

SATGAS WASPADA INVESTASI TAK PERNAH KENDOR

EDUKASI KONSUMEN

JUNI 2018

SIKAPIUANGMU.OJK.GO.ID



FINTECH LENDING

BERKEMBANG PESAT, POTENSI MASIH SIGNIFIKAN



Selamat Hari Konsumen Nasional

20 April 2018

Apa Saja Hak Kamu Sebagai Konsumen Keuangan?

Hak mendapatkan informasi

Hak mendapatkan perlakuan yang adil

Hak untuk mendapatkan pelayanan yang andal

Hak mendapatkan perlindungan keamanan data

Hak mengajukan aduan bila ada masalah



AGAR PUBLIK NYAMAN MENGAKSES FINTECH

Layanan keuangan berbasis teknologi atau *financial technology* (fintech) semakin merebak di Tanah Air. Layanan ini semakin menambah ragam bagi masyarakat dalam mengakses keuangan di masyarakat.

Dengan segala kemudahan yang ditawarkan, fintech bisa menjadi alternatif bagi masyarakat untuk mengajukan berbagai hal yang biasa disediakan institusi keuangan perbankan, seperti pengajuan aplikasi kartu kredit, investasi, atau pinjaman pembiayaan.

Bahkan, layanan fintech itu ibaratnya tak mengenal waktu dalam melayani calon nasabahnya. Ada yang menawarkan 24 jam selama tujuh hari, layanan berbasis fintech ini bisa diakses. Dengan kata lain, sekat-sekat yang selama ini membatasi nasabah saat bertransaksi di gerai bank, fintech mampu menembusnya.

Ya, inilah teknologi. Inilah terobosan di industri keuangan yang memang semakin terbuka.

Hanya saja, saat pemanfaatan teknologi untuk jasa keuangan semakin meluas, hal yang tak bisa

ditawar adalah soal keamanan dan kenyamanan nasabah dalam menjalankan transaksi keuangan.

Tingkat kepercayaan publik dalam mengakses layanan keuangan, tentu saja masih merasa nyaman dan aman di perbankan. Satu sisi, otoritas juga tak bisa menutup diri dengan hadirnya fintech yang kian menjamur.

Oleh sebab itu, menjamin kehadiran fintech sebagai bagian dari institusi keuangan merupakan hal yang mutlak. Namun, hal itu juga harus dibarengi dengan keamanan dan kenyamanan bagi penggunaannya.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memang memiliki aturan bagi layanan fintech dengan merilis Peraturan OJK No. 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi (*Peer to Peer/P2P Lending*).

Aturan itu dirilis pada 28 Desember 2016 yang mengatur penyelenggara pinjam meminjam melalui sistem elektronik. Belakangan, memang ada keinginan untuk melakukan revisi terhadap aturan tersebut mengingat bisnis fintech semakin berkembang luas.

Hal yang menjadi perhatian OJK adalah perlunya perusahaan fintech untuk mendaftarkan diri ke OJK. Dengan ketentuan ini, perusahaan fintech yang terdaftar di OJK nantinya juga harus mengikuti aturan OJK dan memiliki izin resmi dari OJK.

Ketentuan ini bukan semata-mata membatasi gerak fintech sebagai pemain baru di industri keuangan yang sarat teknologi. Upaya itu juga bagian dari memberikan kenyamanan kepada masyarakat saat mengakses layanan fintech.

Tentu saja, seperti halnya layanan keuangan lain yang memiliki verifikasi OJK, masyarakat memiliki tingkat kenyamanan lebih saat mengakses produk yang ditawarkan. Kenapa? Karena mereka tahu produk yang dipilihnya bersumber dari entitas yang dijamin dan diatur oleh OJK.

Hal inilah yang harus disadari bersama bahwa membangun kepercayaan di industri keuangan merupakan hal yang tak bisa ditawar lagi. Semakin kuat fondasi keuangan yang dibangun, semakin kuat pula perekonomian. ●

Dewan Pelindung: Wimboh Santoso (Ketua Dewan Komisiner OJK)

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

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

Redaktur Ahli: Sondang Martha Samosir (Kepala Departemen Literasi dan Inklusi Keuangan), Rudi Saleh (Kepala Departemen Perlindungan Konsumen), Horas V.M. Tarihoran (Direktur Literasi dan Edukasi Keuangan), Eko Ariantoro (Direktur Pengembangan Inklusi Keuangan), Rela Ginting (Plt. Direktur Penelitian Kebijakan dan Pengaturan EPK), Tri Herdianto (Plt. Direktur Pembelaan Hukum Konsumen), Agus Fajri Zam (Direktur Pelayanan Konsumen), Bernard Widjaja (Direktur Market Conduct)

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

Redaksi: Anggota Tim Direktorat Literasi dan Edukasi Keuangan

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

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

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

Daftar Isi

■ Edisi Juni 2018



SOROTAN UTAMA

Fintech Lending

Berkembang Pesat, Potensi Masih Signifikan

Tak dapat dipungkiri, sektor jasa keuangan yang menyediakan layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi atau *financial technology* (fintech) lending berkembang pesat dalam waktu singkat.

5

- 3 **SALAM REDAKSI**
Agar Publik Nyaman Mengakses Fintech
- 9 **INSPIRASI**
Mengawal Revolusi Agrikultur
- 11 **FOKUS PASAR MODAL**
Keyakinan Investor Terhadap Indonesia Semakin Kuat
- 13 **FOKUS PERBANKAN**
Migrasi Kartu Debit untuk Menangkal Skimming
- 15 **INFO PERBANKAN**
Student Loan, Alternatif Pembiayaan Pendidikan
- 16 **TINJAUAN REGULASI**
3 Jurus Baru Mendorong Intermediasi Perbankan
- 18 **BISNIS PEMULA**
Menilik Urgensi Multi Perizinan Fintech
- 22 **WASPADA INVESTASI**
Satgas Waspada Investasi Tak Pernah Kendor
- 24 **TELAAH PRODUK**
SBP, Alternatif Pendanaan Infrastruktur
- 26 **INFO PASAR MODAL**
Apa Itu ETF?
- 27 **FOKUS GLOBAL**
Inklusi Keuangan Global Meningkat, Tapi Kesenjangan Masih Terjadi
- 29 **ANGKA BICARA**
Data Kredit & *Non Performing Loan* (NPL)
- 30 **INFO PEMBIAYAAN**
Prospek Pembiayaan Jelang Hari Raya
- 34 **TOKOH**
Di Balik Tantangan, Selalu Ada Peluang Baru
- 36 **INFO IKNB**
Banyak PR Asuransi untuk Hadapi MEA
- 38 **SERI PENGETAHUAN UMUM**
 - Timbang-Timbang Asuransi untuk Atlet
 - Era Baru Bisnis Gadai
 - SBN Masih Diminati Dana Pensiun

KONSUMEN BICARA 20

Safe Travel

Manfaatkan Aplikasi Perjalanan Aman ke Luar Negeri



32 PERSPEKTIF



Toni EB Subari
Direktur Utama PT Bank Syariah Mandiri

Masyarakat Masih Butuh Edukasi

Data-data statistik perbankan syariah yang dibuat Otoritas Jasa Keuangan menunjukkan pangsa pasar perbankan syariah masih belum naik signifikan.

44 ARTIKEL

Apa Saja Hak Kamu Sebagai Konsumen Keuangan?

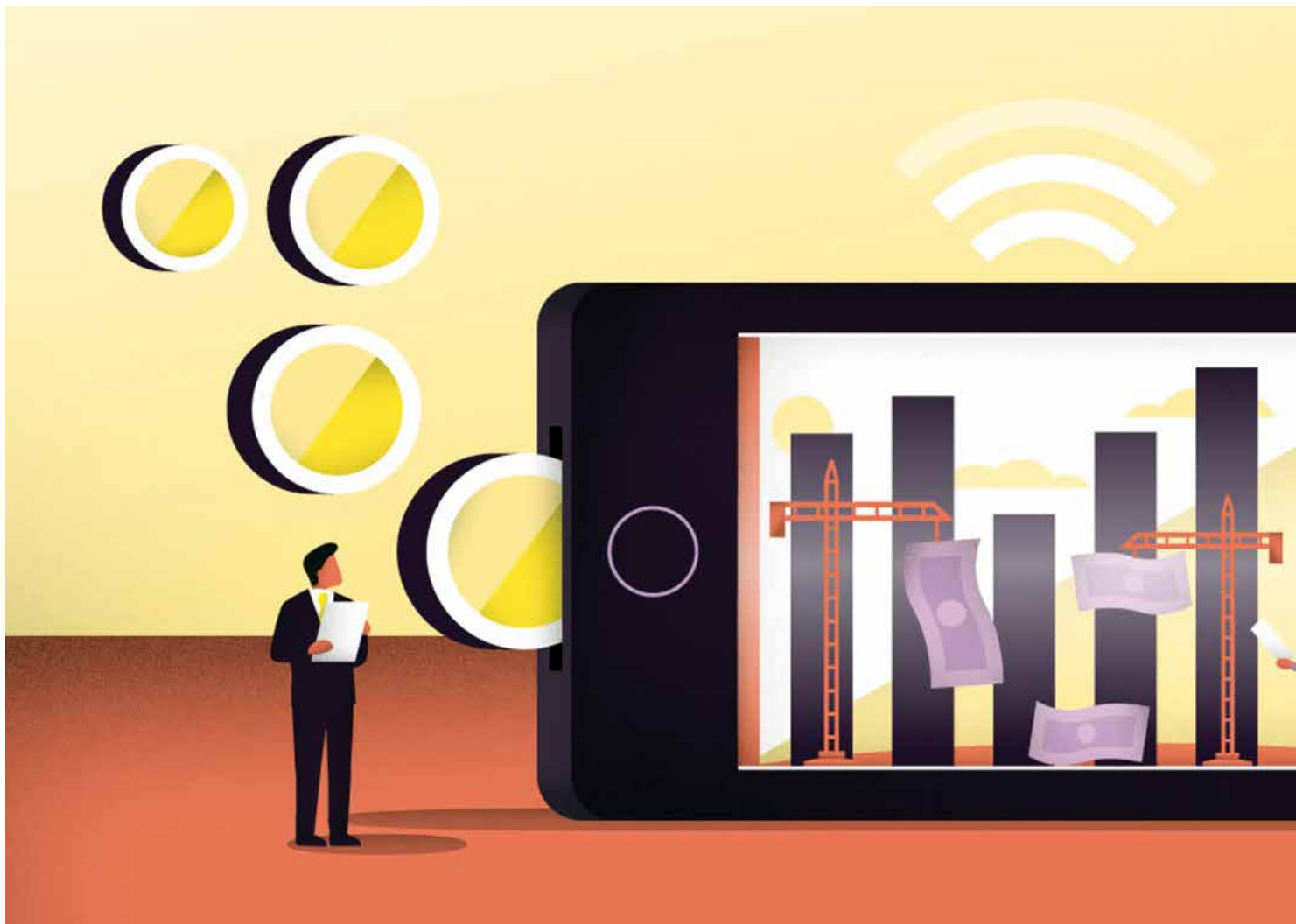
46 KABAR OTORITAS

- Edukasi OJK untuk SPEKAL
- OJK dan BEI Gelar Galeri Investasi *Mobile* (GIM) di Universitas Tadulako Palu
- PISA Jadi Cara Tingkatkan Kualitas Pendidikan Sekolah
- IPEMI Sumatera Utara & Hijabers Community Peroleh Edukasi Waspada Investasi
- Sinergi Edukasi OJK dengan Kemendikbud untuk Guru SMA & SMK di Maumere

51 INSIGHT

Investasi di Fintech, Harus Aman





ayanan pembiayaan alternatif ini bertumbuh signifikan baik dari sisi pengguna maupun dari nominal pendanaan sejak kehadirannya pada 2016. Realisasi itu pun masih berpeluang untuk tumbuh lebih jauh lantaran potensi dan kebutuhan masyarakat untuk pendanaan masih sangat besar, termasuk melalui segmen pembiayaan syariah.

Terkait dengan itu, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pun terus menyiapkan sejumlah langkah untuk menyempurnakan regulasi dan pengawasan terhadap sektor pembiayaan anyar ini. Menilik data OJK tentang statistik perkembangan

sektor *fintech lending*, hingga 4 Mei 2018 terdapat 51 penyedia jasa keuangan yang terdaftar atau telah berizin. Satu di antaranya menjalankan jasanya dengan berbasis syariah.

Dari jumlah tersebut, 49 *fintech lending* berdomisili di Jabodetabek, sedangkan dua lainnya masing-masing di Surabaya dan Ternate. Sebanyak 17 perusahaan juga tercatat sebagai wujud penanaman modal asing.

Di sisi pemanfaatan, sejak kehadiran *fintech lending* hingga April 2018, jumlah peminjam atau *borrower* sudah mencapai 1.476.782 pihak atau entitas, sedangkan

investor atau *lender* tercatat sebanyak 162.373 entitas. Tidak hanya terkonsentrasi di Pulau Jawa, jumlah *borrower* dari daerah lain pun terus meningkat dalam 2 tahun terakhir. Bahkan sejak akhir 2017 hingga April 2018 jumlahnya meningkat 587,99% menjadi 153.532 entitas.

Lender pun demikian. Pada periode yang sama, jumlah investor domestik dari luar Pulau Jawa mencapai 31.809 pihak dan *lender* dari luar negeri mencapai 2.177 entitas.

Nilai total pinjaman yang disalurkan di sektor ini sejak awal hingga April 2018 bahkan telah mencapai Rp5,42 triliun. Realisasi



Salah satu faktor yang bakal menentukan realisasi dari potensi industri *fintech lending* tersebut adalah hadirnya regulasi yang tepat dan sesuai. OJK sendiri telah mewacanakan peninjauan kembali atas Peraturan OJK No. 77/POJK. 01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi seiring dengan rencana penerbitan beleid baru yang mengatur tentang inovasi keuangan digital.

itu meningkat 111,23% dibandingkan dengan penyaluran industri *fintech lending* pada akhir 2017 atau dalam 4 bulan pertama tahun ini.

Bila dirincikan, sekitar Rp4,76 triliun pinjaman tersalur untuk kebutuhan pendanaan pihak di Pulau Jawa, dan selebihnya senilai Rp652,06 miliar untuk wilayah lainnya.

Melihat realisasi tersebut, potensi pertumbuhan sektor jasa keuangan baru ini diyakini masih signifikan. Para pelaku usaha pun tetap optimistis untuk mewujudkan potensi pendanaan tersebut.

Ivan Tambunan, PT Akseleran Keuangan Inklusif Indonesia (CEO Akseleran) mengakui bahwa pertumbuhan sektor jasa keuangan ini sangat pesat. Pada tahun lalu, jelasnya, realisasi pinjaman bahkan lebih dari 800%. “Tahun 2018 ini pun *fintech lending* diramalkan akan tumbuh pesat,” ungkapnya, belum lama ini.

Akseleran Indonesia bahkan optimistis dapat merealisasikan target pembiayaan senilai Rp200 miliar hingga akhir 2018. Sejak beroperasi pada Oktober 2017 lalu sampai Mei 2018, pihaknya bahkan telah menyalurkan pendanaan senilai Rp50 miliar.

Pendanaan itu disalurkan kepada pelaku usaha kecil dan menengah

atau UKM, yang memang menjadi fokus utama Akseleran. Ivan menilai, realisasi pendanaan usaha ke UKM-UKM Indonesia hanya dalam waktu delapan bulan itu menunjukkan bahwa memang kebutuhan untuk pinjaman usaha yang lebih fleksibel itu sungguh riil.

Dia optimistis dengan skema pinjaman usaha yang sangat fleksibel, akan lebih banyak UKM yang bisa didukung ke depannya.

Sementara itu, Co-Founder & CEO Modalku, *fintech lending* yang dimiliki PT Mitrausaha Indonesia Grup, Reynold Wijaya juga meyakini potensi pertumbuhan industri *fintech lending* masih sangat besar. “Sangat positif, dan ke depan harapannya bisa tetap positif,” ungkapnya.

Dukungan Regulasi

Salah satu faktor yang bakal menentukan realisasi dari potensi industri *fintech lending* tersebut adalah hadirnya regulasi yang tepat dan sesuai. OJK sendiri telah mewacanakan peninjauan kembali atas Peraturan OJK No. 77/POJK. 01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi seiring dengan rencana penerbitan beleid baru yang mengatur tentang inovasi keuangan digital.

Deputi Komisioner OJK Institute, Sukarela Batunanggar



mengatakan OJK tengah menyiapkan beleid baru tentang inovasi keuangan digital untuk memayungi industri *fintech* secara umum. Semua pedoman terkait inovasi keuangan digital baik dari sektor *fintech* maupun lembaga jasa keuangan lainnya akan mengacu pada regulasi anyar tersebut. “Dengan adanya POJK yang baru, POJK 77 akan di-*review*. Namun kelanjutannya masih kami diskusikan di internal kami untuk menyusun tindak lanjutnya,” ujarnya.

Direktur Inovasi Keuangan Digital OJK Fithri Hadi menyatakan peninjauan kembali terhadap regulasi yang mengatur layanan digital tidak bisa terhindarkan mengingat cepatnya perkembangan teknologi. “Setelah berjalan dengan POJK 77 selama ini, kami menyadari teknologi cepat berubah, maka sesuatu yang kami kira teknologinya sudah matang ternyata sudah ada yang lebih baru yang tidak diatur oleh peraturan yang ada. Jadi kami mulai terbiasa untuk menambah atau

mengurangi peraturan di era digital,” jelasnya.

Dia mengakui, meresmikan sebuah peraturan butuh waktu yang cukup lama, sementara inovasi digital muncul tanpa batas. Untuk itu, POJK No.77/2016 perlu ditinjau kembali agar relevan dengan kondisi industri saat ini. Peninjauan kembali tersebut, lanjutnya, belum tentu mengubah peraturan yang ada. Namun lebih kepada melengkapi dan menyempurnakan.

Reynold Wijaya menilai, regulasi akan memainkan peran agar potensi pembiayaan yang ada di sektor jasa keuangan alternatif ini bisa diwujudkan. Selama ini, jelasnya, regulasi yang ada pun telah mewujudkan potensi tersebut.

Dia berharap kinerja positif yang sama bisa direalisasikan ke depan dengan landasan POJK No. 77/POJK. 01/2016. “Saya merasa POJK 77 merupakan sebuah peraturan yang sangat baik dan mudah-mudahan terus

menjadi *backbone* untuk *fintech* di masa depannya,” kata Reynold.

Senada dengannya, Direktur Eksekutif Asosiasi Fintech Indonesia (Aftech) M. Ajisatria Suleiman menuturkan, asosiasi menilai bahwa POJK tersebut sudah cukup tepat sebagai landasan hukum bagi pengembangan sektor *fintech lending*. “Terkait revisi POJK 77, posisi kami adalah bahwa POJK 77 sudah mendukung industri dan merupakan hasil pembahasan bersama antara pemangku kepentingan,” jelasnya, Senin (28/5).

Oleh karena itu, Ajisatria menilai, revisi terhadap POJK tersebut belum perlu dilakukan. Untuk mengatur sejumlah hal teknis menyikapi perkembangan industri, jelas dia, regulator dinilai hanya perlu membuat aturan turunan dari POJK tersebut. “Jadi sebenarnya tidak diperlukan revisi. Jika ada perbaikan teknis, maka cukup dilengkapi di Surat Edaran OJK,” katanya. ●

Yohanes Sugih-tononugroho
CEO dan Co-Founder PT Crowde

Mengawal Revolusi Agrikultur



“Saya hanya ingin berbagi kebahagiaan kepada lebih banyak orang.”

Kalimat itu terlontar dari Yohanes Sugih-tononugroho, CEO dan Co-Founder PT Crowde Membangun Bangsa atau yang lebih dikenal Crowde, *platform peer-to-peer* (P2P) atau *financial technology* (fintech) lending yang berfokus pada sektor agrikultur, ketika diwawancarai.

Bersama Muhammad Risyad Ganis, yang kini menjabat sebagai CFO dan Co-Founder, Yohanes merintis Crowde dengan asa untuk membantu akses permodalan kepada para petani, peternak, dan nelayan di seluruh Indonesia.

Dari awalnya hanya membiayai 30 petani di Bogor pada awal 2016, saat ini Crowde sudah memberikan dukungan pembiayaan kepada sekitar 15.000 petani dari lebih dari 18.000 investor dengan total pendanaan telah mencapai sekitar US\$2,5 juta (Mei 2018) atau Rp35 miliar (dengan estimasi Rp14.000 per US\$).

Tidak mengherankan, kedua pendiri Crowde ini masuk dalam daftar ‘30 Under 30 Asia’ Forbes 2018.

Apa latar belakang lahirnya *platform* ini? Bagaimana suka duka pengembangannya? Lantas, bagaimana visi Crowde ke depan? Berikut ini petikan wawancara dengan Yohanes:

Apa latar belakang atau ide awal pengembangan Crowde?

Sebenarnya *background* saya bukan agrikultur, tetapi lebih ke *business & finance*. Ini bermula dari kerja kelompok saat kuliah di sebuah desa, di Cianjur, sekitar 2014-an. Kelompok saya mendapat kasus,

seorang ibu dengan tiga anak yang ditinggal rantau suami ke kota tanpa diberi nafkah. Kami pikirkan dan akhirnya sarankan untuk budidaya jamur tiram. Ternyata mudah dikerjakan sembari tetap punya waktu untuk mengurus anaknya.

Setelah enam bulan, ibu itu menghubungi kami, mengungkapkan rasa bahagiannya dan mengucapkan terima kasih. Berkat budidaya itu, dia sudah bisa menghasilkan dan membiayai kuliah anaknya yang paling tua.

Sebelum lulus, saya sebenarnya sempat magang di korporasi, tetapi tidak merasa senang, dibandingkan ketika ibu dari Cianjur itu mengatakan bahwa dia sangat terbantu. Saya ingin berbagi perasaan bahagia ke lebih banyak orang, sehingga saya putuskan magang cuma sebulan.

Saya mulai berkeliling dari satu desa ke desa lain di Jawa Barat dan Jawa Timur. Mulai tinggal di sejumlah rumah warga, untuk sekadar berbincang tentang bagaimana kehidupan petani dan apa masalah utama mereka. Ada opsi pinjaman dari beberapa pihak, tetapi jaminannya tidak masuk akal, misalnya anak perempuannya.

Kami coba bantu dengan berupaya mempermudah akses, khususnya

kepada bank dan koperasi. Namun, sulit sebab petani tidak *bankable* dan prosesnya ribet. Para tengkulak juga hanya fokusnya ke *margin* dan tidak peduli untung atau rugi petani.

Petani itu bilang, sebenarnya ada opsi lain. Zaman dahulu biasanya ada patungan antara warga desa untuk modal bercocok tanam. Namun, itu sudah jarang terjadi lagi.

Kami pikir, kalau sistem patungan ini di-*leverage* dengan dukungan teknologi informasi untuk mengakses pendana dari seluruh Indonesia dan bahkan seluruh dunia. Akhirnya, kami bantu pakai teknologi, meskipun waktu itu saya belum tahu yang namanya *crowdfunding*.

Bagaimana langkah Anda dalam membentuk platform?

Pertama kali proyek kami adalah untuk tanaman timun di Bogor dengan kebutuhan pendanaan Rp7 juta rupiah. Waktu itu, kami hanya menghubungi teman-teman kami sehingga terkumpul 9 orang. Lima di antaranya kenal, sedangkan 4 lainnya tidak. Proyek ini berlangsung selama 70 hari, dengan *return* lumayan, 10%.

Dari situ, kami paham bahwa potensi orang yang tidak saling kenal dengan petani untuk mendanai proyek di tempat yang tidak

diketuainya pun sangat terbuka. Kemudian kami pikirkan proyek kedua, yakni tanaman cabai untuk petani di Bogor dengan kebutuhan dana Rp70 juta. Cari dananya dari mana. Kami cukup *desperate* saat itu. Saya akhirnya membuat *thread* di Kaskus dan di situ kami mendapatkan 27 orang tidak dikenal untuk mendanai proyek tersebut. Dari situ, kami sadar, teknologi bisa membantu dan akhirnya kami membuat *platform*.

Namun, kami pikir setelah membuat *platform* orang atau investor langsung datang. Ternyata, tidak ada yang datang. Kami tetap harus menelepon dan bertemu orang setiap malam di berbagai tempat. Itu terus berlangsung pada tahun pertama. Sampai akhirnya kami dapat pendanaan dari *angle investor* sehingga kami bisa merekrut orang *marketing* yang kemudian membuat *event*, *apps*, sosialisasi dan promosi sehingga orang mulai masuk.

Platform baru dioperasikan April 2016, tapi baru berkembang pesat pada awal 2017.

Bagaimana Crowde menghubungkan petani dengan investor?

Kami adalah *platform* P2P untuk sektor pertanian. Dan, ada dua jenis petani, meski keduanya butuh dana. *Pertama*, petani yang siap menerima dana, dan *kedua*, mereka yang belum siap. Jadi, sebelum masuk ke *platform* kami *develop* dahulu agar dia sungguh siap menerima dana. Untuk itu, kami turun ke daerah dan didukung dengan agen di sana untuk *develop* dan mengajarkan banyak hal.

Begitu siap, mereka *apply* ke Crowde. Misalnya, dia ingin menanam cabai dengan kebutuhan dana Rp10 juta. Ketika masuk, sistem akan melihat apakah cabai cocok untuk ditanam saat ini atau tidak. Bila sesuai, maka investor sudah bisa masuk untuk mendanai mulai dari



Rp10.000. Dalam jangka waktu tertentu, proyek itu akan memberikan keuntungan melalui bagi hasil.

Soal ini, kami menawarkan dua macam skema, pertama bagi hasil syariah dan pinjaman. Penyaluran dana pun dalam bentuk pupuk, bibit dan alat kerja, sehingga tidak langsung berbentuk tunai ke petani.

Biasanya, kami bekerja sama dengan pihak ketiga, seperti universitas, koperasi, dan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan itu. Misalnya, untuk tanaman cabai, lebih cocoknya pakai bibit A dan pupuk B. Itu kami kumpulkan dan berikan kepada petani.

Kenapa memilih skema syariah?

Alasannya adalah kebutuhan petani. Dengan skema ini, petani tidak terlalu terbebani dibandingkan dengan pembiayaan konvensional. Melalui skema ini, petani dan investor juga menjadi *partner* yang bekerja bersama.

Coba bayangkan, kalau dapat pembiayaan kemudian harus langsung membayar cicilan di bulan pertama, padahal kondisi tanaman belum jadi apa-apa. Tidak mungkin, cicilannya dibayar melalui pinjaman lain.

Apa tantangan yang paling berat dihadapi dalam pengembangan Crowde?

Sebenarnya ada di awal. Apakah sistem ini bisa jalan atau tidak? Kemudian, tantangan dari sisi petani, yakni kadang-kadang mereka belum siap untuk menerima bantuan. Masih

ada banyak kendala untuk menerima suatu perubahan.

Lalu dari sisi SDM. Di bisnis seperti ini, kami butuh SDM yang berkualitas tinggi dan *passion* yang sama. Kalau hanya kualitas, kami tidak akan bisa jalan.

Bagaimana saat ini penyaluran dana Crowde?

Awal 2017, kami hanya ada satu daerah, mendanai 30 petani dengan 127 investor. Sekarang kami punya lebih dari 15.000 petani dan investor lebih dari 18.000.

Pendanaan yang dulu hanya Rp300 juta sekarang sudah mencapai sekitar US\$2,5 juta (Mei 2018) atau Rp35 miliar (dengan estimasi Rp14.000 per US\$). Dari sisi daerah cakupan, dulu hanya di satu daerah, yakni Bogor. Sekarang, kami mendanai petani di seluruh Indonesia, kecuali di Bali, Papua, Maluku dan Nusa Tenggara.

Bagaimana visi, cita-cita atau target Crowde ke depan?

Kami ingin merevolusi sektor agrikultur di Indonesia. Sektor ini dipenuhi oleh pihak-pihak dan oknum-oknum 'korup' yang membuat para petani menjadi korban. Kami hadir di sini untuk *empower* petani agar bisa *fight* dan jadi pahlawan di industrinya mereka sendiri.

Strateginya adalah kami ingin mendigitalkan banyak proses di agrikultur, sehingga akan menciptakan transparansi, mulai dari transparansi harga, cara kerja, *supply & demand*, serta transparansi data. Itu yang sedang kami buat untuk ke depan. ●

Keyakinan Investor Terhadap Indonesia Semakin Kuat

Setelah penantian panjang lebih dari 5 tahun, Moody's Investors Service akhirnya menaikkan peringkat utang Indonesia satu tingkat ke level Baa2 dengan *outlook* stabil dari level sebelumnya Baa3 dengan *outlook* positif. *Rating* tersebut adalah level tertinggi yang pernah dicapai oleh Indonesia dari Moody's.



Dikutip dari *Bloomberg*, Jumat (13/4/2018), peringkat Indonesia ini naik selang 4 bulan setelah Fitch Rating juga menaikkan peringkat utang Indonesia dari BBB- menjadi BBB pada Desember 2017.

Moody's menilai kebijakan fiskal dan moneter di Indonesia yang hati-hati, ditambah dengan meningkatnya faktor penopang keuangan, membuat ketahanan dan kapasitas Indonesia untuk merespons guncangan ekonomi telah meningkat, sehingga *rating* Indonesia layak untuk dinaikkan.

"Ini adalah sentimen positif jangka pendek untuk pasar dan validasi yang kuat untuk fundamental Indonesia, sehingga menempatkannya dalam posisi yang baik untuk menghadapi sentimen eksternal baru-baru ini," kata ekonom Nomura Holdings Inc. di Singapura Euben Paracuelles seperti dikutip *Bloomberg*.

Dan terbukti, meski sempat digoyang oleh depresiasi nilai tukar rupiah terhadap dolar Amerika Serikat yang dipicu oleh sentimen kebijakan moneter The Fed, Indonesia mampu bertahan terhadap gejolak tersebut. Bahkan, kondisi nilai tukar rupiah dan pasar modal mulai berangsur membaik setelah berfluktuasi hingga menembus level Rp14.000 pada Mei 2018. Aliran dana asing yang sempat ke luar (*capital outflow*) pun berangsur berbalik lagi (*capital inflow*).

Sebelum *upgrade rating* dari Moody's tersebut, Japan Credit Rating Agency (JCRA) juga sudah menaikkan peringkat Indonesia dari BBB menjadi BBB+ pada Februari 2018. Demikian juga lembaga pemeringkat lain asal Jepang, yakni Rating and Investment Information Inc. (R&I) menaikkan peringkat

utang luar negeri Indonesia dari BBB- menjadi BBB pada Maret 2018.

Menanggapi kenaikan peringkat tersebut, Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Darmin Nasution mengungkapkan keputusan Moody's membuktikan bahwa kondisi moneter dan fiskal Indonesia memiliki resiliensi atau dapat dikendalikan.

"Artinya apa? Paling tidak yang bisa kami katakan adalah lembaga rating internasional saja percaya. Lembaga rating internasional saja percaya. Aneh kalau ada orang yang tidak percaya," kata Darmin selepas Rakorpusda di Batam, Jumat (13/4/2018).

Dalam video yang ditayangkan di akun *Facebook* resminya, Jumat (13/4/2018), Menteri Keuangan Sri Mulyani mengatakan, dengan kenaikan Moody's maka Indonesia sudah mendapatkan peringkat Baa2/BBB dari empat lembaga pemeringkat, yakni Moody's, Fitch, JCRA, dan R&I.

Dia menyatakan, naiknya peringkat utang merupakan capaian yang perlu disyukuri tapi tetap diperlukan kerja keras agar perekonomian Indonesia menjadi lebih baik lagi.

"Apa yang disampaikan oleh Moody's bahwa pemerintah selama ini berupaya terus memperbaiki kebijakan agar kredibel dan efektif, untuk membangun ekonomi Indonesia, menciptakan pertumbuhan ekonomi, menciptakan kesempatan kerja dan mengurangi

6 Manfaat Peningkatan Peringkat Investment Grade

- 1 Meningkatkan aksesibilitas kepada sumber-sumber pendanaan internasional dengan biaya (*cost of fund*) yang lebih murah.
- 2 Meningkatkan *capital inflow* ke Indonesia.
- 3 Memperluas basis investor dan peningkatan investasi jangka panjang.
- 4 Mendorong peningkatan dan perbaikan batas atas atau *ceiling* dari *credit rating* sektor swasta di Indonesia sehingga meningkatkan penjualan emisi obligasi milik swasta serta menurunkan biaya utang pemerintah.
- 5 Mencerminkan penurunan *Sovereign Risk* di Indonesia.
- 6 Meningkatkan pertumbuhan ekonomi akibat meningkatnya investasi dan perdagangan.

Sumber: Kemenkeu

kemiskinan serta kesenjangan,” paparnya.

Lalu apa manfaat kenaikan peringkat tersebut bagi Indonesia?

Pada dasarnya, *credit rating* atau peringkat utang merupakan penilaian terstandar dari negara maupun korporasi dalam membayar utang. Penilaian itu didasarkan atas riwayat finansial dan aset, serta kewajiban. Level peringkat utang sendiri berjenjang yakni mulai dari *non-investment grade* hingga *investment grade*.

Dengan semakin membaiknya peringkat utang diyakini akan semakin membuat Indonesia atraktif di mata investor luar negeri. Dengan risiko yang semakin berkurang itu, beban pembiayaan pemerintah dalam menerbitkan surat utang akan menjadi lebih murah. Hal ini tentu sangat positif bagi proses pembangunan infrastruktur yang banyak membutuhkan pendanaan jangka panjang.

Di pihak lain, manfaat kenaikan peringkat utang Indonesia juga berdampak positif terhadap pasar obligasi korporasi. Pasalnya, pasar Surat Utang Negara (SUN) menjadi *benchmark* dalam penentuan tingkat kupon di pasar obligasi korporasi. Ketika, tingkat kupon (*yield*) SUN

turun, tingkat kupon obligasi korporasi akan ikut menyesuaikan.

Director & Chief Investment Officer, Fixed Income Manulife Ezra Nazula menilai, kenaikan peringkat utang Indonesia oleh sejumlah lembaga pemeringkat itu menjadi momentum untuk memperbesar porsi investasi di instrumen obligasi. “Baru kali ini Indonesia mendapatkan *rating* Baa2 dengan *outlook stable* dari Moody’s,” katanya, Kamis (26/4/2018).

Menurutnya, kenaikan peringkat itu dapat memicu aliran dana asing masuk ke pasar obligasi Indonesia.

Analisis PT Pemeringkat Indonesia (Pefindo) Fikri C. Permana menilai, kenaikan peringkat Moody’s berpotensi semakin meningkatkan gairah korporasi untuk menerbitkan surat utang pada tahun ini. “Tapi sentimen negatif eksternal yang harus bisa dikelola pemerintah,” jelasnya.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pun menilai kenaikan peringkat utang Indonesia oleh Moody’s akan berdampak positif mendorong pertumbuhan industri jasa keuangan dan stabilitas perekonomian Indonesia.

“Peningkatan *rating* Moody’s akan meningkatkan kepercayaan investor untuk berinvestasi di

Indonesia, termasuk di industri jasa keuangan khususnya pasar modal,” kata Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso di Jakarta, Sabtu (14/4/2018).

Menurutnya, perbaikan *rating* itu juga menunjukkan kepercayaan terhadap stabilitas sistem keuangan nasional yang tetap terjaga di tengah dinamika ekonomi global dan risiko geopolitik yang terjadi saat ini.

Dalam rangka mempertahankan kondisi fundamental yang stabil saat ini, OJK akan terus memantau dinamika perekonomian global dan dampaknya terhadap likuiditas pasar keuangan dan kinerja sektor jasa keuangan nasional, khususnya laju kenaikan Fed Fund Rate dan tren kenaikan suku bunga di pasar keuangan global.

Terbaru, S&P Global Ratings memutuskan untuk mempertahankan peringkat utang Indonesia pada level BBB-/A-3 dengan *outlook* stabil. “*Stable outlook* merefleksikan pandangan bahwa lingkungan kebijakan dan kondisi ekonomi akan menjaga perhitungan eksternal dan fiskal dekat dengan level saat ini dalam 1 atau 2 tahun ke depan,” kata S&P Global Ratings, dalam siaran pers yang dikutip *Bloomberg*, Kamis (31/5/2018). ●

Pembobolan Dana Nasabah

Migrasi Kartu Debit untuk Menangkal Skimming



Pada Maret 2018 publik dihebohkan dengan berita pembobolan dana nasabah melalui modus pencurian data atau skimming. Tidak hanya satu bank, ada beberapa bank terkena dampak kejahatan yang melibatkan sindikat internasional itu.

Adalah nasabah PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. kantor cabang Kediri yang pertama kali melaporkan bahwa tiba-tiba dananya raib dari tabungan. Ada sekitar 33 nasabah yang mengaku simpanannya berkurang, padahal tidak melakukan transaksi.

Nilai dana yang raib ditaksir oleh manajemen bank BUMN itu sekitar Rp145 juta. Setelah diidentifikasi bahwa simpanan nasabah yang hilang karena *skimming*, BRI langsung mengganti dana nasabah.

Tak hanya BRI, nasabah PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. juga mengalami kasus *skimming*. Bahkan nilai kerugian nasabah dilaporkan lebih besar. Dalam sejumlah

pemberitaan, manajemen Bank Mandiri menyatakan total ganti rugi yang diberikan mencapai Rp260 juta.

Sejumlah bank lainnya, seperti PT Bank Central Asia Tbk. dan PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. juga sempat mengalami kasus serupa. Kasus tersebut rata-rata menasar bank besar dan memiliki basis nasabah berjumlah banyak.

Modus pencurian data tersebut dilakukan di mesin Anjungan Tunai Mandiri (ATM). Pelaku kejahatan memasang alat pembaca data di ATM. Selain itu, biasanya mereka juga memasang CCTV secara tersembunyi.

Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Heru Kristiyana menjelaskan, skimming dilakukan dengan

memasang perangkat skimmer di *slotcard* alias lubang tempat memasukkan kartu pada mesin ATM.

Kemudian, data nasabah yang terdapat di dalam kartu debit yang dilengkapi pita magnetik (*magnetic stripe*) digandakan dengan menggunakan *skimmer* dan dipindahkan ke kartu baru. "Mereka menjebolnya di luar negeri. Pemain-pemain di Indonesia dipakai sebagai alat saja oleh pemain internasional," kata Heru pada acara media *briefing* di Jakarta, 29 Maret 2018.

Dia menyampaikan, *skimming* biasanya dilakukan pada mesin ATM yang lokasinya relatif jauh dari kantor cabang bank, seperti di daerah yang relatif sepi pengamanan, hingga di pusat perbelanjaan.



Tidak ada alat untuk mencegah *skimming* alias anti-*skimming*. Menurut Heru, satu-satunya upaya yang paling efektif untuk mencegah *skimming* adalah mengganti kartu debit dari teknologi pita magnetik ke kartu yang dilengkapi *chip*.

"Tidak ada alat anti *skimming*, yang paling efektif adalah mengganti kartu ATM dari *magnetic stripe* ke *chip*. Sampai saat ini kartu dengan *chip* belum bisa digandakan. Kalau diganti ke *chip* akan lebih aman," terangnya.

Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (YLKI) menyatakan bahwa hampir setiap tahun pengaduan permasalahan perbankan yang diterimanya, sekitar 20% di antaranya berkaitan dengan pembobolan dana nasabah yang salah satunya akibat dugaan adanya *skimming*.

Abdul Basith, Anggota Bidang Pengaduan YLKI mengatakan bahwa untuk pengaduan permasalahan perbankan, terkait kasus *skimming* sebenarnya bukan hal yang baru, meskipun akhir-akhir ini sedang marak persoalan tersebut.

"Karena dari jumlah pengaduan perbankan tiap tahun, ada sekitar 20% pengaduan itu terkait pembobolan, yang salah satunya akibat dugaan adanya *skimming*," ujarnya saat dihubungi 21 Maret 2018.

Dia menerangkan bahwa pengaduan yang paling banyak di perbankan adalah gagal bayar, kemudian terkait pembobolan. Namun demikian, pihaknya menyoroti mengenai dugaan maraknya praktek *cyber crime* yang membobol dana nasabah tersebut.

Oleh sebab itu, kata dia, seharusnya ada evaluasi menyeluruh, baik dari perbankan dan regulator terhadap sistem keamanan yang telah ada, ditambah peningkatan sikap kehati-hatian oleh konsumen itu sendiri.

"Segera lakukan perbaikan dan lakukan peningkatan pencegahan. Sebagai contoh, jika ada transaksi mencurigakan dan janggal atau tidak wajar dilakukan oleh nasabah, segera lakukan klarifikasi, jangan menunggu aduan. Bahkan jika kejadian tidak

wajar ini sekali waktu terjadi dalam waktu yang bersamaan," tegasnya.

Pergantian Kartu

OJK pun berkoordinasi dengan Bank Indonesia untuk mempercepat penggantian kartu dari pita magnetik ke *chip*. Bank sentral sudah menyetujui percepatan tersebut. Memang ada kendala bank yang kartunya banyak, karena membutuhkan biayanya sekitar Rp15.000-Rp30.000 per kartu.

Bank Indonesia meminta kepada bank yang nasabahnya menjadi korban kejahatan *skimming* untuk mempercepat proses penggantian kartu debit dari strip magnetik menjadi *chip*.

Direktur Eksekutif Departemen Komunikasi Bank Indonesia Agusman mengatakan, bank sentral sudah meminta sejumlah bank yang terkena kasus *skimming* untuk segera melakukan migrasi kartu berbasis *chip*.

"Perbankan kami minta untuk percepat implementasi *chip* karena yang dalam ketentuan adalah batas paling lambat. Bank yang terkena *skimming* tentu harus lebih cepat," katanya saat dihubungi, 26 Maret 2018.

Jika mengacu pada ketentuan BI tentang NSICCS (National Standar Indonesian Chip Card Specification), pemenuhan kartu *chip* dilakukan secara bertahap. Pada tahun ini BI menargetkan 30% dari total kartu ATM atau kartu debit yang beredar sudah harus menggunakan teknologi *chip*.

Pada 31 Desember 2021 ditargetkan seluruh kartu sudah berganti menggunakan *chip*. Kepala Departemen Sistem Pembayaran BI Onny Wijanarko menyebut jumlah kartu debit yang beredar saat ini sebanyak 140 juta keping.

Tentu dengan kejadian peristiwa ini bisa menjadi pengalaman berarti bagi bank agar nasabah tidak kembali resah. Pasalnya, pembobolan dana lewat *skimming* terus terjadi dalam beberapa tahun terakhir. Migrasi adalah kunci untuk mengatasi pembobolan dana. ●

Student Loan, Alternatif Pembiayaan Pendidikan

Presiden RI Joko Widodo meminta perbankan untuk mengeluarkan produk finansial untuk membiayai pendidikan atau *student loan*. Dengan mengucurkan kredit pendidikan ke masyarakat, bank tidak hanya memberikan pembiayaan konsumtif, seperti membeli kendaraan atau properti.

“Saya ingin memberi PR kepada bapak ibu sekalian. Dengan yang namanya *student loan* atau kredit pendidikan,” ujarnya dalam pertemuan dengan pimpinan bank umum di Istana Negara, Jakarta, Kamis (15/3/2018).

Dalam kesempatan itu, Jokowi mengaku heran perbankan di Indonesia belum memiliki produk kredit pendidikan. Padahal, kredit pendidikan di Amerika Serikat nilainya cukup besar. Bahkan lebih besar dibandingkan dengan kartu kredit.

Pembiayaan kredit pendidikan di Amerika Serikat mencapai US\$1,3 triliun, lebih tinggi dibandingkan total alokasi kartu kredit sebesar US\$800 miliar.

Student loan perbankan di AS berbentuk pinjaman yang membuat mahasiswa bisa mengenyam pendidikan tinggi. Sebelum aktif kuliah, mahasiswa yang bersangkutan menandatangani kontrak dengan

bank, menyatakan bersedia untuk melunasi pinjaman usai lulus.

Segala biaya kuliah dari pinjaman bank itu harus dibayar. Pembayaran bisa langsung lunas atau diangsur setelah mereka menamatkan pendidikan dan bekerja.

Dengan demikian *student loan* berbeda dengan beasiswa atau hibah di mana pelajar atau mahasiswa yang bersangkutan tidak punya kewajiban mengganti biaya pendidikan.

Sesuai pernyataan Jokowi, *student loan* pada awalnya ditujukan agar pendidikan tinggi menjangkau semua kalangan, terutama kalangan ekonomi bawah. Bank BUMN pun merespons dengan merilis kredit pendidikan.

Empat bank pelat merah telah memfasilitasi kredit pendidikan, yaitu PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk., PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk., PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk., dan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk.

BNI memberikan dua skema kredit pendidikan. Pertama, BNI Fleksi Mahasiswa Berprestasi yang merupakan dosen dan mahasiswa aktif penerima beasiswa.

Beberapa syarat yang perlu dipenuhi antara lain adalah penyaluran beasiswa tersebut dilakukan melalui BNI dan melampirkan surat rekomendasi dari kampus.

Kedua, pola BNI Fleksi Mahasiswa dimana penerima BNI Fleksi merupakan dosen dan mahasiswa aktif S2 dan S3 yang telah bekerja dan menyalurkan gajinya melalui BNI.

Penerima pola pembiayaan ini dapat memperoleh *skim grace period*, yaitu skema yang memungkinkan dosen peneliti hanya membayar

bunga dalam kurun waktu tertentu atau *skim reguler*.

BRI resmi meluncurkan *student loan* “Briguna Flexi Pendidikan” dengan skema pembiayaan yang dikhususkan untuk mahasiswa S2 dan S3 yang sudah memiliki upah/penghasilan tetap.

Briguna Flexi Pendidikan dapat dinikmati oleh mahasiswa S2 dengan maksimal jangka waktu pinjaman selama 6 tahun, serta oleh mahasiswa S3 dengan maksimal selama 10 tahun dengan bunga kredit 0,65% - 0,72% per bulan.

Untuk mahasiswa S2, plafon kredit yang diberikan sekitar Rp70 juta dengan *grace period* atau masa kelonggaran selama 3 tahun dan maksimal jangka waktu pinjaman 6 tahun.

Sementara itu, untuk mahasiswa S3 diberikan *grace period* 5 tahun dengan nilai plafon kredit sebesar Rp250 juta. Maksimal jangka waktu pinjaman selama 10 tahun.

BTN juga meluncurkan kredit pendidikan untuk calon mahasiswa dengan plafon maksimal Rp200 juta dan bunga sebesar 6,5% flat selama 5 tahun.

Sejumlah persyaratan yang harus dipenuhi bagi calon debitur antara lain merupakan debitur eksisting kredit kepemilikan rumah/apartemen atau kredit agunan rumah milik BTN.

Sebelum diluncurkan, produk kredit pendidikan, masyarakat sudah lebih dulu akrab dengan fasilitas tabungan pendidikan dan asuransi pendidikan.

Keduanya memiliki skema investasi dengan jangka waktu tertentu serta memberikan jaminan biaya pendidikan dapat terpenuhi sesuai dengan jenis pembiayaan yang dipilih. Namun, dengan alternatif *student loan* ini diharapkan bisa menjangkau lebih banyak masyarakat yang kurang mampu tentunya. ●





3 Jurus Baru Mendorong Intermediasi Perbankan

Dalam waktu dekat, Bank Indonesia segera meluncurkan tiga instrumen kebijakan baru yang bertujuan meningkatkan fungsi intermediasi perbankan. Ketiga instrumen tersebut merupakan pengembangan dari aturan yang sebelumnya sudah ada, disesuaikan dengan perkembangan kondisi industri perbankan dan makroekonomi terkini.

Pada 16 Juli 2018, Bank Indonesia (BI) akan meluncurkan aturan mengenai Penyangga Likuiditas Makroprudensial dan Rasio Intermediasi Makroprudensial yang berlaku bagi umum konvensional. Kedua aturan tersebut kemudian akan mengikat bank syariah mulai 1 Oktober 2018.

Selanjutnya, BI juga akan mengeluarkan aturan terbaru terkait dengan *Loan to Value* (LTV) untuk mendorong penyaluran kredit pemilikan rumah. Aturan ini sedang digodok oleh BI, dan diproyeksikan akan dirilis pada semester II/2018.

Secara garis besar, ketiga aturan baru yang akan dikeluarkan secara berturut-turut pada tahun ini merupakan instrumen untuk mendorong perbankan meningkatkan fungsi intermediasi namun tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian.

1. Penyangga Likuiditas Makroprudensial

Penyangga Likuiditas Makroprudensial (PLM) merupakan pengembangan dari Giro Wajib Minimum (GWM) Sekunder. Ini adalah instrumen untuk memitigasi risiko likuiditas perbankan, karena risiko likuiditas dapat berkembang menjadi risiko sistemik apabila tidak dikelola secara berhati-hati.

Dalam aturan GWM Sekunder, perbankan diwajibkan menyimpan dana di BI sebesar 4% dari total dana pihak ketiga dalam bentuk Sertifikat Bank Indonesia (SBI), Sertifikat Deposito Bank Indonesia (SDBI), dan Surat Berharga Negara (SBN).

Dalam pengembangan aturan menjadi PLM, kewajiban menyimpan dana sebesar 4% tersebut tetap berlaku, namun sebagian di antaranya dapat digadaikan sementara oleh bank kepada BI ketika bank yang bersangkutan membutuhkan dana cepat dan tidak memiliki kesempatan untuk mencari pinjaman dari sumber lain.

Aturan baru PLM diharapkan dapat meredam gejolak suku bunga dalam Pasar Uang Antar Bank (PUAB), karena bank memiliki sumber likuiditas yang dapat diakses apabila membutuhkan dana mendadak dan mendesak. Ketika suku bunga di PUAB stabil, maka diharapkan suku bunga kredit perbankan juga tidak mudah berfluktuasi.

2. Rasio Intermediasi Makroprudensial

Rasio Intermediasi Makroprudensial (RIM) merupakan penguatan dari *Loan to Funding Ratio* (LFR). Dalam aturan baru

ini, hal yang berbeda adalah komponen pembiayaan (*loan*) turut memperhitungkan pula surat berharga korporasi yang dibeli oleh bank, selain kredit yang disalurkan secara langsung oleh bank.

Dalam aturan LFR, perhitungan rasio intermediasi perbankan merupakan perbandingan antara total kredit yang disalurkan dengan dana pihak ketiga ditambah surat berharga yang diterbitkan oleh bank.

Di sisi lain, dalam RIM, perhitungan rasio intermediasi perbankan dilihat dari perbandingan antara kredit yang disalurkan oleh perbankan ditambah dengan surat berharga yang dibeli oleh bank, kemudian dibandingkan dengan dana pihak ketiga dan surat berharga yang diterbitkan oleh bank.

Masuknya surat berharga korporasi yang dibeli oleh bank sebagai bagian dari komponen pembiayaan diharapkan dapat memacu bank agar lebih agresif menyalurkan pembiayaan ke sektor riil secara tidak langsung melalui pembelian surat berharga korporasi. Dengan demikian, fungsi intermediasi

perbankan tetap meningkat meskipun tidak melalui penyaluran kredit secara langsung oleh bank.

Agar peningkatan fungsi intermediasi perbankan melalui surat berharga korporasi tepat sasaran, BI membatasi surat berharga yang dapat diperhitungkan harus diterbitkan oleh korporasi selain perbankan.

Pada tahap awal aturan ini berlaku, BI belum mengatur perbandingan porsi surat berharga korporasi yang dapat dibeli dan penyaluran kredit oleh perbankan secara langsung. Namun demikian, BI akan terus memantau perkembangan yang terjadi di industri.

Adapun, rasio RIM yang diperbolehkan masih sama dengan rasio LFR, yakni berkisar antara 80%-92%. Apabila bank melewati batasan tersebut, maka BI akan memberikan disinsentif.

3. Loan to Value

Loan to Value (LTV) merupakan aturan yang menetapkan batas pinjaman yang diperkenankan dapat disalurkan oleh bank dalam skema Kredit Pemilikan Rumah (KPR).

Dalam artian, tidak seluruh nilai properti dapat dibiayai oleh bank, melainkan sebagian di antaranya harus dipenuhi sendiri oleh nasabah melalui uang muka atau *down payment* yang dibayarkan kepada pengembang perumahan.

Aturan LTV berfungsi untuk memitigasi risiko penyaluran kredit, karena nasabah yang telah mampu memenuhi kebutuhan uang muka pembelian properti dinilai memiliki kemampuan untuk menyelesaikan seluruh sisa pinjaman yang didapatkan dari bank dalam bentuk KPR.

Dalam aturan LTV yang berlaku saat ini yakni Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 18/16/PBI/2016, uang muka untuk KPR rumah pertama di bank umum adalah 15%. Sementara itu, uang muka untuk rumah kedua adalah 20% jika rumahnya bertipe di atas 70 dan 15% jika rumahnya bertipe di bawah 21 hingga tipe 70. Untuk rumah ketiga, uang muka ditetapkan 25% untuk rumah di atas tipe 70 dan 20% untuk rumah di bawah tipe 21 hingga tipe 70.

Aturan berbeda diberlakukan untuk penyaluran KPR oleh bank syariah. Uang muka untuk pembiayaan KPR di bank syariah dikenakan sebesar 10% untuk rumah pertama. Untuk rumah kedua adalah 15% jika rumahnya di atas tipe 70 dan 10% untuk rumah di bawah tipe 21 hingga tipe 70. Untuk rumah ketiga, uang muka ditetapkan 20% untuk rumah di atas tipe 70 dan 15% untuk rumah di bawah tipe 21 hingga tipe 70.

Guna mendorong penyaluran KPR, BI berencana melonggarkan aturan tersebut. Batas minimal uang muka yang harus dibayarkan oleh nasabah akan diturunkan, agar masyarakat lebih mudah mengajukan KPR karena uang muka lebih ringan. Selain itu, BI juga akan meninjau kembali regulasi mengenai rumah inden, termin pembiayaan, serta batasan berapa banyak rumah yang bisa dibeli. ●

$$\text{LFR} = \frac{\text{kredit yang disalurkan}}{\text{DPK} + \text{surat berharga yang diterbitkan oleh bank}}$$

$$\text{RIM} = \frac{\text{kredit yang disalurkan} + \text{surat berharga yang dibeli bank}}{\text{DPK} + \text{surat berharga yang diterbitkan oleh bank}}$$



Menilik Urgensi Multi Perizinan Fintech

Tak bisa dipungkiri, perkembangan teknologi telah merasuk ke seluruh sendi ekonomi tak terkecuali industri jasa keuangan. Kelahiran perusahaan teknologi finansial (*financial technology/ fintech*) adalah contohnya.

Fintech merupakan sebuah inovasi di bidang jasa keuangan yang menggunakan sistem teknologi dengan tujuan mempermudah proses bisnis yang selama ini dijalankan secara *offline*. Keberadaan fintech kini mulai menjamur dengan dua jenis bisnis utama yakni pinjam meminjam atau *Peer to Peer Lending (P2PL)* dan sistem pembayaran. Di luar itu sebenarnya ada klasifikasi lain seperti *market aggregator* dan *risk and investment management*.

Mengingat pelaku fintech ini adalah perusahaan rintisan alias *start up* yang belum memiliki legalitas formal, otoritas keuangan dan moneter pun mewajibkan para pelaku fintech untuk mengurus izin

sesuai dengan bisnis yang dijalankan. Misalnya, fintech P2PL maka mengurus izinnya ke Otoritas Jasa Keuangan (OJK), sedangkan fintech sistem pembayaran mengurus izinnya ke Bank Indonesia.

Kewajiban penyelenggara fintech *lending* untuk terdaftar dan memiliki izin tertuang dalam Peraturan OJK (POJK) No. 77/ POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Hal yang sama juga diatur dalam Peraturan Pemerintah (PP) No. 82 Tahun 2012 tentang Penyelenggaraan Sistem dan Transaksi Elektronik.

Ketua Dewan Komisioner OJK Wimboh Santoso menegaskan, perkembangan fintech menjadi perhatian OJK. Pasalnya, otoritas

tidak bisa melarang keberadaan fintech yang merupakan keniscayaan dari perkembangan teknologi, sehingga peran OJK adalah mengatur keberadaan fintech sebagai bentuk perlindungan konsumen. “Untuk pengawasan dalam bentuk transparansi pengumpulan dana,” katanya saat diskusi bersama Redaktur Media Massa di Bandung pada Sabtu (3/3).

Persoalannya, mengurus izin bukanlah semudah membalik telapak tangan. Rumitnya birokrasi dinilai menjadi salah satu yang membuat proses perizinan itu sangat menyita waktu. Tak heran jika kemudian sejumlah pelaku fintech berharap OJK dan Bank Indonesia lebih akomodatif dalam memproses perizinan.



Rumitnya birokrasi dinilai menjadi salah satu yang membuat proses perizinan itu sangat menyita waktu. Tak heran jika kemudian sejumlah pelaku fintech berharap OJK dan Bank Indonesia lebih akomodatif dalam memproses perizinan.

Direktur Kebijakan Publik Asosiasi Fintech Indonesia M. Ajisatria Sulaeman menyatakan, setidaknya lebih dari 30 anggota asosiasi yang sedang dalam proses mendaftarkan perusahaannya ke Bank Indonesia. “Peraturan di Bank Indonesia sendiri cukup banyak, tidak hanya tekfin dan *regulatory sandbox*, tetapi *payment gateway*, uang elektronik, dompet elektronik, dan transfer dana. Ada lebih dari 30 anggota kami yang sedang mendaftar untuk mendapatkan izin tersebut,” kata Ajisatria melalui siaran pers, Rabu (25/4/2018).

Dia mengungkapkan, banyak kendala yang dihadapi perusahaan fintech saat hendak mengurus pendaftaran untuk memperoleh izin operasi. “Kendala utama pengurusan izin di Bank Indonesia adalah mekanisme mereka yang pre-audit, artinya seluruh dokumen dan sistem harus sudah siap sebelum memohon izin,” ujarnya.

Sementara itu, jelasnya, perizinan di OJK relatif lebih mudah dibandingkan dengan Bank Indonesia. “Ini berbeda dengan OJK *lending*, di mana diperbolehkan untuk mendaftar dan beroperasi dengan dokumen-dokumen awal, lalu diberikan waktu satu tahun untuk melengkapi dokumen SOP, memperbaiki sistem, dan merampungkan audit. Jadi kalau di OJK, mekanismenya *post audit*,” jelasnya.

Sementara itu, Ekonom Institute for Development of Economics and Finance (Indef) Bhima Yudhistira Adhinegara menilai, minimnya jumlah fintech yang terdaftar di otoritas tak terlepas dari proses perizinan yang rumit dan memakan waktu. “Jadi ada 40 yang terdaftar di OJK, tapi kan dari segi jumlah fintech lebih dari 180 perusahaan. Artinya, belum ada setengahnya yang terdaftar ke dalam OJK,” kata Bhima.

Menurutnya, ada sekitar 14 instansi yang memegang andil dalam proses regulasi fintech, sehingga perusahaan fintech harus mengurus administrasi di 14 instansi tersebut. “Jadi kayak pendaftaran untuk sistem pembayarannya ke BI, untuk P2PL ke OJK. Nanti untuk pendaftaran soal aplikasinya di Kemenkominfo, izin lain-lainnya ada di Kementerian Perdagangan dan segala macam. Jadi 14 K/L itu aturan tentang fintech-nya tumpang tindih.”

Menghadapi persoalan ini, Bhima meminta otoritas terkait untuk mencari solusi di tengah arus perkembangan teknologi yang begitu cepat saat ini.

Guna menjawab persoalan tersebut, OJK mewacanakan

penerapan multiperizinan bagi satu entitas perusahaan di bidang fintech yang hendak menjalankan kegiatan usaha lainnya.

“Ini wacana di kami, memang pendekatannya harus disesuaikan nanti. Apakah *multilicense* atau *cross service*. Mungkin cara yang pas adalah *multilicense*,” ujar Direktur Grup Inovasi Keuangan Digital dan Pengembangan Keuangan Mikro OJK Fithri Hadi, Senin (10/4/2018).

Menurutnya, multiperizinan tersebut diperlukan karena seringkali *fintech* tak hanya menjalankan satu jenis layanan. Dia mencontohkan Gojek yang merupakan penyedia layanan transportasi *online* yang juga menyediakan fitur pembayaran. Model bisnis tersebut, jelasnya, dapat membingungkan regulator karena harus mendapatkan perizinan dari berbagai lembaga seperti Kementerian Perhubungan, OJK, dan Bank Indonesia.

Sama halnya yang berlaku dalam Peraturan OJK (POJK) No. 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi, di mana perusahaan fintech yang sudah terdaftar sebagai *fintech lending* dilarang untuk menjalankan skema bisnis yang lain. “Jadi, satu entitas bisa punya banyak lisensi tergantung dari layanan yang mereka berikan. Pendekatannya berbeda dengan sebelumnya yang sekarang tidak cocok lagi,” ujar Fithri.

Hingga Maret 2018, sebanyak 40 perusahaan penyelenggara layanan pinjam-meminjam uang berbasis fintech telah resmi terdaftar dan mendapatkan izin dari OJK. ●



Safe Travel

Manfaatkan Aplikasi Perjalanan Aman ke Luar Negeri

Aplikasi *Safe Travel* dapat dimanfaatkan siapapun Warga Negara Indonesia (WNI) yang ingin berpergian ke luar negeri. Bahkan sebelumnya, *Safe Travel* hanya tersedia pada platform Android dan kini, *Safe Travel* dapat digunakan juga pada platform iOS, *website*, maupun media sosial.

Seorang karyawan perusahaan swasta di kawasan Sudirman, Jakarta, Andri Trisuda (46 tahun) mengaku belum pernah membuka aplikasi *Safe Travel* dan belum mengetahui ada aplikasi tersebut untuk berbagai informasi perjalanan ke luar negeri. Kalaupun ada perjalanan ke luar negeri yang dipergunakan masih informasi umum di situs *google*.

Demikian juga untuk pembiayaan atau urusan keuangan selama dalam perjalanan ke luar negeri masih memanfaatkan kartu kredit, baik itu untuk membayar akomodasi, transportasi hingga makan. Bagi Andri Trisuda, menggunakan kartu kredit adalah cara yang paling mudah untuk transaksi keuangan dalam perjalanan ke luar negeri, sedangkan informasi untuk keperluan transaksi keuangan maupun informasi umum lainnya menggunakan situs-situs yang tersedia.

“Nanti ketika kembali ke Indonesia, bayar-bayar semua pengeluaran selama di luar negeri. Dengan memakai kartu kredit justru transaksi keuangan lebih terkontrol. Tinggal menyediakan mata uang negara tujuan secukupnya sebagai cadangan dan keperluan mendadak,” ujarnya, belum lama ini.

Pemanfaatan aplikasi *Safe Travel*, menurut Andri Trisuda, memerlukan sosialisasi yang lebih gencar lagi agar

masyarakat yang berpergian ke luar negeri dapat merasakan manfaatnya. Bahkan, lanjutnya, akan lebih bagus lagi tidak dengan aplikasi, karena tidak semua orang mau jika membuat aplikasi baru di telepon selulernya.

Untuk memudahkan masyarakat membuka aplikasi tersebut, Direktur Perlindungan WNI dan Badan Hukum Indonesia Kementerian Luar Negeri Lalu Muhammad Iqbal dalam keterangan tertulisnya pada Minggu (15/4), menyatakan bahwa diluncurkan juga aplikasi bergerak multi platform untuk perlindungan WNI.

Program aplikasi *Safe Travel* itu juga mendapatkan dukungan dari kalangan perbankan. Menurut Direktur Utama Bank

BRI, Suprajarto, pihaknya selalu mendukung program pemerintah terlebih yang berkaitan dengan masyarakat. “Pertama, setiap program pemerintah yang berkaitan dengan masyarakat banyak pasti kita dukung. Apalagi ini *kan* baik untuk semua orang yang ingin ke luar negeri, sehingga tinggal buka aplikasi semua informasi ada di sana. Itu kemudian pasti kita dukung,” jelasnya saat peluncuran aplikasi *Safe Travel* di Central Park, Jakarta, Sabtu (14/4).

Suprajarto mengutip data yang dikeluarkan oleh Kementerian Luar Negeri bahwa ada sekitar tiga juta Warga Negara Indonesia (WNI) di luar negeri sebagai pekerja migran, pelajar, dan Anak Buah Kapal (ABK),



Pemanfaatan aplikasi *Safe Travel* memerlukan sosialisasi yang lebih gencar lagi agar masyarakat yang bepergian ke luar negeri dapat merasakan manfaatnya. Bahkan, lanjutnya, akan lebih bagus lagi tidak dengan aplikasi, karena tidak semua orang mau jika membuat aplikasi baru di telepon selulernya.



sedangkan untuk WNI yang melakukan wisata (*traveling*) ada sekitar 18 juta orang, termasuk kegiatan religi berupa haji dan umrah. Atas jumlah yang tak sedikit itu, dia menambahkan, BRI ingin turut berpartisipasi dalam meningkatkan keamanan dan perlindungan warga negara Indonesia di luar negeri.

Menurut dia, ke depannya informasi di aplikasi *Safe Travel* juga akan turut dimasukkan ke dalam website BRI, khususnya untuk pelaku UMKM yang terdapat pada *e-commerce* Indonesia Mall milik Bank BRI agar bisa mengetahui cara bertransaksi di luar negeri. “Kartu BRIZZI edisi khusus *Safe Travel* juga kami buat sebagai *collectible items* bagi masyarakat, disamping untuk mendorong *cashless society*,” tutur Suprajarto.

Sementara itu, salah satu fitur yang tersedia di aplikasi *Safe Travel* adalah mengenai asuransi perjalanan. Fitur ini dapat digunakan oleh WNI yang ingin menggunakan asuransi perjalanan saat bepergian ke luar negeri.

Direktur Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) Dody A.S. Dalimunthe menyatakan bahwa sangat mendukung fitur asuransi perjalanan di aplikasi tersebut. Bahkan, AAUI akan membantu mengelola fitur tersebut untuk memberikan literasi tentang asuransi perjalanan (*travel insurance*) sekaligus menyediakan fasilitas bagi WNI yang ingin membeli *travel insurance* tersebut secara *online*.

Adapun fitur lainnya yang terdapat dalam aplikasi *Safe Travel* adalah informasi 180 negara berupa status negara, akses pelayanan perwakilan Indonesia, alamat, dan nomor telepon Konsulat Jenderal Republik Indonesia dan Kedutaan Besar Republik Indonesia, kebiasaan setempat, mata uang, hingga infografis unik.

Fitur penting bagi WNI di aplikasi tersebut adalah adanya “Tombol Darurat”. WNI yang berada di luar negeri dapat menggunakan fitur itu untuk mengirim foto, merekam video, menghubungi perwakilan Indonesia terdekat dan mengirim lokasi kejadian. Aplikasi *Safe Travel* bisa diunduh di perangkat *mobile* dengan sistem operasi berbasis Android, iOS, dan bisa juga diakses melalui *website*. ●

Satgas Waspada Investasi Tak Pernah Kendor

Sejak awal dibentuk pada 2007, Satuan Tugas Penanganan Dugaan Tindakan Melawan Hukum Di Bidang Pengelolaan Investasi (Satgas Waspada Investasi), tak pernah patah arang dalam melawan praktik-praktik investasi ilegal.

Satgas ini merupakan hasil kerja sama beberapa instansi terkait, yang meliputi Regulator, yakni OJK, BI, Bappebti, Kementerian Perdagangan, dan Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM), Kementerian Koperasi dan UKM. Penegak Hukum adalah Polri, Kejaksaan Agung; dan instansi pendukung, seperti Kementerian Komunikasi dan Informasi, dan Pusat

Pelaporan dan Analisis Transaksi Keuangan (PPATK).

Seiring dengan berjalannya waktu, anggota Satgas pun bertambah. Saat ini 13 Kementerian dan Lembaga sudah efektif bergabung ke dalam Satgas Waspada Investasi. Selain anggota lama, saat ini sudah bergabung Kementerian Ristekdikti, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, Kementerian

Agama, dan Kementerian Dalam Negeri.

Tugas utama Satgas ini adalah menginventarisasi kasus-kasus investasi ilegal; menganalisis kasus-kasus; menghentikan atau menghambat maraknya kasus investasi ilegal; memberikan edukasi dan sosialisasi kepada masyarakat; meningkatkan koordinasi penanganan kasus dengan instansi terkait; dan melakukan pemeriksaan secara bersama atas kasus investasi ilegal.

Yang terbaru, Satgas Waspada Investasi merilis praktik penawaran produk atau kegiatan usaha dari 57 entitas yang menawarkan jasa investasi ilegal. Rinciannya, 33 entitas bergerak di bidang *foreign exchange (forex)* atau perdagangan berjangka, sembilan entitas di bidang *cryptocurrency*, delapan entitas di bidang *Multi Level Marketing (MLM)*, dan tujuh entitas di bidang lainnya.

Ketua Satgas Waspada Investasi Tongam L. Tobing mengatakan, ke-57 entitas yang sudah dipantau dan diperiksa langsung tersebut tidak memiliki izin usaha penawaran produk dan penawaran investasi, sehingga berpotensi merugikan masyarakat. Apalagi, iming-iming keuntungan yang dijanjikan tidak masuk akal.

“Satgas telah melakukan analisis terhadap kegiatan usaha entitas



tersebut dan berdasarkan aturan hukum yang berlaku menyatakan bahwa entitas tersebut harus menghentikan kegiatannya,” jelasnya melalui keterangan resmi, Rabu (7/3).

Tongam menegaskan, ke-57 entitas tersebut harus segera menghentikan kegiatannya. Di pihak lain, Tongam berharap masyarakat semakin berhati-hati dan tidak mudah tergiur dengan penawaran investasi dari entitas yang telah dihentikan kegiatan usahanya tetapi masih beroperasi.

Contoh entitas yang sudah dihentikan kegiatan usahanya tetapi masih beroperasi adalah PT Maestro Digital Telekomunikasi, PT Global Mitra Group, dan UN Swissindo.

Menurut Tongam, ada tiga hal yang harus diperhatikan masyarakat sebelum memutuskan untuk berinvestasi ke dalam sebuah produk investasi. *Pertama*, memastikan pihak yang menawarkan investasi mengantongi izin dari otoritas berwenang sesuai dengan kegiatan usaha yang dijalankan.

Kedua, memastikan pihak yang menawarkan produk investasi mengantongi izin dalam menawarkan produk investasi atau tercatat sebagai mitra pemasar. *Ketiga*, masyarakat harus memastikan bahwa pencantuman logo instansi atau lembaga pemerintah dalam media penawarannya dilakukan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.



Masyarakat juga bisa proaktif mengecek daftar perusahaan yang tidak memiliki izin dari otoritas berwenang dengan mengakses *Investor Alert Portal* pada www.sikapuangmu.ojk.go.id. Jika masyarakat mendapatkan tawaran investasi yang mencurigakan, masyarakat dapat mengonsultasikan atau melaporkan kepada Layanan Konsumen OJK telepon 157, email konsumen@ojk.go.id atau waspadainvestasi@ojk.go.id.

Selama empat bulan pertama 2018, Satgas Waspada Investasi tercatat sudah mengidentifikasi sebanyak 74 entitas yang diduga melakukan kegiatan usaha tanpa izin dan berpotensi merugikan masyarakat.

Modus Umrah

Salah satu modus penghimpunan dana masyarakat yang belakangan menimbulkan banyak korban adalah investasi bodong bermodus umrah. Investasi berskema Ponzi hingga MLM ini dikemas dengan paket umrah murah, sehingga menarik minat para calon jemaah. Salah satu kasus investasi bodong berkedok umrah adalah First Travel di mana jumlah calon jemaah yang dirugikan mencapai ribuan orang dengan perkiraan kerugian mencapai Rp848,7 miliar.

Wakil Ketua Umum Himpunan Penyelenggara Haji dan Umrah (Himpuh) Muharom menjelaskan bahwa skema Ponzi yang dilakukan First Travel dilakukan dengan cara menawarkan keuntungan berlipat bila berhasil mengajak bergabung calon jemaah lain.

Skema tersebut jelas melanggar prinsip syariah karena seharusnya dana calon jemaah harus murni digunakan untuk keperluan umrah, bukan untuk diputar atau digunakan untuk memperkaya diri sendiri.

Kementerian Agama sendiri secara tegas mengharamkan praktik pemasaran paket umrah

Masyarakat juga bisa proaktif mengecek daftar perusahaan yang tidak memiliki izin dari otoritas berwenang dengan mengakses *Investor Alert Portal* pada www.sikapuangmu.ojk.go.id.

yang menggunakan MLM dengan indikasi skema Ponzi. Alasannya, hal tersebut memberikan ketidakpastian keberangkatan kepada calon jemaah yang mendaftar belakangan.

Direktur Jenderal Penyelenggaraan Haji dan Umrah (PHU) Kementerian Agama Nizar Ali mengatakan sistem pengawasan umrah yang diselenggarakan swasta/ biro tidak seketat yang ibadah haji yang dikelola pemerintah, sehingga menimbulkan celah tindakan penyelewengan.

Selain mencabut izin operasional biro umrah bermasalah, tindakan yang dilakukan pemerintah adalah dengan meningkatkan pengawasan melalui Sistem Informasi Pengawasan Terpadu Umrah dan Haji Khusus (SIPATUH). “Tidak diperkenankan Penyelenggaraan Perjalanan Ibadah Umroh (PPIU) dalam menawarkan paket menggunakan sistem Ponzi, sistem gali lubang tutup lubang dengan penawaran harga murah dari segi operasional dan mengambil (dana) jemaah yang datang belakangan untuk menutup (biaya operasional) jemaah yang akan diberangkatkan. Itu menyimpang dari prinsip syariah,” tutur Nizar.

Dia menambahkan, pihaknya akan meminta setiap biro umrah yang menawarkan paket di bawah harga referensi dan memiliki masa tunggu lebih dari 6 bulan, untuk melaporkan kepada Kementerian Agama melalui sistem SIPATUH. ●

SBP, Alternatif Pendanaan Infrastruktur

Sebagai negara dengan potensi ekonomi yang besar, Indonesia sedang bekerja keras membangun infrastruktur pendukung guna mencapai pertumbuhan ekonomi yang lebih besar ke depannya. Masifnya pembangunan infrastruktur tersebut tentu harus didukung dengan alokasi anggaran yang besar.

Namun, Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) memiliki kemampuan yang terbatas mengingat porsi belanja negara harus dibagi secara proporsional dengan program prioritas lain misalnya, pendidikan, pengentasan kemiskinan, dan pelayanan kesehatan.

Oleh karena itu, dibutuhkan inovasi pendanaan agar program pembangunan infrastruktur tetap berjalan sesuai dengan target tanpa membebani APBN.

Bentuk inovasi pendanaan infrastruktur yang saat ini dikembangkan oleh pemerintah adalah Pembiayaan Investasi Non Anggaran (PINA). Skema yang merupakan bagian dari skema Kerja Sama Pemerintah dan Badan Usaha (KPBU) ini menggalang dana dari penanaman modal, dana kelolaan, perbankan, pasar modal, asuransi, lembaga pembiayaan, lembaga jasa keuangan lain, dan pembiayaan lain yang sah.

Proyek-proyek infrastruktur yang dibiayai pun tidak sembarangan, tetapi hanya proyek-proyek yang masuk kategori strategis nasional yang mempunyai nilai komersil dan berdampak untuk meningkatkan perekonomian Indonesia. Salah satu skema pendanaan PINA yang sudah berjalan adalah Surat Berharga Perpetual (SBP). SBP merupakan *hybrid financing* yang dapat diklasifikasikan sebagai *debt*



atau ekuitas, tergantung *feature* yang melekat pada instrumen tersebut.

PT Pembangunan Perumahan (Persero) Tbk. (PTPP) adalah perusahaan konstruksi pelat merah yang pertama kali menerbitkan instrumen investasi ini dengan nilai Rp1 triliun secara bertahap. Dana tersebut akan digunakan untuk membiayai proyek Pembangkit Listrik Tenaga Uap (PLTU) Meulaboh di Aceh.

Rencananya, PTPP akan meng-*upsized* nilai penerbitan menjadi Rp2 triliun di mana saat ini perseroan sedang mengajukan izin tambahan ke Kementerian BUMN.

Menurut Direktur Keuangan PTPP Agus Purbianto, alasan perseroan memilih SBP adalah untuk relaksasi dalam rangka meningkatkan *leverage* perseroan yang dalam lima tahun ke depan memiliki rencana investasi mencapai Rp174 triliun. Pasalnya, rencana tersebut akan membuat *balance sheet* PTPP akan sangat ketat.

Dengan demikian perlu ada relaksasi agar perseroan tetap memiliki ruang untuk meningkatkan *leverage*. Nah, instrumen SBP ini bisa masuk ke dalam pos ekuitas sehingga PTPP masih bisa menambah *debt* untuk memenuhi kebutuhan pendanaan investasi.

Melalui instrumen SBP, perseroan menawarkan dua jalan masuk bagi investor yakni skema bilateral dan investasi kolektif. Pembelian SBP tahap pertama senilai Rp250 miliar dilakukan melalui Reksa Dana Penyertaan Terbatas (RDPT) yang dikelola oleh Ciptadana Asset Management dengan kupon 9,65%.

“Lewat penerbitan SBP, kami bisa menekan *cost of fund* yang bisa mencapai 11% kalau dua anak usaha kami yang melakukan *fund rising*,” katanya, Selasa (17/4).

Dua anak usaha yang dimaksud adalah PT PP Energi dan PT PP Infrastruktur sebagai pihak yang akan mengerjakan proyek PLTU tersebut.

Presiden Direktur PT Ciptadana Asset Management Paula Rianty

menambahkan, RDPT ber-*underlying asset* SBP PTPP itu akan dicatatkan sebagai ekuitas dari sisi emiten penerbit, sedangkan dari sisi RDPT akan dicatatkan sebagai surat utang.

Dukung OJK

Penerbitan SBP PTPP ini tak terlepas dari dukungan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang telah

Melalui instrumen SBP, perseroan menawarkan dua jalan masuk bagi investor yakni skema bilateral dan investasi kolektif. Pembelian SBP tahap pertama senilai Rp250 miliar dilakukan melalui Reksa Dana Penyertaan Terbatas (RDPT) yang dikelola oleh Ciptadana Asset Management dengan kupon 9,65%.

menerbitkan Surat Efektif No. S-306/PM.21/2018 perihal Pencatatan Reksa Dana Berbentuk Kontrak Investasi Kolektif Penyertaan Ciptadana Infrastruktur Indonesia yang berinvestasi pada SBP yang diterbitkan PTPP.

Kepala Eksekutif Pengawas Pasar Modal merangkap Anggota Dewan Komisiner OJK, Hoesen mengatakan, SBP yang diterbitkan PTPP dapat menjadi *underlying* dari produk pengelolaan investasi di pasar modal yang ditujukan bagi pembiayaan infrastruktur seperti RDPT dan DINFRA.

Ke depan, jelasnya, OJK akan terus mendorong inovasi dan pemanfaatan produk-produk investasi di pasar modal dalam rangka pembiayaan pembangunan infrastruktur. Menurutnya, pasar modal sangat cocok sebagai tempat penggalangan dana proyek-proyek infrastruktur mengingat banyak instrumen investasi yang bertenor panjang di pasar modal.

Menteri PPN/Kepala Bappenas Bambang P.S. Brodjonegoro sangat mengapresiasi inovasi pembiayaan melalui penerbitan SBP ini. Menurutnya, skema investasi SBP merupakan suatu terobosan dalam menjawab kebutuhan pendanaan dalam program pembangunan infrastruktur di Tanah Air.

“Ini sangat kreatif di mana mencari sumber ekuitas tanpa harus berupaya mendapatkan penyertaan modal negara (PMN),” katanya, Kamis (19/04/2018).

Dia pun berharap, langkah PTPP ini akan diikuti oleh BUMN-BUMN lain agar tidak lagi bergantung pada PMN dari pemerintah.

Bambang menyatakan, SBP menjadi alternatif bagi penerbit untuk memperbaiki tingkat *debt to equity ratio* yang kerap menjadi sorotan para investor. Bagi investor, SBP bisa menjadi pilihan untuk menyalurkan dana dalam jangka panjang dengan imbal hasil yang menjanjikan. “Dari sisi penerbit, instrumen SBP tercatat sebagai ekuitas, sedangkan dari sisi investor dapat menghasilkan *return* menarik meski proyek masih berstatus *green field*,” jelasnya.

Bambang juga mengapresiasi banyaknya dukungan dari berbagai pihak sehingga skema SBP tersebut bisa benar-benar diterbitkan ke pasar modal dan membantu pendanaan proyek infrastruktur pemerintah. “Terbitnya SBP ini tidak akan tercapai tanpa dukungan dan terobosan dari OJK. OJK telah memberi landasan hukum dan izin untuk kepentingan penerbitan SBP,” jelasnya. ●

Apa itu



Dalam dunia investasi pasar modal, jenis produk investasi biasanya menyesuaikan dengan tingkatan literasi dari investornya. Bagi investor pemula, jenis produk investasi yang dipilih biasanya adalah reksa dana, khususnya reksa dana konvensional.

Dari sekian banyak jenis produk reksa dana, salah satunya adalah *Exchange Trade Fund* (ETF). ETF ini tergolong jenis produk sering kali dianggap sebagai produk investasi yang rumit alias *sophisticated*, sehingga tak banyak investor yang berinvestasi di dalamnya. Benarkah demikian?

Meski sudah lebih dari 10 tahun diluncurkan, jumlah produk ETF baru sekitar 17 ETF dengan *underlying asset* yang beragam. ETF sendiri merupakan reksa dana berbentuk Kontrak Investasi Kolektif (KIK) yang unit penyertaannya diperdagangkan di Bursa Efek Indonesia, layaknya saham-saham yang *listing* di bursa efek.

Pembeliannya pun bukan dari manajer investasi atau Agen Penjual Efek Reksa Dana (APERD), tetapi melalui perusahaan efek (broker) yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

Meski termasuk bagian dari produk reksa dana, tetapi ETF memiliki sejumlah perbedaan dengan produk reksa dana konvensional. *Pertama*, ETF dibuat dengan tujuan

untuk meniru kinerja dari suatu indeks (*be the market*). Berbeda dengan reksa dana konvensional yang pada umumnya dibuat untuk mengalahkan indeks yang menjadi acuan (*beat the market*).

Kedua, unit penyertaan ETF bisa dibeli langsung di bursa karena unit penyertaannya diperdagangkan secara bebas di bursa saham seperti saham dengan satuan lot. Karena sifatnya yang *tradable* tersebut, harga unit penyertaan ETF dapat berubah-ubah selama waktu perdagangan bursa.

Dengan demikian, berinvestasi di ETF sangat mudah dan fleksibel karena dapat dibeli dan dijual kapanpun selama jam perdagangan.

Ketiga, memiliki cakupan luas yang mana memiliki 1 ETF sama halnya dengan memiliki puluhan saham-saham unggulan yang terkandung dalam indeks yang dijadikan *underlying asset*.

Keempat, transparan yang mana informasi mengenai ETF dan saham-sahamnya dapat diakses kapanpun dan dimanapun secara *realtime*. Dan terakhir, rendah biaya dan risiko yang mana *management fee* relatif lebih rendah dibandingkan dengan reksa dana konvensional, biaya transaksi ETF di pasar sekunder sesuai dengan komisi broker, dan risiko rendah karena likuiditas terjamin.

Meski belum banyak peminatnya, kinerja reksa dana ETF

terbilang cukup moncer. Dalam 1 dekade terakhir, dana kelolaan total produk ETF telah mencapai Rp8 triliun dengan pangsa pasar hampir 2%.

Lalu bagaimana cara membeli ETF? Produk investasi ini dapat dibeli di pasar primer atau perdana dan pasar sekunder melalui broker. Untuk bertransaksi di pasar perdana, investor harus merogoh kocek dalam yakni dengan ukuran basket 100.000 unit.

Apabila mengacu pada posisi IDX30 yang sebesar 524, maka investor harus menyiapkan dana sebesar Rp52,4 juta. Sementara itu, bila bertransaksi di pasar sekunder, investor diperbolehkan membeli dalam satuan lot alias 100 unit.

Dari 17 produk ETF yang tercatat, Indo Premier Sekuritas merupakan satu-satunya diler partisipan yang mendominasi dengan jumlah produk ETF mencapai 16 produk.

Lalu dari 17 produk tersebut, 9 ETF dikelola oleh PT Indo Premier Investment Management yang masih merupakan anak usaha dari Indo Premier Sekuritas, 5 produk ETF dikelola oleh PT Pinnacle Persada Investama, 1 ETF dikelola oleh PT Batavia Prosperindo Asset Management, 1 ETF dikelola oleh PT Danareksa Investment Management, dan 1 ETF dikelola oleh PT Bahana TCW Investment Management.

Bagi investor ritel saham, produk ETF ini bisa menjadi alternatif pilihan ketika bingung memilih saham-saham unggulan mana yang layak dibeli. Pasalnya, melalui ETF, investor bisa membeli kumpulan saham unggulan dengan modal investasi yang kecil.

Misalnya, hanya dengan tak sampai Rp50.000, investor sudah bisa membeli 30 saham unggulan yang terangkum dalam indeks IDX30 melalui pembelian unit di ETF IDX30.

Jadi, sebenarnya berinvestasi di reksa dana ETF itu mudah, murah dan efisien serta tidak serumit yang dibayangkan. ●



Inklusi Keuangan Global Meningkat, Tapi Kesenjangan Masih Terjadi

Telepon seluler dan internet merupakan alat komunikasi yang paling ampuh untuk mendukung perkembangan bisnis keuangan. Bahkan, kepemilikan telepon seluler dan akses internet membuka kesempatan bagi masyarakat untuk ikut mendorong inklusi keuangan.

Berdasarkan siaran pers World Bank pada 19 April 2018, tercatat data dari Global Findex Database bahwa ada 515 juta orang di seluruh dunia telah membuka rekening sejak 2014. Laporan ini juga menunjukkan bahwa laki-laki lebih banyak menggunakan jasa keuangan dibandingkan dengan perempuan.

Secara global, setidaknya 69% orang dewasa telah memiliki rekening di bank ataupun pada layanan *e-money*. Peningkatan ini tercatat tumbuh sebesar 7% sampai dengan tahun 2017 dibandingkan dengan kondisi di tahun 2014, yakni sebesar 62%.

Laporan Global Findex Database tersebut menjelaskan, untuk beberapa negara yang pertumbuhan lebih lambat, tertahan karena disparitas antara orang kaya dan miskin, serta

komposisi laki-laki dan perempuan. Kesenjangan antara laki-laki dan perempuan di negara berkembang tidak berubah sejak 2011, yakni 9%.

Presiden Bank Dunia Jin Yong Kim mengatakan, dalam beberapa tahun terakhir, Bank Dunia telah melihat langkah besar di seluruh dunia untuk menghubungkan orang dalam layanan keuangan formal. “Inklusi keuangan memungkinkan orang dapat menabung untuk kebutuhan keluarga, mengajukan kredit untuk bisnis,” tuturnya dalam keterangan pers World Bank, Kamis (19/4).

Menurutnya, dengan memiliki akses ke layanan keuangan, secara tidak langsung menjadi pintu masuk untuk memangkas kemiskinan dan ketimpangan. Bahkan dengan perkembangan teknologi, lanjutnya, kepemilikan telepon seluler dan akses

internet menjadi kesempatan bagi perkembangan inklusi keuangan yang sebelumnya belum pernah terjadi.

Global Findex mengumpulkan data dari 144 negara tentang bagaimana orang menggunakan jasa keuangan, dan diproduksi oleh Bank Dunia dengan pendanaan dari Bill and Melinda Gates Foundation, bekerja sama dengan Gallup, Inc. Data tersebut menyebutkan, penggunaan telepon seluler dan internet untuk jasa keuangan telah mengalami peningkatan signifikan.

Setidaknya antara tahun 2014 - 2017, penggunaan telepon seluler untuk layanan keuangan mendorong pangsa pasar industri pembayaran digital dari 67% menjadi 76% secara global, sementara di negara berkembang 57% menjadi 70%.

Secara global, 1,7 miliar orang dewasa tetap tidak memiliki

rekening bank, tapi dua pertiga dari mereka memiliki ponsel yang dapat membantu mereka mengakses layanan keuangan.

Teknologi digital dapat memanfaatkan transaksi tunai yang ada untuk membawa orang ke dalam sistem keuangan menurut laporan itu. Misalnya, membayar gaji pemerintah, pensiun, dan tunjangan sosial langsung ke rekening dapat membawa jasa keuangan formal ke lebih dari 100 juta orang dewasa secara global, termasuk 95 juta di negara berkembang.

Ada peluang lain untuk meningkatkan kepemilikan dan penggunaan akun melalui pembayaran digital, di antaranya lebih dari 200 juta orang dewasa yang tidak memiliki rekening bank yang bekerja di sektor swasta dibayar dengan uang tunai saja, seperti juga lebih dari 200 juta yang menerima pembayaran pertanian.

“Kami sudah tahu banyak tentang cara memastikan wanita memiliki akses yang sama ke layanan keuangan yang dapat mengubah hidup mereka,” kata Melinda Gates, Co-Chair dari Bill & Melinda Gates Foundation. Ketika pemerintah memberikan pembayaran kesejahteraan sosial atau subsidi lain langsung ke rekening bank digital wanita, dampaknya luar biasa.

Wanita mendapatkan kekuatan pengambilan keputusan di rumah mereka, dan dengan lebih banyak alat keuangan yang mereka miliki, mereka berinvestasi dalam kemakmuran keluarga mereka dan membantu mendorong pertumbuhan ekonomi yang luas.

Edisi *Database Global Findex* ini termasuk indikator terbaru tentang akses dan penggunaan layanan keuangan formal dan informal. Melinda Gates menambahkan, data tentang penggunaan teknologi keuangan, termasuk telepon seluler dan internet untuk melakukan transaksi keuangan berdasarkan pada lebih dari 150.000 wawancara di seluruh dunia.

Geliat pertumbuhan akan menurun dalam beberapa kuartal mendatang, dengan meningkatnya kerentanan keuangan dan meningkatnya ketegangan perdagangan. Terlebih lagi, rasio utang global yang mencapai titik tertinggi, dapat mengancam pertumbuhan global.

Reformasi Ekonomi

Sementara itu, pertemuan Komite Moneter dan Finansial Internasional (IMFC) saat rangkaian acara *Spring Meeting IMF-World Bank Group 2018* di Washington, Amerika Serikat pada April lalu menyampaikan isu utama, yakni upaya meredam potensi kerentanan keuangan dan meningkatnya ketegangan perdagangan.

Menurut Ketua IMFC Lesetja Kganyago, pertumbuhan global akan lebih kuat dan menyebar, dengan pendorong utama perdagangan dan investasi. Hanya saja, lanjutnya, dunia dihadapkan pada bayang-bayang risiko.

Dia menjelaskan bahwa geliat pertumbuhan akan menurun dalam beberapa kuartal mendatang, dengan meningkatnya kerentanan keuangan dan meningkatnya ketegangan perdagangan. Terlebih lagi, rasio utang global yang mencapai titik tertinggi, dapat mengancam pertumbuhan global.

“Kami sepakat memang ada beberapa bayangan risiko, dan kami perlu bersama untuk fokus pada reformasi ekonomi yang lebih dalam. Untuk memastikan pertumbuhan yang tinggi, berkelanjutan dan inklusif,” tuturnya dalam konferensi pers se usai pertemuan IMFC, Sabtu (21/4).

Komite sepakat untuk bersama memperkuat aktivitas perdagangan lintas negara, seiring meningkatnya kekhawatiran ketegangan yang berkembang. Selain itu, IMFC sepakat mendukung International Monetary Fund (IMF) dan World Bank mengembangkan beragam

program kerja untuk memperbaiki situasi global dan meningkatkan transparansi utang.

Menurutnya, hal ini memerlukan upaya kolektif, dari debitur, kreditor, serta seluruh komunitas internasional. Negara-negara juga diminta lebih konsisten dalam menerapkan agenda reformasi keuangan untuk memperkuat ketahanannya.

Lesetja optimistis bahwa atmosfer yang ada saat ini adalah momentum untuk bertumbuh dan bertindak. “Jendela peluang tetap terbuka dan harus dimanfaatkan dengan cepat,” tegasnya.






Direktur Pelaksana Dana Moneter Internasional (IMF) Christine Lagarde menyebutkan bahwa kekhawatiran ketegangan perdagangan, juga dapat datang dari langkah-langkah proteksionisme yang telah diamatinya tiga tahun terakhir.

Merujuk laporan World Trade Organization (WTO), Lagarde menyatakan bahwa lebih banyak tindakan protektif yang muncul di seluruh dunia dibandingkan dengan masa-masa sebelumnya. “Jadi ada langkah-langkah proteksionisme yang konstan, meskipun rendah,” ujarnya.

Isu-isu yang tidak berhubungan langsung dengan perdagangan, juga menjadi sorotan, seperti peningkatan perlindungan kekayaan intelektual. The Fund sendiri akan fokus untuk membantu proses penyelesaian masalah yang menghambat stabilitas pertumbuhan. Selain itu, IMF juga akan fokus mempromosikan sistem moneter dan keuangan internasional yang stabil. ●

Data Kredit & Non Performing Loan (NPL)

Penerima Kredit Bukan Lapangan Usaha Rumah Tangga Per Maret 2018 (Rp Miliar)

	Untuk Pemilikan Rumah Tinggal	NPL	401.484	10.722
	Untuk Pemilikan Flat. Apartemen	NPL	16.793	346
	Untuk Pemilikan Ruko/ Rukan	NPL	26.532	1.272
	Untuk Pemilikan Kendaraan Bermotor	NPL	129.563	1.724
	Untuk Pemilikan Peralatan Rumah Tangga Lainnya (termasuk pinjaman multiguna)	NPL	561.744	6.018



NPL = Non Performing Loan

Sumber: OJK, Maret 2018

Kredit & NPL Bank Umum Kepada Pihak Ketiga Bukan Bank Berdasarkan Lapangan Usaha & Bukan Lapangan Usaha Penerima Kredit Per Maret 2018 (Rp Miliar)

	Pertanian, Perburuan & Kehutanan	NPL	319.600	4.182
	Perikanan	NPL	10.639	256
	Pertambangan & Penggalian	NPL	104.750	6.572
	Industri Pengolahan	NPL	793.325	23.578
	Listrik, Gas & Air	NPL	154.238	1.984
	Konstruksi	NPL	254.714	11.973
	Perdagangan Besar & Eceran	NPL	885.838	37.066
	Penyediaan Akomodasi & Penyediaan Makan Minum	NPL	97.367	5.377
	Transportasi, Pergudangan & Komunikasi	NPL	192.105	6.704
	Perantara Keuangan	NPL	211.490	1.955



Prospek Pembiayaan Jelang Hari Raya

Hari Raya Idul Fitri dan momen Ramadan selama sebulan sebelumnya merupakan periode spesial yang mendapatkan perhatian khusus pelaku usaha pembiayaan atau *multifinance*.

Pada periode ini, tingkat konsumsi masyarakat cenderung naik. Permintaan kredit juga turut bertumbuh dibandingkan dengan bulan-bulan lainnya. Pembiayaan kendaraan bekas, baik roda dua maupun roda empat, serta pembiayaan multiguna termasuk di antara jenis pembiayaan yang banyak diminati masyarakat menjelang Hari Raya.

Namun demikian, risiko kenaikan pembiayaan bermasalah (*Non Performing Financing/NPF*) juga lebih tinggi di periode ini. Pasalnya, selain karena angka penyaluran pembiayaan yang naik, masa penagihan selama Ramadan juga lebih pendek.

Direktur Utama PT Adira Multi Dinamika Finance Tbk. Hafid Hadeli menyampaikan, seluruh portofolio umumnya akan mengalami kenaikan menjelang Hari Raya Idul Fitri. Kendaraan bekas memiliki pangsa pasar tersendiri. Mobil bekas jenis MPV dan kendaraan roda dua jenis skutik masih menjadi favorit nasabah pembiayaan.

“Dengan uang yang sama bisa mendapatkan model yang lebih bagus

daripada membeli baru. Dan biasanya juga cepat karena barang sudah langsung tersedia,” katanya, Selasa (8/5). Perusahaan *multifinance* yang sudah *go public* ini bahkan membidik penyaluran pembiayaan kendaraan bekas dapat tumbuh 20% menjelang Hari Raya.

Untuk menggaet lebih banyak nasabah di musim libur Lebaran, perseoran telah menyiapkan sejumlah pameran, bekerja sama dengan dealer dan merchant. Pameran itu akan dilakukan selama bulan puasa hingga setelah Lebaran di 200 kota seluruh Indonesia.

Direktur Utama PT BCA Finance Roni Haslim menjelaskan, jika melihat tren dari tahun ke tahun, penyaluran pembiayaan kendaraan bekas selalu meningkat pada bulan puasa. Wilayah sekitar Jakarta, Bogor, Tangerang dan Bekasi atau Jabotabek masih menjadi kontributor terbesar terhadap total penyaluran pembiayaan.

Oleh karena itu, guna menjaring lebih banyak nasabah, pihaknya akan menyiapkan sejumlah promo menarik sepanjang bulan puasa dan Lebaran. “Harapan kami semoga bisa meningkat,” tambahnya.

Adapun terkait dengan proyeksi pertumbuhan pembiayaan multiguna, Zacharia Susantadiredja menjelaskan bahwa setiap tahun kebutuhan dana selalu meningkat menjelang Lebaran.

Oleh karena itu, Direktur Keuangan PT Wahana Ottomitra Multiartha Tbk. atau WOM Finance ini menambahkan, penyaluran pembiayaan multiguna pada kuartal II/2018, yang bertepatan dengan momentum Ramadan dan Idul Fitri, akan meningkat.

Dia memperkirakan penyaluran pembiayaan multiguna pihaknya pada kuartal II/2018 dapat naik sekitar 10% dibandingkan dengan kuartal I/2018. “Pembiayaan multiguna jasa dengan menjaminkan motor atau mobil konsumen yang akan meningkat,” katanya, Senin (7/5).

Saat ini WOM Finance memiliki produk pembiayaan jasa multiguna melalui MotorKu dan MobilKu. Pada kuartal I 2018, perseroan mencatat pembiayaan sebesar Rp1,8 triliun. Adapun, produk pembiayaan multiguna jasa melalui MotorKu dan Mobilku berkontribusi sebesar 46% dari total pembiayaan dalam unit atau sekitar Rp828 miliar.

Libur Lebaran

Sementara itu, libur bersama Lebaran dinilai menjadi polemik tersendiri bagi pelaku industri pembiayaan.

Ketua Umum Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI) Suwandi Wiratnio menyampaikan, libur Lebaran yang panjang berpotensi

mendorong NPF naik tipis. Meskipun demikian, lanjutnya, tingkat kredit bermasalah belum akan dirasakan pada kuartal II, tetapi baru akan dirasakan sekitar Juli hingga Agustus, atau 1-2 bulan setelah Hari Raya.

Selain tantangan libur panjang, industri pembiayaan juga menghadapi tantangan lain. Dia mengatakan sejak akhir tahun kemarin perbankan agak berhati-hati menyalurkan pinjaman kepada industri pembiayaan skala menengah dan kecil. “Dengan perbankan mulai sedikit berhati-hati menyalurkan pinjaman kepada *multifinance*, artinya *multifinance* tidak bisa menggenjot pertumbuhan,” katanya.

Suwandi memproyeksikan NPF pascalibur Lebaran tidak akan jauh berbeda dengan NPF pada kuartal II/2017 yakni 3,47%. Sejalan dengan itu, industri berupaya menjaga tingkat pertumbuhan pembiayaan yang pada kuartal I mencapai 6,08% menjadi sekitar 8%-10% atau sesuai dengan target. “Mungkin [NPF] tidak akan berbeda jauh, di kisaran 3,4%-3,5%,” katanya.

Adanya risiko kenaikan NPF membuat PT Indomobil Finance Indonesia memilih bersikap moderat dalam memasang target penyaluran pembiayaan kendaraan bermotor selama bulan puasa.

Chief Executive Officer PT Indomobil Finance Indonesia Gunawan Effendi mengakui, perseroan tidak memasang target agresif guna menghindari kenaikan kredit bermasalah. Pihaknya menargetkan penyaluran pembiayaan kendaraan bermotor roda dua maupun empat selama bulan puasa hanya tumbuh 5%-10%. “Kami memang tidak terlalu agresif menjelang Lebaran. Bisnis ada, tetapi risiko juga ada,” katanya usai membuka IMFI *Honda Customer Day*, Jumat (11/5).

Perseroan juga telah menyiapkan strategi guna menjaga NPF di tingkat wajar. Pihaknya akan lebih intens melakukan *collection* dan menyediakan paket bayar dengan memberikan insentif khusus.

Sementara itu, Direktur Utama PT Mandiri Utama Finance (MUF) Stanley Setia Atmadja memperkirakan, rasio NPF akan meningkat tipis dari 1,37% pada kuartal I/2018 menjadi 1,44% pada kuartal II/2018.

Meskipun demikian, kata dia, pihaknya telah menyiapkan sejumlah strategi guna menjaga rasio NPF di tingkat wajar. Salah satunya, dengan menggandeng pihak ketiga yakni Biro Kredit untuk menyempurnakan proses akuisisi dan *underwriting*

persetujuan pembiayaan.

Selain itu, pihaknya juga mengoptimalkan penggunaan teknologi untuk proses penagihan dan pengelolaan aset, serta memperkuat organisasi yang menangani fungsi *collection*.

Hal senada diungkapkan Direktur Keuangan PT BFI Finance Indonesia Tbk. Sudjono. Setelah pada kuartal I/2018 mampu menjaga rasio NPF di angka 1%, Sudjono memperkirakan NPF dapat naik tipis menjadi 1,1% pada kuartal II.

Namun dia memperkirakan rasio NPF akan kembali stabil pada kuartal III dan kuartal IV. “Kami akan fokus dan koordinasi yang baik, penerapan *monitoring collection indicators* dan *early warning* secara harian,” katanya.

Direktur PT Mandiri Tunas Finance (MTF) Harjanto Tjitohardjojo sepakat, libur Lebaran yang panjang menjadi tantangan tersendiri. Namun, pihaknya telah menyiapkan sejumlah jurus untuk menjaga NPF menjelang Lebaran.

Beberapa di antaranya memfokuskan pembiayaan kendaraan niaga dan alat berat di sektor infrastruktur, logistik, dan perkebunan. Sementara itu, sektor pertambangan difokuskan untuk nasabah mandiri.

Adapun, untuk pembiayaan mobil berpenumpang, komposisi uang muka atau *down payment* di atas 25% akan dijaga di atas 60%. “Kami juga mengingatkan nasabah membayar angsuran 1 minggu menjelang Lebaran dan percepatan bayar angsuran,” ungkapnya.

Direktur Utama Adira Finance Hafid Hadeli menilai, kenaikan NPF menjelang Lebaran memang tidak bisa dihindari. Namun demikian, lanjutnya, kenaikan itu bukan merupakan ancaman karena hanya bersifat musiman.

“Itu kan seasonal saja, memang berdasarkan pengalaman, NPF selalu naik [jelang Lebaran]. Kami siap naik, tetapi akan turun lagi,” katanya. ●



Masyarakat Masih Butuh Edukasi

Data–data statistik perbankan syariah yang dibuat Otoritas Jasa Keuangan menunjukkan pangsa pasar perbankan syariah masih belum naik signifikan. Sebagai gambaran, per Maret 2018, total aset bank umum syariah (BUS) dan unit usaha syariah (UUS) sebesar Rp428,2 triliun, sedangkan aset perbankan nasional secara keseluruhan yang berjumlah Rp7.429,89 triliun.

Dengan kata lain, total pangsa pasar perbankan syariah terhadap total aset bank umum masih berkisar 5,7%, naik tipis atau berkisar 0,5% dari posisi tahun lalu sebesar 5,2%. Padahal, *market share* perbankan syariah diharapkan dapat tembus 10% dari bank secara umum.

Pada akhir 2015, aset perbankan syariah hanya mengambil porsi 4,2% atau sebesar Rp296,26 triliun dari total aset bank umum nasional sebesar Rp6.095,9 triliun.

Walau begitu, secara tahunan total aset bank syariah per akhir kuartal I/2018 tumbuh cukup tinggi yakni 19,3% dibandingkan dengan Maret 2017.

Perkembangan perbankan syariah semakin hari dinilai semakin positif, baik dari sisi pendanaan, pembiayaan, maupun kualitas pembiayaan.

Untuk BUS, misalnya, per Maret 2018 rasio permodalan semakin tebal dari posisi 16,98% pada Maret 2017 menjadi 18,47%. Begitu juga dengan rasio profitabilitas atau *return on assets* dalam periode waktu yang sama, turut terkerek dari 1,12% menjadi 1,23%.

Sejalan dengan itu, likuiditas BUS juga masih longgar, dengan level *financing to deposit ratio* (FDR) di level 77,63%, turun dari posisi Maret 2017 sebesar 83,53%. Hal ini akibat pendanaan yang tumbuh sebesar 14,8% (*year on year/yoy*), lebih tinggi dari pertumbuhan pembiayaan sebesar 6,7% (*yoy*).

Adapun, untuk UUS, rasio ROA per Maret sebesar 2,4%. Rasio

profitabilitas tersebut cenderung fluktuatif sejak 2017, tetapi konsisten di atas level 2%, lebih tinggi dibandingkan dengan tahun 2015-2016 yang masih berkutat di level 1%.

Rasio NPF *gross* UUS juga mulai turun ke level 2,46% per Maret 2018, lebih rendah dibandingkan dengan Maret tahun lalu 3,5%. Sejalan dengan itu FDR UUS menguat dari 99,28% menjadi 101,54% akibat laju kenaikan pembiayaan yang lebih tinggi dibandingkan dengan pertumbuhan DPK.

Secara umum, perbankan syariah juga turut menerapkan digitalisasi dalam layanannya yang disesuaikan dengan perkembangan teknologi. Hal itu berdampak pada peningkatan efisiensi dan penurunan rasio Biaya Operasional terhadap Pendapatan Operasional (BOPO) ke level 89,90% untuk BUS dan 72,64% untuk UUS.

Menurut **Direktur Utama PT Bank Syariah Mandiri Toni EB Subari**, perbankan syariah memiliki potensi yang besar untuk bertumbuh. Namun, masih perlu dilakukan edukasi untuk lebih mengenalkan keunggulan perbankan syariah bagi masyarakat.

BSM sebagai satu-satunya bank syariah dengan permodalan terbesar dan masuk kategori Bank Umum Kelompok Usaha (BUKU) III - yang memiliki permodalan Rp5 triliun – Rp30 triliun- juga menyiapkan sejumlah strategi untuk mempercepat pertumbuhan yang ditargetkan dua digit pada tahun ini.

Berikut ini ringkasan wawancara dengan Toni di sela-sela acara buka

bersama dengan media, pada Rabu (30/5/2018):

Market share industri perbankan syariah masih di level 5,7%, apa tantangan dalam meningkatkan pangsa pasarnya?

Sebenarnya kalau dari *market share*, dukungan pemerintah sudah



sangat bagus sekarang antara lain dengan KNKS (Komite Nasional Keuangan Syariah). Kalau kita bicara potensi pasar, dari 250 juta -260 juta penduduk sekitar 87% kan masyarakat muslim. Jadi potensi *market*-nya besar.

Bank syariah itu sebenarnya, kalau ibarat kendaraan, bisa dibilang mobilnya banyak tapi penumpangnya yang masih perlu diperbanyak.

Isunya lebih kepada bagaimana edukasi kepada masyarakat tentang apa itu sebenarnya bank syariah, bagaimana kekhususannya dibandingkan dengan perbankan konvensional. Jadi tantangannya bagaimana supaya masyarakat lebih banyak menggunakan bank syariah.

Bagaimana sebenarnya kekhususan bank syariah dibandingkan dengan konvensional?

Bedanya sumber dananya bersih dan penempatannya juga di tempat-tempat yang bersih dengan cara yang benar, sehingga bisnisnya Insyallah berkah, dan dipotong dengan zakat.

Maksudnya adalah dananya tidak ditempatkan di semua jenis industri. Misalnya, tidak boleh ditempatkan ke hotel, terutama hotel nonsyariah, karena tidak bisa diyakinkan apakah pendapatannya halal, apakah di hotel itu dijual miras atau tidak.

Beberapa industri lain juga tidak diizinkan seperti yang terkait rokok. Jadi pembiayaannya dilakukan pada jenis usaha yang halal dan mekanismenya juga dilakukan dengan cara yang lebih halal, seperti dengan konsep bagi hasil, jual beli, dan penyertaan.

Untuk dana, kami melihat, masyarakat yang menyimpan dana di bank syariah itu, khususnya di BSM, adalah masyarakat yang benar-benar memilih syariah. Survey kami menunjukkan deposit BSM usianya rata-rata 36 tahun ke atas, pendidikannya S1 ke atas dengan tingkat ekonomi menengah atas.

Artinya ketika usia 36 tahun ke atas, ekonominya diperkirakan sudah mapan dan nilai kesyariahnya sudah muncul di mana mereka mulai berpikir ingin haji dan umrah.

Di bank syariah juga tidak diperkenankan terima dana yang nonhalal. Jadi hasil penempatan dana di bank konvensional dan lain-lain, itu tidak kami masukkan ke pendapatan usaha tapi sebagai dana sosial untuk fakir miskin.

Dari segi pembiayaan, bagaimana strategi untuk memacu pertumbuhan yang lebih tinggi?

Kami melihat nilai syariah itu sebenarnya lebih banyak di individu, bukan di perusahaan karena perusahaan misi utamanya adalah mendapatkan profit. Makanya perbankan syariah itu lebih banyak fokus di ritel konsumen. Memang ada juga di segmen korporasi menengah tapi porsi tidak terlalu besar.

Khusus di BSM, target pasar kami lebih difokuskan individu atau ritel baik untuk usaha produktif skala kecil dan menengah. Selain itu juga ritel yang lebih ke arah konsumsi seperti pembiayaan kendaraan secara syariah, KPR syariah dan pensiun syariah.

Strategi berfokus di ritel konsumen itu sudah kami mulai sejak 2017 dan porsi saat ini sudah mencapai 56%, baik produktif maupun konsumtif. Ini akan terus kami tingkatkan dengan target sebesar 65% pembiayaan untuk ritel dan 35% untuk pembiayaan *wholesale* yang sesuai dengan nilai-nilai kesyariahan.

Dari segi bisnis dan pembentukan laba bagi bank, segmen ritel itu lebih positif karena ritel yang individu kami menggunakan yang dasarnya *payroll* atau *fix income*, jadi Insyallah akan lebih *secure*.

Kami tetap yakin pertumbuhan laba sampai akhir tahun ini dapat tercapai sesuai target sebesar 33% - 35% dibandingkan dengan Desember tahun lalu.

Di sisi pendanaan di bank syariah, apalagi dengan kenaikan BI rate sampai 50 bps selama Mei 2018, apakah akan berimbas pada perebutan dana di bank syariah?

Insyallah tidak ada isu tentang likuiditas. Khususnya di BSM, FDR kami malah masih di bawah 80%, likuiditasnya masih cukup. Itu karena tren kesyariahan semakin kuat dan bagi masyarakat yang sekarang menyimpan di perbankan, syariah itu menjadi pilihan.

Walau ada momen pelunasan haji pada April, itu bagian dari kegiatan operasional. Artinya walaupun banyak dana haji ditarik, tapi akan tetap ada yang masuk lagi mendaftar haji. Kami aktif mencari nasabah haji.

Secara industri, FDR terus turun karena pembiayaan yang rendah. Misalnya untuk BUS kenaikan pembiayaan hanya 6,7%. Apa penyebab utamanya?

Pelonggaran FDR itu utamanya karena didorong pertumbuhan pendanaan atau DPK yang lebih tinggi dibandingkan dengan pertumbuhan pembiayaan. Contohnya BSM sampai Maret pertumbuhan pendanaan DPK kami 16% dan pembiayaan di 10%-11%. Tren dana yang masuk ke bank syariah itu semakin tinggi pertumbuhannya.

Kalau pembiayaan yang masih rendah oleh BUS, itu karena tren umumnya perbankan di mana permintaan pada awal tahun sampai akhir kuartal I biasanya masih rendah. Insyallah pada kuartal II kami yakin akan lebih berkembang.

OJK menargetkan pertumbuhan pembiayaan bank syariah dapat tumbuh 10%-12%, masih yakin dapat tercapai?

Bisa, Insyallah. Target tahun ini kami tumbuh secara *year on year* sebesar 12% untuk BSM. Untuk industri juga saya yakin bisa, karena sebenarnya pertumbuhan Maret lalu saja sudah di atas 12% secara *year on year*. Untuk BUS dan UUS pertumbuhannya sampai 14,4%. ●

Feb Sumandar

Direktur Utama PT Bahana Sekuritas

Di Balik Tantangan, Selalu Ada Peluang Baru

Industri pasar modal sangat identik dengan fluktuasi pasar. Namun demikian, di balik fluktuasi pasar tersebut, tersimpan potensi cuan (duit, Red.) yang bisa dimanfaatkan oleh pelaku pasar modal, salah satunya yaitu perusahaan sekuritas. Gejala tersebut tak hanya berasal dari sentimen dalam negeri, tetapi juga sentimen dari luar negeri. Dalam situasi yang penuh dengan ketidakpasatian dan tantangan tersebut, PT Bahana Sekuritas selalu optimistis dalam menghadapinya. Berikut petikan wawancara dengan Direktur Utama PT Bahana Sekuritas Feb Sumandar

Apa moto dan visi hidup dalam meniti karir di industri pasar modal?

Untuk bisa mendapat kepercayaan dan membangun hubungan yang baik ke semua *stakeholder*, saya selalu mengedepankan sikap profesional, transparan, dan konsisten sehingga pada akhirnya kita mampu bersanding dan berkolaborasi dengan semua orang.

Hal ini sejalan dengan budaya atau kebiasaan yang telah kami bangun di lingkungan kerja Bahana Sekuritas. Kami berupaya transparan dan konsisten dalam mencapai visi dan misi perseroan baik untuk jangka pendek maupun jangka menengah dan panjang. Semua pihak memiliki rasa dan keinginan yang sama untuk mencapainya bila kita semua punya rasa memiliki atas perusahaan ini.

Bagaimana membangun komunikasi dan koordinasi dengan tim Anda?

Tidak perlu ada batasan yang rigid antara atasan dan bawahan. Pintu ruangan saya terbuka untuk semua karyawan untuk berdiskusi jika ada masukan, ide maupun kritik yang sifatnya membangun perusahaan ini.

Secara reguler kami membahas pencapaian perusahaan serta mencari jalan keluar bila ternyata ada masalah. Sebagai wujud transparansi masing-masing divisi akan dievaluasi secara professional sehingga *reward and punishment* berlaku sama untuk semua orang.





Apa tantangan terbesar dalam karir dan bagaimana mengatasinya?

Tantangan terbesar saya dalam karir adalah menjaga keseimbangan antara memberikan layanan serta menjaga kepercayaan semua pihak mulai dari nasabah, regulator, pegawai, dan pemegang saham.

Sebagai institusi, Bahana Sekuritas harus bisa menyediakan layanan yang *up to date* kepada para klien sehingga kepercayaan mereka bisa senantiasa kami jaga.

Di tengah kesibukan kerja, bagaimana Anda menyeimbangkan antara pekerjaan, pribadi/keluarga?

Buat saya keluarga adalah prioritas utama, tetapi bukan berarti pekerjaan jadi tertinggal karena urusan keluarga. Keluarga saya mengerti akan tugas dan tanggung jawab saya sebagai Direktur Utama Bahana Sekuritas.

Memang tidak mudah untuk menjaga keseimbangan ini tapi saya selalu menyediakan waktu untuk keluarga setiap Sabtu dan Minggu untuk berekreasi bersama keluarga. Yang terpenting bukan kuantitas tapi kualitas bersama keluarga walau dengan waktu yang terbatas.

Bagaimana pandangan mengenai gejolak pasar modal yang belakangan terjadi?

Sentimen dari global masih terus menghantam pasar finansial sejumlah negara berkembang, termasuk Indonesia sepanjang April-Mei 2018. Mata uang Rupiah telah melemah 2,99% sejak awal tahun (ytd) terhadap Dollar Amerika Serikat (AS), atau berada pada level Rp13.960 pada akhir pekan Jumat (11/5/2018) lalu.

Tertekannya nilai tukar karena sejumlah investor melakukan *profit taking* dari pasar modal dan pasar obligasi sehingga Indeks Harga Saham Gabungan

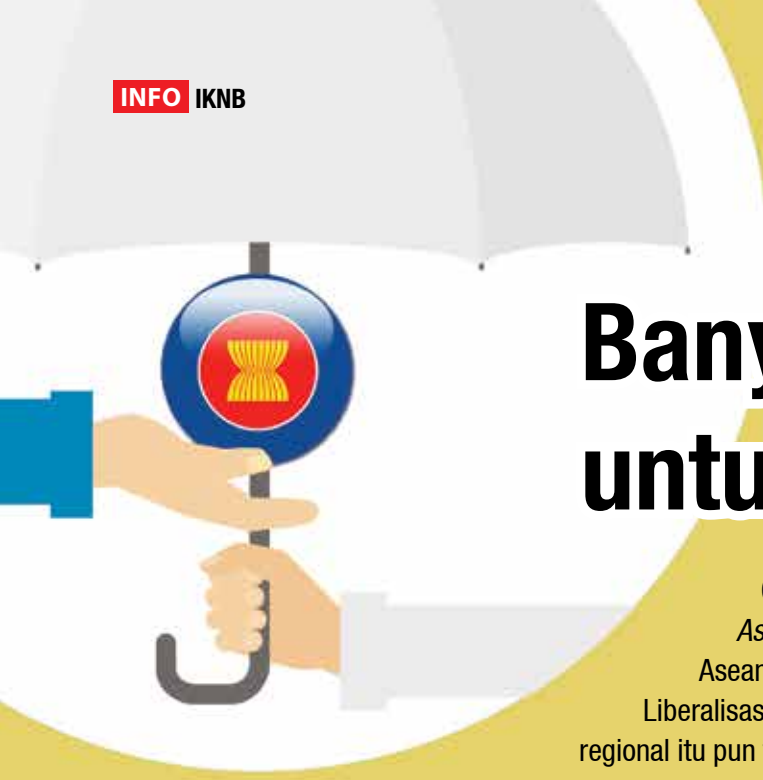
(IHSG) terkoreksi 6,28% (ytd) atau pada level 5.956,83.

PT Bahana Sekuritas sebagai salah satu anak usaha PT Bahana Pembinaan Usaha Indonesia (Persero) melihat pelemahan yang terjadi pada kurs Rupiah terhadap Dollar AS cenderung disebabkan dari faktor eksternal dan bukan dari dalam negeri, baik itu kebijakan fiskal maupun moneter.

Menurut Anda, bagaimana prospek industri sekuritas ke depan?

Dengan kondisi tersebut di atas, pandangan kami prospek industri sekuritas ke depannya memang sangat menantang tapi di setiap tantangan selalu terbuka peluang-peluang baru.

Di sinilah kami memberikan inovasi terkini kepada para klien mulai dari jasa *corporate advisory*, hingga memberikan layanan terkini lainnya termasuk, *fintech* yang saat ini merupakan bisnis yang memiliki prospek yang bagus pada masa datang. ●



Banyak PR Asuransi untuk Hadapi MEA

Gaung dari integrasi ekonomi di Asia Tenggara, dalam wadah *Asean Economic Community* (AEC) atau Masyarakat Ekonomi Asean (MEA), sudah bergema dalam beberapa tahun terakhir.

Liberalisasi pasar, meliputi arus barang, jasa dan orang, di kawasan regional itu pun telah berlangsung di semua sektor ekonomi.

Tidak terkecuali di sektor asuransi. Sejumlah target integrasi layanan jasa asuransi di Asia Tenggara pun sudah diagendakan, telah berjalan dan diharapkan dapat rampung dalam beberapa tahun ke depan, sesuai dengan target implementasi penuh AEC pada 2025.

Dikutip dari laman resmi *Asean.org*., dokumen tentang *Strategic Action Plans (SAP) for Financial Integration 2016 – 2025* menunjukkan sejumlah target liberalisasi di subsektor asuransi sudah ditetapkan, mulai dari asuransi lalu lintas perdagangan atau *cross-border supply* dalam lini bisnis *marine, aviation, and transportation* (MAT), hingga program reasuransi katastrofik di Asia Tenggara.

Lantas, bagaimana dengan kesiapan industri asuransi nasional terhadap liberalisasi pasar tersebut? Apa pekerjaan rumah yang masih perlu dituntaskan pelaku asuransi dalam negeri dalam menghadapi integrasi pasar tersebut?

Integrasi MAT

Dalam *SAP for Financial Integration 2016 – 2025*, proses integrasi penuh asuransi lalu lintas

perdagangan sebenarnya diberi waktu pada 2016 – 2017. Namun, dalam *Asean Insurance Summit 2017* yang dihelat di Laos pada November 2017, Indonesia dan Myanmar belum meratifikasi kesepakatan terkait integrasi lini bisnis asuransi tersebut.

Dokumen tersebut menyebutkan bahwa proses liberalisasi MAT di kedua negara itu akan dilakukan pada 2018 – 2019. Proses itu dilanjutkan dengan penyempurnaan integrasi pada 2020 – 2021.

Dody Achmad Sudiary Dalimunthe, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI), mengakui hal tersebut. “Kami minta bertahap. Nantinya pada 2022 atau sejak akhir 2021 sudah mesti integrasi penuh seluruh negara di Asia Tenggara,” jelasnya. AAUI, tambahnya, sebelumnya telah diminta mengkalkulasi dampak dari integrasi tersebut. Jika direalisasikan saat ini, maka separuh dari perolehan premi industri bisa diserap pelaku asuransi dari luar negeri.

Dody menjelaskan, integrasi MAT itu juga meliputi produk pengangkutan kapal laut internasional. Padahal, porsi perolehan premi dari lini bisnis *marine cargo* atau pengangkutan kapal laut, khususnya

untuk perdagangan internasional, terbilang signifikan bagi industri asuransi umum nasional.

Oleh karena itu, jelasnya, pihaknya meminta OJK untuk merealisasikan secara bertahap liberalisasi pasar asuransi di kawasan regional tersebut. “Kalau bisa *marine hull* dulu, kemudian pengangkutan udara dulu, kemudian baru pelan-pelan *cargo*, setelah kita siap. Jadi, *marine cargo* belakangan saja.”

Dody mengakui bahwa saat ini pemerintah sudah mewajibkan penggunaan proteksi asuransi dalam negeri untuk pengangkutan barang. Hal itu termuat dalam Peraturan Menteri Perdagangan No. 82/2017 tentang Ketentuan Penggunaan Angkutan Laut dan Asuransi Untuk Ekspor dan Impor Barang Tertentu. Regulasi itu kemudian direvisi dengan Permendag No. 48/2018.

Namun, dia menegaskan bahwa regulasi tersebut dan ketentuan lain yang mewajibkan objek pertanggung jawaban dalam negeri bagi perusahaan asuransi nasional mesti dirubah bila Indonesia siap meratifikasi kesepakatan liberalisasi tersebut.

Di samping itu, Dody mengatakan, AAUI juga sudah mengatakan kepada pelaku industri asuransi umum

untuk mempersiapkan diri untuk menghadapi integrasi penuh pada akhir 2021. Sumber daya asuransi, jelasnya, diharapkan juga dapat ditingkatkan agar mampu bersaing dengan tenaga kerja Singapura dan Malaysia.

Terkait dengan liberalisasi MAT, Dody juga mengatakan AAUI masih terus mendorong kewajiban proteksi tanggung jawab kepada pihak ketiga atau *third party liability* (TPL) oleh pemerintah kepada seluruh pemilik kendaraan bermotor. “AAUI mendorong pemerintah, Kementerian Perhubungan, menerbitkan regulasi wajib asuransi TPL bagi pemilik kendaraan bermotor,” ungkapnya.

Dody menuturkan, asosiasi juga bakal mendorong perusahaan asuransi agar menaikkan nilai santunan TPL yang merupakan perluasan dari produk asuransi kendaraan bermotor. Nilai pertanggungannya itu dinilai perlu ditingkatkan agar setara dengan nilai santunan dalam Peraturan Menteri Keuangan No. 16/PMK.010/2017 tentang Besar Santunan dan Sumbangan Wajib Dana Kecelakaan Lalu Lintas Jalan.

Selain PMK tersebut, Dody menjelaskan saat ini santunan kecelakaan diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor 15/PMK.010/2017 tentang Besar Santunan dan Iuran Wajib Dana Pertanggunganan Wajib Kecelakaan Penumpang Alat Angkutan Penumpang Umum di Darat, Sungai/ Danau, Feri/Penyeberangan, Laut, dan Udara. Program wajib asuransi kecelakaan itu pun saat ini sudah dijalankan oleh PT Jasa Raharja (Persero).

Kendati begitu, santunan dan proteksinya dinilai masih sangat terbatas. “Pada dasarnya ini sama dengan TPL, yang dilaksanakan oleh Jasa Raharja, dengan pembayaran premi *mandatory* bagi pemilik kendaraan bermotor saat pembayaran pajak kendaraan. Namun, santunan yg diberikan terbatas hanya untuk

meninggal dan cacat, sedangkan kerusakan properti belum ter-cover.”

Perluasan proteksi TPL, kata Dody, yang dipasarkan asuransi kerugian secara umum memberikan pertanggunganan yang lebih luas, mencakup risiko meninggal, cacat dan kerusakan properti. Dengan demikian, ujarnya, masyarakat yang mengalami kecelakaan benar-benar dapat tersantuni baik badan dan maupun hartanya. “Saat ini *coverage* TPL masih menjadi salah satu cover di asuransi kendaraan bermotor dengan nilai santunan yang bervariasi, dan relatif kecil, sekitar Rp10 juta.”

Risiko Katastropik

Di samping MAT, kehadiran skema asuransi bencana alam nasional atau *disaster risk financing insurance* (DRFI) juga menjadi hal mendesak untuk direalisasikan Indonesia untuk terlibat dalam program liberalisasi reasuransi katastrofik di Asia Tenggara.

Pemerintah dan legislator diharapkan dapat menghadirkan skema asuransi tersebut pada 2018-2019 sesuai target dalam *SAP for Financial Integration 2016-2025*. AEC menargetkan pada 2020-2021, liberalisasi penuh bidang asuransi itu tercapai.

Yasril Y. Rasyid, Presiden Direktur PT Reasuransi Maipark Indonesia, mengatakan, saat ini pihaknya berfokus pada pembentukan skema asuransi bencana tersebut. Menurutnya, keberadaan skema tersebut menjadi prasyarat mutlak untuk mewujudkan keterlibatan Indonesia di liberalisasi reasuransi katastrofik.

Oleh karena itu, dia berharap pemangku kepentingan dapat merealisasikannya pada tahun ini. «Kami berharap DRFI nasional akan dibahas pemerintah dan DPR pada tahun ini,» jelasnya.

Pemerintah dan legislator diharapkan dapat menghadirkan skema asuransi tersebut pada 2018–2019 sesuai target dalam SAP for Financial Integration 2016–2025. AEC menargetkan pada 2020–2021, liberalisasi penuh bidang asuransi itu tercapai.

Yasril mengatakan, terkait target AEC 2025, Asean Insurance Council (AIC) telah merencanakan pembentukan konsorsium risiko antara negara di Asia Tenggara. Target liberalisasi pasar reasuransi katastrofik sendiri sebenarnya dimulai pada 2018. Yasril, yang juga menjabat sebagai Ketua Kelompok Kerja Analytical and Disaster Risk Work Sharing (Andrews) yang dibentuk AIC, menjelaskan rencana pembentukan konsorsium itu tengah disosialisasikan. Pada saat yang sama, jelasnya, World Bank juga membantu terbentuknya *Sovereign Cat Risk Pool* dengan konsep serupa. “Asean Insurance Council berencana untuk membentuk kerja sama *sovereign catastrophoc risk pool* antar negara-negara Asia Tenggara,” ungkapnya.

Dody A.S. Dalimunthe, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI), mengakui bahwa liberalisasi pasar terkait risiko katastrofik memang menjadi salah satu pembahasan di Asean Insurance Summit 2017 di Laos pada November tahun lalu.

Menurutnya, salah satu problem yang diutarakan adalah terkait data risiko katastrofik di negara-negara Asia Tenggara. «Data belum bisa dikombinasikan menjadi satu untuk database Asean,» ungkapnya. ●

Timbang–Timbang Asuransi untuk Atlet

Tinggal hitungan pekan menjelang penyelenggara Asian Games. Sebentar lagi, tepatnya pada 18 Agustus–2 September 2018, Jakarta dan Palembang akan menjadi tuan rumah ajang olah raga terbesar Asia itu.

Data INASGOC Department Ticketing per 3 Mei 2018 menunjukkan, akan ada 10.000 atlet dan 5.000 *officials* dari 45 negara yang berpartisipasi dalam helatan tersebut. Kontingen Indonesia sendiri diprediksi akan mencapai 800-1.200 orang yang terdiri dari atlet dan *officials*.

Bagi para atlet, risiko cedera tinggi menjadi kekhawatiran besar. Sayangnya, tidak seluruh atlet memiliki perlindungan risiko berupa asuransi.

Seperti diakui oleh Pungky Afriecia dari cabang voli, yang memulai karier atletnya ketika berlaga di Divisi Utama Livoli pada 2007. Meskipun profesi olahragawan dihadapkan pada risiko cedera yang cukup tinggi, dia mengaku belum memiliki polis asuransi, baik jiwa maupun kesehatan.

Atlet berusia 23 tahun ini sebetulnya mulai menyadari pentingnya memiliki asuransi setelah

berkaca kepada atlet sepak bola Zaenal Arief ketika terkena cedera lutut dan harus pensiun dari sepak bola. Ketika itu, pemain yang terakhir kali memperkuat Persepam-Madura United itu, tidak memiliki polis asuransi.

Untuk itu, Pungky berencana memiliki polis asuransi sendiri, baik asuransi jiwa maupun kesehatan. Namun untuk saat ini, Pungky memperoleh jaminan asuransi jiwa dan kesehatan ketika akan berlaga di Asian Games 2018.

Atlet bola voli yang memperkuat tim putri klub Bandung Bank BJB Pakuan ini mendapatkan jaminan perlindungan risiko setelah PT AXA Mandiri Financial Service (AXA Mandiri) menandatangani perjanjian kerja sama dengan Komite Olimpiade Indonesia (KOI) sebagai *official partner* tim Indonesia, pada Senin (23/4).

Ketua Umum Komite Olimpiade Indonesia (KOI) Erick Thohir

mengatakan, penting bagi para atlet memiliki asuransi. Bahkan, ketika memimpin tim bola basket pada 1999, soal jaminan asuransi bagi para atlet juga telah menjadi perhatian utama Erick. Perhatian ini karena atlet yang merupakan aset nasional rentan terkena cedera.

Oleh karena itu, dia memastikan atlet yang berada di bawah naungan KOI telah terproteksi asuransi. “Karena itu kami bekerja sama dengan AXA Mandiri untuk semua atlet dan kontingen Indonesia di Asian Games ini,” katanya.

Secara keseluruhan, selama ajang Asian Games 2018, ada sekitar 800 - 1.200 atlet tim Indonesia yang akan





memperoleh jaminan asuransi jiwa dan kesehatan.

AXA Mandiri sendiri menyediakan total nilai pertanggungan yang mencapai Rp2,5 miliar. Selain itu, ada pula benefit tambahan bagi atlet yang memperoleh medali emas, yakni perlindungan tambahan senilai Rp1 miliar.

President Director of AXA Mandiri Jean-Philippe Vendenschrick mengakui, hingga saat ini belum memiliki catatan pasti kontribusi pendapatan premi dari kalangan atlet. Oleh karena itu, pihaknya gencar melakukan promosi terkait perlindungan kesehatan di berbagai kegiatan, termasuk Asian Games.

Bagi AXA Mandiri, partisipasi pada perhelatan akbar ini diharapkan dapat turut mendorong kesadaran berasuransi di semua kalangan. Apalagi, atlet merupakan *role model*.

Penggunaan perlindungan dari produk asuransi oleh atlet dapat menjadi contoh bagi masyarakat umum. “Dengan *event* seperti ini, pertumbuhan volume penjualan produk asuransi akan lebih bagus,” jelasnya.

Selama perhelatan ini, AXA Mandiri akan bekerja sama dengan enam atlet duta Indonesia yakni Pungky Afriecia, Diananda Choirunisa dari cabang panahan, I Gede Siman Sudartawa dari cabang renang, Eko Yuli Irawan dari cabang angkat besi, Arki Wisnu dari cabang basket, dan Raphael Maitimo dari cabang sepak bola.

Para atlet ini bertugas mensosialisasikan perhelatan ini dengan peran AXA di dalamnya, serta seputar persiapan masing-masing. Selain AXA Mandiri, PT AIA Financial juga turut memberikan perlindungan bagi atlet yang berlaga di Asian Games 2018.

Direktur Hukum, Kepatuhan, & Risiko PT AIA Financial Rista Qatrini Manurung menyampaikan, pihaknya memberikan dukungan berupa asuransi kesehatan selama satu tahun kepada para atlet yang terpilih untuk mengikuti pelatnas Asian Games yang diberikan melalui Kementerian Pemuda dan Olahraga.

“Asuransi yang kami berikan terdiri dari perlindungan kesehatan untuk rawat inap baik karena kecelakaan ataupun penyakit, perlindungan atas kecelakaan diri maupun asuransi jiwa dengan uang pertanggungan jiwa sampai dengan sebesar Rp500 juta,” katanya, Sabtu (21/4).

Sebelumnya, perusahaan asuransi jiwa yang berbasis di Hong Kong ini menggandeng dua pelatih klub kenamaan Inggris, Tottenham Hotspur, untuk menjadi fasilitator program “Training for Trainer” bagi pelatih pemula sepak bola di Indonesia. Pesepakbola David Beckham juga tidak ketinggalan dirangkul untuk menjadi *Global Ambassador*.

“Kami mencoba apa pun cara yang bisa kami lakukan untuk memperkenalkan asuransi kepada

masyarakat, terutama melalui kegiatan olahraga,” kata Rista.

Gagasan untuk *raising awareness* produk asuransi melalui program olahraga ini bukan tanpa alasan. AIA merujuk pada hasil survei Nielsen Sport pada 2016 yang menunjukkan bahwa 77% masyarakat Indonesia adalah penggemar sepak bola, dan Indonesia merupakan negara pecinta sepak bola terbesar kedua di dunia.

“Semoga dengan mereka mengenal asuransi, mereka tertarik untuk inklusi, untuk membeli produk asuransi,” ujarnya.

Pengamat asuransi sekaligus Ketua Sekolah Tinggi Manajemen Risiko & Asuransi Hotbonar Sinaga menyampaikan, jenis produk asuransi yang umumnya dapat memproteksi risiko para atlet adalah polis kecelakaan diri atau *personal accident*.

Personal accident dapat dijual secara kumpulan kepada persatuan atlet atau kepada panitia untuk periode selama berlangsungnya perhelatan. Namun demikian, dia mengakui tarif premi *personal accident* untuk atlet umumnya tinggi karena risiko yang lebih tinggi. “Dan lagi *personal accident* khusus atlet belum ada,” katanya, Selasa (24/4).

Namun demikian, kehadiran ajang olahraga terbesar se-Asia di Indonesia dapat dimanfaatkan oleh perusahaan asuransi untuk menangkap peluang bisnis. Selain asuransi khusus untuk atlet, perusahaan asuransi dapat menawarkan polis *personal accident* bagi para penonton dan anggota panitia.

Peluang lainnya, perusahaan asuransi dapat menawarkan program asuransi jiwa dwiguna sebagai program jangka panjang untuk menjamin kesejahteraan atlet setelah pensiun. Asuransi jiwa dwiguna mengandung unsur tabungan. “Ini [Asian Games 2018] merupakan ajang promosi bagi perusahaan asuransi,” kata Hotbonar. ●

Era Baru Bisnis Gadai

Selama berpuluh–puluh tahun, tengkulak atau lintah darat merupakan ‘kawan akrab’ banyak petani di Indonesia. Ketiadaan modal dan minimnya akses terhadap dana membuat petani akhirnya menyerah dan bergantung kepada tengkulak untuk membiayai produksi saat masuk musim tanam.

Akibatnya panen harus dijual kembali kepada tengkulak dengan harga yang tidak wajar dan petani harus mengembalikan pinjaman plus dengan bunga tinggi.

Sedikit demi sedikit, akses petani terhadap modal kian terbuka. Dalam waktu dekat, para petani bisa mendapatkan dana dengan cara menggadaikan lahan produktif yang dimilikinya. Tidak perlu lagi lari ke tengkulak.

Jika selama ini hanya aset likuid seperti emas yang biasanya menjadi jaminan gadai, dalam waktu dekat produk gadai tanah segera meluncur. Masyarakat bisa mendapatkan pinjaman dari Pegadaian dengan menjaminkan aset tidak likuid berupa tanah.

“Barangkali produk gadai tanah adalah yang pertama di Indonesia. Sekarang sertifikat lahan bisa digadaikan untuk mendapatkan modal kerja usaha,” tutur Direktur Utama PT Pegadaian (Persero) Sunarso.

Pada Rabu (17/4), Pegadaian menandatangani nota kesepahaman dengan Kementerian Agraria dan Tata Ruang/Badan Pertanahan Nasional (ATR/BPN) untuk tukar menukar data dan informasi terkait pensertifikatan tanah calon nasabah.

Dengan adanya MoU tersebut, kedua belah pihak dapat saling berbagi data di bidang pertanahan. Pegadaian dapat menelusuri informasi terkait pensertifikatan tanah calon nasabah.

Di sisi lain, pemerintah melalui kementerian dapat mencari informasi terkait sertifikasi tanah aset Pegadaian dan penanganan permasalahan tanah aset Pegadaian.

“Pegadaian nanti bisa mendapatkan data dan informasi pertanahan mengenai calon nasabah dengan cara manual maupun melalui *host-to-host* dari Kementerian Agraria dan Tata Ruang,” jelasnya.

Nota kesepahaman dengan Kementerian ATR/BPN sekaligus menjadi payung hukum untuk

pelaksanaan program gadai tanah. Sebagai informasi, tanah pertanian bersertifikat dan produktif dalam konsep gadai konvensional sebenarnya bukan merupakan objek gadai, sedangkan sertifikat hanyalah sebagai jaminan tambahan.

Namun, dalam skema produk baru gadai tanah ini, masyarakat bisa menggadaikan sertifikat lahan. Oleh karena itu, untuk selanjutnya produk gadai tanah menggunakan konsep gadai syariah dengan akad *Qardh Rahn*.

Sebelumnya, perusahaan pelat merah itu juga sudah mengantongi persetujuan izin dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Fatwa Dewan Syariah Nasional. Lengkap sudah semua persyaratan yang diperlukan.

Pegadaian sejak tahun lalu mempersiapkan produk gadai tanah sebagai perluasan produk yang selama ini sudah dipasarkan. Sebagai gambaran, dari total pinjaman berbasis gadai dan nongadai yang disalurkan oleh Pegadaian selama 2017 yang mencapai Rp36,9

triliun, hampir 95% di antaranya menggunakan jaminan emas.

Perluasan produk gadai diyakini dapat mendorong pencapaian target jumlah nasabah dan omset perusahaan. Pada tahun ini, Pegadaian membidik omset Rp145 triliun. Angka ini naik 16% dibandingkan dengan realisasi omset tahun lalu sebesar Rp125 triliun.

Dari sisi nasabah, jumlah nasabah yang diincar oleh perusahaan beraset Rp48,7 triliun (per Desember 2017) ini mencapai 11,5 juta nasabah pada akhir 2018.

Rencananya, produk baru tersebut akan diluncurkan pada kuartal II/2018. Empat wilayah yang merupakan basis pertanian akan menjadi pilihan untuk memasarkan produk tersebut pertama kali.

Antara lain Bekasi, Yogyakarta, Parepare, dan salah satu dari dua kota di Provinsi Jawa Timur yakni Madiun atau Magetan. “Dengan [program] sertifikasi tanah yang mencapai jutaan, kami ingin monetisasi aset tanah yang sudah disertifikatkan untuk memudahkan modal kerja pertanian.”

Produk gadai tanah memang membidik penerima program sertifikasi lahan, dengan jenis pinjaman untuk modal kerja

pertanian. “Yang kami biayai bukan berapa % terhadap aset tanah, tetapi 80% dari kebutuhan modal kerja pertanian untuk satu siklus. Setelah panen baru akan dikembalikan,” jelas Sunarso.

Sunarso menambahkan, Pegadaian akan membidik nasabah mikro. Pihaknya terutama membidik petani yang memiliki sawah, tetapi tidak memiliki agunan yang bersifat gadai atau fidusia. Dengan demikian, sawah tersebut bisa dimanfaatkan untuk mengakses pembiayaan.

Direktur Produk Pegadaian Harianto Widodo menjelaskan, plafon pinjaman mikro yang diberikan mulai dari Rp10 juta sampai dengan Rp15 juta bagi pemilik sertifikat tanah untuk kebun maupun sawah produktif.

Untuk tahun ini, perseroan membidik 20.000 sertifikat lahan dengan target penyaluran pinjaman senilai Rp200 miliar hingga Rp1 triliun.

Bagi Pegadaian, produk baru gadai tanah merupakan bentuk kontribusi dalam program sertifikat tanah yang sedang digencarkan pemerintah, yaitu dengan memonetisasi aset yang *idle* berupa tanah.

Sunarso menjelaskan syarat untuk dapat menggadaikan sertifikat lahan harus berupa lahan yang produktif. Hal ini untuk menghindari pelunasan dengan cara melelang. Dengan demikian, tanah produktif yang dibiayai bukan untuk mengganti nilai tanah. Hal yang dibiayai adalah kebutuhan modal kerja produksi karena tanah tersebut produktif.

Walaupun demikian, sertifikat tanah non produktif atau tanah rumah tetap bisa dibantu pembiayaannya tetapi dengan produk yang berbeda. Bukan produk gadai, melainkan dengan produk kredit biasa atau fidusia.

Solusi Pembiayaan

Kehadiran produk gadai tanah diharapkan dapat menjadi bagian dari solusi untuk meningkatkan

kemampuan petani mendapatkan modal kerja.

Menteri ATR/BPN Sofyan A Djalil berharap program gadai tanah dapat membuka akses pembiayaan kepada masyarakat, khususnya petani pemilik lahan sehingga dapat terlepas dari rentenir. Hal ini sejalan juga dengan program sertifikasi lahan yang diluncurkan Pemerintahan Presiden Joko Widodo.

Pada 2017 Kementerian ATR/BPN telah berhasil memberikan sertifikat sebanyak lebih dari lima juta sertifikat tanah. Pemerintah pada tahun ini menargetkan pembagian 7 juta sertifikat tanah dan meningkat menjadi 9 juta sertifikat pada 2019.

Secara keseluruhan, pemerintah menargetkan pemberian total 126 juta sertifikat lahan. Tanah pertanian bersertifikat dan produktif diketahui dalam konsep gadai konvensional sebenarnya bukan merupakan objek gadai sedangkan sertifikat hanyalah sebagai jaminan tambahan, tetapi dalam skema produk baru Pegadaian masyarakat bisa menggadaikan sertifikat lahan, sehingga Pegadaian membutuhkan payung hukum dari Kementerian ATR/ BPN.

Sofyan menampik anggapan bahwa kehadiran sertifikat tanah membuat masyarakat terjerat utang. Justru dengan adanya sertifikat tanah, masyarakat dapat menghindari jerat lintah darat untuk kebutuhan dana yang cepat.

“Masyarakat yang memiliki tanah yang selama ini tidak bisa digunakan sebagai kolateral, dengan sertifikat ini dapat menjadi kolateral, sehingga masyarakat tidak perlu pergi ke rentenir,” katanya.

Pemerintah, menurut dia, mendorong terbentuknya produk gadai tanah dalam rangka memperluas sumber pendanaan dari lembaga keuangan bukan bank secara cepat, mudah dan murah. Kehadiran produk baru gadai tanah diharapkan dapat menjadi solusi penyelesaian masalah tanpa masalah. ●



SBN Masih Diminati Dana Pensiun

Dana pensiun menjadi salah satu sektor dengan kontribusi signifikan dalam memenuhi kebutuhan pembiayaan negara melalui penerbitan Surat Berharga Negara (SBN) dan Surat Berharga Syariah Negara (SBSN). Dalam dua tahun terakhir, alokasi salah satu sektor Industri Keuangan Non Bank (IKNB) di Indonesia ini pun meningkat signifikan.

Data Direktorat Jenderal Pengelolaan Pembiayaan dan Risiko (DJPPR) Kementerian Keuangan menunjukkan, pada awal Januari 2018, nilai kepemilikan dana pensiun mencapai Rp198,06 triliun atau mencapai 9,43% dari total SBN dan SBSN domestik yang dapat diperdagangkan, yang tercatat senilai Rp2.099,77 triliun.

Realisasi itu pun bertumbuh 297% dibandingkan dengan kepemilikan dana pensiun di instrumen tersebut pada awal Januari 2016 yang hanya mencapai Rp49,88 triliun atau sekitar 3,41% dari total SBN dan SBSN domestik yang dapat diperdagangkan, yakni senilai Rp1.461,85 triliun.

Apabila dirincikan, dalam rentang waktu itu, kepemilikan dana pensiun di SBN bertumbuh hingga 255,55%

menjadi Rp158,59 triliun, sedangkan di SBSN meningkat 648,80% menjadi Rp39,47 triliun.

Pertumbuhan signifikan tersebut memang tidak terlepas dari upaya Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk mendorong keterlibatan pelaku IKNB untuk berinvestasi di SBN. Pada Januari 2016, otoritas menerbitkan Peraturan OJK No. 1/POJK.05/2016 tentang Investasi Surat Berharga Negara Bagi Lembaga Jasa Keuangan Non Bank.

Regulasi itu ditetapkan untuk mendorong penempatan investasi yang aman dan sesuai dengan karakteristik liabilitas lembaga jasa keuangan di IKNB yang bersifat jangka panjang serta mendorong peranan investor domestik agar berperan dalam pembiayaan pembangunan nasional.

Bagi dana pensiun, ketentuan itu

mewajibkan kepemilikan minimum di SBN atau SBSN hingga 20% dari nilai total portofolio investasi selambat-lambatnya pada akhir 2016. Pada akhir 2017 atau tahun lalu, alokasi investasi pada instrumen itu pun wajib ditingkatkan hingga mencapai 30%. Regulasi itu memang sempat mengalami dua kali perubahan dengan sejumlah relaksasi atas kewajiban tersebut.

Pada November 2016, otoritas menetapkan POJK No. 36/POJK.05/2016 tentang Perubahan atas POJK No. 1/POJK.05/2016 yang memberikan alternatif instrumen berupa obligasi BUMN, BUMD dan anak usaha BUMN yang penggunaannya untuk pembiayaan infrastruktur. Alternatif instrumen ini dibatasi sebesar 50% dari kewajiban kepemilikan SBN pada akhir 2017.

Perubahan kedua hadir dalam POJK No. 56/POJK.05/2017 yang diterbitkan pada Agustus 2017. Ketetapan ini hanya menambah luas alternatif pilihan, yakni efek beragun aset, reksa dana penyertaan terbatas dan instrumen investasi lain yang penggunaan dananya untuk pembiayaan proyek infrastruktur pemerintah. Alhasil, alokasi investasi dari IKNB, termasuk dari sektor dana pensiun, ke SBN dan SBSN meningkat pesat pada periode tersebut.

Direktur Eksekutif ADPI Bambang Sri Muljadi pun mengakui hal tersebut. SBN dan SBSN, jelasnya, juga masih menjadi pilihan bagi sektor IKNB ke depan lantaran otoritas belum melonggarkan ketetapan tersebut.

“SBN masih menjadi kebutuhan dana pensiun karena adanya kewajiban itu,” ungkapnya.

Apalagi, Bambang mengatakan bahwa hingga saat ini sebenarnya belum semua dana pensiun, khususnya penyedia jasa keuangan dengan nilai aset relatif kecil, masih belum memenuhi ketentuan OJK tersebut. Para dana pensiun dalam kategori itu, jelasnya, cukup kesulitan untuk mendapatkan instrumen



investasi milik negara itu di pasar primer lantaran harga pembelian minimum yang terbilang tinggi.

Di pasar sekunder, jelasnya, harga SBN juga masih mahal. “Masih [belum memenuhi semua]. Mau bagaimana lagi. Meski diberi peringatan, kalau tidak bisa bagaimana?” tuturnya.

Oleh karena itu, Bambang menambahkan, pihaknya masih mengupayakan sejumlah cara untuk membantu para anggotanya. Salah satunya adalah dengan menjalin kemitraan dengan manajer investasi untuk meracik portofolio reksa dana dengan *underlying* SBN.

POJK No. 1/POJK.05/2016, khususnya Pasal 4, menyatakan bahwa penempatan investasi wajib itu termasuk kepemilikan SBN melalui reksa dana.

Setidaknya, jelas Bambang, dana pensiun itu bisa memenuhi 50% kepemilikan SBN melalui reksa dana. Selebihnya, kewajiban bakal dipenuhi dengan pemilikan pada obligasi BUMN dan BUMD yang terkait pengembangan infrastruktur.

“Kami kemarin berkerjasama dengan MI untuk mengemas reksa dana,” jelasnya.

Tidak hanya karena kewajiban, Bambang mengatakan sejauh ini minat sektor dana pensiun terhadap SBN juga masih tetap tinggi, kendati ada kecenderungan penurunan imbal hasil. Dana pensiun, jelasnya, umumnya konsisten menjalankan arahan investasi sehingga tidak akan terlalu banyak merubah portofolionya.

Dia menyatakan, sampai saat ini sejumlah dana pensiun pun masih menginginkan instrumen tersebut. Bahkan, pelaku dana pensiun yang sudah sejak lama memiliki SBN pun cenderung menahan diri untuk mengambil keuntungan dengan menjual instrumen tersebut di pasar sekunder seiring dengan penurunan imbal hasil atau *yield* SBN yang baru diterbitkan.

Pasalnya, dia menilai nilai SBN itu tidak terpengaruh oleh nilai pasar. “SBN itu *hold to maturity*, jadi nilainya sesuai nominal di buku dan nilainya tidak terpengaruh pasar.” ●



Sumber: OJK

Selain itu, pelaku usaha keuangan juga dilarang memakai strategi pemasaran yang merugikan konsumen. Adil disini adalah, kamu berhak untuk dilayani tanpa sikap diskriminatif karena perbedaan agama, ras, suku, dan lainnya oleh Lembaga Jasa Keuangan apapun dan dimanapun.

3. Hak untuk Mendapatkan Pelayanan yang Andal (*Prinsip Keandalan*).

Dalam hal ini, Sobat Sikapi sebagai konsumen berhak untuk mendapatkan pelayanan yang akurat, dimana sistem, prosedur, infrastruktur, dan sumber daya manusia yang diberikan oleh LJK harus mumpuni dan profesional.

4. Hak Mendapatkan Perlindungan Keamanan Data (*Prinsip Kerahasiaan dan Keamanan Data/*

Informasi Konsumen).

Ketika membeli sebuah produk keuangan, kamu banyak membagi data pada penyedia produk. Nah, pahami bahwa kamu memiliki hak untuk mendapatkan perlindungan data pribadi. OJK melarang perusahaan keuangan membagi data atau informasi tentang konsumennya pada pihak ketiga. Data tersebut hanya digunakan sesuai dengan kepentingan dan tujuan yang disetujui oleh konsumen, kecuali ditentukan lain oleh peraturan perundangan-undangan yang berlaku.

5. Hak Mengajukan Aduan Bila Ada Masalah (*Prinsip Penanganan Pengaduan Serta Penyelesaian Sengketa Konsumen Secara Sederhana, Cepat, Dan Biaya Terjangkau*).

Konsumen produk keuangan

juga memiliki hak untuk mengajukan pengaduan bila ada masalah dalam proses transaksi tersebut. Yang dimaksud dengan “penanganan pengaduan” dalam hal ini adalah pelayanan dan/atau penyelesaian pengaduan. Sementara yang dimaksud dengan “penyelesaian sengketa” adalah melaksanakan kesepakatan mediasi atau putusan adjudikasi. Setiap LJK diwajibkan oleh OJK untuk membuka fasilitas pengaduan konsumen di Layanan Konsumen OJK melalui nomor telepon di 157 atau melalui email ke konsumen@ojk.go.id.

Ternyata hak-hak kita sebagai konsumen sudah ada yang mengatur dan yang mengawasi. Mulai sekarang, *yuk* jadi konsumen yang cerdas dan kritis terhadap hak-hak yang kita miliki. Tentunya, hal ini untuk menghindarkan kita dari kerugian di masa mendatang! ●



Edukasi OJK untuk SPEKAL



Kantor Regional 4 Jawa Timur (OJK KR4) mengadakan edukasi bagi Pedagang Kaki Lima (PKL) yang berada di sentra wisata kuliner. Kegiatan tersebut adalah hasil kerja sama dengan Serikat Pedagang Kaki Lima (SPEKAL) Surabaya, pada 28 April 2018 di Pacet, Mojokerto, Jawa Timur.

PKL yang hadir tidak hanya berasal dari Surabaya, melainkan juga berasal dari Bojonegoro, Jombang dan beberapa kota lain di Jawa Timur.

Kegiatan edukasi tersebut diawali dengan sambutan Kepala Regional 4 Jawa Timur, Kepala Bidang Produksi dan Restrukturisasi Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Timur, dan Ketua SPEKAL Surabaya dengan narasumber Kepala Subbagian Edukasi dan Perlindungan Konsumen (EPK) OJK KR4 dan BPJS Ketenagakerjaan.

Materi yang disampaikan pada kegiatan edukasi tersebut meliputi pengenalan OJK dan produk

keuangan, waspada investasi, perencanaan keuangan serta asuransi BPJS Ketenagakerjaan dalam rangka mengembangkan PKL.

Edukasi kepada pedagang kaki lima yang tergabung dalam SPEKAL direncanakan tidak hanya dilaksanakan sekali saja melainkan juga direncanakan beberapa kali pada tahun 2018 dengan beberapa tahap pelaksanaan, yaitu *Tahap Pertama*, meliputi pemberian materi terkait OJK, waspada investasi, perencanaan keuangan, dan produk-produk keuangan secara umum.

Selain itu, *Tahap Kedua* meliputi pencatatan keuangan, pengenalan produk-produk keuangan oleh Lembaga Jasa Keuangan (LJK), dan *Tahap Ketiga* meliputi penyediaan akses keuangan yang bekerja sama dengan LJK dan Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah (TPAKD).

Diharapkan dengan kegiatan edukasi seperti ini, PKL dapat mengetahui tugas pokok dan fungsi OJK, melakukan perencanaan keuangan, waspada akan investasi ilegal, memahami dan percaya terhadap produk-produk keuangan untuk meningkatkan kesejahteraan. ●

OJK dan BEI Gelar Galeri Investasi *Mobile* (GIM) di Universitas Tadulako Palu

Departemen Literasi dan Inklusi Keuangan Otoritas Jasa Keuangan (DLIK OJK) dengan PT Bursa Efek Indonesia (BEI), dan Galeri Investasi Universitas Tadulako melaksanakan program Galeri Investasi *Mobile* pada 17 April 2018 di Auditorium Universitas Tadulako, Palu.

Program tersebut merupakan kerja sama Peluncuran GIM Universitas Tadulako, Palu dimulai pukul 08.00 WITA yang didahului dengan *pre-test* dan menyanyikan lagu Indonesia Raya diikuti oleh seluruh peserta kegiatan.

Mengawali kegiatan, sambutan disampaikan oleh Wakil Rektor 3 Universitas Tadulako Palu, Prof. Dr. Djayani Nurdin, dilanjutkan dengan sambutan dan pembukaan oleh Sarjito selaku Deputy Komisioner Edukasi dan Perlindungan Konsumen.

Setelah dibuka, acara dilanjutkan dengan Seminar Pasar Modal di Indonesia dalam bentuk diskusi panel yang dimoderatori oleh Dr. Vitayanti Fattah S.E., M.Si selaku dosen Fakultas Ekonomi Universitas Tadulako Palu.



Adapun narasumber pada kegiatan tersebut adalah Direktur Literasi dan Edukasi Keuangan dan Harry Prasetyo selaku Vice President Area Development PT Bursa Efek Indonesia.

Kegiatan tersebut dihadiri oleh kurang lebih 144 orang peserta dari berbagai latar belakang yaitu dari Himpunan Pengusaha Muda Indonesia (HIPMI) wilayah kota Palu dan sekitarnya, sejumlah dosen dan dekan, serta perwakilan Aparatur Sipil Negara (APN) di wilayah Provinsi Sulawesi Tengah dan Kota Palu.

Selain itu, peserta acara tersebut adalah pegawai perbankan, karyawan PT Garuda Indonesia, JNE, J&T, pelaku UMKM, MGMP Ekonomi wilayah Kota Palu, dan mahasiswa/i dari lingkungan Universitas Tadulako.

Berdasarkan hasil *pre-test* dan *post-test* yang diberikan kepada peserta edukasi diperoleh nilai rata-rata *pre test* adalah 74,46 dari skala 100 dan nilai rata-rata *post test* adalah 82,96 dari skala 100. Terdapat kenaikan pemahaman sebesar kurang lebih 8,50%. ●

PISA Jadi Cara Tingkatkan Kualitas Pendidikan Sekolah



Untuk pertama kalinya di tahun ini, Indonesia mengikuti survei materi literasi keuangan berkat kerja sama Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dengan Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan (Kemendikbud).

Pelaksanaan survei *Program for International Student Assessment (PISA)* literasi keuangan tahun 2018 telah dilaksanakan di 106 sekolah di berbagai provinsi di Indonesia pada 2-4 Mei dan 6-9 Mei 2018. OJK melakukan *monitoring*

penyelenggaraan survei di 40 sekolah literasi keuangan pada 14 provinsi di Indonesia.

Secara umum, pelaksanaan *monitoring* survei PISA literasi keuangan tahun 2018 yang diikuti siswa Indonesia berumur 15 tahun berjalan lancar.

Program ini merupakan sistem ujian yang diinisiasi oleh Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD), untuk mengevaluasi sistem pendidikan dari 72 negara di seluruh dunia dan dilaksanakan setiap tiga tahun sekali.

Survei PISA untuk mengikuti tes yang terdiri dari tiga kompetensi dasar yaitu membaca, matematika, dan sains bertujuan untuk menguji dan membandingkan prestasi anak-anak sekolah di seluruh dunia, dengan maksud untuk meningkatkan metode dan hasil pendidikan, dalam rangka meningkatkan kualitas pendidikan sekolah.

Selain itu, survei PISA juga memiliki beberapa pilihan tes yang salah satunya adalah tes literasi keuangan yang pertama kali diperkenalkan pada tahun 2012 dimana 18 negara telah mengikuti survei PISA literasi keuangan tersebut.

Indonesia, dalam hal ini yang dikoordinir oleh Kemendikbud telah melaksanakan PISA sejak tahun 2001 untuk tiga materi kompetensi dasar.

Dengan dilaksanakan survei PISA ini, diharapkan kualitas pendidikan di Indonesia semakin membaik dan dapat bersaing secara internasional. Indonesia dengan keikutsertaan pada survei PISA literasi keuangan diharapkan juga dapat meningkatkan literasi keuangan masyarakat Indonesia dan tercipta masyarakat Indonesia yang melek keuangan. ●



Komunitas Ikatan Pengusaha Muslimah Indonesia (IPEMI)

Sumatera Utara & Hijabers Community Peroleh Edukasi Waspada Investasi



Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bekerja sama dengan Komunitas Ikatan Pengusaha Muslimah Indonesia (IPEMI) Sumatera Utara dan Hijabers Community Kota Medan menyelenggarakan Edukasi Waspada Investasi bagi Komunitas Ikatan Pengusaha Muslimah Indonesia (IPEMI) Sumatera Utara dan Hijabers Community Kota Medan di Adi Mulia Hotel Medan.

Acara pembukaan diawali dengan sambutan Ketua Ikatan Pengusaha Muslimah Indonesia (IPEMI) Sumatera Utara dan sambutan Jalius, selaku Deputy Direktur Edukasi OJK sekaligus membuka kegiatan edukasi tersebut.

Kegiatan tersebut diikuti oleh 205 peserta yang terdiri dari komunitas Ikatan Pengusaha Muslimah Indonesia (IPEMI) Sumatera Utara dan Hijabers Community di Kota Medan.

Peserta edukasi keuangan menerima materi dari para narasumber, yaitu mengenai pengenalan OJK dan Industri Jasa Keuangan (IJK) oleh Jalius, Deputy Direktur Edukasi OJK, mengenai Satgas Waspada Investasi oleh Tongam Lumban Tobing, selaku Direktur Kebijakan dan Dukungan Penyidikan OJK, dan mengenai Perencanaan Keuangan oleh Reni K. Ashuri, Certified Financial Planner.

Dengan kegiatan tersebut, tercatat ada peningkatan pemahaman para peserta mengenai materi yang disampaikan berdasarkan peningkatan nilai *pre-test* dan *post-test* sebesar 29,23%. ●





Sinergi Edukasi OJK dengan Kemendikbud untuk Guru SMA & SMK di Maumere

Sejumlah guru IPS tingkat SMA di wilayah Pulau Flores mendapatkan edukasi literasi keuangan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 23-24 Mei 2018 di Maumere.

Kegiatan Sinergi Edukasi OJK bekerja sama dengan Kemendikbud setempat dimulai dengan pembukaan

acara oleh Sondang Martha Samosir, Kepala Departemen Literasi dan Inklusi Keuangan OJK dan Drs. Paolus Nong Susar selaku Plt. Bupati Kabupaten Sikka.

Dalam kegiatan yang ditutup oleh Winter Marbun, Kepala KOJK Provinsi Nusa Tenggara Timur itu, diikuti oleh 92 orang Guru SMA

dan SMK di wilayah Pulau Flores, Nusa Tenggara Timur. Terdiri dari sembilan kabupaten di Pulau Flores.

Kesembilan kabupaten itu adalah Kabupaten Flores Timur, Kabupaten Sikka, Kabupaten Ende, Kabupaten Ngada, Kabupaten Manggarai, Kabupaten Lembata, Kabupaten Manggarai Barat, Kabupaten Nagekeo, dan Kabupaten Manggarai Timur.

Peserta menerima materi dari para narasumber di antaranya mengenai materi OJK, pembiayaan, materi perbankan, asuransi, pergadaian, pasar modal, materi dana pensiun, dan perencanaan keuangan.

Para guru yang menjadi peserta Sinergi Edukasi itu sangat antusias mengikuti rangkaian kegiatan dan berharap kegiatan seperti ini dapat dilaksanakan secara berkesinambungan agar pengetahuan para guru terkait industri jasa keuangan semakin bertambah. ●



Investasi di Fintech, Harus Aman

Dalam situs perusahaan *Peer to Peer Lending* (P2P), muncul dua pilihan. Mulai pendanaan, Anda menginvestasikan dana di perusahaan tersebut. Atau pilihan kedua, Anda ingin meminjam dana melalui jasa perusahaan keuangan berbasis teknologi itu.

Pendaftarannya cukup mudah. Masukkan nama lengkap Anda, nomor identitas, NPWP, serta tinggalkan alamat email. Ada perusahaan fintech yang mematok bunga atau imbal hasil hingga di atas 25% per tahun.

Tentu saja, bagi sebagian pemilik dana, tawaran itu cukup menggiurkan. Bayangkan saja, jika simpanan berjangka di bank paling maksimal menawarkan bunga kisaran 7%-8% per tahun, lalu *return indeks* harga saham gabungan (IHSG) tahun lalu misalnya yang mendekati 20%, ini ada investasi yang berani mematok untuk di lebih dari 20%.

Bahkan, minimal dana investasi yang ditarik pun tak begitu besar. Ada yang bisa dimulai dengan Rp1 juta.

Lagi-lagi, ini soal kemajuan teknologi internet sehingga batas interaksi layanan keuangan konvensional dan berbasis teknologi, tak ada jarak lagi. Hanya saja, dalam urusan investasi yang kaitannya dengan uang, faktor kepercayaan adalah yang pertama dan utama.

Anda mungkin tergoda dengan imbal hasil yang ditawarkan, tetapi bagaimana jaminannya, seperti

apa faktor keamanannya. Hal seperti inilah yang oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) selalu diatur.

Di era yang serba cepat ini, akses keuangan yang mudah memang menjadi kunci. Namun, mudah saja tak cukup apabila tidak ada perlindungan bagi konsumennya atau penggunanya.

Hadirnya Peraturan OJK No. 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi (*Peer to Peer/ P2P Lending*), memang membuat layanan keuangan berbasis teknologi ini memiliki dasar hukum.

Hanya saja, ke depan otoritas melihat keberadaan perusahaan fintech tidak hanya sekadar terdaftar di OJK. Mereka juga harus memiliki izin dalam menjalankan aktivitas bisnisnya.

Bagaimana pun, izin yang diberikan oleh OJK akan membuat investor semakin yakin dalam menanamkan modalnya atau setidaknya mengakses layanan keuangan yang ditawarkan.

Bagaimana pun, dengan teknologi yang semakin berkembang, akan banyak investor yang memilih

Dengan teknologi yang semakin berkembang, akan banyak investor yang memilih layanan investasi atau transaksi keuangan, cukup dengan sentuhan jari tangan. Tak perlu ribet harus mengisi formulir yang berbelit.

layanan investasi atau transaksi keuangan, cukup dengan sentuhan jari tangan. Tak perlu ribet harus mengisi formulir yang berbelit.

Hanya saja, hal itu harus dibarengi dengan jaminan keamanannya. Jangan sampai, investasi yang sudah ditanamkan, menguap tanpa hasil dan tanpa pertanggungjawaban. Tentu bukan itu harapannya. ●





INKLUSI KEUANGAN

untuk semua

