

ERA BARU BUNGA PINJAMAN

EDUKASI OJK KONSUMEN

SEPTEMBER 2018

SIKAPIUANGMU.OJK.GO.ID



**Menuju
Kapitalisasi
Pasar
Rp10.000
Triliun**

MENJADI MILLENIAL yang Cerdas Keuangan



“ Gaya hidup yang dinamis ditambah minimnya pengetahuan pengelolaan keuangan membuat mereka *millenial* merasa sulit untuk mengatur keuangan. Sebagian *millenial* juga masih sulit mengatur keuangannya sesuai skala prioritas. ”

MENUNGGU TEROBOSAN DIREKSI BARU

Sejak pertengahan Juni 2018, PT Bursa Efek Indonesia (BEI) memiliki jajaran direksi baru. Tujuh orang direksi terpilih itu akan menahkodai bursa tanah air untuk periode 2018-2021 setelah melalui uji kelayakan dan kepatutan di Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Pertama-tama tentu ucapan terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya disematkan kepada jajaran direksi periode 2015-2018 yang telah mengakhiri tugas dengan segala pencapaian yang telah diraih. Tradisi jajaran direksi lama yang layak dilanjutkan harus tetap dipertahankan.

Adapun, bagi direksi baru, amanah memimpin BEI pada tiga tahun ke depan memang bukan pekerjaan mudah. Membangun industri pasar modal Indonesia butuh kebersamaan cara pandang dan dilakukan secara berkesinambungan.

Upaya yang telah dilakukan BEI selama ini untuk melakukan sosialisasi ke seluruh pelosok

negeri, menyambangi pelaku usaha, berdiskusi dengan kalangan perguruan tinggi, hingga mendekati komunitas, merupakan cara efektif untuk mendekatkan pasar modal kepada publik.

Saat ini, jumlah investor di pasar modal memang relatif masih kecil dibandingkan dengan pemilik rekening di perbankan. Jumlah pemilik sub rekening efek di C-Best tercatat 979.335 hingga September 2018. Bandingkan dengan pemilik rekening di bank yang lebih dari 150 juta nomor rekening.

Sepintas melihat itu saja, pendalaman pasar modal tentu menjadi tantangan yang masih dihadapi. Meyakinkan masyarakat bahwa pasar modal merupakan alternatif investasi dan pendanaan yang perlu dijajal, butuh terobosan-terobosan dari jajaran direksi baru.

OJK berharap jajaran direksi baru mampu mengakselerasi upaya-upaya menjadikan pasar modal sebagai sumber pendanaan bagi sektor riil,

tidak hanya korporasi besar tetapi juga menyentuh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Termasuk didalamnya adalah pelaku usaha baru.

Perluasan instrumen investasi baru, khususnya yang kurang aktif seperti pasar *hedging* melalui bursa, baik itu menggunakan nilai tukar, suku bunga, maupun *default risk*, perlu terus dilakukan.

Semakin berkembangnya layanan keuangan berbasis teknologi atau *financial technology* (fintech) juga tantangan nyata yang harus dihadapi direksi baru. Harapannya, direksi baru mampu menghadirkan inovasi menghadapi perkembangan fintech ini.

Dengan segala upaya yang dilakukan secara bersama dan berkesinambungan serta adaptif terhadap teknologi yang ada, sekiranya pasar modal Indonesia semakin kuat dan mampu menjadi penopang bagi pertumbuhan ekonomi ke depan. Selamat bertugas direksi BEI. ●

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 September 2018



5

SOROTAN UTAMA

Menuju Kapitalisasi Pasar Rp10.000 Triliun

Resmi sejak Jumat (29/6/2018), pucuk pimpinan PT Bursa Efek Indonesia berpindah tangan dari jajaran direksi lama yang dipimpin oleh Tito Sulistio kepada jajaran direksi baru yang dinakhodai oleh Inarno Djajadi.

- 3 **SALAM REDAKSI**
Menunggu Terobosan Direksi Baru
- 9 **INSPIRASI**
Kepercayaan Adalah yang Utama
- 11 **FOKUS PASAR MODAL**
Minat IPO Saham Kian Tinggi
- 13 **FOKUS PERBANKAN**
Kurva Kenaikan Suku Bunga Perbankan
- 15 **INFO PERBANKAN**
Berbank Tanpa ke Kantor Cabang
- 16 **TINJAUAN REGULASI**
Memacu Pertumbuhan Ekonomi Lewat Properti
- 18 **BISNIS PEMULA**
OJK Dukung Permodalan Nelayan
- 22 **WASPADA INVESTASI**
Bijak Memilih *Fintech Peer to Peer Lending*
- 24 **TELAAH PRODUK**
Meningkatkan Daya Saing Pasar Modal RI Melalui T+2
- 26 **INFO PASAR MODAL**
Apa itu *Stock Split & Reverse Stock?*
- 27 **FOKUS GLOBAL**
Menangkal Serangan *Cyber* di Industri Keuangan
- 29 **ANGKA BICARA**
Dana Pensiun
- 30 **INFO PEMBIAYAAN**
Era Baru Bunga Pinjaman
- 34 **TOKOH**
The Future is Digital
- 36 **INFO IKNB**
Penantian Panjang Penjaminan Polis
- 38 **SERI PENGETAHUAN UMUM**
 - Bercengkerama dengan Asuransi Hewan Peliharaan
 - Menanti Solusi untuk Atasi Ketidaksinkronan Batas Usia
 - Transaksi Murah Lewat Gerbang Pembayaran Nasional (GPN)

KONSUMEN BICARA 20

Butuh Keyakinan Mengakses Fintech



32
PERSPEKTIF



M. Ajisatria Suleiman
Direktur Eksekutif Asosiasi Fintech Indonesia (Aftech)

Aftech, Mengawal Pertumbuhan Fintech

- 44 **ARTIKEL**
Lulus Kuliah Jadi Apa? *Yuk, Kenalan Dengan Profesi Aktuaris*
- 46 **KABAR OTORITAS**
 - OJK Beri Edukasi Keuangan bagi Pengurus Bhayangkari Eks Surakarta
 - OJK Luncurkan *Contact Center 157*
 - Cara Hindari Penyuluh Pertanian & Petani Wonosobo dari Modus Investasi Merugikan
 - Keluarga Pekerja Migran Indonesia Cirebon Dapat Edukasi Keuangan
 - Komunitas Difabel di Solo Raya Jadi Sasaran Edukasi Keuangan OJK

51 INSIGHT

Terobosan Baru Berdayakan Investor



MENUJU KAPITALISASI PASAR RP 10.000 TRILIUN

Resmi sejak Jumat (29/6/2018), pucuk pimpinan PT Bursa Efek Indonesia berpindah tangan dari jajaran direksi lama yang dipimpin oleh Tito Sulistio kepada jajaran direksi baru yang dinakhodai oleh Inarno Djajadi.

Hanya berselang 30 menit setelah Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) BEI ditutup, jajaran direksi baru tersebut langsung mengumumkan tiga program unggulannya. Pertama, mengembangkan produk baru. Kedua, meningkatkan jumlah perusahaan tercatat dan investor, dan ketiga, meningkatkan transaksi dan likuiditas.

Ketiga program utama tersebut merupakan program yang pada akhirnya bermuara pada pendalaman pasar yang diharapkan dapat memperkuat ketahanan pasar modal tanah air terhadap berbagai gejolak yang berasal dari luar negeri.

Sekilas ketiga program utama yang disampaikan bukanlah sesuatu yang baru di kalangan pelaku pasar modal. Dari waktu ke waktu, ketiga program

tersebut memang menjadi pekerjaan rumah (PR) yang belum terselesaikan.

Lalu apa yang membedakannya sehingga menjadi harapan baru bagi pengembangan pasar modal tanah air? Tentu pembedanya adalah soal strategi bagaimana menjalankannya sehingga berjalan efektif sesuai dengan target yang dicanangkan.

Direktur Utama BEI Inarno Djajadi mengungkapkan, strategi



yang akan ditempuh dalam rangka mencapai tujuan pertama adalah dengan menyediakan sarana perdagangan produk baru yang saat ini belum ditransaksikan melalui *platform trading*, dan penguatan *straight through processing* bersama pelaku dan SRO lain.

Untuk program kedua, Inarno bersama tim akan memaksimalkan privatisasi perusahaan pelat merah, baik tingkat nasional maupun daerah, yang pada masa direksi sebelumnya belum berjalan maksimal karena terkendala masalah persyaratan yang rumit. Pada sisi lain, bergabungnya perusahaan BUMN dan BUMD di lantai bursa diharapkan dapat memikat minat pemodal untuk berinvestasi di pasar modal.

“Kami melihat kita masih terkendala dengan jumlah investor dan perusahaan tercatat. Kita masih lemah di situ dan akan kami konsentrasikan di situ,” katanya, Jumat (29/6/2018).

Selain perusahaan pelat merah, BEI juga mengincar bergabungnya perusahaan rintisan alias *startup* dan juga perusahaan berskala UMKM.

Direktur Pengembangan BEI Hasan Fawzi menjelaskan sejauh ini gejolak pasar yang terjadi belum

berpengaruh terhadap target-target yang sudah dicanangkan. “Direksi sudah berketetapan untuk secara lebih faktual dan realistis melihat target-target yang secara terukur dan realistis bisa kita capai termasuk yang sedang berjalan pada tahun ini. Itulah kenapa kita muncul dengan komitmen untuk merealisasikan minimum dengan 12 program unggulan,” katanya Senin, (20/8/2018).

Bahkan, menurutnya, direksi baru berupaya untuk meningkatkan pencapaian beberapa target. “Artinya, jumlah perusahaan tercatat, target yang dicanangkan *kan* 35 emiten, dari sisi angka kita belum mengajukan perubahan tapi dari sisi realisasinya kita optimis akan terlampaui,” jelasnya.

Dia berharap tahun ini akan menjadi pencapaian rekor kembali dari sisi jumlah emiten yang IPO. “Kemudian untuk akuisisi investor baru juga kita harapkan dari angka kisaran 20%, ditingkatkan ke angka 25% karena kita melihat upaya-upaya yang kita pertajam lebih selektif, lebih *targeted*, lebih efektif,” ujarnya.

Target lain yang dipastikan terlampaui adalah pembukaan galeri investasi dimana pada tahun ini

ditargetkan sebanyak 400 galeri investasi baru, sedangkan realisasi hingga saat ini sudah 400 galeri. “Di sisi waktu yang ada kita tak akan berhenti untuk terus membuka galeri-galeri investasi yang baru sepanjang kita pandang sangat efektif dan mendukung program-program edukasi literasi dan sosialisasi kegiatan pasar modal,” kata Hasan.

Jangka Panjang

Adapun untuk program jangka panjang, Hasan menuturkan, direksi akan fokus pada pengembangan kinerja dan metode yang terbaik untuk tiga area utama yakni perdagangan dan keanggotan; pencatatan dan penilaian; dan pengawasan.

“Misalnya area perdagangan kita ingin pastikan likuiditas semakin lama semakin tinggi dengan tingkat keteraturan dan kewajaran tercapai sehingga efisien,” jelasnya.

Dalam area ini, jelasnya, yang menjadi PR utama adalah pendalaman pasar sehingga BEI akan melakukan penguatan di tiga aspek yaitu *supply*, *demand*, dan penyiapan atau pengembangan dari infrastruktur.

Untuk *supply*, Hasan akan memastikan kepatuhan dan kualitas

Direksi sudah berketetapan untuk secara lebih faktual dan realistis melihat target–target yang secara terukur dan realistis bisa kita capai termasuk yang sedang berjalan pada tahun ini. Itulah kenapa kita muncul dengan komitmen untuk merealisasikan minimum dengan 12 program unggulan.

emiten yang tercatat menunjang pendalaman pasar. “Dari sisi keanggotaan kita ingin pastikan aturan yang ada dapat meningkatkan kapasitas dan penguatan dari para Anggota Bursa,” jelasnya.

Dari sisi *demand*, jelasnya, BEI akan memastikan penambahan jumlah investor juga disertai dengan kualitas. Artinya, investor tersebut merupakan investor yang teredukasi dengan baik sehingga memahami betul tentang transaksi bursa dan seluruh variasi produk yang ada di dalamnya.

“Kalau untung dan rugi kan tidak ada yang bisa menjamin tapi kita harapkan seluruh keputusan transaksi di bursa itu oleh investor hanya menciptakan risiko pasar yang memang mekanisme pasarnya berjalan dengan wajar, jadi bukan karena ketidaktahuan atau kesalahan yang tidak perlu akibat kurangnya pemahaman,” jelasnya.

Lalu terkait dengan penyiapan atau pengembangan infrastruktur, Hasan menjelaskan BEI akan memastikan ketersediaan infrastruktur yang memadai untuk menunjang tiga fungsi utama di bursa. “Infrastruktur itu bisa dari segi ketentuan, peraturan harus memadai, dan *enforcement* di dalamnya, kemudian dari aspek sistem misalnya sistem teknologi memadai baik dari sisi kapasitas maupun fitur yang disediakan harus beragam dan memenuhi kebutuhan, dan *human resources* baik internal regulator bursa dan SRO lain,” tuturnya.

Dari pelaku, sambungnya, juga harus ditingkatkan kapasitasnya

dimana harus sesuai dengan perkembangan zaman, serta ketentuan peraturan maupun sistem IT.

Adapun pengembangan lainnya, Hasan mengungkapkan, untuk mencapai pasar yang dalam menuntut adanya variasi pasar lain atau yang disebut dengan *go beyond equity*. “Jadi jangan melulu bertumpu pada transaksi saham tapi ada juga instrumen lain yang dikembangkan misalnya produk di surat utang, derivatif, dan sekuritisasi aset,” jelasnya.

Menurutnya, berbagai produk baru harus dikembangkan dan berorientasi pada kebutuhan pasar, tetapi di sisi lain faktor prudensi tetap harus diperhatikan agar tidak terjadi praktik yang tidak wajar.

Dengan berbagai upaya dan strategi yang sedang dan akan dilakukan tersebut, Hasan optimis target kapitalisasi pasar sebesar Rp10.000 triliun dapat dicapai dalam 3 tahun ke depan.

Harapan Pasar

Pergantian jajaran direksi BEI ini tentu diharapkan bisa membuat kinerja pasar modal tanah air menjadi lebih baik sehingga mampu bersaing dengan pasar modal lain di tingkat global. Rekam jejak para direksi baru yang telah berpengalaman di industri pasar modal diharapkan akan mempermudah pencapaian target-target dalam rangka pengembangan pasar modal.

Direktur Investa Saran Mandiri Hans Kwee berharap dewan direksi BEI yang baru dapat melanjutkan

program-program positif yang telah diinisiasi oleh direksi sebelumnya seperti perluasan basis investor melalui program Yuk Nabung Saham.

Sementara itu, Analis Binaartha Sekuritas M. Nafan Aji Gusta Utama menilai dewan direksi baru harus menggenjot minat investor untuk masuk ke pasar modal yang selama ini masih rendah. Menurutnya, direksi baru juga harus mampu meningkatkan citra pasar modal di Indonesia. “Dari sisi pengawasan misalnya terhadap *insider trading* serta kepatuhan harus lebih tegas,” jelasnya.

Direktur Eksekutif Asosiasi Emiten Indonesia Isakayoga berharap jajaran direksi baru BEI dapat mereview lagi usulan-usulan AEI yang belum terakomodasi oleh direksi sebelumnya. “Kita harapkan direksi yang baru memperhatikan lagi keinginan emiten untuk mengembalikan lagi cara rumusan perhitungan *listing fee*,” jelasnya.

Selain itu, jelasnya, direksi baru juga diharapkan tetap melanjutkan program yang telah dicanangkan oleh direksi lama seperti program Yuk Nabung Saham dan mendorong IPO BUMN/BUMD.

Rudy Utomo, Ketua Asosiasi Perusahaan Efek Indonesia (APEI), menggarisbawahi bahwa sasaran penting pasar modal Indonesia saat ini adalah peningkatan jumlah investor dan jumlah transaksi harian. “Kita berharap jajaran direksi yang baru dapat meningkatkan likuiditas dan jumlah investor sehingga pasar modal kita lebih semarak,” katanya. ●

12 RENCANA KERJA UTAMA 1 TAHUN PERTAMA DIREKSI BARU BEI

01

Pengembangan elektronik *bookbuilding*. Dengan pengembangan sistem ini, proses IPO akan menjadi lebih mudah dan transparan dan memudahkan kontrol alokasi yang seimbang antara porsi investor ritel dan institusi dalam proses IPO.

02

Penyiapan papan akselerasi bagi pencatatan saham emiten dari kelompok perusahaan skala kecil dan menengah (UKM) yang belum siap masuk papan pengembangan dan papan utama. Emiten pada papan akselerasi akan mendapatkan persyaratan listing yang lebih mudah.

03

Perkembangan sistem distribusi keterbukaan informasi perusahaan tercatat terintegrasi (IDX-DNA).

04

Pengembangan dan implementasi *i-suite* untuk pemberian notasi pada kode saham. Tujuannya untuk memudahkan investor mengidentifikasi informasi-informasi unik pada saham tertentu.

05

Pembentukan perusahaan teknologi informasi yang akan membantu inklusi ke daerah. Perusahaan IT ini akan membantu perusahaan efek daerah pada sistem *back office*-nya.

06

Dukungan terhadap pendirian perusahaan efek daerah melalui sertifikasi profesi dan dukungan infrastruktur *back office*.

07

Penyelenggaraan perdagangan surat utang di bursa, atau implementasi *Electronic Trading Platform (ETP)* tahap kedua. Selama ini, transaksi obligasi terjadi di luar bursa dan tanpa regulasi atau *Over The Counter (OTC)*.

08

Pengembangan *Indonesia Government Bond Future (IGBF)* tahap II. BEI akan mengkoordinasikan hal ini dengan Direktorat Jenderal Pengelolaan Pembiayaan dan Risiko (DJPPR) Kementerian Keuangan. Tujuannya adalah untuk menyediakan sarana lindung nilai bagi transaksi obligasi negara.

09

Percepatan penyelesaian siklus transaksi dari 3 hari setelah transaksi (T+3) menjadi 2 hari setelah transaksi (T+2). Tujuannya untuk mempercepat perputaran modal di pasar saham.

10

Pengembangan sistem penyampaian dokumen pencatatan secara elektronik atau *e-registration*. Tujuannya untuk mempercepat proses penyampaian dokumen dan peningkatan transparansi dalam proses IPO atau penggalangan dana lainnya di pasar modal.

11

Menyediakan *IDX Virtual Trading System*, berupa sarana simulasi bagi anggota bursa atau investor untuk menyesuaikan pengembangan *back office system* mereka.

12

Simplifikasi pembukaan rekening efek. Idealnya, pembukaan rekening efek tidak memakan waktu sehari-hari, tetapi bisa dalam hitungan jam.

Sumber: BEI



Hasan Fawzi

Direktur Pengembangan PT Bursa Efek Indonesia

Kepercayaan Adalah yang Utama

Meski bukan berangkat dari latar belakang ilmu ekonomi dan keuangan, Hasan Fawzi sukses meniti karir di industri pasar modal dengan menempati posisi sebagai Direktur Pengembangan PT Bursa Efek Indonesia (BEI). Sejumlah *legacy* yang bermanfaat bagi industri pasar modal pun ditorehkannya. Berikut petikan wawancara dengan Sarjana S1 jurusan Teknologi Informatika Institut Teknologi Bandung tersebut:

Bagaimana optimisme Anda terkait perkembangan pasar modal ke depan?

Saya sangat optimis apalagi di pasar modal. Ada tiga unsur utama di pasar modal yang selalu jadi momok dari sisi pendalaman pasar; suplainya, *demand*-nya, dan infrastrukturnya. Tiga-tiganya sebetulnya kita banyak ruang untuk bertumbuh dan bertumbuh tidak dalam kondisi normal atau linier tapi dalam *significant growth* karena angka-angka saat ini masih jauh dari kondisi ideal.

Jumlah investor masih terbatas, kalau dilihat itu mungkin kayak masalah tapi bagi saya itu kayak peluang, jauh kita masih bisa, mungkin di tempat lain untuk cari tambahan sudah susah karena sudah mencapai angka limit tapi kita ini ruang untuk mencapai itu masih sangat luas dan faktanya seperti itu.

Lalu yang menarik lagi adalah perkembangan zaman juga berpihak pada kita. Jadi kaum milenial kita yang mengadopsi *digital transformation* dengan cepat itu entah kenapa melihat investasi sebagai gaya hidup mereka juga.

Namun, mereka tidak seperti itu. Luar biasa kesadaran mereka tinggi dan daya tahan mereka juga lebih tinggi dari masa-masa sebelumnya. Artinya, mereka mengambil investasi yang lebih berisiko itu bukan lagi menjadi barang asing.

Di luar itu ada segmen yang sudah mapan juga yang mungkin dulunya tidak melirik investasi, terutama di pasar modal sebagai sarana investasi yang menguntungkan dan optimal, mungkin sudah terlanjur memilih investasi yang konvensional jadi satu-satunya sarana investasi, tapi kini sudah *nggak*.

Dengan mudah kalau mereka tereduksi dengan baik, melihat betul kemudahan dan kewajaran karena regulasi yang memang dijaga betul, pengawasan dijaga. Jadi sepanjang mereka melihat sarana investasi pasar modal itu betul-betul sarana menguntungkan di satu sisi tapi di sisi lain juga aman karena keteraturannya dan kewajarannya itu dijaga oleh para pihak dan ada yang mengawasi, salah satunya OJK yang betul-betul mengawasi praktik *compliance* dan *governance*-nya.

Demikian juga regulator bursa dan SRO lain kita juga termasuk yang jaga itu supaya pada akhirnya risiko berinvestasi di para investor itu betul-betul karena adanya *supply* dan *demand* dan semata-mata mekanisme pasar, bukan karena misalnya ada hal-hal lain yang mengganggu kondisi keteraturan dan kewajaran investasinya.

Artinya, target kapitalisasi pasar sebesar Rp10.000 triliun itu tidak sulit untuk dicapai?

Tidak sulit karena optimisme ada dan itu saja mungkin bukan *milestone*



akhir tapi membawa ke *milestone* berikutnya yang membawa kita ke peningkatan yang lebih tinggi lagi. Nilai Rp10.000 triliun mungkin besar tapi pada saatnya itu menjadi *milestone* yang menurut saya malah menjadi target awal yang bisa membawa kita ke pasar yang lebih dalam sehingga tingkat menariknya berinvestasi di pasar kita akan jauh lebih terangkat dan menjadi sarana pilihan utama dari investor baik lokal maupun asing

Apa tantangan pengembangan pasar modal Indonesia?

Pendalaman pasar yang menjadi *challenge* dan PR kita bersama. Namun demikian, bisa dibilang kita beruntung karena semua pihak itu sudah mencanangkan pendalaman pasar ini sebagai misinya, bukan cuma mewacanakan.

Dan kita luar biasa di industri keuangan, *nggak* cuma otoritas pasar modal yang memikirkan pendalaman pasar tapi *hands in hand* bank sentral ikut terlibat, teman-teman OJK sektor lain juga ikut memikirkan sinerginya, Kemenkeu juga. Jadi *Alhamdulillah* kerja bersama ini menjadi kerja bersama yang PR-nya dilakukan secara bersama.

Bagaimana dengan awal perjalanan karir Anda ?

Karir saya agak unik karena dari awal karir sudah di pasar modal, yaitu awal karir saya sudah bergabung di Kustodian Depository Efek Indonesia atau KDEI yang kemudian pada perkembangannya setelah ada UU Pasar Modal pada tahun 1995 menjadi dua lembaga terpisah, yaitu Lembaga Kliring Penjaminan dan Lembaga Penyimpanan dan Penyelesaian dan pada perkembangannya dikenal sebagai KPEI dan KSEI. Lalu saya beralih dari KDEI ke KPEI.

Background saya IT, teknologi informasi sejak kuliah. S1 Teknik Informatika ITB. Di KDEI sebenarnya karir saya di IT sampai jadi Kepala Departemen Pengembangan Sistem. Di KPEI demikian juga yaitu Kepala Divisi di Teknologi Informasi. Lalu pada tahun 2008 saya mulai dipercaya di lembaga baru yaitu IBPA (*Indonesia Bond Pricing Agency*). Saya jadi direktur yang membawahi operasional.

IBPA itu betul-betul institusi baru yang lahir di mana saya harus menyiapkan manajemen dan karyawan mulai dari nol, karyawan pertama dan seterusnya. Itu kita siapkan dari belum siap operasionalnya sampai siap dan mengajukan izin ke OJK waktu itu masih Bappepam LK sampai mendapatkan izin dan beroperasi dengan baik. *Alhamdulillah* sampai sekarang perusahaan itu menjadi perusahaan yang bisa digunakan oleh para pengguna jasa keuangan.

Yang menarik selama di IBPA, *passion* saya adalah salah satunya mengembangkan pusat kapasitas berupa lembaga edukasi. Jadi waktu itu saya juga melahirkan lembaga SOBFI (*School of Bond and Fixed Income Indonesia*) yang sampai sekarang saya kira kelasnya sudah berkembang dengan baik.

Dari IT ke pasar modal, bukan kah itu jurusan yang jauh berbeda?

Sebetulnya sangat erat kaitan antara IT dan pasar modal. Saya memilih pasar modal karena IT saya. Saya melihat perkembangan teknologi informasi yang paling cepat, paling mengikuti perkembangan terkini itu hanya di dua area utama. *Pertama*, IT di pertahanan dan kedua di industri keuangan, baru di tempat lainnya.

IT ditempat lain *nggak* semaju dan responsif seperti di dua area utama itu. Karena mungkin dari dulu saya tidak ada bakat jadi tentara dan tidak ada yang melirik saya di sektor pertahanan, *ya* kebetulan ada kesempatan berkarir di sektor berikutnya yang lebih membutuhkan dan menarik dari sisi teknologi informasi yaitu sektor keuangan.

Kenapa pasar modal dipilih?

Karena pasar modal saat itu merupakan industri yang masih jauh dari mapan sehingga tuntutan inovasi dan solusi-solusi IT lebih dituntut dari industri jasa keuangan yang lain. Dari *paper* jadi *paperless*. Lalu fungsi-fungsi yang ada kalau lihat hari ini mungkin dulu belum ada sistem kliring yang tersentralisasi misalnya dengan penjaminannya.

Waktu itu belum ada di KPEI, ada yang curi mencuri, penggelapan, pemalsuan. Jadi buat saya *sih* bukan *nyebrang*, karena dari awal karir saya sudah di IT, justru karena saya melihat *background* IT itu sangat dibutuhkan apalagi sekarang karena tantangan *digital transformation* luar biasa ke depan.

Saya melihat masih sangat relevan orang-orang IT untuk melihat jalur karir yang baik, itu salah satunya *ya* di bidang pasar modal ini.

Apa kunci sukses Anda?

Sebetulnya di semua area dan khususnya di industri keuangan memang kepercayaan itu adalah yang utama. Jadi sekali kita diberi kepercayaan apalagi amanah untuk mengemban tugas, kepercayaan tersebut harus dijawab dengan sebaik-baiknya, lakukan yang terbaik dan jalankan dengan baik dan dengan integritas yang penuh.

Hal lainnya adalah tampilkan selalu yang terbaik artinya industri kita itu memang industri yang masih memiliki tantangan cukup berat. Kita sudah melakukan yang terbaik saja masih harus ada upaya-upaya dari pihak yang lain untuk melengkapinya dan menjadikan hasilnya sukses, apalagi kalau kita melakukannya dengan apa yang tidak terbaik.

Jadi kepercayaan harus direspons dengan baik dengan mengembalikan itu dalam bentuk pelaksanaan kegiatan dan menampilkan performa terbaik dan persisten jangan sekali oke, tapi besoknya *ngaco*. Itu harus kita jaga terus, terus lakukan, saya kira tantangan dalam bidang kegiatan apapun akan ada terus sepanjang kita lakukan dengan sepenuh hati, kepercayaan betul-betul dijaga dan direspons dengan baik, *Insya Allah* ada jalannya.

Industri kita itu unik, di mana kompetisinya memang ketat, tapi banyak pihak yang ingin bahu membahu untuk bekerja sama untuk mewujudkan misalnya suatu hasil yang akan dirasakan bersama. Sebetulnya kita hanya butuh memastikan untuk melakukan bagian kita sepenuhnya dan sebaik-baiknya, nanti sisanya ada peran lain yang ada pada tempatnya yang akan melakukannya, diminta ataupun tidak, yang hasilnya akan balik lagi membantu pencapaian hasil kita. ●

Minat IPO Saham Kian Tinggi

Gejolak pasar yang sedang terjadi tampaknya tak akan mengganggu pencapaian target penambahan jumlah *Initial Public Offering* (IPO) saham pada tahun ini yang dipatok sebanyak 35 emiten baru.

Pasalnya, hingga 23 Agustus 2018, jumlah perusahaan yang telah resmi mencatatkan sahamnya di lantai bursa (*listing*) di Bursa Efek Indonesia (BEI) mencapai 33 perusahaan. Artinya, tinggal 2 emiten lagi yang dibutuhkan untuk mencapai target tersebut.

Perusahaan asal sektor perdagangan, jasa dan investasi masih mendominasi IPO saham dengan porsi mencapai 36,4% dan jumlahnya 12 perusahaan. Disusul kemudian sektor infrastruktur, *utilities* dan transportasi dengan porsi 24,2% dari delapan perusahaan, lalu sektor keuangan serta properti dan *real estate* dengan porsi masing-masing 9,1%.

Tak bisa dipungkiri, gejolak pasar yang terjadi memang sempat

membuat sejumlah calon emiten mempertimbangkan kembali niatnya untuk *go public*. Namun demikian, penundaan yang dilakukan hanya bersifat sementara yakni soal penentuan waktu yang tepat (*timing*) agar target penggalangan dana tidak meleset. “Masih *wait and see* semua karena kondisi *market* seperti ini,” ungkap Presiden Direktur PT BNI Sekuritas Adiyasa Suhadibroto, Rabu (8/08).

Sebenarnya sejak awal tahun, pergerakan Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) berada dalam tren *bullish* hingga menyentuh level tertingginya sebesar 6.689 pada 19 Februari 2018. Namun, indeks kemudian berbalik haluan menuju tren *bearish* hingga saat ini seiring dengan tekanan berbagai sentimen negatif yang

berasal dari luar negeri, mulai dari isu kenaikan suku bunga acuan The Fed, perang dagang China dan AS, hingga isu krisis keuangan di Turki.

Merujuk pada data BEI, kondisi gejolak pasar tersebut tak menyurutkan minat perusahaan menggalang pendanaan dari pasar modal, salah satunya melalui IPO saham. Sepanjang semester I/2018, total penggalangan dana korporasi di pasar modal mencapai Rp99,45 triliun atau naik 17% dibandingkan dengan pencapaian periode yang sama 2017 sebanyak Rp84,78 triliun.

Penggalangan dana terbesar secara nilai masih didominasi oleh emisi obligasi yang mencapai Rp56,44 triliun, sedangkan pertumbuhan penggalangan dana tertinggi dibukukan oleh IPO saham yakni 121%.

Antrean Panjang

Per 7 September 2018 antrean pipeline IPO 22 perusahaan yakni PT Kota Satu Properti, PT Pratama Abadi Nusa Industri, PT Cottonindo Ariesta, PT Arkadia Digital Media, PT Natura City Developments, PT Superkrane Mitra Utama, PT Net Visi Media, PT Satria Antaran Prima, PT Garuda Food Putra Putri Jaya, dan PT Propertindo Mulia Investama.

Selanjutnya, PT Super Energy, PT Shield On Service, PT Satria Mega Kencana, PT Yelooo Integra Datanet, PT Kagum Jaya Sakti Properti, PT HK Metals Utama, PT Cahayaputra Asa Keramik, PT Oto Trans Indo, PT Jaya Bersama Indo, PT Dewata Freight International, PT Poll Advista Finance, dan PT Sentral Mitra Informatika.



Menurut Direktur Penilaian BEI Nyoman Yetna, mayoritas perusahaan yang sudah tercatat dalam *pipeline* IPO tersebut telah berkomitmen untuk mengeksekusi rencana IPO saham pada tahun ini.

Direktur Pengembangan BEI Hasan Fawzi optimistis target IPO saham sebanyak 35 perusahaan akan dengan mudah dicapai.

Dia pun berharap tahun ini akan menjadi tahun pemecahan rekor kembali baik dari sisi jumlah emiten baru yang IPO di bursa maupun dari sisi nilai emisi yang dicatatkan.

Melihat dari *pipeline* IPO saham tersebut, Mirae Asset Sekuritas Indonesia memperkirakan total

realisasi IPO saham pada tahun ini bakal mencapai 48 perusahaan atau meningkat 37,1% dari target awal yang dipatok BEI.

Panjangnya antrean IPO tersebut kemudian membuat BEI menaikkan target IPO pada tahun depan. Awalnya, BEI hanya mematok target IPO 25-30 perusahaan seiring dengan hajatan pemilihan umum baik legislatif maupun presiden yang dikhawatirkan akan membuat perusahaan menahan rencana IPO saham.

Nyoman mengakui bahwa pada awalnya BEI mengkhawatirkan hajatan pemilu akan memberikan dampak negatif terhadap rencana

IPO perusahaan. Namun, jelasnya, pengalaman penyelenggaraan pilkada serentak justru membuktikan bahwa hajatan pemilu tak berdampak negatif terhadap kondisi pasar modal baik pergerakan indeks maupun minat IPO perusahaan. “Jadi targetnya kami samakan dengan tahun ini, tidak lebih rendah dari tahun ini, yaitu 35 perusahaan,” katanya, Jumat (31/08).

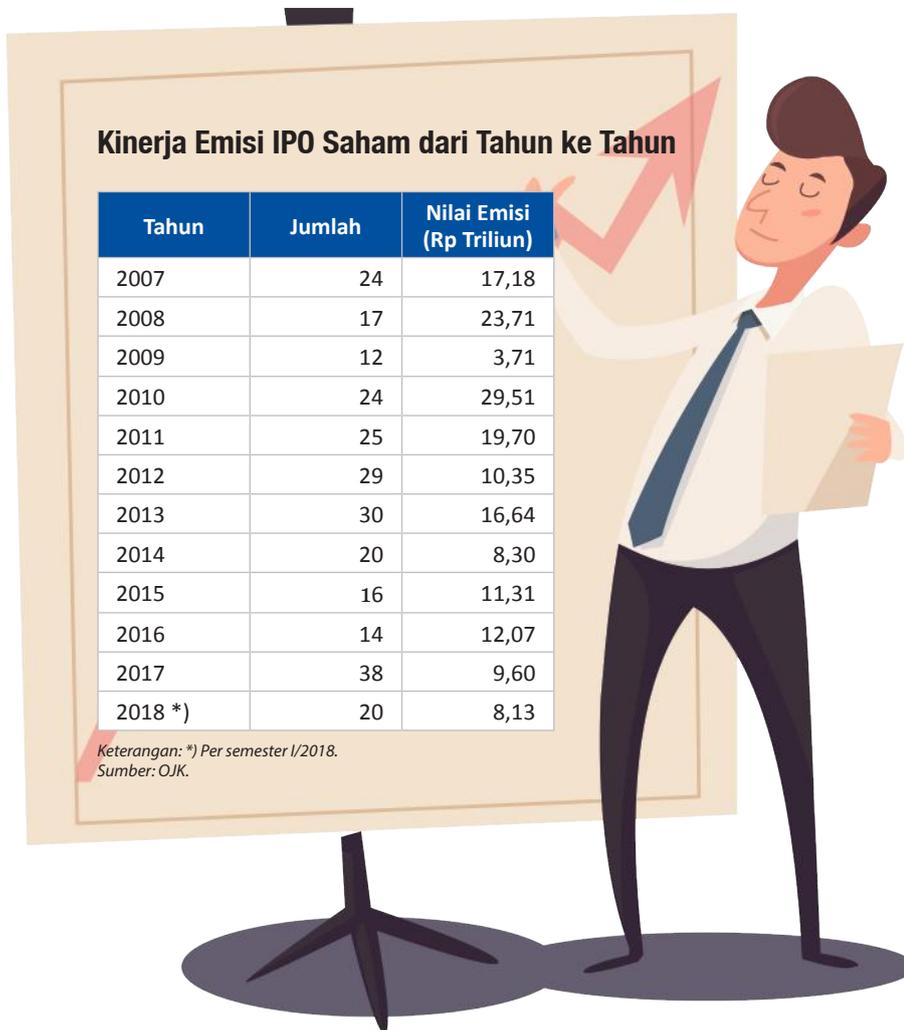
Menurut Nyoman, faktor lain yang membuat BEI optimis minat IPO akan tinggi adalah adanya papan akselerasi dan fasilitas kemudahan IPO untuk perusahaan dalam tahap eksplorasi di sektor tambang batu bara, migas, perkebunan, dan energi terbarukan.

Di sisi lain, tambahnya, upaya pembinaan yang dilakukan BEI melalui *IDX Incubator* diperkirakan akan panen pada tahun depan dengan listingnya sejumlah perusahaan rintisan alias *startup*.

Senada, analis FAS Sekuritas Wisnu Prambudi Wibowo juga menilai bahwa pesta demokrasi tahun depan tidak akan berdampak terhadap keputusan perusahaan untuk mencatatkan sahamnya di pasar modal. “Kalau sudah ada peluang ekspansi, perusahaan tentu akan cepat-cepat untuk merealisasikannya,” jelasnya.

Menurutnya, faktor yang akan berpengaruh terhadap keputusan IPO perusahaan adalah masalah fundamental ekonomi seperti kondisi makro dan kondisi pasar.

Terkait dengan kondisi pasar yang sedang bergejolak akibat sentimen dari luar negeri, Wisnu mengatakan, kondisi tersebut hanya bersifat sementara karena kondisi di dalam negeri masih relatif positif. Dia melihat berbagai upaya pemerintah dan otoritas moneter dalam rangka menstabilkan nilai tukar rupiah, menjaga inflasi, serta pengelolaan APBN memberikan sentimen positif terhadap pasar. Bahkan, saat ini struktur ekonomi Indonesia bagus, sehingga minat IPO kembali tinggi. ●



Kurva Kenaikan Suku Bunga Perbankan



Bank Indonesia per 17 Mei 2018 mulai menaikkan suku bunga acuan atau 7 Day (Reverse) Repo Rate sebesar 25 basis poin menjadi 4,5%. Selanjutnya bank sentral terus mengerek suku bunga acuan hingga mencapai 5,5% pada 15 Agustus 2018.

Artinya, dalam 3 bulan suku bunga acuan telah meningkat sebesar 125 basis poin. Kebijakan tersebut ditempuh Bank Indonesia (BI) sebagai bagian dari bauran kebijakan untuk menjaga stabilitas ekonomi di tengah berlanjutnya ketidakpastian di pasar keuangan dunia dan penurunan likuiditas global.

Bank sentral juga melanjutkan upaya stabilisasi nilai tukar rupiah sesuai kondisi fundamentalnya dengan tetap mendorong bekerjanya mekanisme pasar.

Kebijakan tersebut ditopang oleh pelaksanaan operasi moneter yang diarahkan untuk menjaga kecukupan likuiditas baik di pasar valuta asing maupun pasar uang.

Sudah bisa ditebak bahwa kenaikan suku bunga acuan bakal berdampak terhadap industri perbankan. *Pertama*, kenaikan tersebut otomatis akan mendorong perbankan menaikkan suku bunga simpanan karena bank akan bersaing mempertahankan likuiditas di liabilitas mereka.

Kedua, kenaikan bunga simpanan akan memicu peningkatan beban biaya dana perbankan. Oleh sebab itu, kenaikan suku bunga kredit pun tidak terhindarkan, meskipun

dalam beberapa kesempatan banker menyatakan akan mempertahankan bunga kredit.

Ada beberapa faktor membuat bank memilih menaikkan suku bunga kredit. Salah satunya permintaan tengah melemah, kenaikan bunga kredit akan membuat penyerapan pembiayaan pun melambat.

Di sisi lain, kenaikan bunga kredit akan mempengaruhi kemampuan debitur dalam mengangsur pinjaman. Hal itu bakal memicu kenaikan kredit bermasalah (*Non-Performing Loan/ NPL*) apabila tidak dimitigasi dengan baik.

Namun, beban perbankan tampaknya masih terus berlanjut. Bank sentral diperkirakan masih menaikkan suku bunga acuan setidaknya satu kali sampai dengan akhir tahun ini menjadi sebesar 5,75%.

Ekonom PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. Andry Asmoro memperkirakan elastisitas suku bunga pinjaman bank akan mengalami kenaikan sekitar 20 basis poin - 30 basis poin setiap kenaikan 1% pada suku bunga acuan.

“Kenaikan suku bunga kredit memang tidak bisa se-elastis kenaikan suku bunga acuan,” ujarnya dalam paparan Outlook Ekonomi

Semester II/2018 di Jakarta, Kamis (30/8/2018).

Menurut Andry, kenaikan suku bunga kredit perbankan baru akan terjadi pada kuartal IV/2018 dengan masa tunggu atau *lagging period* sekitar 6 bulan sambil terus memantau kondisi market dan kesiapan debitur.

Dia memprediksikan bank akan lebih dulu melakukan penyesuaian suku bunga untuk kredit konsumen dan ritel. “Bank juga tidak bisa menaikkan suku bunga pinjaman secara tiba-tiba karena dikhawatirkan akan berdampak pada rasio kredit bermasalah,” katanya.

Sementara itu, elastisitas kenaikan suku bunga dana simpanan khususnya dana mahal (deposito) tergantung pada kondisi likuiditas pada masing-masing bank. Beberapa bank yang sudah menyesuaikan suku bunga dana simpanan menaikkan suku bunga pada kisaran 25 basis poin.

Chief Economist Bank Mandiri Anton H. Gunawan menambahkan, pertumbuhan industri perbankan khususnya dari segi kredit dan penghimpunan dana pihak ketiga (DPK) akan sedikit tersendat akibat bank yang memilih untuk lebih konservatif.

Suku Bunga Acuan Bank Indonesia (%)

Tanggal	Bunga
15 Agustus 2018	5,50
19 Juli 2018	5,25
29 Juni 2018	5,25
30 Mei 2018	4,75
17 Mei 2018	4,50
19 April 2018	4,25
22 Maret 2018	4,25
15 Februari 2018	4,25
18 Januari 2018	4,25
14 Desember 2017	4,25
16 Nopember 2017	4,25
19 Oktober 2017	4,25
22 September 2017	4,25
22 Agustus 2017	4,50
20 Juli 2017	4,75

Sumber: Bank Indonesia

Sikap perbankan ini akan berlangsung hingga tahun depan sehingga mengakibatkan pada perlambatan pertumbuhan kinerja pada awal 2019.

Sampai dengan Juli 2018 kinerja kredit perbankan tumbuh 10,75% secara year on year sementara itu DPK tumbuh pada kisaran 6,99% secara year on year.

“Pertumbuhan kredit pada 2019 cenderung ke arah 9% - 11% meski ada pengetatan budget untuk mempertahankan defisit primer menjadi lebih kecil bahkan nol. Suku bunga akan naik jadi likuiditas makin ketat, ditambah lagi DPK itu tidak tumbuh cepat, beda dengan kuantitatif easing pada 2007,” ujarnya, Kamis (30/8/2018).

Kredit Konsumsi

Sementara itu, Direktur Perencanaan dan Operasional PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Bob Tyasika Ananta mengatakan efek kenaikan suku bunga akan lebih sensitif pada kinerja kredit konsumsi.

Menurutnya, efek dari kenaikan bunga akan berpengaruh terhadap perlambatan pertumbuhan kredit.

“Sebenarnya meski ada jangka waktu dan banyak juga bank belum menyesuaikan suku bunga konsumsi tetapi kinerja kredit konsumsi belakangan memang sudah terpukul jadi ini ditambah tekanan,” ujarnya saat dihubungi, Rabu (29/8/2018).

Meski demikian, BNI optimistis target kredit sekitar 13,5% bakal tercapai. Perseroan akan melakukan sejumlah strategi dan efisiensi untuk memacu kinerja.

Sementara itu, Ekonom PT Bank Central Asia Tbk. David E. Sumual memprediksi kekhawatiran para perbankan akan kinerja kredit konsumsi belum sepenuhnya benar. Pasalnya, ke depan kinerja kredit konsumsi masih berdasarkan segmen.

Pada kredit konsumsi kelas tinggi biasanya hanya ada dua produk yakni kredit kepemilikan properti dan kredit kendaraan bermotor. Selebihnya, kredit kecil seperti cicilan tanpa agunan dan sejenisnya.

“Kalau yang kepemilikan properti sebelum ada kenaikan suku bunga kan juga memang sudah melambat, jadi proyeksinya masih akan sama untuk yang segmen atas atau mulai Rp1 miliar akan lebih lambat sementara yang Rp500 jutaan ke bawah akan masih baik,” katanya, Rabu (29/8/2018).

Direktur Keuangan PT Bank Central Asia Tbk. Vera Eve Lim menilai dengan tren kenaikan suku bunga maka dipastikan nasabah-nasabah yang sensitif terhadap hal itu akan melambat, paling pertama tentu pada kredit konsumsi.

“Kami lihat antara lain untuk KPR dan kendaraan bermotor, karena nasabah di sana lebih sensi dengan suku bunga. Kalau KPR semester satu kemaren tumbuhnya rendah karena kita ada ubah kategori dari ruko yang dulu masuk KPR jadi UKM, kalau tidak ya pasti masih mencapai 9%,” ujarnya, Rabu (29/8/2018).

Margin Bank

Adapun, kenaikan bunga biasanya akan berimbas terhadap

margin perbankan. Menurut Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso, penurunan *Net Interest Margin* (NIM) merupakan hal yang wajar sebagai implikasi dari kenaikan suku bunga.

Dia mengatakan, pihak otoritas akan mendorong bank untuk meningkatkan tingkat efisiensi guna menyiasati NIM yang tergerus. Salah satu cara yang dapat dilakukan bank adalah dengan memaksimalkan teknologi.

“Kami dorong *policy* untuk meningkatkan efisiensi, dengan efisiensi ini otomatis, bank akan memiliki ruang yang lebih bagus. Suku bunga naik terus tidak apa-apa, kalau efisien tidak akan beban ke nasabah. NIM itu bukan target, NIM itu adalah implikasi, kami tidak pernah menargetkan NIM,” katanya di Jember, Senin (27/8/2018).

Industri perbankan memprediksi margin bank pasca kenaikan suku bunga acuan akan berkutut di level 5,5%. Direktur Keuangan PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk (BTPN) Arief Harris Tandjung mengakui rasio NIM akan tergerus dengan penyesuaian suku bunga dana yang akan mempengaruhi suku bunga kredit perseroan.

“Rasio NIM dipastikan turun dengan adanya kenaikan suku bunga kredit. Sekarang NIM BTPN sebesar 11,5% tapi belum bisa kami pastikan akan turun berapa persen, tergantung dari *cost of fund*,” ujarnya di Jakarta, Selasa (28/8/2018).

Pada kesempatan lain, Direktur PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Iman Nugroho Soeko memproyeksikan pertumbuhan rasio NIM perseroan hanya mampu menyentuh target bawah yang ditetapkan perseroan.

“BTN menargetkan rasio NIM sampai dengan akhir tahun 2018 dalam kisaran 4,5% - 5%. Sampai dengan Juli 2018 rasionya sebesar 4,2%,” ujar Iman. ●

Berbank Tanpa ke Kantor Cabang

Branchless banking adalah layanan bank tanpa kantor cabang. Bahasa formalnya disebut layanan keuangan tanpa kantor cabang dalam rangka keuangan inklusif atau Laku Pandai. Layanan ini mulai dirintis pada 2015.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bersama bank dalam menginisiasi program ini 3 tahun lalu. Pada tahap awal ada empat bank yang mendapat persetujuan menjalankan program bank tanpa kantor cabang ini.

Keempat bank itu adalah PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk, PT Bank Mandiri (Persero) Tbk, PT Bank Central Asia Tbk, dan PT Bank Tabungan Pensiunan Negara Tbk.

“Dalam 3 tahun ke depan, saya perkirakan agen-agen Laku Pandai akan ada di semua wilayah Indonesia,” kata Ketua Dewan Komisiner OJK periode 2012-2017 Muliawan Darmansyah Hadad dalam jumpa pers peluncuran Laku Pandai di Lapangan Banteng, Jakarta, Kamis (26/3/2015).

Ucapan Muliawan itu terbukti. Kini ada 25 bank konvensional, 2 bank syariah, dan 5 bank daerah (data per Desember 2017) yang ikut serta pada program Laku Pandai.

Jumlah agen pun meningkat menjadi 740.121 agen dari posisi 2016 sebanyak 275.9111 agen. Begitu juga jumlah nasabah meningkat pesat. Dari posisi 2016 3,7 juta nasabah menjadi 13,65 juta nasabah.

Nilai tabungannya pun meningkat menjadi Rp1,03 triliun dari sebelumnya Rp216,5 miliar. Jejaring Laku Pandai pun saat ini tersebar di 34 provinsi dan 512 kota/kabupaten.

Program keuangan inklusif ini kini menjadi primadona bagi industri perbankan. Tidak hanya di dalam negeri, di luar negeri pun menjadi tren khususnya generasi milenial.

Berdasarkan riset yang dirilis oleh McKinsey & Company bertajuk *Asia's Digital Banking Race: Giving Customers what they want* pada April 2018, terjadi pergeseran yang signifikan dalam penggunaan kanal digital untuk transaksi sehari-hari di Asia.

Kantor cabang bank di Asia, kini hanya membukukan 12% hingga 21% dari layanan transaksi nasabah perbulannya. Nasabah, mulai beralih ke layanan digital untuk keperluan transaksi sehari-hari seperti pengecekan tabungan, transfer antar rekening, dan pembayaran tagihan. Bahkan di Indonesia, transaksi di

kantor di bawah 10%, selebihnya menggunakan *digital banking* atau ke ATM.

Realitasnya, dengan Laku Pandai memungkinkan masyarakat membuka rekening tabungan, menabung, dan menarik dana melalui perantara agen bank. Selain tabungan, diharapkan Laku Pandai dapat memberikan kredit mikro dan menjual produk keuangan lainnya.

Program Laku Pandai merekrut masyarakat untuk menjadi agen bank di daerahnya. Bank pun menawarkan kepada siapa saja yang berminat menjadi agen dengan cara membuat bank di rumah atau tempat usahanya.

Agen Laku Pandai bisa perorangan atau badan hukum yang bekerja sama dengan bank penyelenggara, sehingga menjadi kepanjangan tangan bank untuk melayani perbankan dan layanan keuangan lainnya dalam rangka keuangan inklusif.

Dengan adanya agen Laku Pandai diharapkan minat masyarakat untuk melakukan transaksi perbankan menjadi semakin tinggi. Oleh sebab itu, layanan perbankan lebih mudah diakses dan bank lebih mudah memberikan edukasi terhadap transaksi non tunai. ●

Bank Penyelenggara Layanan Laku Pandai

	Desember 2016	Maret 2017	Juni 2017	September 2017	Desember 2017
Jumlah Bank penyelenggara	18 BU Konvensional dan 2 BU Syariah (+Bank Artha Graha, BPD Jatim, BPD NTB, dan BPD NTT)	19 BU Konvensional dan 2 BU Syariah (+BPD Lampung)	20 BU Konvensional dan 2 BU Syariah (+BPD Sumsel Babel)	21 BU Konvensional dan 2 BU Syariah (+Bank Nobu)	25 BU Konvensional dan 2 BU Syariah (+BPD Jambi, BPD Bali, BPD Bengkulu, dan BPD Kalbar)
Jumlah agen perorangan / outlet badan hukum	275.911 Agen*)	328.466 Agen*)	368.214 Agen*)	428.852 Agen*)	740.121 Agen
Jumlah <i>outstanding</i> rekening	3.700.215 Nasabah	5.119.595 Nasabah	10.016.355 Nasabah	11.808.868 Nasabah	13.645.396 Nasabah
Jumlah <i>outstanding</i> tabungan	Rp216,5 Miliar	Rp244,1 Miliar	Rp1,12 Triliun	Rp1,3 Triliun	Rp1,03 Triliun
Jumlah provinsi tempat agen	34 Provinsi (Seluruh Indonesia)	34 Provinsi (Seluruh Indonesia)	34 Provinsi (Seluruh Indonesia)	34 Provinsi (Seluruh Indonesia)	34 Provinsi (Seluruh Indonesia)
Jumlah kabupaten/kota	507 (dari total 514 Kabupaten/Kota)	508 (dari total 514 Kabupaten/Kota)	508 (dari total 514 Kabupaten/Kota)	512 (dari total 514 Kabupaten/Kota)	512 (dari total 514 Kabupaten/Kota)

*) BTPN Syariah masih menggunakan data TW III 2016

Pelonggaran LTV

Memacu Pertumbuhan Ekonomi Lewat Properti

Bank Indonesia memutuskan untuk melonggarkan pengaturan pemberian kredit terhadap nilai agunan bank konvensional (*Loan to Value/ LTV*) dan bank syariah (*Financing to Value/FTV*), serta pada sektor properti yang berlaku mulai 1 Agustus 2018.

Beberapa pelonggaran tersebut meliputi aspek pelonggaran rasio LTV untuk kredit properti dan rasio FTV untuk pembiayaan properti. Selain itu, bank sentral melakukan pelonggaran pemberian fasilitas kredit atau pembiayaan melalui mekanisme inden, serta penyesuaian pengaturan tahapan dan besaran pencairan kredit maupun pembiayaan.

“Kebijakan ini diharapkan dapat mendukung kinerja sektor properti yang saat ini masih memiliki potensi akselerasi dan dampak berganda cukup besar terhadap perekonomian,” kata Gubernur Bank Indonesia saat konferensi pers hasil Rapat Dewan Gubernur Bank Indonesia, Jumat (29/6).

Relaksasi makroprudensial LTV ini diharapkan mendorong sektor perumahan sehingga memberikan efek berganda dalam memacu pertumbuhan ekonomi. Dampak berganda yang dimaksud adalah sektor properti bisa menumbuhkan permintaan tenaga kerja di konstruksi dan permintaan bahan bangunan sehingga efek bergandanya dinilai relatif tinggi.

Kebijakan makroprudensial ini memperkuat kebijakan makroprudensial sebelumnya terkait dengan Rasio Intermediasi Makroprudensial (RIM) dan Penyanga Likuiditas

Makroprudensial (PLM). Tujuannya, kebijakan makroprudensial relaksasi LTV ini untuk menjaga momentum pemulihan ekonomi dan stabilitas sistem keuangan dengan tetap memperhatikan aspek kehati-hatian dan perlindungan konsumen.

Oleh sebab itu, kebijakan yang lebih akomodatif tersebut diambil dengan mempertimbangkan berbagai hal. *Pertama*, kondisi perekonomian nasional yang meliputi pertumbuhan kredit dan pembiayaan properti yang masih berada pada fase akselerasi dan belum mencapai puncak diikuti dengan penyediaan dan permintaan terhadap produk properti yang mulai meningkat, kemampuan debitur yang masih cukup baik, serta risiko kredit dan pembiayaan yang relatif terjaga.

Kedua, karakteristik sektor properti yang memiliki efek pengganda (*multiplier effect*) cukup besar terhadap perekonomian nasional, dengan tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian dan aspek perlindungan konsumen. *Ketiga*, ke depan BI siap melakukan penyesuaian kebijakan dalam hal terdapat indikasi *overheating* di sektor properti melalui evaluasi kebijakan paling kurang satu kali dalam satu tahun.

Adapun subtansi pengaturan pada revisi LTV/FTV seperti *Pertama*, penyesuaian rasio LTV untuk kredit properti

dan rasio FTV untuk pembiayaan properti. *Kedua*, penyesuaian jumlah maksimum fasilitas kredit properti atau pembiayaan properti untuk pemilikan properti inden. *Ketiga*, penyesuaian pengaturan tahapan dan besaran pencairan kredit properti atau pembiayaan properti untuk pemilikan properti inden.

Penyempurnaan kebijakan LTV/FTV berlaku bagi bank yang memenuhi persyaratan rasio kredit bermasalah atau rasio pembiayaan bermasalah secara *net* kurang dari 5% dan rasio kredit properti bermasalah atau rasio pembiayaan properti bermasalah secara bruto kurang dari 5%.

Penyesuaian ATMR

Guna merespons kebijakan LTV/FTV, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada Rabu (15/8/2018) merilis paket kebijakan, salah satunya mengenai Akiva Tertimbang Menurut Risiko (ATMR).

Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso mengatakan bahwa paket kebijakan telah disiapkan sejak lama. “Ini juga bukan relaksasi, tapi untuk mendudukkan proporsi yang benar,” katanya di Menara Radius Prawiro, Jakarta, Rabu (15/8).

Otoritas mengubah SEOJK Nomor 42/SEOJK.03/2016 mengenai ATMR Risiko Kredit. ATMR yang sebelumnya rata 35%

disesuaikan dengan besaran LTV. OJK memberlakukan ATMR sebesar 20% untuk LTV dengan rasio tertinggi 50%. ATMR 25% dan 35% berlaku untuk rasio LTV 50%–70% dan lebih dari 70%–100%.

Kebijakan tersebut juga berlaku untuk SEOJK Nomor 34/SEOJK.03/2015 yang mengatur ATMR bank umum syariah. Selain itu, OJK juga mencabut larangan bank umum untuk memberikan pembiayaan untuk pengolahan tanah kepada pengembang yang tertuang di dalam POJK Nomor 44/POJK.03/2017.

Bank umum diizinkan memberikan pembiayaan untuk pengolahan tanah yang akan dibangun rumah tapak atau susun asalkan tidak di kawasan komersial. Bank dan pengembang juga harus membuat kesepakatan bahwa pelaksanaan pembangunan harus dilakukan dalam jangka waktu satu tahun sejak penandatanganan perjanjian. “Kredit juga dicairkan bertahap berdasarkan proses proyek yang dibiayai,” kata Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan OJK Heru Kristiana, Rabu (15/8).

Dia menyatakan, per Juni 2018, penyaluran kredit perbankan telah tumbuh 10,75%. Otoritas masih optimistis target tahun ini, tumbuh 10%–12%, bisa tercapai. Bahkan dengan perubahan ketentuan terkait dengan pembiayaan sektor properti, kredit punya potensi tumbuh lebih tinggi. “Tapi memang perlu dicatat juga dampaknya tidak instan,” kata Wimboh.

Portofolio Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dan kredit pemilikan apartemen (KPA) mencapai Rp428,7 Triliun atau sekitar 8,8% dari total kredit industri per Mei 2018.

Ketua DPP Real Estate Indonesia (REI) Soelaeman Soemawinata menuturkan, relaksasi rasio LTV akan membantu pencapaian program satu juta rumah dengan meningkatkan pembangunan rumah nonsubsidi atau komersial.

KREDIT PROPERTI (KP) & PEMBIAYAAN PROPERTI (PP) BERDASARKAN AKAD MURABAHAH & AKAD ISTISHNA'			PEMBIAYAAN PROPERTI (PP) BERDASARKAN AKAD MMQ & AKAD IMBT		
TIPE PROPERTI (m ²)	FASILITAS KP & PP		TIPE PROPERTI (m ²)	FASILITAS PP	
	I	II dst		I	II dst
RUMAH TAPAK			RUMAH TAPAK		
Tipe > 70	–	80%	Tipe > 70	–	850%
Tipe 22 – 70	–	85%	Tipe 22 – 70	–	9085%
Tipe s.d. 21	–	–	Tipe s.d. 21	–	–
RUMAH SUSUN			RUMAH SUSUN		
Tipe > 70	–	80%	Tipe > 70	–	85%
Tipe 22 – 70	–	85%	Tipe 22 – 70	–	85%
Tipe s.d. 21	–	85%	Tipe s.d. 21	–	85%
RUKO/RUKAN	–	85%	RUKO/RUKAN	–	85%

KREDIT PROPERTI (KP) & PEMBIAYAAN PROPERTI (PP) BERDASARKAN AKAD MURABAHAH & AKAD ISTISHNA'				PEMBIAYAAN PROPERTI (PP) BERDASARKAN AKAD MMQ & AKAD IMBT			
TIPE PROPERTI (m ²)	FASILITAS KP & PP			TIPE PROPERTI (m ²)	FASILITAS PP		
	I	II	III dst		I	II	III dst
RUMAH TAPAK				RUMAH TAPAK			
Tipe > 70	80%	70%	60%	Tipe > 70	85%	75%	65%
Tipe 22 – 70	–	80%	70%	Tipe 22 – 70	–	80%	70%
Tipe s.d. 21	–	–	–	Tipe s.d. 21	–	–	–
RUMAH SUSUN				RUMAH SUSUN			
Tipe > 70	80%	70%	60%	Tipe > 70	85%	75%	65%
Tipe 22 – 70	90%	80%	70%	Tipe 22 – 70	90%	80%	70%
Tipe s.d. 21	–	80%	70%	Tipe s.d. 21	–	80%	70%
RUKO/RUKAN	–	80%	70%	RUKO/RUKAN	–	80%	70%

Sumber: istimewa

“Program satu juta rumah ada program subsidi dan nonsubsidi. Ini ada kemungkinan ada peningkatan pembangunan rumah yang nonsubsidi ini. Tahun lalu sebanyak 178.000 dari REI, sekarang mungkin bisa nambah,” ujar Soelaeman usai menghadiri seminar di Jakarta, Kamis (12/7).

Program satu juta rumah memiliki komposisi 70% untuk pembangunan rumah subsidi dan 30% untuk pembangunan rumah nonsubsidi atau komersial. Sebagai informasi, berdasarkan data Kementerian PUPR, hingga akhir 2017 program sejuta rumah sudah terealisasi mencapai 904.758 unit yang terdiri dari 697.770 rumah subsidi dan 224.988 rumah non subsidi atau komersial.

Sementara, Direktur *Consumer Banking* PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Budi Satria menjelaskan, pelonggaran LTV akan

memicu pertumbuhan kredit properti. Kendati begitu, relaksasi itu harus diikuti dengan perbaikan di faktor penentu lainnya, yakni daya beli yang terjaga dan kemudahan di sisi proses perizinan. “Walau begitu, pelonggaran LTV akan cukup berdampak signifikan bagi pertumbuhan KPR nasional,” ujarnya.

Ekonom PT Maybank Indonesia Tbk. Myrdal Gunarto menambahkan, meski tren suku bunga meningkat seiring dengan kenaikan bunga acuan, tapi permintaan kebutuhan properti residensial untuk tipe rumah sedang dan kecil masih tinggi. “Saya masih melihat kebutuhan properti residensial untuk rumah kecil dan sedang harus dipenuhi, terutama di luar Provinsi DKI. Jadi, langkah OJK untuk mendukung pasokan sangat positif,” tuturnya saat dihubungi, Senin (13/8). ●



OJK Dukung Permodalan Nelayan

Presiden Joko Widodo pada Rabu (6/6/2018) meresmikan beroperasinya Lembaga Keuangan Mikro (LKM) Nelayan di Desa Karangsong, Indramayu, Jawa Barat.

Lembaga keuangan ini merupakan pembiayaan usaha mikro nelayan yang dikelola oleh Lembaga Pengelola Modal Usaha Kelautan dan Perikanan (LPMUKP) yang merupakan Badan Layanan Umum (BLU) di bawah Kementerian Kelautan dan Perikanan. Nasabah yang berhak mengakses pembiayaan murah ini adalah nelayan, pembudidaya, petambak garam, serta para pelaku usaha mikro dan kecil lainnya di sektor kelautan dan perikanan.

Keberadaan LKM Nelayan ini diharapkan dapat menjadi alternatif pembiayaan bagi para nelayan untuk modal usaha. Perlu dicatat, sebanyak 85% pelaku usaha kelautan dan perikanan di Indonesia berskala mikro dan kecil, sehingga keberadaan

LKM Nelayan ini memang sangat dibutuhkan.

Program ini sekaligus menjadi jawaban atas permasalahan yang selama ini dirasakan oleh para nelayan dimana mereka enggan mengakses permodalan dari lembaga keuangan resmi karena prosesnya yang dianggap sulit dan berbelit. Akibatnya, mereka umumnya terjebak pada pinjaman dari sumber pendanaan informal yang memberikan bunga sangat tinggi.

Fasilitas pendanaan bagi UMKM di sektor kelautan dan perikanan juga merupakan amanat dari UU Nomor 45/2009 tentang Perikanan dan UU Nomor 7/2006 tentang Pemberdayaan Nelayan, Pembudidaya Ikan, dan Petambak Garam.

Dalam sambutannya, Presiden menegaskan bahwa LKM Nelayan bukan merupakan lembaga keuangan yang berorientasi *profit* semata, sehingga tingkat bunga yang diberikan harus ditekan serendah mungkin. “Setiap saya melakukan kunjungan kerja, selalu yang diminta adalah bantuan modal, bantuan pembiayaan,” kata Presiden.

Sebagai catatan, sumber permodalan dari LKM Nelayan ini berasal dari APBN yang ditujukan untuk membantu permodalan masyarakat, dalam hal ini nelayan, peternak, dan penambak. Pada tahap awal, tingkat bunga yang akan diberikan LKM ini adalah sebesar 7% atau jauh lebih murah dibandingkan dengan suku bunga pinjaman perbankan normal. “Saya usul

dari 7% bisa turun jadi 3% saja per tahun,” ujar Joko Widodo (Jokowi) yang berharap program ini benar-benar dapat membantu masalah permodalan para nelayan.

Dalam kesempatan itu, presiden juga berpesan kepada nasabah dan nelayan agar uang pinjaman yang diperoleh harus digunakan untuk usaha yang produktif dan tertib mengembalikan pokok dan bunga. “Saya titip, jika mendapatkan bantuan modal, gunakan seluruhnya untuk modal kerja, untuk modal usaha. Jangan dipakai beli TV, kulkas, mobil, atau sepeda motor. Ini harus hati-hati,” tegas Jokowi.

Sementara itu, Direktur Jenderal Perikanan Tangkap KKP Zulficar Mochtar berharap keberadaan LKM Nelayan tersebut dapat membantu para pelaku usaha sektor kelautan dan perikanan dalam rangka pengembangan usaha. Menurutnya, selama ini kinerja mereka kurang optimal karena terkendala masalah pembiayaan.

Selain melalui LKM dan LKM Syariah, penyaluran pembiayaan juga dilakukan melalui kerjasama dengan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) dan BPR Syariah yang sudah diakui oleh OJK.

Tak hanya memberikan kredit permodalan, LKM juga memberikan pendampingan usaha kepada para nasabahnya dengan harapan

Tak hanya memberikan kredit permodalan, LKM juga memberikan pendampingan usaha kepada para nasabahnya dengan harapan pengembangan usaha berjalan dengan baik sehingga risiko gagal bayar dapat ditekan.

pengembangan usaha berjalan dengan baik sehingga risiko gagal bayar dapat ditekan.

Operasional LKM Nelayan di Karangsong, Indramayu, merupakan penyaluran kredit perdana oleh BLU LPMUKP. Nasabah yang beruntung adalah Pokdakan Jasa Hasil Windu dan KPL Mina Sumitra. Plafon yang diterima adalah Rp2 miliar untuk 100 orang pembudidaya dalam Pokdakan Jasa Hasil Windu dan Rp8 miliar untuk 323 nelayan yang tergabung dalam KPL Mina Sumitra.

Bagaimana proses pengajuan pinjamannya? *Gampang kok.* Pelaku usaha hanya menyiapkan proposal yang berisi tentang profil usaha, rencana bisnis, melampirkan surat permohonan pengajuan pinjaman, surat keterangan dari Unit Pelaksana Teknis (UPT) KKP atau Dinas Kelautan dan Perikanan setempat, serta dokumen pendukung lainnya yang ditentukan mitra LKM. Adapun pendampingan usaha untuk pengajuan permodalan ini dapat

dilakukan bersama-sama oleh BLU LPMUKP dan mitra LKM.

Pada tahun ini, LPMUKP mendapatkan alokasi dana Rp850 miliar atau naik dari alokasi tahun lalu yang hanya Rp500 miliar. Adapun lokasi layanan pendampingan LPMUKP pada tahun ini tersebar di 239 kota dan kabupaten di seluruh Indonesia.

Sinergi OJK dengan Kementerian Kelautan dan Perikanan dalam rangka memajukan sektor kelautan dan perikanan selama ini tercatat berjalan baik. Selain program LKM Nelayan, OJK juga berperan dalam program asuransi nelayan dengan capaian pada tahun 2017 sebanyak 500.000 nelayan dengan jumlah premi sebesar Rp87,5 miliar, dan jumlah klaim per April 2018 sebesar Rp36,3 miliar.

Program lainnya adalah asuransi budidaya udang dengan capaian sebanyak 2.004 pembudidaya dengan luas area 3.300 hektare dan jumlah premi sebesar Rp1,5 miliar. Jumlah klaim per April 2018 yaitu 57,41 hektare dengan nilai klaim Rp287 juta.

Bentuk dukungan lain yang diberikan OJK adalah melalui program Jaring (Jangkau, Sinergi, dan Guideline) yang memberikan pembiayaan industri jasa keuangan kepada pelaku usaha di sektor perikanan dan kelautan yang pada posisi akhir Maret 2018 telah mencapai Rp28,02 triliun.

Berbagai bentuk dukungan OJK tersebut membuktikan bahwa sebagai otoritas pasar modal dan pasar keuangan, OJK sangat peduli terhadap perkembangan usaha UMKM di sektor kelautan dan perikanan itu. ●



Butuh Keyakinan Mengakses Fintech

Diah Ayu Puspitaningrum, adalah perempuan berusia 37 tahun yang relatif sudah sangat melek finansial. Sebagai ibu rumah tangga dengan mengurus dua anak, dia akrab dengan produk–produk keuangan, baik dari perbankan maupun pasar modal.

Hampir setiap hari, perempuan yang biasa dipanggil Diah itu tak pernah lepas dari gawainya untuk memelototi pergerakan pasar saham. Dia mengaku memiliki investasi di saham berkapitalisasi besar yang melantai di bursa.

Ketika bicara mengenai saham, dia begitu percaya diri. Soal untung rugi, itu sudah biasa dialaminya.

Hanya saja, ada satu hal yang hingga kini belum mampu meyakinkannya 100%. Yakni, soal berinvestasi dengan menggunakan layanan berbasis *financial technology* (fintech). Diah bukannya awam sekali terhadap fintech.

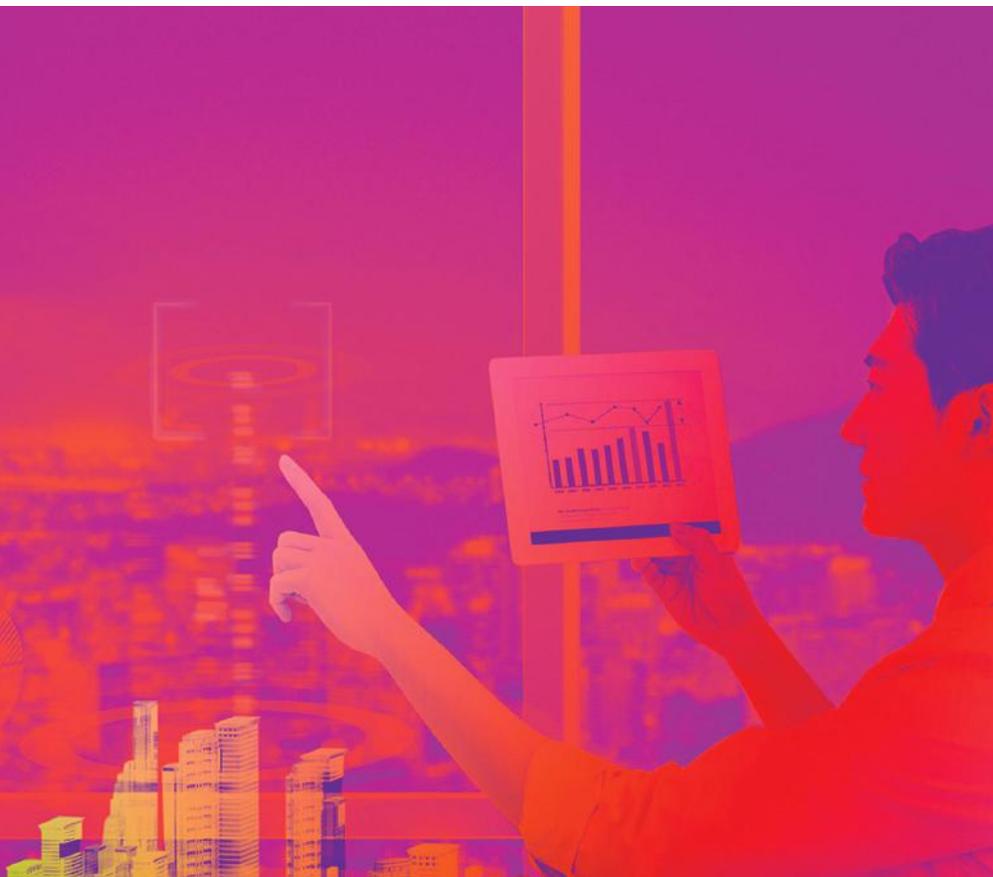
Dia mengaku sudah memiliki akun di salah satu perusahaan berbasis fintech. Akun itu dibuatnya kira-kira tiga bulan lalu. “Tapi sampai sekarang saya enggak setor uang untuk investasi, atau pinjam dana lewat sana (akun fintech). Masih bingung,” ujar Diah.

Awalnya, perempuan itu penasaran dengan perkembangan fintech di tanah air. Dia lantas mencermati salah satu layanan fintech berbasis *Peer to Peer (P2P) lending*. Layanan ini memungkinkan masyarakat mengakses pinjaman, bisa juga masyarakat ikut menanamkan dana untuk dipinjamkan ke pihak ketiga dengan bunga tertentu.

Dia lantas membuka akun di layanan fintech itu. “Lengkap, harus scan KTP, nomor rekening. Kalau dilihat yang investasi, keuntungan yang ditawarkan tinggi juga. Lebih dari 25%,” tuturnya.

Awalnya dia berpikir untuk mencoba layanan itu, mulai dari investasi kecil-kecil. Seperti halnya ketika dirinya belajar bermain saham. “Tapi enggak tahu *ya*, belum yakin aja,” katanya.

Ketidakyakinan yang dirasakan Diah barangkali menjadi hal yang sangat wajar. Fintech merupakan model baru layanan keuangan dengan memanfaatkan teknologi di tanah air.





Untuk memberikan perlindungan kepada konsumen dan masyarakat secara berkesinambungan, Satgas Waspada Investasi meminta masyarakat untuk tidak melakukan kegiatan dengan entitas yang tidak berizin tersebut karena tidak berada di bawah pengawasan OJK dan berpotensi merugikan masyarakat.

Kendati sudah marak, tidak sedikit masyarakat yang menjajal layanan fintech justru menuai kekecewaan.

Satuan Tugas Penanganan Dugaan Tindakan Melawan Hukum di Bidang Penghimpunan Dana Masyarakat dan Pengelolaan Investasi atau Satgas Waspada Investasi tetap mengimbau masyarakat untuk berhati-hati terhadap penawaran kegiatan Penyelenggara Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi (fintech P2P *lending*) tanpa izin OJK. Otoritas ini mencatat masih ada perusahaan fintech yang belum menjalankan kegiatannya sesuai dengan perizinan.

Dalam keterangan resminya pada Juli 2018, Ketua Satgas Waspada Investasi Tongam L. Tobing

mengatakan, berdasarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/2016, penyelenggara P2P *lending* wajib mengajukan pendaftaran dan perizinan kepada OJK. “Namun Satgas Waspada Investasi menemukan 227 entitas yang melakukan kegiatan usaha *peer to peer lending* tidak terdaftar atau tidak memiliki izin usaha dalam penawaran produk fintech P2P *lending*, sehingga berpotensi merugikan masyarakat,” tutur Tongam.

Menurutnya, Satgas Waspada Investasi telah memanggil entitas tersebut dan meminta seluruh entitas yang tidak terdaftar untuk menghentikan kegiatan P2P *lending*, menghapus semua aplikasi

penawaran pinjam meminjam uang, menyelesaikan segala kewajiban kepada pengguna, dan segera mengajukan pendaftaran ke OJK.

Untuk memberikan perlindungan kepada konsumen dan masyarakat secara berkesinambungan, Satgas Waspada Investasi meminta masyarakat untuk tidak melakukan kegiatan dengan entitas yang tidak berizin tersebut karena tidak berada di bawah pengawasan OJK dan berpotensi merugikan masyarakat.

“Kami akan rutin menyampaikan informasi perusahaan fintech P2P *lending* yang tidak berizin. Selain itu peran serta masyarakat sangat diperlukan, terutama untuk tidak menjadi peserta kegiatan entitas tak berizin tersebut,” jelasnya. ●



Bijak Memilih *Fintech Peer to Peer Lending*

Di tengah masifnya perkembangan industri pinjam meminjam langsung tunai yang berbasis teknologi atau *Peer to Peer* (P2P) lending di tanah air, kabar tak sedap terkait perkembangan bisnis P2P *lending* datang dari China.

Mengutip *Bloomberg*, Jumat (20/7/2018), National Internet Finance Association of China melaporkan bahwa sebanyak 118 P2P *lending* di Negeri Tirai Bambu itu gulung tikar karena pinjaman *outstanding*-nya mencapai US\$192 miliar dengan jumlah peminjam mencapai 50 juta nasabah.

Namun demikian, penyebab bangkrutnya 118 P2P *lending* itu bukan semata karena kredit yang disalurkan mengalami gagal bayar, tetapi juga dipicu oleh penyalahgunaan dana yang dihimpun dari investor. Sebagian penyedia *platform* P2P *lending* menggalang dana secara *illegal* demi kepentingan sendiri, sedangkan sebagian lainnya menjalankan skema ponzi.

Isu penyalahgunaan dana P2P *lending* tersebut sebenarnya isu baru. Sebelumnya pada September 2017, Pengadilan China memvonis bersalah 26 orang manajemen penyedia *platform* P2P *lending* yang

terbukti melakukan skema ponzi. Nilai kerugian yang ditimbulkan pun mencapai US\$9 miliar dari 900.000 lebih investor.

Bahkan, menurut Komisi Pengawas Keuangan di China, dari sebanyak 4.127 penyedia jasa P2P *lending*, sekitar 1.778 di antaranya terindikasi terlibat skema ponzi.

Sontak kabar dari China tersebut menimbulkan kekhawatiran kondisi serupa bisa terjadi di tanah air. Lalu apa yang membuat skema P2P *lending* ini berpotensi menjadi media untuk menggelapkan dana masyarakat atau investor?

Peran kemajuan teknologi digital memang tak hanya terjadi pada sektor perdagangan daring, tetapi juga mempengaruhi pola bisnis di sektor keuangan. Proses simpan pinjam pun tak luput dari fenomena disrupsi. Platform *online* tersebut menjembatani antara pihak penyedia dana (investor/*lender*) dan pihak yang membutuhkan dana (nasabah/debitur).

Dari sisi investor, iming-iming imbal hasil yang tinggi tentu membuat instrumen ini sebagai salah satu alternatif untuk berinvestasi. Nilai imbal hasil yang diberikan dalam setahun bisa berkisar 10%-20%.

Bahkan, nilai imbal hasil tersebut bisa lebih besar lagi tergantung skema yang ditawarkan. Tentu angka tersebut lebih besar ketimbang imbal hasil dari bunga deposito.

Selama pelaku fintech P2P *lending* yang menawarkan jasa terdaftar di otoritas berwenang, tentu tak menjadi masalah. Akan tetapi, ketika pelaku P2P *lending* ini tak berizin alias ilegal, itu yang perlu diwaspadai.

Dalam rangka mencegah terjadinya penyalahgunaan dana masyarakat melalui P2P *lending*, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memperketat pengawasan terhadap para pelaku P2P *lending*, terutama bagi mereka yang belum mengantongi izin OJK alias ilegal.

Pada Januari 2018, Satgas Waspada Investasi menemukan sebanyak 227 perusahaan fintech P2P *lending* yang tidak terdaftar atau tidak memiliki izin usaha. Atas dasar itu, Ketua Satgas Waspada Investasi Tongam L. Tobing meminta ke 227 perusahaan tersebut untuk menghapus aplikasi dan menghentikan bisnisnya. “Kami juga meminta penyelenggara ilegal ini untuk menyelesaikan segala kewajiban kepada pengguna dan segera mengajukan pendaftaran ke OJK,” katanya, Jumat (27/7/2018).

Dalam upaya menghapus aplikasi tersebut, Satgas Waspada Investasi menggandeng sejumlah pihak seperti *Google* sebagai penyedia aplikasi Playstore dan Kementerian Komunikasi dan Informatika.

Berdasarkan data yang dirilis Satgas Waspada Investasi, sejumlah *fintech* P2P *lending* yang tidak berizin tersebut justru berasal dari China seperti *Aku Rupiah* (*platform* dari Fnsudai Fintech Ltd.), *Cinta Rupiah* (Li Chen), *Duit Instan* (Xiehualei), dan *Pinjaman Dana* (Xinhe).

Selain berpotensi membawa kabur uang masyarakat, menurut Tongam, keberadaan *fintech* ilegal juga dapat menjadi media untuk pencucian uang atau pendanaan teroris, serta penyalahgunaan data informasi nasabah. Pasalnya, *fintech* ilegal tidak memiliki kewajiban penyampaian laporan keuangan sehingga menyulitkan OJK dalam pengawasan.

Belum lagi dampak bagi *fintech* P2P *lending* yang legal. Pastinya, kasus *fintech* ilegal dapat memengaruhi tingkat kepercayaan masyarakat terhadap *fintech* legal.

Persepsi tersebut dibenarkan oleh CEO PT Mitrausaha Indonesia Grup (Modalku) Reynold Wijaya. “*Fintech* ilegal harus diberantas. Saya khawatir kehadiran mereka dapat merusak industri,” tegasnya.

Senada, Direktur Kebijakan Publik Asosiasi Fintech Indonesia (Aftech) Aji Satria Sulaiman pun mendukung langkah OJK untuk menertibkan para pelaku *fintech* ilegal supaya iklim bisnis berjalan dengan sehat dan kompetitif.

Hingga 24 Juli 2018, tercatat sebanyak 64 *fintech* P2P *lending* yang terdaftar di OJK. Namun demikian, jumlah aplikasi P2P *lending* yang bisa diunduh melalui Playstore jumlahnya mencapai 247 aplikasi. Kondisi ini menunjukkan betapa masih banyaknya *fintech* P2P *lending* yang belum terdaftar di OJK.

Selain memperketat pengawasan, OJK juga akan menerbitkan Peraturan OJK tentang Inovasi Keuangan Digital (IKD) yang mengatur perlindungan bagi nasabah perusahaan *fintech*. Lembaga khusus yang bertugas memediasi perselisihan antara nasabah dan perusahaan *fintech* juga akan dibentuk.

Dalam rancangan POJK tersebut diatur bahwa penyelenggara inovasi wajib menerapkan prinsip dasar perlindungan konsumen yang meliputi edukasi, transparansi, perlakuan yang adil, keandalan, kerahasiaan dan keamanan data, serta memfasilitasi penyelesaian sengketa yang sederhana.

Wakil Ketua Dewan Komisiner OJK Nurhaida mengatakan, melalui POJK IKD, pelaku *fintech* harus memantau sistem secara mandiri dan melakukan manajemen risiko yang memenuhi prinsip kehati-hatian. “IKD harus punya sistem yang andal untuk melindungi data nasabahnya,” ungkapnya.

Saat ini, baru ada satu aturan khusus untuk *fintech* P2P *lending* dalam beleid POJK Nomor 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi di mana setiap *fintech* yang menyelenggarakan bisnis P2P *lending* harus terdaftar di OJK dan mengajukan perizinan setelah beroperasi selama satu tahun.

Dengan berbagai upaya mulai dari pengawasan yang diperketat, regulasi yang disempurnakan, dan kegiatan literasi yang ditingkatkan, diharapkan dapat memitigasi risiko terjadinya penyalahgunaan dalam industri P2P *lending*. ●



Meningkatkan Daya Saing Pasar Modal RI Melalui T+2

Tak hanya memastikan operasi perdagangan di lantai pasar saham berjalan dengan baik tanpa ada gangguan sistem, otoritas pasar modal juga ingin pasar modal tanah air bisa beroperasi secara efektif dan efisien.

Tentu, upaya tersebut dilakukan semata-mata untuk memberikan kemudahan bagi para investor untuk bertransaksi di pasar modal. Salah satu upaya yang dilakukan oleh otoritas pasar modal adalah dengan mengubah Siklus Penyelesaian Transaksi Bursa T+3 menjadi T+2.

Pada Rabu (18/7), penerapan Siklus Penyelesaian Transaksi Bursa T+2 diluncurkan di Main Hall Bursa Efek Indonesia, Jakarta. Peluncuran dilakukan oleh Self Regulatory Organization (SRO) yang terdiri atas Bursa Efek Indonesia (BEI), Kliring Penjaminan Efek Indonesia (KPEI), dan Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI), bekerja sama dengan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) serta didukung oleh Anggota Bursa, Bank Kustodian, Bank Pembayaran, Bank Indonesia, dan pelaku pasar modal lainnya.

Siklus Penyelesaian Transaksi T+2 berarti setelah transaksi penjualan atau pembelian efek dilakukan, transaksi tersebut harus diselesaikan dengan cara penjual menyerahkan sejumlah efek dan pembeli menyerahkan sejumlah dana pada hari kedua.

Implementasi Siklus Penyelesaian Transaksi Bursa T+2 ini diyakini dapat memberikan banyak manfaat bagi industri pasar modal diantaranya adalah meningkatkan harmonisasi antar bursa secara global sehingga memudahkan transaksi efek lintas bursa atau negara.

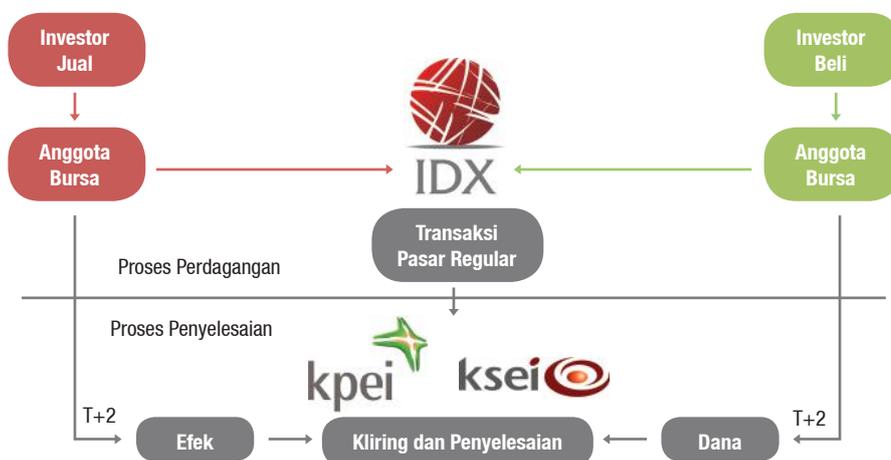
Kepala Divisi Komunikasi Perusahaan BEI Oskar Herliansyah melalui keterangan resminya menjelaskan, manfaat lain yang dapat dinikmati dari implementasi T+2 adalah dapat meningkatkan likuiditas melalui percepatan *reinvestment*

dari modal, meningkatkan efisiensi operasional, serta mengurangi risiko sistemik yang dapat terjadi di pasar modal.

Menurutnya, integrasi sistem yang telah berjalan saat ini akan sangat mendukung implementasi T+2. “Kemajuan dan integrasi sistem teknologi dan informasi berupa *Straight Through Processing* [STP], *Single Investor Identification* [SID], dan Rekening Dana Nasabah [RDN] memungkinkan proses alokasi dana dan efek dalam penyelesaian transaksi lebih cepat dari praktik penyelesaian saat ini yaitu T+3,” jelasnya, Rabu (18/7).

Implementasi kebijakan T+2 ini bukan merupakan kebijakan yang muncul tiba-tiba, melainkan sudah melalui serangkaian proses yang cukup lama. Selama periode 2016-2018, SRO telah melakukan kajian, menyebarkan kuesioner, melakukan *Focus Group Discussion*, melaksanakan *control self assessment*, dan menyelenggarakan pertemuan dengan berbagai *stakeholder* seperti Anggota Bursa, Bank Kustodian, Bank Pembayaran, penyedia aplikasi di Anggota Bursa, dan juga nasabah baik lokal, asing, ritel, maupun institusi.

Setelah melakukan berbagai proses tersebut, SRO memutuskan untuk mengimplementasikan kebijakan T+2 tersebut pada Senin, 26 November 2018. Untuk uji coba sistem ini dilakukan pada Agustus-



Manfaat T+2



Sumber: BEI

Jadwal Implementasi Siklus Penyelesaian Transaksi Bursa T+2

Tanggal	Keterangan
26 November 2018	Implementasi akan dilaksanakan
23 November 2018	Hari terakhir perdagangan dengan siklus T+3
28 November 2018	Hari pertama penyelesaian dengan siklus T+2

Sumber: BEI

September. “Dengan implementasi Siklus Penyelesaian Transaksi Bursa T+2 ini diharapkan dapat mendukung upaya pasar modal Indonesia dalam menciptakan pasar yang wajar, teratur, dan efisien serta memiliki daya saing dan kredibilitas tingkat dunia,” ujar Oskar.

Direktur Perdagangan dan Pengaturan Anggota Bursa Efek Indonesia Laksono Widodo mengatakan secara teoritis kebijakan T+2 akan meningkatkan aktivitas transaksi investor karena perputaran dana dari hasil penyelesaian transaksi menjadi lebih cepat.

Saat ini, rata-rata nilai transaksi bursa adalah Rp7 triliun hingga Rp9 triliun per hari. Dengan implementasi T+2 tersebut diharapkan transaksi bursa bisa meningkat menjadi dua digit.

Dalam rangka mendukung implementasi T+2, Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI) baru saja meluncurkan C-BEST

Next Generation untuk mencegah terjadinya ketersendatan dalam penyelesaian transaksi yang selama ini sering terjadi.

Inovasi baru yang disematkan dalam sistem yang sebenarnya sudah digunakan sejak 18 tahun lalu itu adalah fitur SRE *margin* dan SRE sariah, perpindahan efek antar-SRE atas investor yang sama, efek surat berharga perpetual, dan *electronic prematching* untuk mendukung implementasi siklus T+2.

Kepala Eksekutif Pengawas Pasar Modal OJK Hoesen mengaku bahwa ketersediaan infrastruktur pendukung yang memadai merupakan suatu keharusan di tengah pertumbuhan pasar modal Indonesia yang berjalan sangat cepat.

Oleh karena itu, jelasnya, OJK bersama SRO terus bekerja sama untuk mengembangkan infrastruktur pasar modal agar sejalan dengan arah kebijakan strategis OJK dan

selaras dengan kebutuhan pasar.

Upaya perubahan dari T+3 menjadi T+2 ini merupakan salah satu kebijakan yang dinanti-nanti oleh pelaku pasar modal dalam hal ini Anggota Bursa. Namun demikian, Vice President Research Artha Sekuritas Frederik Rasali memberikan catatan bahwa implementasi kebijakan tersebut harus memperhatikan kondisi Modal Kerja Bersih Disesuaikan (MKBD) dari para Anggota Bursa.

Menurutnya, efek peningkatan likuiditas akibat implementasi T+2 akan menuntut MKBD yang kuat sehingga diperlukan penyesuaian berupa peningkatan MKBD.

Mudah-mudahan implementasi T+2 bisa berjalan sesuai dengan rencana dan pada sisi lain kemampuan MKBD Anggota Bursa bisa mengimbangnya sehingga peningkatan likuiditas di pasar modal bisa menguntungkan semua pihak. ●

Apa itu *Stock Split* & *Reverse Stock*?

Sejumlah emiten di pasar modal tanah air diberitakan banyak melakukan aksi korporasi berupa *stock split* maupun *reverse stock*. Setidaknya, sekitar delapan emiten sedang merencanakan untuk melakukan *stock split* pada tahun ini, sedangkan sekitar tiga emiten sudah merealisasikan aksi korporasi tersebut.

alau, apa yang dimaksud dengan *stock split* dan apa tujuannya? Sesuai dengan makna harfiahnya yakni *stock* (saham) dan *split* (pemecahan), *stock split* diartikan sebagai aksi pemecahan jumlah lembar saham menjadi jumlah lembar saham yang lebih banyak.

Tak hanya memecah jumlah lembar saham, nilai nominal per lembar saham pun juga dipecah menjadi nominal yang lebih rendah. Pemecahan baik jumlah lembar saham maupun nilai nominal saham dilakukan secara proporsional tanpa mengubah nilai total saham.

Ilustrasinya adalah sebagai berikut: pada saat perusahaan melakukan *stock split* dengan rasio 1:5, itu berarti 1 lembar saham lama akan dipecah menjadi lima lembar saham baru.

Aksi pemecahan saham ini mengakibatkan jumlah saham yang beredar akan meningkat lima kali lipat, sedangkan harga sahamnya akan turun lima kali lipat. Adapun, total nilai saham tidak mengalami perubahan.

Contohnya adalah ketika perusahaan A dengan nilai saham Rp5.000 per lembar melakukan aksi *stock split* dengan rasio 1:5, nilai harga saham yang tadinya Rp5.000 per lembar akan dipecah menjadi lima lembar saham dengan masing-masing harga per lembarnya adalah

Rp1.000.

Aksi *stock split* ini sebenarnya serupa dengan skema menukar uang dari pecahan yang besar ke pecahan yang lebih kecil. Penukaran tersebut akan membuat jumlah lembarnya bertambah, tetapi nilai totalnya tidak berubah.

Dengan nilai harga per lembar saham yang mengalami penurunan pasca-*stock split*, harga saham sebuah perusahaan akan lebih murah dan menjadi terjangkau untuk dibeli oleh investor, khususnya investor perorangan alias ritel.

Semakin banyak investor yang memperjualbelikan saham karena faktor harga yang murah, akan membuat saham perusahaan tersebut menjadi likuid. Peluang kenaikan harganya pun terbuka lebar.

Berbeda dengan saham-saham yang sudah terlampaui mahal, umumnya pergerakan sahamnya akan stagnan. Oleh karena itu, umumnya, aksi *stock split* ini dilakukan oleh emiten yang harga sahamnya sudah sangat mahal, sehingga membuat transaksi sahamnya tidak likuid.

PT Astra International Tbk., emiten otomotif dengan kode saham ASII ini merupakan salah satu contoh emiten yang melakukan aksi *stock split* dengan tujuan untuk membuat harga sahamnya likuid dan terjangkau bagi investor ritel.

Saat menggelar *stock split* pada pertengahan 2012, harga saham ASII mencapai Rp70.000-an per saham dan kemudian dipecah menjadi Rp6.200-an per saham. Rasio *stock split* yang digunakan ASII adalah

1:10. Kini harga saham

ASII telah bertengger pada

level Rp7.000-an per saham.

Dengan demikian bisa disimpulkan bahwa tujuan dari *stock split* adalah membuat harga saham lebih terjangkau dan membuat agar transaksi saham menjadi lebih likuid.

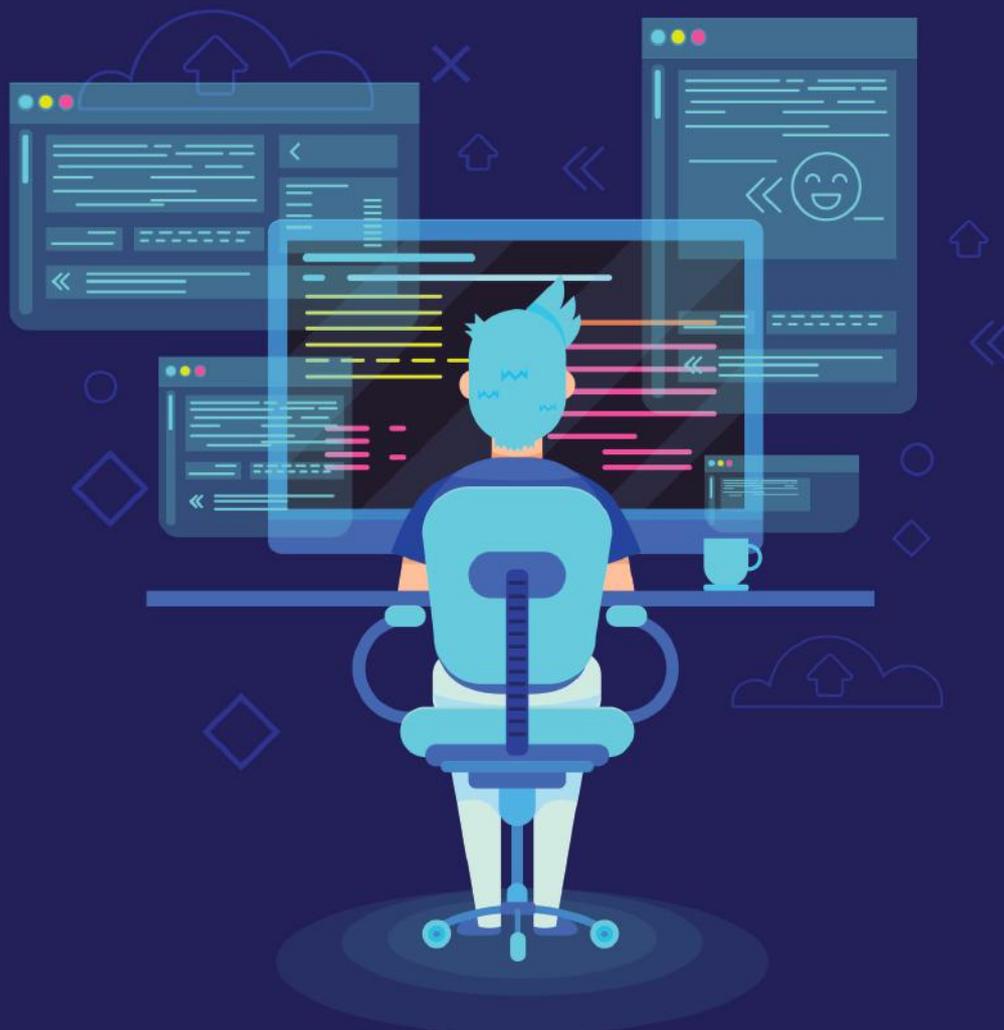
Lawan dari aksi *stock split* adalah *reverse stock*. Sesuai dengan arti harfiahnya, *reverse stock* merupakan aksi penggabungan jumlah lembar saham menjadi jumlah lembar saham yang lebih sedikit sehingga membuat nilai nominal per sahamnya menjadi lebih tinggi.

Aksi *reverse stock* ini membuat jumlah lembar saham yang beredar menjadi lebih sedikit sesuai dengan rasio *reverse stock* yang ditetapkan. Misalnya, dengan 5:1 maka jumlah lembar sahamnya akan menciut dari lima lembar menjadi satu lembar dan otomatis harga per lembar sahamnya akan berubah menjadi lebih mahal. Sama seperti *stock split*, aksi *reverse stock* tidak akan mengubah nilai total saham perusahaan.

Mengingat dampak yang ditimbulkan adalah kenaikan harga per lembar saham, aksi *reverse stock* ini bisa dikatakan sebagai langkah instan untuk mengerek harga saham suatu perusahaan.

Biasanya, *reverse stock* dilakukan oleh perusahaan yang ingin mencari dana melalui penerbitan saham baru alias *rights issue*. Tujuan lain adalah untuk membuat likuiditas transaksi saham menjadi likuid.

Pasalnya, untuk saham-saham dengan harga Rp50 per lembar saham, umumnya kurang menarik di mata investor, terlebih emiten tersebut sudah lama bertengger di Zona Gocap. ●



Menangkal Serangan *Cyber* di Industri Keuangan

Keamanan dunia cyber menjadi tantangan berat yang sedang dihadapi oleh negara–negara di dunia saat ini. Tindak kriminal dalam dunia nyata telah mengalami pergeseran, seiring dengan perkembangan teknologi yang semakin canggih.

Pencurian data bisa dilakukan melalui dunia maya melalui serangkaian serangan yang dikirimkan oleh penjahat dunia *cyber*. Serangan *cyber* tidak hanya menasar kepada badan pemerintah, tapi juga menyerang lingkup dunia bisnis, kesehatan, keamanan negara, media, dan sebagainya.

Berdasarkan *Nilson Report*, kerugian akibat penipuan transaksi non tunai alias *cybercriminals* di seluruh dunia telah mencapai US\$21 miliar atau lebih dari Rp300 triliun pada 2015. Nilai kerugian terus meningkat dan diperkirakan mencapai US\$31 miliar pada 2020.

Sebagai contoh serangan *cyber* pada pertengahan 2017, yakni sekitar

1,5 juta data pribadi penduduk Singapura dicuri oleh *hacker* dalam sebuah serangan *cyber*. Jutaan orang yang data pribadinya dicuri itu adalah pasien dari institusi penyedia layanan kesehatan terbesar di Singapura yang bernama SingHealth.

Semua data obat yang pernah diresepkan ke 160.000 pasien dicuri, salah satunya adalah data milik

Insiden *cyber* di Indonesia yang terjadi di sepanjang tahun 2017 berdasarkan hasil pemantauan trafik anomali nasional dari Januari sampai November 2017, tercatat oleh Id-SIRTII/CC sebanyak 205.502.159 insiden siber. Jenis *malware* tercatat yang paling banyak melakukan insiden tersebut sebanyak 36.423.773 aktivitas.

Mantan Perdana Menteri Singapura Lee Hsien Loong.

Banyak dari serangan di dunia maya itu berasal dari ragam virus *malware ransomware* jenis *WannaCrypt* atau *WannaCray* yang menyerang sistem pertahanan *Information Technology* (IT) sebuah lembaga. Tentu hal ini sangat meresahkan banyak negara, termasuk Indonesia.

Pada akhir tahun lalu pun, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) telah meminta seluruh lembaga jasa keuangan menyiapkan langkah antisipatif untuk memastikan keamanan sistem teknologi informasi dari serangan peretas.

Maraknya kejahatan *cyber* akibat pesatnya pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi di industri jasa keuangan, mendorong regulator di sektor jasa keuangan membuat pedoman pemulihan dan pelatihan bagi industri dari serangan *cyber*.

Ketua Dewan Komisioner OJK Wimboh Santoso mengatakan, upaya pencegahan serangan *cyber* tidak dapat dilakukan oleh satu negara,

melainkan harus menjadi inisiatif global. Pasalnya, para peretas (*hackers*) beroperasi tanpa mengenal batas negara.

Khusus Indonesia, industri jasa keuangan masuk kategori sebagai salah satu infrastruktur yang perlu dijaga dari ancaman keamanan dunia maya. Menghadapi hal itu, di dalam negeri OJK berencana membuat layanan informasi keuangan yang bertugas mempercepat pemulihan saat terjadi serangan *cyber*, dan membentuk lembaga pelatihan penanganan serangan *cyber*.

Serangan *cyber*, terutama serangan informasi dalam bentuk *hoax* menyerang infrastruktur informasi dan *social*, serta mengancam kerahasiaan, ketahanan, dan kedaulatan negara. Bahkan, serangan *cyber* menjadi salah satu risiko terbesar karena pemerintah, terutama pemerintah daerah belum cukup siap menghadapinya.

Menteri Dalam Negeri (Mendagri), Tjahjo Kumolo pada latihan simulasi bersama insiden *cyber* bertema “Kesiapan Kemendagri di Sisi Tata Kelola, SDM, dan Teknologi Keamanan Siber untuk Mengawal dan Mewujudkan *Good Governance* di Era Siber Dalam Rangka Ketahanan Nasional” pada 24 Juli 2018, menyatakan hal tersebut.

Oleh karena itu, lanjutnya, untuk menjaga kedaulatan negara di ruang digital, salah satu cara ialah melalui penyediaan regulasi dan kemauan politik yang kuat untuk menegakkan regulasi itu. “Secara prinsip kementerian kami sampai ke daerah dengan mendukung pelaksanaan keamanan *cyber* nasional ini,” ujarnya.

Tjahjo mengungkapkan bahwa masih terdapat kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan keamanan siber, yakni kondisi geografis dan Sumber Daya Manusia (SDM). Namun, lanjutnya, Kemendagri mulai melakukan penataan kembali mengenai regulasi terkait ancaman *cyber*.

Kemendagri juga telah bekerja sama dengan Badan Siber dan Sandi Negara (BSSN) dalam melaksanakan kegiatan *assessment* keamanan sistem dan infrastruktur. Bahkan, secara rutin melaksanakan sterilisasi terhadap ruang pimpinan di lingkungan Kemendagri sebagai upaya deteksi dini dari ancaman penyadapan dan kebocoran informasi dari pihak yang tidak bertanggung jawab.

Dukungan dalam bentuk regulasi, SDM, aktivitas dan penganggaran terkait kesiapan terhadap ancaman *cyber* telah dilaksanakan oleh Kemendagri.

Sebagai tindak lanjut juga akan dilakukan pemetaan terhadap manajemen risiko ketahanan *cyber* nasional bersama *stakeholders* terkait dan tata kelola infrastruktur dan jaringan teknologi informasi dan komunikasi di provinsi dan kabupaten/kota untuk mewujudkan *good governance* dan sosialisasi pun rutin dilakukan bersama Kementerian Komunikasi dan Informasi (Kominfo) dan BSSN.

Data dari Kementerian Kominfo menyebutkan, insiden *cyber* yang berdampak pada 10 juta lebih identitas di Indonesia terus meningkat. Pada 2014, insiden berdampak pada 11 juta identitas, 2015 naik menjadi 13 juta identitas, dan 2016 naik lagi menjadi 15 juta identitas.

Insiden *cyber* di Indonesia yang terjadi di sepanjang tahun 2017 berdasarkan hasil pemantauan trafik anomali nasional dari Januari sampai November 2017, tercatat oleh Id-SIRTII/CC sebanyak 205.502.159 insiden siber. Jenis *malware* tercatat yang paling banyak melakukan insiden tersebut sebanyak 36.423.773 aktivitas.

Saat ini, kepedulian industri jasa keuangan di setiap negara, termasuk Indonesia terhadap risiko *cyberattacks* ini harus ditingkatkan dengan penguatan manajemen risiko operasional terkait teknologi informasi. ●

Dana Pensiun

Industri dana pensiun masih menghadapi sejumlah tantangan hingga awal tahun ini. Namun, sektor ini dinilai masih punya prospek yang positif, baik bagi peserta maupun ekonomi secara umum.

Untuk perputaran ekonomi yang lebih besar, dana pensiun bisa berperan sebagai investor bagi sejumlah instrumen investasi. Termasuk sebagai alternatif pendanaan jangka panjang.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menilai industri dana pensiun di tanah air kini mengalami pergeseran terkait dengan program dan penyelenggara. Namun, hal itu tidak sampai mengkhawatirkan.

Alasan perusahaan menggeser program itu karena biaya penyelenggaraan Program Pensiun Manfaat Pasti (PPMP) tidak dapat diprediksi dengan pasti. ●

DPPK-
PPMP
167

DPPK-
PPIP
44

Jumlah Pelaku
Dana Pensiun

Dana Pensiun Pemberi Kerja (DPPK)
Program Pensiun Manfaat Pasti (PPMP)
DPPK-Program Pensiun Iuran Pasti (PPIP)
Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK)

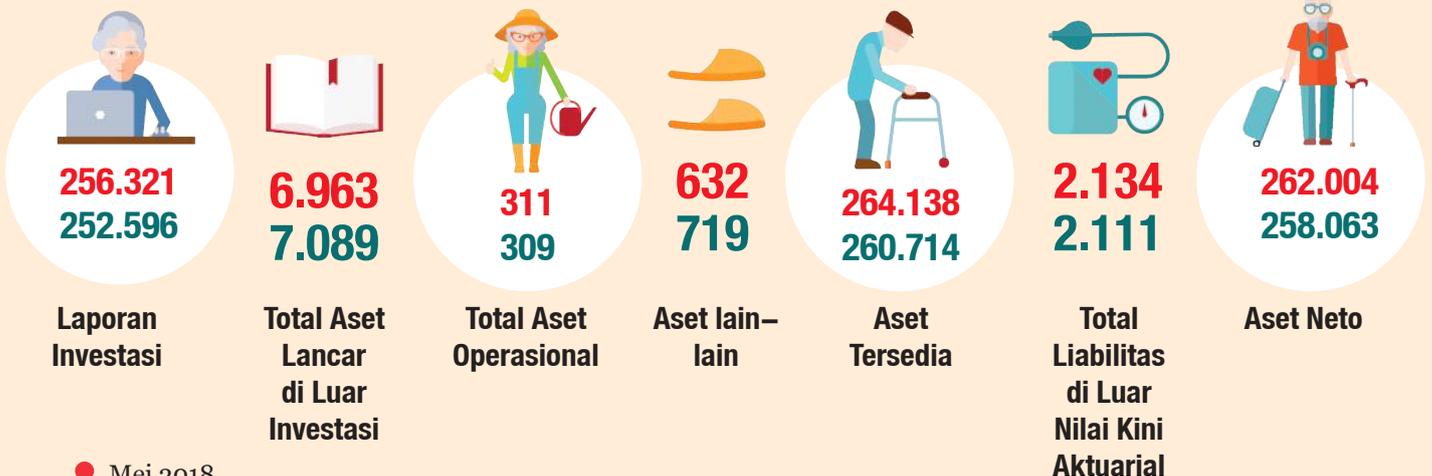
DANA
PENSIUN
234

DPLK
23

● Juni 2018

Sumber: Statistik Dana Pensiun Konvensional Indonesia, OJK, Juni 2018

Dana Pensiun Tahun 2018 (dalam satuan miliar rupiah)



● Mei 2018
● Juni 2018

Era Baru Bunga Pinjaman

Dampak kenaikan suku bunga acuan Bank Indonesia sepanjang semester I/2018 turut berimbas ke industri *multifinance*. Memasuki paruh kedua tahun ini, sejumlah *multifinance* mulai bersiap menaikkan suku bunga pinjaman, sedangkan sebagian lainnya masih *wait and see*.

Sebagaimana diketahui, sepanjang paruh pertama tahun ini, bank sentral telah tiga kali menaikkan suku bunga acuan atau BI 7-Days Reverse Repo Rate (DRRR). Pertama, pada 17 Mei 2018 sebanyak 25 basis poin (bps) dari 4,25% menjadi 4,5%. Kemudian, 30 Mei sebesar 25 bps dan 29 Juni sebesar 50 bps menjadi 5,25%. Secara keseluruhan, dalam 6 bulan pertama tahun ini telah terjadi kenaikan suku bunga sebesar 100 bps atau 1%.

Sebagai respons atas penyesuaian suku bunga acuan itu, pada Juli 2018 Lembaga Penjamin Simpanan juga turut mengerek tingkat bunga penjaminan baik untuk simpanan dalam rupiah maupun valuta asing.

Perbankan pun mulai melakukan penyesuaian suku bunga. Seiring dengan itu, *multifinance* juga turut mengerek bunga pinjaman. Wajar saja, apalagi sebagian besar sumber pendanaan pelaku usaha *multifinance* memang berasal dari bank.

Berdasarkan data statistik lembaga pembiayaan Mei 2018 Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menunjukkan, porsi pendanaan yang diterima lembaga pembiayaan dari bank dalam negeri mencapai 65%. Kemudian, dari bank luar negeri sebesar 28%. Sementara itu, sisanya berasal dari lembaga jasa keuangan bukan bank, baik dalam negeri maupun luar negeri.

Di antara *multifinance* yang turut mendorong suku bunga pinjamannya

adalah PT BCA Finance, *multifinance* anak usaha PT Bank Central Asia Tbk. itu menaikkan bunga pinjaman pada awal Agustus 2018.

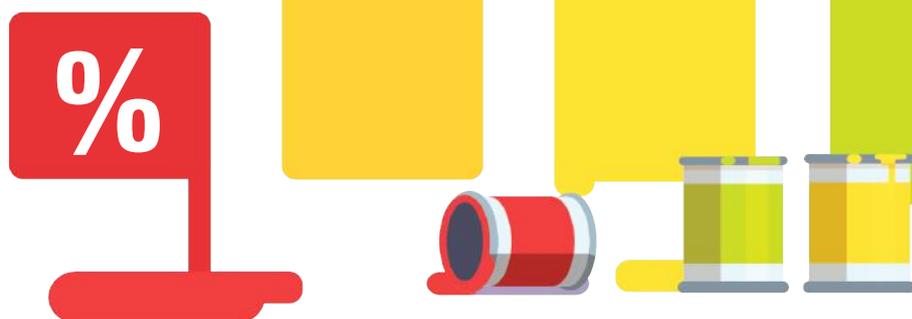
Direktur Utama PT BCA Finance Roni Haslim menyebutkan, mulai awal Agustus 2018, perseroan menaikkan bunga pinjaman sebesar 0,25% flat untuk semua tenor. Hal itu terpaksa dilakukan oleh perseroan karena kebijakan sang induk yang menaikkan suku bunga kredit.

Menurutnya, BCA menaikkan bunga karena memang kondisi bunga di pasar telah mulai bergerak naik. "BCA akan menaikkan bunga *cost of fund* sebesar 0,5% efektif yang ekuivalen 0,25% flat," imbuhnya, Minggu (22/7/2018).

Dia mengatakan, respon pasar atas bunga pinjaman yang naik belum dapat terlihat pada pekan pertama. Menurutnya, respon pasar baru akan terlihat pada bulan berikutnya. Seiring dengan langkah itu, pihaknya tetap menjaga proses yang mudah dan

cepat, sekaligus menjaga kualitas kredit.

Langkah yang sama pula dilakukan oleh PT BFI Finance Indonesia Tbk. Emiten *multifinance* ini telah menaikkan bunga pinjaman sekitar 0,5% sejak awal Agustus 2018. Ini sebagai respon atas kenaikan bunga kredit perbankan.



Direktur Keuangan BFI Finance mengatakan, perusahaan terus memantau respon pasar atas kenaikan bunga pinjaman.

“Iya, sekitar 0,5%. Nanti kami *review* di akhir bulan. *So far so good*,” katanya, Rabu (8/8/2018).

Direktur Utama PT Buana Finance Tbk. Yannuar Alin menyampaikan, kenaikan suku bunga kredit perbankan pasti akan berpengaruh terhadap suku bunga kredit *multifinance*. Sehingga, kenaikan suku bunga kredit merupakan hal yang tidak terhindarkan.

Menurutnya, perusahaan pembiayaan mau tidak mau harus menaikkan suku bunga kredit. Perseroan juga bakal mempertimbangkan hal demikian. Namun, perseroan masih menunggu waktu yang tepat untuk menaikkan bunga kredit.

“Kenaikan suku bunga bank akan berpengaruh terhadap suku bunga kredit. Kenaikkan suku bunga kredit mau tidak mau harus dilakukan. Hanya saja pelaksanaannya menunggu waktu yang tepat,” katanya, Minggu (22/7/2018).

Yannuar mengatakan, perseroan tidak menutup kemungkinan akan menaikkan bunga kredit pada kuartal III/2018. Namun, kenaikan bunga kredit belum akan dilakukan pada Agustus 2018.

Perseroan masih menunggu waktu yang tepat untuk menaikkan bunga kredit, salah satunya dengan melihat kondisi pasar. Perseroan juga sedang mengkalkulasi kenaikan suku bunga kredit agar tidak mengganggu target penyaluran pembiayaan.

Sementara itu, *multifinance* anak usaha PT Bank Mandiri (Persero) Tbk., PT Mandiri Tunas Finance bakal mengevaluasi bunga kredit setelah penyelenggaraan Gaikindo Indonesia International Auto Show (GIAS) 2018 berakhir pada 12 Agustus 2018.

Direktur PT Mandiri Tunas Finance Harjanto Tjitohardjo menyampaikan, perseroan masih menahan untuk menaikkan bunga kredit, kendati sejumlah perusahaan pembiayaan telah mengerek bunga kredit pada awal Agustus 2018. Pihaknya memastikan langkah menaikkan bunga kredit belum akan dilakukan hingga pertengahan Agustus 2018.

“Kami melihat respon pasar. Dan kami usahakan bisa optimal di GIAS,” katanya, Rabu (8/8/2018).

Adapun, *multifinance* lainnya anak usaha Bank Mandiri, PT Mandiri Utama Finance (MUF) masih menahan diri untuk menaikkan bunga kredit. Direktur Utama MUF Stanley Setia Atmadja menyampaikan, perseroan belum akan menaikkan bunga kredit pada kuartal III/2018. Perseroan masih akan melihat kondisi di industri *multifinance* untuk memutuskan perubahan tingkat bunga.

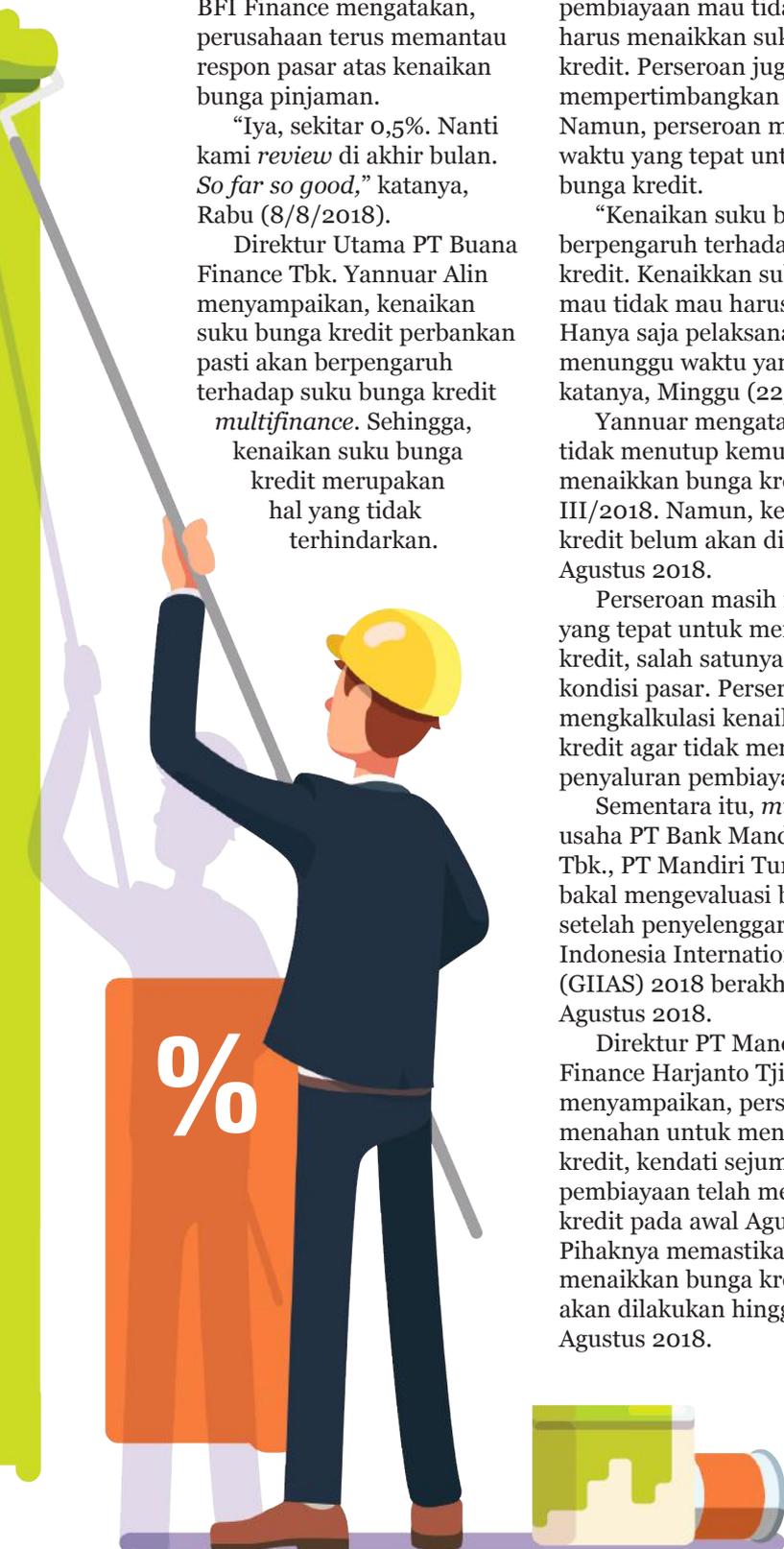
Dia mengatakan, selain faktor kenaikan suku bunga kredit perbankan, pertimbangan lain bagi *multifinance* untuk mendorong bunga pinjaman yakni jika lembaga pembiayaan juga mulai melakukan penyesuaian.

Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia optimistis target pertumbuhan aset industri pembiayaan sebesar 8% tetap dapat tercapai di tengah kenaikan bunga kredit perbankan.

Ketua Umum Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI) Suwandi Wiratno menyampaikan, kenaikan bunga kredit *multifinance* tidak akan berpengaruh banyak terhadap kenaikan angsuran yang dibayarkan nasabah. Di samping itu, kenaikan bunga kredit hanya berlaku pada penyaluran pembiayaan baru, bukan penyaluran pembiayaan yang sedang berjalan.

“Bunga kredit perbankan naiknya hanya 1%. Tidak cukup banyak mempengaruhi konsumen. Misal, angsuran untuk sepeda motor baru Rp10 juta, hanya naik Rp10.000. Dan berlaku kelipatannya,” katanya.

Dia meyakini perusahaan pembiayaan memiliki strategi khusus untuk merealisasikan kinerja yang cukup bagus pada semester II/2018. Salah satunya, perusahaan pembiayaan mulai menasar nasabah untuk menyalurkan pembiayaan modal kerja. ●



Aftech, Mengawal Pertumbuhan Fintech

“Kita harus bisa menanamkan kepercayaan kepada lender juga borrower.” Kalimat itu meluncur dari **M. Ajsatria Suleiman, Direktur Eksekutif Asosiasi Fintech Indonesia (Aftech)**. Kehadiran industri *financial technology* (fintech) di Indonesia memang tergolong baru. Aftech sebagai asosiasi yang menaungi para pelaku usaha fintech di berbagai bidang ini pun memiliki pekerjaan rumah yang tidak sedikit. Berikut petikan wawancara di sela-sela “Workshop Fintech Lending” di Jakarta, Kamis (30/8)



Bagaimana peta keanggotaan Aftech? Dari segmen apa saja dan bagaimana komposisinya?

Saat ini, anggota asosiasi ada sekitar 180-an pelaku *fintech*. *Peer to peer lending* memang paling banyak, sekitar 49%. Kemudian *fintech payment* sekitar 36%.

Nah, sisanya itu yang lain-lain seperti *insurtech*, pendukung pasar. Itu contohnya CekAja, Cermati, HaloMoney, membandingkan kartu kredit, membandingkan KTA, KPR, itu ada *tuh*, kami sebut namanya pendukung pasar atau *market provisioning*. Ada juga di bidang *wealth management*, seperti Bareksa. Ada juga SaaS atau *Software as a Service*.

Dia *ngasih* solusi. Contohnya kalau koperasi atau UKM butuh *software*, daripada bikin sistem sendiri, dia pakai *fintech* aja. Masih kecil *sih*, baru 3-4 perusahaan, tapi ada yang melakukan seperti itu.

Selain *peer to peer lending* dan *payment*, potensi *fintech* yang lainnya bagaimana?

Kalau bicara potensi, kita harus lihat *gap* yang ada sekarang. Apakah sudah dilayani atau tidak. *Market* yang sudah dilayani oleh jasa keuangan saat ini saja masih kecil

sekali. Saya ambil contoh jumlah investor di pasar modal saat ini masih kurang sekali.

Sekarang, *boro-boro* sampai satu juta. Kalah sama jumlah nasabah *fintech lending* yang baru 1,5 tahun. Terus asuransi juga, penetrasinya masih di bawah 5%. Ini semua menunjukkan bahwa potensi kita sebenarnya besar, dari pasar modal juga dari asuransi.

Dari dua itulah sebenarnya yang bisa diisi *gap*-nya. Kalau kita bandingkan dengan negara maju seperti Amerika atau Australia, disana semuanya sudah dilayani. Jadi *fintech* mau *ngapain* lagi? Sekarang karena *market* yang belum dilayani masih banyak, justru jadi peluang bagi *fintech* untuk garap *market* tersebut.

Bagaimana asosiasi melihat tantangan industri *fintech* saat ini?

Kalau kita bicara *fintech* ada *lender* ada *borrower*. Sebenarnya tantangan kami adalah memastikan akses *lender*-nya ini tetap terjaga dan akses *borrower*-nya pun terjaga. Bisa ekspansi juga.

Bagaimana kita bisa dapat *lender* yang banyak, *ya* kita harus bisa menanamkan kepercayaan kepada *lender*-lah. *Kan lender* kalau mau

menaruh uang harus merasa aman dan yakin bahwa duitnya akan balik.

Jadi investor atau *lender protection* itu penting. Tantangannya bagaimana meyakinkan *lender* bahwa dia bisa investasi di *fintech*. Seperti Bank Mandiri, BRI kemarin itu bekerja sama dengan *fintech lending* untuk menjadi *lender*, *kan* bukan proses 1–2 minggu.

Itu butuh waktu untuk meyakinkan BRI, Mandiri, bahwa *platform* perusahaan *fintech* itu bagus, aman. Lalu kalau ada masalah *default*, penanganannya seperti ini.

Nah, setelah diskusi berbulan-bulan itu baru BRI masuk. Dari *borrower sight* juga sama, *credibility building* juga. Cuma kalau dari *borrower sight*, *credibility building*-nya soal *consumer protection*, *collection*. *Nah*, itu yang kami rapikan. Kami sudah punya sistemnya.

Apa itu ada di dalam kode etik yang sedang disusun?

Iya. Data OJK sampai Juni, kontribusi *lender* asing masih kecil sekali ya?

Ya, kalau *lender* asing *tuh* tidak mudah ya. *Pertama*, tentu ada masalah bank *account*-nya



bagaimana, *kan* dia enggak bisa langsung buka *account* di sini.

Nanti bagaimana masalah pelaporan pajaknya. Kalau dia memasukkan uang dan meminjamkan, itu nanti masuknya utang luar negeri. Utang luar negeri harus dilaporkan ke kementerian. Itu *work*-nya lebih banyak. Cuma skemanya itu, saya tidak tahu bagaimana bilangannya, cuma pasti dibutuhkan skema yang lebih jelas.

Tetapi potensinya bagaimana?

Potensinya besar banget. Karena *kan* bunga dan biaya di Indonesia, dibandingkan dengan negara lain cukup tinggi. Lebih baik taruh uang di Indonesia. Secara marjin lebih tinggi.

Tren perkembangan lender untuk fintech bagaimana?

Tren yang berkembang, *lender* itu memang mulai mengarah ke institusional ya. Kita dapat lihat beberapa waktu lalu, ada paling tidak tiga fintech yang mengumumkan *institutional lending*, Investree dengan BRI, lalu Koinworks sama Bank Mandiri, kemudian UangTeman dengan Bank Jtrust.

Memang ada tren ke institusional. Kenapa begitu, karena memang itu yang sebenarnya yang menyalakan. Dan kalau kita lihat institusi P2P *lending* yang paling ngetop saat ini di dunia, yaitu Lending Club, dia institusional juga. Mungkin tren globalnya memang ke sana.

Sekarang porsi lender institusional masih sedikit ya?

Masih sedikit. Karena memang *kan* dimulai dari ritel dulu, lalu perlahan-lahan ke institusional. Berapa persentasenya, belum kelihatan.

Berarti sekarang lender ritel mendominasi?

Setahu saya iya, masih mendominasi. MoU-MoU dengan *lender* institusional juga kan baru beberapa bulan terakhir saja.

Ada rencana LPS menjamin fintech, perlu tidak?

Tergantung *lender*-nya. Kalau *lender*-nya ritel enggak perlu. Namun, jika *lender*-nya institusional, seperti kemarin BRI, Mandiri, dan JTrust, itu jadi tunduk ke aturan di perbankan.

Jadi kalau ada keterlibatan dari LPS, itu untuk *lender-lender* yang dari lembaga keuangan ini. Namun, kalau *lender*-nya ritel, tidak ada urusannya sama LPS. Itu bukan isu di fintechnya, tapi isu diantara para *lender* dengan pihak LPS.

Apa concern asosiasi untuk saat ini apa?

Implementasi dari kode etik sudah banyak ya. Disitu ada SOP, ada juknis-juknis, kami bikin *rate monitoring*. Itu implementasi dari situ lumayan banyak.

Kalau sosialisasi dan edukasi?

Nah, iya itu. Kalau kita bicara sosialisasi tentu ada sosialisasi yang sifatnya *imbedded in the business model*. Dengan bikin simulasi pinjaman itu *kan* sosialisasi juga. Ada juga sosialisasi yang sifatnya edukasi ke masyarakat, ke daerah. Belum lama ini, kami buat sosialisasi di Ternate.

Soal perlindungan?

Dari dua sisi. Dari sisi *lender*, dibutuhkan *lender protection* karena *lender*-nya ritel. Kalau dari *borrower* yang ritel, individu, *protection*-nya soal *collection*, soal perlindungan konsumen. Memang *fintech* ada beberapa jenis, mungkin fokusnya akan berbeda-beda dari masing-masing tipe produknya.

Namun, secara prinsip, pengawasannya sama. Kami dari asosiasi berupaya supaya setiap produk fintech memiliki juknis masing-masing untuk pengawasan.

Apakah POJK No. 77 tentang fintech sudah mencukupi?

POJK No. 77 sudah sangat baik. Harus kita apresiasi. Dan di pasar juga terbukti, begitu POJK No. 77 ini keluar, responnya langsung positif, dari pelaku bisnisnya langsung naik. Kalaupun ada hal-hal yang perlu disempurnakan, cukup dari surat edaran. Surat edaran juga sebentar lagi keluar. Kami dari asosiasi juga ada juknis, ada kode etik. ●

Lauren Sulistiawati

Presiden Direktur Commonwealth Bank Indonesia

Transformasi Perbankan

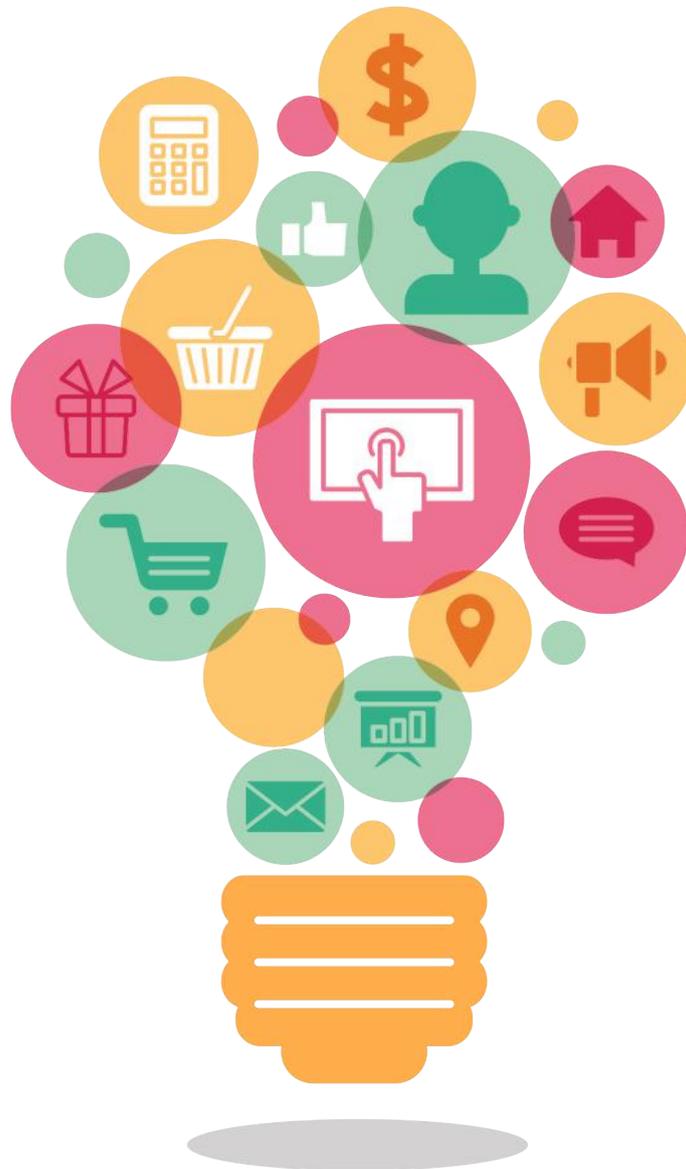
The Future is Digital

Di tengah dinamika persaingan industri keuangan saat ini bank pun berlomba–lomba menuju digitalisasi. Hal itu untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang serba ingin kemudahan, terutama kalangan milenial. Bank pun berlomba melakukan investasi yang tidak sedikit, khususnya bank papan atas. Tidak mau ketinggalan, bank–bank milik asing pun memacu investasi teknologi informasi, salah satunya Commonwealth Bank. Berikut ini pendapat Presiden Direktur Commonwealth Bank Indonesia, Lauren Sulistiawati:

Bagaimana Anda memandang dinamika industri perbankan dalam negeri?

Industri perbankan dalam negeri sangat menarik untuk terus diikuti karena hampir setiap bank, khususnya bank-bank besar pasti memiliki program digital baik yang menjadi operasional bank maupun suatu unit usaha yang khusus dibentuk untuk menciptakan *digital solution*.

Mereka sudah menyadari bahwa *the future is digital*.





Seperti apa dampak digitalisasi bagi perubahan iklim persaingan perbankan?

Dampaknya mungkin belum akan terasa sekarang di Indonesia tapi mungkin dalam waktu 3 tahun kita sudah bisa melihat perubahannya.

Regulator pun sekarang sudah mulai serius mendalami keberadaan *financial technology*, seperti Otoritas Jasa Keuangan yang membuat Sandbox untuk *fintech* dan regulasi mengenai uang elektronik.

Perkembangan ini harus terus diikuti oleh industri keuangan dalam negeri agar perkembangan yang terjadi secara global tidak tertinggal. Tapi sekarang saya lihat semuanya sudah *in-line*.

Seberapa besar pengaruh teknologi digital pada kinerja perusahaan?

Teknologi sangat penting sekali, karena kalau tidak melakukan pengembangan digital kita akan tertinggal dengan perubahan yang terus terjadi saat ini. Apalagi, generasi milenial saat ini sudah sangat melek digital. Oleh sebab itu, dunia perbankan harus bisa mengikuti

perkembangan zaman. Jadi menurut saya *digital is a must*.

Pengembangan teknologi digital juga sangat membantu operasional, karena semuanya dilakukan melalui sistem sehingga perusahaan bisa lebih efisien, tidak seperti dulu yang masih tradisional. Berbagai potensi kesalahan seperti contohnya pada proses KYC (*know-your-customer*) bisa diminimalisir, karena identitas nasabah bisa langsung dicocokkan dari KTP elektronik.

Bagaimana Bank Commonwealth bersiap di era digitalisasi saat ini?

Perusahaan berkeinginan untuk berpartisipasi pada program prioritas di negara dimana kami beroperasi. Partisipasi kami antara lain ialah dengan mendorong inklusi keuangan, literasi keuangan dan *digital banking*.

Untuk itu kami memperkenalkan TymeDigital Kiosk untuk memudahkan nasabah melakukan pembukaan rekening. Kalau sebelumnya, waktu yang dibutuhkan untuk membuka rekening sekitar 40–60 menit, sekarang bisa hanya 10 menit, sehingga pembukaan rekening

meningkat sekitar 3 sampai 4 kali lipat dari sebelumnya.

Karena pada saat kita melakukan diskusi dengan beberapa kelompok segmen yang menjadi fokus bisnis di sektor ritel dan SME (*Small Medium Enterprise*) kendala utamanya justru membuka rekening bank. Kalau membuka rekening saja sudah menjadi kendala, bagaimana mau mencapai inklusi finansial.

Kami juga sedang melakukan pengembangan untuk layanan pembayaran dengan menggunakan QR Code.

Apa yang perlu diperhatikan industri perbankan?

Terlepas dari digitalisasi, secara umum prediksi ekonomi di Indonesia saat ini sudah banyak mengalami perubahan. Perekonomian dalam negeri sangat bergantung dengan kondisi global yang saat ini justru menjadi semakin *unpredictable*.

Perubahan-perubahan ini terjadi dan memiliki dampak global dimana hampir seluruh negara terkena dampaknya.

Dahulu kebijakan yang dikeluarkan oleh, misalnya Amerika Serikat, tidak begitu memengaruhi volatilitas ekonomi.

Bagaimana dengan faktor dari dalam negeri?

Faktor lain yang memengaruhi iklim persaingan usaha dalam negeri adalah pemilihan umum Presiden yang pasti akan ada dampaknya.

Jadi bank harus siap menghadapi berbagai tantangan dan risiko baik yang berasal dari internal maupun eksternal.

Bankir sekarang diharapkan bisa *multitasking* dan harus punya wawasan luas, karena banyak hal-hal yang bisa memengaruhi keputusan. ●

Penjaminan Polis

Penantian Panjang Penjaminan Polis

Hingga saat ini, sinyal kehadiran Lembaga Penjaminan Polis atau LPP asuransi masih bagaikan pepatah jauh panggang dari api. Lembaga yang seharusnya sudah terbentuk pada 17 Oktober 2017 – sebagaimana amanat UU No. 40/2014 tentang perasuransian, nyatanya hingga kuartal III/2018 ini belum juga terlihat perwujudannya.

Bahkan, Rancangan Undang-Undang (RUU) Penjaminan Polis yang akan menjadi dasar pembentukan LPP belum juga dibahas di DPR. Juga tidak termasuk ke dalam Program Legislasi Nasional (Prolegnas) prioritas 2018, kendati DPR sudah mencantumkannya dalam Prolegnas 2015 – 2019. Sehingga, RUU tersebut dipastikan tidak akan dibahas pada tahun ini.

“Masih dalam kajian di Kementerian Keuangan, yang pasti belum masuk Prolegnas tahun ini untuk dibahas dengan DPR,” kata Direktur Pengawasan Asuransi dan BPJS Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Ahmad Nasrullah, Selasa (14/8). Padahal, bagi industri asuransi, terlebih bagi masyarakat yang menjadi konsumen, kehadiran lembaga ini sangat dinanti.

Sebagaimana kehadiran Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) bagi nasabah perbankan, kehadiran LPP akan memberikan rasa aman bagi nasabah asuransi. Pasalnya, LPP yang akan memberikan jaminan terhadap polis asuransi nasabah, apabila perusahaan asuransi dinyatakan gagal atau ditutup atau dicabut izin usahanya.

Sekedar catatan, pada tahun lalu Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencabut izin usaha dua perusahaan

asuransi, yaitu PT Asuransi Jiwa Bakrie yang ditetapkan pada 17 April 2017 dan PT Asuransi Raya yang ditetapkan pada 25 Juli 2017.

Terkait dengan pencabutan izin usaha Asuransi Raya, menyebabkan perusahaan tersebut gagal mengatasi pengenaan sanksi pembekuan kegiatan usaha atau PKU.

“Kalau tahun ini ada perusahaan asuransi yang bermasalah, penyelesaiannya belum bisa diselesaikan dengan mekanisme lembaga penjaminan polis,” kata Ketua Komite Tetap Kamar Dagang dan Industri (Kadin) Bidang Asuransi dan Dana Pensiun Herry B. Simanjuntak, Selasa (14/8). Dia mengatakan bahwa masyarakat nasabah asuransi paling berkepentingan terhadap pembentukan regulasi tersebut. Oleh karena itu, peran masyarakat sebagai konsumen sangat diperlukan untuk mendesak kehadiran RUU tersebut.

Sementara, Anggota DPR Komisi XI Hendrawan Supratikno menuturkan, pihaknya sampai dengan akhir Juni lalu belum juga menerima draft RUU dari pemerintah. Selain itu, Komisi XI juga telah memiliki daftar tunggu untuk pembahasan sejumlah RUU lain. Diantaranya RUU Penerimaan Negara Bukan Pajak (PNBP) dan RUU Ketentuan Umum



dan Tata Cara Perpajakan (KUP), yang sesungguhnya masuk dalam Prolegnas prioritas 2017, sehingga perlu dipercepat.

Menurut Hendrawan, pembahasan yang cukup alot menjadikan dua RUU tersebut tak kunjung tuntas. “[Pembahasan RUU Penjaminan Polis] Belum dimulai karena kesibukan Komisi membahas RUU yang sedang berjalan dan belum tuntas sampai sekarang,” kata Hendrawan, Selasa (27/6).

Jika mengacu Pasal 53 ayat 1 UU No. 40/2014 tentang Perasuransian, perusahaan asuransi dan perusahaan asuransi syariah wajib menjadi peserta program penjaminan polis. Adapun, penyelenggaraan program penjaminan polis akan diatur dengan Undang-Undang (UU) yang harus terbentuk selambat-lambatnya tiga tahun sejak UU tentang Perasuransian diundangkan, yaitu pada 17 Oktober 2017.

Dengan demikian, pemerintah dan DPR telah melewati tenggat pembentukan lembaga penjaminan polis yang diamanatkan undang-undang.

ENJAMINAN POLIS

Proses pembahasan di pemerintah sudah melibatkan asosiasi. Dua perkumpulan pelaku asuransi, yakni Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) dan Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) sudah memberikan sejumlah masukan kepada OJK terkait dengan draft RUU Penjaminan Polis.

Direktur Eksekutif AAUI Dody Achmad Sudiary Dalimunthe mengatakan pihaknya sudah dimintai masukan oleh otoritas dan sudah menyampaikannya. Ada tiga masukan yang disampaikan oleh AAUI. *Pertama*, perbedaan skema penjaminan perbankan dan asuransi.

Kedua, terkait mekanisme pendanaan. Dody berharap pendanaan berasal dari pemerintah. Jika pun industri diminta untuk berkontribusi, sebaiknya tidak dalam porsi yang besar. *Ketiga*, ada perbedaan tanggungjawab kepada tertanggung, diantara asuransi jiwa dan asuransi umum.

Dengan demikian, jika pun ada iuran, pihaknya menilai perlu ada perbedaan perhitungan iuran. Namun, lanjut Dody, pada

prinsipnya setiap perusahaan asuransi sudah memiliki mekanisme reasuransi dan cadangan teknis.

Kedua hal ini yang akan mengamankan pertanggungjawaban atau *liability* terhadap tertanggung pemegang polis. “Penekanan regulasi ini lebih kepada bagaimana meyakinkan masyarakat bahwa dana mereka aman di perusahaan asuransi,” imbuh Dody, Selasa (26/6).

Sementara itu, AAJI mengusulkan agar penjaminan polis dikelola oleh LPS. “Kami mengusulkan sebaiknya dikelola LPS. Namun untuk dananya harus dilakukan pemisahan antara asuransi jiwa, umum dan syariah,” kata Direktur Eksekutif AAJI Togar Pasaribu, Selasa (26/6).

Selain itu, dia menambahkan bahwa pihaknya juga memberikan sejumlah masukan lain yakni terkait dengan cakupan dan mekanisme penjaminan, mekanisme pendanaan, dan penentuan besaran iuran. Di antara usulan itu yakni cakupan penjaminan hanya sebatas retensi sendiri dari setiap perusahaan. Adapun penjaminan untuk Produk

Asuransi yang dikaitkan dengan Investasi (PAYDI) atau unit *linked* hanya pada bagian proteksi saja.

Sementara itu, soal mekanisme pendanaan adalah *pre-funding*. “Dana harus ditransfer, tidak boleh dalam bentuk pencadangan,” ujarnya. Dia menjelaskan, pihaknya berharap besaran iuran dapat ditekan seminimal mungkin dan dilakukan secara bertahap.

Pertimbangannya, perusahaan asuransi sudah banyak menanggung pungutan seperti iuran BPJS Kesehatan, BPJS Tenaga Kerja, iuran OJK, pajak, dan lain-lain. “Selain itu juga memperhitungkan adanya *coverage* reasuransi,” katanya.

Meskipun urgensi pengesahan RUU Penjaminan Polis mendesak, sepertinya masyarakat masih perlu bersabar menunggu pembahasan regulasi tersebut. Selain tertunda karena antrean RUU lain yang telah lebih dulu masuk Prolegnas, penyelenggaraan Pileg serentak dan Pilpres 2019 yang sudah di ambang mata juga disinyalir akan memperlambat proses pembahasan RUU Penjaminan Polis. ●

Bercengkerama dengan Asuransi Hewan Peliharaan

Keberadaan asuransi khusus hewan peliharaan atau pet insurance di Indonesia mungkin masih kalah populer dibandingkan dengan asuransi kematian, asuransi kesehatan, asuransi properti, ataupun asuransi kendaraan.



Namun, bagi seorang penyayang binatang, polis perlindungan risiko untuk hewan kesayangan bisa jadi merupakan jenis produk yang dicari.

Dimana asuransi hewan bisa dicari? Asuransi hewan peliharaan merupakan salah satu produk yang dijual oleh perusahaan asuransi kerugian atau asuransi umum. Bagi perusahaan sendiri, kontribusi bisnis dari asuransi hewan masih sangat terbatas.

Meskipun ceruk pasarnya masih tergolong kecil, sejumlah perusahaan asuransi sebetulnya sudah mulai menggarap produk asuransi hewan peliharaan. Salah satunya PT Asuransi Sinar Mas (ASM), yang akan mulai memasarkan polis *pet insurance* pada paruh kedua tahun ini, setelah mendapatkan izin dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Direktur ASM Dumasi MM Samosir mengakui, kontribusi terbesar bisnis perseroan

berasal dari lini bisnis asuransi lainnya, bukan dari asuransi hewan peliharaan. “Bisnis yang memberikan kontribusi terbesar ada tiga, yaitu asuransi kendaraan roda empat, asuransi kesehatan, dan asuransi kendaraan roda dua,” katanya, Sabtu (30/6).

Namun demikian, hal itu tidak menyurutkan optimistis pihaknya untuk meluncurkan polis khusus tersebut pada paruh kedua tahun ini. Produk asuransi hewan yang diluncurkan perseroan tersebut diantaranya akan mencakup proteksi kecelakaan dan kesehatan hewan peliharaan.

Nantinya, hewan peliharaan yang bisa diproteksi oleh asuransi jenis ini adalah anjing dan kucing. Hewan tersebut akan dipasang chip sebagai tanda bahwa dia diproteksi oleh polis ASM.

Inisiatif ASM untuk menelurkan produk ini sebenarnya berawal dari pemasaran *pet insurance* oleh PT Asuransi Simas Net (Simasnet). Dari pemasaran yang dilakukan Sinarmasnet pada tahun lalu, ASM melihat ada peluang pasar yang menjanjikan untuk produk asuransi hewan peliharaan.

Simasnet sendiri tadinya merupakan anak usaha ASM, dan kini telah terpisah. Pada pertengahan tahun lalu, Simasnet meluncurkan *pet insurance* pertama di Indonesia dengan memberikan perlindungan bagi anjing.

Presiden Direktur Simasnet Teguh Aria Djana mengakui bahwa penjualan polis asuransi hewan memang belum memberikan kontribusi besar terhadap total pendapatan premi Simasnet. “Belum terlalu signifikan kinerjanya. Preminya Masih puluhan juta rupiah saja, belum sampai seribu polis yang terjual,” ujarnya.

Namun, untuk tahap pertama, hasil ini dapat tergolong sukses. Oleh karenanya, perusahaan asuransi umum berbasis digital ini mulai mengembangkan produk ritel



tersebut ke hewan lainnya selain anjing.

Pada tahun pertama sejak diluncurkan, produk ini ditargetkan menghasilkan pendapatan premi Rp1 miliar. Untuk memasarkannya, Simasnet telah bekerja sama dengan delapan gerai hewan peliharaan atau *petshop*.

Jumlah *petshop* yang bekerja sama untuk penjualan pet insurance akan digenjut tahun ini. “Penambahan kerja sama dengan *petshop* Itu jalan terus, tapi memang skala bisnisnya masing-masing *petshop* tidak terlalu besar,” jelas Teguh.

Kebijakan asuransi hewan pertama kali di dunia ditulis pada 1890 oleh Claes Virgin, seorang *founder* Länsförsäkrings Alliance, sebuah aliansi yang pada waktu itu fokus pada hewan peliharaan dan kuda.

Sementara itu, polis asuransi hewan pertama di dunia dijual pada 1947 di Inggris. Maka tidak heran jika negeri Ratu Elizabeth II itu menjadi salah satu yang terbesar dalam hal asuransi hewan.

Sekadar catatan, tingkat *coverage* asuransi hewan di negeri itu pada 2009 mencapai 23%, kedua tertinggi setelah Swedia. Barulah pada 1982, polis asuransi hewan untuk pertama kali dijual di Amerika Serikat.

Di Asia, Jepang dan Korea Selatan sudah jauh lebih maju untuk

soal proteksi hewan peliharaan. Di negara itu, hewan peliharaan sudah menjadi bagian dari anggota keluarga, sehingga asuransi hewan peliharaan sangat laku dijual. Bahkan turut mendorong penetrasi asuransi.

Sangdae Han, Kepala Pengembangan Produk Lini Komersil Samsung Fire & Marine Insurance Korea Selatan menyebutkan, di negara itu pada 2015 penjualan produk asuransi hewan peliharaan mencapai US\$0,8 juta. Pada tahun yang sama, di Jepang dan Inggris masing-masing mencapai US\$44 juta dan US\$1,3 juta.

Menurut Han, masyarakat kini semakin menunjukkan ketertarikan pada jenis produk asuransi yang semakin beragam, disamping produk konvensional. Dua produk asuransi ritel yang semakin populer, yakni asuransi hewan peliharaan dan asuransi *smartphone*.

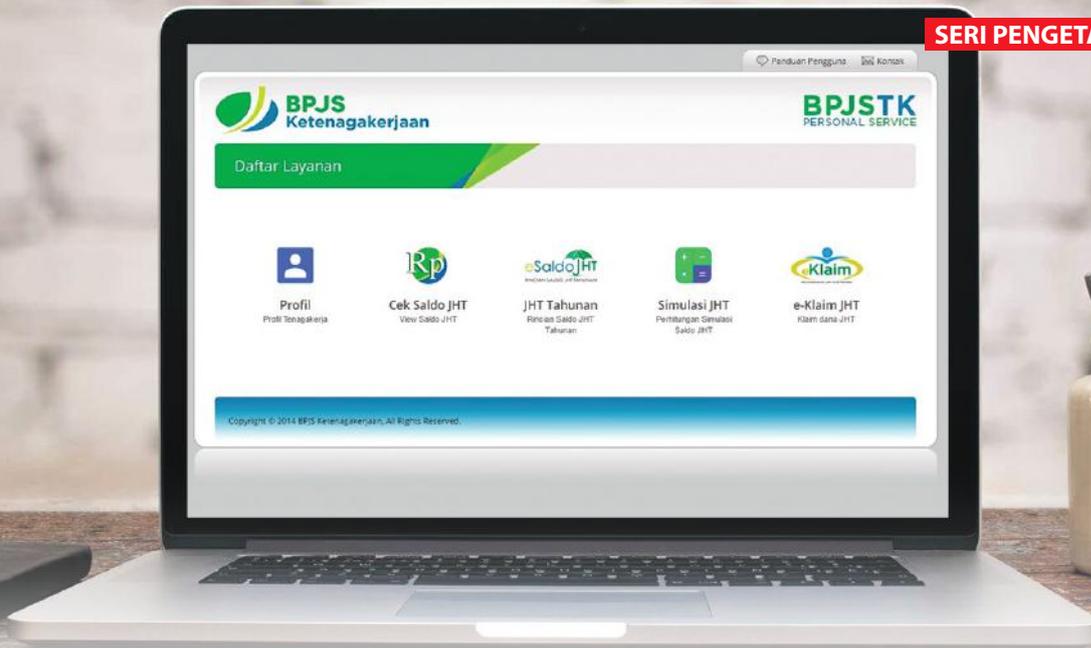
Tumbuhnya produk asuransi hewan peliharaan juga mendorong perkembangan industri terkait. Diantaranya makanan dan pernak-pernik hewan peliharaan, bahkan dokter hewan.

Bagi pelaku usaha asuransi umum, produk asuransi hewan peliharaan tidak hanya membuka ceruk pasar baru, tetapi juga sebagai diversifikasi dari produk ritel yang telah ada selama ini. Pelaku usaha dituntut untuk kreatif dalam menciptakan dan mengembangkan produk. ●



Menanti Solusi untuk Atasi Ketidaksinkronan Batas Usia

Genap tiga tahun jaminan pensiun berjalan. Namun, program yang menjadi bagian dari skema jaminan sosial nasional yang diselenggarakan oleh Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) Ketenagakerjaan itu masih menyisakan pekerjaan rumah tangga, yakni sinkronisasi batas usia pensiun.



Program jaminan pensiun diselenggarakan untuk mempertahankan derajat kehidupan yang layak bagi seorang pekerja, ketika dia kehilangan atau berkurang penghasilannya, karena memasuki usia pensiun atau mengalami cacat total tetap. Penyelenggarannya telah diatur dalam Undang-Undang Nomor 40/2014 tentang Sistem Jaminan Sosial Nasional (SJSN).

Hanya saja, ada ketidaksinkronan diantara regulasi soal penetapan batas usia pensiun yang membuat pekerja tidak dapat langsung merasakan manfaat program tersebut saat memasuki usia pensiun. Pasalnya, Peraturan Pemerintah No. 45/2015 tentang Jaminan Pensiun, yang merupakan turunan UU SJSN, menetapkan usia pensiun untuk pertama kali adalah 56 tahun.

Kemudian, batasan itu akan menjadi 57 tahun pada 1 Januari 2019, dan terus bertambah satu tahun dalam setiap rentang tiga tahun hingga mencapai batas usia 65 tahun. Disisi lain, ada UU Nomor 13/2003 tentang Ketenagakerjaan yang menentukan bahwa batasan usia pensiun sesuai dengan ketentuan dalam Perjanjian Kerja (PK), Peraturan Perusahaan (PP), dan Perjanjian Kerja Sama (PKB), atau perundang-undangan. Dalam

prakteknya, penetapan batas usia pensiun disesuaikan dengan PK, PP, dan PKB yang umumnya pada usia 55 tahun.

Ada jeda waktu 'idle' selama dua tahun. Artinya, jika pada 2019 seorang pekerja pensiun pada usia 55 tahun, dia masih harus menunggu selama dua tahun untuk memperoleh manfaat dari jaminan pensiun yang telah diikutinya selama bertahun-tahun.

Kondisi ini tentu tidak diinginkan oleh para pekerja, sebab hak pensiun itu diperoleh saat memasuki masa pensiun. Oleh karena itu perlu dicarikan jalan keluar. "Ini memang masalah. Dua tahun itu mereka mendapat dana dari mana? Lebih riskan bila sebelum dua tahun terjadi apa-apa dan pekerja meninggal," kata Wakil Ketua Komisi Tetap Asuransi & Dana Pensiun, Kamar Dagang dan Industri Indonesia (Kadin) Suheri, Senin (25/6).

Ahmad Ansyori, Anggota Dewan Jaminan Sosial Nasional (DJSN) dari unsur ahli menilai, selain tantangan dari sisi regulasi, realita perkembangan dunia usaha juga membawa tantangan tersendiri untuk penerapan program jaminan pensiun. Salah satu perkembangan terkini adalah hadirnya *digital economy*, yang telah melahirkan banyak pekerja yang tidak terikat dengan batas usia pensiun.

DJSN sendiri, pada akhir tahun lalu berusaha merumuskan sejumlah opsi sebagai solusi atas problematika tersebut. Diantara masukannya yakni evaluasi program jaminan sosial dan penyesuaian UU SJSN. Dalam rencana revisi itu, pengaturan batas usia pensiun akan disederhanakan sehingga perolehan manfaat pensiun bakal disesuaikan dengan undang-undang lainnya.

Timboel Siregar, Koordinator Advokasi BPJS Watch berharap, pemerintah dapat mengatur skema dalam program jaminan pensiun bagi pekerja swasta seperti Aparatur Sipil Negara. Artinya, batas usia pensiun ditetapkan tunggal. "Yakni pada usia 58 tahun."

Namun demikian, penyesuaian batas usia pensiun UU SJSN juga dinilai dapat membebani pendanaan program pensiun yang dikelola oleh BPJS Ketenagakerjaan. Pasalnya, skema yang diterapkan adalah manfaat pasti. Peran pemerintah dinilai diperlukan untuk mengantisipasi masalah pendanaan seiring hadirnya rencana penyesuaian batas usia pensiun dalam UU SJSN.

Sesungguhnya problem tersebut masih menjadi pekerjaan rumah bersama. Jangan sampai Indonesia tidak mampu menjaga kelayakan hidup para pekerja setelah pekerja memasuki usia pensiun. ●

Transaksi Murah Lewat Gerbang Pembayaran Nasional (GPN)

Bank Indonesia meluncurkan program Gerbang Pembayaran Nasional (GPN) pada 4 Desember 2017. Kebijakan ini merupakan terobosan dalam menghapus sekat-sekat transaksi antarbank yang selama ini menghambat atau membebani nasabah.

Secara harfiah, GPN adalah sistem yang terdiri atas standar, *switching*, dan *services* yang dibangun melalui seperangkat aturan serta mekanisme untuk mengintegrasikan berbagai instrumen dan kanal pembayaran. Melalui GPN, pemilik kartu debit bank tertentu bisa melakukan transaksi melalui mesin Anjungan Tunai Mandiri (ATM) atau perangkat *Electronic Data Capture* (EDC) milik bank lain dengan beban biaya transaksi lebih terjangkau.

Pemersatu semua proses transaksi antarbank itu adalah sebuah logo GPN berupa burung garuda berwarna merah yang disematkan di setiap kartu debit.

Sejak 1 Januari 2018, kartu dengan logo GPN itu sudah mulai dicetak bank.

Prioritas pencetakan adalah pembukaan rekening baru. Selanjutnya, kartu debit yang habis masa berlaku akan dicetak dengan menggunakan logo garuda merah. Dengan logo GPN pada kartu debit dan kartu uang elektronik, nasabah bisa bertransaksi di ATM dan perangkat EDC mana saja. Secara prinsip kartu GPN ini sama dengan kartu *switching* internasional, yakni yang logo Visa maupun MasterCard. Adapun, yang membedakan logo GPN hanya untuk bertransaksi di dalam negeri.

Dalam pelaksanaan GPN telah dibentuk tiga lembaga standar.

Untuk standar *chip* Bank Indonesia menunjuk Asosiasi Sistem Pembayaran Indonesia (ASPI). Namun, tugas ASPI bersifat temporer dan akan diganti dengan lembaga permanen. Kemudian ada lembaga *switching*.

Nantinya, setiap bank penyelenggara kartu diwajibkan terhubung ke minimal dua penyelenggara *switching*. Tujuannya, jika ada perusahaan *switching* yang bermasalah, maka ada sistem cadangan.

Ketiga adalah lembaga servis yang bertugas untuk *settlement*, kliring,

dan pelayanan. BI sudah menunjuk satu perusahaan bernama PT Penyelenggara Transaksi Elektronik. Ini perusahaan konsorsium dari anak perusahaan bank umum kelompok usaha IV dan lembaga *switching*.

GPN diyakini akan mendorong efisiensi perbankan. Biasanya, nasabah akan dikenakan biaya yang relatif tinggi apabila menggunakan kartu debit, yakni sekitar 2%-3% dari total transaksi.

Dengan adanya GPN, nasabah akan diuntungkan dari penurunan *Merchant Discount Rate* (MDR) dari sebelumnya 2%-3% menjadi 1%. Bahkan, bagi



Proses Transisi Gerbang Pembayaran Nasional (GPN)



Persetujuan Penerbitan Kartu Berlogo Nasional

Keterangan	Jumlah
PJSP yang melaporkan realisasi	82
PJSP yang telah mencetak kartu	69
Jumlah kartu yang dicetak	937.066
PJSP yang telah mendistribusikan kartu	67
Jumlah kartu yang didistribusikan	497.668

Pencetakan dan Pendistribusian Kartu GPN



Keterangan	Jumlah
Total Penyelenggara Jasa Sistem Pembayaran (PJSP)	100
PJSP yang telah disetujui Bank Indonesia	98
PJSP mengajukan penundaan	1
PJSP tidak akan menerbitkan	1

Sumber: Departemen Surveillance Sistem Keuangan, BI, Mei 2018.

Dengan adanya GPN, nasabah akan diuntungkan dari penurunan Merchant Discount Rate (MDR) dari sebelumnya 2%–3% menjadi 1%. Bahkan, bagi nasabah penerima bantuan sosial yang hendak mencairkan dana, akan diberlakukan 0% MDR.

nasabah penerima bantuan sosial yang hendak mencairkan dana, akan diberlakukan 0% MDR.

MDR merupakan biaya dari bank pemilik perangkat EDC yang dibebankan kepada *merchant* setiap kali nasabah bertransaksi.

Ketika program GPN sudah berjalan seluruhnya, nasabah bisa tarik tunai maupun cek saldo dan lainnya di mesin ATM yang berbeda tanpa dikenakan biaya tambahan lagi.

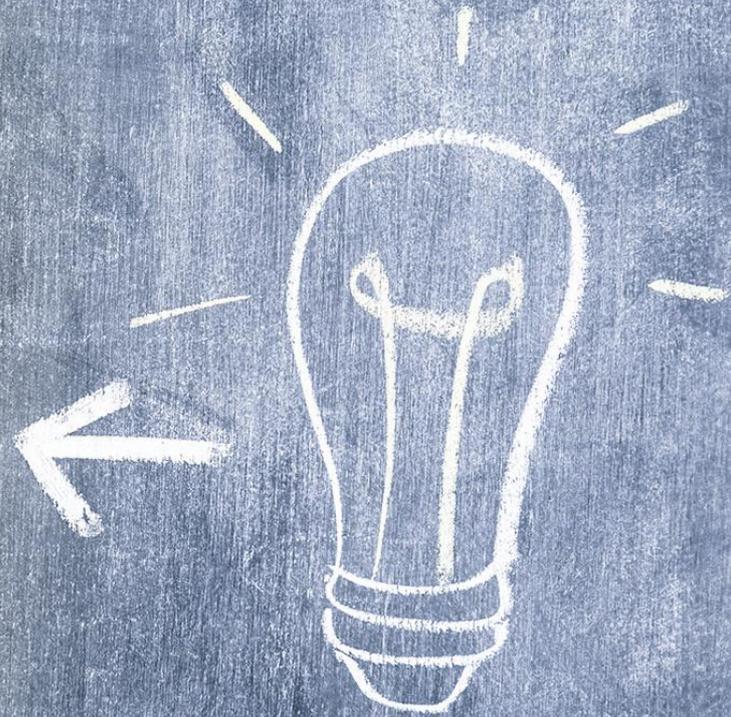
Berdasarkan data Departemen Surveilans Sistem Keuangan (DSSK) Bank Indonesia, saat ini 95 bank telah terhubung dengan dua

lembaga *switching* lokal. Sebanyak dua bank yang tidak terkoneksi karena terkait dengan aksi korporasi.

BI sudah menerima 100 bank yang mengajukan penerbitan kartu berlogo GPN. Data terakhir, 98 bank telah disetujui, satu bank meminta penundaaan, sedangkan satu bank lain tidak akan menerbitkan kartu berlogo nasional karena menjual bisnis ritelnya.

Jumlah mesin EDC yang telah *roll-out* ke GPN sebanyak 998.277 unit. Sebanyak 13 bank dari 14 bank yang menerbitkan EDC sudah 100% *roll-out*. ●

Lulus Kuliah Jadi Apa? Yuk, Kenalan Dengan Profesi Aktuaris salah satu profesi menjanjikan!



Mahasiswa yang baru lulus kuliah masih banyak yang belum menentukan ingin bekerja di mana atau berbisnis (membuka usaha) apa. Bagi yang memilih bekerja, mungkin belum memiliki gambaran yang jelas tentang dunia kerja, sehingga sulit menentukan profesi apa yang ingin dijalani. Bekerja menjadi sarana untuk mengembangkan potensi diri, selain mendapatkan penghasilan tetap tentunya. Tapi, profesi apa ya yang dapat mewujudkan impian lebih cepat dan berpotensi berkembang ke depannya?

Banyak yang berpendapat bahwa pekerjaan pertama merupakan faktor penting dalam menentukan karier di masa depan. Pernahkah mendengar profesi aktuaris? Aktuaris mungkin masih awam di telinga masyarakat Indonesia. Tapi di banyak negara maju, profesi yang lahir dari program studi aktuaria ini memiliki banyak peminat. Aktuaris juga menjadi salah satu profesi bergengsi yang memiliki penghasilan besar. Saat ini, profesi aktuaris menjadi profesi langka yang diincar banyak perusahaan besar di Indonesia.

Secara umum, program studi aktuaria mempelajari tentang pengelolaan risiko di masa depan, khususnya dalam bidang keuangan. Ilmu ini merupakan kombinasi antara ilmu matematika, statistika, peluang, keuangan, dan pemrograman komputer. Secara sederhana, aktuaria sering disebut sebagai ilmu “Matematika Asuransi”. Tugas seorang aktuaris adalah menghitung risiko keuangan, kuliahnya pun tidak terpaut jauh dari operasi hitung-menghitung. Memilih jurusan aktuaria harus siap untuk mencintai matematika.

Tidak hanya di industri asuransi dan bidang keuangan, aktuaris juga banyak direkrut untuk bekerja sebagai konsultan. Obyek pekerjaannya antara lain mencakup asuransi jiwa, kesehatan, tunjangan karyawan (tunjangan hari raya, tunjangan anak, tunjangan pendidikan, pensiun, pesangon), manajemen risiko, kebakaran, dan bencana. Tujuan profesi ini adalah agar para aktuaris dapat menjadi ahli madya asuransi yang memiliki keahlian praktis dalam bidang administrasi asuransi, serta keahlian dalam profesi perencanaan keuangan personal.

Adanya peraturan OJK yang mewajibkan perusahaan asuransi untuk memiliki minimal satu orang aktuaris sebagai aktuaris perusahaan (*appointed actuary*), serta mempekerjakan aktuaris dalam jumlah yang cukup sesuai dengan jenis dan lini usaha yang diselenggarakan perusahaan membuat permintaan profesi aktuaris semakin tinggi. Sampai saat ini industri asuransi nasional baru memiliki sekitar 170 tenaga aktuaris (Fellow Societies Actuary Indonesia, FSAI) dan 160 masih *associate* aktuaris

(Associate Societies Actuary Indonesia, ASAI). Faktanya, sebuah perusahaan asuransi terkadang memerlukan puluhan aktuaris.

Indonesia sudah memiliki lima perguruan tinggi negeri yang membuka jurusan aktuaria. Universitas Indonesia (UI), Institut Teknologi Bandung (ITB), Institut Pertanian Bogor (IPB), Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS), dan Universitas Gadjah Mada (UGM) membuka jurusan aktuari dan bekerja sama dengan Persatuan Aktuaris Indonesia (PAI) agar para lulusannya

dapat mengikuti uji sertifikasi untuk menjadi aktuaris secara langsung. Kandidat baru akan resmi menjadi aktuaris jika sudah lulus 10 mata ujian sertifikasi yang diselenggarakan oleh PAI. PAI sendiri menggelar ujian dua kali setahun. Selengkapnya, bisa dilihat di www.aktuaris.org.id. Mata ujian tersebut adalah:

1. A10 - Matematika Keuangan
2. A20 - Probabilita dan Statistika
3. A30 - Ekonomi
4. A40 - Akuntansi
5. A50 - Metoda Statistika
6. A60 - Matematika Aktuaria
7. A70 - Pemodelan dan Teori Risiko
8. F10 - Investasi dan Manajemen Aset
9. F20 - Manajemen Aktuaria
10. F31-34 - Aspek Aktuaria Dalam Asuransi Umum dan Kesehatan

Syaratnya untuk mengikuti uji sertifikasi ini hanya minimal lulus SMA. PAI tidak melihat latar belakang pendidikan dan umur peserta uji sertifikasi. PAI sendiri sempat mengadakan pelatihan ilmu aktuaria bagi masyarakat umum, namun saat ini sudah tidak berjalan lagi. Pelatihan aktuaris bagi masyarakat umum saat ini diadakan oleh badan-badan lain seperti ASA Infomega, Dayamandiri Dharmakonsilindo, dan Jasindo Insurance Academy.

Berbicara mengenai penghasilan, di awal karirnya seorang aktuaris memiliki jabatan sebagai *Actuarial Analyst* dan menerima gaji yang relatif tinggi. Lalu, aktuaris tersebut akan naik ke jenjang *Associate* di level ASAI setelah melalui lima mata ujian sertifikasi. Gaji yang diterima pun akan menjadi lebih besar. Jangan salah, posisi ini masih bisa naik lagi. Setelah lulus 10 mata ujian sertifikasi dan mendapat gelar FSAI, posisi Aktuaris akan naik ke *Appointed Actuary* dengan gaji mencapai puluhan juta. Bahkan, gaji seorang *Chief Actuary* bisa setingkat dengan Direktur Utama sebuah perusahaan besar, dan tidak menutup kemungkinan akhirnya dapat menduduki posisi Direktur Keuangan. ●

OJK OTORITAS JASA KEUANGAN

Profesi Aktuaris

DIPERLUKAN DAN JADI PROFESIONAL DI BIDANGNYA

Studi aktuaria mempelajari tentang pengelolaan risiko di masa yang akan datang, khususnya dalam bidang keuangan. Ilmu ini merupakan kombinasi antara ilmu matematika, statistika, peluang, keuangan, dan pemrograman komputer.

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 67/POJK.05/2016, pasal 59:

Setiap perusahaan asuransi harus mengangkat minimal satu orang aktuaris sebagai aktuaris perusahaan (*appointed actuary*), serta mempekerjakan aktuaris dalam jumlah yang cukup sesuai dengan jenis dan lini usaha yang diselenggarakan dan memperhatikan kompleksitas usaha perusahaan.

Sikapi Uangmu

OJK Beri Edukasi Keuangan bagi Pengurus Bhayangkari di Surakarta

Satgas Waspada Investasi menghimbau pada sejumlah pihak untuk menghentikan segala bentuk kegiatan penghimpunan dana masyarakat secara ilegal dan tidak berizin. Jika nekat, pihak berwenang akan menindak.

Hal itu mengemuka dalam “Edukasi Keuangan bagi Anggota dan Pengurus Bhayangkari Eks Surakarta” di Solo, Rabu (18/7). Hadir Rina Luthfi selaku Ketua Bhayangkari Surakarta, dan Tito Adji Siswanto, Kepala bagian Pengawasan IKNB, pasar Modal, dan EPK mewakili Kepala OJK Surakarta.

Selain itu, Kepala Sub Bagian Pelaksanaan Edukasi 1.1 OJK Nizhomy Rahman, Fadli selaku Komisarisi Polisi dan Inspektur Satu Sudarmiyanto dari Polresta Surakarta, serta Reni K. Ashuri selaku *Financial Planner* Independen.

Perlu diwaspadai, berdasarkan catatan OJK, ada 150 perusahaan investasi ilegal. “Yang namanya investasi bodong itu pasti bohong,” kata Nizhomy Rahman.



Menurut Kepala kantor Perwakilan Bursa Efek Indonesia (BEI) Surakarta M. Wira Adibrata, masyarakat Indonesia mudah tergiur iming-iming keuntungan besar dalam berinvestasi. Hal itu sering dimanfaatkan pihak tidak bertanggungjawab melakukan penipuan atau investasi bodong.

Dia menjelaskan bahwa selama ini masyarakat menempatkan

keuntungan di urutan pertama dalam berinvestasi, tanpa memikirkan risiko dan mengenali produknya. Berdasarkan data Satgas Waspada Investasi, kerugian masyarakat akibat tertipu investasi bodong mencapai Rp 502 triliun.

“Bayangkan jika dana Rp 502 triliun itu tersalurkan ke instrumen investasi yang legal, tentu akan membawa peningkatan ekonomi baik individu maupun nasional,” ujar Wira.

Dalam kesempatan itu, Wira membagikan tips sebelum masyarakat berinvestasi. *Pertama*, kenali dahulu produk investasi dan pastikan perusahaan atau produk investasi itu diawasi OJK. *Kedua*, pelajari produk investasinya sampai benar-benar paham bagaimana mekanisme pengelolaannya.

Ketiga, cermati risiko-risiko didalamnya agar mengerti konsekuensi dan bagaimana cara meminimalisasi risiko. “*Keempat*, baru memikirkan untung,” jelasnya. ●





OJK Luncurkan *Contact Center* 157

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) meluncurkan secara resmi *contact center* konsumen jasa keuangan, dari 1500655 menjadi 157.

Anggota Dewan Komisioner OJK Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen Tirta Segara mengatakan, perubahan nomor tersebut untuk mempermudah masyarakat yang ingin mendapatkan informasi seputar produk jasa keuangan dan hal-hal terkait.

Adapun nomor *contact center* yang lama dinilai terlalu panjang dan tidak mudah diingat masyarakat.

OJK sebenarnya telah melakukan *soft launching contact center* 157 pada awal tahun ini. Namun,

peluncuran resminya dilakukan dalam waktu yang berbeda.

“Ini dalam rangka *rebranding*, termasuk revitalisasi petugas *contact center* dari 20 *line* menjadi 60 *line* untuk melayani masyarakat yang ingin mendapatkan informasi soal produk industri keuangan. Kami akan segera melakukan sosialisasi,” ujarnya dalam diskusi dengan media, Sabtu (14/7).

Menurut Tirta, perubahan *contact center* menjadi 157 terbukti efektif. Hal ini terlihat dari naiknya jumlah penelpon yang dilayani selama periode *soft launching*.

Saat menggunakan nomor 1500655, jumlah penelpon yang menghubungi *contact center* dalam satu bulan rata-rata antara 1.700-

1.800 penelpon. Sedangkan ketika nomor tersebut diganti menjadi 157, jumlah yang dilayani *contact center* dalam sebulan mencapai rata-rata 4.000 penelpon.

Dari para penelpon tersebut, terbanyak masih berupa permintaan informasi debitur dari perusahaan jasa keuangan dengan porsi mencapai 72%.

Kemudian disusul oleh permintaan informasi seputar legalitas perusahaan jasa keuangan beserta produknya (12%).

Posisi ketiga yakni terkait dengan edukasi produk/layanan jasa keuangan (8%), prosedur pengaduan ke OJK (5%) dan perizinan usaha, serta produk jasa keuangan (3%). ●

Edukasi Waspada Investasi

Cara Hindari Penyuluh Pertanian & Petani Wonosobo dari Modus Investasi Merugikan



Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melaksanakan Edukasi Waspada Investasi bagi para penyuluh pertanian dan juga edukasi keuangan bagi petani di Kabupaten Wonosobo pada 18-19 Juli 2018. Upaya tersebut dalam rangka peningkatan literasi keuangan kepada target prioritas sasaran kelompok yang perlu mendapatkan literasi dan inklusi keuangan.

Selain itu, edukasi juga dimaksudkan untuk meningkatkan kewaspadaan peserta terhadap modus investasi yang merugikan dan marak terjadi di tengah masyarakat. Mengenai dasar pemilihan wilayah Kabupaten Wonosobo sebagai lokasi pelaksanaan edukasi keuangan karena mengacu pada data hasil Sensus Pertanian Tahun 2013 yang menunjukkan bahwa wilayah itu merupakan daerah dengan rumah tangga usaha pertanian yang tinggi.

Berdasarkan data yang dirilis Badan Pusat Statistik (BPS), apabila dilihat dari sisi produksi, sektor pertanian merupakan sektor kedua

yang paling berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi. Pada triwulan II/2017, sektor pertanian dalam arti luas telah menyumbang sebanyak 13,92%.

Sektor pertanian menjadi sangat penting karena lebih dari separuh Produk Domestik Bruto (PDB) sektor industri pengolahan adalah berbasis pertanian. Selain itu, sektor pertanian juga merupakan penyerap terbesar tenaga kerja, yaitu sekitar 35% dari total tenaga kerja.

Pelaksanaan kegiatan edukasi keuangan dibagi menjadi dua, yaitu Edukasi Waspada Investasi bagi Penyuluh Pertanian dan Edukasi Keuangan bagi Komunitas Petani. Dalam pelaksanaan edukasi keuangan tersebut, peserta menerima materi pengenalan OJK, Modus Investasi dan Mekanisme Pelaporan, perencanaan keuangan, dan Produk Jasa Keuangan (KUR Mikro dan Tabungan Emas).

Kegiatan edukasi keuangan berjalan dengan baik dan para peserta antusias menerima pengetahuan baru. Peningkatan pemahaman peserta mengenai materi yang disampaikan pada kegiatan edukasi waspada investasi bagi Penyuluh Pertanian berdasarkan nilai *pre test* sebesar 72,19% dan *post – test* sebesar 90,00% dengan peningkatan sebesar 17,81%.

Untuk peningkatan pemahaman peserta mengenai materi yang disampaikan pada kegiatan edukasi keuangan bagi Komunitas Petani berdasarkan nilai *pre test* sebesar 40,10% dan *post test* sebesar 59,4% dengan peningkatan sebesar 19,33%. ●



Keluarga Pekerja Migran Indonesia Cirebon Dapat Edukasi Keuangan

Keluarga Pekerja Migran Indonesia (PMI) di wilayah Kabupaten Cirebon mendapatkan edukasi keuangan melalui kegiatan *Training of Trainers* (ToT) dan *Training of Communities* (ToC) pada Rabu, 25 Juli 2018 di Hotel Apita, Cirebon.

Kegiatan yang diselenggarakan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tersebut berlangsung dengan diikuti oleh 114 peserta yang terdiri dari 104 anggota komunitas keluarga PMI dan 10 *trainers* dari instansi terkait.

Pelaksanaannya didukung atas kerja sama dengan Badan Nasional Penempatan dan Perlindungan Tenaga Kerja Indonesia (BNP2TKI), Dinas Tenaga Kerja dan Transmigrasi (Disnakertrans) Provinsi Jawa Barat, Pos Pelayanan Penempatan dan Perlindungan TKI (P4TKI) Cirebon, dan KKBM Desa Pegagan Kidul.

Kegiatan diawali dengan sambutan yang disampaikan oleh Kepala Disnakertrans Provinsi Jawa Barat, Dr. Ir. Ferry Sofwan Arif, M.Si. dan dibuka oleh Kepala Subbagian

Edukasi dan Perlindungan Konsumen Kantor OJK Cirebon (Plh. Kepala KOJK Cirebon) Nana Rosdiana.

Untuk pembicara pada sesi edukasi dari OJK dilakukan dengan materi pengenalan lembaga otoritas dan waspada investasi oleh Deputi Direktur Edukasi Jalius, sedangkan perencanaan keuangan pribadi, keluarga, dan usaha oleh *Certified Financial Planner* Reni K. Ashuri. Pembicara lainnya mengenai Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan remitansi oleh Kepala Bagian Bisnis Internasional dan Treasury Bank BRI Laela Purnamaningsih.

Selain itu, pembicara lain mengenai perlindungan PMI dan keluarga PMI melalui BPJS Ketenagakerjaan dilakukan oleh Kepala Cabang BPJS Ketenagakerjaan Cirebon Andry Rubiantara. Mengenai kewirausahaan dan *success story* oleh pengusaha lokal yakni Didi (pengusaha ayam goreng) dan Rastumi (pengusaha kerupuk).

Sebelumnya, pada 24 Juli 2018 bertempat di Kantor OJK Cirebon

dilakukan *briefing* kepada para *trainers* dan narasumber mengenai rangkaian kegiatan “Outreach Program” selama Agustus hingga Oktober 2018.

Mengenai tindak lanjut atas kegiatan ToT dan ToC “Outreach Program” dengan melakukan *monitoring* terhadap pelaksanaan pendampingan oleh *trainers* kepada komunitas. Pendampingan bertujuan mengukur beberapa aspek perubahan perilaku keuangan, yaitu kebiasaan mencatat keuangan harian, kebiasaan mengalokasikan anggaran harian/mingguan/bulanan, dan pengembangan usaha peserta dan pemanfaatan KUR (jika ada).

Monitoring terhadap pelaksanaan pendampingan akan dilakukan secara langsung, melalui kunjungan terhadap beberapa keluarga PMI pada September dan Oktober 2018, serta tidak langsung, melalui grup *WhatsApp* yang berisi seluruh kontak *trainers* sebagai media konsultasi dan laporan pendampingan. ●

Komunitas Difabel di Solo Raya Jadi Sasaran Edukasi Keuangan OJK



Dalam rangka implementasi Peraturan Presiden Nomor 82 Tahun 2016 tentang Strategi Nasional Keuangan Inklusif, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melakukan edukasi keuangan kepada sasaran komunitas difabel di Solo Raya.

Direktorat Literasi dan Edukasi Keuangan (DLEK) bekerja sama dengan Pusat Pengembangan dan Pelatihan Rehabilitasi Bersumberdaya Masyarakat di Solo (PPRBM Solo) menyelenggarakan kegiatan edukasi keuangan tersebut pada 18 Juli 2018 di Hotel Aston, Solo.

Sebanyak 89 peserta menghadiri kegiatan edukasi keuangan yang terdiri dari materi pengenalan

OJK, pengenalan pasar modal, pengenalan pergadaian, dan perencanaan keuangan dengan dimulai oleh Christian Pramudya selaku Koordinator Lapangan PPRBM Solo.

Sambutan sekaligus pembukaan dilakukan oleh Tito Adji Siswanto, Kepala Bagian Pengawasan IKNB, Pasar Modal, dan EPK mewakili Kepala OJK Surakarta, kemudian dilanjutkan pengenalan OJK dan waspada investasi ilegal oleh Nizhomy Rahman, Kepala Sub Bagian Pelaksanaan Edukasi 1.1 OJK.

Selain itu, pembicara mengenai pengenalan pasar modal adalah M. Wira Adhibrata, Kepala Kantor

Perwakilan Bursa Efek Indonesia (BEI), pengenalan pergadaian oleh Sriyani Ninuk, Deputy Bisnis area Surakarta, dan tentang perencanaan keuangan oleh Reni K. Ashuri selaku *financial planner* independen.

Dalam kegiatan tersebut juga dilakukan *pre* dan *post test* sebanyak 10 pertanyaan kepada para peserta sebelum dan setelah pelaksanaan kegiatan yang bertujuan untuk mengukur tingkat pengetahuan para peserta. Dari hasil *pre* dan *post test* itu diketahui bahwa terjadi peningkatan pengetahuan sebesar 13,15% berdasarkan nilai rata-rata *pre test* sebesar 70,37% dan *post test* sebesar 83,52%. ●

Terobosan Baru Berdayakan Investor

Bursa Efek Indonesia (BEI) memiliki nahkoda baru. Sebagai salah satu *Self Regulatory Organization* (SRO), tentu banyak harapan dari pelaku pasar modal dan investor terhadap keberadaan para penggawa baru tersebut.

Tak lama setelah mengemban amanah sebagai direksi BEI, ada satu gagasan untuk menurunkan jumlah lot kepemilikan saham di bursa efek. Saat ini, bagi investor saham satu lot terdiri dari 100 unit saham. Sebelumnya, satu lot jumlahnya sampai 500 unit.

Gagasan ini tentu menjadi kabar baik, khususnya bagi investor ritel. Upaya otoritas pasar modal di Indonesia

menggenjot basis investor ritel, khususnya investor domestik tentu harus dihargai sebagai upaya membangun iklim investasi yang kian baik.

Ide yang berkembang saat ini, satu lot cukup terdiri dari 20 unit hingga 50 unit saham. Tentu dengan semakin kecil jumlah unit dalam satu lot, harga tiap saham semakin terjangkau, minat masyarakat berinvestasi di pasar modal akan semakin besar.

Tentu para direksi di BEI tidak hanya berhenti sekadar pada menurunkan jumlah unit penyertaan dalam satu lot saham. Masih banyak

hal yang memang harus terus ditingkatkan dalam tata kelola investasi di pasar modal Indonesia.

Satu yang selalu menjadi sorotan investor adalah bagaimana perlindungan bagi nasabah yang sudah berinvestasi di pasar modal. Upaya-upaya perlindungan bagi nasabah tentu harus dikedepankan agar mampu menjaga kepercayaan investasi.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bersama dengan SRO lainnya selalu berupaya meningkatkan edukasi bagi masyarakat mengenai arti penting investasi. Otoritas tentu meyakini, semakin masyarakat memiliki bekal pengetahuan yang cukup dalam berinvestasi, mereka mampu membangun komunitas di sekelilingnya.

Dengan demikian, pemahaman mengenai investasi, baik di pasar modal maupun lembaga keuangan lainnya terus meningkat.

Mengembangkan produk-produk baru harus pula menjadi perhatian agar ke depan layanan investasi dan produk semakin beragam.

Ini hal yang harus terus bersama-sama dikembangkan, antara SRO bersama OJK supaya basis investor di dalam negeri semakin kuat. Semua tentu menyadari, membangun perekonomian yang kuat tentu butuh keterlibatan masyarakat yang besar juga.

Hal itu harus dimulai dengan menyiapkan infrastruktur, pemahaman, dan kesadaran investasi secara bersama-sama, selain terobosan layanan, serta produk investasi.

Dengan demikian, pasar keuangan Indonesia kedepan semakin variatif dalam memberikan layanan kepada masyarakat dan mampu memberdayakan investor lokal sebagai kekuatan ekonomi ke depan. ●





INKLUSI KEUANGAN

untuk semua

