

PERANG MELAWAN INVESTASI ILEGAL



DESEMBER 2017

EDUKASI KONSUMEN

SIKAPIUANGMU.OJK.GO.ID

Layanan
OJK 1500 655

FINTECH PICU DAYA SAING



Dapat Bonus Akhir Tahun? Jangan Biarkan Berlalu Tanpa Kesan

Lunasi
tagihan



Dahulukan
kebutuhan



Investasi



MENJAMIN KEAMANAN FINTECH

Sebagian dari Anda barangkali pernah terlibat dan mungkin ikut menyumbang penggalangan dana yang dilakukan melalui gerakan-gerakan sosial secara *online*.

Harus diakui, skema sumbangan secara *online* atau yang dikenal dengan istilah *crowdfunding*, semakin berkembang di Indonesia.

Harus diakui, perkembangan *crowdfunding* merupakan satu dari sekian banyak pemanfaatan layanan keuangan berbasis teknologi atau *Financial Technology* (Fintech).

Layanan fintech ini juga merupakan hal baru, sejalan dengan perubahan gaya hidup dan pola transaksi keuangan di masyarakat.

Ada beberapa layanan fintech yang akrab dipakai oleh konsumen saat ini seperti pembayaran, investasi ritel, perencanaan keuangan, pembiayaan termasuk model-model penggalangan dana, dan lainnya.

Layanan tersebut mulai banyak dikembangkan oleh perusahaan rintisan atau *start up*. Semakin hari, produknya juga kian beragam.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tentu menyadari hal ini sebagai bagian dari pemanfaatan teknologi untuk memudahkan layanan keuangan kepada masyarakat.

Satu sisi, keberadaan layanan keuangan berbasis teknologi itu pun juga harus dimonitor agar tidak merugikan masyarakat.

Otoritas tentu melihat penetrasi layanan keuangan berbasis teknologi yang dikembangkan pelaku industri akan menggairahkan dan memudahkan layanan, terutama dalam menjangkau wilayah-wilayah yang selama ini terbatas dengan layanan keuangan.

Melihat perkembangan yang sudah di depan mata, OJK wajib mengatur keberadaan layanan fintech agar masyarakat dapat terjamin kenyamanan dan keamanan dalam memanfaatkan layanan keuangan.

Tentu saja, kehadiran regulasi bukan bertujuan membatasi, tapi menciptakan kenyamanan bagi semua *stakeholder*.

Otoritas pun menyadari industri keuangan harus adaptif dengan teknologi, nasabah juga perlu dibuat semakin nyaman mengakses layanan keuangan dengan memanfaatkan teknologi.

Penyedia jasa juga harus menjamin layanan keuangan yang dikembangkan terlepas dari segala potensi tindak kejahatan.

Muara dari itu semua adalah terwujudnya layanan keuangan yang nyaman dan aman bagi kepentingan semuanya. Dengan demikian, penetrasi layanan keuangan berbasis teknologi benar-benar dapat semakin membuat ekonomi menjadi lebih efisien. ●



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), Reli 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.

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

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

Daftar Isi

■ Edisi Desember 2017



SOROTAN UTAMA

Fintech Picu Daya Saing

Financial Technology (fintech) hadir untuk memberikan kemudahan bagi konsumen dalam melakukan transaksi keuangan, termasuk untuk membuka akses publik terhadap potensi pasar modal, pembiayaan, dan industri keuangan lainnya.

- 3 **SALAM REDAKSI**
Merdeka & Produktif
- 9 **INSPIRASI**
Penguatan dan Penyehatan Sektor Industri Keuangan Non Bank
- 11 **FOKUS PASAR MODAL**
Debut Perusahaan Rintisan di Lantai Bursa
- 13 **INFO PASAR MODAL**
Ini Dia Kewajiban Perusahaan Setelah Go Public
- 14 **FOKUS PERBANKAN**
OJK Perkuat Kolaborasi
- 16 **INFO PERBANKAN**
Kredit Bermasalah yang Membuat Resah
- 17 **TINJAUAN REGULASI**
Antisipasi Kenaikan Suku Bunga agar Tak Terlalu Tinggi
- 19 **BISNIS PEMULA**
Pilihan Layanan Tekfin Kian Beragam
- 23 **WASPADA INVESTASI**
Perang Melawan Investasi Ilegal
- 25 **TELAAH PRODUK**
Sekuritisasi Aset Untuk Membangun Negeri
- 27 **INFO PASAR MODAL**
Argo Mulyo Kini Miliki Penduduk yang 'Melek' Investasi
- 28 **FOKUS GLOBAL**
OJK Dorong Pembangunan Berkelanjutan
- 30 **ANGKA BICARA**
Perkembangan Fintech di Indonesia
- 31 **INFO PEMBIAYAAN**
Penyaluran Fasilitas KPR Melalui Perusahaan Pembiayaan Masih Butuh Edukasi
- 35 **TOKOH**
"Industri Pembayaran akan Berevolusi"
- 37 **INFO IKNB**
Waktunya Reformasi dan Konsolidasi di Sektor IKNB

KONSUMEN BICARA 21

Gairah Keuangan Syariah

33 PERSPEKTIF

Edie Rizliyanto
Sekretaris Jenderal Asosiasi Bank Daerah (Asbanda)

Berkolaborasi Dengan Tekfin Untuk Mengikis Inklusi

- 39 **SERI PENGETAHUAN UMUM**
 - Regulasi untuk Mendorong Kontribusi Tekfin
 - Realisasi Mulai Terlihat di Dapen Syariah
 - Pembiayaan Syariah Makin Menjanjikan
- 42 **ARTIKEL**
Distribusi Reksa Dana yang Kian Mudah Via *Online*

44 **KABAR OTORITAS**

- OJK NTT: Ayo Gunakan Lembaga Jasa Keuangan
- *Market Share* Keuangan Syariah Capai 8%
- Sosialisasi Hari Menabung Nasional 2017
- Lebih Dekatkan Produk Lembaga Jasa Keuangan *Platform Digital*
- Tingkatkan Pemahaman & *Awareness* Masyarakat pada Inklusi Keuangan
- Edukasi Keuangan Syariah untuk UMKM Palu

51 **INSIGHT**

Menaikkan Peran Keuangan Syariah



FINTECH PICU DAYA SAING

***Financial Technology (fintech)* hadir untuk memberikan kemudahan bagi konsumen dalam melakukan transaksi keuangan, termasuk untuk membuka akses publik terhadap potensi pasar modal, pembiayaan, dan industri keuangan lainnya.**

Era digital telah menyergap semua lini kehidupan, baik interaksi sosial maupun bisnis. Berbagai inovasi selalu berkaitan dengan digital melalui berbagai pengembangan Teknologi Informasi (TI).

Tak terkecuali ranah regulasi pun menyesuaikan diri dan berpacu dalam pengembangan TI, seperti halnya Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang dalam program kerja lima tahun ke depan mengembangkan pengawasan sistem jasa keuangan menggunakan TI *Based Supervision*, penguatan peraturan, perizinan dan pengawasan terintegrasi bagi konglomerasi keuangan.

Ketua Dewan Komisioner OJK, Wimboh Santoso menegaskan bahwa perkembangan fintech membutuhkan penanganan yang tepat. Bahkan, OJK terus memastikan fintech memberi peran strategis agar risikonya dapat dikendalikan.

“Perkembangannya memerlukan kebijakan yang tepat dari OJK. Kemudian menjadikan sektor jasa keuangan yang tangguh dan tumbuh



SOROTAN UTAMA

berkelanjutan dan mampu melindungi konsumen sekaligus berperan memfasilitasi melalui kebijakan yang berkeadilan,” katanya dalam keterangan tertulis yang diterima di Jakarta, Senin (9/12).

Saat ini, OJK dihadapkan dengan tantangan, misalnya kapasitas (*size*) dan daya saing sektor jasa keuangan Indonesia yang masih rendah dibandingkan dengan kawasan regional dan internasional. Selanjutnya tingkat inklusi keuangan yang masih rendah dan tidak merata, dan ditambah masih maraknya penawaran investasi ilegal belakangan ini di tengah masyarakat.

Sebagai solusi, OJK merumuskan empat inisiatif strategis. Keempat hal tersebut adalah *Pertama*, menjadikan OJK sebagai lembaga pengawas yang independen dan kredibel yang didukung kapasitas internal yang handal. *Kedua*, mewujudkan sektor jasa keuangan yang tangguh, stabil, berdaya saing dan tumbuh berkelanjutan.

Ketiga, sektor jasa keuangan yang berkontribusi dalam pemerataan kesejahteraan. Untuk *Keempat* adalah mewujudkan perlindungan konsumen yang handal untuk mendukung terciptanya keuangan inklusif.

Tentunya, katanya, diperlukan pembenahan berbagai aspek manajemen internal agar keputusan lebih cepat, proses kerja organisasi dapat dilakukan secara lebih efektif

dan efisien, infrastruktur kerja dan IT yang dapat mengimbangi tuntutan OJK ke depan.

Dalam istilah Ketua OJK periode 2012-2017, Muliaman D. Hadad apa yang disebut dengan fintech adalah penguatan pengaturan dan pengawasan untuk mengendalikan risiko. Membicarakan teknologi finansial, lanjutnya, harus terkait dengan *Internet of Things* (IoT).

“Di negara maju sekalipun IoT masih ada pada tahap awal. IoT sudah mengubah cara manusia hidup dan bekerja. IoT juga membantu proses bisnis bergerak lebih efektif dan efisien, serta membantu perusahaan menjalin hubungan lebih mendalam dengan para pelanggan,” katanya saat memberikan kuliah umum tentang Fintech di IBS Jakarta, 2 Juni 2017.

Beberapa hal yang mendorong pertumbuhan IoT antara lain meningkatnya penetrasi gawai bergerak, teknologi komputer yang lebih cepat dan lebih murah, biaya piranti keras yang lebih rendah, serta protokol keamanan yang semakin baik. IoT memengaruhi semua industri dan secara bersama-sama saling menghubungkan manusia, alat, dan informasi melalui jalur baru.

Emiten Bertambah

Kehadiran fintech, menurut Direktur Operasional dan Sarana Sistem Informasi OJK Fithri Hadi,

menjadi peluang bagi pasar modal untuk menambah jumlah emiten. Dia menyatakan, kondisi ini sangat baik, pasar modal juga sudah paling siap menerima fintech, karena pasar modal sudah biasa dengan teknologi.

“Saya melihat *cross border trading* sudah dari dulu, *online trading* juga dari dulu. Tinggal sekarang ekstensinya bertambah, misalnya model *fund* supermarket, model-model baru yang padu padan dengan layanan lain,” ujarnya di Gedung Bursa Efek Indonesia (BEI), pada Senin (25/10).

Menurutnya, fintech bisa membuat pasar modal tidak lagi eksklusif sehingga nantinya membuka kenaikan volume transaksi. Memang, katanya, tidak ditargetkan akan naik berapa, tapi dengan automasi, akses anggota bursa kepada calon investor lebih luas. Tentu harapannya orang lebih banyak yang investasi sehingga volumenya akan naik.

Diharapkan penyedia jasa industri keuangan untuk terus meningkatkan penggunaan teknologi keuangan yang semakin canggih. Hal ini diperuntukkan agar masyarakat bisa dengan mudah mengakses keuangan. “Tidak menutup kemungkinan akan terjadi disintermediasi di sektor keuangan. Jadi penyedia layanan perantara itu berguguran. Karena dengan internet dan *mobile* konsumen bisa langsung mengakses produsen,” ujarnya.

Nantinya, OJK juga akan membentuk *one stop services* yang akan memberikan kemudahan bagi perusahaan fintech untuk berurusan ke regulator dan otoritas terkait, seperti Bank Indonesia, Kementerian Kominfo, Ditjen Pajak dan lainnya.

Mengenai potensi penggunaan fintech di masyarakat, Data Financial Inclusion Insights dan InterMedia “*Indonesia Wave Report*” (2016) menyebutkan bahwa fintech memang memiliki potensi meningkatkan literasi finansial masyarakat, khususnya di Indonesia.





E-Commerce Atau Fintech

Indonesia menempati peringkat pertama pertumbuhan tercepat koneksi internet di dunia, peringkat ketiga pertumbuhan pengguna internet tercepat di dunia, peringkat keempat pengguna *Facebook*, dan peringkat kelima pengguna *Twitter*.

Bisnis digital tak hanya milik generasi millennial, tapi bisnis ini sudah menjadi milik semua kalangan. Tak salah jika kemudian di berbagai kesempatan Presiden Joko Widodo selalu menekankan masyarakat agar meninggalkan cara lama (*offline*) dan memanfaatkan cara baru atau yang lebih dikenal *online*.

Jika mau, tak ada yang sulit dengan era digital. Istilah gagap teknologi wajib dilupakan jika tak ingin ditinggalkan. Oleh karena itu *update* informasi menjadi keharusan. Bisnis digital mencakup beragam inovasi teknologi, seperti *E-Commerce* dan *Financial Technology* atau fintech.

Merujuk data yang dihimpun Tech in Asia, meski jumlah *start up* baru yang muncul hingga kuartal kedua 2017 mengalami penurunan 23% dibandingkan dengan 2016, tapi tren *start up* masih akan terus menguat dengan banyaknya jumlah investor yang mencari peluang untuk mendanai *start up* yang menjanjikan.

Hendri Salim, Chief Executive Officer Tech in Asia Indonesia mengatakan berdasarkan data *start up* yang berpartisipasi dalam “Bootstarp Alley-Start Up Exhibition Tech on Asia Jakarta 2017”, *start up-start up* baru yang bermunculan masih cukup banyak didominasi oleh *start up e-commerce*.

“Walaupun begitu jumlahnya turun dari tahun lalu dengan diikuti semakin meningkatnya *start up Software*

as Service, fintech, *educational* hingga *advertising technology*,” katanya dalam gelaran Tech in Asia Jakarta 2017, Rabu (1/11).

Sementara Putra Setia Utama, Chief Operation Officer Tech in Asia Indonesia menambahkan bahwa pihaknya melihat salah satu hal yang sudah dilewatkan oleh para penggiat *start up* di Indonesia adalah ketidaksiapannya dalam merencanakan strategi untuk meningkatkan *revenue*. “Itu sebabnya, kami ingin membantu mengatasi tantangan tersebut lewat *revenue stage*. Harapannya penggiat *start up* lokal dapat memiliki perencanaan yang lebih matang saat ingin terjun ke industri ini,” jelasnya.

Pergerakan *start up* di Indonesia dapat dikatakan terus mengalami perkembangan yang pesat. Jenis *start up* dibedakan menjadi dua, yaitu *e-commerce* dan fintech. *E-commerce* merupakan perusahaan yang menyediakan *platform* jual beli *online*, sementara istilah fintech lebih berpusat pada perusahaan yang melakukan inovasi di bidang jasa keuangan dengan sentuhan teknologi modern.

Fintech cukup beragam, mulai dari pengelolaan aset, penggalangan dana, *e-money*, *P2P lending*, *payment gateway*, *remittance*, saham, hingga bidang asuransi. Dengan perkembangan *start up* yang ada, banyak pula investor, baik dari individu maupun institusi yang melirik perusahaan jenis ini sebagai lahan untuk berinvestasi.

Dalam laporan InterMedia disebutkan bahwa 40% penduduk kategori sangat miskin pun memiliki telepon bergerak dan yang menarik, 0,1% dari 40% penduduk kategori sangat miskin sudah memiliki akun *mobile money*.

Sebagai tambahan informasi, Indonesia menempati peringkat pertama pertumbuhan tercepat koneksi internet di dunia, peringkat ketiga pertumbuhan pengguna internet tercepat di dunia, peringkat keempat pengguna *Facebook*, dan peringkat kelima pengguna *Twitter*.

“Meski masih sangat kecil, eksistensi angka ini jelas menunjukkan potensi fintech dalam meningkatkan literasi keuangan di Indonesia dan mendorong pertumbuhan perekonomian nasional melalui transaksi perdagangan,” jelasnya.

Bisnis UMKM

Saat ini, melihat perkembangan industri fintech di Indonesia, pelaku usaha keuangan skala mikro dituntut untuk menyikapi tren digitalisasi yang sedang berkembang saat ini dengan menguasai dan mengadopsi sistem digitalisasi, sehingga kinerja lembaga keuangan mikro dapat terus berkembang dan mengikuti perkembangan fintech.

Direktur Industri Keuangan Non Bank (IKNB) Syariah OJK, Moch. Muchlasin menyatakan bahwa pelaku usaha keuangan mikro mau tidak mau harus mampu beradaptasi dengan perkembangan fintech agar dapat terus berkembang dan meningkatkan skala usahanya.

Hal ini ditunjukkan fakta semakin menjamurnya aplikasi-aplikasi digital dalam kehidupan bermasyarakat dan kini orang berbelanja maupun bertransaksi sudah memanfaatkan aplikasi digital, sebaliknya cara-cara *offline* sudah semakin menyusut. “Hanya dengan mengandalkan telepon seluler, siapa saja bisa bertransaksi bisnis, sebagian besar produk kerajinan ditransaksikan



Saat ini, melihat perkembangan industri fintech di Indonesia, pelaku usaha keuangan skala mikro dituntut untuk menyikapi tren digitalisasi yang sedang berkembang saat ini dengan menguasai dan mengadopsi sistem digitalisasi, sehingga kinerja lembaga keuangan mikro dapat terus berkembang dan mengikuti perkembangan fintech.

secara *online*. Jadi supaya tidak tertinggal, pelaku usaha mikro mutlak mengikuti perkembangan zaman,” katanya dalam Seminar Nasional bertajuk “Membangun Akuntabilitas Sistem Keuangan Mikro di Era Digital” di Rumah Desain Gedung SMESCO KUKM, Jakarta, Selasa (24/10).

Seminar nasional tersebut digelar oleh Induk Koperasi Simpan Pinjam Syariah-Baitut Tamwil Muhammadiyah (KSPPS-BTM)

bekerja sama dengan Lembaga Layanan Pemasaran-Koperasi Usaha Kecil dan Menengah (LLP-KUKM).

Sementara Asisten Deputi Pengawasan Kementerian Koperasi dan UKM, Asep Kamarudin yang hadir dalam seminar nasional itu berpendapat bahwa sistem digitalisasi sudah mewarnai dunia perkoperasian di Tanah Air. Misalnya, koperasi kini sudah bisa menggelar Rapat Anggota Tahunan (RAT) secara *online* yakni menyelenggarakan RAT dengan memanfaatkan media digital. Memang dibutuhkan regulasi yang akan menjadi dasar penerapan sistem digitalisasi keuangan mikro di koperasi.

“Kami akan merancang aturan-aturan dan pedoman dalam mendukung digitalisasi koperasi. Saat ini sudah banyak koperasi yang menerapkan digitalisasi dalam sistem keuangannya. Ada beberapa yang melakukan aktivitas tarik dan simpan dana dengan menggunakan uang digital. Cara seperti ini sangat menguntungkan koperasi karena lebih efisien dan efektif,” tuturnya.

Kendati demikian, dalam kacamata perbankan, Direktur Teknologi Informasi PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN) Tbk. Karim Siregar menilai, layanan fintech tidak hanya menjadi ancaman bagi industri perbankan, tapi juga seluruh sektor industri.

Menurutnya, fintech itu bukan hanya ancaman di perbankan saja, karena seluruh industri itu akan terjadi perubahan dan *disruption* dengan adanya digital, misalnya seperti biro perjalanan, restoran, ritel dan lainnya. Tentunya perbankan juga akan kena dampaknya.

Maka dari itu semua lembaga keuangan harus segera memperbaiki kinerjanya dengan memanfaatkan fintech yang sekarang ini berkembang untuk dapat memberi pelayanan yang maksimal kepada konsumen dan memperoleh keuntungan yang optimal bagi perusahaan. ●

Penguatan dan Penyehatan Sektor Industri Keuangan Non Bank

“Utamanya menyetatkan industri keuangan di sektor non bank, misalnya asuransi, dan mitigasi risikonya. Industri *multifinance*, dan sektor non bank lainnya juga akan lebih diperkuat.”

Demikian tegas Riswinandi, Anggota Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan periode 2017 – 2022, selepas ditetapkan dalam rapat dewan komisiner menjabat sebagai Kepala Eksekutif Industri Keuangan Non Bank (IKNB) pada Kamis, 20 Juli 2017.

Di sektor jasa keuangan, Riswinandi sebenarnya bukan merupakan orang baru. Setelah menamatkan pendidikan tinggi di Universitas Trisakti dengan gelar sarjana ekonomi pada 1983, Riswinandi pun mulai merajut karir di sejumlah korporasi besar, khususnya di sektor perbankan.

Beliau bekerja lebih dari 13 tahun di PT Bank Niaga Tbk.—sekarang menjadi PT Bank CIMB Niaga Tbk.—, setelah itu pada Agustus 1999 atau saat periode ‘krisis ekonomi’ bergabung dengan Badan Penyehatan Perbankan Nasional.

Pada Mei 2001, dia menjabat sebagai Corporate Banking Director di PT Bank Danamon Indonesia Tbk. hingga pertengahan 2003. Setelahnya, Riswinandi menghabiskan sebelas setengah tahun di PT Bank Mandiri (Persero) Tbk.

dengan sejumlah jabatan, termasuk *Corporate Banking Director* dan komisaris independen.

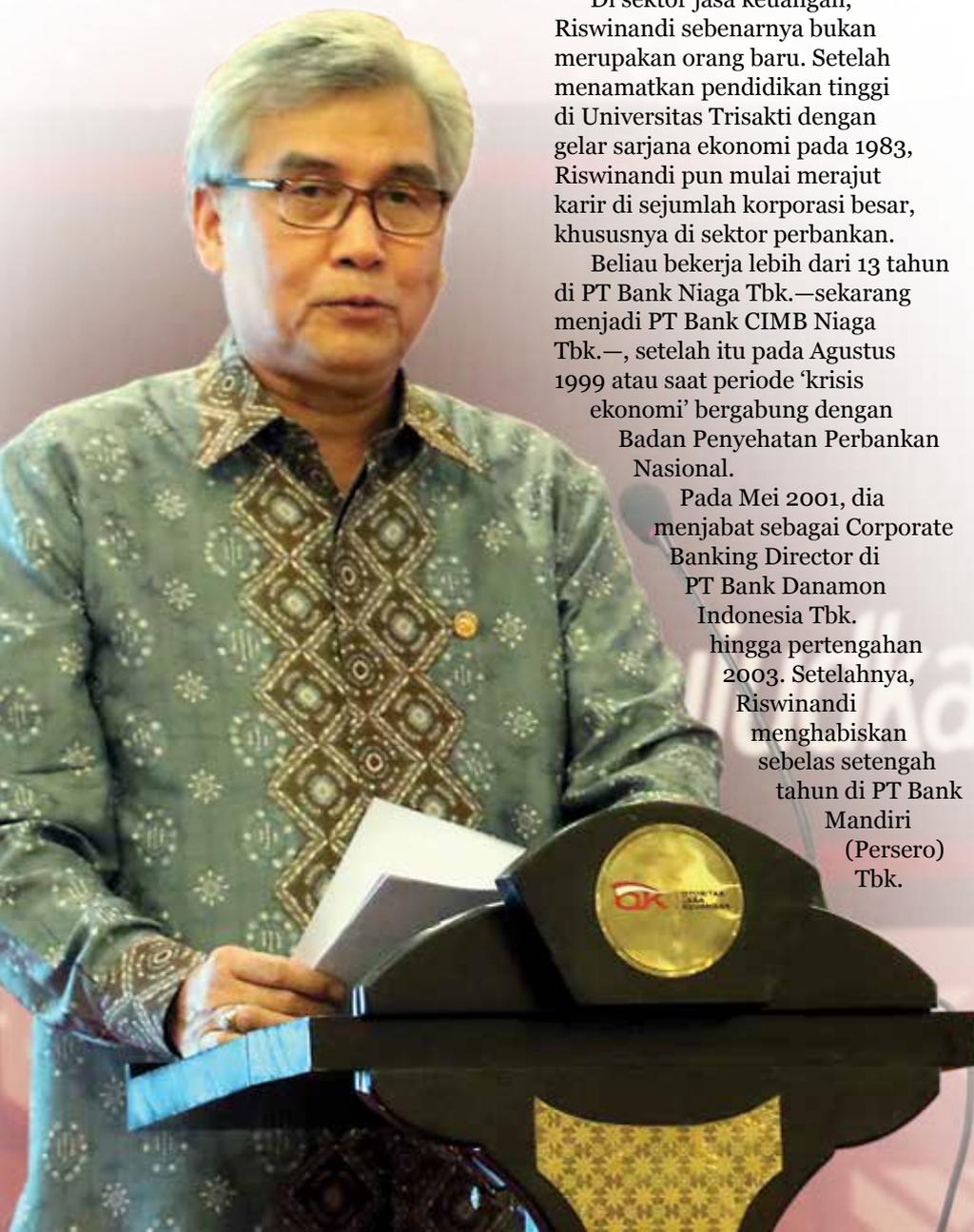
Baru pada April 2005, dia mulai merambah ke jasa keuangan non bank, khususnya sektor pergadaian. Riswinandi ditunjuk sebagai Direktur Utama PT Pegadaian (Persero) hingga akhirnya terpilih sebagai Anggota DK OJK.

Meskipun periode karir di sektor IKNB itu terbilang singkat, Riswinandi menegaskan komitmennya untuk bisa memperkuat sektor IKNB. Seusai dengan penunjukannya sebagai Kepala Eksekutif Pengawas IKNB, dia mengatakan bakal menyusun sejumlah program-program strategis yang akan diimplementasikan selama masa kepemimpinannya.

Terkait dengan program pengawasan, dia mengungkapkan bahwa OJK akan melanjutkan program-program kepengurusan terdahulu, sembari melakukan perbaikan pada sejumlah hal yang dinilai masih memerlukan peningkatan. “Intinya program yang dijalankan akan tetap mengutamakan efisiensi. Bisa saja dilakukan melalui integrasi dengan sektor lainnya,” ujar.

Rencana itu pun mulai direalisasikan. Pada penghujung tahun ini, Riswinandi mengatakan bahwa OJK telah menetapkan Arah Strategis Pengawasan Industri Keuangan Non Bank (IKNB) 2018.

Secara umum arah strategis tersebut meliputi integrasi proses bisnis pengawasan, pengembangan ekonomi dan keuangan syariah, pendalaman pasar keuangan dalam rangka perluasan akses dan penguatan *resilience* sektor jasa keuangan, penguatan konglomerasi



di sektor jasa keuangan, penguatan koordinasi fiskal dan moneter termasuk koordinasi Komite Stabilitas Sistem Keuangan (KSSK), serta kebijakan dan pengembangan *financial technology* (fintech).

Terkait dengan arah kebijakan strategis pertama, Riswinandi menjelaskan bahwa pihaknya akan mendorong pengawasan IKNB berbasis Teknologi Informasi (TI) dan pengawasan bersama dengan pengawas bank. Hal itu, jelasnya, pertama-tama akan mencakup penggunaan sistem aplikasi pengawasan terintegrasi dengan pusat data pelaporan *Extended Business Reporting Language* (XBRL) dari IKNB, baik terkait aspek perizinan, pelaporan keuangan dan operasional.



Selanjutnya, dia menambahkan bahwa pengawasan berbasis TI yang terkait data kualitatif dan kuantitatif mencakup analisis risiko dan perhitungan rasio kesehatan keuangan IKNB secara *realtime* dan akurat melalui sistem aplikasi pengawasan. Analisis risiko dan perhitungan rasio kesehatan keuangan tersebut diharapkan dapat mengurangi risiko *error* dalam perhitungannya.

Selain itu, jelasnya, sistem aplikasi pengawasan diharapkan dapat mengelompokkan IKNB secara *realtime* berdasarkan tingkat risiko dan kesehatan keuangannya. “Selanjutnya yang ketiga adalah sistem pelaporan *online* dan terintegrasi dengan sistem aplikasi pengawasan yang dapat memberikan peringatan dini atau *early warning systems* bagi pengawas dan menghasilkan pelaporan berkala kepada pengawas termasuk data perbandingan kesehatan keuangan individual dan tren rasio kesehatan keuangan secara *realtime*,” ungkapnya.

Riswinandi menuturkan, pengawasan bersama antara pengawas IKNB dengan pengawas di sektor perbankan akan terkait dengan aspek *bancassurance* sehingga tercipta prinsip *good corporate governance* atau GCG memadai antara bank sebagai jalur distribusi atau pemasaran, serta perusahaan asuransi yang memiliki produk asuransi. “Selain itu, pengawasan bersama juga diharapkan mampu memitigasi risiko *market conduct* yang biasanya terjadi dari hubungan para pemasar produk asuransi dan nasabah atau pemegang polis, serta risiko anti pencucian uang dan tindak pidana terorisme.”

Untuk merealisasikan arah strategis kedua, Riswinandi mengatakan bahwa OJK akan meningkatkan ketersediaan dan keragaman produk keuangan IKNB di sektor syariah, kapasitas Sumber Daya Manusia (SDM), serta perluasan

akses masyarakat terhadap layanan jasa berbasis syariah. Peningkatan jenis dan jumlah produk asuransi, sebutnya, akan dilakukan untuk mewujudkan arah kebijakan strategis ketiga, yakni pendalaman pasar keuangan dalam rangka perluasan akses keuangan.

“Beberapa program atau produk asuransi yang telah berjalan antara lain asuransi mikro, asuransi usaha tani padi, asuransi nelayan, asuransi usaha ternak sapi, serta baru-baru ini OJK telah memberikan persetujuan polis standar asuransi budidaya udang,” ujarnya.

Terkait dengan pengawasan konglomerasi keuangan, Riswinandi menilai, pihaknya akan berkoordinasi secara internal melalui pengawas terintegrasi yang dibantu masing-masing pengawas di sektor jasa keuangan. OJK pun akan mendorong penciptaan kesehatan keuangan secara industri sehingga mampu mendukung Komite Stabilitas Sistem Keuangan (KSSK) dalam menjaga stabilitas sistem keuangan sebagai salah satu arah kebijakan.

Sementara itu, arah strategis terakhir yang terkait pengembangan fintech, menurutnya, OJK akan mendukung dan mengkaji diperlukannya regulasi dan perubahan arah pengawasan mengikuti perkembangan fintech, baik dari aspek distribusi pemasaran, maupun dari aspek akseptasi atau *underwriting*, serta mekanisme klaim.

“Fintech menurut hemat kami telah memperbesar akses dan kemudahan masyarakat terhadap lembaga jasa keuangan. Perkembangan fintech juga kami lihat sangat pesat yang juga merambah industri asuransi, dimana kami melihat potensi masyarakat yang terhubung internet sudah sangat luas dan hal tersebut menjadi harapan bagi industri asuransi untuk mengembangkan jalur distribusi pemasaran melalui layanan keuangan digital,” tambah Riswinandi. ●



Debut Perusahaan Rintisan di Lantai Bursa

Tanggal 5 Oktober 2017 bisa dikatakan menjadi hari yang bersejarah bagi pasar modal Tanah Air. Pasalnya, pada tanggal tersebut untuk pertama kalinya sebuah perusahaan rintisan alias *start up* yakni PT Kioson Komersial Indonesia Tbk. mencatatkan saham perdananya di lantai bursa Tanah Air.

Harga sahamnya pun langsung disambut antusias oleh investor yang tercermin dari lonjakan harga saham hingga 50% dan terpaksa harus terkena *autoreject*. Tak berhenti di situ, tren *bullish* saham emiten bersandi KIOS itu berlanjut pada perdagangan hari-hari berikutnya dengan kisaran kenaikan sebesar 24%.

Sempat dikenai sanksi penghentian sementara (suspensi) perdagangan oleh PT Bursa Efek Indonesia (BEI) karena dinilai sahamnya bergerak di luar kewajaran. BEI tercatat dua kali melakukan suspensi perdagangan saham KOIS yakni pada 17 Oktober dan 20 Oktober.

Sejak debut perdagangan di lantai BEI, saham KIOS sudah meningkat tajam dari harga IPO sebesar Rp300 per saham, kini harga sahamnya

bertengger di level Rp2.930 per saham. Bahkan level Rp3.000 per saham sempat diukir oleh perusahaan rintisan teknologi yang baru berusia 2 tahun itu.

Tingginya minat investor terhadap saham emiten rintisan ini juga tercermin dari proses *bookbuilding* yang mengalami kelebihan permintaan alias *oversubscribed* sebanyak 10 kali.

KIOS adalah perusahaan teknologi penyedia jasa *Online to Offline* (O2O) *e-commerce* pertama di Indonesia. Saat ini, Kioson menyediakan berbagai layanan yang bisa digunakan oleh para mitra untuk bertransaksi, mulai dari pulsa, paket data, PPOB, transfer uang, pinjaman, hingga tiket kereta api.

Seperti ingin mengulang kisah sukses KIOS, pada tanggal 1

November 2017, PT M Cash Integrasi Tbk. menjadi perusahaan *start up* kedua yang mencatatkan sahamnya di lantai BEI.

Perusahaan rintisan digital distribution itu melepas 25% sahamnya ke publik dengan raihan dana segar sebesar Rp300 miliar.

IPO saham emiten bersandi saham MCAS itu juga disambut antusias oleh investor. Pada saat *bookbuilding*, perusahaan mencatatkan kelebihan permintaan sebanyak 10,69 kali dengan mayoritas investor domestik sebesar 62,3% dan investor asing 37,7%.

Saat debut perdagangan di lantai bursa, saham MCAS menguat hingga 49,46% dari harga Rp1.385 per saham menjadi Rp2.070 per saham.

MCAS merupakan perusahaan penyedia kios digital yang mampu

mengeluarkan berbagai jenis kartu fisik termasuk SIM Card hingga *e-money* dengan registrasi otomatis. Layanan lain yang diberikan adalah isi pulsa, membayar tagihan hingga transaksi *e-commerce*.

IPO-nya dua perusahaan rintisan tersebut menjadi prestasi tersendiri bagi otoritas pasar modal mengingat program IPO perusahaan rintisan ini sudah diinisiasi sejak lama.

IDX Incubator

Dalam rangka mendorong IPO perusahaan rintisan ini, BEI telah membentuk Inkubator *start up* dan UKM yang efektif berjalan pada Maret 2017.

Menurut Direktur Utama BEI Tito Sulistio, inkubator tersebut merupakan fasilitas yang dibuat oleh otoritas pasar modal untuk memberikan pembekalan tentang aspek hukum, penyusunan laporan keuangan, hingga memperkenalkan perusahaan rintisan kepada venture capital atau angle investor.

“Bursa sangat ingin mereka IPO. Kalau mereka tidak IPO, mereka tidak efisien, tapi kalau tidak mau tidak apa-apa. Yang penting perusahaannya maju, idenya terlaksana, menciptakan lapangan kerja, bayar pajak dengan benar,” katanya awal tahun ini.

Pada Agustus 2017, BEI menggandeng HHP Law Firm untuk meningkatkan kualitas inkubator agar para pebisnis pemula yang tergabung dalam IDX Incubator memiliki pengetahuan dan mampu mengelola perusahaan dari sisi aspek hukum.

Kerja sama tersebut diharapkan dapat melahirkan generasi wirausaha berbasis digital dengan fondasi bisnis dan legal yang kuat sebagai modal di kemudian hari.

Direktur Pengembangan BEI Hosea Nicky Hogan berharap perusahaan rintisan yang IPO semakin banyak. Menurutnya, melalui IPO, perusahaan *start up* bisa mendapatkan alternatif pembiayaan selain dari perbankan atau lembaga keuangan lainnya.



“Jadi persepsi pasar modal berbeda dengan lembaga jasa keuangan seperti bank. Kalau LJK langsung terkait laba rugi saat itu, sedangkan bursa terkait dengan prospek, proyeksi ke depan. Jadi meski mereka masih merugi, perusahaan bisa mencatatkan sahamnya di bursa,” jelasnya di sela-sela Seminar Nasional Pasar Modal di Universitas Negeri Malang, Sabtu (14/10).

Terlebih, OJK juga memberikan fasilitas berupa regulasi yang mempermudah syarat perusahaan kecil untuk IPO. Kini, dengan modal Rp5 miliar, perusahaan rintisan bisa IPO. Syarat laporan akuntansi pun juga tak lagi seketat perusahaan yang sudah besar.

Pada Juli 2017, OJK juga telah merilis POJK Nomor 53 Tahun 2017 yang mengatur tentang *listing* dan *rights issue* perusahaan dengan aset skala kecil dan menengah.

Saat ini, Dewan Standar Akuntansi Keuangan Ikatan Akuntan Indonesia (DSAK IAI) tengah menyusun Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan atau PSAK yang mengakomodir kapitalisasi bisnis *start up*. Penyusunan PSAK tersebut diharapkan rampung sebelum akhir tahun ini.

Dengan dukungan dari otoritas pasar modal dan kisah sukses IPO dua perusahaan rintisan, tren IPO

perusahaan rintisan diperkirakan bakal semarak ke depannya. Sejumlah perusahaan sekuritas pun mengaku tengah menyiapkan perusahaan rintisan untuk IPO pada 2018.

Salah satunya PT Kresna Sekuritas. Direktur Utama Kresna Sekuritas Octavianus Budiyo mengaku tengah menyiapkan IPO dua perusahaan rintisan digital. “Asetnya kurang lebih sama dengan MCAS,” katanya, Rabu (1/11).

Direktur Penilaian BEI Samsul Hidayat mengungkapkan, ada dua perusahaan *start up* didikan IDX Incubator yang berpotensi menggelar IPO saham pada tahun depan. Menurutnya, kedua perusahaan tersebut bergerak di sektor *financial technology* alias fintech. Saat ini, ada sekitar 20 perusahaan *start up* yang sedang menjalani penggabungan di IDX Incubator.

Kendati memiliki prospek yang menarik, Analis PT Koneksi Kapital Alfred Nainggolan mengingatkan investor untuk tetap cermat dalam berinvestasi pada perusahaan *start up*. Menurutnya, setidaknya ada tiga poin yang harus dicermati yakni fundamental (kinerja keuangan perusahaan), prospek usaha (prospek bisnis di masa depan), dan keberlanjutan (kestabilan perusahaan menjaga kinerja yang positif). ●

Ini Dia Kewajiban Perusahaan Setelah Go Public

Menjadi perusahaan publik dengan embel–embel Terbuka (Tbk.) pada bagian akhir nama perusahaan, tentu tak sekadar perubahan status, tetapi ada konsekuensi yang harus dijalankan.

Sejumlah konsekuensi itu adalah *Pertama*, *sharing* kepemilikan saham dengan pemegang saham publik. Jumlah saham yang dimiliki oleh pemegang saham publik minimal 50 juta saham dan minimal 7,5% dari jumlah saham dalam modal disetor. Selain itu, jumlah pemegang saham publik minimal harus terdiri dari 300 pihak (memiliki rekening efek di Anggota Bursa).

Kedua, emiten (sebutan untuk perusahaan yang mencatatkan sahamnya di Bursa Efek Indonesia) harus lebih transparan dalam keterbukaan informasi.

Merujuk pada UU Nomor 8 Tahun 1995 tentang Pasar Modal Pasal 86 ayat (1), emiten wajib menyampaikan laporan secara berkala kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan mengumumkan laporan tersebut kepada masyarakat.

Laporan berkala tersebut yaitu laporan keuangan berkala, laporan realisasi penggunaan dana hasil penawaran umum, dan laporan keuangan tahunan.

Selain laporan berkala, emiten wajib menyampaikan laporan kepada OJK dan mengumumkan kepada masyarakat tentang peristiwa material (*insidentil*) yang dapat mempengaruhi harga efek selambat-lambatnya pada akhir hari kerja kedua setelah terjadinya peristiwa tersebut.

Laporan *insidentil* yang dimaksud antara lain laporan perubahan kepemilikan saham, informasi rencana penyelenggaraan Rapat Umum Pemegang Saham, dan informasi tentang pemegang saham tertentu. Pada intinya, informasi atau fakta material yang wajib dilaporkan adalah segala informasi dan fakta penting terkait peristiwa, kejadian, atau fakta yang dapat mempengaruhi harga efek pada bursa efek/keputusan pemodal, calon pemodal, atau pihak lain yang berkepentingan atas informasi atau fakta tersebut.

Semua informasi baik yang berkala maupun yang *insidentil* tersebut harus disampaikan melalui sistem pelaporan elektronik (*e-reporting*) yang disebut IDXnet untuk diumumkan di *website* resmi BEI.

Selain dua prosedur pelaporan tersebut, otoritas pasar modal biasanya akan meminta penjelasan kepada emiten dalam hal antara lain terdapat informasi penting yang beredar dan belum diinformasikan emiten kepada BEI, terjadi *unusual transaction* atas efek emiten di BEI, dan bursa meminta penjelasan lebih lanjut atas informasi yang telah disampaikan emiten.

Dalam hal penyampaian informasi, emiten dilarang keras membuat pernyataan atau memberikan keterangan yang secara material tidak benar

atau menyesatkan sehingga mempengaruhi harga efek di BEI.

Ketiga, perubahan gaya manajemen perusahaan. Dalam pengambilan keputusan/kebijakan, manajemen emiten harus lebih memperhatikan kepentingan publik. Prinsip tata kelola perusahaan yang baik harus menjadi rambu-rambu dalam menjalankan proses bisnis perusahaan.

Secara struktur organisasi, emiten harus memiliki komisaris independen minimal 30% dari anggota Dewan Komisaris dengan masa jabatan paling banyak 2 periode berturut-turut. Di jajaran direksi, emiten harus memiliki 1 Direktur Independen dengan masa jabatan paling banyak 2 periode berturut-turut. Struktur organisasi lain yang harus dimiliki adalah Komite Audit dan Sekretaris Perusahaan.

Keempat, emiten harus membayar biaya pencatatan. Biaya pencatatan ini ada tiga yakni biaya pencatatan awal pada saat *listing*, biaya pencatatan tahunan, dan biaya pencatatan saham tambahan apabila mencatatkan saham tambahan.

Merujuk pada Peraturan BEI No. I-A tentang Pencatatan Saham dan Efek Bersifat Ekuitas Selain Saham Yang Diterbitkan Oleh Perusahaan Tercatat, besaran biaya pencatatan awal adalah Rp1 juta untuk setiap kelipatan Rp1 miliar dari nilai kapitalisasi saham atau minimum Rp10 juta dan maksimum Rp150 juta.

Sementara itu, biaya pencatatan tahunan ditetapkan sebesar Rp500.000 untuk setiap kelipatan Rp1 miliar dari jumlah modal disetor terkini emiten yang bersangkutan, atau minimum Rp5 juta dan maksimum Rp100 juta. Adapun besaran biaya pencatatan saham tambahan sama dengan biaya pencatatan awal.

Kelima, iuran kepada Otoritas Jasa Keuangan. Khusus emiten, iuran dikenakan saat melakukan emisi dan iuran yang dibayarkan setahun sekali. ●



Arah Kebijakan Bank 2018

OJK Perkuat Kolaborasi

Otoritas Jasa Keuangan berencana mengarahkan kebijakan industri perbankan pada 2018 untuk berkolaborasi dan sinergi. Kolaborasi dan sinergi itu dilakukan dari bank umum, bank pembangunan daerah, bank perkreditan rakyat, dan teknologi finansial.

Tahun depan disebut menjadi momentum bagi industri perbankan untuk mulai ekspansi. Walaupun, dari segi kinerja, sampai akhir 2017 di bawah target yang ditentukan pada awal tahun.

Dari data statistik perbankan Indonesia (SPI) Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sampai kuartal III/2017, pertumbuhan kredit perbankan hanya naik 7,86% menjadi Rp4.543 triliun dibandingkan dengan akhir tahun lalu. Tingkat pertumbuhan itu masih jauh dari target awal pertumbuhan kredit yang sebesar 10% sampai 12%.

Adapun, memasuki semester II/2017, rata-rata revisi Rencana

Bisnis Bank (RBB) terkait dengan pertumbuhan kredit diubah menjadi 11%. Lalu, pada kuartal IV/2017, OJK memperkirakan pertumbuhan kredit sampai akhir 2017 berada pada kisaran 7% sampai 9%, seperti dikutip dari presentasi Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso pada acara PWI, Kamis (2/11).

Walaupun, pertumbuhan kredit masih belum menggeliat, tetapi dari sisi rasio kredit bermasalah atau *Non Performing Loan* (NPL) *gross* perbankan secara industri membaik setelah turun ke level 2,93%.

Anggota Dewan Komisiner Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan OJK Heru Kristiana mengatakan, pihaknya ingin

perbankan sudah dapat menyelesaikan konsolidasi pada kuartal I/2018. “Bila telah selesai konsolidasi, nantinya perbankan Indonesia bisa fokus dalam mendorong pertumbuhan ekonomi,” ujarnya melalui pesan tertulis, Kamis (16/11).

Heru menyebutkan, selaku otoritas, pada tahun depan arah kebijakan untuk industri perbankan akan mendorong untuk melakukan kolaborasi dan sinergi. Dia menuturkan, ke depan, bank umum akan menyesuaikan dan berkolaborasi lebih lanjut dengan teknologi finansial (tekfin). Pasalnya, kolaborasi itu sudah menjadi kebutuhan dari perbankan.

“Saat ini, pada umumnya perbankan sudah berkolaborasi dengan teknologi terutama dengan maraknya *digital banking* pada beberapa bank besar,” tuturnya. Selain bank umum, Bank

Pembangunan Daerah (BPD) akan melanjutkan transformasi yang sudah dicanangkan sejak tahun lalu.

Heru mengatakan, untuk Bank Perkreditan Rakyat (BPR) juga akan disinergikan dengan bank umum agar bisa lebih berperan dalam melayani kebutuhan masyarakat. Dari sisi bank umum, kolaborasi dengan tekfin memang menjadi solusi dalam melayani perkembangan teknologi.

Direktur PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Putrama Wahyu Setyawan menyatakan, perbankan memang mendapatkan tantangan dari *disruption technology*. Banyak tekfin yang berupaya untuk mendapatkan porsi dari sistem pembayaran transaksi keuangan. “Untuk itu, perbankan sebagai lembaga keuangan yang lebih tua pun harus mengubah diri juga,” ujarnya dalam wawancara, Kami (9/11).

Dia menyebutkan, agar perbankan bisa tetap menjaga eksistensinya dalam sistem pembayaran, mau tidak mau harus memberikan pelayanan kepada nasabah yang lebih nyaman dan canggih. Menurut Putrama, untuk bisa tetap kompetitif, salah satu solusinya adalah perbankan berkolaborasi dengan tekfin.

Dengan berkolaborasi, baik dari sisi bank maupun tekfin akan menciptakan hubungan mutualisme. “Bank yang memiliki basis nasabah yang luas bisa memberikan layanan yang nyaman, cepat, dan terkini dengan lebih efisien, sedangkan tekfin yang terkendala jaringan bisa menawarkan produknya tersebut,” ujarnya.

Adapun, bank berkode BBNI itu pun juga tengah menunggu izin dari OJK terkait salah satu produk sistem pembayaran yang bekerja sama dengan salah satu perusahaan tekfin. Di sisi lain, dari sisi bank pembangunan daerah (BPD) pun masih terus berupaya untuk bertransformasi yang sudah berjalan selama dua tahun terakhir.

Sekretaris Jenderal Asosiasi Bank Daerah (Asbanda) Edie Rizliyanto menuturkan, untuk perkembangan transformasi BPD, pihaknya sudah menyiapkan standarisasinya yang terlampir dalam standar operasional prosedur (SOP). “Standarisasi itu nantinya untuk layanan pembiayaan mikro. Sebentar lagi, kami akan bahas untuk sistem teknologi informasinya,” ujarnya melalui pesan tertulis Jumat (17/11).

Edie melanjutkan, selain terkait pembiayaan mikro, beberapa kelompok BPD juga tengah menunggu kesiapan *platform* untuk layanan kantor nircabang atau Laku Pandai. “Sebagian BPD kecuali bank BUKU [Bank Umum Kegiatan Usaha] I sudah siap, tetapi dulu ada komitmen untuk menggunakan *platform* yang sama, Namun, ketika sekarang ditagih, *platform*-nya belum siap,” lanjutnya.

Dia juga menuturkan, beberapa BPD yang sudah memiliki layanan Laku Pandai saat ini telah memilih menggunakan *platform* lain.

Sementara itu, dari segi BPR justru sudah menantikan sinergi dengan bank umum. Pasalnya, melalui sinergi dengan bank umum, BPR bisa lebih efisien dalam menjalankan bisnisnya.

Ketua Perhimpunan Bank Perkreditan Rakyat (Perbarindo) Joko Suyanto menjelaskan, sinergi dengan bank umum sudah menjadi misi pihaknya dalam mengembangkan BPR di Indonesia. “Kalau otoritas sudah mempunyai pandangan yang sama, berarti ini akan semakin baik dalam proses sinergi antara BPR dan bank umum. Soalnya, proses perizinan kan harus melalui regulator dan dengan begitu antara BPR dan bank umum tidak dibiarkan bersaing,” ujarnya.

Joko melanjutkan, sejauh ini antara bank umum dengan BPR pun sudah melakukan beberapa sinergi seperti program *linkage* dalam pinjaman modal yang sudah berjalan sejak lama. Lalu dengan BPD juga ada kerja sama dalam mengelola likuiditas, dana bergulir, dan sebagainya untuk setiap regional bank daerah.

“Soalnya, *kan* bank umum punya kekuatan di infrastruktur, sedangkan kami punya kelebihan di jaringan. Jadi dengan bersinergi intermediasi yang dilakukan bank umum lewat BPR semakin mengena ke seluruh lapisan masyarakat,” ujarnya. Adapun, beberapa kerja sama yang dilakukan antara bank umum dengan BPR juga terkait jaringan Anjungan Tunai Mandiri (ATM). ●



Manajemen Risiko Perbankan

Kredit Bermasalah yang Membuat Resah

Kredit atau pembiayaan adalah fasilitas dana yang dipinjamkan bank kepada pihak lain, baik itu yang bersifat perorangan ataupun badan usaha.

Dalam proses pinjam meminjam itu dilakukan perjanjian (akad) kredit yang akan mengikat kedua belah pihak dengan berbagai ketentuan serta kewajiban yang memiliki kekuatan hukum.

Di dalam perjanjian kredit, seorang debitur (peminjam) akan diwajibkan melakukan kredit dan melunasi seluruh pinjaman tersebut berikut bunga dan berbagai biaya yang dikenakan oleh kreditur (bank). Pembayaran angsuran dan bunga harus dilakukan tepat waktu dan sesuai dengan kesepakatan awal yang tertuang dalam akad kredit.

Namun, apabila dalam proses pembayaran angsuran gagal bayar, maka kredit tersebut masuk kategori bermasalah. Jadi, kredit bermasalah adalah fasilitas pinjaman yang diberikan bank kepada debitur tetapi mengalami gagal bayar. Akibatnya,

kredit tidak dapat ditagih, sehingga menimbulkan kerugian bagi bank penyalur atau kreditur.

Sebaik apapun analisis kredit yang dilakukan dalam mempertimbangkan permohonan kredit, kemungkinan terjadinya gagal bayar tetap ada. Namun, kredit bermasalah juga bisa disebabkan oleh faktor internal bank.

Faktor internal yang menjadi penyebab timbulnya kredit bermasalah adalah kebijakan perkreditan yang ekspansif, penyimpangan dalam pelaksanaan prosedur perkreditan, itikad kurang baik dari pemilik, pengurus atau pegawai kreditur, lemahnya sistem administrasi, dan pengawasan kredit serta lemahnya sistem informasi kredit bermasalah.

Adapun, faktor eksternal penyebab timbulnya kredit bermasalah adalah kegagalan usaha debitur, musibah terhadap debitur atau terhadap kegiatan usaha debitur, iklim persaingan usaha yang tidak sehat, dan penurunan kegiatan ekonomi serta tingginya suku bunga kredit.

Sebagai kreditur, bank memiliki kriteria dan penggolongan terhadap kualitas kredit yang mereka keluarkan. Hal ini dimaksudkan untuk mempermudah proses klasifikasi dan penanganan terhadap berbagai macam permasalahan yang mungkin saja timbul dalam sebuah perjanjian kredit yang dilakukan.

Penggolongan kualitas kredit yang dilakukan oleh bank bertujuan untuk menghitung cadangan potensi kerugian yang akan berpengaruh terhadap portofolio bank dan menjadi salah satu indikator penilaian kesehatan bank yang dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

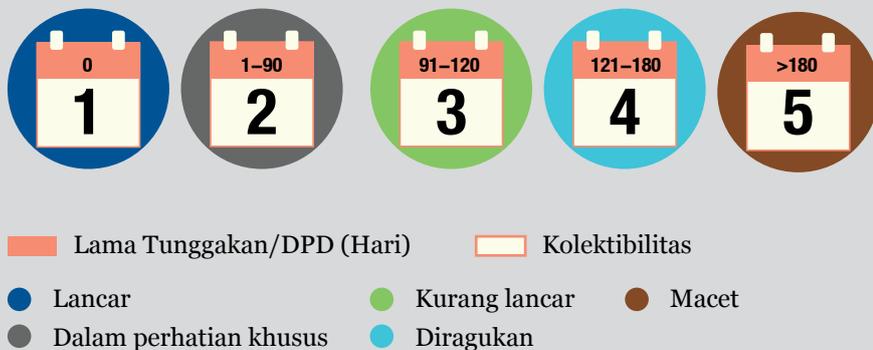
Bank akan memiliki catatan lengkap mengenai pembayaran cicilan dari setiap nasabah. Catatan ini akan menunjukkan lancar atau tidaknya pembayaran yang dilakukan oleh debitur terhadap pinjaman kreditnya.

Berdasarkan data itu, debitur yang masuk kolektabilitas 3, 4, dan 5 adalah kredit bermasalah yang biasa disebut dengan istilah *Non Performing Loan (NPL)*.

Adapun, penggolongan kredit ini juga memiliki manfaat bagi debitur. Pasalnya, debitur akan memiliki pengertian dan penjelasan yang cukup mengenai kualitas kredit yang mereka lakukan, sehingga membuat mereka berpikir untuk membayar kewajiban dengan baik.

Hal ini sangat penting untuk dijelaskan kepada debitur, terutama mengenai konsekuensi yang akan mereka dapatkan jika ternyata mereka mengalami kemacetan pembayaran terhadap kredit yang mereka ajukan. Apabila debitur tidak melakukan pembayaran kredit tepat waktu, maka akan merugikan debitur pada kemudian hari, terutama jika mereka ingin mengajukan pinjaman kembali. ●

Penggolongan Kualitas Kredit yang Dibuat oleh Bank



Sumber:



Kebijakan Batas Maksimum Suku Bunga Deposito

Antisipasi Kenaikan Suku Bunga agar Tak Terlalu Tinggi

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) belum mengambil keputusan terkait kebijakan pembatasan maksimum (*capping*) suku bunga deposito untuk Bank Umum Kelompok Usaha (BUKU) III serta BUKU IV.

Sejak awal tahun 2017, OJK mewacanakan pemangkasan selisih *capping* antara dua kategori bank tersebut.

Bahkan, pada September 2017, OJK juga melempar wacana untuk penghapusan *capping*.

Ditemui usai upacara HUT ke-6 OJK, Rabu (22/11), Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso mengatakan, *capping* deposito sudah tidak menarik untuk dibicarakan lantaran suku bunga, baik simpanan maupun kredit, sudah mulai turun. “Wong suku bunga sudah turun, [*capping*] itu ada dan tiada, *meaningless*. Sementara ini jangan bicara *capping* dulu, justru akan lebih menarik bagaimana untuk membuat suku bunga turun,” kata Wimboh.

Dia menuturkan bahwa *capping* deposito pada dasarnya dibuat untuk mengantisipasi kenaikan suku bunga agar tidak terlalu tinggi. Menilik latar belakangnya, OJK pertama kali mengeluarkan aturan *capping* deposito pada akhir September 2014 lalu untuk mengawasi maksimum suku bunga dana pihak ketiga (DPK) yang diberikan bank.

Saat itu, persaingan penghimpunan dana di perbankan mendorong bank memperebutkan DPK melalui persaingan pemberian suku bunga dana. Tren suku bunga perbankan yang terus meningkat berdampak negatif terhadap kinerja perkreditan. Suku bunga kredit ikut terkerek dan ekspansi kredit melambat.

Suku bunga dana perbankan yang dinilai telah di luar kewajaran, dengan

kisaran 11%, di atas suku bunga acuan BI saat itu 7,5% maupun suku bunga penjaminan LPS 7,75%. Untuk mencegah dampak negatif persaingan suku bunga dana perbankan yang lebih luas, OJK mengeluarkan aturan *capping* deposito.

Saat itu, bank kategori BUKU III yakni yang memiliki permodalan inti Rp5 triliun-Rp30 triliun, hanya boleh memberikan bunga deposito maksimal 225 basis poin (bps) di atas BI Rate. Sedangkan BUKU IV, dengan modal inti di atas Rp30 triliun, hanya dapat memberikan bunga deposito maksimal 200 bps di atas BI Rate.

Aturan tersebut kemudian direvisi kembali pada Maret 2016. Batas atas bunga deposito Bank BUKU IV diatur menjadi maksimal 75 bps di atas BI Rate dan BUKU III menjadi 100 bps di atas BI Rate.

Pada kondisi saat ini, *capping* dinilai sudah tidak diperlukan lagi. Pasalnya, suku bunga kredit dan suku bunga deposito terus menunjukkan tren penurunan sejalan dengan niat pemerintah menuju suku bunga kredit satu digit.

Hal ini juga dipicu kebijakan moneter berupa tingkat suku bunga acuan BI 7 Days Repo Rate (dulu menggunakan BI Rate) yang telah beberapa kali mengalami penurunan,

dari 7,5% pada Agustus 2014 menjadi kini 4,25%.

Turunnya suku bunga ini membuat industri perbankan juga merespons dengan penurunan deposito. Seiring dengan itu, biaya dana bank (*cost of fund*) yang menjadi lebih murah, pada akhirnya mendorong bank menurunkan suku bunga kredit.

Hal ini terjadi secara alamiah sebagai konsekuensi persaingan di pasar. Mengutip data Analisis Uang Beredar per September 2017, penyaluran kredit tumbuh 7,7% *year on year* (yoy) melambat dibandingkan Agustus 2017 8% (yoy). Pada saat yang sama, pertumbuhan DPK perbankan justru naik dari 9,4% (yoy) pada Agustus 2017 menjadi 11,1% (yoy).

Ketika pertumbuhan DPK masih lebih tinggi dibandingkan dengan kenaikan kredit, likuiditas bank masih longgar sehingga persaingan perebutan dana menjadi berkurang. Bahkan, tak lagi jor-joran perang bunga bahkan cenderung membatasi penghimpunan dana mahal agar tak menjadi beban.

PT Bank Central Asia Tbk., misalnya, menurunkan bunga deposito *counter rate* untuk saldo di bawah Rp2 miliar dengan tenor 1

bulan sebesar 4%, sedangkan untuk tenor 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan masing-masing 4,25%.

“Soalnya saat ini jumlah DPK sudah lebih dari cukup. Untuk itu, kami pun berusaha menurunkan bunga deposito secara bertahap,” kata Presiden Direktur BCA Jahja Setiaatmadja, Jumat (22/10).

Tidak hanya bank-bank bermodal kakap dan menengah, penurunan bunga dana secara berangsur-angsur juga dilakukan oleh bank-bank kecil.

Seperti diakui oleh Presiden Direktur PT Bank Ina Perdana Tbk. Edy Kuntardjo yang mengatakan, perseroan saat ini berada pada posisi yang lebih berani menawarkan bunga deposito lebih rendah.

Menurutnya, dengan pertumbuhan kredit yang masih terbatas, dana yang masuk hanya akan berpotensi *idle fund* dan bahkan menambah beban biaya. Apalagi posisi *Loan to Deposit Ratio* (LDR) perseroan masih di kisaran 70%.

“Saat ini kan likuiditas masih longgar, jadi bank BUKU I dan II bisa negosiasi bunga lebih rendah,” jelasnya.

Secara industri, menurut data Statistik Perbankan Indonesia sampai September 2017, suku bunga deposito pada semua tenor telah turun ke level 6%, lebih rendah dibandingkan dengan September 2016 yang masih ada beberapa di level 7%.

Secara yoy, bunga simpanan berjangka dengan tenor 1 bulan turun 54 bps menjadi 6,09%, tenor 3 bulan turun 38 bps menjadi 6,46%, tenor 6 bulan turun 51 bps menjadi 6,8% dan tenor 12 bulan turun 67 bps menjadi 6,99%.

Special Rate

Kendati bunganya terus turun, deposito masih menjadi instrumen favorit bagi nasabah. Data distribusi simpanan yang diterbitkan oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) menunjukkan bahwa sampai September 2017, simpanan deposito menjadi kontributor terbesar yakni

Rp3.972,13 triliun, atau sebesar 44,4% dari total simpanan Rp5.225,16 triliun. Di sisi lain, penurunan bunga deposito masih menyisakan tantangan tersendiri bagi sejumlah bank, yakni menyangkut bunga deposito *special rate*.

Direktur Utama PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. Kartika Wirjoatmodjo menyatakan, posisi bunga *special rate* perseroan masih di kisaran 6%. Idealnya, suku bunga tersebut harus didorong mendekati posisi suku bunga acuan BI.

Tiko, begitu dia biasa disapa, mengatakan penurunan tingkat bunga deposito *special rate* cukup sulit lantaran segmentasi deposannya yang sangat terkonsentrasi pada institusi, dana pensiun dan asuransi besar.

Pemilik dana besar masih cenderung “menekan” perbankan untuk memberikan imbal hasil tinggi.

Jika tidak, dana-dana akan mudah berpindah.

“Jadi selama masih ada bank yang memberikan suku bunga deposito tinggi, kami pun terpaksa juga menyesuaikan,” ungkapnya.

Beragam realita tersebut membuat OJK masih tak kunjung memutuskan kebijakan *capping* bunga deposito. Otoritas masih melakukan pengkajian untuk mencabut ketentuan batas maksimum bunga deposito bank.

Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan OJK Heru Kristiyana mengatakan pihaknya akan kembali melakukan evaluasi *capping* deposito pada akhir tahun ini. “Ya pasti nanti akan dievaluasi. Sekarang kan suku bunga sudah rendah, jadi buat apa lagi. Dengan suku bunga rendah sekarang, bank-bank sudah otomatis menyesuaikan,” kata Heru. ●



Pilihan Layanan Kian Beragam

Layanan keuangan pinjam meminjam langsung berbasis teknologi atau *financial technology* (fintech) *lending* terus berkembang. Apalagi, setelah Otoritas Jasa Keuangan menerbitkan Peraturan OJK No. 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Langsung Berbasis Teknologi pada akhir 2016.

Hadirnya pilihan investasi dan layanan pembiayaan alternatif ini diharapkan meningkatkan inklusi jasa keuangan di Indonesia. Alhasil, pelaku fintech *lending* pun terus bertambah dengan menawarkan keunikan layanannya masing-masing.

Salah satunya adalah PT Cicil Solusi Mitra Teknologi, fintech dengan *brand Cicil.co.id*, berfokus pada pembiayaan pada segmen mahasiswa.

Yuppie Wietanto, Marketing Head *Cicil.co.id*, pihaknya mencoba mengatakan pihaknya menawarkan sesuatu yang memang menjadi kebutuhan mahasiswa selama ini. Menurutnya, sejak beroperasi pada September 2016 *Cicil.co.id* mendapatkan respon positif lantaran minimnya kemungkinan mahasiswa mendapatkan pendanaan dari layanan jasa keuangan konvensional.

“Selama ini tidak ada celah bagi mahasiswa untuk mendapatkan pinjaman, mungkin beli laptop untuk skripsi, kamera untuk kelas fotografi. Dan kalau beli harus tunai, paling harus menabung berbulan-bulan,” ujarnya.

Oleh karena itu, Yuppie mengatakan pihaknya mulai mengembangkan layanan pembiayaan dengan berfokus pada segmen tersebut. Hingga saat ini pihaknya sudah melayani kebutuhan pendanaan mahasiswa di lima wilayah, yakni Bandung, Jabodetabek, Yogyakarta, Malang dan Semarang.



Fintech *lending* yang telah terdaftar di OJK sejak Oktober 2017 ini sudah mampu mengakses sekitar 50 kampus untuk mendanai ribuan mahasiswa. Yuppie mengatakan pihaknya baru masuk ke Malang dan Semarang sejak dua bulan terakhir sehingga ingin terus meningkatkan jangkauan di dua wilayah tersebut.

“Kami perkirakan hingga akhir tahun bisa sampai 70 kampus, di Semarang dan Malang kami baru buka sehingga kira-kira bisa tambah masing-masing 7 kampus di dua kota itu,” ungkapnya.

Terkait produk, Yuppie menjelaskan sejauh ini pihaknya memberikan pembiayaan untuk sejumlah kebutuhan mendasar mahasiswa, seperti pembelian *laptop* dan kamera untuk mendukung aktivitas perkuliahan. Pinjaman itu diberikan dengan tenor maksimal mencapai 24 bulan.

Di luar itu, sambung dia, *Cicil.co.id* juga membuka layanan pendanaan bagi kebutuhan sekunder mahasiswa, seperti produk fesyen dan biaya transportasi bagi aktivitas organisasi. Kendati begitu, dia menegaskan pendanaan tersebut diberikan secara selektif dan diproses berdasarkan pengajuan khusus dari mahasiswa.

“Kalau tujuan pinjaman sungguh jauh dari kegiatan mahasiswa kami tidak akan berikan,” ungkapnya.



Fintech *lending* lain yang tengah gencar berekspansi adalah AwanTunai. Berbeda dengan penyedia jasa lainnya yang menjalankan skema *peer-to-peer (P2P) lending*, AwanTunai menyalurkan dana dari lembaga atau institusi kepada peminjam perorangan.

“Platform kami lebih kepada institusi *to peer*. Bukan P2P,” ungkap Founder & Chief Executive Officer AwanTunai Dino Setiawan.

Dino mengatakan dari sisi investasi pihaknya telah mendapatkan komitmen pendanaan dari perusahaan *multifinance*, PT Finansia Multi Finance (Kredit Plus) sebesar US\$30 juta untuk membiayai pinjaman dan mendukung pertumbuhan bisnis AwanTunai. Selain itu, AwanTunai pada tahun ini juga mendapatkan beberapa pendanaan kecil dari Singapura. “Untuk tahun depan, kami masih membicarakan dengan beberapa bank, namun masih negosiasi,” jelasnya.

Dino mengatakan hingga saat ini pihaknya menawarkan sebuah produk pendanaan mikro kepada masyarakat dengan plafon maksimal mencapai Rp4 juta. Untuk memasarkan dana tersebut, sambung dia, pihaknya bekerjasama dengan beberapa mitra atau *channel*, antara lain 50 toko *offline* yang dapat memberikan fasilitas cicilan kepada konsumen untuk pembelian *smartphone*.

Selain itu, AwanTunai telah menggandeng perusahaan transportasi, Blue Bird Group, untuk menyediakan fasilitas cicilan dalam pembelian *smartphone* bagi para pengemudi taksi. ●

Fintech Dapat Menolong Anda



Gairah Keuangan Syariah

Ary Setiawan (41 tahun) adalah nasabah salah satu bank syariah. Awalnya, dia memiliki dua rekening di dua bank syariah yang berbeda. “Sekarang cuma satu saja,” katanya.

Sebagai nasabah bank syariah, dia merasa ada banyak keuntungan yang diperolehnya. Apalagi yang terkait dengan urusan pembiayaan. Bagi Ary, pembiayaan di bank syariah memiliki aturan yang memang benar-benar perlu diperhatikan oleh nasabah.

Salah perhitungannya, bukannya keuntungan yang diperoleh, justru kerugian yang diterima. Soal itung-itungan imbal hasil, dia tidak begitu peduli.

Dia bercerita, nasabah yang memilih pembiayaan di bank syariah sebaiknya tidak melunasi pembiayaan sewaktu-waktu. “Soalnya akad di awal sudah menghitung plafond ditambah

imbal hasil bank selama jangka waktu pembiayaan,” katanya.

Bagi nasabah yang meyakini prospek ekonomi membaik, pendapatan meningkat dan lain-lain, pembiayaan melalui bank syariah lebih menguntungkan karena besaran cicilan setiap bulan tidak berubah sampai jangka waktu pembiayaan jatuh tempo.

Hanya saja, tidak semua nasabah memiliki cara pandang yang sama dengan Ary. Pemahaman terhadap produk keuangan syariah ini masih menjadi tantangan.

Padaahal, hampir semua layanan keuangan mulai dari perbankan, pasar modal, asuransi, dan jasa keuangan mikro lain yang di bawah pengawasan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memiliki produk syariah.

Satu sisi, keuangan syariah secara global saat ini sudah

berkembang. Berdasarkan data Islamic Financial Service Board (IFSB), total aset industri keuangan syariah pada 2016 mencapai US\$1,9 triliun.

Dari nilai tersebut, sebanyak 78% aset industri keuangan syariah disimpan di perbankan syariah. Sementara itu, negara-negara kawasan Timur Tengah menguasai 42% aset industri keuangan syariah.

Pangsa pasar keuangan syariah di Indonesia tercatat sekitar 5,3%. Angka itu masih di bawah Brunei Darussalam dan Malaysia untuk kawasan Asia Tenggara yang masing-masing mencapai 60% dan 30%.

Pertengahan 2017, OJK terus mengupayakan dukungan terhadap pengembangan keuangan syariah melalui rangkaian kegiatan Kampanye Aku Cinta Keuangan Syariah (ACKS).



OJK bersama industri keuangan syariah 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 tersebut pada intinya meningkatkan pemahaman dan pengetahuan kepada publik terhadap produk keuangan syariah dengan target peningkatan jumlah konsumen/investor produk keuangan syariah dan peningkatan pemahaman masyarakat tentang produk dan jasa keuangan syariah.

Berdasarkan Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan OJK 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

Berdasarkan Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan OJK Tahun 2016, tingkat literasi keuangan syariah di Indonesia masih jauh dari maksimal yaitu sebesar 8,1% dengan tingkat inklusi mencapai 11,1%.

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. Selain itu, keuangan syariah juga telah hadir menjadi sarana bagi

perencanaan keuangan, investasi, dan perlindungan risiko keuangan bagi masyarakat di tanah air.

Prinsip keuangan syariah diyakini menjadi salah satu solusi dunia dalam mencapai target *Sustainable Development Goals* (SDGs) yang dicanangkan Perserikatan Bangsa-Bangsa (PBB).

Keuangan syariah, tidak hanya dapat menjangkau aspek pemberantasan kemiskinan tetapi juga mencakup peningkatan kesehatan, penyediaan pendidikan yang berkualitas, kesetaraan gender, pembangunan infrastruktur, pertumbuhan ekonomi,antisipasi perubahan iklim dan juga penurunan tingkat ketimpangan pendapatan. ●



Perang Melawan Investasi Ilegal

Otoritas Jasa Keuangan seperti tak pernah surut untuk memberantas praktik investasi ilegal atau investasi bodong. Berbagai upaya dilakukan, mulai dari sosialisasi hingga menutup perusahaan yang terindikasi melakukan praktik penipuan investasi terhadap masyarakat.

Praktik investasi ilegal tak hanya tersentralisasi di Ibu Kota Jakarta, tetapi juga terjadi di berbagai daerah pelosok Indonesia. Oleh karena itu, Satgas Waspada Investasi pun menggandeng Kementerian Dalam Negeri (Kemendagri) untuk memberantas praktik investasi bodong, khususnya yang terjadi di daerah-daerah.

Menurut Kepala Satuan Tugas (Satgas) Waspada Investasi Tongam L. Tobing, melalui kerjasama tersebut, pihaknya akan menyebar tim Satgas Investasi ke 39 daerah. "Pengetahuan masyarakat terhadap instrumen investasi masih sangat rendah," ujarnya, Senin (11/9).

Dia menjelaskan kerjasama dengan Kemendagri akan mempermudah komunikasi antara Satgas Waspada Investasi dan pejabat setempat seperti Bupati, Camat, hingga Kepala Desa.

Rendahnya literasi keuangan masyarakat di daerah menjadi pintu masuk bagi penjahat investasi ilegal untuk mengeruk uang korbannya. Apalagi, masyarakat di daerah mayoritas gampang tergoda oleh iming-iming imbal hasil investasi tinggi.

Maraknya kasus investasi ilegal yang muncul di berbagai daerah dengan berbagai modus operandi, menunjukkan betapa perang melawan investasi ilegal khususnya di daerah harus digalakkan. Dalam hal ini, langkah Satgas Waspada Investasi menggandeng Kemendagri sudah sangat tepat.

Dalam memberantas praktik investasi ilegal, Satgas Waspada Investasi telah menggandeng sejumlah instansi yakni Otoritas Jasa Keuangan, Kementerian

Satgas Waspada Investasi telah menggandeng sejumlah instansi yakni Otoritas Jasa Keuangan, Kementerian Perdagangan, Kementerian Komunikasi dan Informatika, Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, Kejaksaan, Kepolisian, dan Badan Koordinasi Penanaman Modal.

Perdagangan, Kementerian Komunikasi dan Informatika, Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, Kejaksaan, Kepolisian, dan Badan Koordinasi Penanaman Modal.

Tak berhenti di situ, kerja sama pun akan diperluas dengan menggandeng Bank Indonesia, Kemendagri, Kementerian Agama, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi, dan Pusat Pelaporan dan Analisis Transaksi Keuangan.

Perluasan kerja sama dalam keanggotaan Satgas Waspada

Investasi tersebut dilakukan sesuai dengan tugas masing-masing lembaga dalam pencegahan dan penanganan investasi ilegal. Misalnya dalam penanganan investasi ilegal, Bank Indonesia, Kementerian Agama, dan Pusat Pelaporan dan Analisis Transaksi Keuangan sangat terkait dengan penegakan hukum untuk penanganan dugaan *fraud*.

Sementara itu, dalam aspek pencegahan atau preventif, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi, dan Kementerian Dalam Negeri akan melakukan edukasi, sosialisasi, dan koordinasi.

Kerugian Masyarakat

Tak main-main, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Satgas Waspada Investasi mencatat kerugian masyarakat dari praktik investasi ilegal sudah mencapai Rp105 triliun.

Menurut Kepala Departemen Penyidikan Sektor Jasa Keuangan Otoritas Jasa Keuangan A. Kamil Razak, nilai kerugian tersebut baru berasal dari 12 kasus yang sudah dilakukan penindakan hukum. “Hingga saat ini kami telah menutup kegiatan usaha sebanyak 62 entitas,” jelasnya, Senin (27/11).

Akumulasi kerugian tersebut berasal dari kasus penipuan investasi seperti Pandawa Group, First Travel, hingga Dream for Freedom. “OJK dan Satgas Waspada Investasi mengimbau kepada masyarakat jika ditawarkan produk investasi agar memastikan terlebih dahulu perusahaan investasi tersebut memiliki izin usaha dari otoritas yang berwenang sesuai dengan kegiatan usaha yang dijalankan atau tidak,” ujarnya.

Selain aspek legalitas, masyarakat juga harus kritis terhadap besaran imbal hasil investasi yang ditawarkan.

Jadi, apabila semakin tinggi imbal hasil investasi yang ditawarkan maka masyarakat harus semakin curiga. Waspadalah. ●

Tiga Hal yang Harus Diperhatikan Masyarakat Terkait Investasi Ilegal

1. Memastikan pihak yang menawarkan investasi tersebut memiliki perizinan dari otoritas yang berwenang sesuai dengan kegiatan usaha yang dijalankan.
2. Memastikan pihak yang menawarkan produk investasi, memiliki izin dalam menawarkan produk investasi atau tercatat sebagai mitra pemasar.
3. Memastikan jika terdapat pencantuman logo instansi atau lembaga pemerintah dalam media penawarannya telah dilakukan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Jika menemukan tawaran investasi yang mencurigakan, masyarakat dapat mengkonsultasikan atau melaporkan kepada Layanan Konsumen OJK 1500655, email konsumen@ojk.go.id atau waspadainvestasi@ojk.go.id

SUMBER: OJK



Sekuritisasi Aset Untuk Membangun Negeri

Pemerintahan Presiden Joko Widodo dan Jusuf Kalla memiliki ambisi yang besar dalam pembangunan infrastruktur. Ketertinggalan Indonesia dalam hal pembangunan infrastruktur, memaksa Jokowi-JK untuk tancap gas dalam pembangunan infrastruktur.

Tak tanggung-tanggung dana yang dialokasikan untuk pembangunan infrastruktur pun melonjak tajam dibandingkan dengan rezim pemerintahan sebelumnya. Porsi alokasi dana infrastruktur Pemerintahan Jokowi melonjak mencapai 2,6% dari total Produk Domestik Bruto (PDB), dibandingkan dengan saat pemerintahan

sebelumnya yang hanya 1,6% dari PDB.

Meski anggaran infrastruktur yang dialokasikan dalam Anggaran Pembangunan dan Belanja Negara (APBN) sangat besar, hal tersebut belum mampu memenuhi seluruh kebutuhan dana pembangunan infrastruktur nasional. Alhasil, peran dan dukungan swasta sangat dibutuhkan untuk menutup gap kekurangan pembiayaan infrastruktur dari APBN.

Selain sumber pendanaan dari perbankan melalui kredit, otoritas pasar modal juga terus berinovasi menciptakan produk-produk investasi baru sebagai sarana pencarian dana pembangunan infrastruktur.

Sejumlah instrumen investasi pembiayaan infrastruktur yang sudah ada antara lain Reksa Dana Penyertaan Terbatas (RDPT), obligasi, Kontrak Investasi Kolektif (KIK) Dana Investasi Real Estat (DIRE), dan KIK Efek Beragun Aset (EBA). Dari instrumen yang sudah ada tersebut, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) kemudian mengembangkannya ke dalam produk-produk investasi dengan pembaruan pada jenis *underlying asset*-nya.

Sebagai contoh adalah sekuritisasi aset melalui KIK Dana Infrastruktur. Instrumen investasi baru ini merupakan bentuk sekuritisasi aset dari *recurring income* atau *future income* dari aset infrastruktur.

Sejak tahun lalu, Presiden Jokowi dalam gelaran “Indonesia Infrastructure Week” di Jakarta, Rabu (9/11/2016), sudah mendorong Badan Usaha Milik Negara (BUMN) di sektor infrastruktur terutama jalan tol untuk melakukan sekuritisasi aset agar uang yang diperoleh bisa digunakan untuk pembangunan proyek infrastruktur baru. “Saya sudah sampaikan ke Jasa Marga, Wika, Waskita yang memiliki jalan tol, tugasmu membangun jalan tol sebanyak-banyaknya, bukan memiliki jalan tol, sehingga yang sudah *brownfield* mulai dilepas supaya dapat modal lagi membangun di tempat yang lain,” ujar Kepala Negara kala itu.

Dan kini, dua perusahaan pelat merah telah berhasil meluncurkan produk investasi anyar sebagai bentuk sekuritisasi aset yakni KIK-EBA Mandiri JSMR01 dari PT Jasa Marga (Persero) dan KIK Danareksa Indonesia Power PLN1-Piutang Usaha. KIK-EBA Mandiri JSMR01 PT Jasa Marga (Persero) memiliki *underlying* hak atas pendapatan tol Jagorawi.

Saat diluncurkan, instrumen anyar ini membukukan kelebihan permintaan yang menunjukkan minat investor yang tinggi terhadap instrumen investasi yang memiliki tenor 5 tahun tersebut.



Sementara itu, KIK-EBA Danareksa Indonesia Power PLN1 ini memiliki *underlying* Piutang Usaha tagihan listrik dari PT Indonesia Power ke PT PLN (Persero). Sama seperti pendahulunya, instrumen anyar ini juga mendapatkan sambutan positif dari investor yang tercermin dari kelebihan permintaan hingga 2,7 kali yakni Rp10,05 triliun.

Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Darmin Nasution mengatakan, pelaksanaan EBA ini akan menambah panjang daftar skema sekuritisasi aset yang telah dilakukan BUMN sebelumnya yaitu PT Jasa Marga.

“Mengenai sekuritisasi ini, sebenarnya sudah lama dipersiapkan. Kita betul berbahagia, skema EBA ini yang kedua dilakukan di lingkungan Kementerian BUMN. Pertama, Jasa marga kemudian Indonesia Power,” ungkap Darmin saat menghadiri Pencatatan Perdana Efek Beragun Aset (EBA) Danareksa Indonesia Power PLN 1-Piutang Usaha, Rabu (20/9). Setelah Jasa Marga dan PLN, kini giliran PT Kereta Api Indonesia (Persero) yang tengah menjajaki sekuritisasi aset.

Direktur Keuangan KAI Didiek Hartantyo mengatakan, perusahaan mengkaji sejumlah potensi mengenai potensi kas yang bisa di sekuritisasi. “Kontrak angkutan barang itu nilainya besar, kalau disekuritisasi bisa,” katanya, Senin (20/11). Sementara, Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM) Thomas Lembong menuturkan bahwa beberapa proyek yang potensial untuk ditawarkan melalui skema sekuritisasi aset antara lain jalan tol, perhotelan, pembangkit listrik, dan kawasan industri. “Perusahaan jangan pegang terus asetnya tapi jual ke pasar modal,” katanya, Rabu (27/9).

Menurutnya, dalam 5 tahun ke depan, potensi aset yang bisa diuangkan di pasar modal mencapai Rp50 triliun-Rp100 triliun. Dia pun mendorong sekuritisasi aset tak hanya



dilakukan oleh korporasi BUMN, tetapi juga korporasi swasta.

Instrumen Lain

Instrumen pendanaan lain yang bisa dimanfaatkan oleh korporasi adalah *perpetual bond*, *project bond*, dan obligasi global berdenominasi rupiah. Menurut Hoesen, berbagai instrumen pendanaan tersebut diharapkan dapat menurunkan biaya penggalangan dana korporasi yang fokus melakukan pembangunan infrastruktur.

Perpetual bond merupakan produk surat utang yang tidak memiliki periode jatuh tempo dan pembayaran kuponnya dilakukan secara berkala sesuai dengan kesepakatan antara penerbit dan investor. Penerbit *perpetual bond* dapat melakukan opsi pembelian kembali ketika suku bunga meningkat, sehingga menyebabkan beban pembayaran kupon.

Sementara itu, investor juga bisa mendapatkan penyesuaian besaran kupon mengikuti perkembangan suku bunga. Salah satu korporasi BUMN yang tertarik menerbitkan *perpetual bond* adalah PT Pembangunan Perumahan (Persero) Tbk. (PTPP).

Untuk *project bond*, anak usaha Jasa Marga yakni PT Marga Lingkar Jakarta merupakan korporasi pertama

yang menerbitkan *project bond*. Dana hasil penerbitan obligasi pembiayaan proyek tersebut digunakan untuk *refinancing* utang perbankan perseroan yang digunakan untuk konstruksi proyek tol.

Adapun instrumen obligasi global berdenominasi rupiah, empat BUMN dikabarkan sedang mempersiapkan diri untuk menerbitkannya. Instrumen surat utang yang populer dengan nama Komodo Bonds itu diharapkan menjadi salah satu alternatif pendanaan proyek infrastruktur di Tanah Air.

“Ada empat BUMN yang kita lihat sudah bisa. *Revenue*-nya dalam rupiah, Capex jangka panjang. Di tol itu [investasinya] sekitar 5 sampai 20 tahun sehingga kalau pakai bank tidak cocok. Cari di dalam [negeri] susah, ya cari di luar,” kata Deputi Bidang Restrukturisasi dan Pengembangan Usaha Kementerian BUMN Aloysius Kiik Ro, Rabu (27/9).

Namun demikian, dia belum dapat memastikan kapan instrumen baru itu bisa diterbitkan mengingat prosesnya cukup panjang dan perlu sejumlah penyesuaian kebijakan. Menurutnya, instrumen baru ini akan diminati oleh pemodal global mengingat *appetite* investor asing terhadap pasar modal Indonesia sangat tinggi. ●

Desa Nabung Saham Argo Mulyo Kini Miliki Penduduk yang ‘Melek’ Investasi

Pemerataan akses ekonomi masyarakat hingga ke pelosok desa sudah menjadi tujuan utama pemerintah. Bahkan, dengan cara mengembangkan infrastruktur pun dilakukan pemerintah agar masyarakat di seluruh wilayah negeri ini dapat merasakan manfaat dari pembangunan dan kehidupannya menjadi lebih sejahtera.

Literasi dan inklusi keuangan program pemerintah menjadi salah satu upaya mendukung pemerataan akses ekonomi masyarakat, terutama di bidang keuangan. Program ini dijalankan antara lain karena ada target persentase jumlah penduduk dewasa yang memiliki akses layanan keuangan pada lembaga keuangan formal di 2019 menjadi sebesar 75%.

Program literasi keuangan yang terus menerus dilakukan kepada masyarakat mengenai produk-produk yang tersedia di pasar modal, sekaligus memperkuat penetrasi inklusi keuangan masyarakat. Bahkan, hingga ke tingkat desa untuk memperkecil kesenjangan antar daerah dan menyejahterakan masyarakat Indonesia.

PT Bursa Efek Indonesia (BEI) menggelar program Desa Nabung Saham agar masyarakat perdesaan menjadi lebih mengenal produk yang tersedia di pasar modal. Dalam program ini, BEI mengajak warga desa berinvestasi di pasar modal.

Menurut Direktur Pengembangan BEI Nicky Hogan, masyarakat desa memang perlu edukasi. “Harus dikasih tahu bahwa tawaran *return* yang tinggi dipastikan itu bodong. Investasi pasti mengandung risiko,



enggak ada yang instan dan idealnya bersifat jangka panjang,” tuturnya di Gedung BEI, Jakarta, Jumat (11/8).

Dia yakin BEI dapat bersaing dengan para penawar investasi bodong di masyarakat dengan melakukan edukasi yang menyeluruh. Warga desa harus tahu bahwa berinvestasi merupakan menanam modal untuk jangka panjang dan rasa memiliki sebuah perusahaan.

Nicky menjelaskan, BEI melakukan sosialisasi Desa Nabung Saham di Desa Argo Mulyo, Kalimantan Timur. Di sana masyarakatnya mulai memahami bahwa pasar modal merupakan tempat untuk berinvestasi yang ideal.

Pada program Desa Nabung Saham ini, PT BEI bersama PT Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI) menandatangani nota kesepahaman Desa Nabung Saham dengan PT Bank Rakyat Indonesia (BRI Persero) Tbk. pada 11 Agustus 2017. Tujuan kerja sama itu adalah

mengenalkan investasi di pasar modal, khususnya pada masyarakat desa.

Menurut Nicky, berdasarkan evaluasi pengembangan di Desa Argomulyo Kalimantan Timur, program itu memperoleh respon yang tinggi dari masyarakat. Pasalnya, dari 1.200 kepala keluarga, sekitar 500 kepala keluarga kini telah menjadi investor aktif.

Desa yang letaknya cukup jauh dari pusat kota Kabupaten Penajam Paser Utara dan Kota Balikpapan itu kini memiliki penduduk yang ‘melek’ investasi. Sosialisasi dilakukan sejak awal tahun ini dari malam hingga tengah malam. “Sekali ini sudah jalan, maka tahun depan akan gampang sekali untuk meng-*copy* ke desa-desa lain,” ujar Nicky.

Hingga awal Agustus 2017, BEI mencatat jumlah RDN pasar modal baru mencapai 1,1 juta milik investor institusi dan ritel yang telah memiliki *Single Investor Identification* (SID). ●

IFC–Led Sustainable Banking OJK Dorong Pembangunan Berkelanjutan

Isu mengenai pembangunan berkelanjutan sebagai paradigma baru dalam mengejar pertumbuhan ekonomi dan kelestarian lingkungan telah menarik perhatian banyak insitusi dan negara. Tidak hanya negara maju, bahkan negara berkembang turut terlibat untuk menyusun kerangka kerja pambangunan berkelanjutan tersebut.

Kerangka kerja itu diharapkan mampu mempertemukan kepentingan ekonomi, menyediakan proses transformasi ekonomi, dan memperluas akses masyarakat untuk keluar dari kemiskinan serta penegakan keadilan.

Permasalahan sosial dan lingkungan hidup selama ini belum dimasukkan dalam perhitungan ekonomi menjadi unsur penting yang perlu untuk di perhatikan. Keseimbangan antara kepentingan untuk memperoleh profit, bukan berarti dapat memberikan legitimasi untuk menurunkan perhatian dan komitmen menjaga lingkungan dan kehidupan sosial yang lebih baik.

Beberapa lembaga keuangan di dunia telah berinisiatif mendukung pembangunan berkelanjutan, seperti keepakatan RIO+ yang membuat komitmen negara maju untuk mengurangi emisi gas rumah kaca secara global dan membantu negara berkembang untuk melakukan program pembangunan ekonomi yang ramah



lingkungan. Realisasi lain dukungan terhadap pembangunan berkelanjutan ini juga dapat kita cermati pada *The Equator Principles* (EP).

Sebanyak 70 institusi keuangan berkomitmen untuk tidak memberikan pinjaman atas proyek senilai US\$10 juta atau lebih jika calon debiturnya tidak mematuhi aturan-aturan sosial dan lingkungan hidup yang berlaku dan untuk mengikuti prosedur yang ditetapkan oleh EP.

Sebagai bentuk dukungan pemerintah Indonesia, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menghadiri pertemuan tingkat tinggi dunia, yakni *Annual Meeting of the IFC-led Sustainable Banking Network* (SBN) yang berlangsung di Washington, DC, Amerika Serikat. Pertemuan itu merupakan rangkaian acara tahunan International Monetary Fund (IMF) World Bank pada 16 Oktober waktu setempat.

Acara ini membahas isu besar terkait pembangunan keuangan berkelanjutan dengan menghadirkan beberapa perwakilan dari asosiasi industri dan lembaga keuangan, regulator sektor keuangan, maupun otoritas pengawas keuangan negara *emerging market*.

Pada kesempatan itu, Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Wimboh Santoso menjadi pembicara utama di hadapan 100 peserta dari 30 perwakilan negara. Dalam paparannya, Wimboh menjelaskan tentang pengaruh perubahan iklim yang dapat mengakibatkan disrupsi pada sektor jasa keuangan dan berpotensi memicu krisis ekonomi.

Oleh karena itu, dia menekankan bahwa perlunya *global roadmap* keuangan berkelanjutan yang diharapkan dapat mempercepat memenuhi pendanaan untuk tujuan pembangunan berkelanjutan dengan cara meningkatkan peran sektor swasta secara global.

Pada 2017, lima negara berencana meluncurkan *roadmap* keuangan



berkelanjutan beserta regulasinya, yakni Fiji, Ghana, Nepal, Pakistan, Afrika Selatan dan Sri Lanka. Sebelumnya, lima anggota SBN juga memperbarui kebijakan keuangan berkelanjutan negaranya untuk meningkatkan implementasi kebijakan, dan mengikuti perkembangan tren internasional serta lokal terkini. Negara tersebut ialah Bangladesh, Brasil, China, Indonesia dan Afrika Selatan.

Pertukaran informasi dan pengetahuan melalui forum ini menjadi penggerak bagi anggota untuk mengadaptasi *success model* yuridiksi yang telah dilakukan oleh anggota lain. “Meningkatkan peran SBN sebagai *forum sharing best practice* yang dapat dimanfaatkan oleh anggotanya di masing-masing negara,” tuturnya.

Dia menghimbau, setiap negara mesti memiliki strategi nasional pengembangan keuangan berkelanjutan, membangun komitmen bersama, kolaborasi antar instansi, akademisi, dan industri keuangan dan sektor bisnis untuk memajukan ekonomi nasional sekaligus mendukung kelestarian lingkungan.

Menurut dia, lembaga yang kini dipimpinnya telah menelurkan

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 51/POJK.03/2017 tentang Penerapan Keuangan Berkelanjutan Bagi Lembaga Jasa Keuangan, Emiten, Dan Perusahaan Publik.

Pada Desember 2014, OJK mengeluarkan *roadmap* Keuangan Berkelanjutan di Indonesia bertujuan untuk menjabarkan target jangka menengah (2015-2019) dan panjang (2015-2024) bagi industri jasa keuangan di bawah pengawasan OJK, serta untuk menentukan dan menyusun tonggak perbaikan program keuangan berkelanjutan.

SBN berfokus untuk memperdalam komitmen anggota guna mengembangkan keuangan berkelanjutan di pasar negara berkembang. Dalam forum itu, Ethiopis Tafara, IFC’s Vice President and General Counsel for Legal, Compliance Risk and Sustainability menuturkan, mengacu pada standar dan praktik internasional, kerangka kerja keuangan berkelanjutan yang memainkan peran yang sangat penting untuk mengubah sektor keuangan menuju keberlanjutan. “Hanya dalam kurun waktu lima tahun, jaringan perbankan berkelanjutan telah muncul sebagai pemain global dalam pembiayaan berkelanjutan,” katanya. ●

Perkembangan Fintech di Indonesia

Financial Technology (Fintech)

Proyeksi transaksi di Indonesia 2016
US\$ **14,5** miliar
(Rp190 triliun)

Nominal transaksi per populasi 2014
US\$ **56,98**
(Rp747 ribu)

On Demand Services

Pangsa pasar Indonesia tinggi

132,7 juta
Pengguna internet

63,4 juta
Pengguna ponsel pintar

Sumber: Kominfo, Tech in Asia, IDC, Daily Social, BI, Statista, IDEA, Bank Dunia

E-Commerce

Potensi transaksi di Indonesia

2013

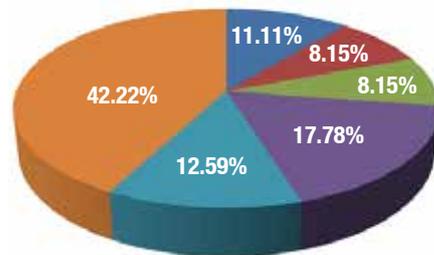
US\$ **8** miliar
(Rp104 triliun)

2016

US\$ **20** miliar
(Rp261 triliun)

2020

US\$ **130** miliar
(Rp1.700 triliun)



Profil Fintech di Indonesia (Berdasarkan sektor)

- Payment
- Lending
- Aggregator
- Crowdfunding
- Personal or Financial Planning
- Others

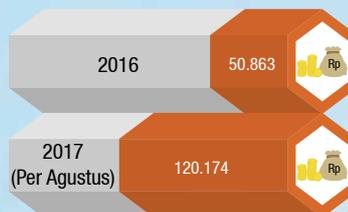
SUMBER: ASOSIASI FINTECH INDONESIA DAN OJK

Realisasi Pertumbuhan Pembiayaan Fintech

Pendanaan Fintech



Peminjam/Borrower



Sumber: OJK

Pemberi Pinjaman/Lender



Penyaluran Fasilitas KPR Melalui Perusahaan Pembiayaan Masih Butuh Edukasi

Rini Emilia, seorang pekerja swasta di Jakarta, nampak bingung ketika diberitahu informasi terkait adanya fasilitas pembiayaan kredit pemilikan rumah (KPR) dari perusahaan pembiayaan atau *multifinance*. Pikirnya, layanan tersebut hanya disediakan oleh perbankan. “Memangnya ada kredit KPR dari *multifinance*?” tanya dia.

Seperti Rini, informasi terkait fasilitas pembiayaan KPR dari *multifinance* masih jarang diketahui banyak orang. Padahal, sejumlah perusahaan pembiayaan sudah mulai aktif memasarkan produk tersebut, kendati masih kecil porsinya. Sebut saja, PT Chandra Sakti Utama Leasing

(CSUL Finance) dan PT MNC Finance yang mulai memasarkan fasilitas tersebut.

Opsi pembiayaan KPR oleh *multifinance* sebenarnya terbuka seiring dengan terbitnya Peraturan OJK Nomor 29/05/2014 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan. Salah satu pokok yang ditetapkan dalam aturan itu terkait dengan hadirnya sejumlah lini pembiayaan baru yang sebelumnya tidak diatur Peraturan Menteri Keuangan Nomor 84 Tahun 2006 tentang Perusahaan Pembiayaan.

POJK tersebut mengelompokkan lini usaha pembiayaan ke dalam pembiayaan investasi, pembiayaan modal kerja, pembiayaan multiguna

atau pembiayaan lain yang disetujui oleh OJK. Hal itu berbeda dengan Peraturan Menteri Keuangan (PMK) terdahulu yang hanya memperkenankan pembiayaan konsumen, anjak piutang, sewa guna usaha, dan kartu kredit.

Pembiayaan multiguna, fasilitas kredit yang diberikan kepada perorangan untuk memenuhi kebutuhan konsumtif, ini diberikan dalam bentuk produk pembiayaan renovasi rumah, umrah, pendidikan, pembiayaan pernikahan, dan termasuk pembiayaan KPR.

Fasilitas KPR dari *multifinance* pada umumnya menjanjikan proses yang lebih cepat ketimbang perbankan. Ketua Umum Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI) Suwandi Wiratno mengakui hal tersebut.

“Pembiayaan lebih cepat karena dari sisi birokrasi berbeda dengan perbankan,” ujarnya.

Kendati begitu, Suwandi menegaskan bahwa dengan proses lebih singkat itu tidak berarti prinsip kehati-hatian *multifinance* dalam memberikan KPR kepada masyarakat juga berkurang. *Multifinance*, jelasnya, melakukan proses pengecekan yang sama dengan perbankan terhadap calon nasabah.

Perusahaan pembiayaan, kata dia, akan memastikan bahwa calon nasabah ini tidak memiliki rekam jejak kredit yang bermasalah di lembaga jasa keuangan lain. “Itu tidak menghilangkan sisi *prudent*, kehati-hatian. Proses analisa kredit ada, tetapi *layer-layer*-nya tidak sebanyak di perbankan.”

Bunga Kredit

Sementara itu, Suwandi menuturkan, bunga kredit dalam pembiayaan KPR oleh *multifinance* pun tidak tergolong mahal. Menurutnya, dengan proses KPR yang relatif lebih mudah dan cepat, bunga yang ditawarkan perusahaan pembiayaan pun masih tergolong kompetitif.



Terkait dengan pengajuan KPR di perusahaan pembiayaan, umumnya ada sejumlah persyaratan yang wajib dipenuhi calon nasabah. MNC Finance, misalnya, berfokus untuk membiayai KPR pada rumah tinggal bekas yang sudah memiliki sertifikat.

Sejumlah syarat yang ditetapkan MNC Finance, seperti dikutip dari laman resminya, antara lain lokasi rumah yang akan dibeli calon nasabah berada di wilayah Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi, Serang, Semarang, Solo dan Denpasar, serta telah memiliki Sertifikat Hak Milik atau minimal Hak Guna Bangunan dengan masa berlaku sama dengan tenor kredit ditambah 2 tahun.

Selain itu, perusahaan ini juga mensyaratkan akses jalan di depan rumah yang dibeli minimal dapat dilalui 2 mobil dan tidak berada di daerah rawan banjir. Dari sisi calon nasabah, MNC Finance juga memberikan sejumlah syarat, antara lain karyawan dan pegawai negeri sipil mesti berstatus karyawan tetap dengan minimal masa kerja dua tahun, serta wiraswasta berbadan usaha yang paling kurang telah menjalankan kegiatannya dua tahun.

Dengan uang muka minimal 30% dan tenor maksimal 15 tahun, *multifinance* ini memberikan opsi bunga kredit pada kisaran 13,5% - 15,5% per tahun. "Pembiayaan untuk pembelian rumah bagi pembeli dari penjual perorangan yang mana maksimum pokok hutang Rp350 juta dengan bunga 13% *fixed* 5 tahun dengan tenor pembiayaan maksimal 15 tahun," ujar Direktur Utama MNC Finance Suhendra Lie.

Dia menjelaskan selain untuk rumah seken, saat ini pihaknya juga bisa memberikan pembiayaan kepada rumah baru yang dikembangkan *developer*. Syaratnya, rumah baru tersebut sudah berdiri dan bersertifikat.

Menurut Suhendra, proses pengesahan permohonan pembiayaan KPR dapat dirampungkan dalam

waktu singkat. "Jika persyaratan dokumen lengkap dalam 3 hari kami bisa memberikan keputusan."

Menurutnya, hingga kuartal III/2017 pembiayaan KPR berkontribusi sebesar 25% dari portofolio bisnis perusahaan. Selebihnya, pembiayaan mayoritas disalurkan kepada pembiayaan mobil bekas (70%) dan sisanya disalurkan ke pembiayaan multiguna.

Sementara itu, Suwandi Wiratno, yang juga menjabat sebagai Direktur Utama CSUL Finance mengatakan sampai kuartal III/2017 portofolio bisnis pihaknya masih didominasi oleh pembiayaan investasi dan modal kerja, yakni mencapai 70%,

Pembiayaan multiguna, fasilitas kredit yang diberikan kepada perorangan untuk memenuhi kebutuhan konsumtif, ini diberikan dalam bentuk produk pembiayaan renovasi rumah, umrah, pendidikan, pembiayaan pernikahan, dan termasuk pembiayaan KPR.

sedangkan 30% sisanya merupakan pembiayaan kendaraan roda empat.

Dia mengakui bahwa CSUL Finance juga telah melakukan perluasan produk pembiayaan dengan merambah segmen pembiayaan rumah. Kendati demikian, saat ini porsi pembiayaan KPR yang disalurkan masih belum terlalu besar.

Untuk memperbesar porsi pembiayaan rumah, dia mengungkapkan pihaknya telah menandatangani nota kesepahaman atau *Memorandum of Understanding* (MoU) untuk kerjasama pendanaan dengan PT Sarana Multigriya Finansial (SMF).

Pemerintah, melalui badan usaha miliknya, SMF, memang telah berupaya membuka keran pembiayaan KPR seluas-luasnya bagi masyarakat, terutama dengan membuka potensi baru seperti melalui *multifinance*, setelah selama

ini menggandeng perbankan nasional dan bank pembangunan daerah.

Kepala Sekuritisasi dan Pembiayaan SMF Roes Januhersyah menjelaskan saat ini baru memulai proyek percontohan kepada 7 perusahaan *multifinance*, 5 di antaranya sudah aktif menyalurkan sementara dua di antaranya masih berupa nota kesepahaman. Dia menyebut perusahaan yang telah terlibat aktif yakni MNC Finance, Batavia Finance, Verena Multifinance, dan CSUL Finance.

Sejauh ini, jelasnya, setidaknya ada 18 perusahaan pembiayaan yang menyatakan tertarik menyalurkan KPR, tapi masih perlu dipilah

kembali oleh SMF. Persyaratan bagi perusahaan *multifinance* untuk dapat menyalurkan pembiayaan KPR adalah standar pemeringkatan yang baik.

Tahun depan, pihaknya menargetkan untuk menggandeng 17 perusahaan. "Soal suku bunga memang saat ini ada ketentuannya 13% *fix*, 5 tahun. Kami rasa itu masih bisa dijangkau oleh masyarakat termasuk pembeli rumah pertama."

Rose menjelaskan, kendala utama penyaluran yang dihadapi *multifinance* terkait KPR adalah persoalan edukasi dan membuka pasar kepada masyarakat.

Direktur Utama PT Verena Multi Finance Tbk. Andi Harjono menilai pembiayaan KPR memiliki potensi tinggi. Namun, dia juga mengakui memang masih diperlukan promosi yang lebih gencar kepada masyarakat. "Bunga kredit yang lebih tinggi bukan masalah, masih ada pasarnya," ungkapnya. ●

Edie Rizliyanto

Sekretaris Jenderal Asosiasi Bank Daerah (Asbanda)

Berkolaborasi Dengan Tekfin Untuk Mengikis Inklusi

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 2016 mencatat tingkat inklusi keuangan pada 34 provinsi mayoritas masih berada di bawah 75%. Hanya DKI Jakarta saja selaku ibukota negara berada pada posisi teratas dengan tingkat inklusi keuangan 78,18%.

Pada posisi kedua, ada Daerah Istimewa (DI) Yogyakarta yang memiliki tingkat inklusi keuangan sebesar 76,73%. Lalu, pada posisi ketiga, menyusul Bali dengan tingkat inklusi sebesar 76%.

Di luar Jawa, seperti Sumatra dan Kalimantan tingkat inklusi keuangan masih di bawah 75%, hanya Sumatra Utara yang sudah mencapai 75,27%. Lalu, di wilayah Nusa Tenggara, Sulawesi, Maluku, dan Papua masih berada di bawah 69%.

Jika dilihat dari sisi setiap segmen jasa keuangan, tingkat inklusi keuangan pada perbankan sampai 2016 berada pada 63,63%. Posisi itu sudah lebih tinggi ketimbang 2013 yang berada pada kisaran 57,28%.

Secara umum, sampai 2016 indeks inklusi keuangan di Indonesia berada pada posisi 67,82%. Persentase itu sudah jauh lebih tinggi ketimbang pada 2013 yang sebesar 59,74%.

Presiden Republik Indonesia Joko Widodo pun mematok target inklusi keuangan bisa mencapai 75% pada 2019. *Nah*, dalam upaya menyokong inklusi keuangan itu, peran Bank Pembangunan Daerah (BPD) sangat dibutuhkan karena memiliki jaringan kuat di daerahnya masing-masing.

Walaupun, memiliki jaringan yang kuat di daerah masing-masing, BPD masih membutuhkan instrumen penguat lainnya yang bisa berjalan secara efektif. Kehadiran teknologi finansial (tekfin) bisa menjadi



alternatif dalam upaya mendorong inklusi keuangan di daerah.

Lalu, bagaimana peran dan aksi BPD dalam menyokong inklusi keuangan di daerahnya masing-masing? Berikut wawancara dengan Sekretaris Jenderal Asosiasi Bank Daerah (Asbanda) yang juga Direktur Utama PT BPD Sumatra Utara **Edie Rizliyanto** pada Selasa (5/12).

Apa saja yang dilakukan oleh BPD dalam menyokong inklusi keuangan di daerah?

Sesuai dengan arahan OJK, semua lembaga keuangan, termasuk bank diwajibkan melakukan literasi keuangan untuk menyokong inklusi keuangan. Untuk itu, selaku BPD juga sudah memiliki jadwal rutin dalam melakukan edukasi dan literasi keuangan kepada masyarakat di masing-masing daerah, termasuk ke sekolah dasar dan menengah maupun perguruan tinggi.

Dalam proses mendorong inklusi keuangan di daerah, apa saja tantangan yang dihadapi oleh BPD?

Saya pikir di luar tantangan dalam mendorong inklusi keuangan, justru sebenarnya BPD mendapatkan dukungan yang lebih besar dalam





melakukan literasi dalam mendorong inklusi keuangan tersebut. Hal itu selaras dengan adanya TPAKD [Tim Percepatan Akses Jasa Keuangan Daerah] dan adanya Forkom IJK [Forum Komunikasi Industri Jasa Keuangan] sejak tahun lalu.

Apa dukungan dari TPAKD dan Forkom IJK kepada BPD dalam mendorong inklusi keuangan?

Intinya, TPAKD dan Forkom IJK itu sebagai sarana literasi untuk mempercepat inklusi keuangan kepada masyarakat daerah seperti, akses dan sebagainya. Dengan adanya TPAKD dan Forkom IJK itu, BPD bisa berkoordinasi dengan SKPD [Satuan Kerja Perangkat Daerah] untuk melakukan edukasi dan sosialisasi secara formal kepada masyarakat.

Untuk pendukung inklusi keuangan daerah lainnya, apa seluruh BPD akan menggunakan Laku Pandai atau branchless banking?

Untuk Laku Pandai, mayoritas BPD sudah siap, kecuali yang masih berada di BUKU [Bank Umum Kegiatan Usaha] I. Namun, dulu sempat ada komitmen untuk menggunakan platform yang sama, tetapi sampai saat ini belum

Dengan adanya TPAKD dan Forkom IJK itu, BPD bisa berkoordinasi dengan SKPD [Satuan Kerja Perangkat Daerah] untuk melakukan edukasi dan sosialisasi secara formal kepada masyarakat.

siap. Beberapa BPD yang sudah menjalankan Laku Pandai sudah siap dengan platformnya masing-masing.

Selain Laku Pandai, tekfin disebut bisa menjadi alternatif dalam menyokong inklusi keuangan. Apakah BPD berkolaborasi dengan tekfin?

Memang benar kolaborasi dengan tekfin menjadi salah satu strategi untuk meningkatkan inklusi keuangan. Beberapa BPD juga sudah ada yang berkolaborasi dengan tekfin. Nah, kami juga menjajaki untuk bisa bekerja sama dengan tekfin bidang peer-to-peer lending dan sistem pembayaran.

Apa keuntungan BPD dan dukungan kepada inklusi keuangan lewat kerja sama dengan tekfin?

Kami memilih kerja sama dengan tekfin pada peer-to-peer lending salah satunya, agar bisa mendorong

pembiayaan pada segmen mikro kami. Jadi, kami bisa menambah pangsa pasar pembiayaan mikro dengan kerja sama tersebut. Dengan begitu, secara keseluruhan porsi kredit mikro BPD juga bisa naik.

Selain semua instrumen pendukung inklusi keuangan, apakah Asbenda melihat ada kebutuhan dukungan lain untuk meningkatkan akses keuangan di daerah?

Kalau dilihat sebenarnya upaya OJK dengan pembentukan TPAKD dan Forkom IJK sudah baik. Namun, dalam mendorong inklusi keuangan agar bisa mencapai target 75% pada 2019 akan tergantung efektivitas koordinasi semua instansi dan pemangku kepentingan.

Kalau koordinasi semua pihak sudah efektif, tingkat literasi dan akses keuangan masyarakat Indonesia secara keseluruhan pun bisa didorong. ●

“Industri Pembayaran akan Berevolusi”

Sejak dua tahun terakhir, industri *financial technology* atau fintech di Tanah Air berkembang begitu pesat. Tren inipun membuat para pelaku industri berkumpul dan mendirikan Asosiasi Fintech Indonesia (Aftech). Hanya dalam kurun 1 tahun, fintech yang semula belum diketahui banyak orang, menjadi topik perbincangan hingga akhirnya memiliki payung hukum sendiri di bawah naungan OJK.

Niki Luhur, Chairman Aftech sekaligus Founder dan Presiden Komisioner Kartuku menceritakan kisah perjalanan asosiasi yang mewadahi industri yang kekinian tersebut. Berikut petikan wawancaranya.

Bisa diceritakan awal mula masuk ke dunia fintech hingga kemudian mendirikan asosiasi?

Tujuan dan visi misi dari asosiasi adalah untuk mendorong inklusi keuangan, dengan cara digital. Dengan cara konvensional, selama ini penetrasi pasarnya maksimal baru 35%. Kami ingin mendukung strategi pemerintah untuk meningkatkan inklusi keuangan hingga menjadi 70% pada 2019.

Teknologi yang sudah berkembang secara pesat membuka kesempatan untuk mengubah paradigma bahwa membangun infrastruktur yang tidak harus selalu fisik. Nah, bagaimana kita bisa mengikuti tren-tren teknologi, memanfaatkannya, untuk bantu industri jasa keuangan. Ini yang penting sekali. Kadang-kadang banyak yang salah paham, bahwa fintech akan menggeser bank. Tidak. *Fintech* dasarnya merupakan perusahaan teknologi, yang melayani industri keuangan, berpartner, bukan mengganti industri keuangan.

Memang sejak 2015, kami lihat fintech mulai berkembang lebih cepat, tetapi bukan berarti belum ada sebelumnya. Sistem

pembayaran, termasuk semua sistem untuk memfasilitasi penerimaan kartu debit dan kartu kredit, sudah berjalan puluhan tahun. Persepsi selama ini, yang bangun infrastrukturnya bank. Sebetulnya bank cari vendor. Pola lamanya, jual barang. Bank yang lakukan semua, beli alat, pasang, *maintain*, dan *manage* sendiri. Itu pola yang umum ditemui di Indonesia sebelum 2006.

Lalu pada 2006, waktu kartu *chip* baru diimplementasikan, semua jaringan sistem pembayaran harus diubah, karena ada regulasi dari Bank Indonesia. *Deadline*-nya akhir 2008, diperpanjang ke 2009. Nah pada saat itu bank mulai mengevaluasi, apakah efisien untuk mengelola seluruh proses mulai dari jualan ke *merchant*, akuisisi *merchant*, *manage* jaringan, hingga *call center* di mereka sendiri?

Maka kita bisa lihat, dari dulu ada banyak *core function* yang dibutuhkan untuk bangun sistem pembayaran, yang sebetulnya bukan *core* kompetensinya bank, tetapi *core* kompetensinya teknologi.

Saya pun memulainya sejak 2006, dengan Kartuku. Kami mulai *manage service*. Ada biaya langganan, sehingga lebih fleksibel

untuk bank, tidak usah mikirin gudang, sekuriti, dan lain-lain. Semua di-*outsourcing* ke Kartuku. Orang tahunya *outsourcing*, tetapi itu sebenarnya sudah fintech. Itu suatu tren yang sudah kami tebak, industri pembayaran akan berevolusi.

Setelah fase itu, 2006 – 2009, kami semua kejar *deadline*. Mulai ganti-ganti jaringan. Bank mulai lepas, enggak mau lagi *manage* sendiri. Banyak yang belum tahu bahwa ada garis yang jelas antara *core* kompetensi fintech dan *core* kompetensi perbankan. DNA-nya aja udah beda. Kalau di fintech, kami ngomonginnya *tren mobile, personalization, user experience, interface* baru. Memang fintech dan bank dua industri yang berbeda, tapi saling membutuhkan. Itu isu terbesar yang masih banyak orang enggak mengerti.

Apa yang menjadi permasalahan utama di industri ini?

Kalau saya lihat masalah utamanya bukan kompetisi, tetapi kuenya masih kecil. Padahal potensinya besar. Itu karena dari sisi regulasi masih banyak yang perlu dioptimalkan. Contohnya soal keamanan data. Walaupun

sudah ada standar internasional dan banyak *market leader* di sistem pembayaran sudah adopsi, tetapi belum ada satu kesepakatan dari sisi regulasi.

Apa yang membuat Anda dan teman-teman di fintech kemudian bergabung?

Tahun 2012, ekosistem *startup* di Indonesia mulai komplit. Terlihat dari akses ke *funding*, kemudian muncul beberapa senior atau *promising young entrepreneurs*, ekosistem *mentoring*, dan lain-lain. Lalu pada 2015, *e-commerce* mulai membangun secara besar. Di negara mana pun dalam tren digital, kemunculan *e-commerce* ini merupakan awal. Ada dua hal terkait ini yaitu pembayaran dan logistik. Di logistik enggak ada masalah karena semua sudah digital. Tetapi di sistem pembayarannya masih bermasalah. Itulah kenapa salah satu solusi awal fintech adalah sistem pembayaran, karena untuk juga melayani ekosistem digital yang mulai berkembang dari sisi *e-commerce*.

Kartuku, salah satu *early mover* di industri merasakan susahinya, karena banyak kesalahpahaman. Itu *human nature*. Kalau muncul sesuatu yang baru, dan kita tidak mengerti, refleksnya adalah *defense* dulu. Itu wajar. Tapi kami ingin ada dialog. Banyak yang ingin kami dorong, misalnya standar keamanan data, cara enkripsi, dan lain-lain. Supaya tidak lagi terjadi kasus-kasus jutaan data nasabah yang diambil. Tapi kami ada *gap* ke pemerintah.

Pada 2015, karena *e-commerce* mulai *hot*, kami banyak diundang ketemu oleh regulator. Tetapi pertanyaan-pertanyaan dari regulator, OJK dan BI, justru



bukan *e-commerce* tetapi lebih mengarah ke fintech-nya seperti sistem pembayaran, perlindungan konsumen, keamanan data, dan lain-lain. Akhirnya kami melihat ini saatnya [membentuk asosiasi]. Awalnya lima perusahaan yaitu Kartuku, Mitrans, Doku, Bareksa, dan Cekaja. Itu tahun 2016. Ternyata kami dapat dukungan positif dari pemerintah. Malah dari OJK bilang, “Justru kita lagi cari kalian dari dulu.”

Perubahan yang terjadi dalam 2 tahun Aftech berdiri?

Asosiasi ini sifatnya nonprofit, tapi harus *sustainable*. Kami memperlakukan asosiasi ini sebagai *startup*. Kami mau bergerak cepat sekali secara efisien. Kami bangun sekretariat. Kami juga ada banyak wakil ketua, yang menangani masing-masing bidang fintech.

Pada tahun pertama, 2016, fokus utama kami adalah membangun kebijakan, berkontribusi kepada regulator. Makanya kami ada *working group* dengan OJK. Melalui asosiasi, kami kumpulin dulu suara-suara dari pelaku industri, kemudian kami bertemu dengan regulator. Kami kerjain bareng-bareng. Makanya dalam 6 bulan, satu regulasi

komplit, POJK No. 77/2016 yang mengatur *peer-to-peer lending* (P2P Lending), bisa selesai. Itu salah satu kebanggaan kami. Dan itu membuktikan kemitraan yang sehat antara asosiasi fintech sama OJK. Untuk itu kami sangat berterima kasih.

Pada tahun kedua ini (2017), kami fokusnya membangun *community*, yaitu antar anggota dan antara perbankan-fintech-regulator. Selanjutnya pada tahun depan, membangun *awareness* di masyarakat.

Bagaimana Anda memproyeksikan industri fintech ke depan dan apa harapan Anda?

Saya lihat target pemerintah yakni inklusi keuangan 70% pada 2019 bisa tercapai. Jalurnya sudah ada. Apa yang perlu dilakukan ke depan sudah jelas. Yang jadi *concern* saya, harapan saya adalah, ini bisa tercapai, tetapi tidak mungkin sendiri. Perlu peran tiap-tiap pihak. Dan satu hal yang paling penting, konsumen harus percaya. Ini bukan sesuatu yang bisa dibangun dalam jangka pendek. Maka kita harus bekerjasama, bergotong royong. Itu penting sekali. Itu tantangan terbesar untuk industri. ●



Waktunya Reformasi dan Konsolidasi di Sektor IKNB

Sektor Industri Keuangan Non Bank (IKNB) mengalami era baru setelah dipilih serta ditetapkannya Dewan Komisioner OJK yang baru pada pertengahan tahun ini. Tidak berlebihan apabila disebutkan bahwa era reformasi dan konsolidasi di sektor inipun dimulai.

Dalam beberapa tahun terakhir, IKNB mengalami perkembangan cukup signifikan, baik dari jumlah pelaku usaha, aset industri, hingga jenis produk yang ditawarkan para penyedia jasa keuangan ini.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), jumlah pelaku usaha di sektor ini telah mencapai lebih dari 1.101 entitas. Jumlahnya terus mengalami tren peningkatan dari tahun ke tahun. Pada 2016, terjadi penambahan 109 penyedia layanan jasa keuangan non bank dari 936 entitas pada 2015 menjadi 1.045 entitas.

Seiring dengan bertambahnya jumlah pelaku usaha, total aset di sektor jasa keuangan non bank pun membesar. Data OJK menunjukkan, total aset IKNB sampai dengan akhir September 2017 tercatat Rp2.125,9 triliun. Hanya dalam kurun waktu 9 bulan, aset IKNB telah mengalami pertambahan lebih dari Rp200 triliun.

Sebagai pembanding, total aset IKNB sampai dengan akhir 2016 tercatat Rp1.907 triliun atau meningkat 14,5% dibandingkan dengan keseluruhan aset per akhir 2015 yang tercatat sekitar Rp1.665 triliun.

Hanya saja, bukan berarti perkembangan sektor jasa keuangan non bank lepas dari tantangan. Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank OJK Riswinandi Idris mengakui, ada beberapa hal

yang perlu diperhatikan di tengah tren pertumbuhan IKNB. Lebih khusus dia menyorot praktik kecurangan klaim atau *fraud* di sektor asuransi yang perlu mendapatkan perhatian serius dari seluruh pemangku kepentingan.

"*Fraud* merupakan salah satu tantangan yang harus dihadapi industri secara serius," ungkap Riswinandi usai membuka seminar Reforming the Fight Against Fraud in Insurance Industry, Kamis (12/20/2017).

Menurut Riswinandi, *fraud* harus ditangani secara tepat sebab membawa dampak signifikan, baik dari sisi keuangan maupun non-keuangan. Dari sisi keuangan, kerugian berpotensi ditanggung nasabah pemegang polis akibat membengkaknya premi sebagai imbas meningkatnya biaya yang ditanggung perusahaan maupun broker karena *fraud*.

Di sisi lain, lanjutnya, *fraud* yang dilakukan oleh beberapa individu berpotensi menimbulkan ketidakpercayaan dan meningkatkan risiko reputasi industri asuransi di Indonesia secara keseluruhan. Oleh karena itu, OJK melakukan langkah mitigasi risiko *fraud*, baik berupa pengawasan operasional perusahaan maupun melalui penerbitan sejumlah peraturan.

Riswinandi menegaskan, reformasi untuk mewujudkan IKNB yang kuat dan berdaya saing merupakan komitmen otoritas.

Beberapa strategi yang akan dilakukan untuk penguatan IKNB antara lain adalah melakukan perbaikan ada sistem pengawasan dan pengaturan, serta memperkuat penerapan *risk based supervision*. "Jadi kami ingin mendorong agar sektor IKNB bisa bertumbuh dan berkontribusi terhadap pembangunan," ungkapnya.

Ketua DK OJK terpilih Wimboh Santoso, beberapa saat setelah dilantik pada pertengahan tahun, mengumumkan hasil identifikasi sejumlah tantangan yang dihadapi sektor-sektor di industri jasa keuangan, termasuk IKNB.

Di antara sejumlah tantangan itu adalah rendahnya tingkat kapasitas dan daya saing sektor jasa keuangan nasional di tataran regional dan internasional. Hal itu juga seiring dengan masih minimnya jumlah masyarakat yang sudah memanfaatkan layanan jasa keuangan.

Hasil Survei Literasi dan Inklusi Keuangan 2016 yang digelar otoritas menunjukkan bahwa tingkat pemanfaatan layanan perasuransian di Indonesia baru berkisar 12,08%. Pertumbuhannya tipis, dibandingkan dengan 11,81% pada 2013.

Jika dirincikan, tingkat inklusi industri pembiayaan tumbuh dari 6,33% pada 2013 menjadi 11,85% pada 2016; tingkat inklusi pergadaian dari 5,04% menjadi 10,49%; dan dana pensiun dari 1,53% menjadi 4,66%.

Aset IKNB periode September 2017 (Rp triliun)

Komponen	September 2017		Total
	Konvensional	Syariah	
Asuransi	1.078,99	39,41	1.118,40
Asuransi Jiwa	486,66	32,52	519,17
Asuransi Umum	125,22	5,28	130,51
Reasuransi	16,80	1,61	18,41
Asuransi Wajib	126,15	-	126,15
Asuransi Sosial (BPJS)	324,16	-	324,16
Lembaga Pembiayaan	501,48	36,80	538,28
Perusahaan Pembiayaan	432,53	35,58	468,11
Modal Ventura	10,82	1,11	11,93
PP Infrastruktur	58,13	0,11	58,24
Dana Pensiun	258,94	-	258,94
DPPK-PPMP	152,37	-	152,37
DPPK-PPIP	30,91	-	30,91
DPLK	75,66	-	75,66
LKK	179,36	22,26	201,62
1. LPEI	92,15	16,53	108,67
2. PT Pegadaian (Persero)	43,50	4,85	48,34
3. Lembaga Penjamin	16,45	0,89	17,33
4. PT SMF (Persero)	14,06	-	14,06
5. PT PNM (Persero)	10,43	-	10,43
6. PT Danareksa (Persero)	2,78	-	2,78
Jasa Penunjang	8,26	-	8,26
Pialang Asuransi	6,22	-	6,22
Pialang Reasuransi	2,04	-	2,04
LKM	0,30	0,10	0,40
TOTAL	2.027,33	98,57	2.125,90

Sumber: OJK

“Tingkat inklusi keuangan masyarakat masih rendah dan tidak merata membuat pemerataan kesejahteraan masyarakat menjadi sulit,” ujar Wimboh saat membuka Rapat Kerja Strategis OJK 2018 bertema “Mewujudkan OJK yang Kredibel dan Berperan Nyata dalam Pembangunan yang Berkeadilan” di Kantor OJK Kompleks Bank Indonesia Jakarta, Senin (9/10).

Di sisi lain, masih ada tantangan berupa terbatasnya sumber pembiayaan pembangunan infrastruktur di berbagai wilayah,

perkembangan industri *financial technology* yang masih memerlukan kebijakan tepat dari OJK, serta maraknya penawaran investasi ilegal yang merugikan masyarakat.

Oleh karena itu, pihaknya pun memutuskan 10 kebijakan utama yang akan menjadi acuan langkah regulator dalam 5 tahun ke depan atau hingga 2022. Di antara 10 kebijakan utama itu yakni reformasi IKNB untuk mewujudkan IKNB yang kuat dan berdaya saing. “Reformasi pengaturan, perizinan, pengawasan dan *exit policy* di IKNB dan

Konsolidasi jumlah pelaku di industri agar lebih berdaya saing.”

Selanjutnya, mengoptimalkan peran *financial technology* melalui pengaturan, perizinan dan pengawasannya yang memadai. Di antaranya yakni dengan memperkuat pengaturan dan pengawasan terhadap perkembangan fintech di Indonesia. “Agar manfaat dari kehadiran fintech dapat diperoleh dengan risiko yang terkendali—*no blank spot* pengaturan dan pengawasan, dan *no regulatory arbitrage*.”

Berkaitan dengan rencana kebijakan itu, otoritas juga akan membentuk pusat fintech nasional atau *National Financial Technology Center*.

Wimboh menegaskan bahwa otoritas mesti hadir untuk memastikan proteksi kepada masyarakat sebagai pengguna jasa keuangan. Menurutnya, OJK harus memberikan keyakinan kepada masyarakat bahwa layanan jasa keuangan IKNB tidak akan menimbulkan kerugian bagi masyarakat pengguna.

Di antara hal yang menjadi prioritas untuk dilakukan oleh OJK adalah memetakan proporsi antara pelaku usaha dan masyarakat pengguna jasa pada setiap sektor di IKNB, yang meliputi asuransi, pembiayaan, dana pensiun, lembaga keuangan khusus, serta lembaga keuangan mikro.

Menurut Wimboh, tidak menutup kemungkinan untuk melakukan konsolidasi pelaku usaha jika dirasakan bahwa persaingan industri sangat ketat. Dia melanjutkan, jangan sampai ketatnya persaingan di antara penyelenggara jasa keuangan menyebabkan perusahaan tidak mampu bertahan dan pada akhirnya gagal memenuhi kewajiban kepada masyarakat. “Lembaga keuangan non bank harus kuat dan berkesinambungan untuk jangka panjang. Kalau banyak yang membahayakan harus dilakukan konsolidasi.” ●

Regulasi untuk Mendorong Kontribusi Tekfin

Kebudayaan perusahaan teknologi finansial atau tekfin sebagai pendatang baru di sektor jasa keuangan di Indonesia disambut positif, karena dinilai dapat turut berkontribusi terhadap perekonomian nasional dan mendorong tumbuhnya alternatif pembiayaan bagi masyarakat.

Plt. Direktur Kelembagaan dan Produk Industri Keuangan Non Bank Otoritas Jasa Keuangan (IKNB OJK) Asep Iskandar menyatakan, jumlah perusahaan tekfin yang menyelenggarakan kegiatan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi di Indonesia terus tumbuh.

Hingga Oktober 2017, perusahaan tekfin yang telah terdaftar di OJK mencapai 24 entitas, sedangkan perusahaan yang telah mengantongi izin usaha berjumlah 1 entitas.

Untuk mengatur penyelenggaraan kegiatan usaha tersebut, pada 28 Desember 2016 OJK menerbitkan Peraturan OJK atau POJK No. 77/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi (LPMUBTI).

Beleid itu menyebutkan, badan hukum penyelenggara dapat berbentuk perseroan terbatas atau koperasi yang didirikan atau dimiliki oleh warga negara Indonesia (WNI), badan hukum Indonesia. Selain itu, warga negara asing atau badan hukum asing juga boleh menjadi pendiri atau pemilik dengan batas kepemilikan saham secara langsung maupun tak langsung maksimum sebesar 85%.

Penerima pinjaman harus berasal dan berdomisili di wilayah hukum RI, baik berupa perseorangan atau badan hukum Indonesia. Sementara itu, pemberi pinjaman dapat berasal dari dalam ataupun luar negeri.



Guna menjaga transparansi atas penggunaan dana, penyelenggara wajib menyediakan akses informasi lengkap kepada pemberi pinjaman atas penggunaan dananya, a.l. memuat jumlah dana yang dipinjamkan dan tujuan pemanfaatan dana oleh peminjam, dan lainnya.

Penyelenggara juga diwajibkan memenuhi ketentuan mengenai permodalan. Sementara itu, terkait dengan ketentuan pemberian pinjaman, penyelenggara diwajibkan memenuhi ketentuan batas maksimum total pemberian pinjaman dana kepada setiap penerima pinjaman, yakni Rp2 miliar.

Sistem Teknologi Informasi

Berkaitan dengan sistem Teknologi Informasi (TI), OJK juga mewajibkan penyelenggara dan pengguna untuk memitigasi risiko dengan menjadi anggota sistem layanan informasi keuangan OJK atau sistem layanan informasi lainnya yang terdaftar di OJK.

Penyelenggara juga wajib menggunakan pusat data dan pusat pemulihan bencana yang ditempatkan di Indonesia, serta memenuhi standar minimum sistem TI dan pengelolaan risiko TI. Kerahasiaan data pribadi, data transaksi dan data keuangan juga harus terjaga.

Adapun, untuk keperluan pengawasan, penegakan hukum, penyelesaian sengketa dan verifikasi, regulator juga mewajibkan penyelenggara untuk menyediakan rekam jejak audit terhadap seluruh kegiatan dalam sistem elektronik.

Direktur Pengaturan, Perizinan, dan Pengawasan Fintech Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Hendrikus Passagi menyatakan, regulator tengah menyiapkan dua rancangan surat edaran OJK atau SEOJK sebagai aturan turunan atau aturan pelaksana dari POJK tentang LPMUBTI.

Kedua rancangan SEOJK itu terdiri dari aturan tentang penyelenggaraan LPUMBTI, dan aturan terkait pendaftaran, perizinan, dan kelembagaan penyelenggara LPMUBTI. Menurutnya, OJK telah menerima masukan dari pelaku industri terkait poin-poin yang akan dimuat dalam peraturan itu.

Dalam membuat regulasi, Hendrikus di sela-sela pertemuan dengan pelaku industri tekfin di Jakarta, Rabu (22/11), menegaskan bahwa OJK harus transparan ke publik. “Sehingga setiap regulasi yang kami buat pasti kami mengundang pelaku atau *stakeholder* untuk meyakinkan dan mencapai kesepakatan.” ●

Realisasi Mulai Terlihat di Dapen Syariah

Sudah lebih dari setahun Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 33/POJK.05/2016 tentang Penyelenggaraan Program Pensiun Berdasarkan Prinsip Syariah terbit. Terbukanya opsi penyediaan layanan dana pensiun (dapen) berbasis syariah itu pun kini sudah mulai membuahkan hasil.

POJK yang ditetapkan pada 22 September 2016 secara umum menyatakan program pensiun dapat diselenggarakan berdasarkan prinsip syariah dengan empat cara. *Pertama*, melalui pendirian dapen syariah oleh pendiri dengan mengajukan permohonan pengesahan kepada OJK. *Kedua*, konversi dapen (konvensional) menjadi dapen syariah.

Ketiga, pembentukan unit syariah di Dana Pensiun Pemberi Kerja (DPPK). *Keempat*, melalui penjualan paket investasi syariah di Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK).

Direktur Industri Keuangan Non Bank (IKNB) Syariah OJK Moch. Muchlasin menjelaskan, hingga akhir Oktober 2017 sudah ada DPLK yang melakukan konversi ke program syariah, yakni DPLK Muamalat. Menurutnya, sejak awal pembentukannya DPLK ini

sebenarnya sudah dijalankan dengan prinsip syariah sehingga dengan cepat dapat merealisasikan konversi.

Di sisi lain, lanjutnya, ada satu DPLK lain yang telah mengajukan izin usaha pemasaran produk berbasis syariah. “DPLK Muamalat itu sudah dijalankan secara syariah, namun karena regulasinya baru keluar maka baru dikonversi sesuai ketentuan,” ujarnya usai seremoni pembukaan Keuangan Syariah Fair di Bogor, Jumat (27/10).

Kendati belum ada yang mengajukan izin konversi atau pembentukan Unit Usaha Syariah (UUS), Muchlasin mengakui sudah ada DPPK yang berencana merealisasikan langkah tersebut. “Ada sekitar 10 DPPK dalam ikatan dana pensiun syariah yang berminat.”

Direktur Eksekutif Asosiasi Dana Pensiun Indonesia (ADPI) Bambang Sri Muljadi juga mengakui bahwa hingga saat ini belum ada DPPK yang secara resmi menyelenggarakan jasanya dengan prinsip syariah. Dengan sisa waktu yang ada, dia meyakini kondisi serupa masih akan berlangsung hingga akhir 2017.

Berbeda dengan yang konvensional, dia menilai pembentukan dapen syariah lebih kompleks. Setidaknya terdapat dua

alasan yang melatarbelakangi kondisi tersebut. *Pertama*, jelasnya, DPPK mesti mempersiapkan akad atau perjanjian antara setiap pihak yang terlibat. *Kedua*, pengalihan portofolio investasi ke dalam instrumen berbasis syariah pun wajib dilakukan.

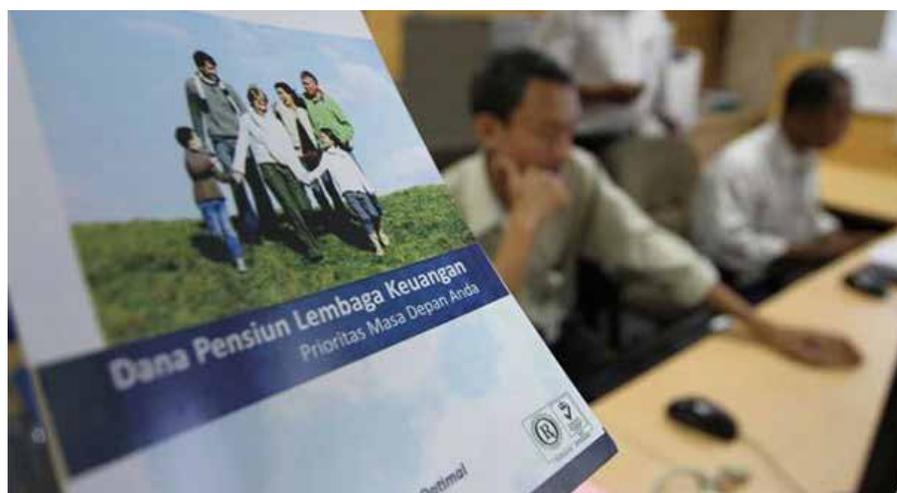
POJK tentang Penyelenggaraan Program Pensiun Berdasarkan Prinsip Syariah, khususnya Pasal 6, huruf b, menyatakan bahwa dapen dapat dikonversi menjadi dapen syariah dengan syarat melakukan penyesuaian aset dapen yang tidak sesuai dengan prinsip syariah sehingga sesuai dengan prinsip syariah. “Kelihatannya baru tahun depan akan ada dapen syariah. Pelan-pelan akan ada [dapen syariah].”

Saat ini, sejumlah dapen dari lembaga atau institusi Islami, baik milik institusi pendidikan berbasis Islam maupun rumah sakit, telah menyatakan rencana konversi.

Salah satunya, Dana Pensiun Muhammadiyah. Direktur Dapen Muhammadiyah Jamaludin Joyoadi-kusumo menuturkan, pihaknya menggelar *roadshow* untuk mensosialisasikan kepada 22 mitra pendiri. Sosialisasi itu menjadi syarat mutlak yang ditegaskan oleh POJK Nomor 33/POJK.05/2016. Pihaknya akan mengajukan permohonan izin konversi pada Desember 2017.

Dapen lainnya yakni, Dana Pensiun Rumah Sakit Islam Jakarta yang berencana mengajukan permohonan izin konversi menjadi dapen syariah pada November 2017.

Ni Made Anita Susan, Direktur Keuangan dan Investasi Dapen RS Islam Jakarta menjelaskan, pihaknya telah melakukan sosialisasi kepada dua mitra pendiri di Pemalang, Jawa Tengah, dan Palembang, Sumatra Selatan. “Kami targetkan tahun ini. Rencananya kami ajukan [izin ke OJK] November 2017,” ujarnya. ●



Proyeksi Pergadaian 2018

Pembiayaan Syariah Makin Menjanjikan

Potensi bisnis gadai syariah semakin menjanjikan, seiring dengan tren peningkatan minat pasar terhadap produk pembiayaan syariah belakangan ini. Besarnya potensi itu pun mendorong pelaku industri sektor jasa keuangan untuk berinovasi dan mengembangkan produk yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat.

Salah satu lembaga jasa keuangan yang terus mengembangkan produk pembiayaan syariah ialah PT Pegadaian (Persero). Saat ini, Pegadaian telah memiliki sejumlah produk pembiayaan dengan prinsip syariah, baik yang menerapkan skema gadai, maupun berskema non gadai.

Direktur Produk Pegadaian Harianto Widodo mengatakan beberapa produk pembiayaan dengan prinsip syariah yang dimiliki Pegadaian antara lain ialah Gadai Syariah, Amanah, dan Arrum.

Gadai syariah atau pembiayaan Rahn merupakan produk yang menawarkan solusi kebutuhan dana dengan proses cepat, tapi tetap dengan prinsip syariah. Untuk mendapatkan pinjaman, nasabah

harus menyerahkan jaminan berupa barang.

Sementara itu, Arrum bertujuan produktif yaitu sebagai modal usaha, dengan jaminan Buku Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB). Selain itu, Pegadaian juga mengembangkan produk Arrum Haji yang memberikan layanan kemudahan pendaftaran dan pembiayaan haji dengan jaminan berupa emas.

Adapun, pembiayaan Amanah justru tidak mensyaratkan pemberian jaminan berupa barang atau benda. Produk pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor bagi karyawan ini hanya mewajibkan nasabah untuk melampirkan kelengkapan dokumen seperti identitas diri, SK pengangkatan sebagai pegawai/karyawan tetap, rekomendasi atasan langsung, dan slip gaji 2 bulan terakhir.

Dengan berbagai tersebut, Harianto optimistis kontribusi pembiayaan syariah bisa terus meningkat. Apalagi, pembiayaan syariah memiliki keunggulan jika dibandingkan dengan produk pembiayaan konvensional.

“Beberapa tujuan pembiayaan seperti untuk pendaftaran haji, itu tidak bisa menggunakan pembiayaan konvensional. Namun, harus menggunakan produk pembiayaan syariah yaitu Arrum Haji,” kata Harianto disela-sela paparan proyeksi kinerja 2018 di Jakarta, Selasa (21/11).

Kontribusi pembiayaan syariah sampai dengan Oktober 2017 mencapai 12% dari total *outstanding loan* (OSL) Pegadaian yang mencapai Rp36,8 triliun. Meskipun kontribusinya belum sebesar pembiayaan konvensional, tetapi pertumbuhan pembiayaan syariah

justru lebih besar.

Untuk terus meningkatkan kontribusi pembiayaan syariah, Harianto mengungkapkan pada 2018 pihaknya akan merambah produk gadai sertifikat lahan pertanian dan perkebunan dengan prinsip syariah atau Rahn. Rencananya, produk tersebut akan diluncurkan pada kuartal I/2018.

Direktur Keuangan Pegadaian Teguh Wahyono mengatakan, dengan adanya strategi pengembangan produk yang dilakukan, kontribusi pembiayaan syariah pada 2018 diprediksi bisa meningkat dari yang semula berkisar 12% menjadi kisaran 15%-20%.

Menurutnya, selain ditopang faktor pengembangan produk, kontribusi pembiayaan syariah pada tahun depan bakal meningkat karena faktor masih tingginya minat masyarakat terhadap pembiayaan syariah, khususnya untuk pembiayaan pendaftaran haji.

Sementara itu, Direktur Utama Pegadaian Sunarso menyatakan sepanjang 2018, Pegadaian menargetkan kenaikan *outstanding loan* (OSL) sebesar 15% jika dibandingkan target pada 2017 yaitu dari Rp38,51 triliun menjadi Rp44,3 triliun. Selain itu, pendapatan perusahaan juga ditargetkan naik 16% menjadi Rp12,5 triliun, dan laba usaha ditargetkan tumbuh 8,2% menjadi Rp3,7 triliun.

Sementara itu, untuk meningkatkan pengawasan di sektor pergadaian, belum lama ini Otoritas Jasa Keuangan (OJK) telah menerbitkan 3 regulasi baru berupa surat edaran yang mengatur tentang penyelenggaraan usaha pergadaian syariah, konvensional, dan perizinan usaha perusahaan pergadaian. ●



Perkembangan positif itu diperkuat data Sensus Ekonomi 2016 yang dikeluarkan Badan Pusat Statistik (BPS) bahwa industri *e-commerce* di Indonesia dalam 10 tahun terakhir tumbuh sekitar 17% dengan total sekitar 26,2 juta usaha. Sementara *Bloomberg* menyatakan, pada 2020 lebih dari separuh penduduk Indonesia terlibat dalam kegiatan *e-commerce*, dan *McKinsey* memperkirakan peralihan ke ranah digital akan meningkatkan pertumbuhan ekonomi hingga US\$150 miliar pada 2025.

Menurut Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Darmin Nasution, pertumbuhan perdagangan *e-commerce* tidak dapat dibendung. Hanya saja, sebagian besar produk yang dijual di pasar online merupakan impor. “Kalau tanya *marketplace e-commerce* kita, kita harus akui mereka dominan menjual produk impor. Oleh karena itu, dalam rangka pengembangan *e-commerce*, industri juga ada satu faktor yang sangat krusial untuk dijawab, yaitu *talent SDM*, kapasitas *SDM*,” ujar Darmin pada seminar nasional “Outlook Industri 2018” di Hotel Borobudur, Jakarta Pusat, Senin (11/12).

Dia menjelaskan bahwa perlu dilakukan pengembangan potensi yang ada di dalam negeri, yaitu Sumber Daya Manusia (*SDM*) agar produk impor tak lagi membanjiri *e-commerce* Indonesia. “Rasanya yang paling krusial sekarang adalah *SDM*-nya yang harus kita tangani. Soal pendanaan itu relatif. Itu rasanya cukup mampu ekonomi kita untuk mengerjakan itu,” tutur Darmin.

Produk dalam negeri yang dipasarkan melalui pasar *online*, diungkapkan Menko Perekonomian juga perlu ditingkatkan kualitasnya agar dapat bersaing dengan produk asal luar negeri. Fokus peningkatan kualitas produk dalam negeri perlu dilakukan agar bisa bersaing dengan produk luar negeri yang dipasarkan di *e-commerce*.

Distribusi Reksa Dana yang Kian Mudah Via *Online*

Pertumbuhan perdagangan *e-commerce* dari tahun ke tahun sepertinya sulit dibendung. Bahkan di jumlah pemain bisnis *e-commerce* di Indonesia diperkirakan terus bertumbuh seiring dengan semakin banyaknya perusahaan yang mulai mengembangkan usaha ke ranah digital.



Hal senada diungkapkan Aulia E. Marinto, Ketua Umum Indonesia E-Commerce Association (*idEA*), bahkan dia menilai bahwa berdasarkan realitas tersebut pihaknya sangat yakin pertumbuhan *e-commerce* di Indonesia akan terus meningkat. Prediksi dari berbagai institusi baik

dari dalam maupun luar negeri itu, lanjutnya, mengkonfirmasi keyakinan bahwa semakin banyak pelaku usaha, baik perusahaan besar maupun ritel, yang beralih atau mengembangkan usaha ke arah digital.

Namun, Darmin memberi peringatan agar pelaku usaha harus

cermat dalam soal digital dan dapat memilih apa saja yang bisa unggul. “Kalau kita lihat apa yang dominan diperdagangkan *market place* dunia, produk yang bisa kita hasilkan, memang bukan yang teknologinya tinggi. Itu harus diakui, tapi ada hal yang skalanya luar biasa, misalnya produk karet untuk mobil dan sebagainya itu di pintunya perlu karet, di kacanya perlu karet. Ini skala dunia,” tutur Darmin.

Lebih lanjut dia menyampaikan bahwa Indonesia tak bisa menghindari revolusi industri jilid empat (Industri 4.0) atau masuknya era digital dalam dunia industri. Menurut Darmin, revolusi industri keempat ini harus dihadapi. “Revolusi

perusahaan teknologi finansial alias tekfin guna memperluas distribusi salah satu produk keuangan, yakni reksa dana.

Jika selama ini distribusi produk reksa dana dilakukan melalui Agen Penjual Reksa Dana seperti bank dan sekuritas, kini distribusi dapat dilakukan secara *online* melalui sejumlah *platform website*. Transformasi itu tentu dapat dilakukan dengan restu dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang melakukan penyesuaian sejumlah aturan seiring dengan perkembangan teknologi informasi.

Dengan inovasi ini, keterjangkauan distribusi produk reksa dana menjadi semakin luas dan

Kalau kita lihat apa yang dominan diperdagangkan *market place* dunia, produk yang bisa kita hasilkan, memang bukan yang teknologinya tinggi. Itu harus diakui, tapi ada hal yang skalanya luar biasa, misalnya produk karet untuk mobil dan sebagainya itu di pintunya perlu karet, di kacanya perlu karet. Ini skala dunia.

Industri 4.0 kita harus ikuti. Itu tidak bisa dihindarkan,” tegasnya.

Sebenarnya saat ini, revolusi industri 4.0 sudah juga menyerang Indonesia yakni dengan tumbuhnya kegiatan *e-commerce* yang diakui Darmin sudah mendominasi dalam produk impor. Oleh karena itu, lanjut mantan Direktur Pelaksana Bank Dunia ini, salah satu kiat yang dilakukan pemerintah dalam menghadapi perkembangan *e-commerce* yakni dengan memastikan bahwa industri dalam negeri harus diperkuat.

Distribusi Reksa Dana

Perkembangan teknologi di industri keuangan semakin tahun memang menjanjikan keuntungan yang relatif besar, bahkan kini sejumlah manajer investasi mulai menjalin kerja sama dengan

jenis investornya pun juga semakin beragam di mana kelompok generasi millennial bisa terjaring.

Deputi Komisioner Pengawas Pasar Modal II OJK Fakhri Hilmi menilai bahwa distribusi produk reksa dana melalui jaringan tekfin akan membuat distribusi menjadi efisien. “Saya percaya inilah *The Next Wave*. Dengan kondisi Indonesia yang luas dan parsial, *online* adalah cara satu-satunya atau paling memungkinkan dan efektif untuk memasarkan reksa dana,” katanya, Rabu (28/9).

Oleh karena itu, jelasnya, OJK sangat mendukung transformasi penjualan produk reksa dana dari konvensional menjadi *online*. “Di OJK saat ini juga memperkenalkan sistem perizinan dan pengawasan yang memanfaatkan teknologi. Kami sudah menyiapkan regulasi yang *support* fintech, termasuk penjualan *online*,” jelasnya.

Sementara Direktur Sistem Informasi dan Operasional OJK Fithri Hadi mengatakan, banyak peluang baru yang bisa dimanfaatkan oleh pelaku usaha seiring dengan berkembangnya era digital. Menurutnya, dampak gelombang teknologi juga dirasakan oleh industri pasar modal yakni efisiensi dan menjangkau wilayah yang sebelumnya kesulitan dijangkau.

“Pemerintah sebagai regulator sudah menyiapkan beberapa regulasi. Sekarang tinggal pelaku industri memanfaatkan momentum dengan sebaik mungkin,” jelasnya.

Dari sisi pelaku industri reksa dana, kerja sama antara manajer investasi dan perusahaan tekfin pun dijalin. Misalnya, PT Kresna Asset Management (KAM) yang menjalin kerja sama dengan *Supermarketreksadana.com*, Ipot, dan *Bareksa.com*.

Direktur Distribusi PT Kresna Asset Management (KAM) Ashari Adhityawarman menyampaikan bahwa adanya sejumlah peraturan baru dari OJK yang menyesuaikan dengan perkembangan jaman, membuat distribusi reksa dana melalui perusahaan tekfin semakin kondusif. “Ke depan pemasaran reksa dana lewat jalur daring semakin efektif, karena rata-rata setiap orang menggunakan *gadget* 2,5 jam per hari, atau sekitar 30% waktu efektif beraktivitas,” tuturnya usai penandatanganan kerja sama antara KAM dan *Supermarketreksadana.com* (SMARD), Kamis (16/11).

Oleh karena itu, KAM memaksimalkan seluruh potensi *e-commerce* melalui *website* dan *microsite*. *Platform* tersebut terkoneksi dengan sejumlah *partner* perusahaan seperti Ipot, *Bareksa.com*, dan SMARD.

Namun, menurut Ashari, karakter pasar *online* yang cenderung cepat dan kemudahan akses menjadi tantangan tersendiri bagi para manajer investasi dan pelaku tekfin yang menjadi mitra. ●



OJK NTT: Ayo Gunakan Lembaga Jasa Keuangan

Otoritas Jasa Keuangan Nusa Tenggara Timur (OJK NTT) bekerjasama dengan Dinas Sosial Provinsi NTT dan Lembaga Jasa Keuangan yang tergabung di dalam Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah Provinsi NTT melaksanakan kegiatan edukasi keuangan dengan tema *Ayo Gunakan Lembaga Jasa Keuangan*.

Acara pada 27 Oktober 2017 itu dalam rangka Bulan Inklusi Keuangan tahun 2017 dengan dilaksanakan di Aula Panti Asuhan Anak Riang Naibonat dan diikuti oleh 350 orang petani dan peternak di wilayah

Kecamatan Naibonat, Kabupaten Kupang, NTT.

Pada edukasi kali ini, OJK NTT menyampaikan materi terkait pengenalan OJK, mewaspadai investasi ilegal dan cerdas mengelola keuangan keluarga. Untuk Lembaga Jasa Keuangan (LJK) dalam hal ini Bank NTT, BRI Cabang Kupang, dan Asuransi Jasindo Cabang Kupang menyampaikan materi terkait proses bisnis dan produk mikro yang cocok bagi para Petani dan Peternak.

Bank NTT menyampaikan materi terkait Kredit Usaha Rakyat (KUR), BRI Cabang Kupang menyampaikan

materi terkait tata cara pengajuan kredit di bank, dan Asuransi Jasindo menyampaikan materi terkait dengan Asuransi Usaha Ternak Sapi dan Asuransi Usaha Tani Padi.

Setelah kegiatan edukasi dilakukan, OJK NTT melakukan kunjungan kepada salah satu kelompok usaha peternak, untuk melihat kondisi usahanya, guna mengidentifikasi kebutuhan peternak tersebut.

OJK berharap dengan adanya edukasi keuangan ini, masyarakat dapat memahami manfaat, biaya dan risiko dari produk dan layanan keuangan, berikut memahami pengelolaan keuangan yang baik dan benar, sehingga pada akhirnya masyarakat memiliki kepercayaan dan juga keterampilan untuk menggunakan produk dan layanan keuangan yang ada. ●



Keuangan Syariah Fair Cibinong Bogor *Market Share* Keuangan Syariah Capai 8%

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) terus mendorong kemajuan Industri Keuangan Syariah yang telah berkembang pesat dalam lima tahun terakhir, baik dari sisi jumlah pelaku maupun aset keuangan syariah di perbankan, pasar modal dan Industri Keuangan Non Bank (IKNB).

Sebagai tindak lanjut program pengembangan keuangan syariah, OJK bersama dengan industri keuangan syariah menggelar program “Keuangan Syariah Fair (KSF)” dalam rangka mengkampanyekan Aku Cinta Keuangan Syariah (ACKS) di Cibinong City Mall, Bogor pada 27-29 Oktober 2017.

Kegiatan KSF bertujuan 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.

OJK meyakini bahwa industri keuangan syariah mampu berkembang secara berkelanjutan dan memegang peranan penting dalam perekonomian nasional, baik untuk memenuhi permintaan masyarakat terhadap produk-produk dan layanan industri keuangan syariah, maupun untuk memenuhi kebutuhan pembangunan nasional khususnya



pembangunan infrastruktur.

Program ini merupakan kegiatan berkelanjutan yang terus dilakukan OJK dan industri jasa keuangan syariah sejak ACKS diresmikan Presiden RI pada 2015 di Senayan, Jakarta. KSF yang ketiga di tahun ini diikuti oleh 40 industri jasa keuangan syariah yang terdiri dari 12 bank syariah, 12 IKNB syariah dan 16 manajer investasi, serta perusahaan sekuritas penyedia produk syariah di pasar modal.

OJK juga akan melaksanakan *workshop* “Kopi Darat” Grup Pasar Modal Syariah pada 28 Oktober 2017 dengan mendatangkan pembicara dari OJK, Manajer Investasi dan Perusahaan Efek sebagai penyedia Sistem *Online Trading* Syariah (SOTS). *Workshop* ini dilakukan sebagai sarana untuk meningkatkan pemahaman masyarakat terkait investasi di pasar modal syariah.

Berdasarkan data OJK hingga Agustus 2017, total aset keuangan

syariah Indonesia (tidak termasuk saham syariah) mencapai Rp1.048,8 triliun, yang terdiri aset perbankan syariah Rp389,74 triliun, IKNB syariah Rp99,15 triliun, dan pasar modal syariah Rp559,59 triliun.

Jumlah tersebut jika dibandingkan dengan total aset industri keuangan yang mencapai Rp13.092 triliun, maka *market share* industri keuangan syariah sudah mencapai 8,01%.

Industri perbankan syariah saat ini terdiri dari 13 bank umum syariah, 21 bank unit syariah, dan 167 BPR syariah, memiliki total aset Rp389,7 triliun atau 5,44% dari total aset perbankan nasional.

IKNB syariah terdiri dari 59 asuransi syariah, 38 pembiayaan syariah, 6 penjaminan syariah, 10 LKM syariah dan 10 IKNB syariah lainnya, memiliki aset Rp99,15 triliun atau 4,78% dari total aset IKNB nasional.

Sampai dengan Agustus 2017, jumlah Sukuk Negara *outstanding* mencapai 56 seri atau 33,53% dari total jumlah Surat Berharga Negara *outstanding* sebanyak 167. Nilai Sukuk Negara *outstanding* mencapai Rp524,71 triliun atau 16,99% dari total nilai Surat Berharga Negara *outstanding* sebesar Rp3.087,95 triliun.

Sukuk Korporasi *outstanding* per 31 Agustus 2017 sebanyak 68 seri dengan nilai sebesar Rp14,259 triliun. Dari 68 Sukuk Korporasi yang *outstanding* saat ini, terdapat 53 sukuk yang menggunakan akad ijarah (77,94%) dan 15 sukuk yang menggunakan akad mudharabah (22,06%). Nilai Sukuk Ijarah mencapai Rp. 8,92 triliun (62,59%), sementara Sukuk Mudharabah mencapai Rp5,36 triliun (37,41%) .

Jumlah reksadana syariah per 31 Agustus 2017 sebanyak 160 atau meningkat sebesar 17,65 % dibandingkan dengan akhir tahun 2016 yaitu 136. Sementara NAB per 31 Agustus 2017 sebesar Rp 20,62 triliun atau meningkat 38,30% dibandingkan dengan NAB akhir tahun 2016 sebesar Rp14,91 triliun. ●



Sosialisasi Hari Menabung Nasional 2017

Pelajar Semakin Cerdas & Cermat Kelola Keuangan

Otoritas Jasa Keuangan Provinsi Lampung bekerja sama dengan Yayasan Sayangi Tunas Cilik Lampung menggelar kegiatan sosialisasi “Hari Menabung Nasional 2017” pada 31 Oktober hingga 1 November 2017 di Hotel Horison Lampung. Kegiatan tersebut dalam rangka memperingati Hari Menabung Nasional setiap tanggal 31 Oktober.

Sebanyak 60 pelajar yang merupakan perwakilan dari berbagai Sekolah Menengah Atas (SMA) dan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) di wilayah Provinsi Lampung hadir pada kegiatan tersebut, didampingi oleh guru masing-masing.

Kegiatan tersebut juga dihadiri oleh beberapa perwakilan *stakeholders*, seperti Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Lampung, Dewan Koperasi Daerah, Bank Panin, Bank BRI, dan Bank BNI Syariah. Para pelajar yang merupakan anggota Organisasi Siswa Intra Sekolah (OSIS) itu dipilih dari setiap sekolah untuk selanjutnya dijadikan duta menabung dan memiliki misi mensosialisasikan kembali budaya gemar menabung di sekolah masing-masing.



Acara dibuka dengan sambutan yang disampaikan *Senior Project* Yayasan Sayangi Tunas Cilik, dilanjutkan dengan *talkshow* terkait dengan OJK dan Lembaga Jasa Keuangan yang diisi oleh Kepala Bagian Pengawasan IKNB, Pasar Modal dan EPK OJK Provinsi Lampung, Mendi Rahmadi.

Seusai *talkshow*, acara dilanjutkan dengan Pelantikan Duta Menabung Sekolah 2017 oleh Mendi Rahmadi dan pembacaan Ikrar Duta Menabung 2017 oleh para siswa-siswi yang dipilih dari setiap sekolah.

Rangkaian acara dilanjutkan dengan pemberian materi mengenai produk-produk keuangan dari perwakilan Bank BRI dan perwakilan Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Lampung. Dengan penyelenggaraan kegiatan ini, diharapkan budaya gemar menabung di kalangan pelajar akan semakin meningkat dan para pelajar dapat semakin cerdas dan cermat mengelola keuangan.

Selain itu, besar harapan agar para Duta Menabung Sekolah dapat menjadi contoh positif bagi siswa-siswi lain di area sekolah. ●

Bali FINEF 2017

Lebih Dekatkan Produk Lembaga Jasa Keuangan *Platform* Digital

Menyambut bulan Oktober sebagai Bulan Inklusi Keuangan, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Regional 8 Bali dan Nusa Tenggara bersama Forum Komunikasi Lembaga Jasa Keuangan (FKLJK) Provinsi Bali menggelar “Bali Financial Experience Festival” (Bali FINEF) 2017 dengan tema Akses Keuangan Digital.

Acara tersebut dilaksanakan pada Minggu, 29 Oktober 2017 bertempat di lapangan timur Niti Mandala Renon, bertepatan dengan *Car Free Day* (CFD).

Bulan Oktober ditetapkan sebagai Bulan Inklusi Keuangan sejak tahun 2016 yang merupakan inisiatif dari OJK dan seluruh industri jasa keuangan di Indonesia.

Di Bulan Inklusi Keuangan diharapkan Lembaga Jasa Keuangan di seluruh Indonesia melaksanakan kegiatan-kegiatan untuk meningkatkan tingkat inklusi dan literasi keuangan di daerah.

Kegiatan tersebut dapat berupa pameran, sosialisasi, maupun pemasaran produk-produk jasa keuangan yang dilakukan dengan cara yang lebih menarik dan berbeda dibandingkan dengan bulan-bulan biasanya.

Salah satu tujuan dari Bali FINEF 2017 adalah lebih mendekatkan produk-produk LJK melalui *platform* digital seperti uang elektronik.

Oleh karena itu dalam acara tersebut masyarakat yang hadir dapat bertransaksi di UKM-UKM binaan dari lembaga jasa keuangan di Bali dengan alat pembayaran uang elektronik.

Hal tersebut tentu akan lebih memudahkan masyarakat mengakses



jasa keuangan terutama sektor perbankan.

Anggota FKLJK Provinsi Bali berkesempatan memperkenalkan perusahaan dan produk-produknya dalam acara tersebut. Untuk menyemarakkan acara, dilaksanakan senam Zumba bersama dan mendatangkan artis lokal Bali, Joni Agung. Disediakan berbagai hadiah menarik bagi pengunjung yang beruntung.

Dalam sambutannya, Kepala OJK Regional 8 Bali dan Nusa Tenggara Hizbullah menyampaikan bahwa meskipun tingkat inklusi masyarakat di Bali lebih tinggi daripada tingkat inklusi nasional namun tingkat literasi atau tingkat pemahaman masyarakat Bali terhadap sektor jasa keuangan masih tergolong rendah.

Berdasarkan data Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) yang diselenggarakan

oleh OJK pada 2013 hanya 21,8% penduduk Indonesia yang tergolong memiliki pengetahuan dan keyakinan tentang Lembaga Jasa Keuangan serta produk dan jasa keuangan, termasuk fitur, manfaat dan risiko, hak dan kewajiban terkait produk dan jasa keuangan.

Angka tersebut meningkat di 2016 menjadi 29,7%. Adapun indeks inklusi atau pemanfaatan produk dan jasa keuangan di Indonesia adalah sebesar 59,7% di 2013 dan meningkat menjadi 67,8% pada 2016.

Dalam sambutannya, Gubernur Bali I Made Mangku Pastika mengapresiasi Bali FINEF 2017 sebagai acara yang dapat memberikan informasi-informasi tentang jasa keuangan di Bali. Dia berpesan agar OJK sebagai koordinator Satgas Waspada Investasi dapat memberikan sanksi yang lebih tegas kepada pelaku investasi ilegal yang merugikan. ●



Para Juara KOINKU 2017 bersama Anggota Dewan Komisioner Bidang EPK, Kepala Departemen Literasi dan Inklusi Keuangan, dan Direktur Pengembangan Inklusi Keuangan.

KOINKU 2017

Tingkatkan Pemahaman & Awareness Masyarakat pada Inklusi Keuangan

Lomba Kompetisi Inklusi Keuangan (KOINKU) 2017 sudah selesai dan pemenang sudah ditemukan. Lomba ini adalah kompetisi *call for papers* yang telah diselenggarakan sejak 2014.

KOINKU merupakan salah satu strategi OJK dalam meningkatkan pemahaman dan *awareness* masyarakat terhadap inklusi keuangan dan dalam rangka mencari ide-ide kreatif, serta inovatif terkait model inklusi keuangan.

Dari hasil kompetisi tersebut diharapkan dapat direplikasikan pada industri jasa keuangan guna memperluas akses keuangan sehingga dapat mendukung dalam mewujudkan masyarakat yang sejahtera.



Dewan Juri KOINKU 2017 dari kiri ke kanan, Muthia Iskandar (Head of Compliance BNP Paribas Investment Partners), Muhammad Taufiqurrahman (Kepala Pusat Data dan Statistik Tempo), Sondang Martha Samsir (Kepala Departemen Literasi dan Inklusi Keuangan OJK), Sylviana Maya Damayanti (Dosen dari PRLIK ITB), Aldi Haryo Pratomo (Kepala Divisi Literasi dan Inklusi Keuangan Asosiasi Fintech Indonesia)

Tujuan dari pelaksanaan kompetisi Inklusi Keuangan ini adalah mendorong adanya inovasi ide model bisnis akses keuangan yang bermanfaat bagi tumbuh kembangnya sektor jasa keuangan dan memberikan manfaat bagi peningkatan taraf hidup konsumen dan/atau masyarakat.

Selain itu, tujuan lainnya mendapatkan model bisnis/produk/sistem manajemen sektor akses keuangan baru yang dapat menjadi barometer model bisnis akses keuangan yang dapat diimplementasikan di sektor jasa keuangan baik sektor perbankan, industri keuangan non bank, dan pasar modal.

Tujuan selanjutnya adalah mendorong adanya rekomendasi gagasan inovatif dan solutif dalam rangka meningkatkan akses keuangan bagi masyarakat.

Untuk indikator penilaian penjurian di antaranya mengenai orisinalitas, dimana karya tulis merupakan naskah asli, bukan saduran/terjemahan, dan merupakan hasil pemikiran penulis sendiri atau kelompok yang belum pernah dipublikasikan di media cetak dan media elektronik, yang dinyatakan dengan surat pernyataan inovasi dan kreativitas.

Penjelasan dari manfaat pelaksanaan atau pengadaan model bisnis/produk/sistem manajemen terhadap peningkatan akses keuangan yang dirasakan masyarakat dimana kegiatan itu dilaksanakan, menjadi satu indikator penjurian.

Ada juga penilaian juri mengenai skala kebermanfaatan, yakni seberapa besar ide yang disampaikan bermanfaat dan dapat diterapkan bagi Industri Jasa Keuangan.

Selain itu peluang replikasi, yaitu deskripsikan bagaimana, dan seberapa besar kemungkinan model bisnis/produk/ sistem manajemen dapat diterapkan ditempat lain melalui pendekatan kebijakan, pendekatan regulasi, pendekatan edukasi dan sosialisasi, pendekatan infrastruktur, dan pendekatan komunikasi.

Para Pemenang KOINKU 2017

Keterangan	Nama	Judul
Pemenang Kategori Umum		
Juara 1	Muhammad Okta Byari	Penerapan Teknologi Geospasial dalam Bidang Perbankan dan Non Perbankan
Juara 2	Novi Astiningtias & Ginanjar Firdaus	Optimalisasi Fungsi Agen Laku Pandai Melalui Sistem Si Pandai
Juara 3	Randi Swandaru & Achmad Setio	Dampak Penggunaan Simba dan Kualitas Layanan Elektronisnya
Kategori Akademisi		
Juara 1	Enos Sandro Simarmata & Ulfa Septia Fatmawati	Optimalisasi Kredit Usaha Mengintegrasikan Fintech dengan Data
Juara 2	Fajar Nurhaditia	Sistem Pusat Informasi Koperasi (S-PIK): Untuk Meningkatkan Kualitas Keputusan Investasi Masyarakat di Koperasi
Juara 3	Komang Agus, Made Anggia & Ni Made Yudhaningsih	Sistem One Stop Postak Financial Services sebagai Solusi E-Money
Kategori Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PUJK)		
Juara 1	Arief Yulianto dari BPD DIY	Menyatukan Bank Pembangunan Daerah Seluruh Indonesia Menggunakan Laku Pandai Berbasis Desa
Juara 2	Revan Hadi (BRI)	Solusi Teknologi Hybrid BRISat: <i>Connecting the Unconnected</i>
Juara 3	Putri Ardila & Joshua Nathanael (Commonwealth Bank)	<i>Tyme Digital</i> : Inovasi Berbasis Digital Persembahkan PT Bank Commonwealth untuk Mendukung Inklusi Keuangan di Indonesia

Salah satu karya tulis yang menarik dalam KOINKU 2017 kali ini adalah tulisan dari Muhammad Okta Byari (kategori umum) dengan judul “Penerapan Teknologi Geospasial Dalam Bidang Perbankan dan Non Perbankan”.

Karya tulis ini menarik karena memberikan alternatif kepada petani dan perusahaan asuransi agar dapat

memitigasi risiko dengan lebih baik melalui penerapan teknologi geospasial.

Petani yang bercocok tanam di lahan tanah (bukan hidroponik atau rumah kaca) sangat rentan terhadap paparan risiko cuaca. Salah satu fase penanaman yang sangat rentan terhadap perubahan cuaca adalah fase benih (*juvenile*). ●

Edukasi Keuangan Syariah untuk UMKM Palu



Kepala OJK Sulawesi Tengah Syukri A. Yunus (kiri) menyerahkan cenderamata kepada Kepala Dinas Koperasi dan UMKM Kota Palu Sudaryano Lamangkona usai membuka secara resmi kegiatan Edukasi Keuangan Syariah kepada pelaku UMKM di Kota Palu, Selasa 14 November 2017. (FOTO: METROSULAWESI)

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bersama Pemerintah Kota Palu menggelar kegiatan Edukasi Keuangan Syariah kepada para pelaku UMKM pada Selasa 14 November 2017.

Walikota Palu Hidayat dalam sambutannya yang dibacakan Kepala Dinas Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Sudaryano Lamangkona mengatakan, kompetensi Sumber Daya Manusia (SDM) pelaku UMKM di Kota Palu mengalami kendala dalam mengelola keuangan.

Untuk itu, lanjutnya Pemerintah Kota Palu menganggap perlu adanya pendampingan lembaga-lembaga jasa keuangan dalam memberikan edukasi yang menitikberatkan pada kompetensi pengelolaan keuangan bagi pelaku UMKM.

Pengembangan UMKM merupakan salah satu cara yang efektif untuk mengentaskan kemiskinan. Namun sayangnya,

pelaku UMKM di daerah ini masih memiliki banyak kendala untuk berkembang di antaranya soal pengelolaan keuangan.

“Untuk itu, saya selaku pemerintah berharap melalui momen ini para UMKM mampu mengelola keuangan secara bijak, karena UMKM saat ini dianggap sebagai cara yang efektif dalam pengentasan kemiskinan,” ujar Sudaryano membacakan sambutan Walikota saat membuka kegiatan Edukasi Keuangan Syariah, Selasa (14/11).

Dari statistik dan riset yang dilakukan, UMKM mewakili jumlah kelompok usaha terbesar. UMKM telah diatur secara hukum melalui UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

UMKM merupakan kelompok pelaku ekonomi terbesar dalam perekonomian Indonesia dan terbukti menjadi katup pengaman perekonomian nasional dalam masa krisis, serta menjadi dinamisator

pertumbuhan ekonomi pasca krisis ekonomi.

Selain menjadi sektor usaha yang paling besar kontribusinya terhadap pembangunan nasional, UMKM juga menciptakan peluang kerja yang cukup besar bagi tenaga kerja dalam negeri, sehingga sangat membantu upaya mengurangi pengangguran.

Sementara itu, Kepala OJK Sulawesi Tengah Syukri A. Yunus mengaku pihaknya bersama industri jasa keuangan akan terus mendukung pemerintah untuk bersama mendorong pelaku UMKM agar semakin maju dan berdaya saing, sehingga dapat berkontribusi dalam pemerataan ekonomi daerah.

“OJK akan terus mendorong akses keuangan khususnya permodalan dapat dijangkau seluruh pelaku UMKM dengan tetap mengedepankan prinsip kehati-hatian,” kata Syukri, Selasa (14/11).

Bahkan dalam upaya mendorong perkembangan UMKM di Kota Palu, OJK rutin menggelar berbagai kegiatan yang tujuannya untuk mendorong pelaku UMKM agar lebih maju dan berdaya saing. Di antara kegiatan yang sudah dilakukan OJK yakni, *Work Shop E-Commerce* dan *Financial Technology* kepada pelaku UMKM.

OJK juga akan menggelar *Expo Syariah* pada Desember 2017, di mana para pelaku UMKM diberi kesempatan untuk mengetahui lebih lanjut terkait produk dan layanan lembaga jasa keuangan syariah. Keuangan syariah dianggap salah satu solusi untuk mengembangkan UMKM.

Sebagai informasi, berdasarkan data OJK per Agustus 2017, kredit yang disalurkan kepada UMKM baru mencapai 34,08% dari total Rp24,44 triliun, sedangkan Kredit Usaha Rakyat (KUR) telah disalurkan di Sulawesi Tengah per 30 September 2017 sebesar Rp892,47 miliar (30.753 debitur) dengan porsi terbesar didominasi sektor perdagangan (46,55%) dan sektor pertanian (35,60%). ●

MENAIKKAN PERAN KEUANGAN SYARIAH

syariah memang masih relatif rendah. Masih di bawah 6%. Artinya, ruang untuk menggenjot produk keuangan syariah masih sangat luas.

Apalagi, melihat relaksasi yang dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam mengembangkan keuangan syariah melalui regulasi, mestinya pasar-pasar yang selama ini belum optimal disasar produk keuangan konvensional, dapat digarap oleh keuangan syariah.

Hanya saja, harus diakui bahwa pendalaman produk keuangan syariah masih kurang variatif dibandingkan dengan produk keuangan

Bagi kalangan awam, acapkali mengenal produk keuangan syariah karena tidak mengenal istilah bunga atau riba. Produk keuangan syariah lebih mengutamakan imbal hasil antara pengelola dana dengan nasabahnya.

Pada hal tersebut hanya satu bagian kecil dari produk keuangan syariah secara luas. Satu sisi, produk keuangan syariah pun kini tidak hanya menjadi pilihan masyarakat muslim. Ada produk keuangan syariah yang juga diminati oleh kalangan nonmuslim.

Dalam konteks inilah, mengapa produk keuangan syariah harus terus berkembang menyesuaikan tren masyarakat dan dipakai sebagai instrumen keuangan alternatif yang dapat dimanfaatkan oleh semua kelompok masyarakat.

Dalam upaya terus mengotimalkan produk keuangan syariah, OJK mengingatkan agar nasabah tetap berhati-hati dalam memilih produk keuangan dan produk investasi. Selain itu, OJK berupaya memberikan pemahaman, edukasi, dan literasi kepada nasabah di seluruh Indonesia agar dapat mengakses keuangan yang aman dan terjamin.

Masyarakat diharapkan peran aktifnya melaporkan segala bentuk potensi penyimpangan yang terkait dengan layanan keuangan, baik konvensional maupun syariah kepada OJK. Caranya bisa secara tertulis dikirimkan ke Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK, kemudian melalui jalur telepon ke nomor 1500655.

Selain itu, laporan juga dapat disampaikan lewat surat elektronik ke email konsumen@ojk.go.id atau melalui forum pengaduan secara *online* di *website* OJK.

Dengan partisipasi itu, diharapkan industri keuangan, terutama yang berbasis syariah di Indonesia semakin berkembang dan memberikan kontribusi terhadap perekonomian nasional yang semakin kuat. Jadi, jangan takut berinvestasi. ●

Pengerak perekonomian dalam negeri yang selama ini kontribusinya kecil dengan potensi pasar yang besar adalah ekonomi berbasis syariah. Sebagai negara dengan jumlah penduduk penganut muslim terbesar, peluang ekonomi berbasis syariah perlu terus dikembangkan.

Selama ini, dari struktur ekonomi nasional, kontribusi ekonomi berbasis syariah, khususnya produk keuangan

konvensional. Ini menjadi tantangan tersendiri bagi pelaku keuangan syariah.

Memang, sudah ada produk seperti reksa dana syariah, tabungan syariah, saham syariah, asuransi syariah, obligasi syariah, dan lainnya. Hanya saja, konsumen belum sepenuhnya memahami sejauh mana kelebihan yang ditawarkan investasi syariah dibandingkan dengan produk konvensional.





Otoritas Jasa Keuangan
Mengucapkan:

Selamat Natal

25 Desember 2017

&

Tahun Baru

1 Januari 2018