaman langsung.

Guna memayungi jenis industri yang tergolong baru ini, regulator pun telah mengeluarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Nomor 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Setiap fintech penyelenggara P2P *lending* harus

mendaftar paling lambat pada Juni 2017.

Sampai dengan Oktober 2017, sudah terdapat 22 perusahaan P2P *lending* yang mendapatkan izin resmi dan beberapa lainnya masih dalam proses. Salah satunya adalah PT Mitrausaha Indonesia Grup dengan *brand* Modalku, yang resmi terdaftar di OJK pada Juni lalu.

Perusahaan ini menjadi media penyalur pinjaman yang mempertemukan pelaku UMKM dengan pencari investasi alternatif melalui pasar digital. Jenis pinjaman yang ditawarkan mulai dari pinjaman modal kerja hingga konsumen.

Ada dua sisi benefit yang bisa diperoleh. Bagi pemberi pinjaman, dengan mendanai pinjaman yang dibutuhkan UMKM, akan mendapatkan alternatif investasi

dengan tingkat pengembalian menarik. Di sisi lain, UMKM dapat mengembangkan usahanya dari jenis pinjaman modal usaha tanpa agunan dengan tenor jangka pendek dan proses *online* yang mudah dan cepat.

Tingginya minat masyarakat dalam mengakses pinjaman melalui sumber pendanaan alternatif ini dirasakan oleh Modalku. Hingga Oktober 2017, Modalku telah menyalurkan pinjaman lebih dari Rp700 miliar kepada lebih dari 1.100 pelaku UMKM. Realisasi tersebut melampaui target semula yang dipatok 'hanya' Rp500 miliar pada akhir 2017.

Dari pinjaman yang disalurkan, sebanyak Rp460,8 miliar sudah dikembalikan dalam bentuk angsuran.

Co Founder dan CEO Modalku Reynold Wijaya menjelaskan,

pihaknya terus meningkatkan transparansi dan perlindungan pelanggan demi menjaga kepercayaan publik. Di samping itu, seleksi terhadap calon peminjam juga ditingkatkan untuk memitigasi risiko penyimpanan atau *fraud*. Sebab, penyimpangan sering menjadi faktor utama penyebab meningkatnya rasio kredit bermasalah dalam penyaluran pembiayaan di lembaga jasa keuangan.

“Bagi kami, inovasi hanya akan terjadi apabila tim kami menjunjung standar dan integritas tinggi. Karena itu, memenangkan kepercayaan publik dan pemerintah merupakan prioritas kami,” kata Reynold, Rabu (6/9).

Tidak lama, Modalku meluncurkan aplikasi *mobile* alternatif untuk menanamkan modal untuk para pemberi pinjaman. Aplikasi tersebut dilengkapi fitur pendanaan otomatis sehingga pemberi pinjaman dapat menyalurkan pinjaman kepada pelaku UMKM sesuai preferensi, mulai dari tingkat pengembalian, jangka waktu pinjaman, dan alokasi pinjaman yang diinginkan.

Menurut Reynold, fitur pendanaan otomatis juga memudahkan diversifikasi portofolio dan mengendalikan risiko. Melalui *platform* Modalku, jelasnya, pemberi pinjaman dapat mendanai UMKM dengan jumlah pinjaman Rp1 juta. Imbal hasil yang ditawarkan menarik,

serta risiko relatif terkelola dengan baik.

“Aplikasi ini memudahkan dan memperbesar akses ke P2P *lending*, bagi pencari alternatif investasi di Indonesia,” ujarnya.

Meskipun aplikasi tersebut dijalankan secara digital, Reynold menyebutkan pihaknya tetap mengutamakan aspek keamanan sebagai upaya perlindungan konsumen, dengan menyediakan sistem yang memadai untuk menjaga keamanan informasi data pelanggan.

Selain itu, Modalku juga menawarkan fasilitas pembiayaan tanpa agunan yang mendukung akses pendanaan kepada UMKM yang belum bisa dijangkau oleh lembaga pembiayaan jenis lain atau *unbankable*.

Ada pula PT Digital Alpha Indonesia dengan *brand* UangTeman yang menyasar para pekerja dan pelaku UMKM. Sebaran UangTeman tergolong luas, mulai dari Jabodetabek, Bandung, Yogyakarta, Solo, Semarang, Magelang, Klaten, Surabaya, hingga Lampung, Jambi, Palembang, Bali, Makassar, dan Balikpapan.

CEO & Founder UangTeman Aidil Zulkifli menilai, potensi penyaluran dana kepada masyarakat Indonesia yang difasilitasi perusahaan teknologi informasi atau fintech masih sangat besar. Apalagi, sebutnya, saat ini perbankan sudah mulai mengetatkan kredit konsumen.

Dengan begitu, dia mengatakan para nasabah yang *bankable* pun potensial untuk menjadi peminjam atau *borrower* di fintech. “Itu kesempatan kami untuk meningkatkan penyaluran,” tuturnya.

Sampai dengan kuartal I/2017 saja, *platform* ini sudah menyalurkan dana pinjaman sebesar Rp20 miliar. Plafon pinjaman yang ditawarkan bervariasi mulai dari Rp1 juta – Rp4 juta dengan jangka waktu mulai dari 10 hari – 30 hari.

Sepanjang tahun ini, pihaknya mematok penyaluran pinjaman mencapai Rp100 miliar atau bertumbuh tiga kali lipat dari realisasi tahun sebelumnya. Tingkat pertumbuhan yang sama juga akan ditetapkan sebagai target 2018. “Kami mau setiap tahun tumbuh 300%.”

Untuk merealisasikan target itu, Aidil mengatakan pada tahun depan pihaknya akan meningkatkan promosi kepada masyarakat mengenai layanan jasa pinjam meminjam langsung, khususnya yang diberikan UangTeman.

Selain itu, pihaknya juga akan memperluas jaringan pemasaran dengan menyediakan sejumlah layanan *offline*, sebagai strategi mendekati *brand* kepada masyarakat, serta menggandeng sejumlah *e-commerce*.

Direktur Pengaturan, Perijinan dan Pengawasan Fintech OJK Hendrikus Passagi mengatakan, fintech dapat membantu program pemerintah untuk membangun Indonesia dari daerah pinggiran. Dia berharap ke depan akan ada 800 fintech yang dapat melayani masyarakat.

“Ini sejalan dengan program Nawacita Presiden Joko Widodo untuk membangun daerah dari pinggiran,” kata Hendrikus.

OJK akan terus mendorong agar pelaku jasa keuangan anyar dapat terus bertambah guna mengisi *gap* pendanaan Indonesia yang belum tersentuh lembaga keuangan konvensional. ●



## Penipuan Sektor Keuangan

# TUNGGU APA LAGI, LAPOR KE FCC OJK

Pada 18 Juli 2017, nomor telepon seluler 085722XXXXXX mengirim pesan ke nomer 08159XXXXXX, tertera pesan pukul 10.03 wib bahwa Nasabah BRI Yth, No Rekening anda mendapatkan Rp 15 jt Kode Tripple/PIN (002998909) Info Hub: Humas BRI. 021.41359389, 081571XXXX.

Sebelumnya pada 16 Juli 2017 pada pukul 16.14 wib kepada nomor yang sama diterima pesan singkat dari nomor telepon seluler 0856069XXXXX dengan isi pesan “Maaf uangnya mau ditransfer pakai bank apa? tolong di smskan No rekeningnya bisa sms ke saya No yang ini saja: 085720XXXXXX, tks.”

Menurut Fitria, karyawan swasta salah satu perusahaan nasional, kedua nomor telepon tersebut memang tidak berulang mengirim pesannya, tapi dalam waktu yang berdekatan dengan nomor yang berbeda bisa mengirim pesan ‘penipuan terselubung’. “Bahkan, pesan sejenis mengenai penjualan produk tertentu seperti kaca mata

tembus pandang pun bisa masuk ke pesan singkat telepon seluler,” katanya, Rabu (16/8).

Fitria mungkin tidak sendiri, karena hal seperti itu juga sudah sering dialami oleh pelanggan seluler lainnya. Meskipun tidak sampai tertipu, tapi sudah saatnya bagi pelanggan seluler untuk segera melaporkan *Short Message Service* (SMS) spam terkait dengan penyebaran rekening tersebut dilaporkan.

Kejadian serupa yang banyak dialami oleh masyarakat Indonesia itu disikapi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dengan berinisiatif memberikan perlindungan kepada konsumen keuangan agar tidak terpedaya dengan informasi ‘bohong’. Untuk itu, OJK



Foto: Ist

**Dari segi fungsi penyelidikan, OJK selama tahun 2016 telah menerima 132 laporan mengenai investasi ilegal. Adapun, sebanyak 32 laporan telah selesai dianalisis dengan 16 di antaranya memasuki proses penyelidikan maupun penyidikan.**



sejak 2013 memberikan Layanan Konsumen OJK Terintegrasi atau *Financial Customer Care* (FCC) OJK.

Layanan tersebut sampai dengan 20 Januari 2017 tercatat menerima layanan sebanyak 76.850, dengan rincian layanan pertanyaan 52.992, layanan informasi 20.002 dan pengaduan sekitar 3.856. OJK juga terus meningkatkan tata kelola (*governance*) secara berkesinambungan antara lain di bidang pengendalian internal melalui penerapan konsep *combined assurance*.

Kepala Departemen Perlindungan Konsumen OJK Anto Prabowo menambahkan, dari total pengaduan tersebut, OJK berkoordinasi dengan Kelompok Kerja (Pokja) di Kementerian Komunikasi dan Informatika untuk memblokir nomor telepon seluler yang terindikasi menyebarkan pesan singkat dengan konten penipuan. OJK dan Pokja memblokir 3.194 nomor rekening yang sering tertera dalam SMS penipuan dan terkait di 13 bank.

Setiap laporan SMS palsu yang dikirim oleh masyarakat akan diinvestigasi dan apabila terbukti digunakan sebagai modus penipuan, maka OJK akan membekukan sementara rekening penipu tersebut untuk diproses hukum lebih lanjut. Namun, sejak beroperasinya Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa (LAPS) di sektor jasa keuangan yang sudah resmi beroperasi sejak Januari 2016 maka penanganan pengaduan yang masuk

melalui FCC OJK akan dilakukan sebatas verifikasi dan klarifikasi.

Jika untuk pelaksanaan mediasi, adjudikasi dan arbitrase maka konsumen keuangan dapat langsung untuk mengajukannya kepada LAPS. OJK bersama asosiasi membentuk enam LAPS untuk memberikan layanan pengaduan konsumen sektor jasa keuangan terintegrasi dan meluncurkan *Investor Alert Portal* (IAP).

Portal ini digunakan untuk merespon pertanyaan masyarakat terhadap legalitas entitas yang menawarkan investasi dengan skema tertentu. IAP ini dijalankan bersama dengan lembaga jasa keuangan. Selain itu, OJK juga sudah membentuk Satuan Tugas (Satgas) Waspada Investasi Daerah di 35 provinsi.

OJK melalui IAP yang dapat diakses melalui alamat *www.sikapiuangmu.ojk.go.id* atau melalui *mobile apps* SikapiUangmu, merilis 80 entitas atau perusahaan yang melakukan aktivitas investasi ilegal alias bodong.

Dari segi fungsi penyelidikan, OJK selama tahun 2016 telah menerima 132 laporan mengenai investasi ilegal. Adapun sebanyak 32 laporan telah selesai dianalisis dengan 16 di antaranya memasuki proses penyelidikan maupun penyidikan.

Untuk proses penyelidikan maupun penyidikan OJK juga telah bekerja sama dengan Bareskrim

Polri, Polda Metro Jaya, dan Polda di beberapa daerah sesuai dengan tempat pelaksanaan pelanggaran pidana. Jadi, bagi masyarakat yang ingin meminta informasi, menyampaikan informasi maupun mengadukan lembaga jasa keuangan bisa menghubungi nomor telepon 1500-655 dengan pulsa lokal, faksimili (021) 386-6032 dan surat elektronik ke [konsumen@ojk.go.id](mailto:konsumen@ojk.go.id).

Selain itu, masyarakat juga bisa melayangkan surat yang ditujukan kepada Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK, Menara Radius Prawiro Lantai 2, Kompleks Perkantoran Bank Indonesia, Jalan MH Thamrin Nomor 2, Jakarta 10350.

Pusat pelayanan konsumen akan menjadi salah satu pilar utama untuk memberikan nilai tambah OJK bagi perlindungan konsumen dan peningkatan kinerja. Diharapkan dengan adanya pelayanan konsumen yang diberikan OJK, masyarakat bisa lebih percaya diri dalam menggunakan layanan jasa keuangan yang benar dan teratur.

Jadi tunggu apa lagi, agar penipuan ini tidak meluas dan memakan korban, *yuk* sama-sama kita laporkan! ●



## Katakan Tidak Pada Investasi Ilegal Berkedok Arisan

Pada awal bulan Juli 2017, heboh pemberitaan mengenai sejumlah ibu-ibu rumah tangga di Banyuwangi yang lapor ke kantor Polisi lantaran uangnya raib dibawa kabur oleh temannya sendiri. Kerugian yang dialami pun bervariasi mulai dari puluhan juta rupiah hingga ratusan juta rupiah.

**A**wal kisah bermula saat para ibu-ibu ini mengikuti arisan *indeks* yang diadakan oleh salah satu warga Perum Griya Giri Mulya (GGM) Kelurahan Klatak.

Arisan di dunia nyata tersebut lalu beralih ke dunia maya dengan dibuatnya grup BlackBerry Messenger (BBM) yang diberi nama Arisan Mama Gaul (AMG) dan grup sosialita. Iming-iming imbal hasil tinggi dan sejumlah bonus pun mulai diberikan guna menarik minat sebanyak mungkin ibu-ibu rumah tangga agar ikut bergabung dalam komunitas arisan tersebut.

Misalnya, dengan setor uang Rp5 juta, bisa mendapat imbal hasil Rp1,5 juta hanya dalam tempo 14 hari. Lalu, ada bonus berlibur dan menginap di hotel, serta ada hadiah logam mulai untuk kategori tertentu.

Tak hanya dengan imbal hasil tinggi dan iming-iming mendapatkan bonus, sang pelaku juga menerapkan skema *Multi Level Marketing* (MLM) yakni bagi anggota yang bisa mendapatkan anggota baru, akan memperoleh bonus perhiasan dan imbal hasil yang lebih tinggi dari normalnya.

Di Kalimantan Selatan, kasus serupa juga terjadi di mana lebih dari 100 warga melaporkan penipuan dari investasi ilegal berkedok arisan *daring*. Total dana masyarakat yang raib dalam kasus ini diperkirakan mencapai Rp6 miliar.

Diketahui sebenarnya investasi ilegal berkedok arisan *daring* tersebut sudah berlangsung setahun, tetapi laporan para korban baru dilakukan setelah terjadi kegagalan pembayaran imbal hasil. Sama seperti yang terjadi pada AMG.

Kalau kita *flashback*, sebenarnya investasi ilegal berkedok arisan ini



## Ciri-Ciri Investasi Ilegal

### Menggunakan skema ponzi

Keuntungan yang dibayarkan kepada peserta eksisting berasal dari dana yang disetor oleh peserta baru. Ketika tidak ada rekrutmen baru, pembayaran keuntungan akan berhenti sehingga bangunan investasi akan ambruk. Biasanya, sebelum bangunan investasi ambruk, pengelola sudah mengetahuinya dan bersiap untuk kabur.

Kunci dari skema ponzi adalah rekrutmen anggota baru. Ketika rekrutmen terhenti, aliran dana segar akan terhenti pula sehingga tidak ada dana untuk membayar imbal hasil peserta eksisting.

### Iming-iming imbal hasil menggiurkan

Setiap investasi bodong selalu memberikan iming-iming keuntungan tinggi, melebihi investasi manapun, bahkan tingkat bunga yang ditawarkan sering kali tidak masuk akal.

### Mengalakkan promosi yang mewah

Biasanya, tawaran investasi bodong berasal dari undangan untuk menghadiri acara seminar investasi yang digelar di hotel berbintang. Tujuannya adalah untuk meyakinkan para calon korban bahwa bergabung dalam investasi yang ditawarkan terbukti memberikan keuntungan tinggi. Maka tak heran jika dalam kesempatan seminar tersebut, ditunjukkan sosok investor sukses dengan bukti kepemilikan mobil mewah dan rekening gendut. Padahal bukti-bukti tersebut merupakan hasil manipulasi.

### Tidak memiliki izin dari otoritas terkait

Ciri yang paling gampang dari investasi ilegal adalah tidak adanya izin pengelolaan investasi dari OJK. Terkait dengan hal ini, masyarakat bisa menanyakan langsung kepada OJK untuk memastikan apakah investasi yang akan diikuti memiliki izin dari OJK atau tidak. Ketika tidak ada izin, bisa dipastikan skema investasi yang dijalankan adalah investasi ilegal.

bukanlah barang baru. Sudah banyak sekali praktik serupa yang sudah terendus dan terciduk baik oleh aparat penegak hukum maupun OJK. Namun, ironisnya modus serupa masih sukses memperdaya masyarakat dengan nilai kerugian yang tak sedikit.

Pada Agustus 2014, OJK secara resmi menyatakan bahwa arisan Manusia Membantu Manusia (MMM) Indonesia atau Komunitas Mavrodian Indonesia dan Mavrodi Mondial Moneybox bukanlah produk investasi. Artinya, jika dalam praktiknya MMM Indonesia dan Mavrodi Mondial Moneybox menjalankan skema investasi, praktik yang dijalankan adalah investasi ilegal.

Pada 2015, praktik investasi ilegal berkedok arisan juga terjadi. Ironisnya, kelompok arisan bernama Arisan Bunda Tiara ini berdiri di Jakarta, hasil gagasan perempuan asal Semarang. Kelompok arisan ini viral melalui Facebook sehingga anggotanya berasal dari berbagai daerah. Diperkirakan ada lebih dari 400 orang yang menjadi korban investasi ilegal ini dengan nilai total mencapai miliaran rupiah.

Ketua Umum Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) Djoko Komara mengatakan, langkah pencegahan sangat penting untuk menekan maraknya investasi ilegal yang berkembang di masyarakat. Jika masyarakat mendapat edukasi yang menyeluruh, target yang disasar oleh pelaku investasi ilegal akan hilang. Dengan demikian, praktik ini pun bakal ikut mati. "Tetapi, karena uangnya riil jadi daya pikatnya tinggi," ujar dia dalam seminar "Katakan Tidak Pada Investasi Ilegal".

Yang termasuk investasi ilegal di antaranya menggunakan model skema piramida dan skema Ponzi. Ada pula investasi bodong yang berkedok arisan, koperasi, tabungan, investasi emas, hingga asuransi.

Banyak investasi ilegal yang memberikan keuntungan atau bunga sebesar 10% per minggu atau bahkan 80% per bulan. Angka tersebut merupakan nilai yang tidak wajar karena deposito bank pun menawarkan bunga maksimal di kisaran 6% per tahun.

Oleh karena itu, Djoko mengingatkan masyarakat untuk selalu mencari tahu lebih dulu model bisnis yang dijalankan suatu perusahaan sebelum memutuskan untuk bergabung atau berinvestasi.

"Yang bukan ciri *money game* di antaranya adalah perusahaan yang memiliki Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL), bonus maksimal 40% untuk melindungi konsumen, dan ada *cooling off period* di mana calon konsumen dapat meminta uangnya dikembalikan dalam waktu 10 hari setelah bergabung," papar dia. ●

# MENYIAPKAN KIK DANA INVESTASI INFRASTRUKTUR

Pembangunan infrastruktur menjadi salah satu fokus pemerintahan Presiden Joko Widodo dan Wakil Presiden Jusuf Kalla. Pada saat yang sama, Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) memiliki keterbatasan untuk mendanai proyek-proyek infrastruktur yang diestimasi membutuhkan nilai investasi hingga Rp5.000 triliun dalam lima tahun mendatang.

Pendanaan lewat kredit perbankan dan emisi efek di pasar modal pun menjadi alternatif sumber pendanaan proyek-proyek infrastruktur yang digarap baik oleh BUMN maupun perusahaan swasta.

Untuk menambah alternatif instrumen penggalangan dana di pasar modal, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tengah mematangkan produk baru, yakni Kontrak Investasi Kolektif (KIK) Dana Investasi Infrastruktur.

Nurhaida, Kepala Eksekutif Pengawas Pasar Modal OJK menuturkan bahwa upaya pendalaman pasar modal (*financial market deepening*) sangat terkait dengan pengembangan produk atau instrumen keuangan yang dapat diterbitkan oleh emiten untuk menggalang dana di lantai bursa. Salah satu fokus pengembangan produk yang dilakukan OJK diarahkan untuk mendukung penggalangan dana guna pembangunan proyek-proyek infrastruktur strategis di tanah air.

Menurut Nurhaida, kebutuhan dana untuk pembangunan infrastruktur dalam lima tahun ke depan mencapai kurang lebih Rp5.000 triliun. Dari jumlah tersebut, kontribusi APBN diperkirakan sekitar 30%, BUMN 20%, dan selebihnya *private sector*. Selama ini, perusahaan swasta di pasar modal kerap menggalang dana baik untuk ekspansi maupun pembayaran kewajiban dengan menerbitkan

saham baru atau menerbitkan obligasi di pasar modal.

Adapun sekuritisasi aset dengan menerbitkan efek beragun aset masih sangat kurang diminati. “Kemudahan yang sedang diupayakan di pasar modal berupa produk *infrastructure fund* atau *infrastructure bond*. Instrumen keuangan yang diterbitkan emiten dan dananya khusus digunakan untuk proyek infrastruktur,” kata Nurhaida pada Senin (15/5).

Berdasarkan rancangan Peraturan OJK tentang KIK Dana Investasi Infrastruktur, kehadiran produk baru tersebut ditujukan untuk menyediakan wadah yang digunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal yang sebagian besar investasinya digulirkan oleh Manajer Investasi ke dalam aset infrastruktur. Produk ini memberikan alternatif instrumen investasi bagi investor dan alternatif instrumen penggalangan dana investor oleh emiten.

Di *level* regional, produk *infrastructure fund* sudah lebih dulu dikembangkan oleh negara-negara tetangga, antara lain Thailand, Malaysia, Korea Selatan, dan Australia. Securities and Exchange Commission Thailand telah memperkenalkan Thailand’s Infrastructure Fund sejak 2012 untuk mewadahi penggalangan dana untuk proyek-proyek infrastruktur di Negeri Gajah Putih.

Lebih rinci, portofolio KIK Dana Investasi Infrastruktur dibatasi paling sedikit 51% berupa aset infrastruktur dan 49% berupa instrumen pasar uang atau efek berupa obligasi negara,



obligasi korporasi atau obligasi syariah yang tidak ditawarkan melalui penawaran umum, saham, unit penyertaan reksa dana, atau efek derivatif untuk keperluan lindung nilai (*hedging*).

Aset infrastruktur tersebut wajib berlokasi di Indonesia, mendukung program pembangunan dan penyediaan infrastruktur pemerintah, serta membawa manfaat bagi publik. Investasinya dapat dilakukan dengan pembelian langsung, membeli obligasi yang pembayarannya berasal dari aset infrastruktur, dan membeli obligasi atau mengakuisisi saham perusahaan pemilik/pengendali aset infrastruktur.

Di sisi lain, KIK Dana Investasi Infrastruktur dapat meminjam dana dan/atau menerbitkan obligasi hanya untuk kepentingan pembelian aset infrastruktur yang telah menghasilkan pendapatan. Namun, nilai emisinya dibatasi maksimal 45% dari nilai aset infrastruktur yang akan dibeli.

### Alternatif Perusahaan

Wawan Hendrayana, Kepala Riset Infovesta Utama menilai, kehadiran produk Dana Investasi Infrastruktur menjadi alternatif bagi perusahaan infrastruktur yang membutuhkan

modal, selain lewat pinjaman perbankan.

Menurutnya, struktur Dana Investasi Infrastruktur mirip dengan Dana Investasi Real Estate (DIRE). Namun, portofolionya fokus pada aset infrastruktur atau efek terkait perusahaan infrastruktur. Apalagi cakupan infrastruktur yang dipaparkan dalam rancangan POJK relatif luas, mulai dari proyek infrastruktur pendidikan, kesehatan, telekomunikasi hingga transportasi.

“Secara peraturan dan kelengkapan saya lihat lebih mudah bagi manajer investasi untuk menerbitkan Dana Investasi Infrastruktur dibandingkan dengan RDPT (Reksa Dana Penyertaan Terbatas) sektor riil,” tuturnya, Selasa (25/4).

Investor institusi berpotensi menjadi pemodal pada tahap awal pengembangan produk ini. Pasalnya, produk Dana Investasi Infrastruktur merupakan produk *sophisticated* yang membutuhkan manajemen risiko yang dalam.

Wawan menuturkan, aset infrastruktur dalam portofolio produk ini diwajibkan telah menghasilkan pendapatan atau memiliki potensi

pendapatan. Oleh karena itu, imbal hasil KIK Dana Investasi Infrastruktur dapat berasal dari *recurring income* atau *future income* aset infrastruktur. “Selain itu, *return* juga bisa berasal dari kupon MTN (*Medium Term Note*) yang diterbitkan perusahaan infrastruktur. Kupon MTN cukup menarik bisa di atas 10%, tergantung penerbitnya,” jelasnya.

Direktur Bahana TCW Investment Management Soni Wibowo menuturkan, investasi dalam infrastruktur membutuhkan waktu yang lama. Tak sedikit proyek infrastruktur yang butuh waktu lebih dari tujuh tahun untuk dapat balik modal.

Menurut Soni, rata-rata butuh waktu 10 tahun untuk dapat menikmati keuntungan investasi infrastruktur. Dengan proyeksi tersebut, produk Dana Investasi Infrastruktur lebih cocok untuk investor dengan periode investasi jangka panjang dengan dana yang relatif besar. “Likuiditas tidaklah mudah. Investor yang punya dana pas-pasan, sebaiknya tidak berinvestasi di infrastruktur, karena kalau keluar saat proyek belum selesai bisa mengakibatkan kerugian,” ujarnya.

Direktur Utama Danareksa Investment Management Prihatmo Hari Muljanto menuturkan bahwa pengembangan instrumen investasi sejalan dengan program pemerintah untuk mempercepat pembangunan infrastruktur tetapi menghadapi keterbatasan belanja modal APBN. Menurutnya, instrumen KIK Dana Investasi Infrastruktur membuka kesempatan bagi investor untuk berpartisipasi mendanai proyek infrastruktur tanpa keharusan memiliki kocek hingga ratusan miliar rupiah.

“Yang terjadi di depan mata kita, pemerintah punya proyek infrastruktur, dana APBN tidak cukup. Maka dibuka *infrastructure fund* supaya investor bisa masuk. Namun, tantangannya tidak mudah, karena investor belum sepenuhnya siap,” ungkap Prihatmo. ●

## Struktur KIK Dana Investasi Infrastruktur

- Portofolio KIK Dana Investasi Infrastruktur dibatasi paling sedikit 51% berupa aset infrastruktur dan 49% berupa instrumen pasar uang atau efek berupa obligasi negara, obligasi korporasi atau obligasi syariah yang tidak ditawarkan melalui penawaran umum, saham, unit penyertaan reksa dana, atau efek derivatif untuk keperluan lindung nilai (*hedging*).
- Aset infrastruktur tersebut wajib berlokasi di Indonesia, mendukung program pembangunan dan penyediaan infrastruktur pemerintah, serta membawa manfaat bagi publik.
- Investasinya dapat dilakukan dengan pembelian langsung, membeli obligasi yang pembayarannya berasal dari aset infrastruktur, dan membeli obligasi atau mengakuisisi saham perusahaan pemilik/pengendali aset infrastruktur.
- KIK Dana Investasi Infrastruktur dapat meminjam dana dan/atau menerbitkan obligasi hanya untuk kepentingan pembelian aset infrastruktur yang telah menghasilkan pendapatan. Namun, nilai emisinya dibatasi maksimal 45% dari nilai aset infrastruktur yang akan dibeli.

# APA ITU KIK EBA?

Industri pasar modal dari waktu ke waktu terus berkembang baik dari sisi nilai kapitalisasi pasar hingga ragam produk investasi. Salah satu produk investasi itu adalah Kontrak Investasi Kolektif (KIK) Efek Beragun Aset (EBA). Di luar negeri, produk ini dikenal dengan nama *Asset Backed Security* (ABS).

**K**IK EBA merupakan salah satu jenis investasi reksa dana non konvensional yang baru berumur 8 tahun. Tak seperti reksa dana konvensional (reksa dana saham, campuran, pendapatan tetap, dan pasar uang), KIK EBA belum begitu familiar di mata investor tanah air.

Lalu apa sebenarnya KIK EBA itu? KIK EBA adalah dana investasi yang dihimpun oleh Manajer Investasi untuk dialokasikan atau ditempatkan pada aset keuangan yang berupa tagihan seperti tagihan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dari bank yang memberikan KPR. Alhasil, pihak bank yang menyalurkan kredit perumahan dapat menjual piutangnya untuk mendapatkan dana segar atau likuiditas sehingga bisa melakukan ekspansi pembiayaan ke pihak lain.

Sementara itu, pihak yang memegang KIK EBA akan mendapatkan keuntungan layaknya berinvestasi pada surat utang (obligasi) yakni kupon. Produk ini juga memiliki waktu jatuh tempo.

KIK EBA ini pun di peringkat oleh lembaga pemeringkat untuk menunjukkan kualitas dari produk KIK EBA tersebut. Di luar negeri, jenis piutang yang dibeli KIK EBA tak terbatas pada piutang KPR, tetapi juga tagihan kartu kredit, kredit mobil, efek bersifat utang yang dijamin pemerintah, dan arus kas.

Dalam setiap penerbitan KIK EBA melibatkan empat pihak yakni

*pertama*, bank pemilik kredit. *Kedua*, pendukung kredit yang melakukan sekuritisasi. *Ketiga*, Manajer Investasi yang mengelola aset sekuritisasi yang sekaligus menghimpun dana dari investor. *Keempat*, bank yang bertindak selaku bank kustodian yang menyimpan dana aset kelolaan produk KIK EBA.

Instrumen KIK EBA pertama kali meluncur pada Februari 2009. Produk pertama yang diluncurkan bernama Efek Beragun Aset Danareksa SMF I-KPR BTN dengan kode ISIN DSMF01. Produk tersebut merupakan kolaborasi PT Danareksa Investment Management sebagai Manajer Investasi dengan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk., PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. dan PT Sarana Multigriya Finansial (SMF) yang bertindak sebagai global koordinator dan pembeli siaga.

KIK EBA ini dapat diperdagangkan di PT Bursa Efek Indonesia sejak 12 Februari 2009 dan jatuh tempo pada 10 Maret 2018. Jumlah emisi KIK-EBA ini mencapai Rp100 miliar dengan *yield* 13% per tahun. Portofolionya terdiri dari efek portofolio KPR BTN yang terdiri atas tagihan KPR milik 5.060 debitur.

Terbaru, PT Mandiri Manajemen Investasi segera menerbitkan produk perdana dengan skema KIK-EBA berbasis sekuritisasi aset jalan tol dengan target penghimpunan dana sebesar Rp2 triliun. Produk ini diharapkan dapat resmi diluncurkan

## Beberapa Manfaat KIK EBA

### Bagi Investor:

- Alternatif pendanaan jangka panjang untuk tenor 3-10 tahun
- Meski penerbit KIK EBA pailit, tagihannya akan senantiasa tetap ada

### Bagi Penerbit:

- Biaya dana yang murah
- Efisiensi penggunaan modal
- Diversifikasi sumber pembiayaan
- Sumber likuiditas

## Risiko dalam Berinvestasi pada KIK EBA

- Risiko suku bunga
- Pelunasan lebih awal akan memengaruhi *yield* yang diterima
- Gagal bayar

Sumber: Diolah

**Pihak yang memegang KIK EBA akan mendapatkan keuntungan layaknya berinvestasi pada surat utang (obligasi) yakni kupon. Produk ini juga memiliki waktu jatuh tempo.**

pada kuartal II/2017. Pada tahap awal, anak usaha Mandiri Sekuritas ini membidik investor institusi (*accredited investor*) sebagai pemodal KIK EBA dengan aset dasar jalan tol PT Jasa Marga (Persero) Tbk. ini.

Sama seperti instrumen investasi lainnya, KIK EBA juga memiliki risiko terhadap fluktuasi harga akibat pengaruh dan perubahan suku bunga. Harga KIK EBA akan cenderung turun jika terjadi peningkatan suku bunga. Risiko lainnya adalah gagal bayar alias *default* dari debitur. ●

**World Investor Week (WIW) 2017**

# IOSCO Promosikan Pentingnya Edukasi & Perlindungan Investor Pasar Modal

Edukasi dan Perlindungan bagi konsumen keuangan menjadi hal yang sangat penting karena menyangkut terpenuhinya hak-hak konsumen, baik itu individu masyarakat untuk yang bersifat pribadi, berhubungan dengan keuangan atau yang memiliki keterkaitan dengan pelayanan publik.

**H**ak konsumen di antaranya adalah mendapatkan informasi mengenai produk dan/atau layanan yang akurat, jujur, jelas, dan tidak menyesatkan.

Selain itu ada hak konsumen untuk memahami informasi produk dan/atau layanan yang memuat manfaat, risiko, dan fitur produk serta biaya.

Bahkan berbagai forum internasional kerap membahas isu ini,

termasuk upaya dalam memberikan edukasi maupun perlindungan bagi investornya.

Untuk itu edukasi dan perlindungan konsumen bagi investor pun diperlukan. Sejalan dengan itu, *International Organization of Securities Commissions (IOSCO)* akan menyelenggarakan *World Investor Week* dari 2-8 Oktober 2017, untuk mempromosikan pentingnya pelaksanaan edukasi dan

perlindungan investor yang lebih luas di seluruh dunia.

Pengawas pasar modal dari seluruh dunia yang tergabung dalam IOSCO akan mengadakan berbagai kegiatan, termasuk meluncurkan layanan dan komunikasi yang berfokus pada investor, mempromosikan kegiatan untuk meningkatkan kesadaran akan pentingnya edukasi investor, menyelenggarakan lokakarya dan





**Pengawas pasar modal dari seluruh dunia yang tergabung dalam IOSCO akan mengadakan berbagai kegiatan, termasuk meluncurkan layanan dan komunikasi yang berfokus pada investor, mempromosikan kegiatan untuk meningkatkan kesadaran akan pentingnya edukasi investor, menyelenggarakan lokakarya dan seminar, serta melakukan kampanye nasional di wilayah negara masing-masing.**

seminar, serta melakukan kampanye nasional di wilayah negara masing-masing. Untuk mendukung inisiatif *World Investor Week* (WIW), yang juga didukung oleh *German G20 Presidency*, IOSCO meluncurkan situs web khusus di [www.worldinvestorweek.org](http://www.worldinvestorweek.org).

Ashley Alder, *IOSCO* Board Chairman dan Chief Executive Officer dari *Hong Kong Securities and Futures Commission* mengatakan, “WIW adalah kampanye global seminggu penuh yang diselenggarakan IOSCO untuk meningkatkan kesadaran tentang pentingnya edukasi dan perlindungan investor serta menunjukkan berbagai inisiatif regulator pasar modal di dua area yang penting ini,” katanya dalam rilis OJK.

IOSCO adalah forum kebijakan keamanan internasional terkemuka untuk regulator sekuritas dan diakui sebagai standar global untuk peraturan sekuritas. Keanggotaan organisasi tersebut mengatur lebih dari 95% pasar sekuritas dunia di lebih dari 115 yurisdiksi dan terus berkembang. Dewan IOSCO adalah badan pengatur dan pengaturan standar dari IOSCO dan terdiri dari 34 regulator sekuritas.

Anggota Dewan IOSCO adalah otoritas pengatur efek Argentina, Indonesia, Irlandia, Italia, Jamaika, Jepang, Kenya, Malaysia, Meksiko, Nigeria, Ontario, Pakistan, Peru, Quebec, Arab Saudi, Singapura, Korea Selatan, Spanyol, Swedia, Swiss, Belanda, Turki, Inggris, dan Amerika Serikat.

Komite Pertumbuhan dan *Emerging Markets* adalah Komite terbesar dalam IOSCO, yang mewakili hampir 80% keanggotaan IOSCO, termasuk 11 dari anggota G20.

Sementara itu Paul Andrews, Sekretaris Jenderal IOSCO menjelaskan, WIW menawarkan kesempatan yang unik bagi anggota IOSCO untuk bekerja sama dengan semua pemangku kepentingan edukasi dan perlindungan investor, baik di tingkat lokal maupun internasional.

Untuk itu, José Alexandre Vasco, Ketua Komite IOSCO untuk Investor Ritel, menegaskan bahwa pihaknya mendorong semua anggota IOSCO dan pemangku kepentingan lainnya untuk ikut serta dalam WIW dan memastikan bahwa pesan penting mengenai edukasi dan perlindungan investor terdengar di seluruh dunia. ●

## Overview Lembaga Pembiayaan per Juli 2017

Keterangan	Jumlah Industri	Aset (Rp miliar)	Liabilitas (Rp miliar)	Ekuitas (Rp miliar)
Perusahaan pembiayaan (data termasuk syariah)	199	461.931	353.170	108.761
Perusahaan Modal Ventura Konvensional	64	10.683	5.726	4.957
Perusahaan pembiayaan Infrastruktur (data termasuk syariah)	2	57.903	24.060	33.842
<b>JUMLAH</b>	<b>265</b>	<b>530.517</b>	<b>382.957</b>	<b>147.561</b>

## KINERJA PERUSAHAAN PEMBIAYAAN SEMESTER I 2017

	Jan-17	Feb-17	Mar-17	Apr-17	Mei-17	Jun-17
Piutang pembiayaan	848	1.840	2.773	3.896	4.967	6.432
Aset	443.295	444.103	449.525	451.012	455.602	462.317
Pendapatan	7.864	15.387	23.659	31.627	39.905	48.004
Laba setelah pajak	1.123	2.164	3.104	4.166	5.389	6.065

Sumber: OJK

# MENGENAL DAN CERMAT MEMILIH P2P LENDING

Perkembangan internet dan digital telah mendorong transformasi di dunia industri keuangan. Dalam beberapa waktu terakhir, semakin banyak perusahaan *financial technology* (fintech) yang berdiri dan melebarkan sayapnya di dalam negeri.

**T**entu saja hal tersebut membawa warna baru bagi dunia finansial. Seiring dengan perubahan masyarakat ke era digital, layanan keuangan pun akan semakin bergeser ke layanan keuangan digital.

Menjamurnya *fintech* yang bergerak di bidang pinjam meminjam langsung atau *peer to peer lending* (P2P *lending*) juga telah mempermudah para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk mengakses sumber pendanaan secara langsung.

Apalagi, sekarang semakin banyak pilihan untuk memilih fintech dan program pinjaman yang sesuai dengan kebutuhan. Disamping

mempermudah akses para pelaku usaha terhadap sumber pendanaan, kehadiran P2P *lending* juga membuka ruang alternatif investasi bagi para pemberi pinjaman.

Kemudahan dan kecepatan bertransaksi, serta efisiensi biaya merupakan beberapa di antara sederet keunggulan *fintech*. Belum lagi akses layanan yang lebih luas, yang mampu menjangkau kelompok masyarakat yang tidak terlayani sektor formal.

Merujuk data Asosiasi Fintech Indonesia, saat ini terdapat 165 perusahaan *fintech*. Dari total tersebut, sebanyak 46% merupakan *fintech* jenis *peer to peer lending* (P2P *lending*) atau







pinjaman langsung. *Platform* ini berupa *marketplace* yang menghubungkan pengusaha UMKM yang membutuhkan pembiayaan dengan para investor.

Oleh karena itu, aturan terkait *P2P lending* terlebih dahulu diterbitkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melalui Peraturan OJK Nomor 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Sejumlah hal yang diatur yakni kepemilikan modal perusahaan *P2P lending* saat pendaftaran sebesar Rp1 miliar dan Rp2,5 miliar setelah pengajuan izin.

OJK bahkan membentuk Forum Fintech. Sepanjang tahun ini, secara bertahap sejumlah perusahaan *P2P lending* telah memproses pendaftaran diri ke OJK. Sampai dengan Oktober 2017, sudah terdapat 22 perusahaan

*P2P lending* yang mendapatkan izin resmi dan beberapa lainnya masih dalam proses.

Di antara sejumlah fintech *P2P lending* di Indonesia adalah PT Investree Radhika Jaya dengan brand Investree. Perusahaan ini menyoal para karyawan dengan plafon pinjaman mulai dari Rp1 juta – Rp50 juta per karyawan dan Rp5 juta – Rp2 miliar. Meskipun area operasionalnya masih di seputar Jabodetabek, Investree telah menyalurkan pinjaman lebih dari Rp270 miliar.

Selain itu ada pula PT Mitrausaha Indonesia Group dengan brand Modalku. Segmen pasar yang disasar yakni pengusaha kecil dengan omzet sekitar Rp20 juta per bulan. Sejauh ini, Modalku baru menyoal pasar di seputar Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi, dan

Bandung. Namun demikian, hingga Oktober 2017, perusahaan ini telah menyalurkan lebih dari Rp700 miliar dengan jumlah pinjaman bervariasi mulai dari Rp50 juta – Rp2 miliar.

Bagi para pelaku UMKM di wilayah Jabodetabek, ada pula pilihan *P2P lending* dari PT Aman Cermat Cepat dengan brand Klik ACC. Platform *P2P lending* ini menawarkan pinjaman yang cukup besar, mulai dari Rp4 juta - Rp100 juta.

Ada banyak pilihan fintech *P2P lending* yang dapat dimanfaatkan baik oleh para peminjam maupun oleh para investor yang akan menanamkan dananya. Tentunya alangkah baik apabila memilah dan memilih produk yang ditawarkan para fintech tersebut sesuai dengan kebutuhan dan tujuan para peminjam maupun para investor. ●

**Suprajarto,**  
Dirut PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk.

## Digital Banking Masa Depan Perbankan

Dia terpilih menjadi Dirut PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. pada 15 Maret 2017. Suprajarto bukan orang asing di BRI. Sebelum menjabat Wadirut PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. dia merupakan bankir di BRI. Setelah ditunjuk menjadi orang nomor satu di BRI, apakah yang akan dilakukannya untuk kian menumbuh kembangkan bank yang identik dengan milik 'wong cilik' ini, berikut petikan wawancaranya.



### ***Apa program kerja dalam lima tahun ke depan?***

Ke depan beberapa hal yang menjadi fokus saya di antaranya meningkatkan *Current Account*, *Savings Account* (CASA) sebagai upaya untuk menurunkan biaya dana, sehingga ruang untuk menetapkan suku bunga pinjaman yang kompetitif semakin fleksibel. Peningkatan *Fee Based Income* melalui penyediaan produk dan jasa perbankan berbasis transaksi.

Kemudian efisiensi bisnis melalui *business process reengineering* untuk meningkatkan kecepatan dan menghemat biaya, waktu maupun *effort* yang tidak perlu dalam setiap tahapan proses kerja. Selanjutnya, pemanfaatan teknologi terkini atau *digital banking* dalam memberikan jasa dan produk perbankan kepada nasabah. Ke depan konsep *digital banking* bisa menghasilkan sumber pendapatan baru bagi bank.

### ***Bagaimana dengan fenomena perkembangan branchless banking dan digital banking?***

Perubahan perbankan menuju *branchless banking* atau *digital banking* sesuatu yang tidak bisa dihindari. Bank di mana pun dan sebesar apapun apabila tidak bisa mengadopsi atau perubahan akan ditinggalkan oleh masyarakat.

BRI telah mempersiapkan hal tersebut, mulai infrastruktur jaringan komunikasi sendiri, BRI<sup>sat</sup>, hingga melakukan digitalisasi dari setiap proses bisnis yang ada, khususnya di bisnis mikro.

### ***Apa yang disiapkan BRI di era digital banking ini?***

Di era *digital banking* seperti saat ini, bank harus menyesuaikan produk dan layanannya menjadi ramah teknologi. Tren menunjukkan orang tidak mau lagi bertransaksi keuangan dengan datang langsung ke bank.

Saat ini, kebanyakan nasabah hanya datang ke bank sekali pada saat buka rekening. Setelah itu mereka melakukan transaksi perbankan melalui *gadget* atau

*smartphone* mereka sehingga layanan di cabang akan berkurang. Inilah yang harus ditangkap dan dipahami oleh BRI.

Bank mau tidak mau harus berinvestasi karena masa depan perbankan adalah digital *banking*. Dan gejala ini sudah mulai terlihat akhir-akhir ini. Jika bank tidak jeli dan berinvestasi di perbankan digital, tidak menutup kemungkinan bisnis bank akan tergerus oleh para *startup* di bidang *fintech*.

Itulah yang dilakukan oleh BRI dengan berinvestasi di BRIsat sebagai *backbone* digital *banking* BRI. Teknologi penting karena bisa membawa efisiensi, menjadi lebih cepat, lebih mudah. Pada akhirnya meningkatkan keuntungan perusahaan.

### **Seberapa besar investasi yang disiapkan BRI untuk mengembangkan digital banking?**

Investasi kita untuk BRIsat itu sekitar Rp2,5 triliun. Saat kami menandatangani kontrak pada 2014. Kalau kurs sekarang memang menjadi Rp3,3 triliun. Namun, dengan masa pakai sekitar 17 tahun dan penghematan sekitar 40% dari biaya komunikasi Rp500 miliar per tahun dari yang sebelumnya kami pakai untuk sewa, BRI mendapatkan selisih efisiensi.

Jadi investasi memang tidak kecil tapi pada akhirnya akan kembali lagi. Jika kita tidak berinvestasi di teknologi berarti kita mengorbankan masa depan. Kita membayarnya sekarang, untuk menuai hasilnya di masa depan.

### **Bagaimana dengan core bisnis UMKM BRI?**

Kami telah mempersiapkan strategi yang mencakup produk maupun jaringan infrastruktur di bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Strategi produk nanti akan bersifat memudahkan administratif *customer* dan lini bisnis dalam menggunakan



**Perubahan perbankan menuju *branchless banking* atau digital banking sesuatu yang tidak bisa dihindari. Bank di mana pun dan sebesar apapun apabila tidak bisa mengadopsi atau perubahan akan ditinggalkan oleh masyarakat.**

produk UMKM BRI. Karena sifat dari solusi tadi akan berbasis digitalisasi, baik dari proses pengajuan, *monitoring*, hingga penyelesaiannya.

Untuk jaringan BRI akan fokus kepada agen BRILink yang sudah ada saat ini. Ke depan secara jumlah dan alat (*devices*) akan kami mutakhirkan sehingga kemudahan-kemudahan sebagai agen BRILink tetap dirasakan ke depan.

### **Apa terobosan BRI untuk mempertahankan pemimpin pasar di bisnis UMKM?**

Sebagai pemimpin pasar di Bisnis UMKM tentu saja BRI sudah memikirkan strategi-strategi mempertahankan posisi terdepan. Apalagi semakin banyak yang ingin menysar ke sektor ini. Tidak hanya perbankan melainkan *fintech* pun juga menysar segmen ini.

Untuk menjaga dan meningkatkan pangsa pasar UMKM, maka BRI terus melakukan perluasan jangkauan pelayanan perbankan khususnya melalui *electronic outlets*, seperti *mobile service* BRI dan berbagai jenis *outlet* lainnya. Pembukaan unit kerja berupa kantor fisik lebih diarahkan pada pembukaan Teras BRI. ●

# Gadai Swasta Bukan Ancaman

Jumlah perusahaan gadai swasta yang terus meningkat, menyebabkan persaingan di industri pergadaian semakin kompetitif. Meskipun demikian, PT Pegadaian (Persero) sebagai *pioneer* di bidang tersebut tetap optimistis mampu mencatatkan kinerja yang positif secara berkelanjutan. Berikut petikan wawancara dengan **Plt. Direktur Utama Pegadaian Harianto Widodo** terkait strategi yang akan ditempuh dalam menghadapi ketatnya persaingan di industri pergadaian.

## **Bagaimana Pegadaian melihat perkembangan jumlah gadai swasta yang terus meningkat?**

Gadai swasta muncul pasti karena ada kebutuhan masyarakat. Pegadaian melihat munculnya gadai swasta ini sebagai *partner*, bukan hanya fokus melihat sebagai pesaing. Oleh karena itu, sejak munculnya Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 31 Tahun 2016 tentang Usaha Pergadaian yang memberikan payung hukum bagi industri gadai swasta, tidak ada resistensi dari Pegadaian untuk menerima regulasi itu.

Persaingan industri gadai yang berkembang dengan munculnya lembaga gadai swasta akan memberikan dampak yang baik bagi masyarakat. Segmen pasar yang belum terlayani oleh Pegadaian menjadi peluang bagi mereka. Di sisi lain, ketatnya persaingan ini menjadi tantangan bagi kami untuk terus berinovasi dengan memberikan produk dan layanan yang lebih baik.

Saya yakin masyarakat kita sudah cerdas untuk memilih produk dan layanan yang terbaik sesuai kebutuhan mereka.

## **Apa ada kekhawatiran tentang keberadaan gadai swasta?**

Saat ini, pangsa pasar Pegadaian masih terbesar, dan kalau dilihat kinerja dari tahun-tahun sebelumnya, hingga pertengahan tahun ini masih terus bertumbuh. Jadi kehadiran perusahaan gadai swasta, tidak serta merta mengambil nasabah Pegadaian.

Justru perusahaan gadai swasta ikut andil dalam membesarkan industri pergadaian sehingga Pegadaian tidak sendiri lagi, karena mereka tumbuh, kami juga bisa tetap tumbuh. Jadi, kami tidak pernah melihat keberadaan perusahaan gadai swasta sebagai semata-mata ancaman, karena meski persaingannya ketat, tetapi perusahaan yang mampu memberikan pelayanan yang terbaik, sudah pasti akan dipilih masyarakat.

Saat ini nasabah aktif Pegadaian tercatat

sebesar 9 juta orang. Artinya ceruk pasar masih sangat luas.

## **Bagaimana strategi Pegadaian menjaga pangsa pasar?**

Hal terpenting yang harus dilakukan ialah terus berinovasi dan meningkatkan pelayanan. Oleh sebab itu, berbagai strategi yang akan kami lakukan antara lain ialah memperbaiki fitur



produk, meningkatkan pelayanan melalui digital, serta memperluas jaringan melalui mitra atau agen.

Dengan demikian inovasi yang dilakukan oleh Pegadaian selain mengikuti perubahan lingkungan bisnis dan perkembangan teknologi juga mempertimbangkan kebutuhan masyarakat.

***Apa rencana pengembangan bisnis yang direalisasikan tahun ini?***

Berbagai rencana bisnis yang telah terealisasi tahun ini antara lain, dalam hal pengembangan produk, kami melakukan diversifikasi produk gadai fleksi dengan jangka waktu yang fleksibel. Sebelumnya masa gadai ditetapkan 4 bulan sekarang nasabah dapat memilih jangka waktunya sesuai kebutuhan.

Untuk produk pembiayaan usaha mikro juga begitu. Kami mengembangkan produk Kreasi Fleksi. Sebelumnya produk Kreasi dengan jaminan BPKB atau Sertifikat Hak Penggunaan Tempat Usaha (SHPTU) harus diangsur setiap bulan kini dapat diangsur 3 bulanan, 4 bulanan, dan seterusnya.

Berikutnya, dalam hal sistem pembayaran kami juga telah mengembangkan layanan non tunai. Nasabah dapat membayar perpanjangan, angsuran atau pelunasan gadai menggunakan mesin *Electronic Data Capture* (EDC).

Saat gadai pun nasabah dapat menerima dananya melalui rekening bank yang dikehendaki. Dengan demikian layanan semakin mudah dan aman.

Begitu pula dengan produk Tabungan Emas, nasabah dapat



melakukan *top up* melalui ATM. Untuk menjalankan program tersebut, Pegadaian telah bekerjasama dengan 5 bank yang terdiri dari 4 bank BUMN dan 1 bank swasta.

Pengembangan bisnis yang juga sudah kami jalankan terkait upaya perluasan jaringan ialah dengan menjalankan program *Pegadaian Sahabat Desa* untuk menjangkau daerah pinggiran. Kami merekrut berbagai pihak yang memenuhi persyaratan untuk menjadi agen Pegadaian.

***Bagaimana tentang regulator yang mendorong untuk menginisiasi pendirian asosiasi perusahaan pergadaian Indonesia, dan lembaga sertifikasi profesi penaksir? Bagaimana progresnya?***

Tentu kami bangga dengan kepercayaan yang telah diberikan regulator kepada Pegadaian untuk menjadi inisiator asosiasi pergadaian. Saat ini asosiasi telah terbentuk dengan nama Perusahaan Gadai Indonesia dan telah dicatatkan di notaris dengan Akta Nota Riil Nomor 51 Tanggal 3 Agustus 2017.

Begitu pula dengan Surat Keterangan Domisili (SKD) dan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP). Secara administratif asosiasi telah resmi tercatat sebagai sebuah organisasi formal yang segera menyusun program kerja ke depan.

Begitu pula dengan amanah OJK melalui Keputusan Dewan Komisioner OJK Nomor 90 Tahun 2016 yang menunjuk Pegadaian sebagai lembaga penerbit sertifikat penaksir, Pegadaian telah memperoleh lisensi dari Badan Nasional Standarisasi Profesi (BNSP), melalui Keputusan Ketua BPN Nomor KEP.0062/BNSP/I/2017 Tanggal 17 Januari 2017.

Sebagai tindak lanjutnya, Pegadaian telah melakukan kegiatan pelatihan dan sertifikasi pada September 2016 yang diikuti oleh 30 lembaga pergadaian swasta dan pada bulan Mei 2017 yang diikuti oleh 16 lembaga pergadaian swasta.

***Bagaimana target kinerja Pegadaian tahun ini?***

Alhamdulillah kinerja sampai dengan semester I tahun 2017 ini relatif baik. ●

## Industri Pergadaian

# Demi Lindungi Konsumen, Aturan Pelaksana Disiapkan

Demi memastikan perlindungan konsumen, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tengah menyiapkan dua regulasi yang mengatur tentang penyelenggaraan usaha perusahaan pergadaian dan penyelenggaraan usaha perusahaan pergadaian yang menyelenggarakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah.



Kedua aturan yang akan segera diterbitkan dalam bentuk Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SEOJK) itu dipersiapkan sebagai aturan turunan dari Peraturan Otoritas Jasa Keuangan atau POJK Nomor 31/2016 tentang Usaha Pergadaian. Beleid itu mengamanatkan, ketentuan pelaksanaan dalam penyelenggaraan usaha pergadaian akan diatur dalam SEOJK.

Pada rancangan SEOJK mengenai penyelenggaraan usaha pergadaian terungkap beberapa poin penting yang akan diatur antara lain yakni diperbolehkan perusahaan pergadaian melakukan kegiatan usaha lain dengan persetujuan OJK.

Adapun, yang dapat dikategorikan sebagai kegiatan

usaha lain ialah perluasan produk jasa gadai, seperti penambahan jangka waktu gadai dan jenis barang jaminan yang dapat diterima perusahaan pergadaian, serta kerjasama antara perusahaan pergadaian dengan pihak lain.

Selain itu, rancangan SEOJK itu juga memuat ketentuan mengenai persyaratan yang harus dipenuhi perusahaan pergadaian dalam pengelolaan barang jaminan, tempat penyimpanan barang jaminan, serta mekanisme penaksiran barang jaminan nasabah.

Beberapa poin penting tersebut juga dimuat dalam rancangan SEOJK mengenai penyelenggaraan usaha perusahaan pergadaian berdasarkan prinsip syariah. Hanya saja,

rancangan regulasi itu memuat ketentuan mengenai beberapa akad yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan usaha pergadaian syariah.

Beberapa akad yang digunakan dalam menjalankan kegiatan usaha pergadaian syariah meliputi penyaluran uang pinjaman dengan jaminan, penyaluran uang pinjaman dengan jaminan berdasarkan fidusia, pelayanan jasa titipan barang berharga, serta pelayanan jasa taksiran. Sejumlah akad yang dapat digunakan antara lain ialah *rahn*, *rahn tasjily*, *ijarah*, serta akad lainnya berdasarkan persetujuan OJK.

Sebelumnya, Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non Bank (IKNB) OJK Yusman mengatakan, ketentuan pelaksanaan

mengenai penyelenggaraan usaha pergadaian dan pergadaian syariah dirancang untuk mendorong pertumbuhan industri pergadaian sekaligus memastikan perlindungan konsumen.

Pasalnya, kedua ketentuan itu mensyaratkan perusahaan pergadaian untuk memiliki tempat penyimpanan barang jaminan yang memenuhi standar pengamanan dan keselamatan.

Jadi, harta atau benda yang dijadikan sebagai jaminan dapat tetap terjaga dengan baik, dan kepercayaan konsumen terhadap perusahaan pergadaian bisa terus meningkat. “Kami targetkan aturannya bisa terbit dalam waktu dekat ini, atau pada semester kedua tahun ini,” kata Yusman di Jakarta.

Menanggapi adanya rancangan ketentuan pelaksanaan mengenai penyelenggaraan perusahaan pergadaian, Plt. Direktur Utama PT Pegadaian (Persero) Harianto Widodo mengatakan, selaku perusahaan pergadaian milik pemerintah, Pegadaian telah memenuhi berbagai standar keamanan dan keselamatan dalam menjalankan kegiatan usahanya.

Dengan demikian, perusahaan tidak terlalu terdampak dengan adanya rancangan regulasi tersebut. Kendati demikian, pihaknya mengapresiasi langkah regulator untuk mengatur standar pengamanan dan keselamatan dalam penyelenggaraan usaha pergadaian, sehingga kepercayaan konsumen bisa terus meningkat.

Sementara itu, PT Gadai Pinjam Indonesia atau Pinjam.co.id selaku penyelenggara usaha gadai swasta mengaku siap untuk mematuhi berbagai peraturan dan himbauan yang dikeluarkan OJK selaku regulator.

Founder & CEO Pinjam.co.id Teguh Ariwibowo mengatakan, saat ini pihaknya terus memperkuat kontrol internal dan sistem pengawasan dalam menjalankan

kegiatan usahanya sesuai ketentuan yang berlaku untuk tetap menjaga perlindungan konsumen.

Keseriusan untuk menjamin perlindungan konsumen juga ditunjukkan dengan dipenuhinya kewajiban pengajuan izin usaha ke OJK sebagaimana amanat

Dari jumlah itu, hingga September 2017, OJK mencatat terdapat lima perusahaan pergadaian yang telah mengantongi izin usaha. Kelima perusahaan itu adalah PT HBD Gadai Nusantara, PT Gadai Pinjam Indonesia, dan PT Sarana Gadai Prioritas, PT Pergadaian Mitra

### **Ketentuan pelaksanaan mengenai penyelenggaraan usaha pergadaian dan pergadaian syariah dirancang untuk mendorong pertumbuhan industri pergadaian sekaligus memastikan perlindungan konsumen.**



yang tertuang dalam POJK Nomor 31/2016. Pada 9 Juli 2017, perusahaan telah resmi mengantongi izin usaha dari OJK.

Direktur Pengawasan Lembaga Keuangan Khusus OJK Irfan Sanusi Sitanggang menyatakan, berdasarkan pendataan yang dilakukan OJK dengan PT Pegadaian (Persero), saat ini setidaknya terdapat 191 perusahaan gadai swasta yang beroperasi di Indonesia, dan 271 koperasi yang menjalankan usaha gadai.

Kepri, dan penegasan izin usaha untuk PT Pegadaian (Persero).

Selain itu, data OJK menunjukkan, hingga September 2017, terdapat tujuh perusahaan pergadaian yang telah mendapatkan surat tanda bukti terdaftar. Sejumlah perusahaan itu adalah KSP Mandiri Sejahtera, KSU Dana Usaha, PT Rimba Hijau Investasi, PT Mas Agung Sejahtera, PT Surya Pilar Kencana, PT Svaraputra Penjuru Vijaya, dan PT Pusat Gadai Indonesia. ●

# Transformasi Asuransi TKI

Terhitung sejak 1 Agustus 2017, pengelolaan asuransi Tenaga Kerja Indonesia (TKI) di luar negeri resmi diambil alih oleh BPJS Ketenagakerjaan dari sebelumnya oleh tiga konsorsium asuransi komersial.

Peluncuran transformasi perlindungan jaminan sosial TKI itu dilakukan oleh Menteri Ketenagakerjaan M. Hanif Dhakiri pada Minggu (30/7) di Tulungagung, Jawa Timur, yang merupakan salah satu kantong asal TKI.

Dalam acara itu, Menteri Hanif mengatakan, perubahan pengelolaan asuransi TKI dilakukan atas dasar sejumlah kajian. Di antaranya termasuk rekomendasi dari Komisi Pemberantasan Korupsi (KPK) agar pengelolaan asuransi TKI dilakukan oleh badan usaha pemerintah dengan *single risk management*. Ini berarti, apapun bentuk perlindungannya harus dilaksanakan oleh lembaga jaminan sosial negara.

Perlindungan untuk para TKI berdasarkan Undang-Undang (UU) Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan dan UU Nomor 40 Tahun 2004 tentang Sistem Jaminan Sosial Nasional yang menginstruksikan seluruh pekerja

agar terlindungi dalam program jaminan sosial yang diselenggarakan oleh BPJS.

Adapun, penyelenggaraan oleh BPJS Ketenagakerjaan sesuai mandat dari UU Nomor 24 Tahun 2011. Selain itu, ada Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 3 Tahun 2013 tentang Perlindungan Tenaga Kerja Indonesia di Luar Negeri dan PP Nomor 4 Tahun 2013 tentang Tata Cara Penempatan Tenaga Kerja Indonesia di Luar Negeri oleh Pemerintah.

“Aturan turunannya (berupa permenaker) yang memberikan mandat kepada BPJS (Ketenagakerjaan) sudah diteken. Permenaker Nomor 7 Tahun 2017,” ujar Hanif di Tulungagung, Jawa Timur, Minggu (30/7).

Keberadaan jaminan sosial untuk TKI merupakan bentuk kehadiran negara dalam perlindungan TKI sebagaimana instruksi presiden. Perlindungan yang diberikan adalah Jaminan Kecelakaan Kerja dan Jaminan Kematian sejak sebelum berangkat, masa penempatan hingga TKI kembali dari penempatan.

“Manfaat yang diberikan sama dengan manfaat pada BPJS Ketenagakerjaan non TKI. Selain itu ada juga program pilihan

berupa Jaminan Hari Tua,” tambah Direktur Utama BPJS Ketenagakerjaan Agus Susanto. Dia menjelaskan, selain mudah, murah dan jangkauan layanan yang luas, BPJS Ketenagakerjaan memastikan memberikan manfaat lebih baik.

Sebelumnya, pengelolaan asuransi TKI dilakukan oleh tiga konsorsium asuransi komersial yang masa kontraknya habis pada pertengahan 2017. Tiga konsorsium itu adalah Konsorsium Asuransi Jasindo, Konsorsium Asuransi Astindo, dan Konsorsium Asuransi Mitra TKI.

Melalui tiga konsorsium itu terdapat 13 risiko TKI yang dilindungi, antara lain risiko meninggal dunia, sakit, kecelakaan kerja, hilangnya akal budi, menghadapi masalah hukum, kerugian atas tindakan pihak lain selama perjalanan pulang ke daerah asal.

Namun demikian, Direktur Penempatan dan Perlindungan Tenaga Kerja Luar Negeri (PPTKLN) Kementerian Ketenagakerjaan R. Soes Hindharno menyebutkan, perlindungan yang dijamin BPJS Ketenagakerjaan tidak mencakup semua yang sebelumnya dijamin oleh konsorsium.

Menurutnya, hal itu dikarenakan dari 13 risiko yang dijamin sebelumnya ada beberapa risiko yang sifatnya tidak bisa diasuransikan. Selain itu, iuran yang diberikan ke BPJS Ketenagakerjaan juga lebih murah. Sebelumnya besaran iuran Rp400.000, kepada BPJS Ketenagakerjaan senilai Rp370.000.

Meski pengelolaan asuransi TKI telah dialihkan ke BPJS Ketenagakerjaan, Kemnaker memastikan kewajiban tiga konsorsium asuransi TKI sebelumnya akan tetap dijalankan. Konsorsium masih tetap bertanggungjawab atas premi yang dipungut hingga 31 Juli 2017, dan akan memenuhi kewajibannya sampai 2 atau 5 tahun ke depan, di mana kontrak kerja TKI di negara penempatan selesai. ●





## BERHAJI DENGAN DANA Pensiun, KENAPA TIDAK?

**M**enunaikan ibadah keagamaan, terutama ibadah haji, menjadi impian setiap kaum muslim.

Namun, tidak setiap orang dengan mudah bisa merealisasikannya.

Di samping daftar tunggu yang relatif panjang, kesiapan finansial juga menjadi tantangan di tengah meningkatnya ongkos naik haji. Bagi banyak orang, butuh persiapan yang panjang untuk mengakumulasi dana untuk mendukung kelancaran penunaian rukun Islam ke-5 tersebut.

Kendati begitu, sebenarnya ada banyak pilihan untuk mempersiapkan diri secara finansial, antara lain melalui tabungan haji atau pun investasi berbasis syariah.

Salah satunya dan yang paling anyar adalah produk yang ditawarkan oleh Dana Pensiun (Dapen).

Pada 1 Maret 2017, Otoritas Jasa Keuangan menetapkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 5/POJK.05/2017 tentang Iuran, Manfaat Pensiun, dan Manfaat Lain yang Diselenggarakan oleh Dana Pensiun.

Salah satu hal baru yang ditetapkan regulator dalam POJK tersebut adalah berbagai manfaat lain yang bisa ditawarkan pengelola, baik Dana Pensiun Pemberi Kerja (DPPK) maupun Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK), kepada peserta.

Pasal 58 POJK tersebut menyebutkan, selain menyelenggarakan program pensiun, DPPK dan DPLK

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. Pada saat masih aktif bekerja, peserta program pensiun dapat memperoleh seluruh opsi manfaat lain, kecuali dana pesangon.

Untuk jenis manfaat lain yang dapat dibayarkan kepada peserta setelah pensiun adalah dana ibadah keagamaan, dana santunan kematian, dana santunan kesehatan, dana pesangon, dan dana manfaat tambahan.

### Paling Menarik

Menurut Wakil Ketua Perkumpulan Dana Pensiun Lembaga Keuangan (P-DPLK) Nur Hasan Kurniawan, opsi manfaat lain untuk ibadah keagamaan memang paling menarik, karena Indonesia merupakan negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia.

“Kehadiran manfaat lain dari produk Dapen dapat mengubah paradigma masyarakat yang saat

ini cenderung untuk mencari opsi berangkat haji yang murah dan *instant*,” ungkapnya, Jumat (8/9).

Nur Hasan menilai, melalui produk manfaat lain Dapen ini masyarakat dapat menyisihkan sebagian kecil dari gaji atau upah bulanan untuk mempersiapkan biaya berangkat haji dalam periode waktu tertentu.

“Untuk naik haji mesti nabung, tetapi bagi pegawai atau pekerja bisa langsung dengan pengurangan gaji setiap bulan. Biasanya dipotong iuran untuk tabungan haji sebelum terima gaji bersih itu lebih mudah, ketimbang terima gaji kemudian setor ke tabungan,” ungkapnya.

Menurut dia, manfaat lain yang ditawarkan Dapen memberikan keuntungan berupa penundaan pajak bagi peserta. Pasalnya, selama ini nilai penghasilan pajak bagi peserta program pensiun dikenakan setelah dikurangi iurannya.

Dengan kata lain, dengan mengikuti program manfaat lain nilai penghasilan kena pajak peserta program pensiun akan semakin kecil. Nantinya, pengenaan pajak final sebesar 5% baru akan dikenakan kepada peserta pada saat menerima pembayaran manfaat pada akhir program.

Terkait dengan pembayaran manfaat, dana ibadah keagamaan dapat diambil peserta setelah masa pembayaran iuran paling kurang mencapai 5 tahun dan paling besar 100% dari dana yang terhimpun. ●

# Memilih dan Memilah Produk *Unit-Linked*

Salah satu jenis produk asuransi yang cukup populer adalah produk asuransi yang digabungkan dengan investasi atau *unit-linked*.

Ibarat pepatah, sekali dayung dua tiga pulau terlampaui. Hanya dengan membeli satu produk, nasabah bisa memperoleh dua manfaat sekaligus yakni berinvestasi serta mendapatkan proteksi.

Di industri asuransi jiwa sendiri, produk *unit-linked* telah lama menjadi primadona. Data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menunjukkan bahwa kontribusi jenis produk ini mencapai sekitar 65% dari total pendapatan premi industri.

Diperkirakan ke depan, produk *unit-linked* masih akan terus diminati. Terlebih, dengan adanya peringkat layak investasi (*investment grade*) dari Standard & Poor's (S&P) yang turut memberikan dampak positif terhadap iklim investasi di Indonesia. Cerahnya iklim investasi diyakini akan mampu menarik minat pasar membeli produk *unit-linked*.

Chief Executive Officer PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali) Edy Tuhirman juga melihat prospek *unit-linked* sangat menjanjikan. Dia menilai produk *unit-linked* akan semakin diminati, sejalan dengan tren turunnya suku bunga bank serta optimisme terhadap pertumbuhan ekonomi.

Chief Product Proposition & Sharia FWD Life Ade Bungsu juga melihat potensi tingkat kepercayaan publik terhadap produk *unit-linked* akan lebih tinggi seiring dengan kondisi ekonomi makro dan pasar Indonesia juga semakin menarik.

Situasi ini memang tak disia-siakan sejumlah perusahaan asuransi jiwa untuk menelurkan produk *unit-linked* terbaru. Jenis produk yang diluncurkan pun disesuaikan dengan segmen yang dibidik.

Seperti PT Zurich Topas Life, yang mulai memasuki pasar milenial dan meluncurkan produk asuransi khusus untuk generasi Y. Presiden Direktur Zurich Topas Life Peter Huber mengemukakan, besarnya potensi pangsa pasar di segmen ini. Bahkan, menurut dia, sebanyak 35% nasabah perusahaan berasal dari generasi millennial.

Seperti dikemukakan Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu, di usia yang relatif masih muda, generasi millennial sudah memahami instrumen-instrumen investasi, termasuk memahami fungsi dan manfaat asuransi.

unsur tabungan, harus disadari produk ini adalah asuransi,” kata Benny.

Ada beberapa tip untuk memilih produk asuransi *unit-linked* yang dapat dijadikan patokan bagi calon pemegang polis. *Pertama*, memastikan produk yang dibeli terdaftar dan diawasi oleh OJK.

*Unit-linked* merupakan kombinasi antara proteksi dan investasi sehingga tentu tidak bebas dari risiko, termasuk risiko penurunan nilai investasi. Perlu diwaspadai jika ada iming-iming komisi maupun janji imbal hasil yang besar.

Selanjutnya dan tidak kalah penting, mempelajari dan



Bagaimana memilih produk *unit-linked* yang tepat? Pasalnya, meskipun pertumbuhan penjualan produk *unit-linked* tergolong tinggi, namun masih belum seiring dengan pemahaman para nasabahnya.

Praktisi asuransi Benny Waworuntu pernah mengatakan, produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi banyak diminati oleh kalangan anak muda yang berpendapatan relatif tinggi. Hanya saja, banyak nasabah tidak tahu secara pasti isi polis yang mereka pegang, dan lebih tertarik pada estimasi *gain* maupun *return* investasinya dengan cepat. “Walau di dalamnya terdapat

memahami dengan seksama segala hak dan kewajiban sebagai tertanggung yang tercantum dalam polis. Hal ini untuk menghindari potensi terjadinya sengketa, khususnya dalam pembayaran klaim, di kemudian hari. Pastikan pula bahwa agen yang menjual produk tersebut bersertifikasi khusus dari AAJI.

“Kata kuncinya bagi calon pemegang polis untuk mengatasi ini adalah teliti sebelum membeli,” tegas pengamat asuransi Herry B. Simanjuntak dalam bukunya *The Power of Values in the Uncertain Business World*. ●



## Revisit Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia (SNLKI)

# Upaya Akselerasi Pencapaian Indeks Literasi & Inklusi Keuangan

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) meluncurkan *Revisit* Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia (SNLKI) yang merupakan penyesuaian dari strategi sebelumnya yang telah diluncurkan pada 19 November 2013 oleh Presiden Republik Indonesia. *Revisit* SNLKI ini merupakan pedoman bagi OJK, Lembaga Jasa Keuangan (LJK) dan pemangku kepentingan lainnya dalam pelaksanaan kegiatan untuk meningkatkan literasi dan inklusi keuangan masyarakat Indonesia sebagaimana Pasal 2 dan Pasal 11 Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 76/POJK.07/2016 tentang Peningkatan Literasi dan Inklusi Keuangan di Sektor Jasa Keuangan bagi Konsumen dan/ atau Masyarakat (POJK Literasi dan Inklusi Keuangan).

**A**nggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK Kusumaningtuti S. Soetiono saat itu menyampaikan bahwa penyesuaian strategi tersebut diperlukan antara lain karena hasil evaluasi selama tahun 2013 hingga 2016 menunjukkan kegiatan edukasi keuangan masih perlu ditingkatkan, perkembangan teknologi informasi yang memiliki pengaruh terhadap

peningkatan literasi dan inklusi keuangan, perkembangan produk dan layanan jasa keuangan yang semakin kompleks sehingga diperlukan literasi keuangan masyarakat yang memadai, serta hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan tahun 2016.

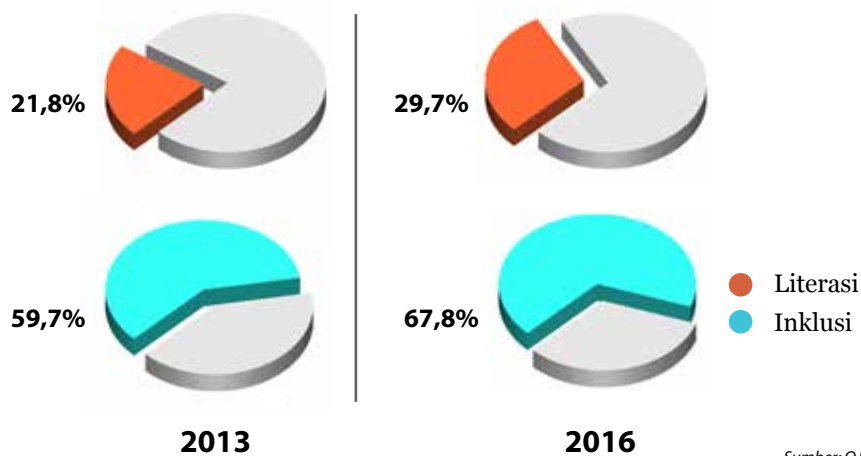
Dia menambahkan, indeks literasi keuangan yang sebelumnya sebesar 21,8% pada 2013 meningkat menjadi 29,7% pada 2016. Hal yang sama juga terlihat pada indeks inklusi keuangan

2013 sebesar 59,7% menjadi 67,8% di 2016. “Meskipun indeks literasi dan inklusi keuangan mengalami kenaikan, namun perlu dilakukan akselerasi pencapaian indeks literasi dan inklusi keuangan,” kata Kusumaningtuti, Jumat (14/7).

Menurutnya, akselerasi tersebut bertujuan agar target pencapaian indeks inklusi keuangan sebesar 75% di 2019 dapat tercapai sebagaimana tertuang dalam Peraturan Presiden

Visi *Revisit* SNLKI ini adalah mewujudkan masyarakat Indonesia yang memiliki indeks literasi keuangan yang tinggi (*well literate*) sehingga dapat memanfaatkan produk dan layanan jasa keuangan yang sesuai untuk mencapai kesejahteraan keuangan yang berkelanjutan (*financial well being*).

## Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan Tahun 2016



Nomor 82 Tahun 2016 tentang Strategi Nasional Keuangan Inklusif (SNKI). “Dalam *Revisit* SNLKI terdapat beberapa hal yang tidak terdapat pada SNLKI sebelumnya antara lain informasi terkait literasi dan inklusi keuangan syariah, layanan keuangan digital dan perencanaan keuangan,” tuturnya.

Beberapa hal yang membedakan antara SNLKI 2013 dengan *Revisit* SNLKI di antaranya adalah visi, sasaran, tema prioritas, dan program strategis. Visi *Revisit* SNLKI ini adalah mewujudkan masyarakat Indonesia yang memiliki indeks literasi keuangan yang tinggi (*well literate*) sehingga dapat memanfaatkan produk dan layanan jasa keuangan yang sesuai untuk mencapai kesejahteraan keuangan yang berkelanjutan (*financial well being*).

Masyarakat *financial well being* adalah masyarakat yang mampu melakukan pengelolaan keuangan dengan baik, memiliki kemampuan dalam berinvestasi serta memiliki ketahanan keuangan. Sementara visi SNLKI 2013 adalah mewujudkan masyarakat Indonesia yang memiliki tingkat literasi keuangan yang tinggi (*well literate*) sehingga masyarakat dapat memiliki kemampuan atau keyakinan untuk memilih dan memanfaatkan produk dan jasa keuangan guna meningkatkan kesejahteraan.

Sasaran kegiatan literasi dan inklusi keuangan pada *Revisit* SNLKI semakin luas dengan menambahkan sasaran penyandang disabilitas, masyarakat daerah tertinggal, terpencil dan terluar, TKI dan Calon TKI, petani dan nelayan

serta mengubah penyebutan ibu rumah tangga menjadi perempuan. Sementara sasaran pada SNLKI 2013 meliputi ibu rumah tangga, UMKM, pelajar/mahasiswa, karyawan, profesi dan pensiunan.

Tema prioritas pada *Revisit* SNLKI tidak lagi ditentukan langsung dalam beberapa tahun ke depan namun akan ditentukan oleh OJK berkolaborasi dengan industri jasa keuangan di akhir tahun berdasarkan pada program pemerintah dan hasil evaluasi kegiatan literasi dan inklusi keuangan.

Sementara mengenai program strategis utama dalam kerangka dasar *Revisit* SNLKI terdiri dari 3 program yakni Program Strategis 1 Cakap Keuangan, Program Strategis 2 Sikap dan Perilaku Keuangan Bijak, dan Program Strategis 3 Akses Keuangan.

### Program Strategis 3 Akses Keuangan

Untuk kerangka dasar SNLKI 2013 terdapat 3 pilar utama yaitu Pilar 1 Edukasi dan Kampanye Nasional Literasi Keuangan, Pilar 2 Penguatan Infrastruktur Literasi Keuangan, dan Pilar 3 Pengembangan Produk dan Jasa Keuangan.

Selanjutnya ketiga program strategis pada *Revisit* SNLKI tersebut dituangkan dalam bentuk program inisiatif yang keseluruhannya berjumlah 6 program inisiatif. Masing-masing program inisiatif diuraikan secara konkrit dalam bentuk rencana kegiatan (*core action*) yang dapat digunakan oleh lembaga jasa keuangan sebagai dasar dalam penyusunan program literasi dan inklusi keuangan sebagaimana yang telah diatur dalam POJK Literasi dan Inklusi Keuangan.

Penyusunan *Revisit* SNLKI ini juga mengakomodasi perkembangan konsep literasi dan inklusi keuangan terkini dari berbagai *best practises* internasional antara lain dari *Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD), *World Bank*, *Alliance for Financial Inclusion* (AFI) dan G20. ●

## OJK Luncurkan *E-Book* untuk SMA, serta Buku Literasi Keuangan Segmen Profesional & Pensiunan



Pengembangan program literasi keuangan melalui peluncuran dan pembagian buku seri literasi keuangan terus dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) secara agresif ke berbagai sekolah. Bahkan, OJK baru saja meluncurkan buku literasi keuangan untuk tingkat SMA versi elektronik serta buku literasi keuangan segmen profesional dan pensiunan pada 6 Juli 2017.

“Penyediaan materi literasi keuangan itu ditujukan untuk membentuk pribadi yang cerdas mengelola keuangan yang pada akhirnya dapat meningkatkan

kesejahteraan masyarakat,” kata Kusumaningtuti S. Soetiono, Anggota Dewan Komisiner OJK bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen, Kamis (6/7). Sebelumnya, buku “Mengenal Otoritas Jasa Keuangan dan Industri Jasa Keuangan” tingkat SMA (kelas X) telah diterbitkan pada 2014.

Sejak Juni 2016 Menteri Pendidikan dan Kebudayaan menetapkan buku tersebut sebagai bagian dari kompetensi inti dan kompetensi dasar pada Kurikulum 2013 (K-13) untuk tingkat SMA. Oleh karena itu, materi wajib dalam K-13 ini perlu dimiliki oleh seluruh siswa tingkat SMA.

Untuk meringankan biaya pencetakan dan distribusinya, OJK berinisiatif membuat buku versi elektronik atau *e-book*. Ini dilakukan agar para siswa dapat lebih mudah mengakses materi buku tersebut.

Dia mengatakan, cakupan materi

dalam buku tersebut antara lain adalah pengenalan OJK, perbankan, pasar modal dan industri keuangan non bank (termasuk perasuransian, lembaga pembiayaan, dana pensiun, dan pergadaian).

Adapun dalam edisi terbaru 2017, OJK menambahkan materi perpajakan sebagai wujud kerjasama OJK dengan Direktorat Jenderal Pajak, Kementerian Keuangan.

Buku versi elektronik ini didesain secara apik dengan konsep audio visual yang memiliki fungsi audio, video, dan gambar animasi yang mendukung konten buku serta disesuaikan dengan tema pada setiap bab. Buku ini memiliki tampilan yang lebih menarik dari versi cetaknya.

“Selain menarik dan ramah lingkungan karena tidak perlu biaya cetak, pemanfaatan versi *e-book* ini juga sangat praktis dan mudah dibawa, karena dapat langsung diakses dan disimpan pada PC, *notebook*, *smartphone*, tablet, maupun perangkat elektronik lainnya. Upaya ini merupakan langkah OJK dalam mengikuti perkembangan informasi teknologi yang begitu pesat di Indonesia,” ujarnya.

Selain literasi pada jenjang edukasi formal, OJK bersama industri keuangan menyediakan materi keuangan berupa buku yang kontennya lebih bersifat umum dan praktis untuk berbagai segmen, antara lain segmen profesional dan pensiunan.

Buku itu disusun berdasarkan standar *core-competency* dari Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) untuk kelompok profesional dan pensiunan, menggunakan bahasa yang ringan dengan contoh-contoh yang lekat dengan kehidupan sehari-hari.

Materi buku tersebut mengedepankan aspek manfaat dan risiko, hak dan kewajiban, biaya-biaya, mekanisme perolehan produk, serta cara mendapatkan produk dan layanan jasa keuangan. ●





## OJK Gelar *Training Of Trainers* Untuk Dosen di Sumatera

Sebanyak 30 dosen perwakilan perguruan tinggi negeri dan swasta dari berbagai wilayah di Sumatera mengikuti *Training of Trainers* (ToT) yang diselenggarakan Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Kegiatan yang dilaksanakan pada 23-24 Agustus 2017 ini adalah bagian dari upaya OJK untuk meningkatkan edukasi keuangan dan menyiapkan sumber daya manusia pelaksana edukasi sebagai salah satu infrastruktur utama pendidikan.

Materi yang diperkenalkan pada acara tersebut ialah Buku Seri Literasi Keuangan tingkat Perguruan Tinggi.

Pengenalan materi ini diharapkan dapat menjadi *multiplier effect* yang lebih luas kepada dosen/ tenaga pengajar lainnya dan menyelaraskan materi buku seri literasi keuangan tingkat perguruan tinggi ke dalam kurikulum mata kuliah dasar di perguruan tinggi.

Deputi Komisioner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK Anggar B. Nuraini menghimbau agar para dosen yang telah mengikuti pelatihan dapat menyebarkan materi buku tersebut kepada tenaga pengajar lain.

“Setelah ToT ini, para peserta akan diminta komitmennya untuk dapat

mengajar dan menyebarkan materi Buku Seri Literasi Keuangan tersebut kepada mahasiswa dan juga kepada dosen lainnya,” kata Anggar.

Dosen yang menjadi peserta ToT memiliki kualifikasi pendidikan minimal strata dua, mengajar pada salah satu mata kuliah ekonomi maupun bisnis, dan memiliki pengalaman mengajar minimal selama lima tahun.

Selama dua hari, para peserta mendiskusikan setiap materi dari buku tersebut dengan tim penyusun. Tim penyusun ini terdiri dari internal OJK dan anggota kelompok kerja (pokja) penulis buku yang berpengalaman dan mewakili setiap industri jasa keuangan.

ToT ini merupakan rangkaian kegiatan serupa yang dilaksanakan pada 2016 sebagai tindak lanjut diluncurkannya Buku Seri Literasi Keuangan tingkat Perguruan Tinggi. Pelatihan dilaksanakan sebanyak tiga kali hingga akhir 2017 di tiga wilayah Indonesia.

Buku seri literasi keuangan ini terdiri dari sembilan buku yang memuat pengetahuan mengenai OJK dan pengawasan mikroprudensial serta berbagai industri jasa keuangan yang berada di bawah pengawasan OJK. Seri buku tersebut juga dilengkapi dengan buku Perencanaan Keuangan (suplemen). Dengan begitu, seri buku ini tidak hanya mengedepankan aspek teori saja, tetapi dapat memberikan pemahaman keuangan kepada mahasiswa sebagai salah satu *essential life skill* ketika menghadapi dunia kerja maupun memiliki usaha mandiri.

Selain buku, para peserta ToT juga dibekali dengan bahan tayang yang dapat digunakan sebagai panduan dalam menyampaikan materi ajar.

Bagi dosen dan mahasiswa yang ingin memperoleh buku itu dapat langsung mengunduh secara gratis melalui situs <http://sikapiuangmu.ojk.go.id>, via menu Materi & Alat, submenu Publikasi (Buku). ●



## Edukasi Keuangan TKI Hong Kong

# Kelola Keuangan Demi Masa Depan Sejahtera



Masyarakat Indonesia yang mencari rezeki di sejumlah negara tidaklah sedikit. Bahkan di antaranya ada yang sukses menjadi tenaga kerja di luar negeri hingga mampu merintis usaha ketika kembali ke tanah air dan tidak lagi kembali bekerja di tempat yang jauh dari keluarga.

Para Tenaga Kerja Indonesia (TKI) yang bekerja sebagai tenaga kerja informal juga menyebar di berbagai negara, dengan jumlah paling banyak berada di kawasan ASEAN, seperti di Singapura, Malaysia, Taiwan, juga Hong Kong. Tidak sedikit pula yang bekerja di kawasan Timur Tengah.

Pemanfaatan uang hasil jerih payah para TKI itu harus dilakukan dengan benar agar saat tidak lagi bekerja di luar negeri, ada tabungan atau uang yang dapat dipergunakan sebagai modal usaha. Untuk itu, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memberikan edukasi kepada para TKI agar mampu mengelola keuangan dengan benar.

Kegiatan edukasi keuangan bagi TKI dengan tema “Mengelola Keuangan, Masa Depan Sejahtera: Merintis Usaha, Membangun Masa Depan” bekerjasama dengan Konsulat Jenderal RI Hong Kong dan Lembaga Jasa Keuangan (LJK) dilaksanakan pada 5–6 Agustus 2017. Kegiatan yang bertempat di kantor KJRI Hongkong menghadirkan sejumlah narasumber, baik yang berasal dari OJK, Bank Indonesia, PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk., PT Bank Mandiri (Persero) Tbk., PT Bank



Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten, Tbk., PT Bank Central Asia, Tbk., PT Tugu Pratama Indonesia, dan PT Pegadaian (Persero).

Kegiatan lainnya berupa Panggung Merah Putih oleh KJRI dilaksanakan pada 6 Agustus 2017 di Hong Kong *Convention & Exhibition Center* dengan pihak-pihak yang berpartisipasi. Rangkaian kegiatan edukasi keuangan itu secara umum berjalan baik.

Edukasi keuangan bagi TKI tahun ini lebih fokus untuk TKI yang akan *exit* dalam waktu dekat. Untuk itu materi edukasi keuangan telah disesuaikan dengan kebutuhan peserta yaitu mempersiapkan sejak dini kemampuan mengelola keuangan dan kewirausahaan serta terampil dalam penggunaan produk dan jasa keuangan dalam rangka merintis dan

membangun usaha setelah kembali ke tanah air.

Kegiatan edukasi keuangan yang diikuti oleh sedikitnya 150 orang TKI itu dibuka oleh Tri Tharyat, Konsul Jenderal RI Wilayah Hong Kong/Macau dengan dihadiri oleh perwakilan Bank Indonesia dan 7 LJK yang berpartisipasi yaitu BRI, BCA, BNI, Mandiri, BJB, Tugu Pratama Indonesia, dan Pegadaian. Selanjutnya disampaikan berbagai pendapat tentang perencanaan dan pengelolaan keuangan, di antaranya dengan narasumber Direktur Literasi dan Edukasi Keuangan OJK Horas V. M. Tarihoran, materi mengenai kewirausahaan dibawakan oleh Akhmad Jaeroni, dan juga *sharing success story* oleh Darwinah, seorang eks TKI Hong Kong asal Indramayu yang kini menjadi pengusaha kuliner. ●

# OJK TERUS TINGKATKAN PENETRASI JASA KEUANGAN SYARIAH

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) terus mendukung pengembangan keuangan syariah nasional khususnya dalam mendorong peranan keuangan syariah di berbagai sektor ekonomi. Wujud dukungan lembaga ini terhadap pengembangan keuangan syariah melalui rangkaian kegiatan Kampanye Aku Cinta Keuangan Syariah (ACKS) di Cirebon, 11-13 Agustus 2017.

Bersama dengan industri jasa keuangan syariah, OJK secara rutin melaksanakan salah satu program unggulan bertajuk “Keuangan Syariah Fair” (KSF) yang dikemas dalam format pameran (*expo*) industri keuangan syariah dengan peserta dari tiga industri keuangan syariah yaitu perbankan syariah, pasar modal syariah, dan Industri Keuangan Non Bank (IKNB) syariah.

Kegiatan KSF bertujuan untuk meningkatkan *awareness*, pemahaman, dan utilitas masyarakat terhadap produk keuangan syariah dengan target peningkatan jumlah konsumen/investor produk keuangan syariah dan peningkatan pemahaman masyarakat tentang produk dan jasa keuangan syariah.

Penyelenggaraan KSF kali ini di Cirebon Superblock Mall adalah kegiatan KSF kedua di 2017, setelah sebelumnya diselenggarakan di



Acara Pembukaan KSF 2017 di Cirebon.

Semarang pada Mei 2017. Rangkaian KSF Cirebon diikuti oleh 30 industri keuangan syariah, yang terdiri atas 10 industri perbankan syariah, 14 industri keuangan non bank syariah, dan 6 industri pasar modal syariah dengan koordinator dari industri perbankan syariah, yaitu CIMB Niaga Syariah dan BJB Syariah.

Selain itu, KSF Cirebon juga dimeriahkan dengan berbagai acara antara lain, *launching* produk keuangan syariah, *talkshow* edukasi dan sosialisasi produk atau layanan keuangan syariah dengan narasumber dari OJK dan pelaku industri jasa keuangan syariah, berbagai lomba dan hiburan.

Setiap harinya akan ada *doorprize* harian yang akan dibagikan seperti *voucher* belanja, logam mulia, *smartphone* serta *grandprize* satu unit sepeda motor di hari terakhir bagi pengunjung yang melakukan transaksi di *stand* KSF Cirebon.

Upaya kampanye ini juga diharapkan mampu mengedukasi masyarakat tentang produk atau jasa keuangan syariah, mengingat berdasarkan Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) yang dilakukan OJK pada tahun 2016, tingkat literasi keuangan syariah di Indonesia masih jauh dari maksimal yaitu sebesar 8,1% dengan tingkat inklusi mencapai 11,1%.

Ini artinya, hanya 8 dari 100 orang yang memahami produk dan layanan keuangan syariah dan terdapat sebanyak 11 dari 100 orang yang memiliki akses terhadap produk dan layanan lembaga jasa keuangan syariah.

Untuk itu, sosialisasi dan edukasi ke publik mengenai produk serta jasa layanan keuangan syariah yang semakin beragam dan bermanfaat besar bagi masyarakat perlu terus dikenalkan, sekaligus meningkatkan akses masyarakat ke sektor keuangan sesuai dengan program literasi keuangan pemerintah.

Selain itu, peranan keuangan syariah dalam berbagai sektor ekonomi terus meningkat, antara lain melalui pendanaan APBN, proyek-proyek swasta, dan UMKM. Keuangan syariah juga telah hadir menjadi sarana bagi perencanaan keuangan, investasi, dan perlindungan risiko keuangan bagi masyarakat di tanah air.

Data OJK per Mei 2017 menyebutkan bahwa total aset keuangan syariah Indonesia (tidak termasuk Saham Syariah) mencapai Rp992,80 triliun dengan proporsi industri perbankan syariah mencapai sebesar Rp375,75 triliun, IKNB syariah sebesar Rp94,63 triliun dan pasar modal syariah mencapai sebesar Rp522,42 triliun. ●



# OJK Raih Gold Kategori *The Best Technology Innovation* bagi *Corporate*



Hadirnya Sistem Layanan Konsumen Terintegrasi (SLKT) berhasil membawa OJK meraih penghargaan *Gold* untuk kategori *The Best Technology Innovation* bagi *Corporate*, pada ajang *The Best*

*Contact Center* Indonesia 2017 yang dilaksanakan pada 7-9 Agustus 2017.

Proses penilaian dilakukan oleh 3 orang juri yang berasal dari *Asian Pacific Contact Center Association Leaders (APCAL)*. Penilaian *The Best Technology Innovation* dilihat berdasarkan kemampuan *contact center* untuk menunjukkan inovasi teknologinya pada kurun waktu tertentu, serta dampaknya pada bisnis dan operasional *contact center*.

Adapun salah satu alasan SLKT OJK meraih penghargaan tersebut karena OJK merupakan lembaga negara pertama yang menerapkan fitur *trackable* dan *traceable* dalam menangani pengaduan konsumen. Melalui itu, konsumen dapat memantau perkembangan pengaduannya secara *real-time*, dan lembaga jasa keuangan terkait dapat memantau serta meng-*update progress* penanganan pengaduan yang disampaikan konsumen kepada OJK secara *online* di alamat <http://konsumen.ojk.go.id>.

Jadi, konsumen dan lembaga jasa keuangan sama-sama mendapatkan keuntungan, begitu pula dengan OJK yang dapat memperoleh *feedback* secara langsung. Dengan adanya sistem tersebut, diharapkan pengaduan konsumen dan masyarakat dapat dikelola secara cepat tanggap oleh OJK.

OJK menyampaikan apresiasi kepada *Indonesia Contact Center Association (ICCA)* yang memberikan penghargaan itu kepada Layanan Konsumen OJK 1500-655 dan dukungan masyarakat dan seluruh industri jasa keuangan yaitu perbankan, perasuransian, perusahaan pembiayaan, pasar modal, dana pensiun, dan lembaga jasa keuangan lainnya. SLKT tidak akan berjalan optimal tanpa ada dukungan dan kerja sama yang baik dari masyarakat khususnya konsumen keuangan maupun para pelaku industri jasa keuangan. ●



OTORITAS JASA KEUANGAN

kompetisi inklusi keuangan  
**KOINKU** 2017

total hadiah  
Rp **112,5** juta

Model Inklusi Keuangan Berbasis Digital  
Dalam Rangka Meningkatkan Akses Keuangan

## OJK GELAR KOMPETISI INKLUSI KEUANGAN KOINKU 2017

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) kembali menggelar Kompetisi Inklusi Keuangan (KOINKU) 2017 dengan tema “Model Inklusi Keuangan Berbasis Digital dalam Rangka Mendorong Percepatan Akses Keuangan”. Hal ini untuk mendorong adanya rekomendasi gagasan atau model bisnis akses keuangan inovatif dan solutif guna meningkatkan akses keuangan bagi masyarakat.

Kompetisi yang berhadiah total Rp112,5 juta ini pada tahun keempatnya, KOINKU kembali mempertegas pentingnya pemanfaatan ranah digital dalam mewujudkan keuangan yang inklusif. *Financial technology* (fintech) merupakan salah satu potensi besar mendukung inklusi keuangan melalui jalur *online*.

Sebagai industri baru yang menggabungkan jasa finansial dengan kecanggihan teknologi informasi, pertumbuhan bisnis fintech tanah air mencapai lebih dari 100% dalam lima tahun terakhir. Fintech di Indonesia memiliki banyak jenis antara lain pembayaran, peminjaman (*lending*), perencanaan keuangan (*personal finance*), investasi ritel, pembiayaan (*crowd funding*), remitansi, dan riset keuangan.

Model Inklusi Keuangan Berbasis Digital Dalam Rangka Meningkatkan Akses Keuangan

OTORITAS JASA KEUANGAN

kompetisi inklusi keuangan  
**KOINKU** 2017

Jika anda punya ide kreatif dan prototype / model / system / program / produk dalam bentuk tulisan karya tulis terkait dengan inklusi keuangan segera daftar dan ikut KOINKU!

raih hadiah total  
Rp 112,5 juta !!

**Kategori Akademisi**  
Mahasiswa Tingkat SD, SL, SL, SD, baik individu maupun kelompok (maks. 3 orang), diperbolehkan untuk Fakultas dan atau Universitas

**Kategori Umum**  
Individu ataupun kelompok Perorangan, Lembaga Pendidikan, Lembaga Desain, maupun Komunitas

**Kategori Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PUJK)**  
Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PUJK) baik dari Perbankan, Pasar Modal maupun dari Lembaga Keuangan Non Bank yang sudah melakukan inovasi terhadap model bisnis akses keuangan dari manajemennya di perusahaan

kontak:  
021 - 2269 9000 - ext 5122 - HUK  
021 2417 1750 - HUK  
0812 9080 8210 - HUK  
email: [kominku2017@ojk.go.id](mailto:kominku2017@ojk.go.id)  
info dan pendaftaran:  
[www.koinku.co.id](http://www.koinku.co.id)

**DAFTAR ANGGOTA  
PENGANTARAN KARYA  
TULIS PADA TANGGAL  
15 SEPTEMBER 2017**

segera daftarkan Karya Tulis Anda !

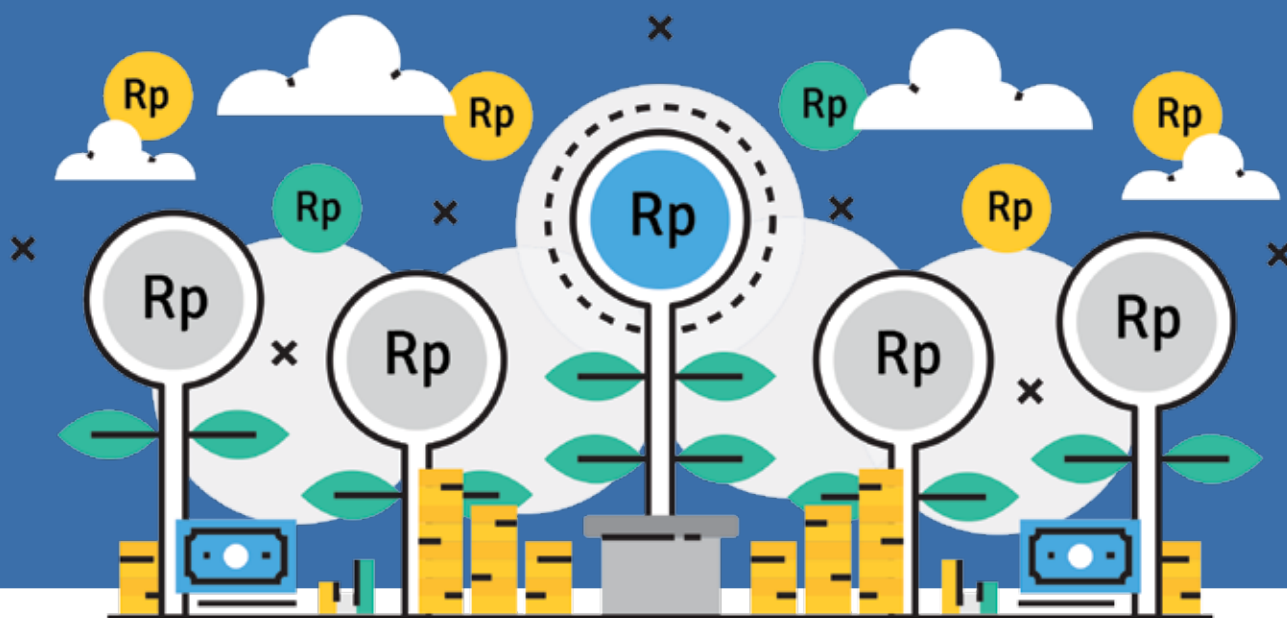
Data per Mei 2017 mencatat, terdapat 165 fintech yang beroperasi di Indonesia. Dari jumlah tersebut, baru 22 fintech yang resmi terdaftar di OJK.

Menurut Survei Nasional Literasi Keuangan Indonesia yang dilakukan OJK pada tahun 2016, dilaporkan bahwa tingkat literasi keuangan masyarakat Indonesia baru 29,7%, sedangkan persentase masyarakat Indonesia yang telah menggunakan produk/layanan jasa keuangan mencapai 67,8%.

Hal ini menunjukkan bahwa pengguna produk/layanan jasa keuangan di Indonesia jumlahnya cukup besar, namun pemahaman mereka akan produk/layanan jasa keuangan yang mereka gunakan masih relatif rendah. “Penyelenggaraan kompetisi KOINKU merupakan salah satu strategi OJK dalam mencari ide-ide model inklusi keuangan yang kreatif dan inovatif untuk nantinya diimplementasikan pada industri jasa keuangan tanah air,” demikian rilis OJK, Sabtu (19/8).

Kegiatan KOINKU 2017 dibagi kedalam tiga kategori, yaitu Kategori Akademisi untuk mahasiswa tingkat D1, S1, S2 dan S3 baik individu maupun kelompok, kategori umum ditujukan bagi individu maupun perwakilan dari perusahaan, lembaga pendidikan, lembaga swadaya dan komunitas.

Kategori ketiga yaitu kategori Pelaku Usaha Jasa keuangan (PUJK) ditujukan bagi PUJK dari perbankan, pasar modal dan industri keuangan non bank yang telah melakukan inovasi terhadap model bisnis akses keuangan dan menerapkannya di perusahaan. Batas akhir pengumpulan karya tulis pada 30 September 2017 pukul 18.00 WIB. ●



# Berinvestasi dengan Keberagaman Produk

Ada yang menarik dari Puncak Peringatan Hari Ulang Tahun Ke-72 Kemerdekaan Republik Indonesia di Istana Negara pada 17 Agustus 2017. Hampir semua tamu undangan mengenakan busana adat nusantara yang melambangkan keberagaman budaya dan adat tanah air.

Menarik memang. Apalagi, masih ada sejumlah kegiatan dalam rangka peringatan HUT RI yang dibalut dengan nuansa penuh keberagaman. Keberagaman menjadi ciri khas bangsa Indonesia yang majemuk.

Mengupas mengenai keberagaman, rasanya juga menjadi tantangan bagi Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk terus memperdalam penetrasi dan meningkatkan pengetahuan masyarakat terhadap produk-produk keuangan serta investasi.

Adanya produk investasi atau produk tabungan yang kian beragam tentu menjadi ranah bagi setiap institusi keuangan dalam negeri yang

harus ditopang oleh regulasi mapan yang disiapkan oleh OJK.

Dalam beberapa tahun terakhir, OJK terus mendorong perluasan program inklusi keuangan untuk semua ke seluruh pelosok tanah air. Program itu diharapkan semakin membuka akses masyarakat ke sektor jasa keuangan.

Tujuan dari kegiatan itu paling utama adalah meningkatkan akses masyarakat ke sektor jasa keuangan yang harapannya dapat membantu dalam pengentasan kemiskinan.

Akses ke sektor jasa keuangan tidak kalah pentingnya dengan akses masyarakat ke fasilitas kesehatan dan pendidikan, karena semakin masyarakat mengenal

dan menggunakan produk dan jasa keuangan dengan baik, maka kesejahteraan akan semakin meningkat.

Demikian pula dengan produk keuangan yang juga harus disiapkan semakin beragam. Produk-produk keuangan tidak hanya disediakan bagi kelompok masyarakat menengah atas, tetapi juga harus mampu menasar ke kelas menengah bawah dengan risiko yang aman.

Seperti upaya OJK dalam mengembangkan produk investasi untuk menyesuaikan target pemerintah di bidang infrastruktur seperti Dana Investasi Infrastruktur berbentuk Kontrak Investasi Kolektif (KIK), Efek Beragun Aset (EBA), Dana Investasi Real Estate konvensional maupun syariah, Reksa Dana Penyertaan Terbatas, Reksa Dana Target Waktu, Dana Investasi Multi Aset berbentuk KIK, merupakan satu cara meningkatkan partisipasi masyarakat dalam pembangunan.

Perlahan tapi pasti, OJK akan terus membangun sistem dan mendorong institusi keuangan menghadirkan produk keuangan yang variatif agar meningkatkan partisipasi publik lebih banyak lagi. Tentu saja dengan jaminan investasi yang ditawarkan aman. ●



# INKLUSI KEUANGAN

untuk semua

