

MENGAMANKAN KURS LEWAT LINDUNG NILAI

# **EDUKASI KONSUMEN**

DESEMBER 2018

SIKAPIUANGMU.OJK.GO.ID

  
Satu layanan untuk Indonesia maju

*Digital Banking*

## **NYAMAN DAN AMAN HARUS BERIRINGAN**



# HINDARI KEJAHATAN PENCUCIAN UANG



## PLACEMENT

Cara yang biasa dilakukan adalah dengan memecah uang menjadi satuan yang lebih kecil agar tidak mudah dicurigai.



## LAYERING

Cara yang biasa digunakan adalah dengan membeli aset, berinvestasi, atau dengan menyebar uang tersebut melalui pembukaan rekening bank di beberapa negara.



## INTEGRATION

Menggabungkan atau menggunakan harta kekayaan yang telah tampak sah, dipergunakan untuk membiayai kegiatan bisnis yang sah, ataupun untuk membiayai kembali kegiatan tindak pidana.

# TEKNOLOGI HARUS MENDORONG EFISIENSI

Layanan keuangan berbasis teknologi saat ini sudah menjadi bagian dari kehidupan masyarakat sehari-hari. Lalu lintas transaksi keuangan dengan model *cash*, perlahan-lahan sudah mulai bergeser meski belum seluruhnya.

Semua transaksi keuangan nasabah, saat ini cukup dilakukan melalui *smartphone* yang dimilikinya. *Smartphone* bisa diibaratkan sudah seperti bank dalam genggaman. Semua transaksi keuangan bisa dilakukan tanpa harus menyambangi bank.

Perbankan menyadari bahwa era memang sudah berganti. Tradisi nasabah datang ke kantor bank untuk bertransaksi keuangan, sudah tidak seperti dulu lagi. Kantor bank saat ini lebih banyak dioptimalkan untuk kegiatan non transaksi, seperti penggantian kartu atau urusan soal kredit.

Selebihnya, aktivitas transaksi mulai menggunakan *channel* seperti mesin Anjungan Tunai Mandiri (ATM) dan *mobile banking*.

Sejumlah bank juga mulai banyak mengembangkan mesin ATM yang bisa menerima setoran. Alhasil, nasabah cukup menyetorkan dana lewat mesin ATM yang ada, lebih cepat dan tidak perlu antre.

Tidak hanya itu, beberapa bank papan atas menyediakan *platform* khusus bagi publik yang ingin membuka rekening secara *online*.

Sepintas, terobosan yang dilakukan perbankan, termasuk lembaga keuangan lain seperti perusahaan sekuritas, asuransi, dan *multifinance*, semakin memudahkan nasabah. Layanan juga berjalan lebih efisien.

Semestinya, dengan beragam *channel* bank yang disediakan, efisiensi dalam memberikan layanan transaksi benar-benar tercipta. Hanya

saja, bagi bank semakin 'cerdas' cara memberikan layanan kepada nasabahnya, tentu butuh investasi yang tidak sedikit.

Hanya saja, dengan perkembangan teknologi yang ada, hal itu sudah tak bisa ditawar lagi. Membangun ekosistem keuangan berbasis teknologi digital sudah menjadi keharusan.

Membangun sistem layanan keuangan itu tentu saja perlu dibarengi jaminan keamanan tingkat tinggi, agar pengguna semakin nyaman dan merasakan manfaat tanpa ada kerugian yang ditimbulkan.

Dalam konteks ini, otoritas tentu mendorong berbagai upaya perbankan dalam menyediakan sistem transaksi keuangan yang aman, nyaman, dan semakin efisien.

Dengan sistem keuangan yang aman dan lebih efisien, tentu memberi dampak bagi upaya membangun perekonomian yang kuat, mapan, dan lebih transparan. ●



**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 (Direktur Penelitian Kebijakan dan Pengaturan EPK), Tri Herdianto (Plt. Direktur Pembelaan Hukum Konsumen), Agus Fajri Zam (Direktur Pelayanan Konsumen), Bernard Widjaja (Direktur Market Conduct)

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

**Redaksi:** Anggota Tim Direktorat Literasi dan Edukasi Keuangan

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

Telepon: (021) 29600000 Faksimili: (021) 3866032 Website: [www.ojk.go.id](http://www.ojk.go.id).

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

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

# Daftar Isi

■ Edisi Desember 2018



## SOROTAN UTAMA

### Digitalisasi Perbankan Nyaman dan Aman Harus Beriringan

Perubahan bentuk perbankan menjadi sebuah keniscayaan. Teknologi menjadi motor penggerak dan membuat transformasi digital menjadi nyata.

5

- 3 **SALAM REDAKSI**  
Teknologi Harus Mendorong Efisiensi
- 9 **INSPIRASI**  
Mempersempit Kesenjangan & Harus *Adapting* Terhadap Perubahan Teknologi
- 11 **FOKUS PASAR MODAL**  
Menguji Ketahanan Pasar Modal Indonesia
- 13 **FOKUS PERBANKAN**  
Likuiditas Jadi Isu Perbankan
- 15 **INFO PERBANKAN**  
Memudahkan Nasabah Dalam Berbank
- 16 **TINJAUAN REGULASI**  
Mengamankan Kurs Lewat Lindung Nilai
- 18 **BISNIS PEMULA**  
Memperdalam Peran Industri Keuangan ke Industri Kreatif
- 22 **WASPADA INVESTASI**  
Melawan Investasi Ilegal dengan 2L
- 24 **TELAAH PRODUK**  
Upaya Memperbesar Porsi Penjataan Ritel
- 26 **INFO PASAR MODAL**  
Instrumen Obligasi untuk Investor Ritel
- 27 **FOKUS GLOBAL**  
Kerja Sama Fintech, OJK Gandeng Monetary Authority of Singapore
- 29 **ANGKA BICARA**  
Pergadaian Swasta Semakin Berkibar
- 30 **INFO PEMBIAYAAN**  
Dampak Masalah *Multifinance*, Kucuran Kredit Bank Makin Ketat
- 34 **TOKOH**  
Bank Syariah di Tengah Transformasi Digital
- 36 **INFO IKNB**  
Menanti Regulasi *Insurtech* di Indonesia
- 38 **SERI PENGETAHUAN UMUM**
  - Mitigasi Risiko Bencana Alam Makin Tumbuh

## KONSUMEN BICARA 20

### Fidusia Bukan Perjanjian Formalitas



Tongam L. Tobing,  
Ketua Satgas Waspada Investasi

## 32 PERSPEKTIF

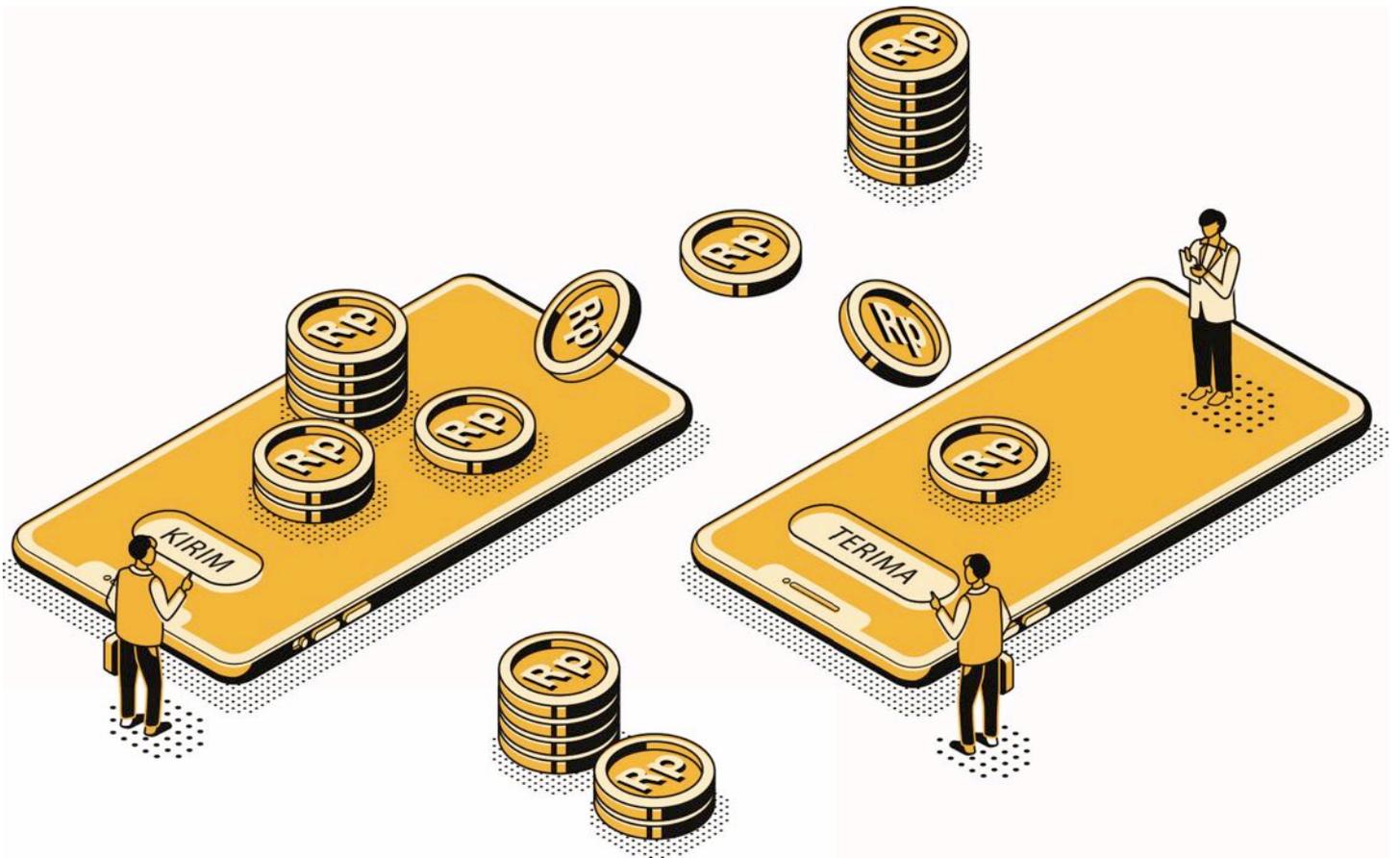
### Langkah Preventif jadi Fokus Utama

- Milenial Didorong Masuk Dana Pensiun
- Industri Gadai Swasta di Tengah Tantangan Baru
- 44 **ARTIKEL**  
Yuk! Kenali Saham Syariah & Tips Berinvestasi dengan Saham Syariah
- 46 **KABAR OTORITAS**
  - Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah (TPAKD)
  - Edukasi Keuangan bagi PMI & Panggung Merah Putih di Hong Kong
  - Kompetisi Inklusi Keuangan (KOINKU)
  - OJK Jadi Tuan Rumah IOSCO "Committee 8 Meeting" di Bali
  - Rangkaian Kegiatan Bulan Inklusi Keuangan 2018

## 51 INSIGHT

- Transaksi 'Berjalan'
- Transaksi Masa Depan





Digitalisasi Perbankan

# NYAMAN DAN AMAN HARUS BERIRINGAN

Perubahan bentuk perbankan menjadi sebuah keniscayaan. Teknologi menjadi motor penggerak dan membuat transformasi digital menjadi nyata.

Para bankir pun yakin semua layanan keuangan akan ada di dalam genggaman. Tantangannya adalah menuju ke sana dengan menerapkan prinsip kehati-hatian.

Lambat laun perilaku konsumen ataupun calon konsumen perbankan berubah. Generasi milenial, yang lahir dan tumbuh di era digital akan alergi dengan proses gaya lama yang dianggap konvensional. Layanan perbankan tradisional bisa jadi akan cepat dianggap kuno dalam beberapa waktu mendatang.

General Manager Electronic Banking PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Anang Fauzie mengatakan bahwa digitalisasi perbankan tidak lagi bicara soal optimalisasi mesin Anjungan Tunai Mandiri (ATM) dan *internet banking*. "Digital itu sekarang, artinya beralih ke *mobile banking*, bukan lagi ATM,

## Persiapan Perbankan



- Menyiapkan bank digital yang fokus pada konsumen mikro dan konsumen.
- Akhir tahun ini layanan pinjaman dalam jaringan pertama akan diluncurkan.
- Kantor cabang fisik hanya untuk kebutuhan *wholesales banking*.



- Memiliki bank digital dalam periode 2018—2023.
- Melakukan penetrasi digital kepada generasi milenial dengan kanal pembayaran berbasis QR code.
- Kantor cabang fisik hanya untuk kebutuhan *wholesales banking*.



- Mengurangi kantor cabang sebanyak 50—60 unit per tahun.
- Tengah menunggu persetujuan otoritas untuk meluncurkan layanan pembukaan rekening melalui ponsel.
- Kantor cabang fisik hanya untuk kebutuhan *wholesales banking*.



- Memperlambat pertumbuhan kantor cabang.
- Menggantikan peran kantor cabang fisik dengan ponsel bagi nasabah ritel.
- Kantor cabang fisik hanya untuk kebutuhan *wholesales banking*.

Sumber: diolah

apalagi *internet banking*,” katanya saat diwawancara melalui telepon, Jumat (2/11/2018).

Ponsel pintar memang memberi ruang lebih bagi perbankan melakukan inovasi layanan. Apabila dahulu gawai tersebut hanya dimanfaatkan sebatas cek saldo, mutasi, dan transfer, kini semua layanan dijanjikan berada dalam satu atap.

Sistem pembayaran telah memulai langkah terlebih dahulu. Tentu saja yang dibicarakan ini bukan transfer antar nasabah, akan tetapi *digital mobile payment* dengan memanfaatkan kode *Quick Response* (QR).

Menurut Direktur utama PT Artajasa Pembayaran Elektronik Bayu Hanantasena beberapa waktu lalu, hadirnya fitur itu akan membuat ponsel diprediksi menjadi alat pembayaran dengan nilai transaksi kecil menggantikan kartu-kartu yang kerap memenuhi ruang dompet. Per September 2018, nilai transaksi

menggunakan uang elektronik berbasis kartu sebesar Rp3.517 triliun atau naik 330,4% secara tahunan (*year-on-year/yoy*).

Tidak berhenti di situ. Adalah bank dengan aset terbesar saat ini, PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. akan meluncurkan bank digital yang memiliki layanan pendanaan dalam jaringan (*online*). Investasi sebesar Rp500 miliar sudah digelontorkan demi terwujudnya rencana itu pada kuartal IV/2018 atau awal tahun depan.

Direktur Teknologi Informasi dan Operasi BRI Indra Utoyo mengatakan bahwa fasilitas tersebut mengadopsi skema yang digunakan perusahaan finansial berbasis teknologi (*financial technology/ fintech*), tetapi dengan kemampuan perbankan secara tradisional. Penyaluran pendanaan dalam jaringan dapat disesuaikan dengan kebutuhan nasabah menjadi satu fitur andalan. “Intinya semua layanan perbankan akan diupayakan

melalui ponsel pintar,” katanya saat dihubungi akhir September lalu.

Pada kesempatan berbeda, PT Bank CIMB Niaga Tbk. menyebutkan, transaksi digital, terutama yang menggunakan ponsel pintar naik di atas 30% per tahun. Hal ini diikuti dengan transaksi cabang yang turun 2%-3% per tahun.

Direktur Konsumen CIMB Niaga Lani Darmawan menuturkan, hal itu akan disikapi dengan transformasi digital yang tengah direncanakan dengan seksama. Dalam hal itu sudah menanamkan investasi untuk digitalisasi sejak beberapa tahun lalu. Tidak ada alokasi anggaran setiap tahun. Rencana ke depan CIMB adalah menghadirkan kantor cabang digital.

Menurutnya, perseroan saat ini sudah terkoneksi dengan Dinas Kependudukan dan Catatan Sipil Kementerian Dalam Negeri. “Jadi nanti pembukaan rekening bisa lewat *video call* untuk memenuhi KYC (*know your customer*). Timnya

## Perkembangan *Mobile Banking*



**Bank BCA**

Pengguna *mobile banking* sebanyak 7,8 juta nasabah per Juli 2018. Rata-rata frekuensi dan nilai transaksi, masing-masing naik 49% dan 34% yoy.



**Bank CIMB Niaga**

93,8% dari total transaksi nasabah telah dilakukan melalui layanan digital banking seperti CIMB Clicks, Go Mobile, ATM, dan Rekening Ponsel.



**Bank BNI**

1,4 juta pengguna dengan nilai transaksi yang mencapai Rp90,7 triliun sampai dengan September 2018.



**Bank BRI**

Per September 2018 memiliki sekitar 16 juta pengguna *internet banking* dan *mobile banking*.

sudah siap,” kata Lani saat dihubungi, Kamis (23/10/2018).

Vice President Transaction Banking Product Development PT Bank Central Asia Tbk. Fera Agustina menyatakan bahwa sejak 5 tahun terakhir, transaksi melalui kanal digital naik signifikan. Data internal perusahaan menunjukkan, berdasarkan frekuensi, hanya 2% transaksi yang melalui kantor fisik.

Transaksi melalui internet dan ponsel sudah berkontribusi 60%, ATM 30%, dan sisanya 8% melalui *Electronic Data Capture* (EDC) dan *call center*. Pengguna *mobile banking* BCA per Juli 2018 sebanyak 7,8 juta nasabah. Rata-rata frekuensi dan nilai transaksi, masing-masing naik 49% dan 34% yoy.

Pada periode yang sama, pengguna *internet banking* tercatat 5,9 juta nasabah. Rata-rata frekuensi dan nilai transaksi juga mencatat kenaikan signifikan. Masing-masing tumbuh 19% yoy dan 14% yoy. “Ke depan segala layanan, sampai dengan

pengajuan kartu kredit akan dapat melalui ponsel pintar,” katanya di sela acara “Kafe BCA on the Road” di Yogyakarta, Sabtu (22/9/2018).

### Faktor Keamanan

Adapun, teknologi selalu memiliki dua sisi. Kemudahan sudah pasti hal yang ditawarkan, akan tetapi di balik itu ada keamanan yang juga menjadi tanggung jawab bersama.

Dalam pemaparan riset PwC Indonesia yang bertajuk “Digital Banking in Indonesia 2018” pertengahan tahun ini, Vice Chairman Indonesia Cyber Security Forum (ICSF) Pudja Unggul Kartiman menjelaskan, industri jasa keuangan jadi satu sektor seksi yang diincar oleh penjahat *cyber*. Seberapa kecil pun transaksi, konsumen perlu dijamin dengan sistem keamanan yang handal.

Di era digitalisasi ini, keamanan data menjadi isu penting di berbagai belahan dunia. Sistem layanan nasabah yang semakin digital tidak

menutup kemungkinan menjadi pintu masuk pencurian data, dan pada akhirnya pembobolan uang. Oleh sebab itu, dia menilai industri dan pemerintah bukan hanya menyiapkan infrastruktur menyambut digitalisasi sektor keuangan, tetapi juga regulasi yang mendukung. “Keamanan *cyber* harus diregulasikan,” kata dia.

Berdasarkan survei PwC bertajuk Digital Banking 2018, keamanan *cyber* akan menjadi isu bagi industri keuangan dalam dua hingga tiga tahun mendatang. Para responden yang terdiri dari para bankir menilai hal tersebut adalah ancaman terbesar digitalisasi perbankan. Pasalnya, menurut *Global Economic Crime and Fraud Survey* PwC tahun 2018, kejahatan *cyber* telah lama melewati fase awal dan pertengahan.

Menurut Anang Fauzie, BNI mencoba mencari jalan tengah. Segala bentuk peretasan selalu memiliki metode baru. Bank dalam hal itu selalu menjaga dengan melakukan pengujian, baik oleh



## Transaksi Uang Elektronik 2018

Bulan	Volume	yoy	Nilai	yoy
Jan	215.446.513	268,7%	3.491.803	424,5%
Feb	187.132.482	219,5%	3.360.791	313,7%
Mar	209.336.882	232,4%	3.458.627	363,4%
Apr	204.108.890	266,9%	3.352.894	429,2%
Mei	222.927.509	267,7%	3.534.569	302,1%
Jun	206.888.770	298,1%	3.469.727	240,3%
Jul	241.397.786	251,5%	3.582.677	213,9%
Ags	297.466.773	375,5%	3.899.474	393,2%
Sep	206.809.928	206,1%	3.517.835	330,4%

Sumber: Bank Indonesia

tim independen internal maupun eksternal.

”Kami coba cari keseimbangan. Memang kalau terlalu simpel, keamanan potensi dikorbankan,” ujarnya.

Begitu pula dengan CIMB dan BCA. Lani Darmawan menambahkan, pemanfaatan teknologi oleh CIMB Niaga berjalan lurus dengan pembaruan sistem keamanan. Selain itu, tidak kalah penting adalah edukasi kepada

nasabah untuk melindungi dari percobaan penipuan melalui kanal-kanal digital.

Deputi Komisioner Manajemen Strategis dan Logistik Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Anto Prabowo berpendapat, selain mitigasi risiko oleh bank, edukasi konsumen juga menjadi hal yang tidak kalah penting. Tidak semua nasabah memiliki pengetahuan soal risiko dari setiap produk yang sudah mengadaptasi teknologi terkini.

OJK sendiri memiliki payung hukum untuk menjamin keamanan dan kenyamanan nasabah berjalan beriringan. Di dalam POJK Nomor 1/POJK.07/2013 mengatur soal tanggung jawab dari bank dan nasabah apabila terjadi kesalahan dalam proses transaksi keuangan. “Kalau itu kesalahan sistem bank, bisa dibuktikan seperti itu, bank harus mengganti. Tapi kalau kelalaian nasabah, itu nasabah yang harus tanggung jawab,” kata Anto saat dihubungi, Jumat (2/11/2018).

Selain itu, OJK juga tidak sembarang memberi restu produk-produk digital bank. Pengajuan setiap produk harus diikuti dengan laporan hasil uji coba dengan sampel yang dirasa cukup proporsional. Anto menjelaskan bahwa bank harus bisa memberikan langkah antisipasi sebagai bagian dari manajemen risiko setiap produk. Setiap bank harus bisa mendeteksi simpul rawan dari setiap produk dan punya strategi untuk mencegah maupun mengatasinya. ●

**Anton Budidjaja**

Pendiri dan Presiden Direktur PT Reliance Capital Management

# Mempersempit Kesenjangan & Harus *Adapting* Terhadap Perubahan Teknologi

Lazimnya tujuan utama seseorang mendirikan bisnis adalah semata untuk mendapatkan keuntungan. Namun, tidak bagi Pendiri dan Pemilik PT Reliance Capital Management Anton Budidjaja. Melalui kelompok bisnisnya yang bergerak di bidang keuangan, lulusan California State University ini memiliki visi misi untuk mempersempit jurang ketimpangan antara si kaya dan si miskin. Berikut petikan wawancaranya.

## Bagaimana Anda membangun Reliance Group hingga besar seperti sekarang?

Jadi buat saya, Reliance ini sungguh adalah sesuatu *blessing* dari Tuhan karena kalau disuruh ulangi lagi, rasanya akan sulit bagi saya untuk membangun lagi.

Bermula saat krisis 1997-1998, krisis waktu itu bukan hanya krisis keuangan tapi krisis *political*, krisis sosial dan krisis yang lain. Jadi saat itu betul-betul semuanya boleh

dikatakan sudah cukup fatal, jadi kita benar-benar mulai dari nol.

*Nah*, di situlah saya justru melihat itu sebagai peluang. Bukan lagi melihat di mana semua orang mungkin pergi ke luar negeri, saya justru *stay*, karena saya percaya akan adanya peluang-peluang itu, dan betul karena akhirnya kita melihat banyak sekali peluang apa yang bisa kita kerjakan di sini.

Pemerintah waktu itu membentuk BPPN, kita juga aktif untuk membeli banyak aset-aset BPPN, kita juga banyak membantu BPPN merestruktur dan sebagainya. Itulah asal muasalnya.

Sampai pada akhirnya di tahun 2002-2003, saat itu kami mulai berfikir karena waktu itu BPPN juga sudah berakhir. Oke, *whats next? Next level*-nya gimana? BPPN sudah beres, ekonomi udah mulai jalan, negara juga sudah mulai stabil. Karena kebetulan keahlian saya di bidang keuangan, sehingga akhirnya saya berfikir, udah inilah saatnya saya membangun *financial services*.

Di sini yang ingin saya tekankan dalam *financial services* adalah industri yang benar-benar padat modal bahkan bisa kita bilang haus akan modal, modal berapapun enggak pernah cukup, terus akan begitu, begitu, dan begitu.

Kebetulan kami saat itu, sedang masuk di tahun 2002-2003 itu yang saya sebut dengan istilah transisi dari lembaga perbankan ke lembaga keuangan bukan perbankan. Waktu itu ada Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB), kalau sekarang IKNB dan ada aturan *capital market* juga.

Jadi dua inilah yang akhirnya menjadi fokus utama kita. Karena kita lihat bank sudah sangat *mature* secara industrinya jadi saya pikir sudah mulai jalan meskipun *background* saya sendiri di bank tapi saya masuk ke area yang benar-benar area baru, yaitu pasar modal dan IKNB, *ya* asuransi dan lain sebagainya.

## Kenapa Anda memilih pasar modal dan IKNB?

Tentu kita ingin membantu pemerintah dan OJK untuk melakukan penetrasi pasar khususnya di *financial inclusion* karena *financial inclusion* itu bukan hanya tugas pemerintah atau otoritas tapi kita juga sebagai pelaku usaha.

Kita juga yang harus lakukan karena regulator kan hanya membuat aturannya, simulasikan ini dan lain sebagainya, tapi praktiknya harus dari kita. Di sinilah sebagai bentuk *challenge* tapi juga menjadi *opportunity* karena saya lihat ini



market-nya akan masuk ke sana. Itu yang saya bilang dari *saving society* akan masuk menjadi *investing society*.

Maka dari itu, saya putuskan kita bangun Reliance dengan *goal* dan visi misi ingin melayani rakyat bahkan kita punya *dream* melayani sampai berapa ratus juta orang. Jadi *market* dan *segment* kita itu jelas. Kita masuknya pada *middle, middle to low*.

## Kenapa Anda memilih segmen itu?

Karena sebetulnya mereka lah yg membutuhkan *financial services* dibandingkan dengan yang sudah *up* apalagi yang sudah *super high net worth individual*. Itu *private bankers* sudah bisa *pick up* mereka tapi kalangan bawah justru mereka yang *enggak* mengerti *financial services*, sehingga akhirnya yang terjadi adalah *gap* antara yang kaya dan yang miskin tambah lama tambah lebar.

Kesenjangan yang melebar itulah sebenarnya yang membuat *trigger* bagi kita khususnya buat saya. *Oke*, selain bantu pemerintah, saya ingin menutupi kesenjangan itu dengan cara menyediakan *financial services* ke masyarakat bawah.

Atau dalam bahasa keren ekonominya adalah jangan sampai Indonesia masuk pada *middle income trap* karena kita belajar dari Amerika bagaimana akhirnya mereka gagal, akhirnya *stuck* masuk ke sana. Indonesia juga sudah tahun ke berapa ini kita masuk pada *middle income trap* ini, jadi kita harus lewati.

Balik lagi pada saudara-saudara kita yang miskin khususnya sedikit di atas itu, karena kalau dia sampai miskin itu masuk tugas pemerintah, tapi di atas itu adalah tugas kita, ini yang jadi dasar kita.

Saya membangun Reliance juga karena akan menjadi *legacy* saya. Artinya apa? Pada saat saya dipanggil nanti, saya harapkan Reliance bisa terus eksis dan bertumbuh, bahkan akan berkembang terus.



## Total jumlah nasabah Reliance Group saat ini berapa?

Hari ini saya dengan bangga bisa katakan bahwa kita sudah memiliki *customer* di angka 8 juta orang, total di semua Reliance Group. Sampai 2018 mungkin mendekati 10 juta orang, jadi 8 juta orang itu data per Juni kemarin.

Menurut saya ini masih sangat kecil, kita punya target 50 juta orang sebenarnya di 2020, makanya kita harus mengejar ketertinggalan kita. Kalau Anda lihat kemarin kita mau masuk ke WOM Finance.

Salah satu faktornya WOM Finance memiliki *customer* 15 juta nasabah dan dari mayoritas nasabah WOM Finance itu *unbank*, jadi memang ini segmen kita, termasuk orang-orang yang rekening bank pun tidak punya. Itu yang kita lakukan.

## Artinya, visi misi Anda bukan mengejar keuntungan?

Visi misinya adalah menjadi *legacy* kita ke depan. Kita ingin mudah-mudahan Reliance bisa terus bertumbuh karena *end game*-nya apa? Tidak saya nikmati. Saya sebagai pendiri bahkan sebagai pemilik, apa

yang bisa saya dapatkan? Dividen? *Enggak*, saya tidak *expect* itu karena bisnis ini tetap haus akan uang.

## Bagaimana Anda menghadapi tantangan disrupsi teknologi informasi?

Justru keunggulan dari kami adalah kami itu selalu sanggup mendapatkan *blue ocean*. Jadi pada saat di mana kompetisi sudah mulai ketat jadinya *red ocean*, kita selalu mampu keluar dan kita selalu masuk pada suatu *blue ocean* sendiri.

Hal ini terjadi persis dengan adanya transformasi ke arah digital yakni ke arah *fintech*. Ini yang sudah kita antisipasi. Makanya kenapa kita kok berani menghadapi gajah-gajah yang besar-besar karena ini adalah kesempatan kami. Dengan menggunakan teknologi, kita mampu untuk bersaing dengan mereka.

Intinya Reliance sangat-sangat *adapting* terhadap perubahan teknologi bahkan kita punya unit yang namanya modal ventura yang memang kita khusus masuk kepada generasi milenial, jadi investornya. Ada beberapa *portfolio* kita, seperti di Klitkukang. ●

# Menguji Ketahanan Pasar Modal Indonesia

Sejak Februari 2018, nilai tukar rupiah terhadap dolar AS terus meninggalkan level Rp13.400 yang menjadi target kurs dalam Anggaran Penerimaan dan Belanja Negara (APBN) 2018.

Laju rupiah bergerak sangat liar meski pemerintah dan Bank Indonesia telah melakukan berbagai bauran kebijakan untuk menstabilkan pergerakan nilai tukar rupiah. Namun, seiring dengan sentimen eksternal yang lebih dominan mempengaruhi pergerakan nilai tukar yakni normalisasi Bank Sentral AS dan tensi perang dagang antara China dan AS, membuat depresiasi rupiah sulit untuk diredam sehingga sempat menembus level Rp15.000 pada awal Oktober 2018.

Lalu bagaimana dampak yang ditimbulkan oleh depresiasi rupiah tersebut ke pasar modal?

Pada dasarnya, pergerakan antara nilai tukar rupiah dan pasar modal

memiliki hubungan kausalitas. Pada satu sisi, aksi keluarnya modal asing alias *capital outflow* di pasar saham dan pasar obligasi akan menyebabkan nilai tukar rupiah terdepresiasi karena *capital outflow* membuat *demand* terhadap dolar AS meningkat.

Pada sisi lain, depresiasi nilai tukar rupiah juga dapat menyebabkan volatilitas di pasar saham dan obligasi karena ketika rupiah terdepresiasi cukup dalam, investor asing akan cenderung menarik investasinya di pasar modal untuk mengantisipasi risiko kurs.

Dengan demikian, pergerakan nilai tukar memiliki peran penting bagi investor asing dalam investasi di pasar modal.

Merujuk pada data *Bloomberg*, tren depresiasi nilai tukar rupiah yang terjadi sejak Februari 2018 berbanding lurus dengan tren *bearish* Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) yang mulai meninggalkan level 6.600 menuju level 5.000-an.

Alhasil, laju IHSG sejak awal tahun turut mencatatkan pertumbuhan negatif 5,96% per 8 November 2018 di posisi 5.976. Sementara itu, aksi jual bersih investor asing alias *net sell* sejak awal tahun hingga 8 November 2018 telah mencapai Rp48,42 triliun.

Direktur Pengembangan BEI Hasan Fawzi mengakui bahwa gejolak di pasar modal tak terlepas dari pengaruh depresiasi nilai tukar rupiah terhadap dolar AS.

“Sebetulnya memang kita akui apa yang tercermin dari hari ke hari di bursa memang kombinasi dari berbagai indikator dan kejadian ekonomi kita baik dari luar maupun domestik,” katanya.

Untuk memperkuat ketahanan pasar modal dalam negeri, menurutnya, otoritas bursa tengah memperketat pengawasan atas praktik kepatuhan dan kelangsungan bisnis dari emiten dalam rangka menjaga kualitas fundamental emiten. “Kita berharap situasi gangguan (eksternal) yang ada itu sifatnya tidak permanen karena pada akhirnya investor akan mengacu pada kondisi fundamental dari emiten,” jelasnya.

Di tengah koreksi panjang IHSG, saham-saham emiten berkapitalisasi



pasar kecil dan menengah di pasar modal sepanjang tahun ini justru relatif lebih stabil dibandingkan dengan emiten-emiten besar.

Berdasarkan data Bursa Efek Indonesia (BEI), kinerja indeks emiten-emiten berkapitalisasi pasar kecil menengah atau IDX SMC Composite tercatat hanya terkoreksi 1,47% sepanjang 10 bulan pertama atau tingkat koreksi yang jauh lebih kecil dibandingkan dengan penurunan IHSG dan indeks LQ45 yang masing-masing mencapai 8,42% dan 15,23%.

Analisis Phintraco Sekuritas Valdy Kurniawan menduga bahwa persebaran kepemilikan investor pada saham-saham kecil dan menengah tidak seluas saham-saham besar sehingga respons pasar terhadap sentiment negatif global dan domestik tidak terlalu tercermin pada pergerakan saham-saham kecil menengah.

Vice President Research Royal Investium Sekuritas Jason Nasrial menilai, stabilnya kinerja IDX SMC Composite karena indeks saham-saham emiten kecil dan menengah tersebut tidak masuk dalam bobot perhitungan oleh banyak lembaga investasi asing dan lokal. Dengan demikian, *net sell* asing yang dipicu gejolak nilai tukar rupiah tak terjadi pada kelompok saham-saham kecil dan menengah.

## Pasar Obligasi

Senada dengan pasar saham, pergerakan pasar obligasi yang tercermin dalam indeks Inter Dealer Market Association (IDMA) juga mencatatkan tren *bearish* sejak awal tahun hingga akhir Oktober 2018. Indeks IDMA mulai berbalik menguat terhitung pada awal November seiring dengan apresiasi nilai tukar rupiah.

Persepsi risiko investasi investor asing yang tercermin dari *Credit Default Swap* (CDS) tenor 5 tahun juga menunjukkan volatilitas yang tinggi sejak awal tahun. Sejak

## Meski mengalami tren bearish dan terjadi *capital outflow*, analisis menilai kondisi pasar obligasi Tanah Air masih stabil dan jauh dari potensi terjadinya krisis seperti yang terjadi di sejumlah negara berkembang lainnya.

pertengahan Juli 2018 hingga akhir Oktober 2018, CDS konsisten menggambarkan tren peningkatan yang menandakan bahwa berinvestasi di pasar obligasi Indonesia memiliki risiko yang tinggi.

Dari sisi kepemilikan investor asing di instrumen Surat Berharga Negara (SBN) yang dapat diperdagangkan, tercatat susut Rp5,45 triliun dari posisi Januari 2018 sebesar Rp869,77 triliun pada Oktober 2018. Namun demikian, pada 15 Mei 2018, kepemilikan investor asing sempat tergerus ke posisi Rp826,06 triliun atau terjadi *capital outflow* hingga Rp43,71 triliun.

Meski mengalami tren *bearish* dan terjadi *capital outflow*, analisis menilai kondisi pasar obligasi Tanah Air masih stabil dan jauh dari potensi terjadinya krisis seperti yang terjadi di sejumlah negara berkembang lainnya.

Presiden Direktur Asanusa Asset Management Siswa Rizali mengatakan, pasar seringkali merespons secara berlebihan dan cenderung negatif terhadap aksi jual asing. Padahal, jelasnya, hal tersebut tak selalu berhubungan dengan pergerakan harga.

Menurutnya, bila hanya melihat hubungan harga instrumen dengan aksi jual beli asing, investor rawan mengalami kesalahpahaman sehingga menyebabkan kepanikan yang tidak perlu. Dia menegaskan, investor seharusnya memperhatikan faktor penyebab dinamika pasar saat ini dimana gejolak yang terjadi lebih dipicu oleh dinamika di Amerika Serikat yang memicu penguatan dolar AS.

Saat ini, AS mengalami defisit anggaran yang melebar sehingga

meningkatkan kebutuhan terhadap pembiayaan. Peningkatan kebutuhan pembiayaan tersebut membuat *yield* US Treasury meningkat. Pada saat bersamaan, The Fed juga mengurangi *balance sheet*-nya sehingga kedua faktor tersebut membuat dolar semakin perkasa terhadap hampir seluruh mata uang negara di dunia.

Dolar AS yang menguat dan *yield* US Treasury yang meningkat menyebabkan kedua aset tersebut menjadi semakin menarik sebagai instrumen investasi *safe haven*. Kondisi inilah yang kemudian mendorong masifnya *capital outflow* dari portofolio investasi negara-negara lain utamanya negara berkembang seperti Indonesia.

Artinya, jelas Siswa, pasar yang satu ditinggalkan bukan karena kondisinya yang memburuk, tetapi karena pasar yang lain yakni AS sedang membaik dan menawarkan imbal hasil investasi yang lebih menggiurkan.

Kepala Divisi Riset Fixed Income MNC Sekuritas I Made Adi Saputra juga menilai bahwa depresiasi nilai tukar rupiah yang terjadi masih relatif rendah. Menurutnya, investor perlu arif menyikapi dinamika rupiah dan tidak lekas panik karena nilai absolut kurs yang menembus level Rp15.000.

Dengan kondisi internal ekonomi yang relatif terjaga yakni inflasi, defisit anggaran, dan pertumbuhan ekonomi yang masih cukup solid, investor memang tak perlu panik menghadapi fluktuasi yang terjadi. Pasalnya, saat terjadi gejolak pasar yang dipicu *net sell* asing, sebenarnya merupakan momentum yang tepat bagi investor domestik untuk mengambil posisi beli. ●



## Proyeksi 2019

# Likuiditas Jadi Isu Perbankan

Bank Dunia (World Bank) memprediksi pertumbuhan ekonomi Indonesia akan mencapai 5,2% pada 2018. Kemudian, pada 2019 ekonomi nasional diproyeksi terus meningkat meskipun masuk tahun politik, yakni pemilihan presiden.

Kepala Perwakilan Bank Dunia untuk Indonesia dan Timor Leste Rodrigo A. Chaves menyampaikan bahwa ekonomi Indonesia akan meningkat secara bertahap. "Meskipun tahun 2018 dan 2019 merupakan tahun pemilihan umum, defisit fiskal diproyeksikan menurun pada kedua tahun tersebut," kata Chaves dalam acara laporan *Indonesia Economic Quarterly* Bank Dunia di Jakarta, Kamis (20/9/2018).

Pertumbuhan ekonomi itu turut ditopang oleh sejumlah sektor, salah satunya industri perbankan. Tren kenaikan industri perbankan terlihat sampai September 2018. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), kredit perbankan tumbuh sebesar 12,69% pada kuartal III/2018.

Pertumbuhan kredit perbankan pada 2018 diyakini bisa menembus angka 13%. Lebih tinggi dari proyeksi

semula 10%-12%. Apabila terealisasi tentu ini akan menjadi titik balik setelah dalam beberapa tahun terakhir penyaluran kredit lesu atau di *level* satu digit.

Namun, apa tantangan industri perbankan yang paling besar pada tahun politik 2019? Utamanya adalah masalah likuiditas. Tekanan likuiditas sendiri sudah mulai terasa pada paruh kedua 2018. Saat bank sentral mulai menaikkan suku bunga acuan hingga mencapai 5,75% per Oktober.

Persaingan dalam memperebutkan likuiditas makin kentara pada kuartal III/2018. Terlebih lagi pertumbuhan kredit tidak seimbang dengan penghimpunan Dana Pihak Ketiga (DPK). Simpanan perbankan pada September hanya tumbuh 6,6%.

Bank papan atas, khususnya Bank Umum Kelompok Usaha (BUKU) III dan IV, bersaing menghimpun dana dengan mengerek suku bunga simpanan, khususnya deposito berbunga spesial. Per akhir September

2018, suku bunga deposito spesial BUKU IV dan BUKU III tercatat 6,96% dan 7,17%. Bunga tersebut di atas BUKU II dan BUKU I yang masing-masing pada level 6,91% dan 6,9%.

Sementara itu, suku bunga spesial rata-rata industri perbankan di kisaran 7,02%. Pada Oktober kondisi tersebut masih berlanjut. Rentang (*spread*) bunga deposito spesial bank besar dan bank kecil menjadi negatif 16 bps.

Namun, Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan OJK Heru Kristiyana menuturkan, kondisi likuiditas bank masih aman meskipun *Loan to Deposit* (LDR) perbankan naik ke level 93,39%. Menurut Heru, meskipun LDR meningkat, likuiditas perbankan masih cukup stabil dengan cadangan likuiditas bank yang masih tinggi.

"Jangan lupa bank-bank juga punya *buffer* likuiditas yang cukup besar," katanya usai menghadiri rapat Komite Stabilitas Sistem



Kuangan (KSSK) di Jakarta, Kamis (1/11/2018).

Tingginya cadangan likuiditas perbankan dapat dilihat dari rasio alat likuid terhadap *Non Core Deposit* (AL/NCD) yang saat ini tercatat pada 99,49%. Heru menegaskan bahwa rasio tersebut masih jauh lebih tinggi dari *threshold* yang ditetapkan regulator pada *level* 50%.

Direktur Manajemen Risiko PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Mohammad Irfan menyatakan, tantangan industri perbankan pada 2019 akan semakin tinggi dan berat. Alhasil, tiap bank harus melakukan segala jenis mitigasi.

Namun demikian, menurutnya, pemilihan umum tahun depan tidak akan mempengaruhi industri perbankan. Menurutnya, tantangan perbankan pada 2019 soal likuiditas karena semakin mengetat di dalam negeri.

Irfan memprediksi LDR bank pada 2019 akan naik menjadi 94%. “Untuk menurunkan LDR perbankan di dalam negeri, harus mencari dana

dari luar negeri. Kita hidup ini harus melakukan kolaborasi, tidak bisa sendiri dan semakin transparan. Jadi, industri perbankan tahun depan kayaknya tidak apa-apa. Kami tetap optimis siapa pun presidennya,” ujarnya dalam seminar di Jakarta, Selasa (6/11).

Direktur Manajemen Risiko PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Bob Tyasika Ananta dalam kesempatan terpisah menuturkan bahwa pada tahun politik ada sejumlah hal yang harus diperhatikan salah satunya masalah kejahatan di dunia maya. “Kami akui risiko meningkat seiring dengan tahun politik yang akan berlangsung dan tren terhadap *cyber crime*, makanya bank harus *improve* terus dan selalu dinamis,” katanya dalam seminar di Jakarta, Selasa (6/11).

Setiap risiko yang terjadi, tuturnya, tidak mungkin hanya diselesaikan dalam satu waktu. Ada tiga tahapan yang umum yakni proses identifikasi, mitigasi, deteksi, respons, dan pemulihan.

Menurutnya, setiap kewaspadaan ini tidak boleh hanya bank besar yang melakukan. Namun, setiap bank yang bersentuhan dengan teknologi.

Sementara itu, Direktur Utama Perusahaan Umum Jaminan Kredit Indonesia (Jamkrindo) Randi Anto menyatakan bahwa bagi industri penjaminan tahun politik sudah dimulai dari awal 2018 alih-alih pada 2019. Pasalnya, pemilihan umum serentak sudah dimulai dari pemilihan kepala daerah serentak yang dijalankan sepanjang tahun ini. Namun demikian, tambahnya, risiko yang terjadi tidak begitu pengaruh pada perusahaan.

Menurutnya, hal ini justru membuat industri penjaminan lebih ‘picky’ dalam memilih nasabahnya pada 2019. Perusahaan akan lebih memilih mitra yang risikonya terukur. “Jadi kami kembali melakukan *adjustment* terhadap *pricing based* pada setiap perusahaan. Saya kira juga dari sisi perusahaan penjaminan, kita harus melakukan *spreading risk*.” ●

# Memudahkan Nasabah Dalam Berbank

ayanan digital bagi perbankan adalah sebuah keniscayaan. Bank yang tidak melakukan transformasi layanan digital bakal ditinggalkan nasabah. Pasalnya, dengan berkembangnya teknologi, nasabah ingin dipermudah dalam berbank.

Apa itu layanan digital? Pada intinya nasabah tidak perlu datang ke kantor cabang bank untuk bertransaksi, baik mulai dari membuka rekening, setor duit, tarik tunai, hingga transfer dana antar bank.

Bahkan, selain transaksi tradisional tersebut, kebutuhan nasabah bisa diakomodasi oleh bank lewat genggam tangan atau telepon pintar, yakni bayar tagihan telepon, listrik, tiket, angsuran kredit, hingga kebutuhan lainnya.

Digital banking adalah ekosistem tersendiri untuk memenuhi kebutuhan nasabah. Sebagian besar bank di Indonesia telah memanfaatkan teknologi digital sebagai bagian dari strategi perusahaan dalam melayani nasabah.

Berdasarkan hasil survei perbankan digital yang dilakukan Pricewaterhouse Coopers (PwC) Indonesia terhadap bank-bank di Indonesia (Digital Banking Survey of

Indonesian Banks), 66% responden yang merupakan bankir eksekutif senior di lembaga perbankan di Indonesia telah mengembangkan strategi digital sebagai bagian dari strategi perusahaan.

Digitalisasi dilakukan karena disrupsi digital telah mulai memasuki dunia perbankan. Oleh karena itu, sejumlah bank di Indonesia mempertimbangkan jalur digital sebagai bagian dari strategi perusahaan mereka.

Bankir yang terlibat di dalam survei ini berasal dari Bank Pembangunan Daerah (BPD), bank-bank joint venture, bank lokal, bank syariah, serta bank BUMN. Adapun hanya 12% responden mengindikasikan strategi digital diciptakan sebagai bagian dari strategi teknologi informasi.

Sementara itu, 16% responden lainnya mengaku telah menggunakan strategi digital sebagai bagian dari strategi produk atau nasabah.

Kepala Departemen Penelitian dan Pengaturan Perbankan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Antonius Hari menyebutkan, setidaknya ada 80 bank yang mencoba melakukan layanan secara digital kepada nasabahnya.

*“Electronic channel saat ini sudah 80 bank, dan itu digital banking. Kami akan dorong terus, tapi masih minim yang melakukan itu dan kami juga harus mendukung,”* kata Antonius di Bogor, Sabtu (20/10).

Namun, dari 80 bank yang

mencoba melakukan layanan secara digital, hanya dua bank yang benar-benar menerapkan layanan digital banking di Indonesia. Kedua bank tersebut adalah PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk. (BTPN) melalui aplikasi digital Jenius dan PT Bank DBS Indonesia (DBS Indonesia) melalui aplikasi Digibank.

“Beberapa bank masih ada yang belum lengkap. Dan yang sudah menyeluruh itu BTPN dan DBS,” ujar Antonius.

Sementara itu, PT Bank Danamon Indonesia Tbk lewat D-Bank pun sudah memulai gerakan digital banking. Layanan digital bank ini mengacu agar nasabah tidak perlu lagi datang ke kantor cabang bank untuk melakukan transaksi perbankan.

Bahkan untuk membuat akun bank, calon nasabah pun bisa melakukannya lewat ponsel masing-masing. Sementara itu, untuk bank lain OJK tengah mendorong agar segera menyusul untuk menerapkan digital *banking* ini.

Untuk meningkatkan layanan perbankan, OJK telah menerbitkan Peraturan OJK Nomor 12/POJK.03/2018 tentang Penyelenggaraan Layanan Perbankan Digital Oleh Bank Umum pada 8 Agustus 2018 lalu.

Perbankan sendiri telah menginvestasikan dana cukup besar untuk pengembangan teknologi. Investasi bukan hanya ke ATM, melainkan ke aplikasi. Menurut OJK, hingga September 2018 investasi teknologi telah mencapai Rp7,74 triliun, meningkat dari tahun sebelumnya Rp6,06 triliun.

Dengan melihat itu, sebenarnya bank telah sungguh-sungguh untuk melakukan transformasi layanan dari bank tradisional menjadi digital. Tentu faktor keamanan diharapkan tetap menjadi perhatian di tengah derasnya investasi teknologi. ●



# Mengamankan Kurs Lewat Lindung Nilai

Sepanjang tahun berjalan ini nilai tukar rupiah tertekan terhadap penguatan mata uang dolar Amerika Serikat. Regulator pun melakukan sejumlah langkah antisipasi pengamanan nilai tukar dengan menerbitkan sejumlah aturan, terutama lindung nilai atau *hedging*.

Salah satunya, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang membebaskan pengenaan biaya pada transaksi lindung nilai (*hedging*) di bank umum sebesar 10%. Melalui keputusan tersebut, OJK berharap agar konsentrasi *structured product* di luar negeri dapat berkurang dan bergeser ke pasar dalam negeri.

*Structured product* adalah produk keuangan non-konvensional yang dikemas sedemikian rupa berdasarkan kebutuhan dan objektif dari nasabah atau golongan nasabah tertentu. Aturan ini diharapkan bisa

meringankan nasabah yang akan melakukan transaksi *structured product*, khususnya *call spread option*.

“Ini bukan bentuk relaksasi, tetapi dari yang tidak normal karena ada margin 10%, menjadi normal. Khususnya untuk transaksi yang ada *underlying*-nya,” kata Ketua Dewan Komisioner OJK Wimboh Santoso saat jumpa pers di Jakarta.

Adapun pembebasan biaya tersebut tertuang dalam Peraturan OJK (POJK) Nomor 6/POJK.03/2018 tentang Perubahan atas POJK Nomor 7/POJK.03/2016 tentang Prinsip

Kehati-hatian dalam Melaksanakan Kegiatan Structured Product bagi Bank Umum.

Pembebasan biaya ini dapat mendorong investor dari negara lain untuk memiliki portofolio investasi rupiah secara lebih murah. Selama ini ada cukup banyak nasabah yang lebih memilih untuk melakukan *hedging* di luar negeri, salah satunya seperti di Singapura.

Adapun transaksi *structured product* yang berhak mendapatkan pembebasan biaya ialah transaksi yang dilakukan sesuai dengan persyaratan. Syarat untuk nasabah





sendiri memiliki fasilitas *treasury line* atau *foreign exchange line* dengan bank.

Ada tiga syarat yang harus dipenuhi, *pertama*, transaksi lindung nilai harus didukung dokumen yang sesuai peraturan perundang-undangan mengenai transaksi valuta asing terhadap rupiah. *Kedua*, nilai nominal transaksi lindung nilai paling banyak sebesar nilai nominal *underlying* transaksi yang tercantum dalam dokumen. *Ketiga*, jangka waktu transaksi lindung nilai paling lama sama dengan jangka waktu *underlying* transaksi yang tercantum.

OJK menyebutkan potensi transaksi *structured product* oleh satu bank Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dapat mencapai US\$8 miliar. Dengan demikian, margin yang berpotensi diperoleh bank mencapai US\$800.000.

Selain itu, Bank Indonesia pun menerbitkan PBI No. 20/10/PBI/2018 mengenai transaksi valuta asing berjangka: Domestic Non-Deliverable Forward (DNDF). Dengan penerbitan peraturan itu, pelaku ekonomi yang memiliki risiko

nilai tukar rupiah dapat melakukan transaksi DNDF dengan perbankan domestik, sebagai alternatif untuk keperluan lindung nilai (*hedging*). Keberadaan transaksi ini diharapkan bisa membantu stabilisasi kurs rupiah.

Transaksi DNDF adalah transaksi derivatif valuta asing (*valas*) terhadap rupiah yang standar (*plain vanilla*) berupa transaksi *forward* (berjangka) dengan mekanisme *fixing* yang dilakukan di pasar domestik.

Mekanisme *fixing* adalah mekanisme penyelesaian transaksi tanpa pergerakan dana pokok dengan cara menghitung selisih antara kurs transaksi *forward* dan kurs acuan pada tanggal tertentu yang telah ditetapkan di dalam kontrak (*fixing date*).

Kurs acuan saat *fixing date* menggunakan Jakarta Interbank Spot Dollar Rate (JISDOR) untuk mata uang dolar Amerika Serikat (AS) terhadap rupiah dan kurs tengah transaksi BI untuk mata uang non-dolar AS terhadap rupiah. Penyelesaian transaksi DNDF tersebut wajib dilakukan dalam mata uang rupiah.

Rico Rizal Budidarmo, Direktur Bisnis Tresuri dan Internasional PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk, menyatakan transaksi *hedging* mengalami peningkatan positif tahun ini. Sampai dengan September, total volume transaksi telah menyamai transaksi sepanjang 2017.

“Per September itu kurang lebih ada 1.300-an transaksi, yang mana angka itu kurang lebih sama dengan pencapaian akhir tahun lalu. Mudah-mudahan, transaksi *hedging* bisa meningkat 30%–45%,” ujarnya saat dihubungi, Senin (24/9).

Dia menjelaskan, transaksi *hedging FX swap* masih didominasi transaksi dengan tenor jangka pendek. Hal ini menunjukkan bahwa nasabah belum yakin untuk melakukan *hedging FX swap* berjangka panjang.

Dari segmen debitur, nasabah yang melakukan *hedging* adalah nasabah korporasi yang cenderung memiliki skala bisnis besar seperti debitur dari sektor industri agribisnis, perminyakan atau pembangkit.

“Padahal, menurut saya yang tidak tahan terhadap dolar itu tidak hanya yang besar saja, tetapi yang kecil dan menengah.”

Listiari Dewajanti, SEVP Treasury & Global Services Bank PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk, menambahkan relaksasi aturan *hedging* merupakan kesempatan bagi eksportir untuk memenuhi kebutuhan rupiah yang diperoleh dengan menjual devisa hasil ekspornya melalui *hedging FX swap*.

Menurut dia, para pelaku *hedging* rata-rata berasal dari kalangan nasabah korporasi. Relaksasi ini diharapkan dapat mendorong nasabah kelas menengah untuk ikut melakukan *hedging FX swap*.

“Di BRI rata-rata pelaku *hedging* adalah korporasi, tapi kami juga punya yang menengah, mungkin dengan relaksasi ini bisa juga ikut *hedging* nasabah yang menengah ini,” ujarnya saat dihubungi, Senin (24/9). ●



# Memperdalam Peran Industri Keuangan ke Industri Kreatif

“Saya memiliki kendala selama pembuatan film pendek dari tahun ke tahun yaitu masalah penyewaan peralatan. Kadang dana tidak mencukupi, terkadang juga alat yang disewa tidak tersedia.”

Tulisan Agung ND, seorang sutradara film muda di sebuah situs penggalangan dana atau fundraising. Agung sudah membuat sejumlah film pendek nonkomersial. Saat mengajak masyarakat berdonasi, dia tengah menyiapkan sebuah proyek film pendek untuk diikuti di festival.

Target dana yang dihimpun, jika merujuk situs penggalangan dana itu sebesar Rp10 juta. Intinya, dia membutuhkan dukungan publik untuk bisa membuat karya film.

Penggalangan dana untuk pembuatan film, khususnya film nonkomersial,

tampaknya sudah menjadi hal biasa. Tidak sedikit sutradara memanfaatkan *platform* penggalangan dana untuk membuat sebuah proyek film.

Menarik sebenarnya, film menjadi bagian dari ekosistem ekonomi kreatif yang saat ini tengah di dorong pemerintah. Ekonomi kreatif dengan besarnya pelaku jasa yang terlibat di dalamnya, diharapkan semakin memberikan kontribusi bagi ekonomi ke depan.

Kalangan generasi milenial, banyak yang memilih ‘menjual’ jasa visual melalui berbagai platform seperti pembuatan



film pendek, pembuatan video profil, video klip, dan lainnya.

Mereka mencoba membangun ekonomi baru, bekerja di luar pekerjaan pada umumnya sebagai pegawai negeri maupun karyawan swasta. Aktivitas yang dilakukan rupanya memberikan penghasilan yang cukup menjanjikan.

Hanya saja, sejumlah kendala acapkali dihadapi pebisnis di industri ini. Terutama jika sudah bicara akses permodalan untuk membuat satu proyek.

Pada 2015, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mendorong kontribusi ekonomi kreatif dengan penyediaan akses keuangan pada industri agar mampu mengakselerasi berkembangnya industri kreatif. Isu pembiayaan adalah salah satu kendala terbesar bagi berkembangnya industri kreatif.

OJK bersama dengan pelaku jasa keuangan mendorong akselerasi Pembiayaan Berorientasi Ekspor dan Ekonomi Kreatif dengan mengoptimalkan peran dan tugas masing-masing industri keuangan.

Awal November 2018, pemerintah menggelar World Conference on Creative Economy (WCCE) di Nusa Dua, Bali.

Ada lima isu utama yang menjadi perhatian dalam konferensi tersebut. *Pertama*, kohesi sosial; *kedua*; mengenai regulasi, *ketiga* membahas soal pemasaran, *keempat* strategi membangun ekosistem, dan *kelima* soal pembiayaan industri kreatif.

Rencananya, hasil dari WCCE akan dirumuskan sebagai usulan di Sidang Majelis Umum PBB pada tahun depan.

Isu pembiayaan industri kreatif memang menjadi tantangan tersendiri. Peran lembaga keuangan, memang dibutuhkan untuk memperdalam pembiayaan yang didanai di sektor kreatif.

Tahun lalu, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melaporkan bahwa upaya mendorong ekonomi kreatif dilakukan dengan melakukan sinergi industri perbankan dan industri keuangan nonbank untuk pembiayaan ekspor dan UMKM.

Total penyaluran pembiayaan di sektor ekonomi kreatif sebesar Rp3,7

triliun. Nilai itu tersebar di sejumlah industri, seperti industri pakaian, kuliner, seni, dan hiburan.

Menurut data Badan Ekonomi Kreatif (Bekraf), ekonomi kreatif telah berkontribusi besar dalam pertumbuhan dunia. Pada 2015 misalnya, ekonomi kreatif mampu menghasilkan US\$2,25 triliun dan mempekerjakan 29,5 juta pekerja.

Jumlah ini setara dengan 3% produk domestik bruto (PDB) dunia dan 1% populasi aktif dunia.

Adapun di Indonesia, ekonomi kreatif telah berkontribusi lebih dari 7,4% dari PDB Indonesia dengan jumlah pekerja yang terlibat di dalamnya tak kurang dari 17 juta.

Dengan berkembangnya teknologi, tren pekerja kreatif ke depan memang lebih banyak didominasi oleh generasi muda.

Bagi otoritas, tentu peran industri jasa keuangan dalam mendukung pengembangan ekonomi kreatif harus tetap dijaga. Bagaimana pun, ekonomi kreatif akan menjadi bagian dari ekonomi masa depan. ●



## Fidusia Bukan Perjanjian Formalitas

Yudhi Pratama, sehari–hari bekerja sebagai penarik ojek berbasis aplikasi. Saat tidak menerima order, dia memilih menunggu di pangkalan sekitar kawasan Penjernihan, Tanah Abang. Tak jauh dari Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU) Pejompongan.

Kira-kira, satu tahun terakhir, dia membeli sepeda motor *matic* yang ditawarkan tenaga pemasaran dari salah satu perusahaan pembiayaan. Berhitung uang muka dan cicilan per bulan yang menurutnya masih bisa dijangkau, sepeda motor *matic* itu dibelinya. Yudhi menyebut prosesnya cepat dan gampang.

Dia hanya perlu datang sekali ke *dealer* tempat penjualan, bertemu dengan ‘orang *leasing*’—istilah untuk tenaga pemasaran perusahaan pembiayaan, tanda tangan dokumen, lalu sepeda motor dibawanya pulang. Isi perjanjian jual beli yang ditandatangani, bukan menjadi perhatian utama. “Pokoknya cicilan bulannya masuk,” kata Yudhi.

Cerita Yudhi itu setidaknya memberi gambaran relasi di bisnis pembiayaan kendaraan bermotor,

antara nasabah dan perusahaan pembiayaan. Hampir rata-rata nasabah, memilih jalan mudah selama pengajuan kreditnya bisa disetujui.

Nasabah tidak begitu peduli isi perjanjian, selama dirinya masih bisa memenuhi kewajiban cicilan setiap bulannya. Satu sisi, perusahaan pembiayaan juga acap kali abai menjelaskan persoalan perjanjian kredit pembiayaan kendaraan bermotor atau yang biasa disebut fidusia, kepada konsumennya.

Bagi perusahaan pembiayaan, persoalan fidusia itu sering menjadi permasalahan hukum. Ada beragam hal yang disadari oleh perusahaan pembiayaan dalam urusan fidusia itu. Biasanya, *marketing* tidak maksimal dalam memberi penjelasan tentang hak dan kewajiban yang tertuang dalam kontrak perjanjian (penjelasan formalitas).

Survei tidak dilakukan sesuai prosedur (sekadar dilakukan dalam rangka pemenuhan target penjualan), sehingga banyak debitur yang menggunakan alamat fiktif atau identitas palsu. Masih ada *marketing* dan survei dalam satu divisi.

Pasca perjanjian dibuat, perusahaan pembiayaan tidak segera menyusun daftar jaminan fidusia.

Kurang koordinasi sesama perusahaan pembiayaan sehingga dimanfaatkan oleh debitur nakal untuk menjaminkan objek fidusia dengan identitas yang sama (palsu) ke beberapa perusahaan pembiayaan. Kurangnya filter keamanan atau Standar Operasional Prosedur (SOP) pengajuan pembiayaan.

Sebenarnya apa yang dimaksud dengan fidusia, dan bagaimana menanganinya. Berdasarkan Undang-Undang (UU) No. 42 Tahun 1999

tentang Jaminan Fidusia pada pasal 1 angka 1, tercatat fidusia adalah pengalihan hak kepemilikan suatu benda atas dasar kepercayaan dengan ketentuan bahwa benda yang hak kepemilikannya dialihkan itu tetap dalam penguasaan pemilik benda.

Sebagai contoh, A meminjam uang kepada B. Sebagai jaminan, A menyerahkan BPKB motornya kepada B, tapi motor tersebut tetap dikuasai oleh A. Praktik ini termasuk fidusia karena hak kepemilikan motor A yang dibuktikan dengan BPKB telah diserahkan kepada B, sedangkan penguasaan atas barang jaminan (motor) tetap pada A.

Cara pendaftaran jaminan fidusia adalah sebagai berikut yang kami sarikan dari ketentuan pasal 11 sampai dengan pasal 18 UU Jaminan Fidusia adalah pendaftaran jaminan fidusia dilakukan di Kantor Pendaftaran Fidusia dengan wilayah kerja mencakup seluruh wilayah Indonesia dan berada di lingkup tugas Departemen Kehakiman dan Hak Asasi Manusia.

Selain itu, permohonan pendaftaran jaminan fidusia dilakukan oleh penerima fidusia,

kuasa atau wakilnya dengan melampirkan pernyataan pendaftaran jaminan fidusia dan pernyataan pendaftaran jaminan fidusia sebagaimana dimaksud di atas, memuat beberapa hal di antaranya identitas pihak pemberi dan penerima fidusia dan tanggal, nomor akta jaminan fidusia, nama, serta tempat kedudukan notaris yang membuat akta jaminan fidusia.

Hal lainnya yang harus dicantumkan adalah data perjanjian pokok yang dijamin fidusia, uraian mengenai benda yang menjadi obyek jaminan fidusia, nilai jaminan, dan nilai benda yang menjadi obyek jaminan fidusia. Ada juga mengenai kantor pendaftaran fidusia mencatat jaminan fidusia dalam buku daftar fidusia pada tanggal yang sama dengan tanggal penerimaan permohonan pendaftaran dan kantor pendaftaran fidusia menerbitkan dan menyerahkan kepada penerima fidusia sertifikat jaminan fidusia pada tanggal yang sama dengan tanggal penerimaan permohonan pendaftaran.

Ketentuan mengenai pendaftaran fidusia dan biayanya juga diatur

dalam Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 86 Tahun 2000 tentang Tata Cara Pendaftaran Jaminan Fidusia dan Biaya pembuatan Akta Jaminan Fidusia. Benda yang telah didaftarkan jaminan fidusia-nya secara resmi hak kepemilikannya telah beralih ke penerima fidusia (kreditur). Jadi, pemberi fidusia (debitur) tidak dapat melakukan fidusia lagi terhadap benda tersebut karena selama dijaminan, benda tersebut adalah milik penerima fidusia.

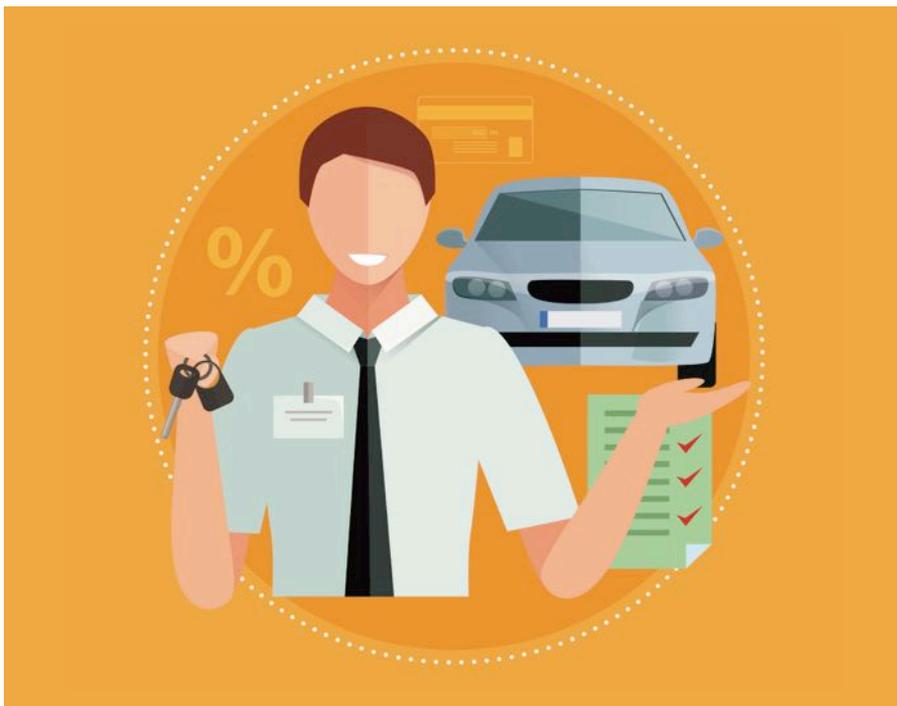
Hal tersebut sesuai dengan penjelasan pasal 17 UU Jaminan Fidusia yang menyatakan bahwa fidusia ulang oleh pemberi fidusia, baik debitur maupun penjaminan pihak ketiga, tidak dimungkinkan atas benda yang menjadi objek jaminan fidusia, karena hak kepemilikan atas benda tersebut telah beralih kepada penerima fidusia.

Sementara itu, di sisi konsumen, hal yang sering muncul adalah adanya unsur kesengajaan debitur untuk melanggar perjanjian yang sudah tertuang dalam kontrak seperti dalam aplikasi perjanjian bahwa objek fidusia tidak untuk disewakan tetapi oleh debitur disewakan dengan tujuan dapat untuk membayar cicilan. Karena kebutuhan uang yang mendesak, konsumen akhirnya melakukan pemindahtanganan objek jaminan atau oper kredit.

Sengaja tidak membayar angsuran, padahal mampu dan tidak mau menyerahkan kendaraan karena disimpan di tempat lain dan nomor polisi diganti. Digadai atau dijadikan jaminan terhadap perjanjian lain.

Dengan alasan tidak menerima tembusan sertifikat fidusia, debitur cenderung mempertahankan benda yang jadi objek jaminan pada saat eksekusi, hingga memalsukan identitas.

Sejatinya, selama perusahaan pembiayaan dan konsumen saling memahami hak dan kewajibannya, tentu persoalan hukum bisa dihindari. Penting adalah memberikan edukasi dan sosialisasi kepada masyarakat. ●





## Melawan Investasi Ilegal dengan 2L

Seperti tak pernah jera, kasus investasi ilegal alias bodong masih saja bergentayangan mencari mangsa. Minimnya literasi keuangan dan ambisi ingin cepat kaya secara instan membuat praktik investasi ilegal tersebut tak lekang oleh waktu meski otoritas berwenang telah melakukan tindakan tegas.

Merujuk data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang dipublikasikan melalui akun *Twitter* resmi pada Sabtu (22/9/2018), terdapat 1.314.600 orang menjadi korban kasus investasi ilegal selama periode 2016-2017. Nilai kerugian yang ditimbulkan mencapai Rp9,7 triliun.

Beberapa kasus yang terungkap selama periode 2016-2017 adalah kasus penggelapan dana umroh First Travel dengan nilai kerugian Rp800 miliar, PT Cakrabuana Sukses Indonesia dengan nilai kerugian Rp1,6 triliun, Dream for Freedom dengan nilai kerugian Rp3,5 triliun, dan kasus koperasi Pandawa Group dengan kerugian senilai Rp3,8 triliun.

Pada Agustus lalu, Satuan Tugas Penanganan Dugaan Tindakan melawan Hukum di Bidang Penghimpunan Dana Masyarakat dan Pengelolaan Investasi (Satgas Waspada Investasi) telah menghentikan 98 entitas investasi yang beroperasi tanpa izin.

Ketua Satgas Waspada Investasi Tongam L. Tobing menyatakan, salah satu faktor penyebab investasi ilegal masih marak hingga saat ini adalah kemajuan teknologi dan informasi. “Karena kemajuan teknologi informasi membuat orang mudah menawarkan melalui *website*, media sosial, dan lainnya. Kondisi inilah yang membuat para pelaku banyak melakukan kegiatan investasi ilegal,” katanya Jumat (24/8/2018).

Menurutnya, kasus investasi ilegal justru lebih banyak ditemukan di kota-kota besar karena pelaku beranggapan bahwa di kota besar merupakan tempat transaksi uang dalam jumlah besar.

Sejak 2007 hingga 2017, total kerugian yang diakibatkan oleh investasi ilegal mencapai Rp105,8 triliun. Umumnya, pelaku memberikan iming-iming imbalan yang besar untuk menarik minat calon korbannya.

Untuk menangkal tawaran investasi ilegal tersebut, dia

menegaskan bahwa masyarakat harus berpikir logis dan selalu memegang prinsip dua hal yakni legalitas dan logis alias 2 L. “Itu yang paling *simple*, cek legalnya dan cek logisnya, Legal berarti izin, sementara logis berarti rasional,” ujar Tongam.

Legalitas adalah apakah perusahaan yang menawarkan investasi mengantongi izin dari otoritas terkait dalam hal ini OJK. Bila ada izin lembaga yang dikantongi maka harus dicari tahu izin usaha atau mencari kesesuaian antara usaha yang dijalankan dengan izin yang dimiliki.

Sementara itu, logis adalah apakah jenis investasi dan besaran tawaran imbal hasil yang ditawarkan logis atau tidak. Misalnya, investor diiming-imingi imbal hasil hingga 10%-20% dalam sebulan. Tentu saja tawaran tersebut tidak logis karena imbal hasil yang ditawarkan sangat tinggi dan tidak mungkin untuk didapatkan karena bila disetahunkan, imbal hasil yang akan diberikan mencapai 120%.

## Dua skema yang lazim digunakan dalam investasi dengan model *Money Game*:

### 1. Skema Piramida:

- Ada *underlying* produk sebagai kamufase dan menjanjikan keuntungan yang tidak wajar
- Biaya keanggotaan tidak sebanding dengan nilai produk yang diperoleh
- Lebih fokus pada perekrutan anggota baru daripada penjualan produk
- Anggota rugi jika tidak merekrut anggota baru

### 2. Skema Ponzi

- Tidak memiliki *underlying* produk yang ditransaksikan dan menjanjikan keuntungan yang tidak wajar
- Diminta untuk terus menerus menambah nilai investasi
- Keberlangsungan sistem ditentukan oleh hasil perekrutan anggota baru
- Jika tidak ada lagi anggota baru, investor tidak mendapatkan hasil investasi, karena prinsip gali lubang tutup lubang

### Ciri-ciri *Money Game*:

- Biaya keanggotaan cenderung tinggi
- Menjanjikan keuntungan yang tidak wajar tanpa perlu bekerja keras
- Legalitas lembaga/skema tidak jelas
- Pengelolaan dana investasi tidak transparan

Sumber: OJK

Selain mengatakan “Tidak” pada tawaran investasi ilegal, OJK meminta masyarakat untuk melapor jika menemukan praktik investasi yang mencurigakan. Hal tersebut dimaksudkan untuk mencegah korban investasi semakin banyak lagi.

Pada bulan September lalu, Satgas Waspada Investasi mengumumkan 10 entitas ilegal yang berkedok investasi yakni PT Investasi Asia Future (Pialang Berjangka tanpa izin), PT Reksa Visitindo Indonesia (Pialang Berjangka tanpa izin), PT Indotama Future (Pialang Berjangka tanpa izin), PT Recycle Tronic (Pialang Berjangka tanpa izin), dan MIA Fintech FX (Pialang Berjangka tanpa izin).

Selanjutnya, PT Berlian Internasional Teknologi (Penjualan produk secara multi level marketing (MLM) tanpa izin), PT Dobel Network Internasional (Saverion) (Penjualan produk secara MLM tanpa izin), PT

Aurum Karya Indonesia (Penjualan emas dengan sistem digital), Zain Tour and Travel (Kegiatan Travel Umrah tanpa izin), dan [Undianwhatsapp2018.blogspot/PTWhatsappIndonesia](http://Undianwhatsapp2018.blogspot/PTWhatsappIndonesia) (Penipuan dengan modus undian berhadiah).

Selain ke-10 entitas ilegal tersebut, Satgas Waspada Investasi juga menyampaikan satu entitas yang melakukan kegiatan penjualan produk dengan sistem MLM yaitu PT Raja Walet Indonesia. Satgas Waspada Investasi selalu mengumumkan daftar terbaru entitas ilegal yang menawarkan produk investasi ke publik secara berkala. Sebelumnya pada Agustus 2018, Satgas Waspada Investasi telah mengumumkan 20 entitas yang berpotensi merugikan masyarakat.

Secara lengkap daftar investasi ilegal dapat dilihat di *website* resmi OJK. Sejak Agustus 2016 hingga

27 Agustus 2018 tercatat sebanyak 233 entitas ilegal yang masuk dalam daftar tersebut. Bila masyarakat menemukan penawaran investasi yang mirip dengan daftar tersebut, dapat melakukan klarifikasi ke OJK melalui telepon 157 atau email [konsumen@ojk.go.id](mailto:konsumen@ojk.go.id).

Maraknya modus investasi ilegal yang menggunakan situs internet juga membuat Kementerian Komunikasi dan Informatika geram. Kementerian yang dipimpin oleh Rudiantara tersebut menyatakan akan memblokir situs-situs ilegal yang menawarkan investasi bodong. Hal tersebut dilakukan sebagai bentuk perlindungan terhadap konsumen.

“Kalau memang ada yang dinyatakan ilegal oleh OJK, saya blok. Kami sudah membicarakan ini dengan OJK dan BI,” tegasnya, Kamis (2/8/2018). ●

# Upaya Memperbesar Porsi Penjatahan Ritel

Investasi saham pada saat penawaran umum perdana (*Initial Public Offering/IPO*) tentu merupakan posisi *entry level* yang paling tepat karena pada posisi tersebut potensi *capital gain* sudah di depan mata.



Pasalnya, lazimnya harga saham akan mengalami kenaikan signifikan pada saat pencatatan (*listing*) perdana di lantai bursa. Belum lagi harga saham perdana yang diperoleh umumnya ditawarkan dengan harga diskon.

Dengan demikian, investor di pasar perdana bisa mengantongi untung yang berlipat-lipat dengan waktu yang relatif singkat. Wajar bila kemudian penawaran saham di pasar perdana ini menjadi rebutan baik oleh investor ritel maupun investor institusi.

Sayangnya, dalam 'perebutan' saham di pasar perdana tersebut porsi paling besar diberikan kepada investor institusi, sedangkan investor ritel hanya mendapatkan porsi yang kecil. Alasannya sederhana yakni

untuk menjaga stabilitas harga saham di pasar perdana.

Dengan tipikal investor ritel yang cenderung spekulatif dan menjual saham saat *listing* perdana, dinilai akan membahayakan stabilitas harga saham emiten bila diberikan porsi penjatahan yang besar.

Dalam penjatahan IPO saham umumnya dibagi menjadi dua yakni *fix allotment* atau penjatahan pasti untuk investor institusi dan *pooling allotment* atau penjatahan terpusat untuk investor ritel. Biasanya dalam setiap penjatahan IPO saham, *pooling allotment* hanya diberi porsi 2%-3%, sisanya yakni 97%-98% diberikan kepada investor institusi.

Otoritas pasar modal sebenarnya sudah beberapa kali mencoba untuk

memperbesar porsi penjatahan bagi investor ritel, tetapi upaya tersebut selalu kandas karena mendapatkan resistensi dari perusahaan sekuritas selaku penjamin pelaksana emisi (*underwriter*).

Tujuan otoritas pasar modal memperbesar porsi investor ritel tak lain adalah supaya investor ritel mendapatkan peluang untuk mendapatkan saham pada harga yang murah. Selain itu, masuknya investor ritel diharapkan dapat membuat pergerakan saham menjadi lebih aktif alias likuid.

Upaya memperbesar porsi investor ritel tersebut kini coba diakomodir dalam regulasi tentang *electronic bookbuilding (e-book)* yang ditargetkan berjalan pada tahun

depan. *E-book* diyakini bakal menjadi pendorong investor ritel untuk memiliki porsi saham lebih besar dalam penawaran umum perdana.

Dalam mekanisme *e-book* tersebut, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memberikan ketentuan porsi minimal investor ritel yang disesuaikan dengan nilai emisi IPO. Poin terbaru yang dimuat dalam draft aturan tentang mekanisme *e-book* adalah mengenai pemesanan saham perdana oleh investor ritel pada *fix allotment* tanpa menyerahkan uang jaminan.

Kemudian, investor yang berpartisipasi dalam *bookbuilding* akan diberikan porsi penjatahan lebih. Dalam rumusnya, porsi yang ditawarkan oleh OJK adalah 2:1. Sementara itu, penjatahan terlebih dahulu untuk pesanan paling banyak 10 lot.

Adapun persentase penjatahan paling tinggi adalah 12,5% untuk nilai penawaran umum kurang dari atau sama dengan Rp250 miliar, sedangkan besaran minimal adalah 2,5% untuk nilai penawaran lebih dari Rp2,5 triliun. Selain itu, investor ritel juga berpotensi memperoleh jatah tambahan melalui mekanisme *clawback* yang besarnya diambil dari jatah porsi *fix allotment*.

*Clawback* yang masuk dalam bagian regulasi *e-book* tersebut adalah mekanisme yang mana ketika permintaan saham pada *pooling allotment* melebihi porsi beberapa kali dari porsi yang tersedia, maka kelebihan tersebut dengan persentase tertentu akan ditetapkan kemudian dan diambil dari penjatahan *fix allotment*.

Mekanisme *e-book* ini akan diintegrasikan dengan sistem IPO *online* yang juga ditargetkan berjalan pada tahun depan.

Direktur Teknologi Informasi dan Manajemen Risiko BEI Fitri Hadi menjelaskan, seluruh proses tahapan baik di bursa maupun di OJK dilakukan melalui satu langkah. “Tujuannya agar ada alternatif, ada *online* ada *offline* untuk memperluas

## **APEI menilai porsi ritel yang terlalu besar akan berdampak negatif terhadap pasar terutama jika porsi tersebut tidak terserap sepenuhnya. Oleh karena itu, APEI mengusulkan agar besaran persentasi penjatahan ritel ditetapkan dengan mempertimbangkan kondisi tersebut.**

jangkauan,” jelasnya, Jumat (7/9/2018).

Dengan integrasi antara IPO *online* dan *e-book*, jelasnya, setiap tahapan dalam proses penawaran umum akan sepenuhnya dilakukan secara *online*.

Deputi Komisioner Pengawas Pasar Modal II OJK Fakhri Hilmi mengatakan, tujuan dari pengembangan sistem *e-book* adalah untuk mendukung pendalaman pasar keuangan khususnya penambahan dan partisipasi investor publik dengan membuka akses yang luas bagi investor untuk mengikuti IPO.

“Sistem ini memberikan kemudahan bagi investor untuk mendapatkan akses informasi terkait IPO dan untuk mengikuti IPO itu sendiri,” jelasnya, Senin (29/10/2018).

Selain menguntungkan investor ritel, jelasnya, *e-book* juga ditujukan untuk meningkatkan partisipasi perusahaan efek dalam penawaran umum perdana saham, serta meningkatkan efisiensi perusahaan sekuritas dalam menjalankan mandat IPO. Pasalnya, jangka waktu antara masa penawaran umum dan pencatatan saham berjalan lebih singkat.

Komite Ketua Umum Asosiasi Perusahaan Efek Indonesia (APEI) Octavianus Budiyanoto menilai, penerapan sistem *online* dalam mekanisme IPO akan sangat membantu penetrasi pasar perusahaan efek serta pengetahuan masyarakat terhadap pasar modal. Menurutnya, perusahaan efek dapat bekerja secara efektif dan efisien.

Dari sisi pendalaman pasar, dia optimistis penerapan sistem *online* ini

dapat meningkatkan jumlah investor ritel. “Di Indonesia investor ritel belum banyak dan belum kuat. Maka perlu terus didorong,” jelasnya, Jumat (6/9/2018).

Terkait dengan rencana penambahan porsi ritel dalam IPO sendiri, APEI menilai porsi ritel yang terlalu besar akan berdampak negatif terhadap pasar terutama jika porsi tersebut tidak terserap sepenuhnya. Oleh karena itu, APEI mengusulkan agar besaran persentasi penjatahan ritel ditetapkan dengan mempertimbangkan kondisi tersebut. Menurutnya, persentase yang ideal adalah 2,5%-5%.

Ada empat hal yang menurut APEI perlu dipertimbangkan oleh otoritas pasar modal dalam kebijakan penjatahan ritel yakni *pertama*, regulator perlu menjelaskan definisi investor ritel termasuk batasan maksimal investasi. *Kedua*, jika porsi penjatahan terlalu besar, perlu ada alternatif strategi jika saham tersebut tak sepenuhnya diserap oleh investor ritel.

*Ketiga*, regulator perlu melakukan simulasi sebelum aturan tersebut diimplementasikan. Dan *keempat*, regulator perlu melihat tipikal investor ritel yang cenderung menjual sahamnya meski naik sedikit.

Setelah mendapatkan masukan tersebut, kabarnya OJK akan membuat persentase penjatahan ritel menjadi fleksibel. “Beberapa *underwriter* minta porsi ritel kecil, sedangkan investor ritel maunya besar. Jadi nanti akan fleksibel,” ungkap Kepala Eksekutif Pengawas Pasar Modal OJK Hoesen, Selasa (18/9/2018). ●

# Instrumen Obligasi untuk Investor Ritel

Sejak 2016, pemerintah mulai melibatkan partisipasi masyarakat dalam pembiayaan negara melalui penerbitan surat utang alias obligasi.

Pelibatan masyarakat itu dilakukan dengan menerbitkan instrumen surat utang yang hanya boleh dibeli oleh masyarakat yang berstatus Warga Negara Indonesia (WNI).

Selain bertujuan memberikan ruang bagi masyarakat agar berperan aktif dalam pembangunan negeri, pelibatan partisipasi masyarakat itu juga dalam rangka memperdalam pasar keuangan dalam negeri. Dengan pasar keuangan yang lebih dalam, diharapkan pasar keuangan lokal lebih tahan menghadapi guncangan yang datang dari luar negeri.

Pada awalnya, produk perdana dari instrumen surat utang untuk ritel ini adalah Obligasi Negara Ritel alias ORI. ORI merupakan surat utang yang ditawarkan kepada individu atau perseorangan WNI melalui mitra distribusi di pasar perdana. Syarat pembelian pun harus melampirkan Kartu Tanda Penduduk (KTP).

Obligasi ritel ini memiliki karakteristik, yakni dapat diperdagangkan tanpa warkat, kupon tetap, memiliki potensi *capital gain/loss*, dan minimal pembelian Rp1 juta serta maksimal Rp3 miliar.

Hingga kini, pemerintah telah menerbitkan 15 seri ORI dengan tingkat kupon tertinggi diberikan pada ORI003, yakni sebesar 9,40%, sedangkan ORI015 yang diterbitkan pada Oktober lalu memberikan kupon sebesar 8,25%.

Selain ORI, pemerintah juga menerbitkan Sukuk ritel alias Sukri yang penerbitannya juga dilakukan setiap tahun. Surat utang yang diterbitkan sejak 2009 itu merupakan obligasi ritel versi syariah yang diterbitkan pemerintah.

Beda antara Sukri dan ORI adalah terletak pada akad dan *underlying asset*-nya. Sukri menggunakan akad perjanjian ijarah (*sale and lease back*) dan dengan *underlying* proyek-proyek infrastruktur pemerintah. Adapun ORI tidak memiliki akad dan *underlying asset*.

Sukri juga mendapatkan sertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI). Hingga kini pemerintah telah menerbitkan sebanyak 10 seri Sukri.

Baik ORI maupun Sukri memiliki imbalan tetap yang dibayar per bulan dan potensi mendapatkan *capital gain* ketika melepasnya di pasar sekunder.



Seiring dengan berjalannya waktu, pemerintah kemudian menambah dua varian produk investasi ritel yakni *Savings Bond Ritel* (SBR) alias tabungan obligasi ritel dan Sukuk Tabungan. Kedua instrumen investasi tersebut di-*design* mirip seperti produk tabungan, sehingga harus dipegang hingga jatuh tempo alias tidak bisa diperdagangkan di pasar sekunder.

Namun demikian, produk ini menyediakan fasilitas *early redemption* di mana investor bisa menarik sebagian pelunasan pokok

SBR sebelum jatuh tempo.

SBR merupakan salah satu instrumen pembiayaan negara yang ditawarkan kepada individu atau perseorangan WNI.

Jatuh tempo instrumen ini adalah 2 tahun dengan kupon mengambang yang mengacu pada suku bunga acuan BI (*BI 7-Days Reverse Repo Rate*) ditambah *spread* 255 basis poin (bps). Artinya, besaran kupon SBR akan disesuaikan dengan perubahan BI 7 *Days Reverse Repo Rate* (7DRRR) setiap tiga bulan sekali.

Instrumen investasi ini menganut ketentuan tingkat kupon mengambang dengan kupon minimal, sehingga tingkat kupon pertama yang ditetapkan akan menjadi kupon minimal yang berlaku sampai dengan jatuh tempo.

Kalau SBR ditujukan untuk pasar konvensional, pasar syariahnya pemerintah menyiapkan instrumen Sukuk Tabungan. Perbedaannya terletak pada prinsip syariah, yakni menggunakan struktur akad wakalah.

Dana hasil penerbitan Sukuk Tabungan (ST) digunakan untuk kegiatan investasi berupa pembelian hak manfaat Barang Milik Negara untuk disewakan kepada pemerintah serta pengadaan proyek untuk disewakan kepada pemerintah.

Sama seperti SBR, ST juga memiliki fasilitas *early redemption* dan skema penentuan imbalan, yakni mengambang mengikuti perkembangan BI 7DRRR dengan jaminan imbalan minimal.

Khusus untuk SBR dan ST, dalam pemasarannya pemerintah melakukannya secara *daring* (e-SBN). Platform penjualan e-SBN ini diharapkan menjaring lebih banyak investor ritel di instrumen SBN, khususnya dari kalangan milenial yang sangat familiar dengan internet. ●



Presiden Joko Widodo dan Perdana Menteri Singapura Lee Hsien Loong berkomitmen untuk membawa Indonesia dan Singapura saling mempererat kerja sama ekonomi di Nusa Dua, Bali, Kamis (11/10/2018). ([presidenri.go.id](http://presidenri.go.id))

## Kerja Sama Fintech, OJK Gandeng Monetary Authority of Singapore

Potensi teknologi keuangan untuk meningkatkan pertumbuhan inklusi keuangan sangatlah besar. Namun, di sisi lain, hampir semua bank sentral menyadari risiko yang ditimbulkan oleh teknologi keuangan atau *financial technology* (fintech).

Teknologi baru seperti *mobile banking*, *big data*, dan jaringan transfer *peer-to-peer* berhasil memperluas jangkauan layanan keuangan kepada orang-orang yang sebelumnya tidak memiliki rekening bank atau tidak terjangkau bank sehingga meningkatkan pendapatan dan standar hidup. Untuk itu, diperlukan antisipasi di antaranya dengan peraturan perundangan yang mengatur aktivitas fintech, sebagai aktivitas keuangan yang menjamur belakangan ini.

Inovasi fintech telah datang dalam berbagai bentuk — dari pinjaman *peer-to-peer* ke perdagangan berfrekuensi tinggi, ke *big data* dan robotik. Ada banyak kisah sukses. Pikirkan perbankan

berbasis telepon seluler di China, yang membawa jutaan orang — yang sebelumnya “tidak memiliki rekening bank” — di dalam sistem keuangan *mainstream*.

Pikirkan pertukaran mata uang virtual yang memungkinkan orang di negara berkembang untuk mentransfer uang melintasi perbatasan dengan cepat dan murah. Semua ini membutuhkan pemikiran yang lebih kreatif.

Bagaimana tepatnya teknologi ini mengubah dunia keuangan? Akankah mereka mengubahnya sepenuhnya? Apakah bank akan digantikan oleh sistem berbasis *blockchain* yang memfasilitasi transaksi *peer-to-peer*? Akankah kecerdasan buatan mengurangi kebutuhan

akan profesional terlatih? Dan jika demikian, bisakah mesin pintar memberikan nasihat keuangan yang lebih baik kepada investor?

Yang benar adalah kita belum tahu. Investasi yang signifikan masuk ke fintech, tapi sebagian besar penerapannya di dunia nyata masih perlu diuji. Maka dari itu diperlukan berbagai kerja sama antarinstansi maupun antarlembaga terkait untuk menguatkan industri keuangan fintech tersebut.

Salah satunya dengan kesepakatan antara Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Monetary Authority of Singapore (MAS) dalam peningkatan kerja sama di bidang fintech dan inovasi jasa keuangan. Kerja sama tersebut sebagai upaya kedua otoritas

membuat kerangka kerja untuk membantu perusahaan-perusahaan fintech dari kedua negara agar dapat lebih memahami aturan dan peluang usahanya.

Nota kesepahaman ditandatangani Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso dan Managing Director MAS Ravi Menon, disaksikan oleh Presiden Joko Widodo dan PM Singapura Lee Hsien Loong usai menggelar pertemuan bilateral di Nusa Dua, Bali, Kamis (11/10/2018).

Nota kesepahaman itu adalah formalisasi dari kesepakatan yang berfokus pada koordinasi pengembangan fintech dan mencakup sejumlah bidang, di antaranya mekanisme rujukan institusi fintech kedua negara, potensi proyek inovasi bersama, kolaborasi industri fintech antarkedua negara, serta pertukaran informasi terkait tren dan perkembangan pasar fintech, isu mengenai peraturan, serta perkembangan *regulatory sandbox*.

Kedua otoritas juga telah membentuk satuan kerja khusus yang menangani fungsi inovasi layanan jasa keuangan, sehingga upaya memperkuat inovasi jasa keuangan di masing-masing negara bisa berjalan lebih baik.

Sementara itu, dalam pertemuan “Indonesia-Singapura Leader’s Retreat” pada 11 Oktober 2018 di Hotel The Laguna Resort & Spa Nusa Dua, Kabupaten Badung, Bali, Indonesia dan Singapura juga menandatangani nota kesepahaman untuk mendorong ekonomi dan keuangan kedua negara. “Perdana Menteri Lee dan saya baru saja melakukan pertemuan *Annual Leader’s Retreat*. Di tengah ketidakpastian ekonomi global kerja sama ekonomi menjadi fokus perhatian saya dan PM Lee,” ujar Presiden Joko Widodo dalam pernyataan pers bersama selepas pertemuan.

Salah satu kerja sama yang disepakati ialah melakukan *swap* dan repo antara Bank Indonesia



Usai penandatanganan MoU antara Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso (kanan) dan Managing Director MAS Ravi Menon (kiri), disaksikan oleh Presiden Joko Widodo dan PM Singapura Lee Hsien Loong di Nusa Dua, Bali, Kamis (11/10/2018). ([presidenri.go.id](http://presidenri.go.id))

(BI) dengan bank sentral Singapura atau Otoritas Moneter Singapura (Monetary Authority of Singapore/ MAS). Kerja sama itu dimaksudkan untuk memperkuat pengelolaan likuiditas dan mendorong pengembangan pasar keuangan dalam rangka menjaga stabilitas makro ekonomi dan sistem keuangan kedua negara.

“Saya menyambut baik kerja sama swap dan repo antara Bank Indonesia dengan Monetary Authority of Singapore senilai US\$10 miliar,” ucap Presiden.

Kedua negara diketahui juga melakukan penandatanganan sejumlah perjanjian dan nota kesepahaman, yakni Perjanjian tentang Promosi dan Perlindungan Penanaman Modal, Program Kerja Sama dan Budaya untuk Tahun 2019-2021, dan Nota Kesepahaman tentang Kerja Sama Teknologi Finansial.

“Seperti yang baru saja kita saksikan, dua dari tiga MoU yang ditandatangani tadi adalah upaya untuk mendorong kerja sama ekonomi dan keuangan,” ujar Jokowi.

Presiden menambahkan, penandatanganan perjanjian

tentang Promosi dan Perlindungan Penanaman Modal merupakan yang pertama ditandatangani Indonesia sejak revisi perjanjian investasi di tahun 2014. “Saya harapkan ini akan meningkatkan kepercayaan investor Singapura untuk terus berinvestasi di Indonesia. Persetujuan ini juga akan menjadi model dan referensi untuk perjanjian investasi ke depan,” ujarnya.

Selain itu, Presiden Jokowi dan PM Lee sepakat untuk terus mendorong kerja sama di bidang pengembangan ekonomi digital. Secara khusus, Presiden mengapresiasi peluncuran Nongsa Digital Park di Batam, awal tahun ini. “Nongsa Digital Park di Batam yang diluncurkan awal tahun ini terus berkembang dan telah ada 56 perusahaan teknologi dan digital di sana,” tutur Presiden.

Tak terbatas sampai di situ, kedua pihak juga menindaklanjuti perkembangan Kendal Industrial Park yang telah diresmikan pada tahun 2016. Presiden berharap agar kerja sama kedua negara yang serupa itu dapat diterapkan di sejumlah kawasan ekonomi khusus lain di Indonesia. ●

# Pergadaian Swasta Semakin Berkibar

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memberikan status terdaftar kepada 22 pergadaian swasta dan surat izin operasi kepada tiga perusahaan lainnya, pada awal September 2018.

Dengan penambahan tersebut, maka sudah ada 50 perusahaan pergadaian yang terdaftar dan

mendapatkan izin operasi per Agustus 2018.

Jumlah ini meningkat cukup banyak dibandingkan dengan Juni 2018, ketika jumlahnya baru 25 entitas, terdiri atas 11 perusahaan berizin dan 14 terdaftar.

Jumlahnya mengalami peningkatan usai tenggat pendaftaran

usaha gadai yang berakhir pada 29 Juli 2018.

Secara keseluruhan, sebanyak 36 pelaku usaha gadai telah memperoleh tanda terdaftar, 13 pelaku usaha gadai telah mendapatkan izin usaha gadai, dan satu perusahaan pergadaian memperoleh tanda penegasan usaha gadai. ●

## Pembiayaan & Pinjaman yang Disalurkan Perusahaan Pergadaian (Miliar Rp)

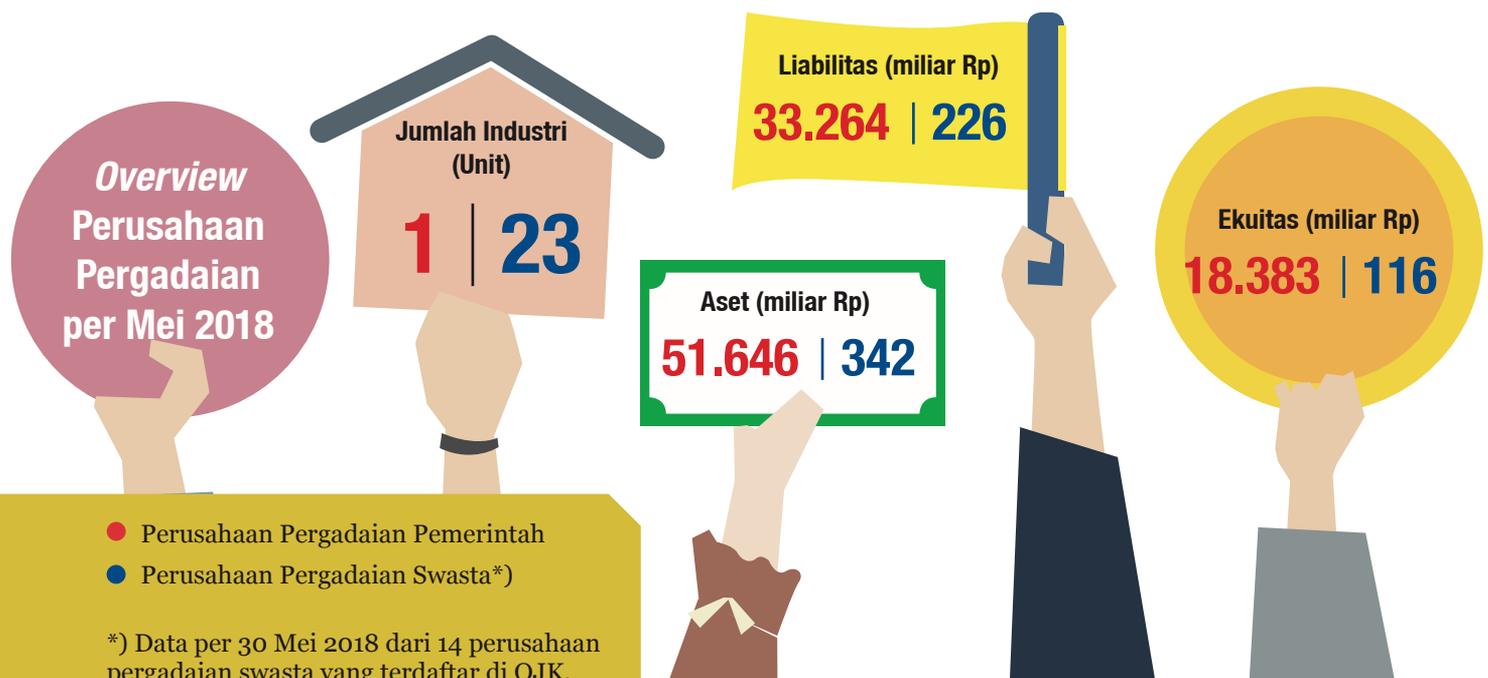
Keterangan	Okt '17	Nov '17	Des '17*	Jan '18*	Feb '18*	Mar '18*	Apr '18	Mei '18***
Perusahaan Pergadaian Pemerintah	36.674	37.041	37.066	37.072	37.895	38.522	39.375	39.873
Perusahaan Pergadaian Swasta**	473	473	475	475	475	530	530	242
<b>JUMLAH</b>	<b>37.148</b>	<b>37.514</b>	<b>37.541</b>	<b>37.546</b>	<b>38.369</b>	<b>39.052</b>	<b>39.905</b>	<b>40.115</b>

\*) Terdapat perubahan dari publikasi sebelumnya

\*\*\*) Jika laporan triwulan belum disampaikan, maka disubstitusikan dengan data dari triwulan terakhir

\*\*\*\*) Terdapat 1 perusahaan pergadaian yang dicabut tanda terdaftar

Sumber: OJK 2018



\*) Data per 30 Mei 2018 dari 14 perusahaan pergadaian swasta yang terdaftar di OJK, dan 10 perusahaan pergadaian swasta yang mendapat izin usaha dari OJK.

Sumber: OJK 2018

# Dampak Masalah *Multifinance*, Kucuran Kredit Bank Makin Ketat

Industri pembiayaan di Tanah Air kembali menelan pil pahit. Dampak kasus yang membelit PT Sunprima Nusantara Pembiayaan atau SNP Finance – setelah beberapa kasus juga membelit sejumlah *multifinance* pada tahun sebelumnya – membuat bank semakin memperketat penyaluran kredit.

Sumber dana dari perbankan dalam negeri mendominasi pendanaan *multifinance*. Mengacu data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada Agustus 2018, kontribusi kredit perbankan dalam negeri mencapai 62,47% dari total sumber pendanaan *multifinance*.

Namun, jumlah pendanaan dari bank dalam negeri terlihat menurun. Tercatat pendanaan perbankan dalam negeri sebesar Rp173,51 triliun pada Agustus 2018, turun dari Juli sebesar Rp178,19 triliun dan Juni Rp181,36 triliun.

Direktur Keuangan PT Finansia Multi Finance Peter Halim mengakui, saat ini pendanaan dari perbankan kian sulit. Peter menyebut, kasus SNP Finance yang gagal membayar bunga *Medium Term Notes* (MTN) membuat perbankan sangat berhati-hati dalam menyalurkan kredit ke perusahaan pembiayaan.

Sulitnya pendanaan dari perbankan berimbas pula ke target bisnis perseroan. Memasuki semester II/2018, Finansia merevisi target penyaluran pembiayaan pada tahun ini dari semula Rp4,9 triliun menjadi Rp4,3 triliun. “Alasannya menyesuaikan dengan sumber pendanaan dari perbankan yang semakin terbatas belakangan ini,” kata Peter, Rabu (26/9/2018).

Langkah menurunkan target, ujar Peter, merupakan jalan konservatif yang diambil perseoran yang akan berlangsung sampai kondisi pendanaan kembali normal. Sebagai alternatif terhadap pengetatan kredit oleh perbankan, Finansia menjajaki peluang mendapatkan kredit dari luar negeri atau *offshore*.

Jika dirunut ke belakang, akhir 2015 diyakini menjadi akhir dari

masa “bulan madu” antara industri *multifinance* dan perbankan. Perlahan, perbankan mulai mengerem pendanaan bagi *multifinance*. Padahal selama belasan tahun sebelumnya, kedua industri penyalur kredit bagi masyarakat ini menjalin kerja sama yang erat.

Pangkalnya adalah kredit macet yang bersumber dari sejumlah *multifinance* bermasalah. Jika





**Kasus yang melibatkan industri *multifinance* dengan modus *double financing* hingga menggunakan piutang fiktif sebagai jaminan untuk memperoleh kredit bank, akan berdampak besar kepada sumber pendanaan industri *multifinance*. Perbankan mulai memperketat kredit ke industri *multifinance*.**

ingin ditarik lebih jauh lagi, pemantik utamanya yakni kinerja industri *multifinance* yang turun signifikan. Selama kurun 2005-2015, pertumbuhan industri *multifinance* masih di level 20%-25%. Sangat jauh berbeda dengan rerata pertumbuhan saat ini yang konsisten di level satu digit.

Baik asosiasi maupun Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memperingatkan semua *multifinance* untuk memperbaiki sistem tata kelola keuangan dan menerapkan prinsip-prinsip *good corporate governance*. Hal itu untuk menekan rasio kredit macet sehingga tidak berimbas pada arus pengembalian dana kepada bank.

Peringatan tersebut salah satunya mengacu pada kasus pailitnya Arjuna Finance lantaran praktik *multi-pledge collateral side*, alias menjaminkan satu jaminan Buku Pemilik Kendaraan Bermotor (BPKB) kepada lebih dari satu pemberi pinjaman. Padahal, aset yang dijaminkan tersebut akan digunakan untuk melunasi tunggakan Arjuna Finance dalam kepailitannya.

Kasus SNP Finance sendiri mulai mencuat lantaran perusahaan pembiayaan di bawah Columbia Group itu gagal membayar bunga MTN senilai Rp6,75 miliar. Setelah

itu terkuak pula bahwa perseroan memiliki total kredit macet senilai Rp4,1 triliun kepada para kreditur yang terdiri dari 14 bank dan 336 kreditur konkuren atau tanpa jaminan.

Selanjutnya, SNP Finance diputus pailit oleh Pengadilan Negeri (PN) Niaga Jakarta Pusat, Jumat 26 Oktober 2018. Putusan itu karena sebagian besar atau 61% kreditur separatis tidak menyepakati proposal perdamaian yang diajukan perseroan.

Di saat yang sama, perseroan juga harus menghadapi dua sanksi Pembekuan Kegiatan Usaha (PKU) oleh OJK, serta kasus pidana yang melibatkan para petingginnya dan sedang berjalan di Badan Reserse Kriminal (Bareskrim) Mabes Polri.

Menurut Sekretaris Perusahaan SNP Finance Ongko Purba Dasuha, sebetulnya upaya lanjutan hukum untuk menyelamatkan anak usaha Colombia Group ini masih terbuka. Di antaranya melalui pengajuan kasasi ke Mahkamah Agung.

Namun, jika melihat hasil *voting*, dia khawatir peluang untuk mempertahankan eksistensi SNP Finance sangat kecil. Dan kini, perseroan dibayang-bayangi ancaman pencabutan izin usaha.

Ketua Umum Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI) Suwandi Wiratno menuturkan, kasus yang melibatkan industri *multifinance* dengan modus *double financing* hingga menggunakan piutang fiktif sebagai jaminan untuk memperoleh kredit bank, akan berdampak besar kepada sumber pendanaan industri *multifinance*. Perbankan mulai memperketat kredit ke industri *multifinance*.

“Dampak besarnya ada. Saat ini pendanaan [ke *multifinance*] sangat sulit. Sebab, kami dianggap sebagai satu keluarga besar. Satu yang kena virus, lainnya juga dianggap terkena virus,” katanya, Selasa (25/9/2018). Suwandi memperkirakan, pendanaan kepada industri *multifinance* lebih ketat hingga akhir tahun ini. Hal ini sejalan dengan langkah APPI yang tengah menyiapkan sistem *asset registry* yang ditargetkan selesai akhir tahun ini.

Namun demikian, dia yakin kasus SNP Finance tidak akan berdampak secara sistemik terhadap industri secara keseluruhan. Suwandi menjelaskan, masih banyak perusahaan pembiayaan di Indonesia yang dalam kondisi sehat untuk menopang kinerja industri. ●

# Langkah Preventif jadi Fokus Utama

Hampir tiga tahun Satuan Tugas Penanganan Dugaan Tindakan Melawan Hukum di Bidang Penghimpunan Dana Masyarakat dan Pengelolaan Investasi (Satgas Waspada Investasi) hadir untuk mencegah dan menangani praktik ilegal berkedok investasi di tengah masyarakat. Selama periode itu, tercatat sudah ratusan entitas yang diduga ilegal dan telah merugikan masyarakat ditangani satgas yang dibentuk berdasarkan Keputusan Dewan Komisioner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) No. 01/KDK.01/2016 ini.

Pada tahun ini, peran dan kemampuan satgas ini pun terus diperkuat. Bagaimana perkembangan investasi ilegal di tengah masyarakat, penanganan dan edukasinya, serta rencana satgas? Berikut kutipan wawancara dengan **Tongam L. Tobing, Ketua Satgas Waspada Investasi**:

## Bagaimana Satgas Waspada Investasi melihat perkembangan dan dinamika investasi ilegal pada 2018?

Secara umum dari data yang ada, pada 2017 itu satgas menghentikan 80 entitas investasi yang diduga ilegal. Pada 2018, sampai dengan hari ini sudah ada 108 entitas.

Artinya, memang para pelaku investasi ilegal ini tetap mencari-cari kesempatan dan kelengahan masyarakat untuk menawarkan produk-produk yang

memang dilakukan tanpa izin atau berpotensi merugikan masyarakat.

## Apakah ada perbedaan antara entitas atau penawaran pada 2018 dan sebelumnya?

Ada. Pada 2018 banyak sekali penawaran forex (*foreign exchange*) tanpa izin dari Bappebti (Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi). Itu yang paling utama dalam penawaran-penawaran investasi saat ini.

Kemudian, *kedua* penawaran MLM (*Multi Level Marketing*) tanpa izin. Penawaran ini menjanjikan kepada masyarakat bonus apabila mampu merekrut peserta baru.

*Ketiga*, penjualan koin virtual (*cryptocurrency*) yang sengaja dilakukan untuk menarik minat masyarakat agar berinvestasi di sini. Bunganya 1% per hari, ini tentu sangat menarik minat masyarakat. Jadi, tiga jenis ini yang signifikan pada 2018.

## Bagaimana penanganannya? Apakah berbeda?

Program kami pada 2018 lebih mengutamakan edukasi atau langkah preventif. Edukasi kepada masyarakat mengenai penawaran investasi ilegal. Masyarakat diminta waspada.

Sebagai tindak lanjut, kami mengumumkan ke masyarakat agar berhati-hati kepada 108 entitas itu. Kami juga meminta Kemenkominfo untuk memblokir *website* dan melaporkan ke Bareskrim agar ditindaklanjuti.

Tentunya kami berharap masyarakat lebih waspada. Apalagi, bila dilihat selama ini faktornya karena ada *supply* dan *demand*. Artinya, bila selama ini tidak ada permintaan dari masyarakat, mereka (penyedia jasa investasi ilegal) ini tidak akan dapat apa-apa. Mereka akan mati dengan sendirinya.

Namun, saat ada *demand*, ada masyarakat yang masuk, dan menjadi tenaga pemasar yang potensial bagi investasi ilegal tersebut.

## Hingga akhir 2018, apa masih ada entitas yang dipantau?

Masih. Jadi, kami mendapatkan informasi dari berbagai sumber, baik dari masyarakat maupun kami proaktif mencari sendiri. Penawaran-penawaran itu masih muncul. Kami bahas bersama dalam rapat terkait hal ini.

## Apakah model penawarannya masih seperti tiga jenis utama tadi?

Ya, masih seperti itu. Forex, MLM dan koin virtual.



**Setelah melakukan analisis, kami mengumumkan ke masyarakat soal *fintech* ilegal itu. Kemudian, kami juga meminta Kemenkominfo untuk memblokir situs *website* dan menghapus *platform*-nya di *Playstore*.**

**Satgas merilis data tentang penyedia jasa pinjam meminjam berbasis teknologi, terutama dari China, mohon penjelasan?**

Tren penawaran-penawaran investasi ilegal memang saat ini sudah mengarah kepada penawaran *online*. Ini bisa dilakukan terutama melalui aplikasi yang ada di *Playstore*, milik *Google*. Ini sangat memudahkan para pelaku dalam melakukan penawaran-penawaran itu.

*Nah*, trennya memang saat ini *fintech lending* ilegal itu yang paling banyak diidentifikasi. Satgas mengidentifikasi pada 2018 sudah 407 *fintech ilegal* yang ternyata tidak terdaftar di OJK.

Seperti kita ketahui bahwa di dalam POJK No. 77/2016, setiap penyelenggara layanan jasa pinjam meminjam berbasis teknologi harus terdaftar dan berizin OJK.

Berdasarkan penelitian kami, mereka menawarkan layanan melalui *virtual office*. Kami tidak tahu kantornya di mana, alamatnya di mana, pengurusnya siapa dan di mana.

Namun, mereka melakukan kegiatan itu dan sudah banyak juga masyarakat yang mengikuti. Kami tidak tahu apakah mereka punya nasabah peminjam atau pengguna, tapi dari data yang ada, mereka menawarkan layanan dengan *platform fintech lending* melalui situs dan *apps store*. Setelah kami teliti, mereka tidak punya izin, sehingga

kami minta agar kegiatannya dihentikan.

Setelah melakukan analisis, kami mengumumkan ke masyarakat soal *fintech ilegal* itu. Kemudian, kami juga meminta Kemenkominfo untuk memblokir situs *website* dan menghapus *platform*-nya di *Playstore*.

Kami juga meminta Bareskrim untuk memblokir situs menindaklanjutinya apabila ada tindak pidana di situ.

**Terkait layanan *fintech lending* ilegal, apa ada laporan masyarakat soal kerugian?**

Kerugian yang terjadi selama ini dialami para peminjam. Ketika mereka menunggak, penyedia jasa itu melakukan penagihan dengan intimidasi, cara yang kasar dan tidak manusiawi. Pasalnya, saat masyarakat masuk ke aplikasi ini, *platform* meminta izin untuk mengakses semua kontak di gawai peminjam.

Ketika peminjam tidak mengembalikan pinjaman, terjadilah teror seperti itu.

Kami mendorong masyarakat yang merasa dirugikan untuk melaporkan ke polisi. Ada beberapa laporan, seperti di Kalimantan dan juga di Polda Metro Jaya. Kami sangat mengharapkan ada tindakan dari aparat penegak hukum agar bisa diproses lebih lanjut dan memberikan efek jera bagi pelaku.

**Pada 2018, Satgas makin komplrit dengan bergabungnya**

**sejumlah institusi. Bagaimana dampaknya terhadap kinerja satgas?**

Jadi, satgas saat ini sangat kuat karena terdiri dari otoritas pemberi izin, otoritas penegak hukum. Kemudian juga ada lembaga pemerintahan terkait yang mendukung sosialisasi dan edukasi ke lembaga pendidikan.

Kami merupakan sinergi 13 kementerian dan lembaga, yang saling menopang untuk tugas pokok masing-masing untuk mengedukasi masyarakat. Langkah preventif atau mencegah pelaku itu tujuan utama.

**Pada 2019, apa yang menjadi fokus satgas?**

Kami tetap berfokus untuk tindakan preventif dengan melakukan edukasi dan sosialisasi investasi ilegal ke masyarakat. Kami saat ini sedang menjalin kerja sama dengan organisasi Bhayangkari (organisasi istri anggota Polri) dan dengan berbagai instansi lain untuk memberikan pemahaman.

Di daerah, kami memiliki 40 tim satgas waspada investasi di daerah. Selain itu, kami mendorong agar proses hukum kepada pelaku investasi ilegal ditegakkan.

**Apa himbuan pada masyarakat agar terhindar dari jebakan layanan investasi ilegal?**

Saat ini, penawaran investasi ilegal *online* semakin masif. Kesadaran masyarakat sendiri sebenarnya menjadi faktor utama. Apabila menerima penawaran yang sangat menggiurkan, dengan janji cepat mendapatkan uang dan imbal hasil tinggi, coba cek dulu legalitasnya dan izinnya sebelum masuk.

Langkah utama itu, cek legalitas. Bisa saja ditanyakan ke entitas yang menawarkan. Bila mereka tidak memberikan jawaban, tanya langsung ke otoritas terkait. ●

# Bank Syariah di Tengah Transformasi Digital

Bank–bank umum nasional tengah gencar melakukan investasi teknologi seiring dengan perkembangan sistem pembayaran di sektor finansial semakin menggeliat. Banyak bank yang mengembangkan teknologi mulai dari sistem pembayaran QR–code hingga digital banking.

Tak pelak bank syariah pun mulai ikut mengembangkan teknologi untuk meningkatkan layanan kepada nasabah meskipun tidak semasif bank konvensional. Untuk mengikuti perkembangan industri perbankan syariah berikut ini wawancara dengan **Ketua Umum Asosiasi Bank Syariah Indonesia yang juga Direktur Utama PT Bank Syariah Mandiri Toni EB Subari**. Berikut ini petikannya:

## **Bagaimana transformasi bank syariah di bidang teknologi?**

Kemajuan teknologi saat ini telah memunculkan inovasi sistem pembayaran antara lain adalah sistem pembayaran berbasis QR code. Teknologi sistem pembayaran ini memberi kemudahan bagi nasabah dalam transaksi atau melakukan pembayaran. Inovasi ini juga tentunya harus dimiliki dan dimanfaatkan perbankan syariah untuk memberi layanan transaksi lebih baik dan lebih mudah bagi nasabah yang akan membawa dampak positif bagi perbankan syariah sehingga dapat meningkatkan market share perbankan syariah.

Mandiri Syariah dan tentunya atas nama Asbisindo, kami akan terus mendorong perbankan syariah untuk berinovasi dan memanfaatkan kemajuan teknologi untuk memberikan layanan lebih bagi nasabah dalam bertransaksi dan menjadikan perbankan syariah menjadi bank transaksional layaknya bank konvensional.

## **Mengapa jika dibandingkan dengan bank konvensional**

## **pergerakan bank syariah dalam teknologi sistem pembayaran terlihat lebih lambat?**

Perbankan syariah saat ini telah memahami betul bahwa mengembangkan teknologi pembayaran dapat menjadi salah satu terobosan untuk menjadikan perbankan syariah sebagai bank untuk bertransaksi tidak lagi hanya memfungsikan bank untuk tempat menabung, yang akhirnya berpotensi meningkatkan *market share*.

Adopsi kemajuan sistem pembayaran tentunya menjadi tantangan, tetapi dengan kajian yang tepat mengacu kepada kebutuhan nasabah dan dukungan regulasi maka adopsi tersebut bisa lebih cepat dan tepat.

## **Apakah memang nasabah bank syariah belum memerlukan teknologi tersebut?**

Profil nasabah bank syariah memang masih sebagian besar didorong dari nilai syariah yang dimiliki nasabah tersebut. Namun profil tersebut tentunya juga tetap membutuhkan kemudahan dalam





bertransaksi yang didukung kemajuan teknologi. Jadi memang sudah saatnya bank syariah untuk mengembangkan inovasi dalam bertransaksi sehingga dapat menjadi terobosan peningkatan *market share* dan sebagai sumber *revenue fee based bank*.

**Bagaimana pengembangan sistem pembayaran di Mandiri Syariah?**

Alhamdulillah, Mandiri Syariah per Agustus lalu telah menyediakan layanan pembayaran menggunakan QR-code melalui Mandiri Syariah mobile syariah bagi nasabahnya, dan layanan ini telah mendapat izin dari regulator. Saat ini telah terdapat sekitar 150 lokasi penerima pembayaran QR-code Mandiri Syariah Mobile yang terdiri dari UKM warung makanan, toko koperasi karyawan, pesantren dan masjid, dan toko busana muslim.

Kami akan terus memperluas jaringan penerimaan pembayaran QR-code Mandiri Syariah Mobile. Pengembangan sistem pembayaran akan terus berlanjut di Mandiri Syariah Mobile dengan

menyediakan layanan *top-up emoney* via *technology* NFC, dan penarikan uang tunai di ATM tanpa kartu [cardless] melalui Mandiri Syariah Mobile.

Kami sejauh ini bersinergi dengan induk terus, kami lakukan sebagai langkah percepatan pengembangan dan optimalisasi investasi teknologi dengan tetap menjaga ketentuan-ketentuan syariah. Untuk pembayaran QR-code ini tentunya sedang dikembangkan agar dapat menerima pembayaran *interoperable* sehingga dapat menambah jumlah jaringan penerima pembayaran QR-code tersebut yang diakusisi oleh induk.

**Seberapa penting bank syariah untuk ikut mengembangkan sistem transaksi pembayaran ini?**

Pengembangan sistem transaksi pembayaran saat ini sangat penting bagi bank syariah untuk menjadikan bank syariah sebagai bank transaksional selain sebagai bank untuk tempat menabung. Namun, tetap harus merujuk pada ketentuan syariah

dan memberikan solusi sistem pembayaran yang tepat dengan kajian yang baik sesuai kebutuhan nasabah dan segmen yang tepat.

**Apa tantangan utamanya bagi bank syariah dalam pengembangan sistem seperti ini?**

Tantangan utama bagi bank syariah dalam pengembangan sistem ini adalah bagaimana dapat mengadopsi teknologi tersebut dengan cepat dan tepat, dan hal tersebut dapat dilakukan dengan kajian yang tepat terkait dengan kebutuhan nasabah sesungguhnya, penentuan segmen yang tepat dan bersinergi semaksimal mungkin dengan organisasi induk. Tidak terlepas penguatan sumber daya manusia harus menjadi perhatian penting untuk melakukan adopsi teknologi dapat dilakukan dengan tepat.

**Bagaimana proyeksi bank syariah ke depan, khususnya dalam konteks pengembangan sistem pembayaran?**

Ke depan sistem pembayaran syariah akan berpeluang tumbuh dan berkembang sangat baik selain didorong oleh pertumbuhan nilai syariah di masyarakat juga didorong kebutuhan nasabah terhadap bank syariah sebagai bank transaksional.

Sinergi pada standardisasi QR-code yang akan membuka lebih luas jaringan penerima QR-code tentunya akan memberi peluang lebih besar bagi bank syariah untuk berperan dalam sistem pembayaran ini. Tentunya peran regulator dalam mengatur sistem pembayaran QR-code ini juga harus menjadi perhatian kita bersama sehingga sistem pembayaran dapat tumbuh dengan baik. ●



## Menanti Regulasi *Insurtech* di Indonesia

Seiring dengan perkembangan teknologi, praktik memasarkan produk asuransi secara digital atau *insurtech* juga berkembang pesat di beberapa negara di Asia, termasuk Asia Tenggara.

Di antara negara-negara di kawasan, Singapura merupakan salah satu yang telah sukses membangun ekosistem *insurtech*. Otoritas moneter di Negeri Singa juga telah membentuk *regulatory sandbox* untuk *insurtech*, bergabung dengan industri *technology financial* atau *fintech*.

Mekanisme serupa juga diadopsi Pemerintah Malaysia untuk mendorong perkembangan *insurtech*. Indonesia juga telah memiliki

*regulatory sandbox* yang diluncurkan pada pertengahan tahun ini. Namun sejauh ini masih difokuskan kepada *fintech*.

Salah satu pelaku utama *insurtech* di kawasan adalah Singapore Life, yang mengkhususkan diri untuk memasarkan produk asuransi jiwa dan kesehatan secara digital. Di pasar dunia, ada pula Zhong An, perusahaan asuransi digital asal China yang diluncurkan dan dibiayai oleh Ping An, Tencent, dan Alibaba pada 2013.

Sementara itu di Indonesia, ekosistem *insurtech* masih dalam tahap awal perkembangan. Meskipun belum ada perusahaan *insurtech* yang resmi beroperasi, sejumlah perusahaan *fintech* telah memainkan peran agregator untuk memasarkan produk asuransi, antara lain *pasarpolis.com*, *cekaja.com*, *cepremi.com*, dan *rajabpremi.com*. Sementara itu, pialang asuransi yang menjalankan bisnis secara *online* dan telah memiliki izin, yakni PT Futuready Insurance Broker.

**Diakui, literasi yang rendah menjadi persoalan bagi industri asuransi. Literasi yang rendah sejalan dengan penetrasi yang juga minim. Kondisi ini justru berbanding terbalik dengan kepemilikan perangkat telepon pintar dan penetrasi internet. Hasil survei nasional literasi dan inklusi keuangan yang dilakukan OJK pada 2016 menunjukkan bahwa belum semua masyarakat mengenal apa itu asuransi, baik asuransi umum maupun asuransi jiwa.**



Otoritas sendiri memberikan lampu hijau kepada pelaku industri untuk memanfaatkan akses digital guna mendorong tingkat literasi dan utilisasi asuransi. Hal itu terutama demi mendorong tingkat literasi masyarakat di Indonesia terhadap produk asuransi.

Diakui, literasi yang rendah menjadi persoalan bagi industri asuransi. Literasi yang rendah sejalan dengan penetrasi yang juga minim. Kondisi ini justru berbanding terbalik dengan kepemilikan perangkat telepon pintar dan penetrasi internet.

Hasil survei nasional literasi dan inklusi keuangan yang dilakukan OJK pada 2016 menunjukkan bahwa belum semua masyarakat mengenal apa itu asuransi, baik asuransi umum maupun asuransi jiwa.

Indeks literasi keuangan untuk industri asuransi masih di angka 15,8%, sedangkan produk asuransi yang paling banyak diketahui oleh masyarakat masih terbatas pada asuransi jiwa dan asuransi kesehatan. Berdasarkan catatan Dewan Asuransi Indonesia (DAI), tingkat penetrasi asuransi di Indonesia pada tahun ini baru mencapai 7%. Sementara itu, jumlah penduduk Indonesia yang memiliki polis asuransi baru sebanyak 4,5 juta jiwa atau 1,7% dari total jumlah penduduk yang mencapai 265 juta jiwa.

Sebagaimana diungkapkan oleh Deputy Komisioner Pengawas Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) II OJK Moch. Ihsanuddin, untuk mempermudah penetrasi kepada masyarakat, OJK memberikan keleluasan kepada perusahaan asuransi untuk memanfaatkan sarana digital. “Kalau mereka mau memasarkan lewat itu *monggo*, yang penting, laku dan tidak merugikan pemegang polis, nah ini perlu dikaji secara komprehensif,” kata Ihsanuddin di sela-sela acara peringatan Insurance Day oleh Dewan Asuransi Indonesia di Jakarta, Kamis (18/10/2018).

Lebih lanjut, dia meyakini bahwa sekarang belum waktunya untuk melahirkan regulasi khusus yang mengatur tentang *insurtech*. Kehadiran regulasi di tengah masa pertumbuhkembangan ekosistem asuransi digital saat ini justru dikhawatirkan akan mengekang gerak pelaku usaha asuransi dalam berekspansi.

Regulasi tersebut, lanjutnya, juga dikhawatirkan membuat para agregator asuransi digital beralih menjadi agen dalam memasarkan asuransi. “Jangan sampai agregator menutup polis kemudian menjadi agen karena agregator belum tentu punya lisensi keagenan, *ngawur* nanti,” ujar Ihsanudin.

Selain menghadapi absennya regulasi, secara bisnis pengembangan *insurtech* di Indonesia juga penuh tantangan. Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu mengatakan, bagi perusahaan asuransi, pengembangan *insurtech* jelas memerlukan modal dan investasi yang tidak kecil.

Selain itu, edukasi kepada masyarakat juga akan menjadi pekerjaan rumah tersendiri, baik bagi pelaku maupun regulator. “Karena harus mengubah cara tradisional ke digital,” jelas Togar.

Namun menurut CEO & Presiden Direktur Futuready Insurance Broker Sedy, potensi *insurtech* terbuka luas. Hal dapat ditarik terlihat dari jumlah penduduk yang besar, penggunaan teknologi yang tinggi, dan kebiasaan belanja masyarakat yang telah bergeser dari *offline* ke *online*. Di sisi lain, tingkat penggunaan asuransi juga masih rendah.

Presiden Direktur PT Astra Aviva Life atau Astra Life Auddie A. Wiranata meyakini bahwa saluran distribusi digital yang saat ini kontribusinya masih kecil terhadap perolehan premi perseroan, akan menjadi solusi pada masa mendatang. ●

# Mitigasi Risiko Bencana Alam Makin Tumbuh

Kejadian gempa bumi berdampak besar di Lombok – Nusa Tenggara Barat dan Palu – Sulawesi Tengah, beberapa waktu terakhir semakin memantik kesadaran terhadap pentingnya proteksi dari risiko bencana alam.

Belum lama ini, perusahaan reasuransi risiko khusus PT Reasuransi Maipark Indonesia bekerjasama dengan International Finance Corporation (IFC) menyerahkan polis Asuransi Gempa Bumi Berbasis Indeks (AGBBI) atau *Earthquake Index Insurance* (EQII) kepada tiga Bank Perkreditan Rakyat (BPR) di Yogyakarta.

Polis ini meng-cover bank-bank yang memberikan pinjaman kepada individu serta Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dari kerugian akibat terjadinya gempa bumi.

Bagi BPR, kehadiran jenis baru produk asuransi gempa bumi ini menjawab tantangan kendala likuiditas yang dihadapi setelah kejadian gempa bumi. Sebab, persoalan pembayaran kredit oleh

nasabah setelah kejadian gempa bumi cenderung naik. Begitu pula penarikan uang tunai melalui tabungan ikut tumbuh, sehingga meningkatkan kendala likuiditas.

Mengacu catatan Maipark, akibat sejumlah kejadian gempa di masa lalu di Pulau Jawa, Sumatra, dan Sulawesi, bank-bank yang paling terdampak gempa telah kehilangan 15% - 35% pendapatannya. Akibat lanjutannya, cadangan modal bank sekaligus kemampuan untuk menyalurkan pinjaman ikut terkikis.

Pulau Jawa, Sumatra dan Sulawesi merupakan wilayah dengan risiko tertinggi. Ada lebih dari 12 juta orang Indonesia yang tinggal dan bekerja di kawasan rawan gempa, dengan paparan secara ekonomi mencapai sekitar US\$80 miliar.

“Paparan bahaya gempa bumi Indonesia termasuk yang tertinggi di dunia, baik dalam hal kematian korban maupun kerugian ekonomi.





**Dengan asuransi, diharapkan biaya yang dikeluarkan pemerintah menjadi lebih ringan karena cukup mengalokasikan dana untuk membayar premi asuransi. Saat terjadi bencana, kerugian akan ditanggung oleh perusahaan asuransi.**

Kerja sama ini memungkinkan kami memberikan perlindungan bagi bank terhadap risiko keuangan akibat gempa bumi,” jelas Heddy Agus Pritasa, Direktur Teknik Maipark dalam keterangan tertulis, Senin (29/10/2018).

Ketua Asosiasi Bank Perkreditan Rakyat Indonesia (Perbarindo) di Yogyakarta Ascar Setiyono menilai kehadiran AGBBI menawarkan solusi untuk bank-bank di perdesaan. “Membantu mereka mengurangi risiko keuangan akibat gempa bumi dan memberikan dukungan yang sangat dibutuhkan kepada bank-bank tersebut,” ungkapnya.

Setelah bencana alam yang melanda Tanah Air, pelaku industri juga berharap pemerintah segera mematangkan skema *Disaster Risk Financing & Insurance* (DRFI).

DRFI adalah program yang dikembangkan oleh Bank Dunia sebagai langkah penyelamatan dan perlindungan finansial bagi negara

yang dilanda bencana alam. Skema DRFI pada sektor asuransi antara lain meliputi asuransi properti gempa (*property catastrophe risk insurance*), asuransi pertanian, dan asuransi mikro (*disaster micro insurance*).

Sementara itu, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) Dody A.S. Dalimunthe menjelaskan, DRFI pada prinsipnya bertujuan mengatasi pembiayaan yang menjadi beban pemerintah saat terjadi bencana.

Untuk skema premi, menurutnya, dapat dibebankan kepada pemerintah atau dengan sistem *Public Private Partnership* (PPP).

Dengan asuransi, diharapkan biaya yang dikeluarkan pemerintah menjadi lebih ringan karena cukup mengalokasikan dana untuk membayar premi asuransi. Saat terjadi bencana, kerugian akan ditanggung oleh perusahaan asuransi.

“Skema asuransi akan mengatasi hal tersebut sehingga saat harta benda rusak akan segera diganti oleh asuransi. Bahkan skema asuransi yang menjamin kerugian usaha *business interruption* akan membantu kerugian akibat terhentinya usaha,” katanya melalui sambungan telepon, Rabu (10/10/2018).

Di Indonesia, skema DRFI sebetulnya sudah tersedia, seperti asuransi usaha tani padi (AUTP), asuransi nelayan, asuransi mikro, dan yang saat ini sedang disusun adalah Asuransi Barang Milik Negara (ABMN).

Pasca kejadian bencana gempa bumi beberapa waktu lalu, Menteri Keuangan Sri Mulyani mengungkapkan keinginannya untuk belajar kepada sejumlah negara terkait dengan penyediaan perlindungan asuransi pasca bencana.

Menurutnya, banyak negara yang dapat menjadi tempat pembelajaran bagi Indonesia dalam menyusun skema asuransi pascabencana, seperti Filipina, Kolombia dan Maroko. Menurut Menkeu, Maroko punya asuransi untuk perumahan dan UMKM. Jika Indonesia punya juga maka akan menjadi cara yang efektif untuk menanggulangi area terdampak.

“Saya tidak malu mengatakan bahwa saya tidak tahu, maka saya ingin tahu bagaimana menstrukturisasi risiko bencana dan mencadangkan uang. Dan bagaimana World Bank dapat menolong kami untuk mereasuransikan ke industri global sehingga kami bisa mendapatkan harga yang terjangkau,” tuturnya.

Untuk saat ini, dia mengutamakan perlindungan manajemen aset publik, baik milik pemerintah pusat maupun daerah. Tak hanya pemerintahan, perlu ada perlindungan khusus bagi masyarakat sipil yang terdampak bencana, misalnya dengan asuransi harta benda dan asuransi UMKM mengingat banyak pengusaha kecil yang terdampak. ●

# Milenial Didorong Masuk Dana Pensiun

Generasi milenial, yang saat ini telah masuk ke dunia kerja dan beberapa bahkan menduduki posisi strategis di perusahaan, kembali mendapat sorotan.



Men Menteri Keuangan Sri Mulyani, dalam acara seminar nasional Asosiasi Dana Pensiun Indonesia (ADPI) di Jakarta, Rabu (26/9/2018), memberikan perumpamaan antara kebiasaan milenial *ngopi* di cafe dengan aset dana pensiun (*dapen*).

Menurut dia, setiap kali milenial menyeruput secangkir kopi, di situlah aset dana pensiun menguap. Jika saja generasi yang lahir setelah medio 80-an ini mau mengurangi konsumsi kopinya dan menyisihkannya untuk berinvestasi dana pensiun, dapat potensi aset dana pensiun pun terbuka.

Menkeu memaparkan, aset dana pensiun di dalam negeri yang 'hanya' Rp266 triliun atau 1,85% dari produk domestik bruto (PDB), masih tergolong kecil. "Di berbagai negara maju, pengelolaan dana pensiun berjumlah sekitar 70% - 100% dari PDB," kata Sri.

Selain kecil, aset *dapen* nasional juga pertumbuhannya kurang gregat. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), industri *dapen* nasional hanya mengantongi Rp254,33 triliun hingga Agustus tahun ini, tumbuh tipis sebesar 5% dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu (*year on year/yoy*). Mengenai kepesertaan, peserta *dapen* di Indonesia pada 2017 mencapai 4,45 juta peserta, naik 1,3% (*yoy*).

Untuk menambah aset dana kelolaan, pelaku *dapen* perlu menambah kepesertaan. Peluang itu kini berada di pundak para milenial. Generasi produktif yang diproyeksikan pada 2020 berjumlah 83 juta jiwa atau 34% dari total penduduk Indonesia berjumlah 271 juta jiwa.

Menkeu pun mendorong pengelola *dapen* agar memberikan perhatian khusus kepada generasi milenial. Menurutnya, dengan demografi Indonesia di mana penduduk berusia 30 tahun lebih banyak daripada penduduk berusia di atas 50 tahun, pengelola *dapen*



punya kesempatan besar untuk mengumpulkan dana kelolaan dari mereka.

Menkeu menegaskan bahwa saat ini adalah momen yang tepat untuk mensosialisasikan dan mengedukasi generasi milenial untuk merencanakan kehidupan. “Hal ini adalah tantangan untuk dapat meningkatkan pengelolaan dana pensiun melalui pendekatan kepada generasi milenial,” ujarnya.

Pelaku dana pensiun juga sesungguhnya mulai menganggap milenial sebagai pangsa pasar yang potensial dan menggarap serius segmen ini. Ketua Perkumpulan Dana Pensiun Lembaga Keuangan Abdul Rachman menuturkan, pihaknya gencar mensosialisasikan mengenai pentingnya dana pensiun kepada para pekerja milenial.

Pada tahun ini, Perkumpulan DPLK memiliki sejumlah program untuk meningkatkan kesadaran masyarakat dan peserta. Di antaranya

kegiatan literasi dana pensiun secara kolektif, promo dana pensiun secara bersama, dan program literasi dana pensiun untuk generasi milenial.

Direktur Eksekutif Asosiasi Dana Pensiun Indonesia (ADPI) Bambang Sri Muljadi mengakui, menggugah kesadaran pekerja milenial terhadap dana pensiun adalah tantangan tersendiri. Pasalnya, milenial punya karakter khas.

Milenial cenderung lebih mudah tergoda kegiatan nongkrong di *cafe*, *traveling*, juga *update* fesyen, gawai terbaru dan kebutuhan gaya hidupnya. Setidaknya hal itu terlihat dalam laporan yang dirilis oleh Deloitte. Sebanyak 75% milenial lebih suka mengaktualisasikan diri. Selain itu, hampir dua per tiga dari mereka beranggapan uang bukan sebagai tolak ukur kesuksesan.

Perencana Keuangan Tejasari Asad menegaskan, generasi milenial justru memerlukan dana pensiun. Mereka perlu dana yang dapat

menunjang kebutuhan hidup mereka ketika sudah berhenti produktif.

Di samping itu, ada nilai lebih jika investasi dana pensiun dilakukan sejak dini. Ketika di bawah usia 30 tahun mulai ikut dana pensiun, maka uang yang diinvestasikannya realtif masih kecil. Sebab rentang waktu generasi milenial menuju masa pensiun pada usia 55 atau 60 tahun masih panjang.

Sebaliknya, bila mereka memulai investasi tersebut di atas usia 30 tahun, maka uang yang harus disisihkan lebih besar untuk mencapai kemakmuran di usia senja. Sebab, jangka waktunya tidak banyak. Tidak hanya itu, hasil yang diperoleh pun tidak maksimal.

Untuk investasi bisa dengan mengikuti layanan jaminan pensiun Dana Pensiun Lembaga Keuangan, reksadana, saham, atau *unit link*.

Dengan begitu, ketika masa pensiun tiba, milenial tetap bisa nongkrong di *cafe* atau *traveling*. ●



# Industri Gadai Swasta di Tengah Tantangan Baru

Bisnis industri pergadaian, khususnya gadai swasta, menghadapi tantangan baru setelah regulator memberikan perluasan usaha kepada *multifinance* berupa pembiayaan tunai.

**A**dapun keleluasan itu akan diatur dalam amandemen Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 29/POJK.05/2014 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan. Melalui beleid itu, keran pelaku usaha *multifinance* untuk menyalurkan pembiayaan tunai menjadi terbuka.

Harianto Widodo, Ketua Umum Perkumpulan Perusahaan Gadai Indonesia (PPGI) mengakui bahwa lanskap pembiayaan dalam industri keuangan nonbank di Tanah Air memang memungkinkan adanya kompetisi.

Saat ini saja, dengan kehadiran platform *financial technology* (*fintech*) di segmen pinjaman langsung tunai atau *peer to peer* (*P2P*) *lending*, kinerja industri pergadaian sudah tertekan. “Kompetisi pembiayaan apakah itu *fintech*, pergadaian, *multifinance*, ini kan sedang seru. Di *multifinance* misalnya sudah boleh memberikan pembiayaan modal kerja, itu kan tambah semarak saja,” ujarnya, Selasa (9/10/2018).

Berdasarkan data statistik OJK tentang pergadaian, penyaluran pembiayaan oleh perusahaan gadai swasta sepanjang Januari - Agustus 2018 menyusut signifikan. Total

penyaluran pinjaman oleh gadai swasta per Agustus 2018 mencapai Rp241 miliar. Angka itu turun 42,20% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya (*year on year/yoy*) senilai Rp417 miliar.

Padahal, jumlah entitas gadai swasta yang mengantongi izin dan berstatus terdaftar di OJK semakin bertambah. OJK mencatat, hingga Oktober 2018 terdapat total 58 pergadaian swasta yang telah berizin dan terdaftar, yakni 17 berizin dan 41 mengantongi surat terdaftar. Dalam dua bulan, ada tambahan delapan entitas baru yang masuk ke dalam daftar tersebut.

**Berdasarkan data statistik OJK tentang pergadaian, penyaluran pembiayaan oleh perusahaan gadai swasta sepanjang Januari – Agustus 2018 menyusut signifikan. Total penyaluran pinjaman oleh gadai swasta per Agustus 2018 mencapai Rp241 miliar.**



Guladi, Manajer Eksekutif PPGI membenarkan, perluasan usaha perusahaan pembiayaan untuk menyelenggarakan bisnis pinjaman langsung tunai menjadi tantangan bagi pelaku usaha pergadaian. Tantangan ini hadir di tengah tren perusahaan pergadaian swasta yang baru berdiri dan sedang melakukan konsolidasi usaha.

Namun demikian, dia menegaskan bahwa kelebihan pinjaman langsung tunai oleh perusahaan gadai swasta selalu dilindungi oleh jaminan. “Yang jelas, kredit di pergadaian selalu *discover* dengan jaminan. Kami belum tahu implementasi atau praktek pembiayaan tunai di perusahaan pembiayaan,” ungkapnya.

Kehadiran para pelaku usaha gadai swasta membuat Harianto Widodo optimis. Menurut dia, kehadiran para pemain gadai dalam jumlah yang signifikan akan mendongkrak kinerja pergadaian.

Dengan begitu, dia juga optimis penurunan penyaluran pinjaman yang

dialami oleh industri pergadaian, khususnya gadai swasta, tidak akan berlangsung lama. “Masih ada waktu untuk berkembang. Harapannya, dengan hadirnya banyak pemain baru, pinjaman yang disalurkan juga meningkat,” katanya.

Sejumlah *multifinance* pun mulai berancang-ancang memasuki bisnis pinjaman langsung tunai. Direktur Utama PT BCA Finance Roni Haslim mengatakan akan memanfaatkan nasabah yang ada saat ini dalam menyalurkan pembiayaan dana tunai.

Dia menilai, potensi pembiayaan tunai sangat besar untuk mendorong industri *multifinance*. Menurutnya, penawaran pembiayaan tunai kepada debitur baru memiliki risiko tinggi. Oleh karena itu, pada tahap awal perseroan akan fokus pada nasabah yang ada saat ini dalam menyalurkan pembiayaan tunai.

Saat ini, jumlah nasabah BCA Finance mencapai sekitar 500.000 nasabah. “Untuk pembiayaan tunai, kami akan jalankan. Paling aman

untuk *cross selling* ke *existing* nasabah maupun yang sudah lunas,” jelasnya.

Fokus pada nasabah yang ada saat ini dalam menyalurkan pembiayaan tunai juga akan dilakukan PT Mandiri Tunas Finance, jika regulasinya telah dirilis oleh OJK. President Director PT Mandiri Tunas Finance Arya Suprihadi menuturkan, nilai lebih dari strategi fokus kepada nasabah yang ada saat ini, yakni perseroan telah mengetahui rekam jejak nasabah tersebut.

Saat ini, MTF Finance memiliki sekitar 300.000 nasabah. Dia menambahkan, pembiayaan dana tunai akan menjadi salah satu strategi diversifikasi produk yang saat ini sedang digenjut perseroan.

Namun, Direktur Utama PT HBD Gadai Nusantara Effendi Sinaga tidak khawatir. Menurut dia, pemenang dalam persaingan pada bisnis pembiayaan tunai adalah perusahaan yang paling efisien, pelayanan paling prima, dan modal (ekuitas) terbesar. ●

# Yuk! Kenali Saham Syariah & Tips Berinvestasi dengan Saham Syariah

Hai Sobat Sikapi, salah satu bentuk investasi pada era ini adalah dengan membeli saham sebagai tanda kita ikut menanamkan modal ke sebuah perusahaan dan nantinya kita akan mendapatkan keuntungan dari perusahaan tersebut sesuai dengan saham yang dimiliki. Sebenarnya konsep pembelian saham adalah jenis investasi yang diperbolehkan dalam Islam karena ada unsur bagi hasil. Pemegang saham tidak hanya memiliki kemungkinan untuk mendapatkan sebagian keuntungan dari perusahaan tetapi juga mempunyai risiko yang sama besar jika perusahaan tersebut mengalami kerugian.

Sebagai contoh, Sobat Sikapi menanamkan sejumlah dana untuk saham di perusahaan makanan. Saat perusahaan tersebut mendapat keuntungan dalam jumlah tertentu, Sobat Sikapi pun akan mendapat imbasnya atau akan memperoleh dividen dari keuntungan tersebut. Sebaliknya, jika perusahaan itu mengalami kerugian sobat pun akan ikut menanggung kerugiannya. Setiap ada keuntungan maka akan dibagi bersama dan jikapun mengalami kerugian akan ditanggung bersama. Meskipun demikian, sebagian umat Islam masih ragu akan kehalalan transaksi saham konvensional. Mereka khawatir ada bagian yang melanggar hukum Islam sehingga diragukan kehalalannya. Oleh karena itu, hadirlah saham syariah yang memberikan keyakinan dan keamanan bagi umat Islam yang ingin membeli saham.

Pada dasarnya saham syariah sama dengan saham konvensional, perbedaannya adalah saham syariah mengharuskan perusahaan penerbit saham tempat kita menanam modal merupakan perusahaan-perusahaan yang memiliki prinsip syariah dan kegiatan operasionalnya tidak melanggar prinsip syariah. Misalnya, perusahaan yang tidak melakukan riba, perusahaan yang

produknya dijamin kehalalannya, perusahaan yang tidak melakukan praktek perjudian atau perdagangan yang dilarang. Berikut beberapa langkah yang perlu Sobat Sikapi pertimbangkan dan lakukan saat ingin berinvestasi saham syariah, khususnya di Indonesia.

## 1. Kenali Saham yang diinginkan

Pada saat berinvestasi dengan membeli saham, berarti ada tingkat risiko dari dana yang sobat tanamkan. Oleh karena itu, hal yang sangat penting untuk Sobat Sikapi adalah mengetahui terlebih dahulu



**Investasi SAHAM SYARIAH**

Efek atau surat berharga yang memiliki konsep penyertaan modal dengan hak bagi hasil usaha tidak bertentangan dengan prinsip syariah

Saham-saham perusahaan yang memenuhi kedua kriteria tersebut, dimuat dalam Daftar Efek Syariah (DES) yang ditetapkan oleh OJK.

- Sikapi Uangmu -

seluk-beluk tentang saham yang diinginkan sebelum membelinya ke perusahaan sekuritas maupun agen saham lainnya. Pada saham syariah, Sobat Sikapi wajib mengenali daftar perusahaan apa saja yang bisa sobat tanamkan saham di dalamnya. Cara mengetahui hal ini, Sobat Sikapi dapat mengeceknya di Daftar Efek Syariah yang diterbitkan oleh Otoritas Jasa Keuangan. Pada daftar tersebut ditampilkan perusahaan saham yang tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah di pasar modal. Ada dua jenis Daftar Efek Syariah yang diterbitkan, yaitu yang bersifat periodik dan diterbitkan secara berkala pada akhir Mei atau November dalam tiap tahun serta yang bersifat tidak berkala.

## 2. Memastikan saham bebas dari praktik yang tidak sesuai ajaran Islam

Setelah mengetahui daftar perusahaan yang bisa sobat beli untuk berinvestasi syariah, langkah berikutnya adalah memeriksa ketepatan perusahaan tersebut. Pastikan bahwa saham yang terdaftar, bebas dari praktik-praktik yang bertentangan dengan ajaran Islam.

Syarat-syarat tersebut seperti berikut ini:

- Jenis usaha, produk barang atau jasa, serta akad dan pengelolaan perusahaan tidak boleh berseberangan dengan prinsip syariah.
- Perusahaan wajib menandatangani dan memenuhi ketentuan akad sesuai dengan prinsip syariah.

- Perusahaan wajib memiliki *Syariah Compliance Officer* (SCO) untuk menjelaskan prinsip syariah yang dianutnya. SCO adalah pejabat atau petugas di lembaga atau perusahaan yang telah disertifikasi Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia sebagai tanda bahwa ia memahami konsep syariah di pasar modal.

## 3. Datangi Perusahaan Sekuritas

Setelah memahami daftar perusahaan yang sahamnya berkonsep syariah, saatnya Sobat Sikapi mulai bertindak riil. Jika memang berniat berinvestasi dengan saham syariah, segera datangi perusahaan sekuritas terpercaya yang menjual saham syariah yang diinginkan. Pastikan perusahaan sekuritas tersebut diakui Otoritas Jasa Keuangan. Dengan begitu, sobat dapat memercayakan dana di sana. Mintalah penjelasan secara rinci dari petugas perusahaan sekuritas tersebut untuk menjadi pembanding dan pelengkap informasi dari emiten yang ingin sobat beli. Setelah itu, isi formulir yang diperlukan. Jika ragu untuk langsung bermain saham syariah, Sobat Sikapi dapat mempertimbangkan reksadana syariah yang memiliki risiko lebih kecil. Sobat Sikapi bisa mendapatkan penjelasannya dari petugas perusahaan sekuritas yang didatangi pula.

*Nah*, setelah mengetahui apa itu saham syariah dan tips berinvestasi dengan saham syariah, maka Sobat Sikapi jangan lagi ragu untuk segera mulai turut berinvestasi. Berinvestasi dengan cerdas akan memberikan keuntungan yang menarik bagi Sobat Sikapi. Yuk, sikapi uangmu dengan bijak. Cerdas mengelola, masa depan sejahtera! ●

Sumber:  
<http://www.pengertianmenurutparaahli.net/pengertian-saham-syariah/>  
<https://www.cermati.com/artikel/investasi-saham-syariah-pengetahuan-umum-dan-cara-investasinya>

# Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah (TPAKD) Berperan Dukung Perluasan Keuangan & Pertumbuhan Ekonomi Daerah

Ketersediaan akses keuangan terhadap lembaga keuangan formal memiliki peran penting didalam mendorong kegiatan ekonomi produktif di daerah, terutama pada pemberdayaan UMKM, penguatan sektor ekonomi prioritas atau komoditi unggulan di daerah, yang diharapkan mampu meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Presiden Republik Indonesia Joko Widodo (Jokowi) telah meluncurkan Strategi Nasional Keuangan Inklusif (SNKI) pada 18 November 2016, sebagai pedoman bagi kementerian/ lembaga, pemerintah provinsi, pemerintah kabupaten/kota, dan instansi terkait lainnya dalam meningkatkan akses masyarakat terhadap layanan keuangan.

Jokowi menargetkan Indeks Keuangan Inklusif di Indonesia dapat mencapai 75% pada tahun 2019. Untuk mendukung implementasi SNKI, telah dibentuk pula Dewan Nasional Keuangan Inklusif (DNKI) yang memiliki tugas untuk melakukan koordinasi dan sinkronisasi pelaksanaan SNKI.

Dalam konteks ini, program perluasan akses keuangan di daerah menjadi sangat penting dan perlu mendapat perhatian dan prioritas kita bersama. Untuk itu, peran Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah (TPAKD) dinilai memiliki peran penting dalam mendukung perluasan keuangan dan pertumbuhan ekonomi di daerah.

Terkait dengan hal tersebut, telah dilakukan pertemuan koordinasi DNKI dengan TPAKD tingkat Provinsi/Kabupaten/Kota dalam rangka penyelarasan program



TPAKD dengan program DNKI, terutama untuk mendorong peran TPAKD dalam mendukung pencapaian indeks inklusi keuangan Indonesia sebesar 75% pada tahun 2019.

Selanjutnya, pertemuan ini diharapkan sebagai sarana diseminasi arah dan kebijakan DNKI terkait dengan inklusi keuangan di Indonesia.

Dalam pertemuan koordinasi tersebut juga diluncurkan Buku Pedoman TPAKD edisi ke-2 yang secara simbolis diberikan oleh Anggota Dewan Komisioner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen kepada perwakilan Kementerian/ Lembaga terkait.

Penyusunan perbaikan revisi Buku Pedoman juga telah diselaraskan dengan adanya Peraturan Presiden Nomor 82 tahun



2016 tentang SNKI, perkembangan hasil SNLIK 2016 dan survei *Global Findex* 2017.

Keberadaan Buku Pedoman TPAKD ini diharapkan dapat mewujudkan masyarakat Indonesia yang *well inclusive* yang menggunakan produk dan layanan keuangan yang sesuai untuk mencapai kesejahteraan keuangan yang berkelanjutan (*financial well being*), serta pelaksanaan program inklusi keuangan yang lebih sistematis, terstruktur dan terkoordinasi. ●



## Edukasi Keuangan bagi PMI & Panggung Merah Putih di Hong Kong

Para Pekerja Migran Indonesia (PMI) di Hong Kong mendapat Edukasi dan Literasi Keuangan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagai upaya meningkatkan pemahaman mengenai berbagai hal tentang waspada investasi, perencanaan keuangan, serta investasi di pasar modal.

Kegiatan edukasi pada 29-30 September 2018 dengan dukungan dari Konsulat Jenderal Republik Indonesia (KJRI) Hongkong di selenggarakan di Ruang Ramayana, Kantor Hong Kong dengan jumlah peserta sekitar 94 pimpinan organisasi/komunitas PMI.

Dalam kegiatan itu, peserta juga mendapatkan materi pengenalan mengenai Jaminan Sosial PMI, Produk-Produk Simpanan di Bank dan Tata Cara Pembukaan Rekening yang Sesuai dengan Prosedur, Mudah dan Aman dengan *Internet Banking* dan *Mobile Banking*, Remitansi mengenai Kirim Uang Cepat dan Aman Dalam dan Luar Negeri, Berinvestasi Emas

yang Aman, dan *Success Story* Mantan PMI.

Kegiatan edukasi keuangan berjalan dengan baik, interaktif, dan para peserta antusias menerima pengetahuan baru. Peningkatan pemahaman peserta mengenai materi yang disampaikan berdasarkan nilai *pre test* sebesar 59,47% dan *post test* sebesar 70,83% dengan peningkatan sebesar 11,36%.

Adapun *pre* dan *post test* terdiri dari 11 pertanyaan yang mencakup materi OJK, waspada investasi, dan produk layanan jasa keuangan.

Dalam rangkaian kegiatan edukasi keuangan ini, terdapat PMI yang berpartisipasi dalam pembukaan rekening efek sebanyak 13 orang dan pembukaan rekening tabungan emas sebanyak enam orang dengan nominal Rp260.000.

Pada 30 September 2018, OJK turut serta dalam kegiatan Panggung Merah Putih (PMP) yang merupakan kegiatan rutin setiap tahun yang diselenggarakan oleh KJRI Hong

Kong dalam rangka merayakan Hari Ulang Tahun Kemerdekaan Republik Indonesia bersama-sama dengan seluruh Warga Negara Indonesia di Hong Kong khususnya para PMI.

Pelaksanaan kegiatan Panggung Merah Putih dilaksanakan di Asia *World Expo* yang dihadiri oleh sekitar 3.800 PMI, Lembaga Jasa Keuangan (LJK) dan undangan KJRI Hong Kong. Dalam kegiatan tersebut, OJK dan LJK yang berpartisipasi melakukan pembukaan *booth* edukasi di dalam maupun di luar gedung.

Selain itu, dilakukan distribusi brosur, *leaflet* kepada peserta serta penayangan video singkat literasi keuangan.

Pada acara itu, terdapat materi edukasi keuangan melalui penyampaian materi Pengenalan OJK dan Waspada Investasi dan Jaminan Sosial Pekerja Migran Indonesia, serta penayangan video literasi keuangan OJK dan LJK pada pergantian acara. ●



Otoritas Jasa Keuangan (OJK) kembali mencari ide-ide kreatif dan inovatif terkait dengan model inklusi keuangan yang selanjutnya dapat direplikasikan pada Industri Jasa Keuangan (IJK).

Melalui Kompetisi Inklusi Keuangan (KOINKU), pada tahun ini dipilih tema “Model Inklusi Keuangan Perdesaan” dan memberi kesempatan kepada peserta untuk mengikuti kegiatan *bootcamp* selama tiga hari dalam rangka menyempurnakan proposal yang telah dibuat.

Kegiatan tahunan yang telah diselenggarakan sejak 2014 ini menerima sedikitnya 134 proposal model inklusi keuangan, untuk kemudian dilakukan penjurian awal oleh dewan juri yang berasal dari OJK, Lembaga Jasa Keuangan, akademisi, serta praktisi.

Sedikitnya 10 proposal yang memenuhi kriteria penilaian diundang ke Jakarta untuk mengikuti tahap *bootcamp* yang terdiri dari *inspiration night*, *capacity building*, dan *site visit*. Kegiatan *inspiration night* dilaksanakan pada 24 September 2018 di Hotel Millennium.

Kegiatan dibuka oleh Direktur Pengembangan Inklusi Keuangan yang dilanjutkan dengan penyampaian materi mengenai perkembangan inklusi keuangan di Indonesia terutama di perdesaan yang sesuai dengan tema KOINKU tahun 2018.

Selanjutnya, sesi motivasi disampaikan oleh Hasnul Suhaimi selaku Dosen Magister Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia dan pernah



## Kompetisi Inklusi Keuangan (KOINKU)

menjabat CEO PT XL Axiata Tbk tahun 2006-2015.

Materi yang disampaikan adalah mengenai *Innovator’s DNA* dan Motivasi, serta pentingnya berpikir “*out of the box*”, terutama di tengah persaingan perusahaan yang ketat dan perkembangan teknologi yang pesat.

Pada sesi *capacity building* yang dilaksanakan pada 25 September 2018, peserta dibekali pengetahuan mengenai *Business Model Canvas* (BMC) yang disampaikan oleh Dewi Meisari selaku *project leader* ukmindonesia.id dan dilanjutkan dengan *coaching clinic* oleh Rambat Lupiyoadi selaku Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia.

Pada sesi ini, setiap kelompok diberikan satu lembar BMC yang harus diisi sesuai dengan model inklusi yang telah disusun oleh peserta. Setelah itu dilakukan *coaching clinic* per-kelompok untuk diskusi terkait potensi ide mereka.

Keesokan harinya, peserta diajak ke instansi/lembaga untuk pelaksanaan *site visit* dalam rangka menajamkan proposal model inklusi yang telah

disusun peserta melalui tanggapan dan masukan dari para praktisi.

Lokasi *site visit* dibagi menjadi empat lokasi yaitu PT Bank Rakyat Indonesia, PT Permodalan Nasional Madani (PNM), PT Astra Internasional, dan Universitas Indonesia. Setelah pelaksanaan *site visit*, peserta diberi waktu untuk menyempurnakan proposal yang telah disusun untuk kemudian dapat dipresentasikan keesokan harinya saat penjurian final.

Penjurian final dilakukan pada 27 September 2018 di Ruang Serbaguna, Gedung Menara Radius Prawiro untuk memperebutkan juara 1 dengan uang sebesar Rp30 juta. Kegiatan dibuka oleh Ibu Sondang Martha Samosir selaku Kepala Departemen Literasi dan Inklusi Keuangan OJK.

Pada penjurian final ini, setiap kelompok melakukan presentasi dengan total durasi 30 menit yang terdiri dari 10 menit untuk presentasi dan 20 menit untuk tanya jawab.

Mempertimbangkan antusiasme dan semakin banyaknya peserta dari tahun ke tahun, kegiatan KOINKU ini akan diselenggarakan secara berkesinambungan dengan tema yang berbeda.

Mulailah untuk menyiapkan ide dan gagasanmu terkait model inklusi keuangan, siapa tahu Andalah yang akan menjadi pemenang KOINKU tahun 2019.

Berdasarkan hasil penilaian dan diskusi para juri, telah ditetapkan pemenang KOINKU tahun 2018 yang diumumkan langsung oleh Bapak Tirta Segara selaku Anggota Dewan Komisioner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK. ●

### Pemenang KOINKU tahun 2018

Peringkat	Judul Proposal	Nama
Juara 1	Menuju Masyarakat Perdesaan yang Well Literate Melalui BRISave	1. Mohamad Khoerudin 2. Annas Wahyudi Fatoni
Juara 2	Koperasi Susu Perah di Perdesaan	1. Bramanto Geritno 2. Josephin Ayuningtyas
Juara 3	E-Kopi, Ngopi Sambil Investasi	1. Mellyan 2. Junaidi
Juara Harapan 1	Memberantas Rentenir Melalui Pengajian dan Pemberdayaan Umat	1. Rini Wijayanti 2. Fiya Ma’arifa Ulya
Juara Harapan 2	Mengoptimalkan Peran BUMDes Sebagai Penggerak Inklusi Keuangan di Perdesaan	1. Rachmat Indradi 2. Opik Mahendra

## International Organization of Securities Commissions (IOSCO)

# OJK Jadi Tuan Rumah IOSCO “Committee 8 Meeting” di Bali

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) kembali berpartisipasi dalam forum International Organization of Securities Commissions (IOSCO). Kali ini OJK menjadi tuan rumah IOSCO *Committee on Retail Investors (Committee 8) Meeting* di Bali.

Kegiatan IOSCO C8 Meeting yang diselenggarakan pada 19-20 September 2018 di The Westin Resort Nusa Dua Bali bertujuan untuk mendiskusikan isu-isu penting dan tantangan yang akan dihadapi anggota IOSCO sebagai pembuat kebijakan atau regulator di setiap negara.

Pada acara yang dihadiri oleh 24 anggota IOSCO C8 ini terdiri dari 17 negara dipaparkan beberapa materi mengenai tantangan yang akan dihadapi anggota IOSCO, di antaranya

perubahan, baik itu perubahan teknologi, peraturan, serta kebutuhan masyarakat terhadap otoritas keuangan.

Hal inilah melatarbelakangi mengapa konferensi tersebut perlu diselenggarakan sebagai forum untuk mendiskusikan berbagai isu mendesak dan tantangan signifikan yang akan dihadapi oleh pasar modal secara global saat ini.

Wakil Rektor IV Universitas Udayana, Prof. Dr. Ida Bagus Wyasa Putra dan Anggota Komisi XI DPR RI, I Gusti Agung Rai Wirajaya membuka kegiatan tersebut. Sementara itu, untuk *keynote speech* disampaikan oleh Anggota Dewan Komisioner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK Bapak Tirta Segara.

Keempat narasumber yang menyampaikan materi adalah

Deputi Komisioner Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK, Bapak Sarjito dengan materi terkait “Capital Market for Millennials : Indonesia Experience”, Chairman of IOSCO Committee 8, Mr. José Vasco menyampaikan materi tentang “Retail Investor Education for Youth” dan Direktur Pengembangan BEI, Bapak Hasan Fawzi memberikan materi mengenai “Retail Investor Education for Youth-Yuk Nabung Saham”, serta Senior Specialist in Financial Capability, Australian Securities and Investments Commission (ASIC), Mr. Danny McCarthy tentang “Financial Capability”.

Indonesia mulai bergabung dengan IOSCO pada tahun 1984 melalui Kementerian Keuangan sebagai kementerian yang membawahi Badan Pengawas Pasar Modal (Bapepam).

Dengan berdirinya OJK sebagai otoritas independen di luar pemerintah, OJK mencatatkan diri sebagai anggota IOSCO ke-100 pada 24 Januari 2014. Indonesia merupakan salah satu negara pertama di luar benua Amerika selain Perancis, Korea, dan Inggris yang mendaftarkan diri sebagai anggota.

Sebagai organisasi yang menghimpun para regulator pasar modal, IOSCO mempunyai beberapa tujuan, yaitu melindungi investor, menciptakan dan menjaga pasar yang wajar, efisien, dan transparan, serta mengurangi risiko sistemik.

Untuk mencapai tujuan tersebut IOSCO telah menetapkan 30 prinsip yang berisikan prinsip-prinsip bagi regulator, emiten, perusahaan efek, dan manajer investasi, kontrak investasi kolektif, dan pasar sekunder.

Selain menyelenggarakan IOSCO C8 Meeting, OJK bersama IOSCO juga mengadakan kegiatan IOSCO C8 Goes to Campus dengan tema “Retail Investor Education for Youth” pada 21 September 2018 di Gedung Nusantara, Universitas Udayana.

IOSCO C8 Goes to Campus diawali dengan simulasi permainan *StockLab* yang dipandu oleh Ryan Filbert dan diikuti oleh 120 mahasiswa. *Stocklab* adalah *game* simulasi pasar modal untuk masyarakat awam dengan menggunakan media kartu. ●





## Rangkaian Kegiatan Bulan Inklusi Keuangan 2018

Bulan Inklusi Keuangan (BIK) adalah kegiatan inklusi keuangan yang diinisiasi oleh OJK dengan melibatkan Kementerian/Lembaga, Lembaga Jasa Keuangan (LJK) dan *stakeholders* terkait secara serentak di seluruh Indonesia. *Tagline* pada kegiatan BIK adalah “Inklusi Keuangan Untuk Semua” dengan maksud untuk mencapai peningkatan inklusi keuangan yang signifikan bagi seluruh masyarakat. Kegiatan itu merupakan kegiatan rutin yang dilaksanakan setiap Oktober dan pada

tahun 2018 merupakan pelaksanaan BIK untuk ketiga kalinya.

Pada penyelenggaraan BIK tahun ini, pelaksanaan kegiatan inklusi keuangan di 189 kota dan berhasil mencatat pembukaan rekening sebanyak 7.511.700 rekening. Selain itu, ada 2.223 kegiatan yang diselenggarakan oleh 557 LJK. Sebagai puncak kegiatan BIK tahun 2018 diselenggarakan *FinEXPO & Sundown Run 2018* pada 27 Oktober 2018, yang merupakan inisiasi dari PUJK dan didukung oleh OJK.

Kegiatan itu dilaksanakan di Epiwalk, Epicentrum dengan tema “Sinergi Aksi Dalam Mendorong Akses Keuangan dan Mewujudkan Perlindungan Konsumen Yang Kredibel” dan *tagline* pada kegiatan itu adalah “Semua Inklusi, Perlindungan Pasti”. Peserta yang hadir tercatat sekitar 10.000 orang yang terdiri dari 7.000 orang berasal dari calon nasabah/nasabah *existing*, dan keluarga nasabah PUJK, serta 3.000 orang peserta *Sundown Run*. Rangkaian kegiatan dalam *FinExpo & Sundown Run 2018* adalah sebagai berikut:

- *Expo* oleh PUJK (*booth*) yang menjadi sarana edukasi terkait produk dan/atau jasa keuangan serta perlindungan konsumen.
- Pemberian penghargaan (*award*) Bulan Inklusi Keuangan tahun 2018, untuk perlindungan konsumen dengan kategori PUJK Terkooperatif dan PUJK Terresponsif (Kategori Perbankan, Asuransi, Pembiayaan) serta untuk program Simpanan Pelajar (SimPel/SimPel iB) dengan kategori yaitu :

No.	Nominasi	Pemenang
1.	Sekolah Terbaik Implementasi SimPel	Yayasan Widya Wacana –Solo, Jawa Tengah
2.	Sekolah Terbaik Implementasi SimPel iB	Yayasan TPI Sabilillah-Sidoarjo, Jawa Timur
3.	Bank Terbaik Implementasi SimPel Kategori Bank Umum	BTN
4.	Bank Terbaik Implementasi SimPel iB Kategori Bank Umum Syariah	BJB
5.	Bank Terbaik Implementasi SimPel/SimPel iB Kategori Bank Pembangunan Daerah	BPD JATIM
6.	Bank Terbaik Implementasi SimPel/SimPel iB Kategori Pembukaan Rekening Tertinggi Dalam FinEXPO	BNI
7.	Bank Terinovatif Implementasi SimPel	BNI
8.	Bank Terbaik Dalam Mendukung Program Pemerintah Melalui SimPel	BRI

- Pelepasan secara serentak mobil layanan gerak bank ke sekolah dalam rangka *SimPel Bank Goes to School* yang diikuti oleh bank peserta SimPel/SimPel iB, yaitu BRI, BNI, Mandiri, BTN, BJBS, BCA, BJB, BSM, CIMB Niaga, Bank Jatim, Maybank, Bukopin, OCBC NISP, Panin Bank, Sinarmas, Mayapada, Syariah Bukopin, BNI Syariah.
- Aktivasi atau peluncuran program Simpanan Mahasiswa dan Pemuda (SIMUDA) oleh delapan bank, yaitu BRI, BNI, Mandiri, BTN, BCA, BJB, BSM dan Commonwealth Bank. Selain itu, dilakukan kampanye Reksa Dana Syariahku (SAKU) dan pembayaran reksa dana mikro melalui *minimart*.
- *Talkshow* dengan topik *The Emerging of Fintech: Balance Between Inovation and Protection* dengan narasumber adalah Anggota Dewan Komisioner (ADK) Bidang Edukasi Perlindungan Konsumen (EPK), perwakilan AFTECH, dan *public figure* (Dian Sastro).
- *Sundown Run* dilaksanakan pada sore hari dengan jarak tempuh 5 kilometer yang dibagi menjadi dua kategori, yaitu *corporate race* dan *fun run*.
- Perlombaan untuk menyemarakkan pelaksanaan acara dimaksud antara lain lomba mewarnai untuk anak-anak dan *vlog*.
- Acara ini ditutup dengan penampilan dari Diskopantera dan The Groove. ●



# Transaksi 'Berjalan' Transaksi Masa Depan

Dalam satu ruangan kantor, seorang karyawan perempuan menyambangi meja rekan kerjanya. Perempuan itu lantas bertanya ke temannya itu, kira-kira begini. “Punya *M-banking* enggak?”

Kawannya itu lantas mengangguk. Perempuan itu meminta tolong diisikan saldo untuk aplikasi layanan pemesanan ojek *online*. Setelah memastikan nomor tujuannya benar, transaksi berlangsung. Uang tunai milik perempuan itu diserahkan kepada rekannya itu.

Simpel. Model transaksi seperti itu, mungkin tidak pernah terbayangkan dalam kurun 5 tahun-10 tahun lalu. Jika butuh untuk transaksi keuangan mendesak, satu-satunya *channel* transaksi yang memungkinkan diakses yakni mesin Anjungan Tunai Mandiri (ATM).

Ketika teknologi semakin berkembang, teknologi internet semakin luas, gaya hidup masyarakat mulai bergeser, kebutuhan layanan keuangan yang simpel, cepat, nyaman, dan aman saat ini menjadi yang utama. Kalau perlu, konsumen pengguna layanan keuangan tak perlu geser kemana-mana.

Cukup duduk di kursi, pegang ponsel, semua kebutuhan transaksi keuangannya bisa terpenuhi bahkan saat masih berada di perjalanan

sekali pun. Misalnya, beli tiket, bayar tagihan, atau pun transfer antarbank.

Harus diakui, teknologi perbankan saat ini sudah semakin maju seiring dengan internet. Pemanfaatan teknologi di industri keuangan saat ini seperti sebuah keniscayaan.

Teknologi keuangan di perbankan menjadi cerminan bahwa layanan keuangan nasabah sekarang berada di era *borderless* alias tanpa batas.

Berkembangnya teknologi perbankan, membuat layanan keuangan lainnya seperti layanan untuk investasi di pasar modal, seperti membeli produk reksa dana atau saham, juga cukup dilayani dari jarak jauh.

Investor yang ingin berinvestasi di pasar modal cukup mengunduh aplikasi milik perusahaan sekuritas melalui ponselnya. Setelah terdaftar, lalu menyetorkan dana, aktivitas jual beli saham atau reksa dana bisa dilakukan dari mana saja. Semua kegiatan bisa dipantau dari gawai yang dimiliki.

Di kota-kota besar yang secara infrastruktur sudah tertata dan akses internet stabil, layanan keuangan berbasis teknologi digital sudah menjadi bagian dari kehidupan sehari-hari.

Perkembangan teknologi keuangan digital makin marak sejalan

dengan semakin maraknya *online shop*. Pengguna layanan belanja *online* itu rata-rata adalah generasi muda, generasi milenial. Mereka memang lebih suka berburu produk belanja melalui ponsel.

Sekiranya barang yang ditawarkan menarik, mereka tinggal menghubungi atau melakukan pemesanan, dan membayar hanya lewat gawai yang dimilikinya. Semuanya memang serba mudah.

Hanya saja, satu yang tentu masih menjadi perhatian bersama adalah perkembangan layanan keuangan berbasis teknologi, tetap wajib mengedepankan faktor keamanan.

Penyedia jasa layanan keuangan harus memastikan sistem yang dibangunnya benar-benar aman untuk memberikan kenyamanan bertransaksi. Jika tidak, tentu itu bisa menurunkan kepercayaan terhadap institusi.

Satu kunci utama dalam layanan keuangan adalah trust atau kepercayaan. Semakin masyarakat, terutama kelompok muda aman dan mudah mengakses layanan yang disediakan, mereka tentu semakin percaya.

Ketika sudah percaya, hal itu akan membangun ekosistem keuangan yang benar-benar nyaman. Tentu, ke depan harapannya layanan keuangan berbasis teknologi menjadi bagian dari hidup sehari-hari yang jauh lebih efisien. ●



# INKLUSI KEUANGAN

untuk semua

**AYO** ke BANK

**AYO  
MENABUNG**

**MARI**  
Berasuransi

**AYO  
MENABUNG  
EMAS**

Yuk Siapkan  
**Pensiun**



**Yuk**  
Nabung  
Saham